

научно-практический журнал современная КОНКУРЕНЦИЯ

2023. Том 17. № 2

Март–Апрель

Сквозной номер выпуска – 92

Издается с января 2007 г. Периодичность издания – 6 раз в год.

**Национальная ассоциация обучения предпринимательству (РАОП)
Университет «Синергия»**

ISSN 1993-7598 (Print)
ISSN 2687-0657 (Online)
DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК для публикации основных результатов диссертационных исследований

Главный редактор

Рубин Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии образования, заведующий кафедрой предпринимательства и конкуренции Московского финансово-промышленного университета «Синергия»

Редколлегия (редакционный совет)

Авдашева Светлана Борисовна

доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, действительный член РАЕН, академик Международной академии менеджмента, заместитель научного руководителя Центрального экономико-математического института РАН

Князева Ирина Владимировна

доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Сибирского института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Коваленко Александр Иванович

кандидат экономических наук, доцент, кафедра предпринимательства и конкуренции Московского финансово-промышленного университета «Синергия», заместитель главного редактора

Коробов Юрий Иванович

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета

Леднев Владимир Алексеевич

доктор экономических наук, профессор, вице-президент Московского финансово-промышленного университета «Синергия»

Манев Иван

PhD, профессор кафедры менеджмента Университета Мейна, декан Колледжа бизнеса, государственной политики и здравоохранения (США)

Моррис Майкл

PhD, профессор, декан факультета предпринимательства Университета Оклахомы (США)

Осипенко Олег Валентинович

доктор экономических наук, профессор, кафедра предпринимательства и конкуренции Московского финансово-промышленного университета «Синергия»

Платонова Елена Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и менеджмента Московского педагогического государственного университета

Светульников Сергей Геннадьевич

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и экономико-математических методов Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Смайлер Рэй

PhD, профессор кафедры инноваций и технологии Школы бизнеса им. Нили при Техасском христианском университете (США)

Хабаров Владимир Иванович

доктор экономических наук, профессор, вице-президент, профессор кафедры организационного менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», заместитель главного редактора

Цыганов Андрей Геннадьевич

кандидат экономических наук, заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы России

Шаститко Андрей Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор МГУ имени М. В. Ломоносова, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования ИПЭИ РАНХиГС

Шиндэхут Минэт

PhD, профессор кафедры предпринимательства Школы менеджмента им. Уитмена Сиракьюсского университета (США)

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ, член Европейской ассоциации истории бизнеса

Журнал «Современная конкуренция» индексируется в российских и зарубежных базах научной периодики: eLIBRARY (РИНЦ), ВИНТИ, Ulrich's Periodicals Directory (Bowker, USA)

Учредитель и издатель: Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Адрес редакции и издателя:

129090, Москва, ул. Мещанская, д. 9/14, стр. 1 (юр.)

125190, Москва, Ленинградский пр-т, д. 80, корпус Г

Тел.: +7 (495) 987-43-74 (доб. 33-04)

E-mail: evlasova@synergy.ru; www.moderncompetition.ru

© Университет «Синергия»

JOURNAL OF MODERN COMPETITION

2023. Vol. 17. No. 2

March–April

ISSN 1993-7598 (Print)
ISSN 2687-0657 (Online)
DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2

Continuous issue – 92

Published since 2007. Periodicity: six times a year.

**Russian Association for Entrepreneurship Education (ICSB-Russian)
Synergy University**

Editor-in-Chief

Yury Rubin

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Corresponding Member
of the Russian Academy of Education, Head of
Entrepreneurship and Competition Department, Synergy
University

Editorial Board

Svetlana Avdasheva

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Deputy Director
of the Institute for Industrial and Market Studies HSE

Georgiy Kleiner

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Corresponding Member
of the Russian Academy of Sciences, Full Member
of the Academy of Natural Sciences, Academician of the
International Academy of Management, Deputy Scientific
Director of Central Economics and Mathematics Institute
of the Russian Academy of Sciences

Irina Knyazeva

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Deputy Director of Siberian Institute
of Management, Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration

Aleksandr Kovalenko

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Entrepreneurship
and Competition Department, Synergy University,
Deputy Chief Editor

Yuriy Korobov

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chairman of Banking Department,
Saratov State Socio-Economic University

Vladimir Lednev

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Vice-President of Synergy
University

Ivan Manev

PhD, Professor of Management Department at the University
of Maine, Dean of the College of Business,
Public Policy and Health (USA)

Michael Morris

PhD, Professor, Dean of the Faculty of Business at the
University of Oklahoma (USA)

Oleg Osipenko

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Entrepreneurship and Competition
Department, Synergy University

Elena Platonova

Sci. (Econ.), Professor,
Chairman of Economic Theory
and Management Department,
Moscow Pedagogical State University

Sergey Svetunkov

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chairman of Economic
Cybernetics and Mathematical Economics Department,
Saint-Petersburg State University of Economics

Raymond Smilor

PhD, Professor of Innovation and Technology
Business School at Texas Christian University (USA)

Vladimir Khabarov

Dr. Sci. (Econ.), Professor, Vice-President, Professor
of Organizational Management Department,
Synergy University, Deputy Chief Editor

Andrey Tsyganov

Cand. Sci. (Econ.), Deputy Head of FAS Russia

Andrey Shastitko

Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Moscow State University
named after M. Lomonosov, Director of Center for Research in
Competition and Economic Regulation Studies IAER RANEPa

Minet Schindehutte

PhD, Professor of Business Management School
at Syracuse University (USA)

Andrey Yudanov

Dr. Sci. (Econ.), Professor of Finance University
under the Government of the Russian Federation,
a member of the European Association
of Business History

The journal is included into the Russian and international scientific databases:
eLIBRARY (Russian Science Citation Index), VINITI (Russian Academy of Sciences),
Ulrich's Periodicals Directory (Bowker, USA)

Publisher: Moscow University for Industry and Finance “Synergy”

Publisher address: 9/14 s. 1, Meshchanskaya str., Moscow, 129090, Russia
Editorial office address: 80G, Leningradskiy Avenue, Moscow, 125190, Russia
Tel: +7 (495) 987-43-74 (ext. 33-04)

E-mail: evlasova@synergy.ru; www.moderncompetition.ru

© Synergy University

Содержание

Дискуссионный клуб

Г. Б. Клейнер

«Сознательно-товарищеские» начала организационно-управленческой модели А. Богданова 5

Конкуренция на отраслевых рынках

Е. В. Топоровская

Особенности анализа конкурентоспособности гостиничного предприятия. 13

А. В. Подлесная

Влияние злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии ЕС на интеграцию возобновляемых источников энергии (ВИЭ). 24

М. В. Морошкина

Анализ динамики развития и тенденций страхового рынка. 42

Цифровая трансформация бизнеса

Т. П. Горелова, Т. Б. Серебровская

Поддержка бизнеса в условиях цифровой трансформации 53

Практика предпринимательства

С. Н. Любященко

Формы взаимодействия участников в цепях поставок: полная интеграция против автономного функционирования 68

А. Р. Алавердов

Ключевые особенности HR-менеджмента в сфере малого предпринимательства и их учет в практике управления 83

М. В. Облахова

Предпринимательство как фактор экономической безопасности личности 95

Вопросы обучения предпринимательству

Е. В. Алексеева, А. Ю. Погорелова, О. Н. Потапова

Обучение предпринимательству с использованием технологии форсайт-сессии . . . 109

М. А. Лукашенко, Е. А. Шарова, А. И. Шаров

Обучение сквозным технологиям в российских университетах: масштаб и особенности управления 124

Правила оформления материалов 140

Contents

Discussion club

G. Kleiner

“Consciously Comradely” Beginnings of A. Bogdanov's Organizational and Managerial Model.	5
--	---

Competition in industry markets

E. Toporovskaia

Features of the Competitiveness Analysis of a Hotel Facility	13
--	----

A. Podlesnaya

Impact of the Abuse of Dominance in the EU Coupled Intraday Electricity Markets on the Integration of Renewable Energy Sources (RES)	24
--	----

M. Moroshkina

Analysis of the Development Dynamics and Trends of the Insurance Market	42
---	----

Digital business transformation

T. Gorelova, T. Serebrovskaya

Business Support in the Context of Digital Transformation	53
---	----

Entrepreneurship practice

S. Lyubyashenko

Forms of Interaction of Participants in Supply Chains: Full Integration Versus Autonomous Functioning	68
---	----

A. Alaverdov

Strategy and Tactics of Anti-crisis Management of Labor Organization of Production Personnel.	83
---	----

M. Oblaukhova

Entrepreneurship as a Factor in the Economic Security of a Person	95
---	----

The issues of entrepreneurship education

E. Alekseeva, A. Pogorelova, O. Potapova

Entrepreneurship Education by the Aid of Foresight Session Technology	109
---	-----

M. Lukashenko, E. Sharova, A. Sharov

Education in End-to-end Technologies in Russian Universities: Scale of Implementation and Features of Management.	124
---	-----

Guidelines for authors	140
----------------------------------	-----

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-5-12

«Сознательно-товарищеские» начала организационно-управленческой модели А. Богданова

Г. Б. Клейнер^{1*}

¹ *Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия*

** george.kleiner@inbox.ru*

Аннотация. Публикация посвящена рассмотрению теоретических основ в области системного социально-экономического пространства, нашедшего отражение в трудах русского философа и энциклопедиста Александра Александровича Богданова. Основываясь на концепции социально-организованного опыта, отражающей основные принципы законов организации, действующих в технике (организация вещей), экономике (организация людей), политике (организация идей), в статье обосновывается идея об особой роли пространства и времени, впервые выдвинутая А. А. Богдановым применительно к экономическим системам в контексте системной экономической теории. В этом концептуальном контексте рассматриваются процессы поиска новых подходов и переосмысления теоретического капитала с целью трансформации экономических систем в направлении повышения их эффективности. Отмечается, что концепция А. А. Богданова является первой научной концепцией, интегрирующей в себе идеи кибернетики, общей теории систем и синергетики. Автор обращает внимание на предпринятую А. А. Богдановым попытку обобщения универсальных организационных законов, управляющих поведением и устройством принципиально новых сложных систем, что охарактеризовано как «всеобщая организационная наука». В статье разработана концептуальная модель качественного равновесного взаимодействия базовых подсистем экономической системы в контексте информационного обмена. На основе представленной информационной модели экономической системы на базе учения А. А. Богданова приводятся выводы о том, что данное учение в сочетании с современной системной экономической теорией может стать теоретической базой общего экономического анализа. Приводятся аргументы в пользу возрождения интереса к осмыслению идей А. А. Богданова, в частности к пониманию «пространства экономики» и к концепции «сознательного сотрудничества», которая может дополнять или противостоять концепции конкуренции. Отмечаются его основные идеи об обществе, основанном на «сознательно товарищеских началах», представляющие научный интерес в контексте регулирования добросовестного и недобросовестного поведения экономических субъектов. Статья позволяет подходить к оценке многообразия идей А. А. Богданова с разных позиций, оставляя за собой возможность для каждого ученого сформировать собственный взгляд и подход к данному процессу переосмысления множества его тезисов и инструментов.

Ключевые слова: организационная наука, пространство и время, тектология, экономическая система, системная экономическая теория, информационная модель, базовые подсистемы

Для цитирования: Клейнер Г. Б. «Сознательно-товарищеские» начала организационно-управленческой модели А. Богданова // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 2. С. 5–12. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-5-12

“Consciously Comradely” Beginnings of A. Bogdanov's Organizational and Managerial Model

G. Kleiner¹*

¹ *Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian*

* *george.kleiner@inbox.ru*

Abstract. The publication is devoted to the consideration of theoretical foundations in the field of system socio-economic space, which is reflected in the works of Russian philosopher and encyclopedist Alexander Alexandrovich Bogdanov. Based on the concept of socially-organized experience, reflecting the basic principles about the laws of organization, acting in technology (organization of things), economy (organization of people), politics (organization of ideas), the article substantiates the idea of the special role of space and time, first proposed by A. Bogdanov in relation to economic systems in the context of the system economic theory. In this conceptual context the processes of search of new approaches and rethinking of theoretical capital Ts purpose of transformation of economic systems in the direction of increase of their efficiency are considered. One of such sources of national intellectual heritage are the works of Russian philosopher and encyclopedist Alexander Alexandrovich Bogdanov, which outlined the concept of socially organized experience, reflecting basic principles about the laws of organization, operating in technology (organization of things), economy (organization of people), politics (organization of ideas) and the need for their systemic study. Concept A. A. Bogdanov is the first scientific concept, which integrates ideas of cybernetics, general systems theory and synergetic. The author pays attention to A. A. Bogdanov's attempt to generalize universal organizational laws, controlling the behavior and structure of fundamentally new complex systems, which is described as “general organizational science”. A. Bogdanov was outstanding – both for his time and contemporaneity – attempt of generalization of universal organizational laws, governing the behavior and structure of principally new complex systems. In the article the idea of the special role of space and time, which was first proposed by A. A. Bogdanov, is developed and developed in the article as applied to economic systems in the context of system economic theory, and the conceptual model of qualitative equilibrium interaction of basic economic subsystems is built. On the basis of the presented information model of economic system on the basis of A. A. Bogdanov's doctrine leads to conclusions that this doctrine in combination with modern systematic economic theory might become the theoretical base of general economic analysis. The arguments in favor of revival of interest to understanding of A. A. Bogdanov's ideas and, in particular, to understanding of “economy space” and to the concept of “conscious cooperation”, which can supplement or oppose the concept of *competition*. His basic ideas about society based on consciously comradely principles, which are of scientific interest in the context of regulation of bona fide and non-bona fide behavior of economic subjects, are also noted. The article allows us to approach the estimation of variety of Bogdanov's ideas from different positions, leaving the possibility for each scientist to form his own view and approach to this process of rethinking of his many theses and instruments. This article on the pages of the journal opens a discussion platform for discussion and the search for scientific and scientific-applied ideas aimed at improving the efficiency of economic systems, the formation of modern concepts and organizational and management principles and mechanisms to improve and develop both economic entities and the economy as a whole.

Keywords: organizational science, space and time, tectology, economic system, system economic theory, information model, basic subsystems

For citation: Kleiner G. “Consciously Comradely” Beginnings of A. Bogdanov's Organizational and Managerial Model. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.5-12 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-5-12

Предисловие

На протяжении всей истории развития цивилизации ведутся поиски форм и способов организации общества, взаимоотношений между объединяемыми субъектами.

Более 100 лет назад возникла и развивалась значимая концепция общества будущего – концепция врача и энциклопедиста А. А. Богданова, который писал свой основной труд о всеобщей организационной науке, названной им тектологией, с 1903 по 1922 год. Параллельно А. А. Богданов подготовил и издал ряд политических статей и фантастические романы, в которых стремился в более популярной форме представить свои идеи.

Концепция А. А. Богданова не была в свое время понята и по ряду политических причин и из-за сложности его терминологии была мало известна. Но в настоящее время возрождается интерес к осмыслению идей А. А. Богданова, в частности к пониманию «пространства экономики» и к концепции «сознательно-го сотрудничества», которая может дополнять или противостоять концепции конкуренции.

Эти проблемы обсуждались на проведенной в Санкт-Петербургском политехническом университете Петра Великого ежегодной XXVI Международной научно-практической конференции «Системный анализ в проектировании и управлении» в форме круглого стола по проблеме «Значимость тектологии А. А. Богданова для современной теории систем и ее приложений», который состоялся 14 октября 2022 г. в смешанном режиме – очно и онлайн. Вели круглый стол член-корр. РАН, докт. экон. наук, проф., руководитель научного направления «Мезоэкономика, микроэкономика, корпоративная экономика» ЦЭМИ РАН Г. Б. Клейнер и докт. экон. наук, проф. СПбГУ В. Н. Волкова.

Основной доклад¹ «Новый взгляд на социально-экономическое пространство: организационно-управленческая модель А. Богдано-

ва» представил Г. Б. Клейнер. В обсуждении поставленной проблемы приняли участие: докт. техн. наук, проф., ст. науч. сотрудник Санкт-Петербургского федерального исследовательского центра РАН С. В. Микони; канд. физ.-мат. наук, доцент, ст. науч. сотрудник Иркутского национального исследовательского технического университета А. И. Труфанов; докт. экон. наук, проф. В. Е. Ланкин (Южный федеральный университет); председатель правления Потребительского общества «Система электронных сделок» (г. Омск) Э. В. Фомин и др.

А докт. экон. наук, проф. СПбГУ В. Н. Волкова подняла вопрос «Возможно ли общество, основанное на “сознательно товарищеских началах”, о котором мечтал А. А. Богданов?». И, отвечая на обвинение ее в фантастических мечтаниях, высказала уверенность в реальности этой мечты, если мы будем увеличивать процент тех, кто понимает назначение мыслящих существ в сохранении и развитии Великого эксперимента природы – Жизни на Земле.

В то же время важнейшим способом повышения эффективности развития общества считают конкуренцию. Это понятие в определенных условиях может интерпретироваться и развиваться как в направлении соревновательности, так и монополии. Но в любом варианте основой этого вида взаимоотношений является некоторая конфликтная ситуация.

А. А. Богданов понимал сложный процесс преобразования человека и общества более полувека назад. Но до сих пор ведутся дискуссии о том, насколько сильны в человеке природные животные инстинкты и эгоизм и насколько воспитаем коллективизм.

Этой статьей на страницах журнала открывается дискуссионная площадка для обсуждения и поиска научных и научно-прикладных идей, которые позволят ответить на вопрос: можно ли надеяться на то, что мечты А. А. Богданова об обществе, пространство которого основано в его терминологии «на сознательно товарищеских началах», будут реализованы?

Редакция журнала

¹ Системный анализ в проектировании и управлении: сборник научных трудов XXVI Международной научно-практической конференции (13–14 октября 2022 г.): в 3 ч. Ч. 1. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2023. 364 с.

Введение

100 лет назад (в 1922 г.) А. Богданов опубликовал наиболее полное издание своей фундаментальной работы «Тектология» [1], в которой искал базисные элементы всеобщей организационной науки.

Тектология:

Смысловой корень слова – «текст» (плотник).

Однокоренные слова: архитектор, тектонический, текст, текстиль, техника.

Общий смысл – «составленный из частей (элементов)».

Тектология, образно говоря, – наука о работе плотника, т. е. человека, увеличивающего плотность среды, создающего плоть (плот), сгущение материи. Иными словами, наука об организации устойчивых систем из таких составляющих, как объекты, процессы и среды. Столяр, в отличие от плотника, главным образом работает над внешним обликом изделия, над приданием ему удобной и приятной формы. Сфера плотника – это содержание. Сфера столяра – это форма.

А. Богданов впервые выдвинул идею об особой роли пространства и времени. В данной работе эта идея развивается применительно к экономическим системам в контексте системной экономической теории. Строится концептуальная модель качественного равновесного взаимодействия базовых подсистем экономической системы в контексте информационного обмена.

Системное социально-экономическое пространство

Системное социально-экономическое пространство – арена функционирования, взаимодействия и трансформации экономических систем различного масштаба и назначения [2, 3].

Экономическая система – относительно устойчивая в пространстве и во времени часть социально-экономического пространства, обладающая свойством внешней целостности и внутреннего разнообразия.

Физические аналоги социально-экономического пространства:

- пространство Аристотеля (384 г. до н. э. – 322 г. до н. э.) – это пространство мест, занимаемых телами, время описывается и воспринимается через движение тел (образ: театр теней);

- пространство И. Ньютона (1642–1727 гг.) – это пустота, заполняющая промежутки между телами (образ: черный квадрат);

- пространство А. Эйнштейна (1879–1955 гг.) – это поле взаимного влияния материи и энергии, искривляющего геометрию пространства-времени (образ: «Крик» Э. Мунка);

- пространство В. Вернадского (1863–1945 гг.) – это биосфера, содержащая живую, социальную и неживую материи (образ: симфония);

- пространство А. Богданова (1873–1928 гг.) – это амальгама пространств Аристотеля, И. Ньютона, А. Эйнштейна, В. Вернадского (образ: текст).

Применительно к общеизвестным разделениям экономики можно утверждать, что макроэкономика функционирует главным образом в абсолютном пространственно-временном континууме И. Ньютона; мезоэкономика – в пространстве локализаций («мест») Аристотеля; микроэкономика – в пространстве взаимозависимости массы, характеристик пространства и времени А. Эйнштейна; наноэкономика – в биологическом пространстве и времени (биосфере) В. Вернадского.

Модель базовых подсистем в экономическом пространстве

К настоящему времени известны три определения экономической системы:

1) устойчивая и целостная часть окружающего мира (пространственно-временное определение, определение системной экономической теории (СЭТ));

2) комплекс элементов и отношений между ними (элементное определение, определение Л. фон Берталанфи (ЛФБ));

3) тетрада, т. е. комплекс из объектной, средовой, процессной и проектной компонент (тетрадное определение, определение ТЕТ).

Для каждой из базовых подсистем характерны определенные наборы функций в экономическом пространстве-времени:

- объект обеспечивает стабильность (однородность) времени (синий цвет времени) и диверсификацию пространства (желтый цвет пространства);

- среда обеспечивает стабильность (однородность) пространства (зеленый цвет пространства) и стабильность (однородность) времени (синий цвет времени);

- процесс обеспечивает однородность пространства (зеленый цвет пространства) и диверсификацию времени (красный цвет времени);

- проект обеспечивает диверсификацию пространства (желтый цвет пространства) и диверсификацию времени (красный цвет времени).

На рисунке 1 приведены функции базовых подсистем и их цветовые коды².

По Р. Хантеру (1948), синий и зеленый – цвета стабильности, красный и желтый – цвета нестабильности.

На рисунке 2 представлена модель системы как тетрады.

При выполнении своих базовых функций:

- объект является носителем информации о занимаемой системой части пространства, т. е. информации географического характера (G);

- процесс – носителем информации о периоде своего функционирования, т. е. информации исторического характера (H);

- проект – носителем информации о возможностях системы по использованию исторической (H) и географической (G) информации для функционирования системы;

- среда – носителем информации о движении системы во времени и в пространстве благодаря связям среды с другими подсистемами и с внешним пространством.

В информационном измерении системная тетрада выглядит следующим образом. Пространственно-временной баланс взаимодействия объектной, средовой, процессной и проектной подсистем (AIST-баланс) (см. рис. 2) порождает информационный баланс взаимоотношений между этими подсистемами.

Предметами взаимодействия являются:

- информация о движении системы во времени (H) и в пространстве (G);

- возможности использования этих видов информации, соответственно информационная активность (A') и информационная интенсивность (I').

Информационная активность отражает эффективность использования массива исторических данных (H), информационная интенсивность – эффективность использования географических данных (G). Таким образом, функционирование тетрады порождает пространственно-временной AIST-баланс и историко-географический A'IHG-баланс.

Ключевой тезис: средовая подсистема играет роль хранителя информации о функционировании системы во времени и в пространстве. Здесь учитывается информация о миссии системы, сочетающая сведения о целевом назначении системы и возможностях его реализации. (Вспомним: среда по Богданову – это текст, т. е. средоточие информации.)

На рисунке 3 приведена тетрада в информационном измерении (схема).

² Поскольку наше издание является монохромным, на рисунке 1 синий цвет обозначен черным, зеленый – серым, красный – светло-серым, желтый – белым (прим. ред.).

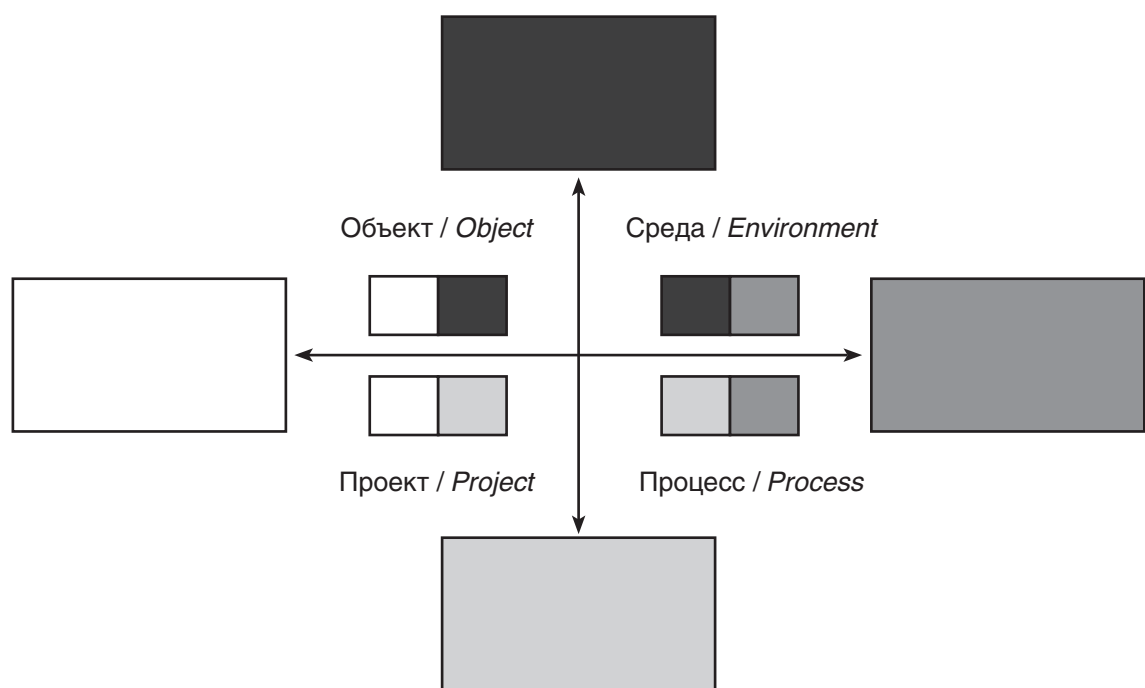


Рис. 1. Функции базовых подсистем и их цветовые коды
Fig. 1. Functions of basic subsystems and their color codes

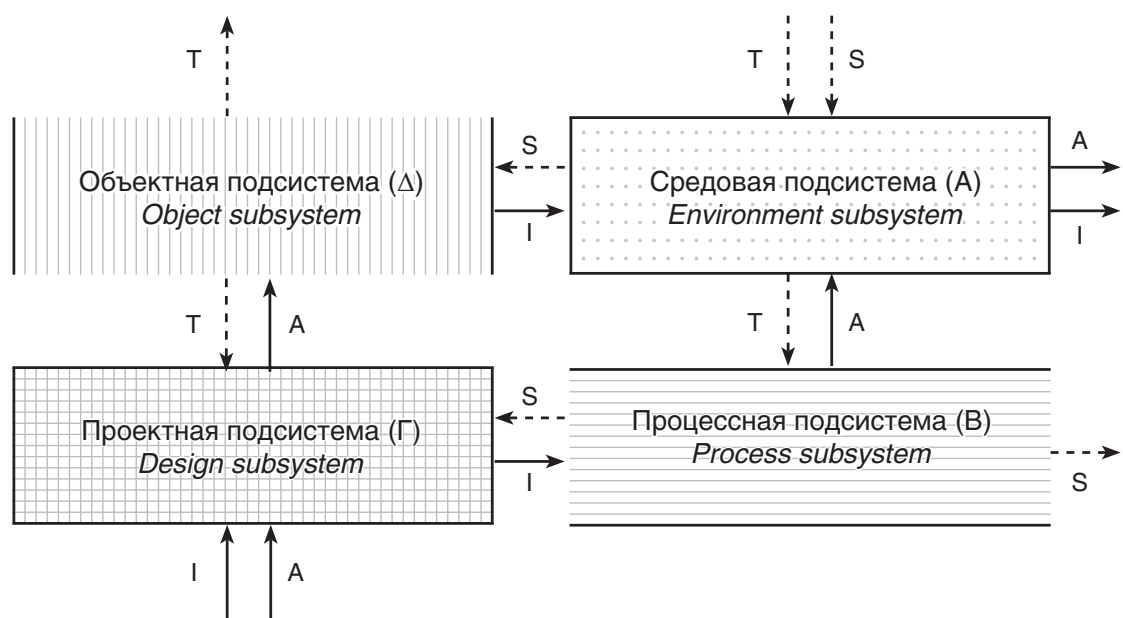


Рис. 2. Система как тетрада
Fig. 2. System as a tetrad

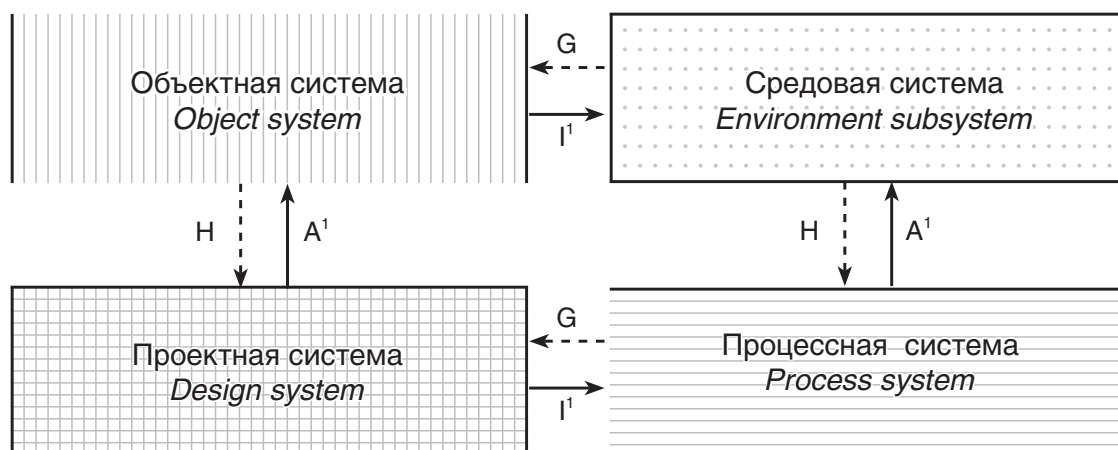


Рис. 3. Тетрада в информационном измерении

Fig. 3. Tetrad in the information dimension

Концепция А. Богданова применительно к среде экономической системы

В итоге средовая подсистема является агрегатором внутреннего потенциала и внешней миссии системы. Извлечение и утилизация этой информации для управления системой, планирования и прогнозирования ее деятельности представляет собой задачу стратегического системного анализа.

Среда экономической системы представляет собой насыщенное социально-экономическое пространство. Его описание дается в виде модели А. Богданова.

Основные черты модели экономического пространства Александра Александровича Богданова могут быть сформулированы следующим образом:

1. Принцип изотропности (ингрессии).
2. Принцип организационно-инспиративной антропности (неустраняемая роль человека как наблюдателя и организатора социально-экономического пространства).
3. Принцип двойственности (семиотической непрерывности) (двойственность на-полнения и окружения системы).

4. Принцип полноты пространства комплексов (между каждым двумя комплексами можно поместить третий, подобный первому и подобный второму).

Заключение

Приведенное выше краткое изложение информационной модели экономической системы на базе учения А. Богданова позволяет сделать следующие основные выводы.

1. Системная модель А. Богданова должна стать основой комплексных экономических исследований, сопрягающих проблематику и результаты макро-, мезо-, микро- и наноэкономики.
2. Результаты деятельности экономических систем в стратегическом измерении в решающей степени зависят от состояния средовой составляющей системы.
3. Управление внутрисистемной средой должно стать ведущим видом стратегического управления на всех уровнях экономики, включая уровень предприятия.
4. Учение А. Богданова в сочетании с современной системной экономической теорией может стать теоретической базой общего экономического анализа.

Список литературы

1. Богданов А. А. Всеобщая организационная наука: Тектология: в 2 кн. – Берлин, СПб., 1903–1922. Переиздание: в 2 кн. – М.: «Экономика», 1989.
2. Клейнер Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник Российской академии наук. 2011. Т. 81. № 9. С. 794–811.
3. Клейнер Г. Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28. DOI: 10.32609/0042-8736-2013-6-4-28.

Сведения об авторе

Георгий Борисович Клейнер, ORCID 0000-0003-2747-6159, член-корреспондент РАН, докт. экон. наук, профессор, руководитель научного направления «Мезоэкономика, микроэкономика, корпоративная экономика», Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, Москва, Россия, george.kleiner@inbox.ru

Статья поступила 09.02.2023, рассмотрена 27.02.2023, принята 22.03.2023

References

1. Bogdanov A. A. *Vseobshchaya organizatsionnaya nauka: Tektologiya: v 2 kn.* [General organizational science: Tectology: in 2 books]. Berlin, St. Petersburg, 1903–1922. Reissue: in 2 books. Moscow, *Ekonomika* Publ., 1989.
2. Kleiner G. B. A new theory of economic systems and its applications. *Vestnik Rossiiskoi akademii nauk*=Herald of the Russian Academy of Sciences, 2011, vol.81, no.9, pp.794-811 (in Russian).
3. Kleiner G. B. System economics as a platform for development of modern economic theory. *Voprosy ekonomiki*, 2013, no.6, pp.4-28 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2013-6-4-28.

About the author

George B. Kleiner, ORCID 0000-0003-2747-6159, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of Scientific Direction “Mesoeconomics, Microeconomics, Corporate Economics”, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian, george.kleiner@inbox.ru

Received 09.02.2023, reviewed 27.02.2023, accepted 22.03.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-13-23

Особенности анализа конкурентоспособности гостиничного предприятия

Е. В. Топоровская^{1*}¹ Университет «Синергия», Москва, Россия* rus-travel@inbox.ru

Аннотация. Статья посвящена факторам, влияющим на конкуренцию и конкурентоспособность гостиничного предприятия. В отличие от других подходов, автор на основании профессионального опыта и теоретических знаний в области экономики и маркетинга индустрии гостеприимства рассматривает спектр факторов, влияющих на гостиничное предприятие в условиях нестабильности спроса и высокого уровня конкурентной борьбы. Анализируются основные показатели влияния и критерии оценки среды предприятия. Особое внимание уделяется факторам внешней среды. За последние годы эпидемиологическая обстановка, связанная с новой коронавирусной инфекцией COVID-19, внешнеполитическая обстановка и санкции в значительной степени повлияли на индустрию гостеприимства. Ограничения полетов между странами, сокращение туристического потока из других стран, уход международных гостиничных сетей и организаций, в том числе поставщиков услуг, международных систем бронирования и сайтов-агрегаторов, нарушение логистических цепочек явились серьезными последствиями как для рынка гостиничных услуг, так и для каждого отдельного предприятия. На примере гостиничного сектора индустрии гостеприимства показано, какие основные особенности необходимо учитывать гостиничному предприятию для успешного позиционирования на рынке гостиничных услуг в условиях экономической нестабильности. Статья имеет практическое значение, поскольку систематизированный подход к оценке факторов конкурентоспособности гостиничного предприятия успешно используется в реальном бизнесе в текущих условиях. Статья также имеет теоретическое значение, так как она способствует развитию научных представлений о комплексном подходе в анализировании конкуренции индустрии гостеприимства. Данная статья поможет как новичкам, так и опытным предпринимателям в сфере гостиничного бизнеса систематизировать факторы влияния на конкурентоспособность предприятия с учетом его специфики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, индустрия гостеприимства, гостиничное предприятие, конкурентная среда, факторы конкурентоспособности

Для цитирования: Топоровская Е. В. Особенности анализа конкурентоспособности гостиничного предприятия // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 2. С. 13–23. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-13-23

Features of the Competitiveness Analysis of a Hotel Facility

E. Toporovskaia^{1*}

¹ Synergy University, Moscow, Russia

* rus-travel@inbox.ru

Abstract. Article is focused on factors influencing competition and competitiveness of a hotel. In contrast to other different approaches, author describe the range of factors affecting the hotel at the highly competitive and unstable demand environment, based on her professional experience and deep knowledge of economics and marketing of hospitality industry. The main factors and indicators that are vital in the competition were analyzing. Main focus was given to the environment changed last years. Epidemiological situation changes links with the COVID-19, chillness in foreign affairs, sanctions are the drivers in a large extent impacted the hospitality industry. International flight restrictions and tourist flow down, leaving of international hotel enterprises, supplier companies, stop of booking and aggregation systems servicing, logistic chains changes were leaving to significant consequence as for the services market and for especial companies. Main features, criteria and factors company needs to be taken into account for successful company positioning on the market were given based on the example of the hotel sector of the hospitality industry. The article is very practical, since systematic approach was developed based on factors affecting the competitiveness of a hotel was successfully used in on the real company working on competitive environment. Approach has theoretical significance due to focus on scientific ideas development on hospitality industry environment analysis using integrated approach can be used by future scientist. Article can help beginners and experienced entrepreneurs in systematization and hotel competitiveness factors analysis taking into account it's specifics.

Keywords: competitiveness, competition, hospitality industry, hotel, competitive environment, competitiveness factors

For citation: Toporovskaia E. Features of the Competitiveness Analysis of a Hotel Facility. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.13-23 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-13-23

Введение

В современных экономических условиях проблема конкурентоспособности актуальна для всех отраслей экономики, в том числе для предприятий индустрии гостеприимства.

За последние годы финансово-экономические кризисы, связанные с пандемией COVID-19, внешнеполитической обстановкой и санкциями, оказали непосредственное влияние на гостиничный сектор индустрии гостеприимства нашей страны. Рынок гостеприимства был одним из первых,

кто пострадал от пандемии. И несмотря на оптимистичный прогноз и стабилизацию обстановки в отрасли в 2021 году, 2022 год принес новые испытания для российской индустрии гостеприимства. Международные санкции и ограничения, вызванные началом спецоперации на территории Украины, привели к тому, что целый ряд секторов индустрии перестал функционировать в прежнем режиме.

Уход мировых гостиничных сетей (с марта по июнь 2022 года российский рынок покинули или приостановили на нем деятельность четыре международ-

ных отельных бренда – IHG, Marriot, Hilton и Hyatt), закрытие границ, снижение туристического потока иностранных гостей и активное развитие внутреннего туризма стимулируют рынок гостеприимства выходить на новые рынки, искать новые каналы сбыта, использовать новые методы и подходы, касающиеся организации обслуживания гостей и сервиса, а следовательно, менять общую стратегию бизнеса. Также в последнее время наблюдается активный рост гостиничных предприятий с отечественным менеджментом, появление новых направлений в индустрии гостеприимства, например, таких как глэмпинги и кемпинги.

Все вышеперечисленные факторы существенно отразились на работе гостиничного сектора и обострили конкурентную борьбу среди предприятий. Средствам размещения необходимо оперативно реагировать на изменения рынка, используя комплексные методы оценки конкурентной среды и факторов, влияющих на нее.

Данная статья посвящена необходимости комплексного анализа специфических факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия в условиях кризиса и перемен.

Основная цель данной статьи – выявить факторы, влияющие на конкурентоспособность гостиничного предприятия в условиях нестабильности на рынке индустрии гостеприимства.

Основными задачами являются:

- выявить особенности гостиничной услуги;
- дать определение понятиям конкуренции и конкурентоспособности предприятий индустрии гостеприимства;
- выявить основные факторы, влияющие на конкурентоспособность гостиничного предприятия в условиях нестабильности рынка индустрии гостеприимства;
- провести анализ текущего состояния рынка гостиничных услуг и определить основные факторы, влияющие на его изменения.

Обзор литературы

В связи с новыми реалиями, в условиях нестабильности и изменений, рынок гостиничных услуг требует особого внимания с точки зрения изучения конкурентной среды, факторов, влияющих на работу гостиничного предприятия. На сегодняшний момент рынок гостиничных услуг стремительно изменяется, а потому изучен не в полной мере. Несмотря на достаточное количество публикаций в России на тему «конкуренции в индустрии гостеприимства», попытки выявить факторы влияния с учетом новых реалий и специфики гостиничного сектора представлены по большей части в теоретизированном общем формате. Так, например, в статье [2] рассмотрены лишь некоторые факторы внешней и внутренней среды предприятий индустрии гостеприимства. В работе [4] перечислены основные факторы, влияющие на работу предприятия, но они имеют обобщенный характер и анализируются применимо как к услугам, так и товарам. В публикации [6, с. 34] проведен анализ рынка гостиничных услуг в период пандемии и постпандемийный период, связанный с COVID-19. В результате анализа выделены основные тенденции развития гостиничного бизнеса в 2022 году.

В работах рассмотрены обобщенные критерии внутренней и внешней среды предприятия гостеприимства. При этом не представлены важные факторы внешней микросреды гостиничного предприятия, такие как поставщики услуг, посреднические звенья каналов дистрибуции, доля рынка гостиничных услуг, конкурентоспособность региона, экологическая и эпидемиологическая обстановка региона и пр. Не учтены критерии, определяющие ближайших и удаленных конкурентов, что тоже в значительной степени влияет на конкурентоспособность гостиницы. Также в настоящих условиях важно учитывать факторы, влияющие на уровень конкурентной борьбы предприятия.

Вопросы конкуренции в индустрии гостеприимства и факторы, влияющие на нее, пока не очень изучены, особенно, когда мы говорим о посткризисном периоде, связанном с COVID-19 и текущей внешнеполитической обстановкой. Актуальность проблематики также определяется отсутствием комплексного подхода к анализу факторов конкурентной среды гостиничного предприятия, основанного на комплексе практических, теоретических и методологических подходов, что, в свою очередь, обуславливает научную новизну исследования.

В настоящей статье автор опирается на собственный профессиональный опыт в индустрии гостеприимства, систематизирует полученные на практике знания с теоретическими подходами в области экономики, маркетинга и продаж.

В основе анализа изучаемой темы лежит методология теории отраслевых рынков, которая также нуждается в оптимизации методов и подходов.

Особенности гостиничного продукта

Индустрия гостеприимства является одной из самых динамично развивающихся отраслей в нашей стране. Основных причин несколько: влияние на экономику негативных макроэкономических факторов и, как следствие, развитие внутреннего туризма; выход на новые рынки и сотрудничество с другими странами также повышают интерес к нашей стране. Внимание со стороны государственных и региональных властей дает перспективу развития индустрии гостеприимства и туризма в целом.

Существует множество определений понятия индустрии гостеприимства. Российский ученый, профессор С. С. Скобкин определил: «Индустрия гостеприимства – самостоятельная, сложная и относительно обособленная социально-экономическая система, привлекающая значительные ма-

териальные, финансовые и трудовые ресурсы» [10].

Джон Р. Уокер Маккиббон, профессор гостиничного и ресторанного менеджмента (Университет Южной Флориды), автор книг в сфере гостиничного и ресторанного менеджмента отметил: «Гостеприимство – одно из фундаментальных понятий человеческой цивилизации – уже давно превратилось в индустрию, в которой заняты многие миллионы профессионалов. Индустрия гостеприимства объединяет туризм, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, отдых и развлечения, организацию конференций и совещаний» [11].

Сфера гостеприимства – это единый механизм, в работе которого объединены различные организации и предприятия, работающие вместе для удовлетворения потребностей гостей. Каждый из них выполняет свои специфические функции для удовлетворения нужд гостя. Именно поэтому данную сферу важно рассматривать как единую структуру, которая включает в себя различные сектора предпринимательской деятельности.

В настоящее время в зависимости от типа, вида и категории звездности гостиничное предприятие может включать в себя услуги не только проживания и организации питания, но и транспортные, экскурсионные, деловые, развлекательные, спортивные и бытовые.

Гостиничный продукт – это элемент индустрии гостеприимства, включающий совокупность субъектов и видов деятельности, сконцентрированных на обеспечении гостей питанием, жильем и организацией различного рода деловых и досуговых мероприятий [9].

Формирование гостиничного продукта происходит во время процесса обслуживания гостя в гостинице. Начиная с момента заезда и до момента выезда из отеля, в течение всего цикла обслуживания, происходит создание гостиничного продукта, в про-

цессе которого задействован весь персонал гостиницы. Результат этого процесса во многом влияет на качество продукта и восприятия потребителя.

Главными признаками гостиничного продукта являются:

- неосвязаемость – нематериальный характер услуги. Нет возможности увидеть, продемонстрировать, транспортировать, тактильно почувствовать;

- неразрывность производства и потребления – особенность гостиничного продукта состоит в том, что процесс производства и потребления тесно связан и происходит одновременно. Оказание услуги происходит только тогда, когда появляется гость;

- непостоянство качества (изменчивость) – в зависимости от уровня профессионализма и компетентности управляющего предприятием качество оказания услуг будет различным. Особое значение имеет профессионализм, компетентность в области сервиса и личные качества персонала гостиницы, а также индивидуальные потребности каждого гостя;

- неспособность к хранению – гостиничную услугу невозможно произвести впрок или, как товар, положить на полку. Гостиничному предприятию необходимо своевременно прогнозировать активность рынка, тем самым стараясь достигнуть равновесия между спросом и предложением. Если вовремя и качественно не оказать услугу, то возможный доход гостиницы теряется без возможности восполнения;

- непостоянство спроса на гостиничный продукт – сезонные колебания в спросе [7].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что специфика гостиничного продукта, его характеристики и особенности рынка индустрии гостеприимства во многом влияют не только на маркетинговую стратегию и политику продвижения предприятия, но и, главным образом, на конкурентоспособность гостиничного предприятия.

Конкуренция и конкурентоспособность гостиничного предприятия

Конкуренция – это соперничество за получение наибольшей прибыли посредством привлечения большего числа потребителей. Развитие рыночной конкуренции стимулирует гостиничные предприятия повышать качество услуг, менять ассортиментную политику и изменять стратегию продвижения [3].

Конкурентоспособность предприятия гостеприимства – способность услуги быть на рынке среди аналогичных предложений конкурентов, вырабатывать и поддерживать конкурентные преимущества предприятия [1].

«Конкурентоспособность – совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, услуги, обеспечивающая его преимущество на рынке перед конкурентными предложениями в удовлетворении конкретной потребности потребителя» [8].

Таким образом, одной из основных задач современной экономики является оптимизация работы действующих предприятий, повышение их конкурентоспособности во внешней среде.

От реализации данных задач во многом зависит не только экономический рост, но и прибыль гостиницы, качество процессов, влияющих на ее жизнедеятельность.

Говоря о конкуренции, важно понимать, это не только борьба предприятий за максимизацию прибыли за счет реализации услуг на рынке сбыта, но и эффективный механизм регулирования рыночной экономики, отбор финансово сильных игроков индустрии [5]. Для разработки эффективной конкурентной стратегии предприятию важно определить основные виды конкурентов с учетом специфики отрасли.

В индустрии гостеприимства их можно определить как:

1. Ближайшие конкуренты – гостиничные предприятия, максимально схожие по характеристикам (категория звездности

предприятия, количество номеров, дополнительные услуги, расположение гостиницы и пр.).

2. Отдаленные конкуренты – гостиничные предприятия, схожие по некоторым характеристикам, но имеющие классификацию ниже. Так, для пятизвездочной гостиницы отдаленным конкурентом может являться предприятие четырех звезд.

3. Возможные конкуренты – гостиничные предприятия с возможным потенциалом выхода на рынок с новым продуктом. К ним могут относиться крупные отраслевые и сетевые корпорации.

4. Глобальные конкуренты – все предприятия, которые ведут борьбу за клиента на рынке размещения и услуг (компании, сдающие в аренду апартаменты, агентства недвижимости).

Данное разделение помогает не только определить ближайших для предприятия конкурентов, которые оказывают существенное влияние на деятельность гостиницы, но и расширить вектор анализируемых предприятий, тем самым сделав конкурентный анализ более эффективным. Особенно это важно учитывать в период нестабильности и изменений на рынке гостеприимства. Несмотря на то что непрямые конкуренты на рынке часто представляют меньшую угрозу, в отличии от ближайших, следует помнить, что порой и дальние уровни конкурентов могут представлять большую угрозу.

Факторы, влияющие на конкурентоспособность гостиничного предприятия в условиях нестабильности рынка индустрии гостеприимства

Для эффективного конкурентного анализа важно опираться на специфику отрасли, учитывать ключевые показатели как внутренней среды предприятия, так и внешней. Принимая во внимание критерии слабых и сильных сторон предприятия, угроз и возможностей внешней среды, гостиница

сможет более эффективно выстроить конкурентную стратегию развития предприятия.

В условиях нестабильности и изменений важно учитывать специфические факторы внутренней среды гостиничного предприятия. К ним относятся:

- ассортимент дополнительных услуг;
- ценовая политика предприятия;
- методы стимулирования сбыта и продаж;
- дата реконструкции и историческая ценность здания гостиницы;
- услуги, входящие в стоимость номера;
- месторасположение и удаленность объекта размещения;
- рейтинг на специализированных ресурсах;
- уровень сервиса;
- состояние материально-технической базы гостиницы;
- уровень подготовки и квалификация персонала;
- программа поощрения для постоянных гостей;
- торговая марка и имидж гостиничного предприятия;
- маркетинг, реклама и продвижение.

К факторам внешней среды гостиничного предприятия относятся:

- политическая обстановка региона;
- законодательство;
- инфраструктура региона;
- уровень экономического развития региона;
- потенциал рынка гостиничных услуг;
- доля рынка гостиничных услуг в рассматриваемом сегменте;
- поставщики услуг для гостиничного сектора в регионе;
- конкурентоспособность региона;
- количество конкурирующих субъектов;
- климат и природные ресурсы;
- экологическая и эпидемиологическая обстановка региона;
- географическое расположение объекта;
- перечень проводимых культурно-массовых и деловых мероприятий в регионе.

Как ранее было сказано, в настоящее время рынок гостиничных услуг достаточно конкурентный и испытывает постоянные изменения. На усиление конкуренции влияет множество показателей. Рассмотрим наиболее важные факторы.

1. При увеличении количества конкурирующих предприятий увеличивается и конкурентная борьба. Число гостиничных предприятий является важным фактором, т. к. при увеличении количества конкурирующих субъектов повышается вероятность появления новых стратегических решений.

2. Борьба возрастает, если спрос на гостиничные услуги низкий или растет медленно. На рынке происходит снижение темпов роста спроса, и предприятия начинают борьбу за рынок сбыта. Главной стратегической задачей конкурирующих предприятий является стимулирование продаж за счет применения различных тактических решений и инструментов. Учитывая ограниченность рынка, происходит переманивание целевой аудитории.

3. Спрос на гостиничные услуги чувствителен к влиянию внешних факторов и различных рыночных сил. Учитывая данную специфику гостиничной отрасли, предприятия используют специальные тарифы, ценовые предложения, бонусы, скидки и акции для увеличения спроса на свои услуги. Данный фактор повышает конкуренцию среди предприятий за потенциального клиента.

4. Важно ориентироваться не только на текущую ситуацию на рынке и качественно реагировать на ее изменения, но и правильно определить общую стратегию предприятия. Чем эффективнее выбор, тем больше вероятность применения ее конкурирующими организациями. А следовательно, конкурентная борьба между игроками отрасли будет повышаться.

5. Конкурентная борьба усиливается, если уход с рынка становится более затратным, чем продолжение конкуренции [9].

При анализе факторов, влияющих на конкуренцию и конкурентную борьбу в условиях нестабильности, нельзя не брать во внимание такие критерии, как выбор стратегии. В настоящее время в гостиничном бизнесе выделяется два вида конкурентной борьбы – ценовая и неценовая.

Ценовая конкуренция предполагает предложение гостиничных услуг по более низким ценам, чем у конкурирующих организаций.

Уровень конкуренции и текущая эластичность рынка гостиничных услуг позволяет за счет снижения цены активизировать продажи в отдельно взятом сегменте потребителей. Обычно гостиничные предприятия снижают цены за счет снижения издержек или уменьшения потенциальной прибыли. При этом, снижая цену, гостиничный бизнес может укрепить свои позиции перед конкурентами.

Неценовая конкуренция – ключевой фактор в борьбе за потребителя. К неценовой конкуренции как ключевому фактору в борьбе за потребителя относятся:

- *качество услуги* (уровень сервиса, квалификация персонала, спектр дополнительных услуг). Если уровень цен и подходов в тарификации гостиничных услуг предприятия находится на уровне ближайших конкурентов, то, увеличив качество своих услуг, гостиница сможет занять более прочное положение на рынке и увеличить число потребителей. В индустрии гостеприимства практически всегда есть возможности для улучшения качества услуг;

- *создание позитивного имиджа компании на рынке*. Положительный имидж гостиничного предприятия имеет большое значение для гостиницы. Формирование благоприятного образа предприятия на рынке не только является стимулом для выбора услуги потребителем, но и выступает важным фактором укрепления конкурентных позиций предприятия [10].

Описанные выше факторы доказывают важность глубокого их изучения и оценки.

Комплексный подход с учетом специфики гостиничного продукта и его особенностей, факторов влияния внешней среды, качественной оценки внутренней среды поможет в определении оптимальной стратегии как в долгосрочном планировании бизнеса, так и в выборе оптимальных решений в ближайшей перспективе. Кроме того, для принятия решений в области маркетинговых исследований важным является взаимосвязь количества предприятий рынка и их конкурентных отношений, которые в конечном итоге определяют интенсивность конкуренции.

Анализ текущего состояния рынка гостиничных услуг и определение основных внешних факторов, влияющих на его изменения

В настоящее время внешняя среда предприятий гостеприимства оказала существенное влияние на уровень конкуренции в исследуемом секторе. Начиная с 2020 года рынок гостиничных услуг существенно изменился и продолжает свою трансформацию в новых условиях. Рассмотрим основные факторы, оказавшие влияние на отрасль:

- в 2020 году значительное влияние на рынок гостеприимства оказали закрытие границ и введенные ограничения по всему миру, связанные с новой коронавирусной инфекцией COVID-19;
- 2021 год явился периодом восстановления и адаптации к новым реалиям. Переориентирование гостиничного бизнеса на внутренний туризм помогло стабилизировать ситуацию на рынке;
- 2022 год бросил новый вызов – обострение внешнеполитической ситуации, санкции, блокирование внешнеэкономических связей. В связи с этим с гостиничного рынка уходят международные гостиничные сети, поставщики услуг, крупные посреднические компании, туроператоры, онлайн-

агрегаторы, международные системы бронирования.

По данным аналитической компании AnalyticResearchGroup (ARG), спад туристической и деловой активности привел к тому, что в 2020 году рынок гостиничного бизнеса в денежном выражении сократился более чем на четверть. Тем не менее, несмотря на сохранявшиеся ограничения, 2021 год стал периодом активного восстановления: рынок превзошел показатели допандемийного 2019 года, а по сравнению с 2021 годом вырос на рекордные 55%, превысив 284 млрд рублей. В 2022 году рынок продолжил расти, но более умеренными темпами: по итогам года прирост на рынке составил около 7%.

С марта по июнь 2022 года российский рынок покинули или приостановили на нем деятельность четыре международных отельных бренда. Это IHG, Marriott, Hilton и Hyatt. Еще один – Accor – пока остановил открытие новых гостиниц. Бренды оставили в России 50 отелей общим фондом около 12 тыс. номеров.

Несмотря на это, по данным Росстата – Туризм, в 2022 году на гостиничном рынке России наблюдался значительный рост как количества средств размещения, так и номерного фонда. По предварительным оценкам, прирост численности всех коллективных средств размещения (КСР) составил 5,7%, и по итогам года численность КСР превысила 30 тыс. единиц. Среднегодовая динамика численности объектов размещения за последние 6 лет (CAGR 2017–2022) составила +3,9%. Всего за период с 2017 по 2022 год количество объектов размещения в России увеличилось примерно на 1/5 (рис. 1).

На динамике отрасли положительно сказались растущий спрос на внутренний туризм и государственные инициативы в поддержку отельного бизнеса. Всего по итогам 2022 года в гостиницах и других средствах размещения с ночевками осталось 74,8 млн постояльцев, что больше

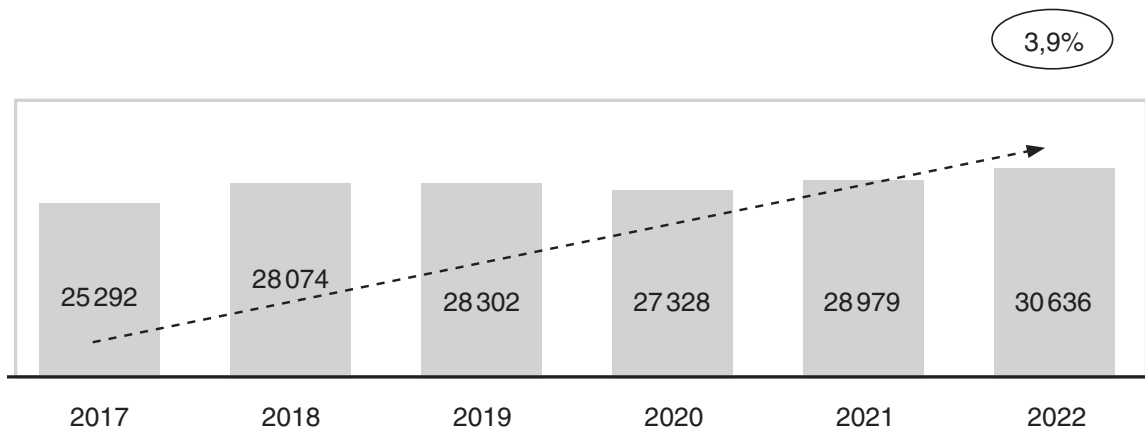


Рис. 1. Число гостиниц и других средств размещения в России

Fig. 1. Hotels and other accommodation facilities in Russia

на 12,4%, чем в 2021 году, и больше на 21,5%, чем в 2017 году.

По данным Ассоциации туроператоров России (АТОР) со ссылкой на данные Пограничной службы ФСБ, в 2022 году Россию посетило 200,1 тыс. иностранных туристов. Это в 25,5 раза меньше, чем в 2019 году, когда количество туристов из других стран достигло 5,1 млн человек.

По итогу проведенного анализа можно сделать вывод, что рынок гостиничных и туристических услуг в настоящее время испытывает значительные изменения. Несмотря на уменьшение потока иностранных гостей, общий объем заполняемости гостиниц компенсирован развитием внутреннего туризма. Как результат, во многих городских отелях крупных городов сменился сегмент потребителя. Уход ведущих международных игроков с рынка дал возможность российским гостиничным предприятиям занять лидирующие позиции на рынке. Развитие новых туристических направлений, динамичное появление новых средств размещения способствует развитию инфраструктуры регионов. Все перечисленные факторы указывают на нестабильность конъюнктуры рынка и необходимость систематического и комплексного подхода в анализе конкурентной среды гостиничного предприятия.

Заключение

Результаты настоящего исследования показывают, что на рынке гостиничных услуг в последние годы наблюдается высокий уровень конкуренции среди различных гостиничных предприятий. Основными причинами стали последние события в мире и нашей стране, связанные с коронавирусной инфекцией COVID-19, внешнеполитической и экономической обстановкой. Гостиничный сектор, как и многие другие отрасли экономики, столкнулся с беспрецедентной ситуацией, повлекшей за собой кардинальные изменения, в значительной степени перевернув привычный ход конкурентной борьбы.

Изменения факторов внешней среды повлекли за собой существенные изменения на рынке гостиничных услуг. Переориентирование на внутренний туризм, развитие новых туристических направлений, уход международных предприятий индустрии гостеприимства, поставщиков услуг и открытие новых гостиниц указывают на абсолютно новый виток развития гостиничной отрасли. Кроме того, факторы, влияющие на увеличение конкурентной борьбы, помогают качественным изменениям на рынке гостиничных услуг.

Таким образом, в условиях нестабильности и изменений необходимо комплексное исследование конкурентной среды гостиницы, учитывающее особенности отрасли и реализуемого на рынке продукта. Для выбора конкретных действий в отношении главных соперников крайне важно учитывать изменяющиеся факторы внешней среды предприятия, влекущие за собой изменения во внутренней среде предприятия, учитывать новые условия конкурентной борьбы в гостиничной отрасли, применять оптимальные стратегии для развития бизнеса и конкурентоспособности предприятия. Комплексное изучение и мониторинг факторов, влияющих на конкурентоспособность, поможет гостиничному предприятию более точно определить свои слабые стороны, выявить конкурентное преимущество

на рынке гостиничных услуг, стратегически точно определить, где конкурент слабее. Понимание основных инструментов воздействия на потребителей поможет гостиничному предприятию выбрать правильную стратегию ведения конкурентной борьбы, основываясь не только на цене гостиничного продукта, но и понимать важность влияния на потребителя качества и ассортимента гостиничных услуг. Результаты проведенного исследования, описанные в статье, позволяют сделать вывод о том, что постоянное изучение/мониторинг факторов, влияющих на конкурентоспособность гостиничного предприятия, является важным составляющим компонентом повышения ее конкурентоспособности в условиях нестабильности и кардинальных изменений во внешней среде.

Список литературы

1. Баумгартен Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 339 с.
2. Гордеев Н. С., Ковынев Л. В. Факторы конкурентоспособности гостиничного предприятия // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. 2019. №2. С. 262–266.
3. Еремеева Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 242 с.
4. Козлова А. С., Бреусова Е. А. Конкурентоспособность гостиничного бизнеса и факторы, влияющие на нее // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. № 7 (июль). С. 102–107. DOI: 10.24422/MCITO.2015.7.6633.
5. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 392 с.
6. Львова Е. М. Влияние пандемии COVID-19: Тенденции развития гостиничного бизнеса в период постпандемии // Вестник индустрии гостеприимства: международный научный сборник. Вып. 10. 2022. С. 34–37.
7. Морозова Н. С., Морозов М. А. Менеджмент, маркетинг и реклама гостиничного предприятия. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 192 с.
8. Российский гуманитарный энциклопедический словарь / под ред. П. А. Клубкова. – М.: Гуманит. изд. центр «Владос», 2012. – 688 с.
9. Скобкин С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для вузов. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 212 с.
10. Скобкин С. С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 336 с.
11. Уокер Дж. Р. Управление гостеприимством: вводный курс / пер. с англ. В. Н. Егоровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 879 с.

Сведения об авторе

Топоровская Екатерина Викторовна, ORCID 0009-0001-4077-8402, аспирант, факультет управления, Университет «Синергия», Москва, Россия, rus-travel@inbox.ru

Статья поступила 27.03.2023, рассмотрена 10.04.2023, принята 18.04.2023

References

1. Baumgarten L. V. *Marketing gostinichnogo predpriyatiya* [Marketing of a hotel enterprise]. Moscow, Yurait Publ., 2023, 339 p.
2. Gordeev N. S., Kovinev L. V. Factors of competitiveness of the hotel. *Nauchno-tekhnicheskoye i ekonomicheskoye sotrudnichestvo stran ATR v XXI veke*, 2019, no.2, pp.262-266 (in Russian).
3. Ereemeeva N. V. *Konkurentosposobnost' tovarov i uslug* [Competitiveness of goods and services]. 2nd edition, rev. and add. Moscow, Yurait Publ., 2023, 242 p.
4. Kozlova A. S., Breusova E. A. Competitiveness of the hotel business and factors influencing it. *Nauchno-metodicheskii elektronnyy zhurnal «Kontsept»* = Scientific and Methodological Electronic Journal "Koncept", 2017, no.7(July), pp.102-107 (in Russian). DOI: 10.24422/MCITO.2015.7.6633.
5. Lifits I. M. *Konkurentosposobnost' tovarov i uslug* [Competitiveness of goods and services]. 4th edition, rev. and add. Moscow, Yurait Publ., 2022, 392 p.
6. Lvova E. M. Influence of COVID-19: tendencies of hotels' business development in Russia in postpandemic period. *Vestnik industrii gostepriimstva: mezhdunarodnyy nauchnyy sbornik*, 2022, no.10, pp.34-37 (in Russian).
7. Morozova N. S., Morozov M. A. *Menedzhment, marketing i reklama gostinichnogo predpriyatiya* [Management, marketing and advertising of a hotel enterprise]. 6th edition, rev. and add. Moscow, Yurait Publ., 2023, 192 p.
8. *Rossiiskii gumanitarnyi entsiklopedicheskii slovar'* [Russian humanitarian encyclopedic dictionary]. Ed. by P. A. Klubkova. Moscow, Gumanit. izd. tsentr «Vlados» Publ., 2012, 688 p.
9. Skobkin S. S. *Marketing i prodazhi v gostinichnom biznese: uchebnyy dlya vuzov* [Marketing and sales in the hotel business: a textbook for universities]. 3rd edition, rev. and add. Moscow, Yurait Publ., 2023, 212 p.
10. Skobkin S. S. *Ekonomika predpriyatiya v industrii gostepriimstva i turizma* [Economics of an enterprise in the hospitality and tourism industry]. 3rd edition, rev. and add. Moscow, Yurait Publ., 2023, 336 p.
11. Walker J. R. *Upravlenie gostepriimstvom: vvodnyi kurs* [Hospitality management: an introductory course. Transl. from English V. N. Egorova. Moscow, YuNITI-DANA Publ., 2019, 879 p.

About the author

Ekaterina V. Toporovskaia, ORCID 0009-0001-4077-8402, Postgraduate, Management Faculty, Synergy University, Moscow, Russia, rus-travel@inbox.ru

Received 27.03.2023, reviewed 10.04.2023, accepted 18.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-24-41

Влияние злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии ЕС на интеграцию возобновляемых источников энергии (ВИЭ)

А. В. Подлесная^{1,2*}

¹ *Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия*

² *ПАО «НОВАТЭК», Москва, Россия*

* *a.v.podlesnaya@yandex.ru*

Аннотация. Статья посвящена проблеме злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии ЕС и последствий такого злоупотребления для интеграции ВИЭ-генерации. Актуальность исследования обусловлена возросшим интересом к вопросу о роли антимонопольной политики в достижении целей устойчивого развития. Рассматриваемая проблема раскрыта на примере расследования Управления рынков газа и электроэнергии Великобритании (Ofgem) в отношении биржи электроэнергии EPEX о злоупотреблении доминирующим положением на объединенных внутрисуточных аукционах между Ирландией и Великобританией. В ходе исследования получены следующие результаты. Во-первых, установлено, что злоупотребление доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии может проявляться в недопуске владельцем ключевых мощностей (EPEX) своих конкурентов (биржи электроэнергии Nord Pool) к инфраструктуре, необходимой для проведения объединенных внутрисуточных аукционов (совместному реестру заявок). Во-вторых, обосновано, что объединенный внутрисуточный рынок электроэнергии является важным механизмом интеграции ВИЭ-генерации в энергосистему благодаря возможности торговли в режиме реального времени и оптимизации использования трансграничных сетей между объединяемыми рынками. В-третьих, выявлено, что недопуск конкурентов к совместному реестру заявок для проведения объединенных внутрисуточных аукционов снижает ликвидность рассматриваемого рынка из-за отсечения части участников торгов. Показано, что снижение ликвидности внутрисуточного рынка электроэнергии затрудняет устранение дисбалансов в энергосистеме, возникающих из-за волатильности выработки электроэнергии от ВИЭ. Таким образом, сделан вывод, что нарушение конкуренции на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии в форме злоупотребления доминирующим положением может препятствовать экономически эффективной интеграции ВИЭ-генерации и процессу «озеленения» электроэнергетики.

Ключевые слова: ценовое объединение рынков, внутрисуточный рынок электроэнергии, возобновляемые источники энергии, злоупотребление доминирующим положением, ключевые мощности

Для цитирования: Подлесная А. В. Влияние злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии ЕС на интеграцию возобновляемых источников энергии (ВИЭ) // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 2. С. 24–41. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-24-41

Impact of the Abuse of Dominance in the EU Coupled Intraday Electricity Markets on the Integration of Renewable Energy Sources (RES)

A. Podlesnaya^{1,2*}

¹ *Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia*

² *PJSC NOVATEK, Moscow, Russia*

* *a.v.podlesnaya@yandex.ru*

Abstract. The article is devoted to a problem of the abuse of dominance in the EU coupled intraday electricity markets and the consequences of such abuse for the integration of RES generation. The relevance of the study is due to the increased interest in the role of competition policy in achieving sustainable development goals. The problem under consideration is revealed by an example of an investigation by the UK Office of Gas and Electricity Markets (Ofgem) into EPEX electricity exchange about the abuse of dominance at coupled intraday auctions between Ireland and the UK. The following results were obtained in the study. Firstly, it is established that the abuse of dominance in coupled intraday electricity markets may manifest itself in access denial by the essential facility owner (EPEX) for its competitors (Nord Pool power exchange) to the necessary infrastructure for coupled intraday auctions (shared order book). Secondly, it is proven that the coupled intraday electricity market is an important mechanism for integrating RES generation into the energy system due to the possibility of real-time trading and optimization of cross-border capacity allocation between coupled markets. Thirdly, it is revealed that access denial for competitors to the shared order book for coupled intraday auctions reduces the liquidity of the considered market due to the cut-off of some bidders. It is shown that reduced liquidity of the intraday electricity market hinders elimination of imbalances in the energy system arising from the volatility of power generation from RES. Therefore, it is concluded that the violation of competition in the coupled intraday electricity markets via abuse of dominance can hinder the cost-effective integration of RES generation and greening of the power industry.

Keywords: market coupling, intraday electricity market, renewable energy sources, abuse of dominance, essential facilities

For citation: Podlesnaya A. Impact of the Abuse of Dominance in the EU Coupled Intraday Electricity Markets on the Integration of Renewable Energy Sources (RES). *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.24-41 (in Russian).DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-24-41

Введение

В марте 2021 г. Европейская комиссия (далее – ЕК) начала официальное расследование о злоупотреблении биржей электроэнергии EPEX SPOT (далее – EPEX) доминирующим положением на внутрисуточных рынках электроэнергии не менее шести стран ЕС (Австрия, Бельгия, Германия, Люксембург, Нидерланды и Франция) [7]. Расследование связано с ограничением доступа пользователей биржи электроэнергии Nord Pool к реестру

заявок EPEX, что затрудняет сведение заявок на покупку и продажу электроэнергии на разных рынках (в рамках механизма ценового объединения рынков электроэнергии ЕС) [21]. К настоящему моменту расследование не завершено.

Это второе официальное расследование о злоупотреблении EPEX доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии ЕС. В декабре 2018 г. Управление рынков газа и электроэнергии Великобритании (Ofgem) начало официальное расследование

о злоупотреблении EPEX доминирующим положением на объединенных внутрисуточных аукционах между Ирландией и Великобританией. EPEX обвинялась в недопуске биржи электроэнергии Nord Pool к этим аукционам. Поскольку EPEX и ее материнская компания EEX взяли на себя обязательства устранить выявленные нарушения, в июне 2019 г. регулятор прекратил расследование [15].

EPEX является ведущей биржей на спотовых рынках электроэнергии Европы. EPEX покрывает 10 из 27 стран ЕС¹, а также Великобританию, Норвегию и Швейцарию [20]. EPEX также является одним из двух номинированных операторов рынка электроэнергии Великобритании (второй – Nord Pool), в задачи которых входит ценовое объединение европейских внутрисуточных рынков и рынков на сутки вперед (market coupling), являющееся основным механизмом создания единого рынка электроэнергии ЕС.

ЕК в пресс-релизе по поводу начала расследования в отношении EPEX отмечала, что злоупотребление доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках может приводить к замедлению процесса «озеленения» электроэнергетики из-за препятствования экономически эффективной интеграции ВИЭ-генерации [7]. С учетом незавершенности расследования ЕК возникает вопрос о роли ценового объединения внутрисуточных рынков для интеграции ВИЭ-генерации и о механизме влияния злоупотребления доминирующим положением на этих рынках на данный процесс.

В данной работе раскрывается проблема злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии на примере расследования Управления рынков газа и электроэнергии Великобритании в отношении биржи электроэнергии EPEX. Работа состоит

из пяти частей. В первой части обоснована роль внутрисуточных рынков в системе торговли электроэнергией в ЕС. Во второй части раскрыт механизм ценового объединения рынков электроэнергии ЕС. В третьей и четвертой частях на примере расследования Ofgem в отношении EPEX выявлен механизм злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках. В заключительной части раскрыта роль ценового объединения внутрисуточных рынков для интеграции ВИЭ-генерации и механизм влияния злоупотребления доминирующим положением на этих рынках на данный процесс.

Внутрисуточные рынки в системе торговли электроэнергией в ЕС

Торговля электроэнергией в странах ЕС в основном осуществляется на оптовых рынках. В структуре оптовых рынков электроэнергии ЕС можно выделить три типа рынков, предназначенных для удовлетворения потребностей участников в покупке и продаже электроэнергии как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе: форвардный и фьючерсный, спотовый (на сутки вперед и внутрисуточный) и балансирующий рынки (рис. 1).

Фьючерсные и форвардные рынки позволяют торговать электроэнергией с поставкой через несколько месяцев или лет. Это дает возможность производителям электроэнергии обеспечить заранее определенные потоки доходов в будущем и, таким образом, управлять ценовыми рисками. Аналогичным образом сбытовые компании участвуют во фьючерсных и форвардных рынках для хеджирования своих рисков.

По мере приближения момента физической поставки участники рынка получают новую информацию и вынуждены соответствующим образом корректировать свою позицию. По этим причинам существуют спотовые рынки, где электроэнергия тор-

¹ Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Люксембург, Нидерланды, Польша, Финляндия, Франция, Швеция.

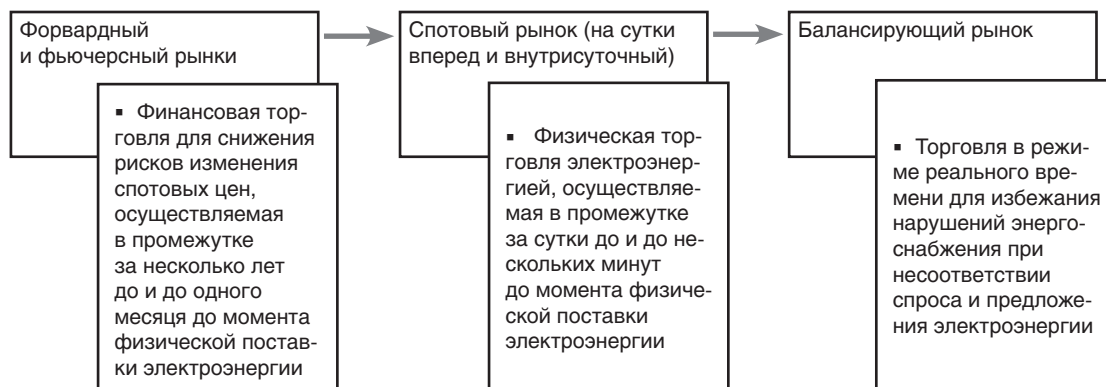


Рис. 1. Схема функционирования оптовых рынков электроэнергии ЕС

Fig. 1. Functioning scheme of the EU wholesale electricity markets

гуется почти в режиме реального времени. Спотовые рынки имеют большое значение, поскольку обеспечение постоянного равновесия спроса и предложения требует оперативного взаимодействия субъектов энергосистемы.

Спотовая торговля электроэнергией осуществляется на бирже электроэнергии. Участники торгов подключаются к платформе и делают заявки на покупку/продажу электроэнергии, которые регистрируются в реестре заявок (order book). Эти заявки отражают спрос и предложение электроэнергии в конкретной рыночной зоне в определенный момент времени. На основе реестра заявок биржа электроэнергии рассчитывает рыночную цену.

Спотовый рынок электроэнергии представлен двумя рынками: рынком на сутки вперед и внутрисуточным рынком.

Рынок на сутки вперед представляет собой слепой аукцион, проводимый один раз в сутки круглый год. Торговля осуществляется на каждый час следующих операционных суток. Участники рынка оставляют заявки до момента закрытия реестра заявок, после чего запускается алгоритм расчета цен. На основе заявок на покупку и продажу электроэнергии на каждый час следующих операционных суток биржа определяет кривые спроса и предложения (агрегированные кривые) и равновесную рыночную це-

ну, которая находится на пересечении этих кривых [8].

Однако с момента закрытия рынка на сутки вперед и до момента физической поставки может появиться новая информация. В электроэнергетической системе с высокой долей ВИЭ-генерации могут возникать значительные отклонения между прогнозируемым и фактическим объемом поставки электроэнергии от ВИЭ. Внутрисуточные рынки дают возможность реагировать на такую информацию.

На внутрисуточном рынке участники торгуют непрерывно 24 часа в сутки с поставкой электроэнергии в тот же день. Сделка совершается, как только совпадают заявки на покупку и продажу электроэнергии. На внутрисуточном рынке торговля осуществляется максимально близко (вплоть до 5 минут) к моменту поставки. Поскольку это обеспечивает высокий уровень гибкости, участники используют внутрисуточный рынок для балансирования своих позиций [2, 8].

Ввиду неизбежности небольших дисбалансов спроса и предложения электроэнергии существует балансирующий рынок. Эти дисбалансы требуют немедленного реагирования и поэтому не устраняются через торговлю на бирже. Для нивелирования таких отклонений предварительно квалифицированные производители электроэнергии

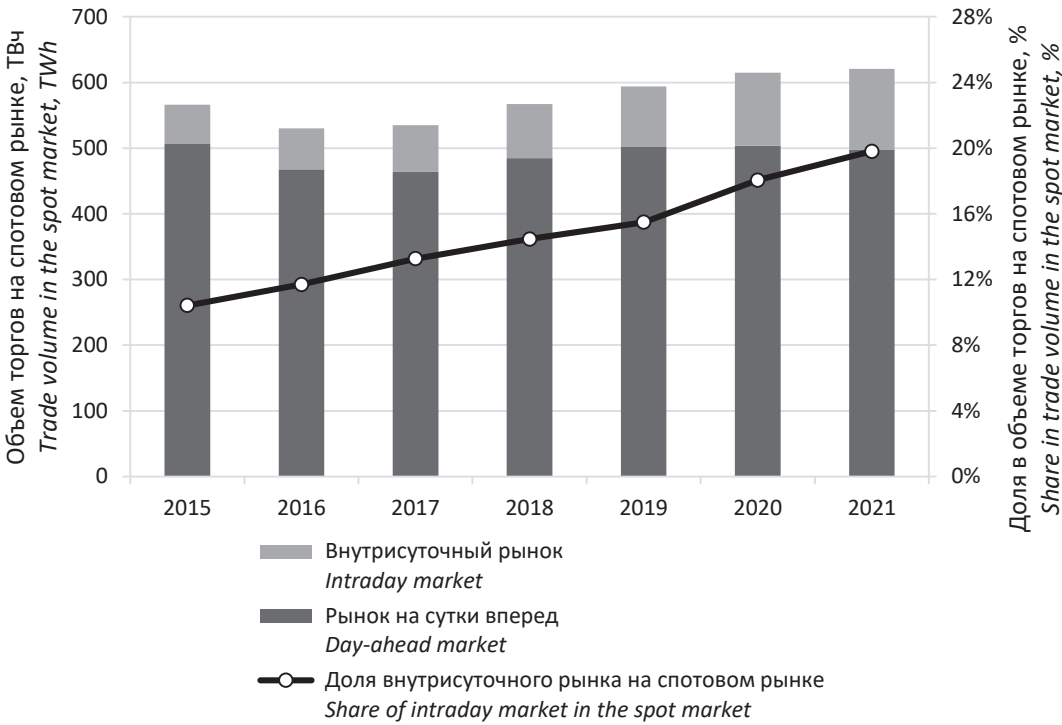
обязуются предоставлять услуги балансировки, регулируя свою выработку электроэнергии, чтобы обеспечить стабильную работу электроэнергетической системы [18].

Роль внутрисуточного рынка в спотовой торговле электроэнергией в ЕС растет. По данным EPEX, с 2015 года при относительно неизменном объеме торговли на рынке на сутки вперед объем торгов на внутрисуточном рынке и его доля в спотовой торговле электроэнергией на бирже EPEX удвоились, достигнув в 2021 году 123 ТВтч, или 20% в объеме торгов на спотовом рынке на данной платформе (рис. 2) [20].

Большинство внутрисуточных рынков электроэнергии стран ЕС объединены в рамках механизма ценового объединения рынков [19]. Сущность и роль указанного механизма будут раскрыты в следующем разделе.

Ценовое объединение рынков электроэнергии ЕС

В целях эффективной интеграции рынков электроэнергии ЕС в июле 2015 г. Европейская комиссия приняла Регламент ЕК № 2015/1222 «Об утверждении правил по распределению пропускной способности и управлению перегрузками» [4]. В качестве механизма интеграции электроэнергетических рынков стран ЕС выбран принцип ценового объединения рынков (market coupling). Данный принцип заключается в том, что на каждом из объединяемых рынков на основе заявок поставщиков и покупателей проводятся собственные торги с установлением равновесной цены. В случае различия рыночных цен на объединяемых рынках операторами рассчитывается необходимый для выравнивания цен объем передачи электро-



Источник: составлено автором по данным [20].

Рис. 2. Динамика объемов спотовой торговли электроэнергией на бирже EPEX
Fig. 2. Dynamics of spot electricity trade volumes on EPEX exchange

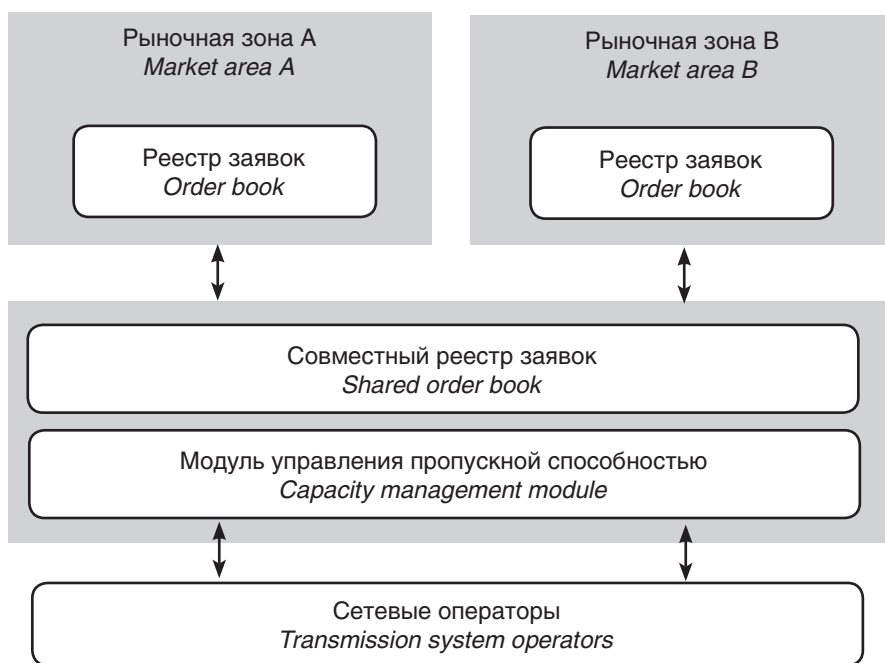
энергии. В результате между рынками происходит выравнивание цен (снижение цены в зоне высоких цен, повышение цены в зоне низких цен). Установление единой системной цены на рынках возможно лишь при отсутствии сетевых ограничений. При отсутствии достаточной пропускной способности сетей достижение единой цены на объединяемых рынках невозможно. Цены между объединяемыми рынками будут различаться до тех пор, пока остаются узкие места в сетях [3].

В рамках ценового объединения рынков используются неявные аукционы, которые предполагают полное использование пропускной способности трансграничной сетевой инфраструктуры для обеспечения перетоков в зоны с более высокой ценой [3].

Объединенные аукционы проводятся как на рынках на сутки вперед, так и на внутрисуточных рынках электроэнергии [8].

Неявные внутрисуточные аукционы устроены следующим образом (рис. 3). Центральными элементами являются совместный реестр заявок (shared order book) и модуль управления пропускной способностью (capacity management module). Совместный реестр заявок связывает реестры заявок участвующих бирж электроэнергии или рыночных зон. Сетевые операторы управляют модулем управления пропускной способностью и используют его для объявления доступной пропускной способности сетей [18].

Для примера рассмотрим две рыночные зоны – А и В. Если трейдер размещает заявку в реестре заявок в рыночной зоне А, она отражается в совместном реестре заявок. Одновременно проверяется наличие достаточной пропускной способности сетей между рыночными зонами А и В. Если пропускной способности сетей между рыночными зонами А и В достаточно для



Источник: [18].

Рис. 3. Упрощенная иллюстрация механизма ценового объединения внутрисуточных рынков электроэнергии

Fig. 3. Simplified illustration of intraday electricity market coupling

трансграничной сделки, эта заявка также отражается в реестре заявок в рыночной зоне В. После каждой сделки между рыночными зонами происходит обновление величины пропускной способности сетей, доступной для внутрисуточной торговли. Если заявка из реестра заявок в рыночной зоне А также отражается в реестре заявок в рыночной зоне В, но при этом требуемая пропускная способность более недоступна, эта заявка пропадает из реестра заявок в рыночной зоне В [18].

Для обеспечения эффективности процесса определения цен и распределения пропускной способности необходимо выполнение различных задач. Регламент разделяет эти ключевые задачи между оператором объединения рынков (market coupling operator, MCO) и номинированным оператором рынка электроэнергии (nominated electricity market operator, NEMO). Оператор объединения рынков осуществляет сведение заявок и оптимальное распределение пропускной способности трансграничных сетей между рыночными зонами. Номинированный оператор, в свою очередь, обеспечивает интерфейс между оператором объединения рынков и участниками рынка. При этом функции оператора объединения рынков и функции номинированного оператора выполняет номинированный оператор. С учетом специфики механизма объединения рынков номинированными операторами в основном выступают биржи электроэнергии [10].

Достижение оптимального распределения пропускной способности между ценовыми зонами возможно только в рамках централизованной процедуры. Невозможно достичь оптимального распределения пропускной способности при параллельных (и конкурирующих) процессах [10]. Таким образом, деятельность оператора объединения рынков (MCO) является естественно-монопольной.

Это отражает различие между услугами (функциями) оператора объединения рын-

ков и номинированных операторов. В то время как услуги номинированных операторов являются конкурентными, услуги оператора объединения рынков неконкурентны. При этом отдельный рынок услуг операторов объединения рынков отсутствует; эти услуги в комплексе с другими услугами предоставляются несколькими номинированными операторами [10].

Таким образом, номинированные операторы одновременно вовлечены в конкурентные и неконкурентные виды деятельности². В этой связи в ЕС действует принцип конкуренции между номинированными операторами (биржами) в отношении их конкурентных видов деятельности. Конкуренция обеспечивается как за счет возможности стран – членов ЕС назначать нескольких номинированных операторов, так и за счет возможности номинированных операторов из одних стран – членов ЕС оказывать услуги в других странах объединения, не будучи назначенными там номинированными операторами. По умолчанию страны – члены ЕС должны применять конкурентную модель в отношении номинированных операторов. Однако при определенных обстоятельствах допускается назначение единственного номинированного оператора [11].

Для обеспечения ценового объединения рынков электроэнергии ЕС номини-

² Действующая система способствует антиконкурентному поведению. Объединение функций оператора объединения рынков и номинированного оператора (биржи) в совокупности с необходимостью сотрудничать для выполнения функций объединения рынков повышает риски антиконкурентного поведения. Альтернативной моделью может быть создание отдельной организации и наделение ее функций оператора объединения рынков. В таком случае оператор объединения рынков может рассматриваться как субъект естественной монополии и должен подвергаться регулированию, связанному с доступом, собственностью, качеством, затратами и т. д. Подобная модель действует в рамках механизма ценового объединения внутрисуточных рынков электроэнергии в масштабах ЕС (Single Intraday Coupling, S IDC). Функции оператора объединения рынков в рамках указанного механизма выполняет Deutsche Börse.

рованные операторы (биржи) обязаны обмениваться данными из реестров заявок [12]. Тем не менее крупнейшая в ЕС биржа электроэнергии EPEX дважды нарушила это требование, что было квалифицировано как злоупотребление доминирующим положением. Механизм такого злоупотребления будет раскрыт в следующих двух разделах на примере расследования Ofgem о злоупотреблении EPEX доминирующим положением на объединенных внутрисуточных аукционах между Ирландией и Великобританией.

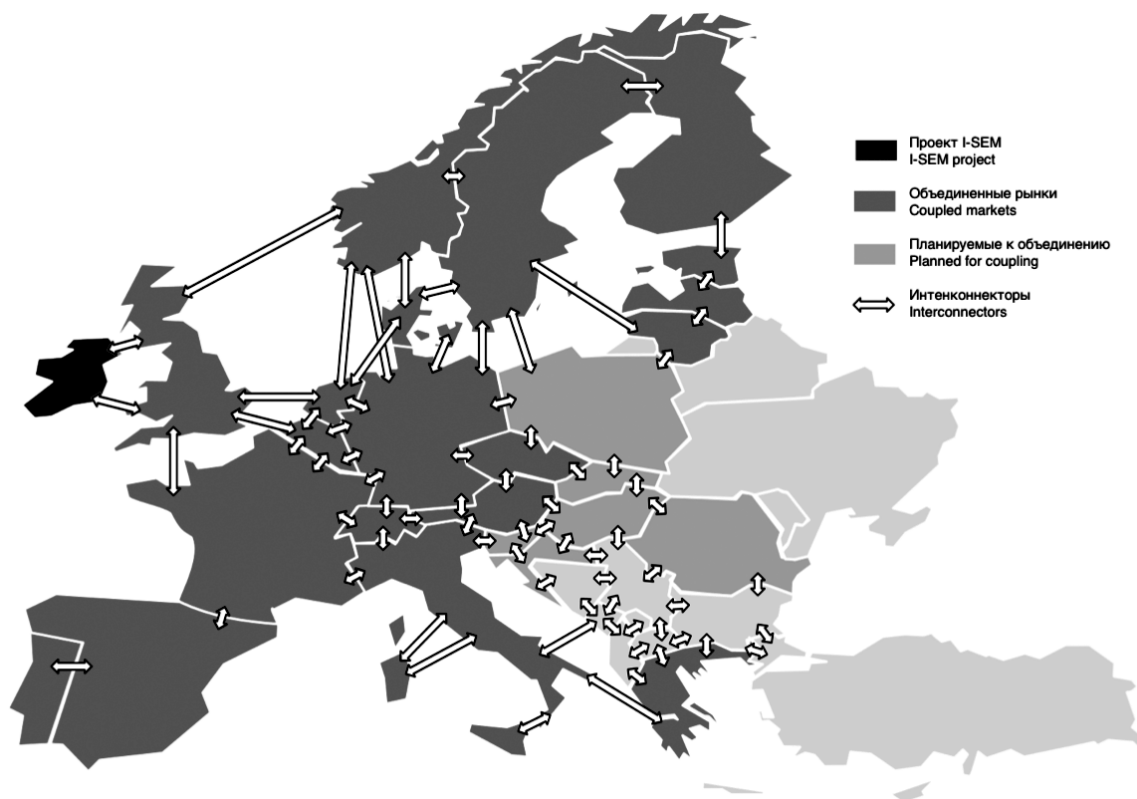
EPEX: злоупотребление доминирующим положением на объединенных внутрисуточных аукционах между Ирландией и Великобританией

Оптовый рынок электроэнергии на острове Ирландия, называемый Единым рынком электроэнергии (Single Electricity Market, SEM), был создан в 2007 году. Он объединил два отдельных рынка – рынок Республики Ирландия и рынок Северной Ирландии – в единый общеостровной оптовый рынок электроэнергии [17].

Ввиду значительных изменений с момента создания оптового рынка электроэнергии на острове Ирландия, в том числе роста выработки электроэнергии от ВИЭ и процесса объединения рынков электроэнергии в Европе, был запущен проект по созданию Интегрированного единого рынка электроэнергии Ирландии (Integrated Single Electricity Market, I-SEM), который должен был прийти на смену созданному в 2007 году рынку [17].

Новые рыночные механизмы были призваны интегрировать общеостровной рынок электроэнергии Ирландии с европейскими рынками электроэнергии за счет оптимального использования трансграничных сетей, что должно было обеспечить повышение уровня конкуренции и, как следствие, снижение цен и рост надежности поставок (рис. 4) [16].

В рамках реформирования рынка электроэнергии Ирландии (проект I-SEM) была создана локальная биржа электроэнергии SEMOpx. EPEX и европейская товарная клиринговая палата (ECC, также входит в группу EEX) выиграли тендер на управление торговыми системами SEMOpx и проведение клиринга и расчетов по всем сделкам на SEMOpx [13]. Среди прочего на SEMOpx было введено два объединенных внутрисуточных аукциона между Ирландией и Великобританией. По замыслу проекта EPEX должна была обеспечить допуск через виртуальный хаб других номинированных операторов (и их пользователей) к этим аукционам. Однако перед запуском проекта EPEX заявила о неприемлемости намеченного плана и отказалась от участия в необходимых тестированиях для его реализации. EPEX предложила альтернативы, в том числе отсрочку запуска проекта для принятия мер по допуску других номинированных операторов или запуск проекта только при участии EPEX. Чтобы избежать отсрочки запуска проекта, было принято решение о том, что первоначально в объединенных внутрисуточных аукционах будет участвовать только EPEX, однако как можно раньше должно быть обеспечено участие в этих аукционах других номинированных операторов. Таким образом, на момент запуска проекта участники торгов из Великобритании могли получить доступ к этим аукционам только через торговую платформу EPEX (а пользователи биржи Nord Pool не имели доступа к аукционам). Несмотря на отсрочку запуска проекта (состоялась 1 октября 2018 г., отсрочка не связана с рассматриваемым кейсом) и прошедшее к моменту начала расследования время, EPEX не приняла меры, необходимые для обеспечения участия других номинированных операторов в аукционах, в связи с чем Управление рынков газа и электроэнергии Великобритании (Ofgem) в декабре 2018 г. начало официальное расследование в отношении EPEX о злоупотреблении доминирующим положением на рынке [15].



Источник: [16].

Рис. 4. Место Интегрированного единого рынка электроэнергии Ирландии (I-SEM) в едином рынке электроэнергии ЕС

Fig. 4. Integrated Single Electricity Market (I-SEM) in the EU Internal Energy Market

В Великобритании, как и в ЕС в целом, действует конкурентная модель в отношении бирж электроэнергии (номинарированных операторов), так что конкуренция между ними сдерживает рост комиссионных и стимулирует их повышать качество предлагаемых услуг. Поэтому для обеспечения соответствия этой модели во все время реализации проекта I-SEM признавалась необходимость допуска нескольких номинарированных операторов к объединенным внутрисуточным аукционам между Великобританией и Ирландией [15].

Для того чтобы определить, занимала ли EPEX доминирующее положение на рынке, регулятору необходимо было определить границы соответствующего рынка. В каче-

стве механизма определения границ рынка был выбран тест гипотетического монополиста.

Основными функциями EPEX и ECC как биржи и расчетно-клирингового центра являются сбор заявок на покупку и продажу, сведение заявок для определения наиболее эффективных транзакций и финансовое исполнение сделок (т. е. клиринг и расчеты). Их клиентами являются поставщики электроэнергии, производители электроэнергии и торговые компании (не являются ни производителями, ни поставщиками электроэнергии и покупают и продают электроэнергию либо от своего имени, либо от имени своих клиентов; далее все они будут называться трейдерами).

Трейдеры торгуют на внутрисуточных рынках через платформу EPEX и используют клиринговые и расчетные услуги ЕСС для покупки и продажи электроэнергии в период, непосредственно предшествующий моменту ее поставки потребителю. Внутрисуточные рынки позволяют клиентам EPEX использовать преимущества самой актуальной информации (например, прогнозы температуры, ветра или технической готовности оборудования) для точной настройки своей позиции в соответствии с ожидаемым спросом, оптимизации своей генерации или использования возможностей арбитража.

По мнению регулятора, трейдеры из Великобритании вряд ли смогут легко отказаться от торговли на внутрисуточном рынке в ответ на повышение комиссионных или ухудшение уровня обслуживания. В частности, если бы трейдеры стремились оптимизировать свою позицию исключительно на рынке на сутки вперед, они столкнулись бы с существенно более высоким риском небаланса и связанным с этим увеличением дорогостоящей платы за небаланс. Это связано с тем, что им не была бы доступна актуальная информация о погоде, спросе и технической готовности оборудования. Поэтому, по мнению регулятора, торговля на рынке на сутки вперед не будет эффективной альтернативой. Форвардные контракты представляют собой еще менее подходящую альтернативу. Это связано с другой целью, для которой обычно используются эти контракты (хеджирование ценовых рисков), и с другим способом осуществления торговли (обычно через брокеров, а не на бирже) [15].

Регулятор также отмечал, что трейдеры придают большое значение ликвидности рынка (т. е. объему торговли на платформе). Учитывая это, регулятор считал, что при прочих равных дополнительный доступ к объединенным аукционам между Великобританией и Ирландией сделает EPEX существенно более привлекательной платформой для торговли, поскольку

она предлагает клиентам большой пул потенциальных контрагентов (т. е. покупателей и продавцов как в Великобритании, так и в Ирландии). Поэтому, проводя тест гипотетического монополиста, регулятор ожидал, что трейдеры не отреагируют на небольшое, но значительное увеличение комиссионных, которые они понесли бы за пользование объединенным аукционом, если бы этот рынок был ликвидным [15].

Учитывая вышеизложенное, регулятор считал, что имеются разумные основания полагать, что соответствующий продуктовый рынок представляет собой рынок платформенных услуг трансграничной внутрисуточной торговли электроэнергией и сопутствующих услуг (клиринг и расчеты) между Великобританией и Ирландией³ [15].

Что касается географических границ рынка, поскольку на объединенных аукционах торгуются контракты на поставку электроэнергии по электроэнергетической сети Великобритании и с учетом ограниченных возможностей конкуренции со стороны потенциальных конкурентов из других (континентальных) стран Европы, географические границы рынка ограничены Великобританией [15].

Регулятор считал, что EPEX злоупотребила своим доминирующим положением на рынке путем недопуска других номинированных операторов к **ключевым мощностям**, необходимым для проведения объединенных внутрисуточных аукционов между Великобританией и Ирландией через их торговые платформы. Тем самым поведение EPEX препятствовало эффективной конкуренции на соответствующем рынке [15].

Ofgem не раскрыла содержание понятия «ключевые мощности», к которым EPEX не допустила другие биржи электроэнергии (Nord Pool). Однако с учетом приведенного выше описания механизма объединения

³ ...market comprising the provision of cross-border intraday electricity trading platforms and related services (such as clearing and settlement) between Great Britain (GB) and Ireland.

внутрисуточных рынков таковыми ключевыми мощностями должен быть совместный реестр заявок (shared order book). В этой связи в следующем разделе будет раскрыта проблема ключевых мощностей в европейском законодательстве применительно к механизму объединения рынков электроэнергии ЕС.

Проблема ключевых мощностей в контексте механизма объединения рынков электроэнергии ЕС

Критерии использования доктрины ключевых мощностей в европейском законодательстве определены следующим образом [1, 6]:

- необходимость мощности как ресурса на последующем рынке;
- ограничение эффективной конкуренции;
- снижение благосостояния потребителя;
- влияние на эффективность владельца мощности.

Первый критерий означает отсутствие фактического или потенциального заместителя рассматриваемой мощности. Для этого необходимо оценить возможность эффективного дублирования мощности конкурентами в обозримом будущем. Ранее было показано, что для эффективности процесса определения цен и распределения пропускной способности сетей в рамках механизма ценового объединения рынков необходимо агрегирование ценовых заявок из нескольких рыночных зон и информации о пропускной способности сетей между зонами в рамках единого ИТ-решения, включающего в себя совместный реестр заявок и модуль управления пропускной способностью. Дублирование ИТ-решения для проведения ценового объединения рынков технически невозможно.

Второй критерий означает, что отказ в предоставлении доступа к мощности направлен на устранение эффективной конкуренции

на последующем рынке в краткосрочном или долгосрочном периоде. Регулятор счел, что своими действиями EPEX нарушила конкуренцию на рынке. Учитывая важность ликвидности для участников торгов при выборе торговой площадки и вытекающие из этого прямые сетевые эффекты, даже небольшие различия в возможностях торговли могут потенциально привести к значительному нарушению конкуренции. Регулятор был также обеспокоен тем, что поведение EPEX может со временем привести к нарушению свободы конкуренции на других тесно связанных рынках. Например, это могло снизить способность конкурентов EPEX конкурировать на рынке на сутки вперед (несмотря на то что оба номинированных оператора рынка электроэнергии Великобритании имеют доступ к объединенным аукционам на сутки вперед), если участники торгов должны были бы выбрать единственную платформу для всех краткосрочных торгов, чтобы избежать необходимости в нескольких ИТ-интерфейсах. Кроме того, внутренние документы EPEX, EEX и группы EEX свидетельствовали о намерении исключить других номинированных операторов из внутрисуточных аукционов на начальной стадии проекта. В некоторых документах также признавались потенциальные коммерческие выгоды для EPEX от недопуска к аукционам других номинированных операторов [15].

Согласно третьему критерию оценивается влияние отказа в доступе к мощности на благосостояние потребителя. Регулятор отмечал, что снижение конкуренции из-за недопуска конкурентов к объединенным внутрисуточным аукционам могло привести к росту комиссионных, снижению уровня обслуживания и выбора для потребителей на соответствующем рынке и в конечном счете – к ухудшению благосостояния потребителей электроэнергии [15].

Четвертый критерий обязывает ЕК рассмотреть аргументы владельца мощностей о том, что отказ в доступе к ним обусловлен

соображениями инвестиционной эффективности. Регулятор отмечал, что проблема ограниченности ресурсов неоднократно поднималась ЕРЕХ как причина неспособности добиться прогресса в выполнении договоренностей, обеспечивающих доступ других номинированных операторов к объединенным аукционам. Однако, как отмечал регулятор, ЕРЕХ могла заранее предусмотреть необходимые для этого ресурсы и что ограничения, с которыми столкнулись ЕРЕХ и ЕСС, не оправдывают масштабов задержек [15].

Европейская комиссия в пресс-релизе по поводу начала в марте 2021 г. расследования о злоупотреблении ЕРЕХ доминирующим положением на внутрисуточных рынках электроэнергии нескольких стран ЕС отмечала, что подобное поведение может приводить к замедлению процесса «озеленения» электроэнергетики [7]. Это поднимает вопрос стыковки различных направлений экономической политики. Примером можно считать соотношение между вопросами защиты конкуренции и устойчивого развития.

Дискуссии об устойчивом развитии в контексте законодательства о конкуренции не привлекали особого внимания до принятия ЕС в 2019 году новой стратегии развития «Зеленая сделка» [5], нацеленной на превращение Европы к 2050 году в первый в мире климатически нейтральный континент. Традиционно законодательство о конкуренции фокусируется на экономических целях, предполагая, что другие области права лучше справляются с неэкономическими общественными целями, в том числе климатическими [14].

Законодательство о конкуренции может рассматриваться с двух точек зрения, известных как «парадигма меча и щита» (sword and shield paradigm). В контексте устойчивого развития это проявляется следующим образом. С одной стороны, законодательство о конкуренции может использоваться как «меч» для достижения целей устойчивого развития, запрещая практики,

препятствующие такому развитию. С другой стороны, законодательство о конкуренции может использоваться как «щит», разрешая антиконкурентные практики, направленные на достижение целей устойчивого развития, если выгоды перевешивают соответствующие антиконкурентные эффекты [14].

В рассматриваемом кейсе такое противоречие не возникает, и антиконкурентное поведение ЕРЕХ может рассматриваться как еще один аргумент в пользу ухудшения благосостояния потребителей. Вместе с тем с учетом незавершенности расследования ЕК остается нераскрытым вопрос о роли ценового объединения внутрисуточных рынков в интеграции ВИЭ-генерации и о механизме влияния злоупотребления доминирующим положением на этих рынках на данный процесс. Указанный аспект будет раскрыт в следующем разделе.

Злоупотребление доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках: влияние на интеграцию ВИЭ-генерации

Предотвращение изменения климата, наряду со снижением зависимости от ископаемых невозобновляемых природных ресурсов, является одним из главных аргументов в пользу интеграции больших объемов ВИЭ в энергетическую систему⁴. Использование энергии ветра и солнца имеет особое значение в этом контексте, поскольку их технический потенциал достаточно велик, чтобы покрыть мировой спрос на энергию.

Вместе с тем эксплуатация ветровых и солнечных электростанций имеет недостаток – их выработка зависит от погодных условий, которые являются переменчивыми и непредсказуемыми. Как следствие, возникают ошибки прогноза (отклонение ожидаемого объема поставки электроэнергии

⁴ Под интеграцией ВИЭ понимается использование электроэнергии от ВИЭ в энергосистеме.

на момент закрытия рынка на сутки вперед от фактического). Это создает проблемы для электроэнергетической системы главным образом потому, что ее стабильность зависит от обеспечения постоянного равновесия спроса и предложения электроэнергии. Недостаточное поддержание этого равновесия может привести к нарушению энергоснабжения и, как следствие, к значительным издержкам для экономики. Поэтому большие колебания выработки электроэнергии от ВИЭ под влиянием погодных условий требуют соответствующих корректировок на стороне предложения или спроса. Однако спрос на электроэнергию слабо реагирует на изменение предложения (потребление электроэнергии промышленными потребителями привязано к их деятельности, а население платит по фиксированным тарифам и не оптимизирует потребление под меняющиеся цены). В результате растет роль тепловых электростанций в балансировании переменной и непредсказуемой выработки электроэнергии от ВИЭ.

Целью интеграции должна являться максимизация выработки электроэнергии от ВИЭ (т. е. уровня загрузки объектов ВИЭ-генерации) с учетом внешних эффектов. Снижение отрицательных эффектов ВИЭ-генерации позволяет обеспечить более высокий уровень загрузки таких мощностей. Как следствие, обеспечение инструментов для эффективной интеграции ВИЭ в энергетические системы имеет важное значение.

Можно выделить четыре типа таких инструментов [9]. Во-первых, это диспетчируемая генерация (прежде всего газовые и гидроэлектростанции). Диспетчируемые электростанции способны увеличивать и уменьшать выработку электроэнергии в необходимые сроки и при разумных издержках. Наличие достаточной диспетчируемой генерации необходимо, чтобы справляться с прерывистостью ветровой и солнечной генерации, поскольку она может

адаптироваться к их переменному профилю выработки электроэнергии. Рост диспетчируемой генерации способствует интеграции ВИЭ в энергосистему за счет дополнительной гибкости на стороне предложения.

Во-вторых, это хранение электроэнергии. Хранение электроэнергии также повышает гибкость энергосистемы, позволяя сглаживать во времени поставку вырабатываемой электроэнергии. Важнейшим способом хранения электроэнергии являются гидроаккумулирующие электростанции (ГАЭС), которые доказали свою полезность для сглаживания колебаний выработки электроэнергии от прерывистой ВИЭ-генерации. Вместе с тем хранение значительных объемов электроэнергии требует больших затрат, и потенциал существующих технологий хранения электроэнергии ограничен.

В-третьих, это расширение пропускной способности сетей и в более широком смысле – смарт-грид. Сети позволяют отделять регионы производства от регионов потребления электроэнергии, что дает возможности для более эффективной интеграции ВИЭ за счет размещения объектов ВИЭ-генерации в регионах с максимальным потенциалом солнечной и ветровой энергетики. Недостаточная пропускная способность сетей между регионами концентрации ВИЭ-генерации и регионами с высоким потреблением электроэнергии может не позволить полностью использовать выработку электроэнергии объектов ВИЭ-генерации. В результате может возникнуть необходимость сократить выработку электроэнергии от ВИЭ и загружать тепловые электростанции, расположенные вблизи центров потребления. Аналогичным образом достаточная пропускная способность сетей между рыночными зонами может позволить использовать избыточную выработку электроэнергии от ВИЭ в случае превышения ее выработки над спросом в отдельной рыночной зоне.

В-четвертых, это внутрисуточный рынок электроэнергии. Внутрисуточные рынки позволяют их участникам покупать и продавать электроэнергию вплоть до момента физической поставки. Поскольку после закрытия рынков на сутки вперед появляется новая информация (внезапные перебои в работе электростанций, уточненный прогноз спроса на электроэнергию и выработки от ВИЭ), производители и потребители электроэнергии могут захотеть отреагировать на эту новую информацию корректировкой планируемого производства и потребления электроэнергии на один или несколько часов в будущем. Непрерывный внутрисуточный рынок электроэнергии позволяет им делать это; участники рынка могут торговать электроэнергией вскоре после закрытия рынка на сутки вперед и вплоть до момента поставки. В этой связи внутрисуточные рынки играют важную роль в балансировании электроэнергетической системы и в эффективном использовании технологий ВИЭ-генерации, таких как солнечная и ветровая, поскольку их выработку можно наиболее точно спрогнозировать непосредственно перед моментом поставки в сеть.

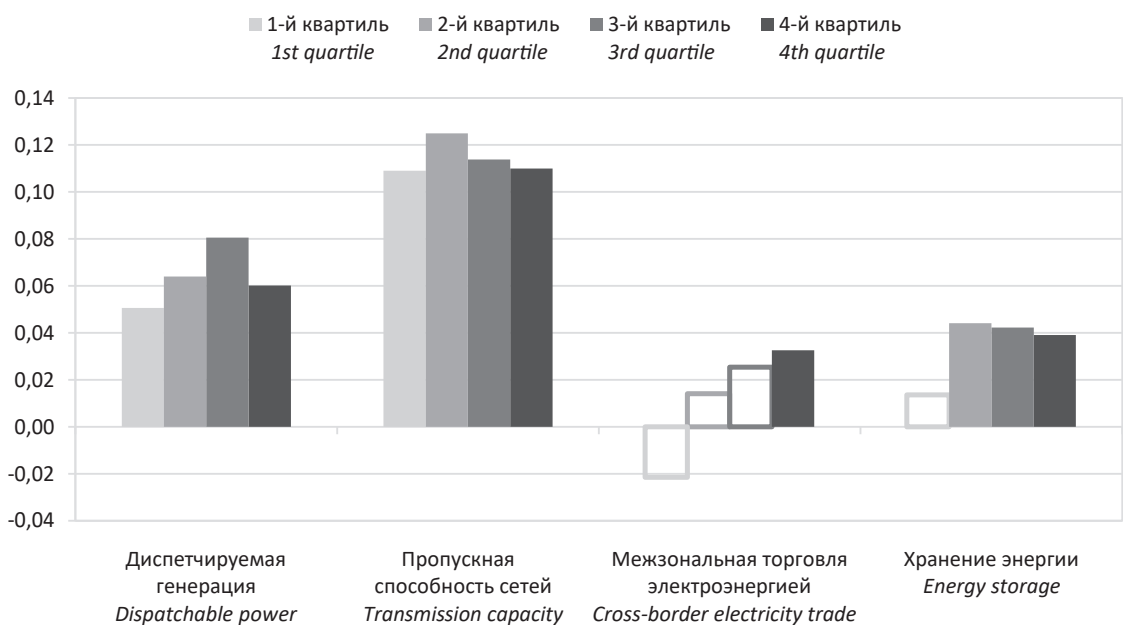
Повышение ликвидности внутрисуточного рынка также способствует интеграции ВИЭ-генерации в энергосистему [18]. Ликвидность рынка отражает скорость заключения сделок его участниками. Ликвидные рынки характеризуются большим количеством покупателей и продавцов, одновременно присутствующих на рынке. Чем ликвиднее рынок, тем быстрее его участники могут покупать или продавать товары. На ликвидных рынках единичная сделка не вызывает значительного изменения цен и транзакционные издержки сравнительно низкие.

Поскольку количество производителей и потребителей электроэнергии в одной рыночной зоне в кратко- и среднесрочной перспективе фиксировано, рост числа участников и, как следствие, ликвидности внутрисуточного рынка может быть достигнут за счет

межзональной торговли. Рост ликвидности внутрисуточного рынка повышает вероятность нахождения его участниками контрагентов. В результате лучше устраняются дисбалансы в энергосистеме: дисбалансы, возникающие в одной рыночной зоне, могут быть устранены в другой зоне при условии технической возможности (достаточности пропускной способности сетей между зонами). Как следствие, снижаются отрицательные эффекты ВИЭ-генерации (волатильность выработки) и становится возможным использование больших объемов ВИЭ в энергосистеме. Таким образом, межзональная торговля повышает ликвидность внутрисуточного рынка и способствует интеграции ВИЭ [18].

По этой причине объединение рынков является важным инструментом интеграции ВИЭ-генерации в энергетическую систему. Благодаря полной оптимизации использования сетей на объединенных рынках снижаются локальные профициты и дефициты электроэнергии, что обеспечивает большую устойчивость к отклонениям спроса и предложения. Механизм позволяет сбалансировать между зонами ежедневные/сезонные колебания в производстве электроэнергии от ВИЭ, а сближающиеся цены сглаживают как положительные, так и отрицательные пики.

Эмпирические исследования подтверждают роль межзональной торговли и, как следствие, объединения рынков в повышении интеграции ВИЭ-генерации в энергосистему. В исследовании ОЭСР [9] по данным 21 европейского государства за 1990–2009 годы показано, что пропускная способность сетей и диспетчируемая генерация значимо влияют на уровень загрузки (КИУМ) ветровых электростанций (ВЭС) во всех странах вне зависимости от степени проникновения ветровой генерации (доли в структуре генерации), хранение энергии – во всех странах, кроме подгруппы стран с минимальной степенью проникновения ветровой генерации, а межзональная



Примечание: соответствие квартилей степени проникновения ВИЭ: 1-й квартиль – 0–0,1%; 2-й квартиль – 0,1–0,6%; 3-й квартиль – 0,6–3,2%; 4-й квартиль – 3,2–26,0%. Хранение электроэнергии в странах из 1-го квартиля и межзональная торговля электроэнергией в странах из 1–3-го квартилей не оказывают статистически значимого влияния на КИУМ ВЭС.

Источник: [9].

Рис. 5. Средний предельный эффект механизмов интеграции ВИЭ на уровень загрузки ВЭС в странах Европы в зависимости от степени их проникновения

Fig. 5. Average marginal effect of RES integration mechanisms on capacity factor of wind power plants in the European countries at different levels of penetration

торговля – только в подгруппе стран с максимальной степенью проникновения ветровой генерации (рис. 5). Поскольку в подвыборку стран с максимальной степенью проникновения ветровой генерации вошли страны с долей ветровой генерации не менее 3,2%, роль межзональной торговли будет расти по мере достижения целей по ВИЭ.

Подводя итог, отметим, что механизм влияния злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии на интеграцию ВИЭ-генерации состоит в следующем. Недопуск номинированным оператором – владельцем ключевых мощностей (совместного реестра заявок) своих конкурентов к указанным мощностям, необходимым для проведения объединенных внутрисуточных

аукционов, приводит к снижению ликвидности внутрисуточного рынка из-за отсечения части участников торгов и, как следствие, к снижению эффективности механизма объединения рынков как инструмента интеграции ВИЭ-генерации.

Закключение

В работе рассмотрена проблема злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках электроэнергии ЕС. Указанная проблема раскрыта на примере расследования Управления рынков газа и электроэнергии Великобритании (Ofgem) в отношении биржи электроэнергии EPEX о злоупотреблении доминирующим положением на

объединенных внутрисуточных аукционах между Великобританией и Ирландией, которые (наряду с аукционами на рынке на сутки вперед) являются основным механизмом интеграции рынков электроэнергии стран ЕС.

В работе показано, что EPEX злоупотребила доминирующим положением на рынке путем недопуска конкурентов к ключевым мощностям (совместному реестру заявок), необходимым для проведения объединенных внутрисуточных аукционов между Великобританией и Ирландией, что привело к нарушению конкуренции на указанном рынке и впоследствии могло привести к нарушению конкуренции на других тесно связанных рынках (в том числе на рынке на сутки вперед).

В работе также раскрыт механизм влияния злоупотребления доминирующим положением на объединенных внутрисуточных рынках на интеграцию ВИЭ-генерации. Установлено, что объединенные внутрисуточные рынки, сочетая в себе возможность торговли электроэнергий в режиме реального времени с оптимизацией использования сетей, позволяют балансировать колебания выработки электроэнергии от ВИЭ и сглаживать ценовые пики. Недопуск конкурентов к ключевым мощностям для проведения объединенных внутрисуточных аукционов (совместному реестру заявок) препятствует эффективному использованию механизма объединения рынков как инструмента интеграции ВИЭ-генерации путем снижения ликвидности внутрисуточного рынка из-за отсечения части участников торгов.

Список литературы

1. Голованова С. В. Доктрина ключевых мощностей в российской антимонопольной политике: основания и риски применения // Экономическая политика. 2013. № 3. С. 126–143.
2. Подлесная А. В. Специфика ценовой конкуренции на аукционах возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в ЕС // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 1. С. 32–53. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-1-32-53.
3. Суюнчев М. М., Репетюк С. В., Файн Б. И., Трегубова Е. А. Разработка подходов к формированию общего электроэнергетического рынка евразийского экономического союза (ЕАЭС). – М.: РАНХиГС, 2020. – 60 с.
4. Commission Regulation (EU) 2015/1222 of 24 July 2015 establishing a guideline on capacity allocation and congestion management // Official Journal of the European Union. 2015. L 197. Vol. 58. P. 24–72.
5. Communication from the commission to the European parliament, the European council, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions. The European Green Deal // EUR-Lex. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52019DC0640> (дата обращения: 01.04.2023).
6. Communication from the Commission – Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings // Official Journal of the European Union. 2009. C 45. Vol. 52. P. 7–20.
7. Antitrust: Commission opens investigation into possible anticompetitive behaviour by the power exchange EPEX Spot // European Commission. 30.03.2021. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_1523 (дата обращения: 01.04.2023).
8. Basics of the Power Market // EPEX SPOT. URL: <https://www.epexspot.com/en/basicspowermarket> (дата обращения: 01.04.2023).
9. Benatia D., Johnstone N., Haščić I. Increasing the Productivity and Penetration of Intermittent Renewable Energy Power Plants. – OECD Environment Directorate, 2012. – 45 p.
10. Bjørndalen J., Hagman B., Hjelmeng E., Norheim B. NEMOs – efficient competition and efficient market coupling. – DNV GL, 2017. – 25 p.
11. Commission staff working document. Accompanying the document. Report from the commission to the European parliament and the council. 2019 report on the statistics on the use of animals for scientific purposes in the Member States of the European Union in 2015-2017. – Brussels: European Commission, Directorate-General for Energy, 2018. – 17 p.
12. Competition between electricity exchanges in Germany. – Bonn, Berlin: The Monopolies Commission, 2021. – 24 p.

13. EPEX SPOT and ECC chosen to foster Irish market integration // EPEX SPOT. 28.02.2017. URL: <https://www.epexspot.com/en/news/epex-spot-and-ecc-chosen-foster-irish-market-integration> (дата обращения: 01.04.2023).
14. Malinauskaitė J. Competition Law and Sustainability: EU and National Perspectives // Journal of European Competition Law & Practice. 2022. Vol. 13. No. 5. P. 336–348. DOI: 10.1093/jeclap/lpac003.
15. Notice of decision to accept binding commitments offered by EPEX Spot SE and EEX in relation to electricity wholesale trading activities. – Ofgem, 2019. – 24 p.
16. Quick Guide to the Integrated Single Electricity Market. – Dublin: EirGrid plc., 2016. – 11 p.
17. Quick Guide to the I-SEM. – Dublin, Belfast: The Single Electricity Market Committee (SEMC), 2018. – 11 p.
18. Von Selasinsky A. The integration of renewable energy sources in continuous intraday markets for electricity. – Dresden: Technische Universität Dresden (TUD), 2016. – 190 p.
19. Single Intraday Coupling (SIDC). URL: <https://www.nemo-committee.eu/sidc> (дата обращения: 01.04.2023).
20. Trading at EPEX SPOT // EPEX SPOT. URL: https://www.epexspot.com/sites/default/files/2023-01/22-10-25_TradingBrochure.pdf (дата обращения: 01.04.2023).
21. Walstad A. The weekend read: Probes confront EU renewable energy market barriers // PV-MAGAZINE. URL: <https://www.pv-magazine.com/2021/07/03/the-weekend-read-probes-confront-eu-renewable-energy-market-barriers/> (дата обращения: 01.04.2023).

Сведения об авторе

Подлесная Алина Вадимовна, ORCID 0000-0002-6121-4104, аспирант, кафедра конкурентной и промышленной политики, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова; специалист, Управление по развитию внутреннего рынка ПАО «НОВАТЭК», Москва, Россия, a.v.podlesnaya@yandex.ru

Статья поступила 05.04.2023, рассмотрена 14.04.2023, принята 21.04.2023

References

1. Golovanova S. The Doctrine of Key Facilities in the Russian Anti-Monopoly Policy: Basic Factors and Risks of Using. *Ekonomicheskaya Politika*=Economic Policy, 2013, no.3, pp.126-143 (in Russian).
2. Podlesnaya A. Specific Nature of Price Competition at an Auction of Renewable Energy Sources (RES) in the EU. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.1, pp.32-53 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-1-32-53.
3. Suyunchev M., Repetyuk, S., Fayn, B., Tregubova E. *Razrabotka podkhodov k formirovaniyu obshchego elektroenergeticheskogo rynka evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza* [Development of Approaches to the Formation of a Common Electric Power Market of the Eurasian Economic Union (EAEU)]. Moscow, RANEPa Publ., 2020, 60 p.
4. Commission Regulation (EU) 2015/1222 of 24 July 2015 establishing a guideline on capacity allocation and congestion management. Official Journal of the European Union, 2015, L197, vol.58, pp.24-72.
5. Communication from the commission to the European parliament, the European council, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions. The European Green Deal. EUR-Lex. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52019DC0640> (accessed 01.04.2023).
6. Communication from the Commission – Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings. Official Journal of the European Union, 2009, C45, vol.52, pp.7-20.
7. Antitrust: Commission opens investigation into possible anticompetitive behaviour by the power exchange EPEX Spot. European Commission, 30.03.2021. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_1523 (accessed 01.04.2023).
8. Basics of the Power Market. EPEX SPOT. Available at: <https://www.epexspot.com/en/basicspowermarket> (accessed 01.04.2023).
9. Benatia D., Johnstone N., Hašič I. Increasing the Productivity and Penetration of Intermittent Renewable Energy Power Plants. OECD Environment Directorate, 2012, 45 p.
10. Bjørndalen J., Hagman B., Hjelmeng E., Norheim B. NEMOs – efficient competition and efficient market coupling. DNV GL, 2017, 25 p.

11. Commission staff working document. Accompanying the document. Report from the commission to the European parliament and the council. 2019 report on the statistics on the use of animals for scientific purposes in the Member States of the European Union in 2015-2017. Brussels, European Commission, Directorate-General for Energy, 2018, 17 p.
12. Competition between electricity exchanges in Germany. Bonn, Berlin, The Monopolies Commission, 2021, 24 p.
13. EPEX SPOT and ECC chosen to foster Irish market integration. EPEX SPOT, 28.02.2017. Available at: <https://www.epexspot.com/en/news/epex-spot-and-ecc-chosen-foster-irish-market-integration> (accessed 01.04.2023).
14. Malinauskaite J. Competition Law and Sustainability: EU and National Perspectives. *Journal of European Competition Law & Practice*, 2022, vol.13, no.5, pp.336-348. DOI: 10.1093/jeclap/lpac003.
15. Notice of decision to accept binding commitments offered by EPEX Spot SE and EEX in relation to electricity wholesale trading activities. Ofgem, 2019, 24 p.
16. Quick Guide to the Integrated Single Electricity Market. Dublin, EirGrid plc., 2016, 11 p.
17. Quick Guide to the I-SEM. Dublin, Belfast, The Single Electricity Market Committee (SEMC), 2018, 11 p.
18. Von Selasinsky A. The integration of renewable energy sources in continuous intraday markets for electricity. Dresden, Technische Universität Dresden (TUD), 2016, 190 p.
19. Single Intraday Coupling (SIDC). Available at: <https://www.nemo-committee.eu/sidc> (accessed 01.04.2023).
20. Trading at EPEX SPOT. EPEX SPOT. Available at: https://www.epexspot.com/sites/default/files/2023-01/22-10-25_TradingBrochure.pdf (accessed 01.04.2023).
21. Walstad A. The weekend read: Probes confront EU renewable energy market barriers. *PV-MAGAZINE*, 03.07.2021. Available at: <https://www.pv-magazine.com/2021/07/03/the-weekend-read-probes-confront-eu-renewable-energy-market-barriers/> (accessed 01.04.2023).

About the author

Alina V. Podlesnaya, ORCID 0000-0002-6121-4104, Postgraduate, Competition and Industrial Policy Department, Lomonosov Moscow State University; Specialist, Internal Market Development Department, PJSC NOVATEK, Moscow, Russia, a.v.podlesnaya@yandex.ru

Received 05.04.2023, reviewed 14.04.2023, accepted 21.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-42-52

Анализ динамики развития и тенденций страхового рынка

М. В. Морошкина^{1*}

¹ *Институт экономики – обособленное подразделение Федерального исследовательского центра «Карельский научный центр Российской академии наук», Петрозаводск, Россия*

^{*} *maribel74@mail.ru*

Аннотация. В статье проанализированы поведение и тенденции страхового рынка Российской Федерации в период пандемии. Трансформация условий ведения хозяйственной деятельности изменила формы и процессы деятельности страхового бизнеса, который динамично отреагировал на изменившиеся условия. Страховые компании по-разному отреагировали на период ограничений, связанных с пандемией COVID-19. Исследование основных направлений страховой деятельности и организаций, которые преодолели трансформацию и смогли устойчиво развиваться, определяет цель данного исследования. Оценивая деятельность рынка страхования, необходимо особое внимание уделять потребностям, которые возникают на рынке, и анализу более востребованных направлений страховой деятельности. Информационную основу для исследования составляли статистические данные, представленные Росстатом, а также данные Банка России. На основании аналитических исследований и проведения сравнительного анализа были получены результаты оценки эффективности функционирования отдельных направлений страховой отрасли. Методы системного анализа позволили сопоставить полученные результаты деятельности страхового рынка и экономической ситуации в стране. Проведенная оценка показателей страховой деятельности в исследуемый временной период (с 2019 по 2021 г.) позволила оценить влияние пандемии COVID-19 на показатели развития и дала возможность исследовать степень воздействия на показатели отрасли. В рамках полученных результатов определились тенденции развития деятельности страховой отрасли и возможные направления дальнейшего развития. Отмечается значимость государственных мер поддержки и важность разработки комплексных мероприятий, которые способны обеспечить страховую отрасль возможностями и направлениями для экономического развития в период экономической нестабильности.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые компании, рейтинг, страховые взносы

Для цитирования: *Морошкина М. В. Анализ динамики развития и тенденций страхового рынка // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. №2. С. 42–52. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-42-52*

Analysis of the Development Dynamics and Trends of the Insurance Market

M. Moroshkina^{1*}

¹ *Institute of Economics – Separate Association of the Federal Research Center “Karelian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences”, Petrozavodsk, Russia*

* *maribel74@mail.ru*

Abstract. The article analyzes the behavior and trends of the insurance market of the Russian Federation during a pandemic. The transformation of the terms of business changed the forms and processes of the insurance business, which dynamically responded to the changed conditions. Insurance companies reacted differently to the period of restrictions associated with the COVID-19 pandemic. The study of the main areas of insurance activities and organizations that have overcome the transformation and were able to develop steadily determines the purpose of this study. Assessing the activities of the insurance market by the authors, special attention is paid to the needs that arise in the market and the analysis of more demanded areas of insurance activity. The information basis for the study was statistics presented by Rosstat, as well as data from the Bank of Russia. Based on analytical studies and comparative analysis, the results of evaluating the efficiency of certain areas of the insurance industry were obtained. System analysis methods made it possible to compare the obtained results of the insurance market and the economic situation in the country. The assessment of insurance performance indicators during the studied time period from 2019 to 2021 made it possible to assess the impact of the COVID-19 pandemic on development indicators and made it possible to investigate the degree of impact on industry indicators. Within the framework of the results obtained, trends in the development of the insurance industry and possible directions for further development were determined. The importance of state support measures and the importance of developing comprehensive measures that can provide the insurance industry with opportunities and directions for economic development during a period of economic instability are noted.

Keywords: insurance market, insurance companies, rating, insurance premiums

For citation: Moroshkina M. Analysis of the Development Dynamics and Trends of the Insurance Market.

Sovremennaya konkurentsia=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.42-52 (in Russian).

DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-42-52

Введение

Страхование является деятельностью, выступающей в современном обществе незаменимым финансовым и правовым механизмом, благодаря которому реализуется защита экономических интересов всех субъектов общества при наступлении негативных обстоятельств, приводящих к нарушению имущественных интересов и прав [1].

Страховая система, эффективно и бесперебойно работающая, может как нивелировать последствия неблагоприятных собы-

тий, так и предоставить финансовому рынку ресурсы на долгосрочной основе и значительно снизить расходы государства по ликвидации последствий возможных рисков различного генеза (природного, социально-экономического, техногенного) [11, 14].

В период экономической нестабильности роль страхования в обществе значительно возрастает, кроме того, оно становится первостепенно необходимым, так как именно страховая защита позволяет покрыть непредвиденные убытки предприятий, предпринимателей и населения, которые могут

возникнуть в результате развития экономически неблагоприятных условий ведения хозяйственной деятельности [5, 15].

Основная цель развития страхового рынка заключается в способствовании развитию страховой сферы как одного из стратегически значимых секторов экономики, поддержании роста экономической стабильности и эффективной страховой защиты имущественных интересов бизнеса и граждан, а также в привлечении инвестиций в экономику [6].

В рамках обозначенной актуальности целью исследования выступает исследование страховой деятельности в период пандемии COVID-19 и анализ изменений в данный временной интервал. Предметом исследования является страховая деятельность в 2019–2021 гг.

Обзор литературы

Исследование тенденций развития страховой деятельности представляется актуальным и в большинстве научных публикаций позиционируется как одно из ключевых составляющих финансовой системы [8]. Рассмотрим мнения некоторых специалистов по поводу основных направлений развития страховой отрасли как неотъемлемой части современного рынка.

В своей работе [7] Э. Л. Платонова отмечает, что основной процент концентрации страховой деятельности приходится на столичные мегаполисы – г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург, на которые приходится около 70% всех страховых компаний. Автор выделяет 39 российских регионов из 85 существующих, в которых наблюдается отсутствие региональных компаний, что позволяет говорить о слабом уровне развития региональной сети.

Также, по мнению И. Л. Кирилюка и А. П. Свиридова [2], которые апеллируют к годовым отчетам Центрального Банка России, развитость страхового рынка характеризуют такие показатели, как:

- количество заключенных договоров, что позволяет проанализировать, насколько популярно страхование, а также предположить вероятное количество обеспеченных страховкой страховых случаев;

- объем собранных страховых премий (позволяет определить доходы страховщиков, в некоторой мере характеризующие уровень стабильности экономики);

- объем страховых выплат (позволяет оценить затраты страховщиков и объем ущерба, возмещенного в экономике).

Указанными авторами проведены исследования с использованием анализа причинности по Грэйнджеру, которое позволило определить положительный тренд влияния страховой отрасли на динамику экономического роста. В контексте данного анализа рассматриваются такие позиции влияния, как обеспечение стабильного экономического развития, создание рабочих мест, процесс резервирования «длинных денег», которые способны обеспечить долгосрочные инвестиционные проекты и их финансирование.

М. Цибулевский [12], проведя обзор регуляторных требований к системе управления в страховых компаниях, выделяет ряд недостатков в процессе регулирования страховой отрасли. В частности, автором отмечается слабая мотивация страховщиков для реализации риск-менеджмента.

Ряд экспертов, таких как М. Цибулевский [12], а также В. Чистюхина, Н. Буравлева [13], считают, что для устранения вышеуказанных недостатков необходим структурированный и четко проработанный законодательный аппарат, который основывается на принципах риск-ориентированного подхода.

Говоря о совершенствовании страхового рынка, С. Козий и П. Самиев [3] отмечают назревшую необходимость применения в страховании так называемого insurtech, или информационных технологий (IT), использование которых способно привести к автоматизации работы страховщиков, к упрощению документооборота и, как

следствие, к возможности получать более детальную информацию о страхователе, что повысит прозрачность страховой отрасли.

Особого внимания заслуживает динамика развития рынка на современном этапе. Сложившиеся условия последнего периода обострили основные проблемы функционирования предприятий, и страховая деятельность способна изменить тенденцию в обратную сторону, предоставив возможности предприятиям снизить риски различных направлений [4].

Анализ динамики развития страховой отрасли произведен на основе оценки динамики показателей страховых премий. В работе использованы официальные статистические данные Росстата и Банка России. Показатели, примененные для оценки деятельности страховой отрасли, доступны в информационно-коммуникационном пространстве.

В рамках проводимого анализа используются методические подходы, позволяющие проводить сравнительный анализ в рамках различных временных периодов по различным направлениям страховых выплат [9]. Проведение подобного исследования даст возможность выявлять наиболее востребованные направления страховой деятельности. В контексте исследования проводится оценка показателей прироста, которые позволяют сформировать представление о приростных показателях в рамках ограничений в период, предшествующий пандемии, и в период пандемии.

Результаты исследования

Развитие страхового рынка в большей степени подвержено колебательным процессам, происходящим в экономике, ввиду значительной зависимости деятельности рынка от финансового сектора [10].

Особого внимания заслуживает оценка деятельности страховых компаний в период пандемии COVID-19. Данный период характеризуется снижением деловой активности

большинства предприятий, что сказалось и на поведении страховой деятельности. Аналитики отмечают, что в 2021 г. деятельность страхового рынка незначительно пострадала от ограничительных условий ведения хозяйственной деятельности и объем рынка составил более 1,8 трлн рублей, определяя темпы прироста 17,5%. Наблюдаемый рост показателей страхового рынка специалистами объясняется повышенным уровнем предпринимательской активности, политикой Центрального банка Российской Федерации, установившего низкий уровень ключевой ставки.

Деятельность страхового рынка в 2021 г. характеризуется высоким уровнем концентрации, значительная часть страховых премий приходится на 10 крупных страховых предприятий (табл. 1).

Данные таблицы 1 позволяют говорить об устойчивой группе лидеров страховых компаний, сохраняющих свои позиции на протяжении исследовательского периода.

В результате проведенного рейтинга (табл. 2) лидирующие позиции на протяжении всего исследуемого периода занимает АО «Страховое общество газовой промышленности». Страховая группа «СОГАЗ», являющаяся лидером рейтинга, сохраняет высокие показатели в страховании предприятий и работников.

Закрывающие группу лидеров страховые предприятия ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» и ООО «СК «Ренессанс Жизнь» также демонстрируют устойчивые позиции на протяжении исследовательского периода. Значительно позиции на страховом рынке удалось поправить АО «АльфаСтрахование», переместившемуся с восьмого места в 2019 г. на третье в 2021 г. Существенные изменения в показателях наблюдаются в ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», переместившемуся с третьего места в 2019 г. на шестое в 2021 г.

Оценка результатов деятельности в 2021 г. определила компании, имеющие лидирующие позиции – ООО СК «Сбербанк

Таблица 1. Топ-10 страховых компаний по собранным премиям в 2019–2021 гг. (млн рублей): сумма полученных страховых премий

Table 1. Top 10 insurance companies by collected premiums in 2019–2021 (million rubles): the amount of insurance premiums received

Страховые компании / <i>Insurance companies</i>	2019	2020	2021
АО «Страховое общество газовой промышленности» <i>JSC Gas Industry Insurance Company</i>	194334,49	298838,07	357939,5
ООО СК «Сбербанк страхование жизни» <i>LLC IC "Sberbank life insurance"</i>	153419,14	106096,54	155740,6
АО «АльфаСтрахование» <i>JSC AlfaStrakhovanie</i>	55766,83	118449,6	147316,6
СПАО «Ингосстрах» <i>SJSC Ingosstrakh</i>	103273,46	116027,25	139838,9
САО «РЕСО-Гарантия» <i>CJSC RESO-Garantiya</i>	97967,36	109683,37	122584,5
ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» <i>LLC AlfaStrakhovanie-Life</i>	108352,59	84934,38	104770,6
ПАО СК «Росгосстрах» <i>PJSC IC Rosgosstrakh</i>	77983,5	87687,65	100096,5
САО «ВСК» <i>CJSC VSK</i>	82209,46	83334,06	88639,54
ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» <i>LLC IC SOGAZ-Life</i>	45771,76	76069,86	71617
ООО «СК «Ренессанс Жизнь»» <i>LLC IC "Renaissance Life"</i>	33599,96	45902,19	57122,47
Собранные премии топ-10 <i>Top 10 collected awards</i>	952678,6	1127023	1345666
Другие компании <i>Other companies</i>	530331,2	474162,7	535512
Итого <i>Total</i>	1483009,79	1601186	1881178

Источник: данные Банка России.

страхование жизни» и АО «Страховое общество газовой промышленности».

По премиям, полученным по договорам, связанным со страхованием жизни, по итогам 2018–2021 гг. лидерами являются компании ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» и ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» (табл. 3).

Стоит отметить нарастающий тренд в период 2018–2021 гг. по рассматриваемым

страховым компаниям, определяющий уровень экономической активности в период пандемии.

По премиям, полученным по договорам, связанным со страхованием в сегменте «не-жизнь», по итогам 2018–2021 гг. лидерами являются компании ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» и ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» (табл. 4).

Тенденции страховых компаний в сегменте «нежизнь» демонстрируют нарастающий

Таблица 2. Место в рейтинге страховых компаний по собранным премиям в 2019–2021 гг. по показателю «Сумма полученных страховых премий»

Table 2. Place in the rating of insurance companies by collected premiums in 2019–2021 in terms of the amount of insurance premiums received

Страховые компании / <i>Insurance companies</i>	2019	2020	2021
АО «Страховое общество газовой промышленности» <i>JSC Gas Industry Insurance Company</i>	1	1	1
ООО СК «Сбербанк страхование жизни» <i>LLC IC "Sberbank life insurance"</i>	2	5	2
АО «АльфаСтрахование» <i>JSC AlfaStrakhovanie</i>	8	2	3
СПАО «Ингосстрах» <i>SJSC Ingosstrakh</i>	4	3	4
САО «РЕСО-Гарантия» <i>CJSC RESO-Garantiya</i>	5	4	5
ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» <i>LLC AlfaStrakhovanie-Life</i>	3	7	6
ПАО СК «Росгосстрах» <i>PJSC IC Rosgosstrakh</i>	7	6	7
САО «ВСК» <i>CJSC VSK</i>	6	8	8
ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» <i>LLC IC SOGAZ-Life</i>	9	9	9
ООО «СК «Ренессанс Жизнь»» <i>LLC IC "Renaissance Life"</i>	10	10	10

Источник: данные Банка России.

Таблица 3. Крупнейшие страховые компании в сегменте «жизнь», млрд рублей

Table 3. Largest life insurance companies, billion rubles

Страховые компании <i>Insurance companies</i>	2018	2019	2020	2021
ООО СК «Сбербанк страхование жизни» <i>LLC IC "Sberbank life insurance"</i>	177,6	147,2	105,1	154,3
АО «АльфаСтрахование» <i>JSC AlfaStrakhovanie</i>	55,9	55,5	84,3	103,5
ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» <i>LLC IC SOGAZ-Life</i>	53,5	61,1	75,9	71,5
ООО «СК «Ренессанс Жизнь»» <i>LLC IC "Renaissance Life"</i>	31,3	32,8	45,1	55,8
ПАО СК «Росгосстрах» <i>PJSC IC Rosgosstrakh</i>	—	13,4	19,5	25,4

Источник: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/>

Таблица 4. Крупнейшие страховые компании в сегменте «нежизнь», млрд рублей

Table 4. Largest insurance companies in the non-life segment, billion rubles

Страховые компании <i>Insurance companies</i>	2018	2019	2020	2021
ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» / LLC IC SOGAZ-Life	286	282,1	299,1	353,3
АО «АльфаСтрахование» / JSC AlfaStrakhovanie	104,6	111	116	143,6
СПАО «Ингосстрах» / SJSC Ingosstrakh	89,2	106,9	109,4	132,4
САО «РЕСО-Гарантия» / CJSC RESO-Garantiya	98	102,7	112,2	122
ПАО СК «Росгосстрах» / PJSC IC Rosgosstrakh	70,9	85,1	85,8	97,4

Источник: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/>**Таблица 5.** Динамика взносов по крупнейшим видам страхования [11]

Table 5. Dynamics of premiums for the largest types of insurance [11]

Виды страхования <i>Types of insurance</i>	Страховые взносы (премии) по основным видам страхования, млрд руб. <i>Insurance premiums (premiums) for the main types of insurance, billion rubles</i>				Абсолютное изме- нение, 2018–2021 гг., млрд руб. <i>Absolute change, 2018–2021, billion rubles</i>	Относительное изменение (темп прироста), % <i>Relative change (growth rate), %</i>
	2018	2019	2020	2021		
Страхование жизни <i>Life insurance</i>	452,5	409,4	430,5	524,7	72,2	16,0
Страхование от несчастных случаев и болезней <i>Accident and illness insurance</i>	169,8	187,7	202,5	262,6	92,8	54,7
ОСАГО / OSAGO	227	218,3	224,8	234,1	7,1	3,1
Страхование автокаско <i>Auto hull insurance</i>	176,4	178,6	181,2	213,5	37,1	21,0
ДМС / VHI	153,9	181,1	177,1	200,2	46,3	30,1
Страхование прочего иму- щества юридических лиц <i>Insurance of other property of legal entities</i>	92,9	103,5	113,8	120,2	27,3	29,4
Страхование прочего иму- щества физических лиц <i>Insurance of other property of individuals</i>	64,8	71,1	71,7	81,8	17	26,2
Страхование грузов <i>Cargo insurance</i>	41,4	44,3	45,9	55,2	13,8	33,3
ОГЛС / OGLS	26,2	15,5	16,9	16,9	–9,3	–35,5

Источник: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/>

тренд в период 2018–2021 гг., что также определяет уровень их экономической активности в период пандемии.

Особого интереса заслуживает исследование динамики взносов по крупнейшим видам страхования, которое выявило высокие темпы прироста премий (табл. 5).

В результате анализа данных таблицы 5 установлено, что наибольший абсолютный прирост премий в разрезе видов страхования в 2021 году произошел за счет страхования от несчастных случаев и болезней (+92,8 млрд рублей), и это подтверждает мнение экспертов, что страховой рынок в период ограничений сработал на выявление наиболее востребованных направлений. В рамках данного направления особое влияние оказала пандемия, продолжающаяся в 2021 г. Другие виды страхования, показавшие в исследуемый период существенные показатели прироста, также относятся к видам страхования, определяющим спрос в контексте сложившейся ситуации: страхование жизни (+72,2 млрд рублей), ДМС (+46,3 млрд рублей). Наблюдаемый прирост в направлении автокаско (+37,1 млрд руб-

лей) формируется устойчивым спросом автовладельцев, который определяется положительной динамикой даже в период пандемии (рис. 1).

В результате проведенных расчетов по полученным статистическим данным (табл. 5) установлено, что большинство направлений страховой деятельности имели положительный прирост в период 2018–2021 гг. Официальная статистика Банка России определяет суммарное увеличение, которое определяется 20%-ным ростом. Важным результатом страховой деятельности признается 12%-ное увеличение по объему страховых выплат в категории «иное, чем страхование жизни».

В 2021 г. наблюдается восстановление делового ритма большинства отраслей производственного комплекса, происходит возобновление деловой активности бизнеса. В рамках данных обстоятельств в большинстве сегментов страхового рынка наблюдается рост числа страховых случаев и средней выплаты по ним.

В 2022 г. изменившаяся политическая обстановка и усиление санкционного давления

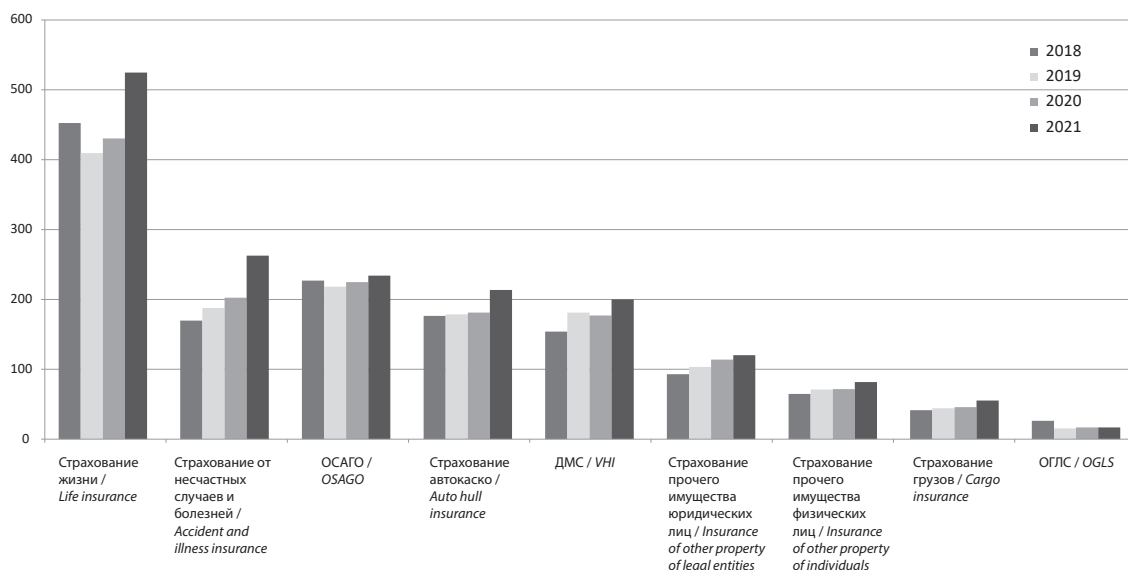


Рис. 1. Динамика взносов по крупнейшим видам страхования, 2018–2021 гг., млрд руб.

Fig. 1. Dynamics of premiums for the largest types of insurance, 2018–2021, billion rubles

на экономику России отразились на динамике и темпах развития страхового рынка; стоит отметить, что влияние будет иметь некоторое запоздалое воздействие. Исследователи предполагают, что воздействие в большей степени коснется страховщиков как активных участников страховой отрасли, нежели страхователей.

В сложившейся политической ситуации страховые компании могут оказаться в сложных финансовых и экономических условиях. Компании, попавшие под санкции, ограничены в проведении операций по иностранным валютам, в результате чего финансовые валютные активы «заморожены» в иностранных банках на корреспондентских счетах. Подобная ситуация в рамках страховых компаний может привести к изменению или пересмотру значительных видов страховых предложений на валютных рынках.

Заключение

Проведенный анализ деятельности страховой отрасли до пандемии и в период пандемии определил воздействие ограничительных мероприятий на страховую отрасль.

Трансформация экономических и политических условий ведения хозяйственной деятельности привела к изменению ситуации на финансовом рынке. Отмечается изменение

тенденции динамики взносов в исследуемый период, в результате которой наблюдается незначительное сокращение в 2018–2019 гг. и последующее увеличение в 2020–2021 гг. по большинству видов страхования. Последствия санкций, направленных против финансового сектора, которые проявляются в таких направлениях, как отсутствие возможности перестрахования в большинстве стран мирового сообщества, наличие дефицитных товаров, появление логистических проблем для производственного сектора и населения, изменение ключевой ставки и т. д., привели к значительным изменениям в деятельности страхового рынка.

В контексте сложившейся ситуации особое внимание должно уделяться мерам государственной поддержки и разработке комплексных мер, направленных на процессы адаптации страхового бизнеса к новым условиям ведения бизнеса.

Исследователи и эксперты предполагают, что негативное влияние политической обстановки отразится на направлении добровольного страхования ввиду сокращения потенциальных возможностей у населения. Обязательные виды страхования в сложившихся условиях будут иметь более низкий уровень ущерба ввиду обязательности данного направления для отдельных видов деятельности и экономических процессов.

Список литературы

1. Биау А. М. П. О. Правовые механизмы регулирования имущественного страхования в РФ // Молодой ученый. 2017. № 16 (150). С. 333–335.
2. Кирилук И. Л., Свиридов А. П. Рынок страхования в России: текущее состояние и перспективы // ВТЭ. 2019. № 2. С. 43–61. DOI: 10.24411/2587-7666-2019-10204.
3. Козий С., Самиев П. Переход на XBRL: фикция или продуктивное внедрение? [Электронный ресурс] // Банковское обозрение. 18.04.2019. URL: bosfera.ru/bo/perehod-na-xbrl-fiksiya-ili-produktivnoe-vnedrenie (дата обращения: 12.01.2023).
4. Лаврентьев В. А., Лаврентьева Л. В., Лезина М. А. Современные тенденции развития страхового рынка в России // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 6 (48). С. 56–61. DOI: 10.47581/2020/10.23.PS85/IE/5.48.009.
5. Любарская О., Балдин Н., Янин А. Страхование жизни в России: на волнах нестабильности [Электронный ресурс] // Эксперт | РА. Декабрь 2022. URL: https://www.raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_2022 (дата обращения: 12.01.2023).
6. Ованесян Н. М., Сопельник Е. Ю. Долгосрочное страхование жизни как фактор стабилизации инвестиционной экономики // Вестник Брянского государственного технического университета. 2018. № 2 (63). С. 92–98. DOI: 10.12737/article_5ac49dc920ba35.64032469.

7. Платонова Э. Л. Тенденции развития страхового рынка России. Региональный аспект // Актуальные проблемы функционирования страховой системы Российской Федерации: сборник материалов по итогам научно-методического семинара аналитического управления аппарата Совета Федерации Москва (5 ноября 2015 г.). С. 58–70.
8. Подколызина И. М. Страховой рынок на современном этапе: актуальные риски и угрозы // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 7. С. 57–64.
9. Страховой рынок России в 2021 году. Исследование Банки.ру [Электронный ресурс] // Banki.ru. 30.05.2022. URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10966860> (дата обращения: 12.01.2023).
10. Тарасова Ю. А., Хохлова Е. С. Степень влияния банковского сектора на страховой рынок // ЭКО. 2019. № 12. С. 154–169. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-12-154-169.
11. Терских К. О. Страхование как инструмент защиты интересов медицинских работников // GLOBAL AND REGIONAL RESEARCH. 2020. Т. 2. № 4. С. 59–68.
12. Цибулевский М. Обзор регуляторных требований к системе управления рисками в страховых компаниях [Электронный ресурс] // EY. URL: uainsur.com/wp-content/uploads/2019/02/2.-Solvency-II-short-version.pdf (дата обращения: 01.08.2019).
13. Чистюхин В., Буравлева Н. От Базеля II к Solvency II или что такое риск-ориентированный подход к оценке платежеспособности страховщиков: первые шаги на пути внедрения, задачи и перспективы [Электронный ресурс] // Аналитический банковский журнал. 29.12.2016. URL: www.insur-info.ru/press/125074 (дата обращения: 30.03.2019).
14. Юлдашев Р. Т., Логвинова И. Л. Влияние цифровизации на развитие национальных страховых рынков на постсоветском пространстве // Страховое дело. 2021. № 2 (335). С. 43–53.
15. Logvinova I. L., Rubin Yu. B., Lednev M. V., Mozhzhukhin D. P. Mutual insurance in the entrepreneurial landscape // Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2022. Vol. 11. No. 1. Article 35. DOI: 10.1186/s13731-022-00223-6.

Сведения об авторе

Морошкина Марина Валерьевна, ORCID 0000-0001-6520-4248, канд. экон. наук, старший научный сотрудник, Институт экономики – обособленное подразделение Федерального исследовательского центра «Карельский научный центр Российской академии наук», Петрозаводск, Россия, maribel74@mail.ru

Поддержка исследований

Работа выполнена в рамках государственного задания Института экономики КарНЦ РАН «Комплексное исследование и разработка основ управления устойчивым развитием северного и приграничного поясов России в контексте глобальных вызовов».

Статья поступила 15.03.2023, рассмотрена 14.04.2023, принята 21.04.2023

References

1. Biau A. M. P. O. *Pravovye mekhanizmy regulirovaniya imushchestvennogo strakhovaniya v RF* [Legal mechanisms of regulation of property insurance in the Russian Federation]. *Molodoi uchenyi*, 2017, no. 16(150), pp. 333–335.
2. Kirilyuk I. L., Sviridov A. P. Insurance market in Russia: Current state and prospects. *VTE=Issues of Economic Theory*, 2019, no. 2, pp. 43–61 (in Russian). DOI: 10.24411/2587-7666-2019-10204.
3. Kozii S., Samiev P. *Perekhod na XBRL: fiktsiya ili produktivnoe vnedrenie?* [Transition to XBRL: fiction or productive implementation?]. *Bankovskoe obozrenie*, 18.04.2019. Available at: bosfera.ru/bo/perekhod-na-xbrl-fikciya-ili-produktivnoe-vnedrenie (accessed 12.01.2023).
4. Lavrent'ev V. A., Lavrent'ev L. V., Lezina M. A. Current trends in the development of the insurance market in Russia. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya*, 2020, no. 6(48), pp. 56–61 (in Russian). DOI: 10.47581/2020/10.23.PS85/IE/5.48.009.
5. Lyubarskaya O., Baldin N., Yanin A. *Strakhovanie zhizni v Rossii: na volnakh nestabil'nosti* [Life Insurance in Russia: On the Waves of Instability]. *Expert RA*, December 2022. Available at: https://www.raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_2022 (accessed 12.01.2023).
6. Ovanesyan N. M., Sopelnik E. Yu. Long-term life insurance as stabilization factor of investment economy. *Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, 2018, no. 2(63), pp. 92–98 (in Russian). DOI: 10.12737/article_5ac49dc920ba35.64032469.

7. Platonova E. L. *Tendentsii razvitiya strakhovogo rynka Rossii. Regional'nyi aspekt* [Trends of development of the insurance market of Russia. Regional aspect]. *Aktual'nye problemy funktsionirovaniya strakhovoi sistemy Rossiiskoi Federatsii: sbornik materialov po itogam nauchno-metodicheskogo seminara analiticheskogo upravleniya apparata Soveta Federatsii Moskva (5 noyabrya 2015 g.)* [Actual problems of functioning of the insurance system of the Russian Federation: collection of materials on the results of the scientific-methodical seminar of the analytical department of the apparatus of the Federation Council Moscow (November 5, 2015)], 2015, pp.58-70.
8. Podkolzina I. M. Insurance market at the present stage: Current risks and threats. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*=Economic Analysis: Theory and Practice, 2016, no.7, pp.57-64 (in Russian).
9. *Strakhovoi rynok Rossii v 2021 godu. Issledovanie Banki.ru* [The insurance market in Russia in 2021. Research Banki.ru]. *Banki.ru*, 30.05.2022. Available at: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10966860> (accessed 12.01.2023).
10. Tarasova Yu. A., Khokhlova E. C. The degree of influence of the banking sector on the insurance market. *EKO*=ECO, 2019, no.12, pp.154-169 (in Russian). DOI: 10.30680/EKO0131-7652-2019-12-154-169.
11. Terskhikh K. O. Insurance as an instrument of protection of interests of medical healthcare providers. *GLOBAL AND REGIONAL RESEARCH*, 2020, vol.2, no.4, pp.59-68 (in Russian).
12. Tsibulevsky M. *Obzor regulatorynykh trebovaniy k sisteme upravleniya riskami v strakhovykh kompaniyakh* [Review of regulatory requirements for risk management system in insurance companies]. *EY*. Available at: uainsur.com/wp-content/uploads/2019/02/2.-Solvency-II-short-version.pdf (accessed 01.08.2019).
13. Chistyukhin V., Buravleva N. *Ot Bazelya II k Solvency II ili chto takoe risk-orientirovannyi podkhod k otsenke platezhеспособности strakhovshchikov: pervye shagi na puti vnedreniya, zadachi i perspektivy* [From Basel II to Solvency II or what is the risk-oriented approach to assessing the solvency of insurers: the first steps towards implementation, tasks and prospects]. *Analiticheskii bankovskii zhurnal*, 29.12.2016. Available at: www.insur-info.ru/press/125074 (accessed 30.03.2019).
14. Yuldashev R. T., Logvinova I. L. The article deals with the discussion of the role of digitalization in the development of insurance markets. *Strakhovoe delo*=Insurance business, 2021, no.2(335), pp.43-53 (in Russian).
15. Logvinova I. L., Rubin Yu. B., Lednev M. V., Mozhzhukhin D. P. Mutual insurance in the entrepreneurial landscape. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2022, vol.11, no.1, article 35. DOI: 10.1186/s13731-022-00223-6

About the author

Marina V. Moroshkina, ORCID 0000-0001-6520-4248, Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Institute of Economics – Separate Association of the Federal Research Center “Karelian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences”, Petrozavodsk, Russia, maribel74@mail.ru

Acknowledgments

The work was carried out within the framework of the state assignment of the Institute of Economics of KSC RAS “Comprehensive study and development of the basis for the management of sustainable development of the northern and frontier belts of Russia in the context of global challenges”.

Received 15.03.2023, reviewed 14.04.2023, accepted 21.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-53-67

Поддержка бизнеса в условиях цифровой трансформации

Т.П. Горелова¹, Т.Б. Серебровская^{2*}

¹ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

² Университет «Синергия», Москва, Россия

* tserebrovskaya@yandex.ru

Аннотация. В индустрии 4.0 ключевым фактором успеха бизнеса, с одной стороны, становятся инновации, а с другой стороны, эффективность. Статья посвящена новому тренду – поддержке бизнеса в условиях цифровой трансформации как актуальной форме развития бизнеса в условиях цифровизации. Предметной областью исследования выступает совершенствование бизнес-процессов компании на основе поддержки бизнеса и предпринимательской деятельности на более продвинутой, современный «цифровой» уровень. Исследование преследует своей целью обосновать важность формирования поддержки бизнеса в компании за счет совершенствования межфункционального взаимодействия и развития современных бизнес-моделей предпринимательской деятельности. В проведенном исследовании авторы рассмотрели целесообразность и необходимость цифровой трансформации бизнеса; представили практическое обоснование важности системы поддержки бизнеса в условиях цифровой трансформации; провели анализ и выявили стратегическое влияние системы поддержки бизнеса на развитие предпринимательской деятельности в целом. Результаты исследования имеют практическое значение. Авторы определили значимость поддержки бизнеса посредством внешней и внутренней среды; провели контент-анализ понятий «цифровизация бизнеса», «межфункциональное взаимодействие», «цифровая трансформация», «поддержка бизнеса» и «цифровые инструменты», определили их характеристики. Авторами сформулирована и дана аргументация важности применения цифровых технологий и выработки цифровых решений в условиях цифровой трансформации, в возможности использования модели реального бизнес-решения в учебном процессе, в бизнесе, стартапе. Авторы утверждают, что поддержка бизнеса в условиях цифровизации крайне необходима для его сопровождения, удержания конкурентных преимуществ. Обобщаются типы и виды поддержки бизнеса, динамика цифровизации компаний. Изучена готовность компаний к применению цифровых инструментов, определены цели и задачи поддержки внутри бизнеса, обозначены ключевые показатели эффективности компаний, применения цифровых инструментов для эффективной поддержки бизнеса.

Ключевые слова: цифровая трансформация, поддержка бизнеса, цифровые инструменты, цифровизация, эффективность бизнес-процессов, конкурентоспособность бизнеса

Для цитирования: Горелова Т. П., Серебровская Т. Б. Поддержка бизнеса в условиях цифровой трансформации // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 2. С. 53–67. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-53-67

Business Support in the Context of Digital Transformation

T. Gorelova¹, T. Serebrovskaya^{2*}

¹ *Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

² *Synergy University, Moscow, Russia*

* *tserebrovskaya@yandex.ru*

Abstract. In Industry 4.0 the key factor for business success on the one hand is innovation, and on the other hand efficiency. The article is devoted to a new trend – business support in the context of digital transformation as an actual form of business development in the context of digitalization. The subject area of the research is the improvement of the company's business processes based on the support of business and entrepreneurial activity to a more advanced, modern "digital" level. The research aims to substantiate the importance of the formation of business support in the company by improving cross-functional interaction and the development of modern business models of entrepreneurial activity. In the study, the authors examined the feasibility and necessity of digital business transformation; presented a practical justification for the importance of a business support system in the context of digital transformation; analyzed and identified the strategic importance of a business support system for the development of entrepreneurship in general. The results of the study are of practical importance. The authors determined the importance of business support through the external and internal environment; conducted a content analysis of the concepts of "business digitalization", "cross-functional interaction", "digital transformation", "business support" and "digital tools", determined their characteristics. The authors formulated and argued the importance of the use of digital technologies and the development of digital solutions in the context of digital transformation, in the possibility of using a model of a real business solution in the educational process, in business, startup. The authors argue that business support in the conditions of digitalization is extremely necessary for its maintenance, retention of competitive advantages. The types and types of business support, the dynamics of digitalization of companies are summarized. The readiness of companies to use digital tools has been studied, the goals and objectives of support within the business have been defined, key performance indicators of companies and the use of digital tools for effective business support have been identified.

Keywords: digital transformation, business support, digital tools, digitalization, business process efficiency, business competitiveness

For citation: Gorelova T., Serebrovskaya T. Business Support in the Context of Digital Transformation. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.53-67 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-53-67

Введение

В настоящее время бизнес находится в ситуации, когда, с одной стороны, в бизнес-процессы активно внедряются цифровые инструменты, реализуются цифровые решения, которые получают позитивную реакцию от потребителей,

а с другой стороны, пандемия, вызванная COVID-19, социально-политические разногласия между странами в 2022 году провоцируют бизнес на отказ от внедрения новых алгоритмов работы в цифровой среде. И это несмотря на то что за довольно короткий период времени бизнес пришел к выводу о необходимости цифровой зрелости, которую

можно достичь благодаря успешной реализации и внедрению инноваций, инициатив по цифровой трансформации и эффективной реализации бизнес-процессов.

Рассматривая вопрос важности поддержки бизнеса в условиях цифровой трансформации, считаем необходимым отметить перенос акцента с цифровизации на цифровую трансформацию. Еще буквально пару лет назад для успешного ведения бизнеса, соответствия современным трендам цифровизации достаточно было внедрения отдельных цифровых инструментов, без кардинальной перестройки бизнес-процессов. Это означает, что к определенным шагам по осуществлению цифровой трансформации бизнес приступил достаточно давно, хотя стоит отметить, что не все компании готовы к ней и до сих пор не все из них понимают, насколько это важно для их развития.

Системы поддержки бизнеса

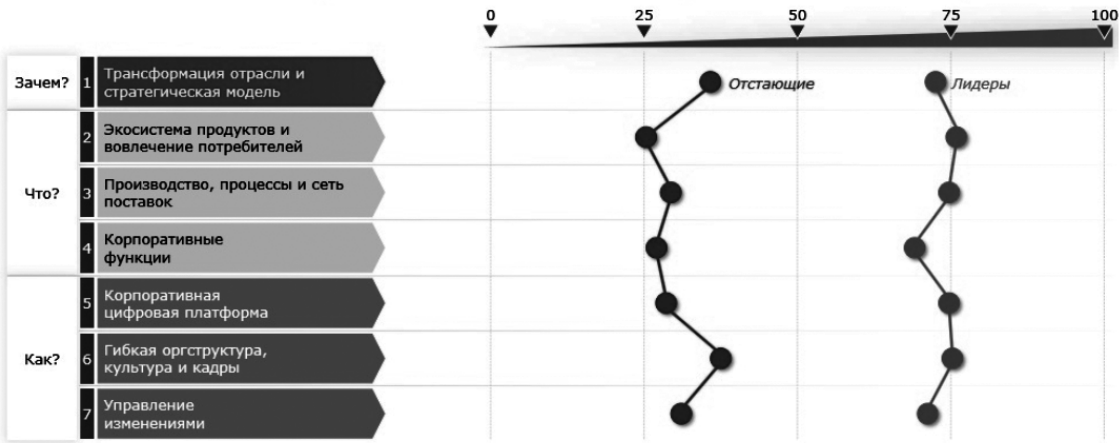
В условиях цифровизации, динамичного развития потребностей у населения и формирования новых моделей бизнеса главным приоритетом для многих компаний является создание систем поддержки. Важность создания системы поддержки компании начали понимать относительно недавно. Далеко не все компании считают, что мероприятия по поддержке бизнеса помогут им выжить и преуспеть в условиях жесткой внутренней и внешней конкуренции. Безусловно, стратегическим ядром в формировании и удержании конкурентного преимущества будет оставаться четкая бизнес-стратегия, разработка уникальных товарных предложений [2, 3, 17], оперативное реагирование на рыночные тенденции в вопросах вывода нового товара [4, 8] или его ухода с рынка, дифференцирование бизнеса [6]. Пристальное внимание к организационной структуре компании, а именно уровню развития межфункционального взаимодействия, стоит рассматривать как основу для эффективной,

бесперебойной работы компании. В современном мире межфункциональное взаимодействие на уровне всей компании должно иметь программу поддержки бизнеса и проводиться с учетом процесса цифровизации. Под цифровизацией бизнеса [10, 13] понимается применение цифровых инструментов, технологий для эффективного использования рыночных возможностей с целью повышения экономической деятельности компании. На данный момент компании не просто внедряют новые цифровые решения, а занимаются цифровой трансформацией, формируя и развивая новые бизнес-модели (рис. 1).

Рисунок 1 показывает, что создание новой модели бизнеса в условиях цифровой трансформации подразумевает ее включение в экосистему, производство, логистические процессы и корпоративные функции с применением цифровых инструментов. На рисунке 1 показано, что разрыв между лидерами и отстающими компаниями определен на основе индекса цифровизации бизнеса (Business Digitalization Index, BDI). Индекс BDI рассматривается как инструмент оценки бизнеса, показывающий соответствие лучшим мировым практикам внедрения цифровых технологий, и определяет уровень готовности компаний к цифровой трансформации по шкале от 0 до 100 процентных пунктов.

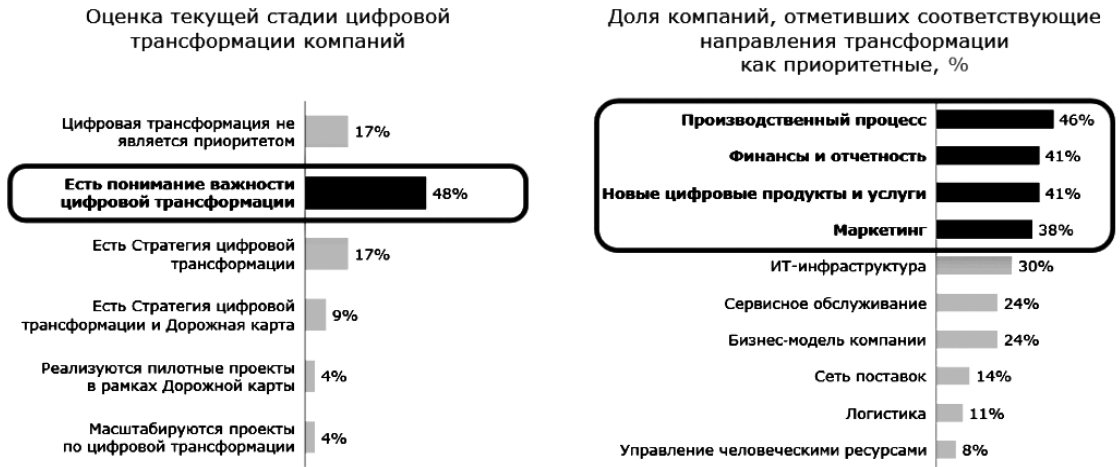
На рисунке 2 отображены показатели определения стадий цифровой трансформации в бизнес-компаниях, которые включают наличие стратегии цифровой трансформации, дорожной карты ее реализации, а также пилотные проекты, IT-инфраструктуру.

Рисунок 2 демонстрирует, что только 48% компаний принимают принципы цифровизации и имеют достаточную мотивацию руководителя, что соответствует первой стадии цифровой трансформации бизнеса. При этом 38–46% компаний производят установку CRM, ERP и осуществляют выработку решений на основе цифровых



Источник: [7].

Рис. 1. Цифровая трансформация компаний
Fig. 1. Digital transformation of companies



Источник: [7].

Рис. 2. Стадии цифровой трансформации компаний
Fig. 2. Stages of digital transformation of companies

данных, что, в свою очередь, соответствует второй стадии цифровой трансформации. Таким образом, цифровая трансформация бизнеса находится на начальном этапе.

Компании осознают значимость цифровизации, важность цифровых решений, необходимость поддержки бизнеса. Но все новое, неизвестное вызывает ряд вопро-

сов. В первую очередь понимание того, что относится к приоритетным расходам для компании на данном этапе развития. Кроме того, бизнес не всегда имеет необходимые внутренние ресурсы и свободные средства для внедрения цифровых инструментов и поэтому должен найти решение и для этой задачи.

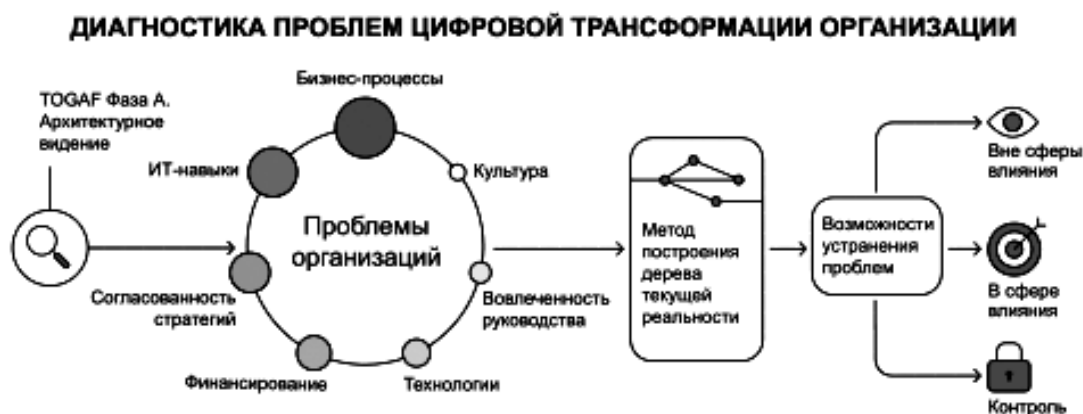
Архитектура предприятия – это управленческая инженерная дисциплина, представляющая исчерпывающий обзор предприятия, включая стратегическое планирование, организационное планирование, управление взаимодействиями, улучшение бизнес-процессов, управление информацией, знаниями и операциями [11]. Именно выстраивание архитектуры предприятия позволит определять цели с учетом производственных возможностей организации: развитие современных цифровых каналов для взаимодействия с разными целевыми группами, формирование ИТ-инфраструктуры предприятия, выработка цифровых решений, направленных на корректирующие уточнения по совершенствованию деловой активности. На рисунке 3 представлен алгоритм диагностики проблем цифровой трансформации компании, показывающий важность архитектурного видения компании на основе метода ToGaf.

Именно поэтому компании, имеющие проблемы (неразвитые ИТ-навыки сотрудников, несогласованные бизнес-процессы и стратегии, низкую производительность, малую скорость предоставления услуг), применяющие цифровые технологии частично или имеющие слабую интеграцию цифровых инструментов, игнорирование целей те-

кущей реальности, в современных реалиях не всегда получают запланированный эффект. Следовательно, именно определение слабых мест компании в ориентации на повышение, применение поддержки бизнеса в условиях быстро изменяющейся цифровой среды становится актуальным.

Под поддержкой бизнеса понимаются мероприятия по созданию благоприятного предпринимательского климата. Поддержка бизнеса представляет собой комплекс решений по оказанию бизнесу разного рода услуг с целью его быстрой адаптации, по динамичному развитию, трансформации и достижению им цифровой зрелости. Как известно, цифровая зрелость напрямую связана с производительностью компании. Компании, которые на первый взгляд быстро и эффективно воплощают в жизнь новые бизнес-процессы, на протяжении достаточно продолжительного времени внедряли разные инновации – инструменты, технологии, успешно реализовывали инновационные подходы и только потом постепенно переходили к инициативам по цифровой трансформации.

Взаимосвязь этапов цифровой трансформации, предусматривающих адаптацию внешних функций к изменениям внеш-



Источник: [5].

Рис. 3. Проблемы цифровой трансформации компании

Fig. 3. Problems of the company's digital transformation

ней среды, предиктивную аналитику данных, анализ в системах PLM, MES, цифровое отображение процессов, объединение компонентов в сети, компьютеризацию всех основных компонентов производств, показаны на рисунке 4 с отображением вопросов, поднимаемых на каждом этапе.

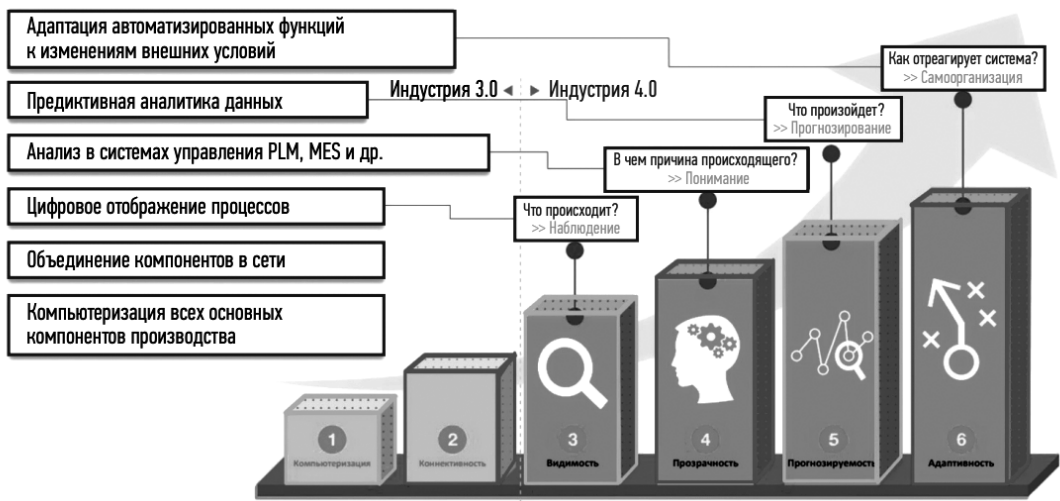
Стоит отметить, что успех цифровой трансформации на каждом этапе определен выбором новой бизнес-модели. Следовательно, цифровая трансформация бизнеса предполагает и цифровую трансформацию бизнес-моделей, заключающуюся в формировании оптимальной современной модели ведения деловой активности на основе современных цифровых технологий. Основной отличительной чертой цифровых моделей является слабая подверженность внешнему влиянию. Из этого вытекает возможность поддержания высокой прибыльности и значительное снижение издержек [12].

Нельзя не отметить, что в динамичных условиях цифровой экономики государство активно формирует и реализует меры поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). В России под-

держка бизнеса осуществляется на государственном, региональном и муниципальном уровнях. Это так называемая поддержка из внешней среды, в которой выделяют четыре вида поддержки – финансовую, образовательную, юридическую, имущественную (табл. 1).

Обозначенные четыре типа поддержки бизнеса стоит рассматривать как крупные направления, каждое из которых включает определенные меры поддержки и активно развивается. В 2020 году бизнесу было предоставлено 50 мер поддержки [15]. В 2022 году запущена цифровая платформа МСП. Данная платформа создана и запланирована развиваться как экосистема, позволяющая бизнесу получать актуальные ответы от министерств, ведомств, банков и фондов поддержки предпринимательства [9], по всем обозначенным типам поддержки (табл. 2).

Из данных таблицы 2 можно заключить, что с развитием мер поддержки бизнеса нормативные акты, регламентирующие указанные меры, совершенствуются и имеют положительную динамику, направленную на защиту бизнеса (табл. 3).



Источник: [1].

Рис. 4. Этапы цифровой трансформации
Fig. 4. Stages of digital transformation

Таблица 1. Типы поддержки бизнеса

Table 1. Types of business support

Тип поддержки <i>Type of support</i>	Источники предоставления информации и возможной поддержки <i>Sources of information and possible support</i>
Финансовая поддержка	Банк России. Бизнес-инкубаторы (Высшая школа экономики, МГУ им. М. В. Ломоносова, Дирекция по науке и инновациям РЭУ им. Г. В. Плеханова). Венчурные и гарантийные фонды (РВК (Фонд посевных инвестиций), Almaz Capital, Runa Capital). Площадки краудфандинга («Бумстартер», «Планета»). Региональная грантовая поддержка («Мой бизнес», Центр развития предпринимательства, Фонд содействия инновациям). Система быстрых платежей (меры поддержки от министерств, ведомств, банков, страховых компаний, институтов развития)
Бесплатная образовательная поддержка	Местные порталы малого и среднего бизнеса. Корпорация МСП: «Азбука предпринимателя», «Школа предпринимательства». Банк России: видеоблог «Деньги для дела» и портал «Финансовая культура»
Правовое и бухгалтерское сопровождение	Портал «Мой бизнес». Торгово-промышленная палата
Льготная аренда помещений и имущественная поддержка	Портал «Мой бизнес». Корпорация МСП

Источник: составлено авторами по материалам [9, 14, 15].

Таблица 2. Государственные меры поддержки

Table. 2. Government support measures

Виды поддержки <i>Types of support</i>	Законодательные акты <i>Legislative acts</i>
Мораторий на плановые проверки бизнеса	Постановление Правительства РФ от 28.05.2022 № 977 «О мерах валютного контроля в условиях внешнего санкционного давления». Постановление Правительства РФ от 24.03.2022 № 448 «Об особенностях осуществления государственного контроля (надзора), муниципального контроля в отношении аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий»
Кредитные каникулы	Федеральный закон от 08.03.2022 № 46-ФЗ: ст. 13
Льготное кредитование МСП	Постановление Правительства РФ от 16.08.2022 № 1420. Постановление Правительства РФ от 07.06.2021 № 1513
Налоговые льготы	Федеральный закон от 04.10.2014 № 284-ФЗ
Лицензирование и разрешительные режимы	Постановление Правительства РФ от 12.03.2022 № 353 «Об особенностях разрешительной деятельности в Российской Федерации в 2022 году»

Окончание табл. 2

Прочие меры поддержки <i>Other support measures</i>
Постановление Правительства от 20.07.2022 № 1306
Федеральный закон от 29.11.2014 № 377-ФЗ «О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя»
На 20 лет вводят мораторий на Курильских островах для новых организаций на некоторые виды налогов: на прибыль, транспорт, землю, имущество. Также совокупную ставку страховых взносов снизят до 7,6%
При снижении стоимости чистых активов АО и ООО на конец 2022 года не нужно будет ликвидировать компанию и снижать уставной капитал (в соответствии с п. 4 и 6 ст. 35 Закона об АО, а также п. 4 ст. 30 Закона об ООО). Если ИП и организации получили государственные субсидии на развитие промышленных проектов, им дадут дополнительные 12 месяцев для исполнения обязательств. В этот период их нельзя оштрафовать или требовать вернуть деньги
Смягчили правила исполнения госконтрактов. Если из-за форс-мажора нельзя исполнить договор по Закону № 44-ФЗ, который заключили до 01.01.2023, поставщик и госзаказчик вправе изменить условия. Изменения принимают на основании решения Правительства РФ, руководства субъекта РФ или местной администрации в зависимости от уровня закупок – федерального, регионального, муниципального

Источник: составлено авторами по материалам [9, 14, 15].

Таблица 3. Негосударственные меры поддержки

Table 3. Non-state support measures

Организации, поддерживающие бизнес <i>Organizations supporting business</i>	Виды поддержки <i>Types of support</i>
Ozon	С 1 марта по 30 июня 2022 года продавцы могли бесплатно хранить на складах маркетплейса электронику, детские и некоторые сезонные товары
«Яндекс.Маркет»	Установил самый низкий тариф для продавцов – до 1% от его суммы
AliExpress	Для новых продавцов установил комиссию 0% на первые 100 товаров. Бесплатная доставка и упаковка первых 200 заказов со склада AliExpress либо первых 100 заказов со склада маркетплейса или партнера
Wildberries	На поддержку продавцов планирует потратить около 7,2 млрд рублей
Delivery Club	Программа поддержки Instagram ¹ -кондитеров. Они до конца года могут принимать заказы без комиссии, если доставляют их самостоятельно
Организации, поддерживающие бизнес в конкретных случаях <i>Organizations that support business in specific cases</i>	
Забизнес.рф	Несанкционированное давление

¹ Принадлежит компании «Meta», признанной экстремистской организацией, и запрещена в Российской Федерации.

Окончание табл. 3

Минэкономразвития России	Социальное предпринимательство, сельское хозяйство, развитие экотуризма, производство товаров первой необходимости
Минсельхоз России	Предприятия сферы АПК
Фонд содействия инновациям	Предприятия сферы науки и техники
Фонд поддержки предпринимательства	Профессиональная экспертиза бизнес-проектов

Источник: составлено авторами по материалам [9, 14, 15].

Представленные в таблице 3 данные показывают, что в нашей стране в развитии бизнеса заинтересованы не только сам бизнес, не только государство, предоставляющее различные программы поддержки, но и крупные игроки рынка, оказывающие посреднические услуги, что, с одной стороны, способствует развитию нормальной конкуренции, а с другой стороны, оказывает поддержку бизнесу.

Поддержка внутри бизнеса в нашей стране находится на начальном этапе, «этапе внедрения», и требует тщательной проработки, а также значительных финансовых вложений. До недавнего времени компании, которые могли финансово себе это позволить, за получением консультационных, финансовых, аудиторских услуг предпочитали обращаться к специализированным консалтинговым и аудиторским компаниям. Сейчас именно отделы поддержки бизнеса занимаются вышеобозначенными вопросами. Функции отдела поддержки бизнеса представлены на рисунке 5.

Эффективность реализуемых бизнес-процессов определяется по таким показателям, как рентабельность и прибыль. В свою очередь, достижение плановых показателей (рис. 6) зависит от четко проработанных планов развития, грамотного расчета стратегических шагов, мероприятий, а также мониторинга и своевременной корректировки по межфункциональному взаимодействию отделов компании.

Роль отдела поддержки бизнеса в достижении плановых показателей с целью повышения конкурентоспособности предприятия заключается в выработке решений:

- 1) по повышению собственной производительности;
- 2) сокращению расходов предприятия;
- 3) стратегическому расширению;
- 4) оперативному реагированию на современные рыночные условия;
- 5) усилению имиджа компании.

Все эти решения отдела поддержки бизнеса стоит рассматривать как помощь компании в целом и отдельным подразделениям для прохождения цифровой трансформации и перевода бизнес-процессов в автономный режим с решением рабочих задач открыто, оперативно и эффективно. Результативность поддержки бизнеса выражается в достижении поставленных стратегических целей и задач и рассматривается как центр выработки решений по применению высокопроизводительных и инновационных цифровых инструментов.

Отдельное внимание уделяется цифровому рабочему месту, которое содержит в себе необходимые технологии для осуществления рабочей деятельности на современном рабочем месте – как действующие, так и те, которые еще предстоит внедрить: от HR-приложений до основных бизнес-приложений, обмена мгновенными сообщениями и корпоративных инструментов

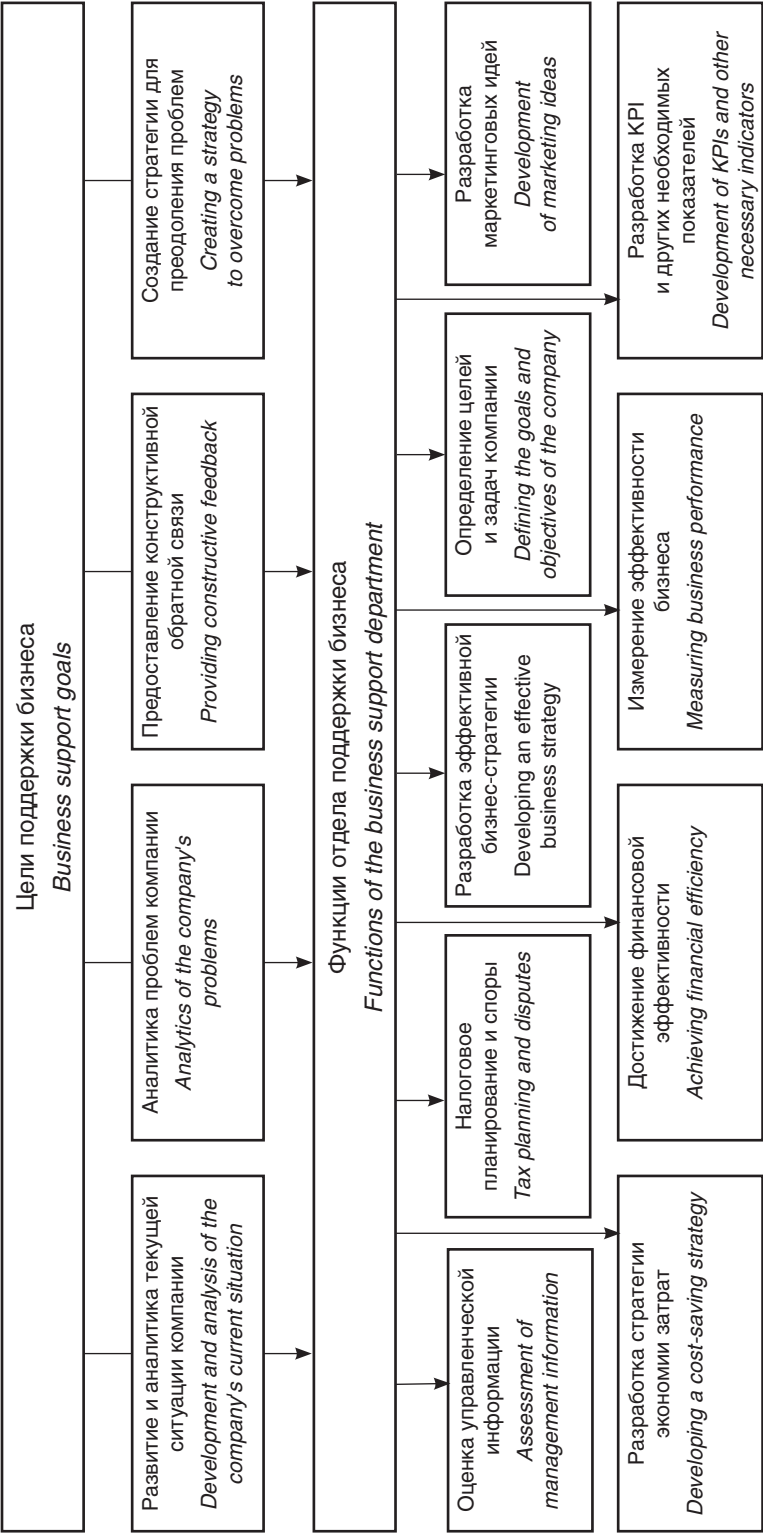


Рис. 5. Цели поддержки бизнеса
Fig. 5. Goals of support the business

Финансовые показатели ▪ Прибыль ▪ Цена ▪ Факт на план ▪ Себестоимость продуктов и услуг ▪ Временная задолженность по продажам ▪ Продажи по территориям и секторам	Показатели по процессам ▪ Работа с клиентами ▪ Процент дефектов продукта или услуги	Показатели по клиентам ▪ Пожизненная ценность клиента ▪ Затраты на привлечение клиентов ▪ Удовлетворенность клиентов и их удержание ▪ Индекс лояльности потребителей	Показатели по персоналу ▪ Процент текучести кадров ▪ Количество откликов на должность ▪ Удовлетворенность сотрудников
--	--	---	--

Источник: составлено авторами на основе [16].

Рис. 6. Ключевые показатели эффективности бизнеса

Fig. 6. Key business performance indicators

социальных сетей, а также виртуальных собраний.

В таблице 4 представлены цифровые инструменты поддержки бизнеса, каждый из которых стоит рассматривать как долгосрочную инвестицию.

В таблице 4 рассмотрены наиболее актуальные цифровые инструменты – цифровое рабочее место [18], мобильность, постоянный доступ к данным и ресурсам, совместная работа, решение задач на новом, «цифровом» уровне, успех реализации стратегии цифровой трансформации компании, создание и управление цифровым контентом,

высокие стандарты безопасности данных, автоматизация различных кадровых процессов, которые способствуют выведению компании на продвинутый уровень и повышают ее конкурентоспособность.

Нельзя не учитывать условия неопределенности, которые становятся нормой для функционирования любого бизнеса, а именно COVID-19, последствия после пандемии в 2021 году, усложнение взаимоотношений между странами в связи со специальной военной операцией в 2022 году. В этих условиях бизнес организовал бизнес-процессы таким образом, чтобы сотрудники имели

Таблица 4. Цифровые инструменты поддержки бизнеса

Table 4. Digital business support tools

Задачи бизнеса <i>Business objectives</i>	Цифровые инструменты <i>Digital tools</i>		Результат <i>Result</i>
Краудсорсинг	• пакетные программы совместной работы; • социальные интернет-платформы совместного пользования; • сервисы для управления проектами	• Microsoft Office 365: Word, Excel, Teams, Outlook и OneDrive; • Gmail, Docs, Drive и Calendar; • LumApps	Управление данными, выполнение бизнес-функций, адаптация к новой цифровой эре
Мобильность	Программное обеспечение CMS	• Tilda; • WordPress; • Prestashop; • Drupal	Создание и управление цифровым контентом (веб-сайты и мобильные приложения)

Окончание табл. 4

Задачи бизнеса <i>Business objectives</i>	Цифровые инструменты <i>Digital tools</i>		Результат <i>Result</i>
Коммуникация	Цифровые коммуникационные платформы	• Slack; • Microsoft Teams; • Skype; • Zoom; • Google Chat; • Bitrix	Централизация важной информации, общение на новом уровне с помощью видеоконференций и личных разговоров
Сотрудничество	• цифровые инструменты для подбора персонала; • системы для автоматизации различных кадровых процессов	• HeadHunter; • TalentSoft; • SmartRecruiters; • 1C; • Sage; • NetSuite; • SAP ERP	Экономия времени на разборе резюме или собеседовании с неквалифицированными кандидатами
Продуктивность	• CRM-системы; • облачные хранилища; • системы цифрового учета	• CRM-системы: Salesforce, Hubspot, Freshdesk; • облачные хранилища: Google Drive, OneDrive и DropBox	Высокие стандарты безопасности

Источник: составлено автором на основе [16].

удаленный доступ, были выстроены взаимоотношения с поставщиками и другими контактными аудиториями, то есть деловая активность бизнеса поддерживается в том числе посредством применения цифровых инструментов, наличия облачных хранилищ, что на сегодняшний день становятся незаменимым для поддержания жизнедеятельности организации в любое время и из любого места. И это только часть вопросов, которые бизнес был вынужден решать быстро и эффективно.

Заключение

Создание систем поддержки бизнеса, являясь приоритетом для динамичного развития компаний и формирования новых моделей бизнеса, не может проводиться без учета процесса цифровизации.

В работе было проанализировано значение поддержки бизнеса компании для

удержания конкурентного преимущества и повышения устойчивости бизнеса, важность развития внутренней поддержки бизнеса. Обозначено, что при переходе бизнеса от цифровизации к цифровой трансформации его бизнес-стратегия разработки уникальных товарных предложений, оперативное реагирование на рыночные тенденции и создание новой модели бизнеса должны базироваться на программе поддержки бизнеса, которая формируется в соответствии с лучшими мировыми практикам внедрения цифровых технологий в бизнес.

Изучены ключевые аспекты, существующие типы и виды поддержки бизнеса, а именно понятийный аппарат, этапы цифровой трансформации компании, архитектура предприятия, цифровая трансформация бизнес-моделей, цифровые инструменты как долгосрочные инвестиции. Выявлена необходимость формирования отдела под-

держки бизнеса с целью быстрого достижения компаниями цифровой зрелости.

Аргументирована динамика развития поддержки бизнеса в России, отражающая данную тенденцию как систему, включающую государственную и негосударственную поддержку, равно как и поддержку со стороны крупных игроков рынка, оказывающих посреднические услуги.

Запущенные в 2022 году пилотные проекты, такие как «Цифровая платформа МСП», на которой представлено 4 вида поддерж-

ки, свидетельствуют о том, что государство формирует экосистему, функционирующую на цифровых инструментах, цифровых решениях.

Таким образом, эффективное функционирование бизнеса отражается на эффективном развитии экономики страны. Следовательно, важно продвигать, развивать действующие программы поддержки бизнеса, создавать новые эффективные механизмы, чтобы помочь бизнесу решить проблемы, с которыми он сталкивается.

Список литературы

1. Быханов С. «К.У.П.О.Л.» – система управления производственными процессами для «Индустрии 4.0» // CONTROL ENGINEERING РОССИЯ. 2019. № 5 (83). С. 62–65.
2. Горелова Т. П., Серебровская Т. Б. Цифровая трансформация логистического бизнеса // Современная конкуренция. 2022. Т. 16. № 2. С. 101–112. DOI: 10.37791/2687-0657-2022-16-2-101-11.
3. Горелова Т. П., Серебровская Т. Б. Цифровая трансформация сферы услуг и клиентского опыта // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 12. С. 125–140. DOI: 10.46486/0234-4505-2021-12-125-140.
4. Демидова Н. Е., Шершова Е. В. Анализ малого и среднего бизнеса в России: проблемы и перспективы развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 12-2. С. 284–290. DOI: 10.17513/vaael.1508.
5. Долганова О. И., Деева Е. А. Готовность компании к цифровым преобразованиям: проблемы и диагностика // Бизнес-информатика. 2019. Т. 13. № 2. С. 59–72. DOI: 10.17323/1998-0663.2019.2.59.72.
6. Зотова И. В. Влияние цифровой трансформации экономики на предпринимательские компетенции // Современная конкуренция. 2018. Т. 12. № 2 (68) – 3 (69). С. 30–40.
7. Опротить и продать: зачем бизнесу участвовать в исследованиях [Электронный ресурс] // ИННОПРОМ. 21.05.2019. URL: https://expo.innoprom.com/media/letters/oprosit-i-prodat-zachem-biznesu-uchastvovat-v-issledovaniyakh-/offer_agreement_121021.pdf (дата обращения: 05.10.2022).
8. Орлова Л. Н., Ильин А. Б., Сизова Ю. С. Предпринимательские риски в условиях цифровизации экономики на примере России // Современная конкуренция. 2020. Т. 14. № 1 (77). С. 76–85. DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-1-76-85.
9. Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2022 года [Электронный ресурс] // Бизнес.ру. 15.03.2022. URL: <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy> (дата обращения: 05.10.2022).
10. Пять уровней цифровизации бизнеса: как в России стать компанией будущего [Электронный ресурс] // РБК. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60b4cb349a79473d14ea025f> (дата обращения: 22.09.2022).
11. Рудь В., Ананьин В. Архитектура цифрового предприятия [Электронный ресурс]. URL: <https://4cio.ru/content/4CDTO/%D0%90%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0%20%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F.pdf> (дата обращения: 25.09.2022).
12. Трансформация бизнес-модели [Электронный ресурс] // Коммерческий директор. URL: <https://www.kom-dir.ru/article/3945-transformatsiya-biznes-modeli> (дата обращения: 10.09.2022).
13. Ценжарик М. К., Крылова Ю. В., Шешенко В. И. Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36. № 3. С. 390–420. DOI: 10.21638/SPBU05.2020.303.
14. Цифровая платформа МСП. URL: <https://mcp.pf/> (дата обращения: 15.10.2022).

15. 50 мер поддержки бизнеса в 2020 году в одной таблице [Электронный ресурс] // Мой бизнес. URL: <https://mbnso.ru/articles/mer-y-podderzhki/50-mer-podderzhki-biznesa-v-2020-godu-v-odnoy-tablitse/> (дата обращения: 05.09.2022).
16. Doyle L. What Is Digital Communication? | In-Demand Skills and Careers // Northeastern University. January 25, 2019. URL: <https://www.northeastern.edu/bachelors-completion/news/what-is-digital-communication/> (дата обращения: 25.08.2021).
17. Frey Ch. How do you Connect Innovation to Business Strategy? // InnovationManagement. URL: <https://innovationmanagement.se/2008/03/19/how-do-you-connect-innovation-to-business-strategy/> (дата обращения: 07.09.2022).
18. The digital workplace: Think, share, do. Transform your employee experience // Deloitte. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/be/Documents/technology/The_digital_workplace_Deloitte.pdf (дата обращения: 20.08.2022).

Сведения об авторах

Горелова Тамара Петровна, ORCID 0000-0003-3546-9426, канд. экон. наук, доцент, департамент логистики и маркетинга, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия, Tamara.gorelova2013@gmail.com

Серебровская Тамара Борисовна, ORCID 0000-0003-0878-1983, канд. пед. наук, доцент, кафедра иностранных языков, Университет «Синергия», Москва, Россия, tserebrovskaya@yandex.ru

Статья поступила 11.01.2023, рассмотрена 03.02.2023, принята 20.02.2023

References

1. Bykhanov S. «K.U.P.O.L.» – sistema upravljeniya proizvodstvennymi protsessami dlya «Industrii 4.0» [“K.U.P.O.L.” – production process management system for “Industry 4.0”]. *CONTROL ENGINEERING ROSSIYa*, 2019, no.5(83), pp.62-65.
2. Gorelova T. P., Serebrovskaya T. B. Digital transformation of logistics business. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2022, vol.16, no.2, pp.101-112 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2022-16-2-101-11.
3. Gorelova T. P., Serebrovskaya T. B. Digital transformation of the service industry and customer experience. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*=International Journal of Management Theory and Practice, 2021, no.12, pp.125-140 (in Russian). DOI: 10.46486/0234-4505-2021-12-125-140.
4. Demidova N. E., Shershova E. V. Analysis of small and medium businesses in Russia: Problems and prospects for development. *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava*, 2020, no.12-2, pp.284-290 (in Russian). DOI: 10.17513/vaael.1508.
5. Dolganova O. I., Deeva E. A. Company readiness for digital transformations: problems and diagnosis. *Biznes-informatika*=Business Informatics, 2019, vol.13, no.2, pp.59-72 (in Russian). DOI: 10.17323/1998-0663.2019.2.59.72.
6. Zotova I. The impact of the digital transformation of the economy on entrepreneurial competencies. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2018, vol.12, no.2(68)-3(69), pp.30-40 (in Russian).
7. Survey and sell: Why companies should participate in research. INNOPROM, 21.05.2019. Available at: https://expo.innoprom.com/media/letters/oprosit-i-prodat-zachem-biznesu-uchastvovat-v-issledovaniyakh-offer_agreement_121021.pdf (accessed 05.10.2022) (in Russian).
8. Orlova L. N., Ilyin A. B., Sizova Yu. S. Entrepreneurial risks in the conditions of economy digitalization o as exemplified by Russia. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2020, vol.14, no.1(77), pp.76-85 (in Russian). DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-1-76-85.
9. *Podderzhka malogo biznesa: gosprogrammy 2022 goda* [Small business support: state programs of 2022]. *Biznes.ru*, 15.03.2022. Available at: <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy> (accessed 05.10.2022).
10. *Pyat' urovnei tsifrovizatsii biznesa: kak v Rossii stat' kompaniei budushchego* [Five levels of business digitalization: how to become a company of the future in Russia]. *RBK*. Available at: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60b4cb349a79473d14ea025f> (accessed 22.09.2022).

11. Rud V., Ananin V. *Arkhitektura tsifrovogo predpriyatiya* [Architecture of a digital enterprise]. Available at: <https://4cio.ru/content/4CDTO/%D0%90%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0%20%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F.pdf> (accessed 25.09.2022).
12. *Transformatsiya biznes-modeli* [Transformation of the business model]. *Kommercheskii direktor*. Available at: <https://www.kom-dir.ru/article/3945-transformatsiya-biznes-modeli> (accessed 10.09.2022).
13. Tsenzharik M. K., Krylova Yu. V., Steshenko V. I. Digital transformation of companies: Strategic analysis, influence factors and models. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*. Ekonomika=St. Petersburg University Journal of Economic Studies, 2020, vol.36, no.3, pp.390-420 (in Russian). DOI: 10.21638/spbu05.2020.303.
14. *Tsifrovaya platforma MSP* [Digital platform of SMEs]. URL: <https://mcn.pф/> (accessed 15.10.2022).
15. *50 mer podderzhki biznesa v 2020 godu v odnoi tablitse* [50 business support measures in 2020 in one table]. *Moi biznes*. Available at: <https://mbnso.ru/articles/mery-podderzhki/50-mer-podderzhki-biznesa-v-2020-godu-v-odnoy-tablitse/> (accessed 05.09.2022).
16. Doyle L. What Is Digital Communication? | In-Demand Skills and Careers. Northeastern University, January 25, 2019. Available at: <https://www.northeastern.edu/bachelors-completion/news/what-is-digital-communication/> (accessed 25.08.2021).
17. Frey Ch. How do you Connect Innovation to Business Strategy? *InnovationManagement*. Available at: <https://innovationmanagement.se/2008/03/19/how-do-you-connect-innovation-to-business-strategy/> (accessed 07.09.2022).
18. The digital workplace: Think, share, do. Transform your employee experience. Deloitte. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/be/Documents/technology/The_digital_workplace_Deloitte.pdf (accessed 20.08.2022).

About the authors

Tamara P. Gorelova, ORCID 0000-0003-3546-9426, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Logistics and Marketing Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, Tamara.gorelova2013@gmail.com

Tamara B. Serebrovskaya, ORCID 0000-0003-0878-1983, Cand. Sci. (Ped.), Associate Professor, Foreign Languages Department, Synergy University, Moscow, Russia, tserebrovskaya@yandex.ru

Received 11.01.2023, reviewed 03.02.2023, accepted 20.02.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-68-82

Формы взаимодействия участников в цепях поставок: полная интеграция против автономного функционирования

С. Н. Любяченко^{1*}

¹ Новосибирский государственный университет экономики и управления (НГУЭУ), Новосибирск, Россия

* lubsofia@yandex.ru

Аннотация. Восстановление производственно-экономического потенциала российских предприятий в условиях экономической войны обуславливает необходимость поиска наиболее эффективных форм организации деятельности фирм в цепях поставок, позволяющих повысить степень их конкурентоспособности на рынках. Актуальность данной задачи повысилась в условиях дипломатической изоляции и введения экономических санкций, повлиявших на распад основных технологических и логистических цепочек. В данных обстоятельствах особое значение приобретает необходимость понимания того, какая структура отрасли даст наибольшее приращение объемов производства продукции и минимальные цены при сохранении устойчивости цепочек поставок. Целью исследования является определение принципов и оптимальных форм организации деятельности фирм в цепях поставок с позиции рыночной эффективности и прибыльности самих участников. Поставленная цель предопределила решение следующих задач: проведен сравнительный анализ двух вариантов взаимодействия участников цепи – автономного функционирования и полной вертикальной интеграции; идентифицирована модель контрактных отношений фирм, позволяющая им получать максимальную прибыль; определен наиболее привлекательный вариант организации цепи с позиции потребителя (объемов выпуска и цены); разработана экономико-математическая модель расчета оптимальных параметров деятельности в цепи поставок промышленного предприятия для двух противоположных моделей поведения фирм. Методологическую основу исследования составляет синтез теоретико-методологических и прикладных исследований зарубежных и отечественных авторов в области теории управления цепями поставок, а также теории отраслевых рынков. *Научной новизной исследования* является методический подход к рассмотрению цепи поставок как системы, ориентированной на рыночную функцию спроса, т. е. деятельность всех участников цепи настроена на производство и продажу такого объема товара, на который предъявлен спрос. В статье предложена формальная модель, позволяющая проанализировать стимулы к вертикальной интеграции и оценить результаты альтернативных стратегий поведения фирм в цепи поставок.

Ключевые слова: цепи поставок, вертикальная интеграция, взаимодействие фирм, повышение конкурентоспособности

Для цитирования: Любяченко С. Н. Формы взаимодействия участников в цепях поставок: полная интеграция против автономного функционирования // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 2. С. 68–82. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-68-82

Forms of Interaction of Participants in Supply Chains: Full Integration Versus Autonomous Functioning

S. Lyubyashenko^{1*}

¹ *Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), Novosibirsk, Russia*

** lubsofia@yandex.ru*

Abstract. The restoration of the production and economic potential of Russian enterprises in the conditions of an economic war necessitates the search for the most effective forms of organizing the activities of firms in supply chains, which make it possible to increase their degree of competitiveness in the markets. The urgency of this task has increased in the context of diplomatic isolation and the imposition of economic sanctions that have affected the collapse of the main technological and logistics chains. In these circumstances, the need to understand which industry structure will give the largest increment in production volumes and the lowest prices while maintaining the stability of supply chains is of particular importance. The purpose of the study is to determine the principles and optimal forms of organizing the activities of firms in supply chains from the standpoint of market efficiency and profitability of the participants themselves. The set goal predetermined the solution of the following tasks: a comparative analysis of two options for the interaction of chain participants was carried out – autonomous functioning and full vertical integration; the model of contractual relations of firms is identified, which allows them to receive maximum profit; the most attractive variant of the chain organization from the position of the consumer (output volumes and prices) was determined; an economic-mathematical model has been developed for calculating the optimal parameters of activity in the supply chain of an industrial enterprise for two opposite models of firms' behavior. The methodological basis of the study is a synthesis of theoretical, methodological and applied research of foreign and domestic specialists in the field of supply chain management theory, as well as the theory of industry markets. The scientific novelty of the study is a methodical approach to considering the supply chain as a system oriented to the market function of demand, i.e. the activities of all participants in the chain are set up to produce and sell such a volume of goods for which demand is presented. The article proposes a formal model that allows one to analyze the incentives for vertical integration and evaluate the results of alternative strategies for the behavior of firms in the supply chain.

Keywords: supply chains, vertical integration, interaction of firms, increasing competitiveness

For citation: Lyubyashenko S. Forms of Interaction of Participants in Supply Chains: Full Integration Versus Autonomous Functioning. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.68-82 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-68-82

Введение

В условиях экономической блокады, связанной с введением санкций, разобщенности технологических и логистических цепочек российские предприятия частично потеряли сырьевую базу и основные рынки сбыта. Задача обеспечения технологического и производственного

суверенитета, поставленная президентом России, в условиях санкционного давления обуславливает необходимость восстановления разорванных цепей поставок и повышение производственно-экономического потенциала российских предприятий. Обострение геополитической ситуации требует пересмотра архитектуры эффективной производственной цепочки и учета интересов

не только производителя, но и потребителя. Мировая практика свидетельствует о том, что минимальные риски имеет такая цепь, при которой ее участниками является значительное число крупных организаций в виде поставщиков первого и второго уровней.

К основным задачам, которые стоят перед менеджментом современных компаний в турбулентной рыночной среде, относятся: оптимизация системы управления логистическими потоками, обновление и повышение загрузки производственных мощностей, управление запасами и внедрение современных методов управления затратами, обеспечение бесперебойной работы цепи [1]. Решение этих задач находится в области комплексного управления цепями поставок. В результате исследования влияния пандемии COVID-19 и глобализации на цепочки поставок американские специалисты получили интересные данные. По опросам компаний, лишь 6% оценили свои цепи поставок как полностью прозрачные, а 69% из них – как не полностью прозрачные. Объем мирового рынка цепочек поставок составлял 15,85 млрд долларов США на 2020 год. Ожидается, что в период с 2020 по 2027 год мировой рынок цепочек поставок будет расти в среднем на 11,2% [2]. Как показывают эти статистические данные, полученные по американской промышленности и ретейлу, цепочки поставок играют решающую роль в эффективном управлении бизнесом. Сбои в их работе могут привести к финансовым потерям в размере 62%, а снижение затрат всей цепочки поставок с 9 до 4% может удвоить прибыль [2]. Основными причинами сбоев в цепочке поставок в США в допандемический период являлись незапланированные сбои в работе ИТ (68%), неблагоприятные погодные условия (62%), потеря кадров (51%), кибератаки (50%) и пожары (44%) [2].

Таким образом, актуальность проблемы бесперебойной работы цепи требует моделирования результатов деятельности компаний при различных стратегиях поведения. Это становится возможным на основе мето-

дологического подхода теории отраслевых рынков и экономической теории, что позволяет оценить наиболее перспективные стратегии.

Степень изученности проблемы

Анализ цепей поставок является объектом изучения многих дисциплин: логистики, стратегического менеджмента, маркетинга взаимоотношений, экономики фирм. Эволюция предмета управления цепями поставок (SCM) происходила по мере роста исследований в перечисленных областях знаний. Так, наиболее популярным стал подход с позиции минимизации издержек в цепи поставок в логистике. В стратегическом и операционном менеджменте SCM рассматривается чаще всего проблема управления запасами. Теория фирмы затрагивает вопросы роста фирм, объясняет их границы на основе контрактной концепции. Развивая основную идею Коуза о том, что частично трансакции совершаются на рынке, а частично – в фирме, Уильямсон рассматривает фирму и рынок как альтернативные механизмы управления трансакциями, акцентируя внимания на преимуществах и недостатках каждого из них и аргументируя мотивы к интеграции компаний [3].

«В SCM существует свое четко определенное проблемное ядро – как организовать цепочку поставок с минимальными затратами (включая задачу выбора наилучших партнеров). Данная задача во многом совпадает с интересами экономической теории контрактов, поскольку организация цепочки поставок представляет собой, по сути, формальные и неформальные контракты между ее участниками. И здесь проблематика SCM и теории контрактов в значительной степени совпадает» [4].

В монографии О. А. Курносковой предложен механизм управления системой логистического сервиса промышленных предприятий, который представляет собой целостную систему, нацеленную на по-

вышение эффективности, качества логистического обслуживания, что обеспечивает конкурентоспособность фирм в цепи [5].

В. Я. Омельченко подчеркивает исключительность логистики в условиях глобализации и международной конкуренции. По ее мнению, глобализация экономики, современные тенденции развития мирового рынка оказывают огромное влияние на организацию производства и сбыта продукции. Жизнеспособными в перспективе оказываются те компании, которые способны быстро реагировать на потребности клиентов и рынков [6].

В работе С. А. Толкачева и других авторов рассматривается экономическая эффективность функционирования цепочек добавленной стоимости на основе внедрения цифровых технологий и платформенных решений [7]. По их мнению, фирмы в промышленном секторе склонны к локализации производственных процессов на своих собственных производственных мощностях. Это ведет к росту концентрации на рынке и усилению монополизации, что подрывает стимулы к снижению издержек и освоению новых технологий. Авторы рассматривают крупный бизнес как препятствие к переходу на инновационный путь развития и предлагают их реорганизацию в открытые производственные цепочки.

В работе В. И. Мамонова, В. А. Полуэктова проведен анализ поведения фирмы-поставщика при определении объемов поставки товара на рынок в условиях различных контрактов с использованием методологии теории вероятности [8]. Авторы дают оценку ущерба при отклонении объемов поставки от оговоренного в контракте. В данной работе также анализируются взаимоотношения между поставщиком и покупателем при осуществлении ценовой политики продажи товара со скидками и ее влияние на прибыль каждого из них.

Ряд вопросов, касающихся выбора формы взаимодействия предприятий, исследованы в работе С. П. Петрова и В. М. Гильмун-

динова. В качестве альтернативы рыночному взаимодействию рассматриваются вертикальная интеграция и вертикальные ограничивающие соглашения, а также вводится категория интеграции цепочек поставок [9].

Концепции «бизнес-экосистем», которые также используют цепочки поставок и отношения, представляющие собой нечто среднее между интеграцией и договором, рассматриваются в трудах М. Д. Рубана, А. Г. Бездудной, М. Г. Трейман, В. В. Стаценко, И. И. Бычковой. Авторы делают акцент на использовании информационных технологий как драйвера роста экономики [10–12].

Анализ источников по данной проблематике позволил установить, что теоретическая и методическая базы оценки целесообразности и эффективности интеграции участников в цепи поставок недостаточно проработаны; отсутствует методология управления цепями поставок на основе анализа функции спроса конечного потребителя. Различные дисциплины рассматривают лишь отдельные аспекты сложного процесса управления цепями поставок. В статье предпринята попытка синтезировать методологический подход теории отраслевых рынков и экономической теории, что может рассматриваться как один из элементов научной новизны.

Теоретические аспекты организации цепи поставок

Цепь поставок включает в себя множество звеньев, связанных прежде всего материальным потоком. Цепь поставок начинается с приобретения сырья, готовых материалов и комплектующих изделий у поставщиков, но не всегда заканчивается продажей готовых товаров и услуг клиенту. Современная цепь поставок также включает в себя такие функционалы, как послепродажный сервис, реверсивную и утилизационную логистику [13]. В данном исследовании рассматривается прямая цепь поставок, которая включает в себя трех участников:

поставщика, фокусную фирму (промышленную или торговую) и покупателя, участвующих в производстве и продвижении товарных потоков.

Существуют разнообразные способы организации сотрудничества предприятий в цепях поставок, но вопрос о том, какой вариант организации деятельности является наиболее эффективным для фирм и потребителей, остается малоизученным. В практике деятельности цепей поставок можно найти следующие варианты сотрудничества участников.

1. Неформальные соглашения фирм о совместной деятельности с целью осуществления совместных закупок комплектующих и полуфабрикатов, а также реализации совместных инвестиционных проектов, транспортировки грузов, исследований в области маркетинга и рекламы. Гибкость и отсутствие жестких обязательств можно считать достоинствами такой формы соглашений, однако ее недостатком является внезапный отказ от сотрудничества одного из участников в любой момент времени.

2. Долгосрочные формальные контрактные отношения, устанавливающие обязательства каждой из сторон, например на поставку сырья по фиксированным ценам при условии приобретения определенного объема. Плюсы такого соглашения очевидны: жесткие взаимные обязательства сторон, повышающие конкурентоспособность фирм и снижающие предпринимательские риски, а к минусам можно отнести потерю гибкости системы.

3. Образование стратегического союза или партнерства на основе доверия. Стратегические союзы предусматривают долгосрочные обязательства сторон, гарантирующие будущие заказы и поставки, что повышает конкурентоспособность участников цепи и снижает неопределенность окружающей среды. Однако главным недостатком таких взаимоотношений на рынке является высокая вероятность оппортунистических действий.

4. Полная вертикальная интеграция в результате приобретения фокусной фирмой контрольного пакета акций фирмы-поставщика или продавца, а также создание совместного предприятия. Эта модель поведения позволяет максимально контролировать осуществление операций и часто используется при освоении новых рынков. В этом случае доминирующая компания покупает фирму, работающую в отрасли на данном рынке, и на ее базе организует свое производство. При этом достигается сразу несколько целей. Во-первых, устраняется прямой конкурент, а во-вторых, используется уже существующая система каналов и связей внутри отрасли. Кроме того, может быть использован имидж компании, ее репутация и известность на рынке.

Если цепь поставок имеет несколько уровней, то фирмы, действующие внутри цепи, для лучшего удовлетворения потребностей конечного клиента должны кооперироваться, чтобы конкурировать не друг с другом, а с предприятиями, действующими в других цепях поставок. Таким образом, процессы кооперации и интеграции устраняют границы между организациями и делает всю цепь поставок более совершенной.

Благодаря процессу интеграции компании-участники могут оптимизировать цепь поставок с целью минимизации общих логистических издержек и максимального удовлетворения рыночного спроса. Использование механизма интеграции контрагентов в цепях поставок позволяет сократить время исполнения заказа, повысить качество логистического сервиса. Таким образом, снижение логистических рисков внутри цепей в результате сокращения транспортных, складских издержек позволяет к тому же оптимизировать и финансовые потоки фирм.

Барьерами интеграции участников цепи являются: боязнь оппортунистического поведения контрагентов, различные представления фирм относительно подходов, связанных с управлением цепями поставок; большие различия в масштабах предприятий,

которые приводят, как правило, к неравноправным партнерским отношениям; финансовые барьеры и т. п. Независимо от формы взаимодействия фирм, системный подход управления цепочками поставок позволяет синхронизировать все процессы и звенья цепи за счет объединения ресурсов и усилий всех участников. Скоординированное управление цепочками поставок повышает их эффективность.

Предпосылки анализа

Определим функцию спроса на товар в виде $P = a - bQ$. Предположим, что запасы участников цепи равны нулю, это означает, что объем выпуска продукции поставщика равен объему продаж фокусной фирмы и конечного продавца. Рассмотрим одноуровневую цепь поставок. Поставщик производит и поставляет продукцию в течение определенного промежутка времени фокусной фирме (веерная поставка отсутствует), которая после дополнительной обработки продает ее конечному продавцу.

Пусть величина q есть искомый объем поставки, которую фирма-поставщик намерена отразить в качестве условия контракта и передать по цепи. Обозначим через βp средние издержки поставщика, где коэффициент $0 < \beta < 1$, p_0 – стоимость производства поставщика (или закупочная цена товара).

Для фокусной фирмы цена p_0 , соответственно, включается в издержки наряду с дополнительными затратами, которые она добавляет при производстве продукции (или при перепродаже товара), обозначим их как c . Будем также использовать реальное

предположение о том, что изменение средних общих издержек в достаточно большом интервале выработки $[q_1, q_2]$ незначительно настолько, что им можно пренебречь (на многих предприятиях промышленного сектора с дискретным характером производства эмпирическая кривая предельных издержек характеризуется довольно «плоским дном») [8, с. 144]. То есть величина средних общих издержек (предельных издержек) для заданного интервала задается параметром c . Учитывая условия контракта, фокусная фирма должна определить такое значение цены p_f , на которое ей следует ориентироваться в производственной деятельности и при котором ожидаемая прибыль будет максимальной [9, с. 144]. Указанная величина p_f представляет собой издержки конечного продавца, который осуществляет поставку продукции на рынок по розничной цене p . Также необходимо установить ограничения экзогенных параметров a , b , c и β . Для любого рассматриваемого далее случая цена всегда соответствует условию $p \leq \alpha$, откуда следует, что $c \leq \alpha(1 - \beta)$ или $\beta \leq 1 - c/\alpha$. То есть параметры β и c взаимообуславливают друг друга. Задавая область допустимых значений для β , можно определить диапазон изменения параметра c : он одинаковый для всех случаев организации деятельности цепи в отрасли. Зная возможные диапазоны допустимых значений величин β и c , можно получать зависимости показателей цены, прибыли, объема продаж товара, цен промежуточных товаров от конкретных значений этих параметров.

Рассмотрим два случая взаимодействия на рынке участников цепи с позиции максимизации прибыли (рис. 1).

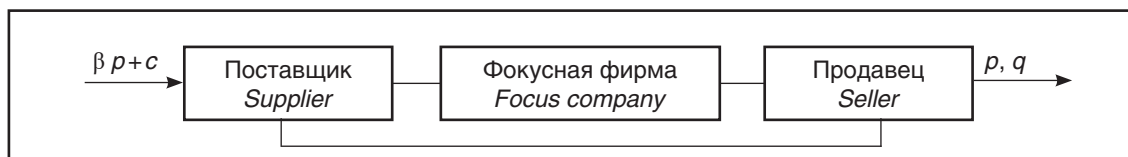


Рис. 1. Схема вертикально интегрированной цепи поставки

Fig. 1. Diagram of a vertically integrated supply chain

Случай 1. Полная интеграция участников цепи

Вертикальная интеграция является довольно привлекательной стратегией компаний, поскольку она ограничивает вход в отрасль новых фирм и усиливает рыночную власть участников цепи благодаря более низким издержкам, чем у конкурентов. Вертикальная интеграция предполагает, что фирма, действующая в отрасли, является (становится) собственником либо более ранних (интеграция первого вида, интеграция ресурсов), либо более поздних (интеграция второго вида, интеграция конечного продукта) стадий производственного процесса [14].

Экономия затрат может носить как технологический характер, так и нетехнологический, например экономия на транзакционных затратах. Экономия на затратах наиболее актуальна, когда на предприятии сырьевой отрасли имеет место чистая внутренняя экономия крупномасштабного производства, что приводит к чистой внешней экономии. В целом в данном случае можно также говорить об абсолютных стоимостных преимуществах укоренившейся фирмы за счет использования более качественных ресурсов. Вторым способом влияния фирмы при вертикальной интеграции является доминирующее положение в случае контроля за крупным предприятием отрасли, что позволяет проводить ценовую дискриминацию по отношению к сторонним клиентам.

Дадим характеристику производственно-го процесса цепи поставок. В случае вертикально интегрированной системы задача максимизации прибыли есть

$$\pi(q)^k = \max_q (P - \beta(a - bq) - c)q.$$

Следовательно, необходимым условием максимизации прибыли (условием первого порядка) будет равенство $\frac{d\pi(q)^k}{dq} = 0$, откуда определяется оптимальный объем поставки q , цена потребления p и суммарная прибыль $\pi(q)^k$:

$$q = \frac{a(1-\beta)-c}{2b(1-\beta)}, \quad p = \frac{a(1-\beta)+c}{2(1-\beta)},$$

$$\pi(q)^k = \frac{[a(1-\beta)-c]^2}{4b(1-\beta)}.$$

Отметим, что $\pi^k < 0$ при фиксированном β для любого объема выпуска, а вторая производная $\pi^k > 0$. Следовательно, $\min \pi^k = 0$ при $c < a(1-\beta)$.

Случай 2. Автономное функционирование всех участников цепи

Фокусная фирма, являясь производителем промежуточного товара, назначает цену, превышающую средние общие издержки $p_f > (p_0 + c)$ при любом объеме поставки q , что позволяет ему получить положительную чистую прибыль. Соответственно, на каждую единицу промежуточного товара фирма-производитель получит прибыль в размере $(p_f - p^0 - c)$. Фирма-потребитель для любой предложенной партнером цены промежуточного товара будет определять цену продажи товара конечному потребителю так, чтобы $p > p_f$, и которая максимизирует его прибыль [8, с. 145]. Таким образом, соотношение цен в цепи поставок представлено как $p > p_f > p_0$. На рисунке 2 представ-

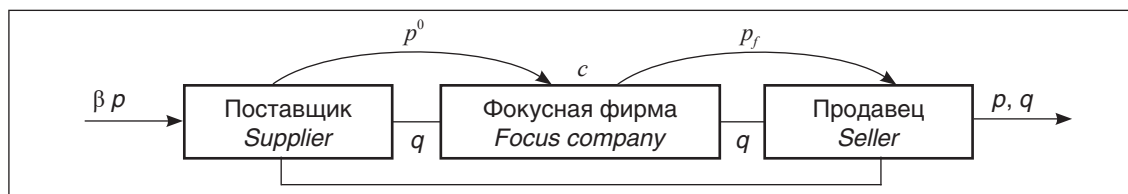


Рис. 2. Схема цепи поставки при самостоятельном функционировании фирм

Fig. 2. Scheme of the supply chain for independent functioning of firms

лены параметры взаимодействия фирм при автономном функционировании.

Для случая неинтегрированной отрасли задача поставщика есть

$$\pi(p^0) = \max_{p^0} [(p^0 - \beta(a - bq))q].$$

Приравняв производную к нулю: $\pi'(p^0) = 0$, получим $p^0 = \frac{a(2+\beta) - c(2-\beta)}{4-\beta}$, а спрос на конечный товар (следовательно, и на промежуточный товар) будет равен $q = \frac{a(1-\beta) - c}{2b(4-\beta)}$. Прибыль поставщика составит $\pi(p^0) = \frac{[a(1-\beta) - c]^2}{4b(4-\beta)}$.

Фокусная фирма решает задачу

$$\pi(p_f) = \max_{p_f} [(p_f - p^0 - c)q].$$

Из решения уравнения $\pi'(p_f) = 0$ получаем цену промежуточного продукта

$$p_f = \frac{3a + c}{4 - \beta}.$$

Прибыль фокусной фирмы равна

$$\pi(p_f) = \frac{[a(1-\beta) - c]^2}{2b(4-\beta)^2}.$$

Для третьего участника цепи – конечно-го продавца – прибыль находим из решения задачи $\pi(q) = \max_q [(p - p_f)q]$, откуда получаем розничную цену продукции $p = \frac{a(7-\beta) + c}{2(4-\beta)}$. Прибыль продавца составит $\pi(q) = \frac{[a(1-\beta) - c]^2}{4b(4-\beta)^2}$.

Для неинтегрированной отрасли имеем

$$p = \frac{a(7-\beta) + c}{2(4-\beta)}, \quad q = \frac{a(1-\beta) - c}{2b(4-\beta)},$$

$$\pi(p^0) + \pi(p_f) + \pi(q) = \frac{(7-\beta)[a(1-\beta) - c]^2}{4b(4-\beta)^2}.$$

Сравнение результатов функционирования цепи поставок при двух формах организации системы

Обращает на себя внимание разная результативность отраслевых параметров с различной структурой организации дея-

тельности в цепи. На рисунке 3 представлена суммарная прибыль цепи в двух противоположных формах взаимодействия в зависимости от затрат поставщика (β).

При сравнении суммарной отраслевой прибыли в двух вариантах организации системы получены следующие результаты:

1. При увеличении коэффициента β в обоих случаях наблюдается сокращение общей прибыли, поскольку $\pi'(\beta) < 0$. Это означает, что финансовые результаты остальных участников цепи напрямую зависят от издержек поставщика.

2. В результате высококонцентрированная отрасль при полной интеграции демонстрирует большую величину прибыли, нежели при автономном функционировании всех участников цепи.

3. Значение прибыли при полной вертикальной интеграции в 2,5 раза превышает аналогичный показатель при автономном функционировании, что связано с улавливанием синергетического эффекта – экономией на масштабе и сокращением транзакционных издержек.

Для оценки чувствительности суммарной прибыли цепи от затрат поставщика были рассчитаны коэффициенты эластичности (табл. 1).

По результатам расчетов можно увидеть сокращение коэффициентов эластичности в обоих случаях. Абсолютное значение коэффициентов выше при автономном функционировании, поскольку такая система изначально связана с более высоким уровнем затрат, прирастающих в каждом звене цепочки. Поэтому такая форма организации деятельности на рынке будет более подвержена влиянию затрат на прибыль. При снижении β с 0,4 до 0,3 (на 25%) наблюдается рост прибыли на 19% при вертикальной интеграции (на 1% сокращения затрат имеет место рост прибыли в 0,76 раз). А при автономном функционировании при снижении β на 25% наблюдается рост совокупной прибыли на 33% (на 1% затрат – рост прибыли в 1,34 раза). Эти данные

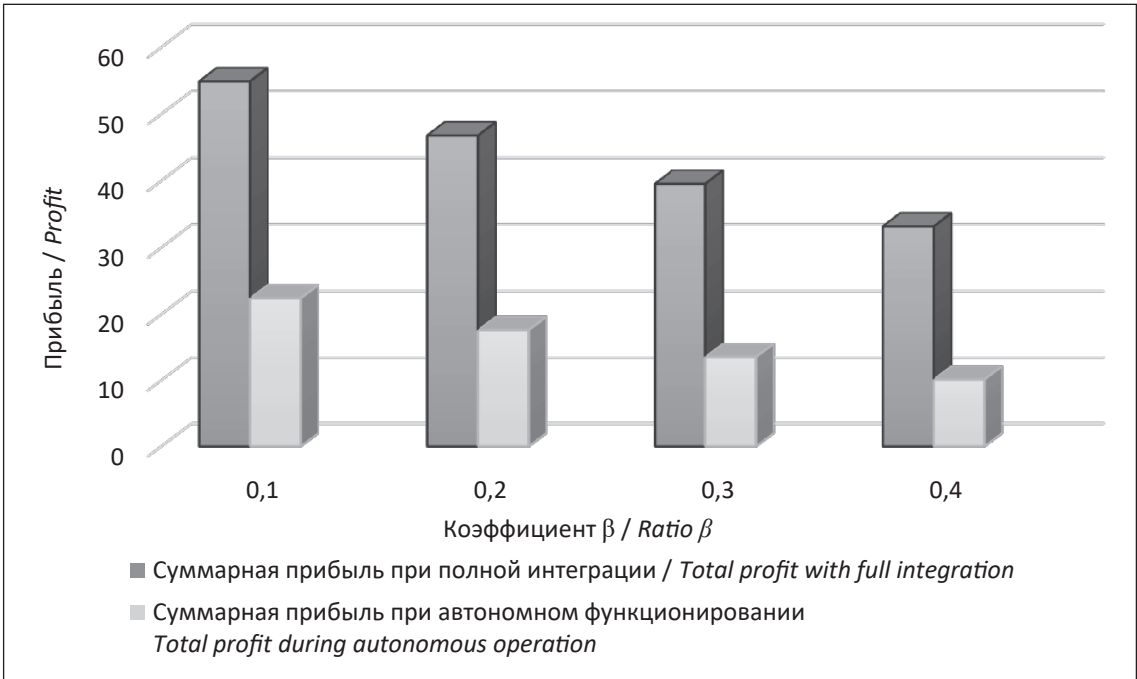


Рис. 3. Суммарная прибыль цепи при различных вариантах организации деятельности цепи поставок в зависимости от затрат поставщика (β)

Fig. 3. The total profit of the chain for various options for organizing the activities of the supply chain, depending on the costs of the supplier (β)

Таблица 1. Эластичность совокупной прибыли цепи поставок в зависимости от снижения затрат поставщика (β)

Table 1. Elasticity of the total profit of the supply chain depending on the reduction of supplier costs (β)

Затраты поставщика (β) Supplier's costs (β)	0,2	0,3	0,4
Коэффициент эластичности при вертикальной интеграции фирм в цепи Coefficient of elasticity for vertical integration of firms in the chain	0,34	0,54	0,76
Коэффициент эластичности при автономном функционировании фирм в цепи Coefficient of elasticity in the autonomous functioning of the company in the chain	0,54	0,90	1,35

позволяют понять, почему все больше компаний на Западе нацелены на сокращение затрат путем использования искусственного интеллекта и машинного обучения для управления своими процессами. Более того, многие ведущие производственные компании считают, что в ближайшем будущем они будут зависеть от искусственного

интеллекта. Это означает, что инвестиции в эту сферу будут расти. По данным Исследовательского центра FinancesOnline, 19% компаний, внедряющих элементы управления цепями поставок, используют машинное обучение для повышения точности прогнозов, а 4% компаний активно используют искусственный интеллект [15].

Рассмотрим далее другие параметры рынка: объемы поставок и рыночные цены.

На основе полученных формул построим график (рис. 4) зависимости величины поставки q от коэффициента β .

Максимальный объем производства наблюдается при полной вертикальной интеграции. Он превышает аналогичный показатель при автономном функционировании в 4,3 раза, что свидетельствует о преимуществе данного типа взаимодействия фирм для потребителя даже при увеличении уровня рыночной концентрации. Причем с ростом затрат поставщика (β) отрыв увеличивается. Несмотря на сокращение выпуска продукции с ростом β в обоих случаях, при двух вариантах организации производства в цепи поставок замечена максимальная разница в объемах производства (в 6 раз превышение q при полной интеграции фирм, когда значение $\beta = 0,4$).

Для понимания причин большей прибыли при полной интеграции фирм, кроме объемов выпуска, необходимо проанализировать цены. Для этого рассмотрим измене-

ние параметра издержек фокусной фирмы c , выраженного в единицах a , зафиксировав β на уровне 0,1. Сравнение цены продаж как важнейшего рыночного параметра представлено на рисунке 5.

Рисунок 5 демонстрирует, что при любом значении издержек (c , выраженных в единицах a) рыночная цена для конечного потребителя будет ниже при полной вертикальной интеграции, хотя с ростом затрат доминирующей фирмы по мере движения к максимально высоким издержкам ($c = 0,8a$) происходит сближение рыночных цен. Это говорит о том, что при низких издержках фокусной фирмы наиболее предпочтительной структурой для потребителя будет случай полной вертикальной интеграции.

Коэффициенты эластичности изменения цены в зависимости от изменения затрат доминирующей фирмы представлены на рисунке 6. В случае полной вертикальной интеграции коэффициенты эластичности существенно выше, чем при автономном функционировании. Это означает, что издержки фокусной фирмы (при

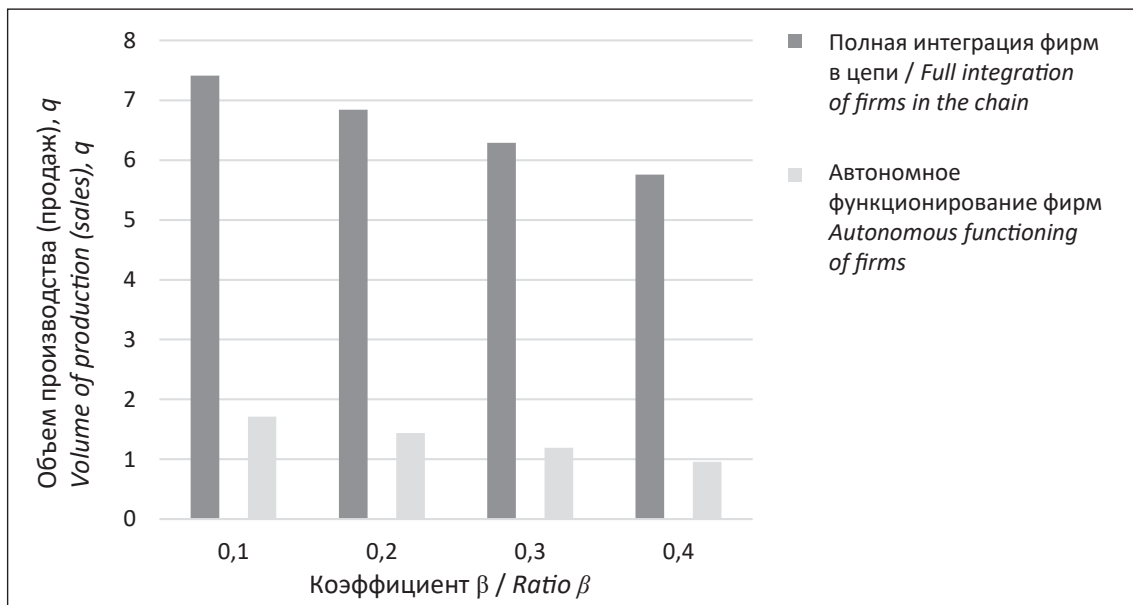


Рис. 4. Отраслевой объем производства

Fig. 4. Industry output

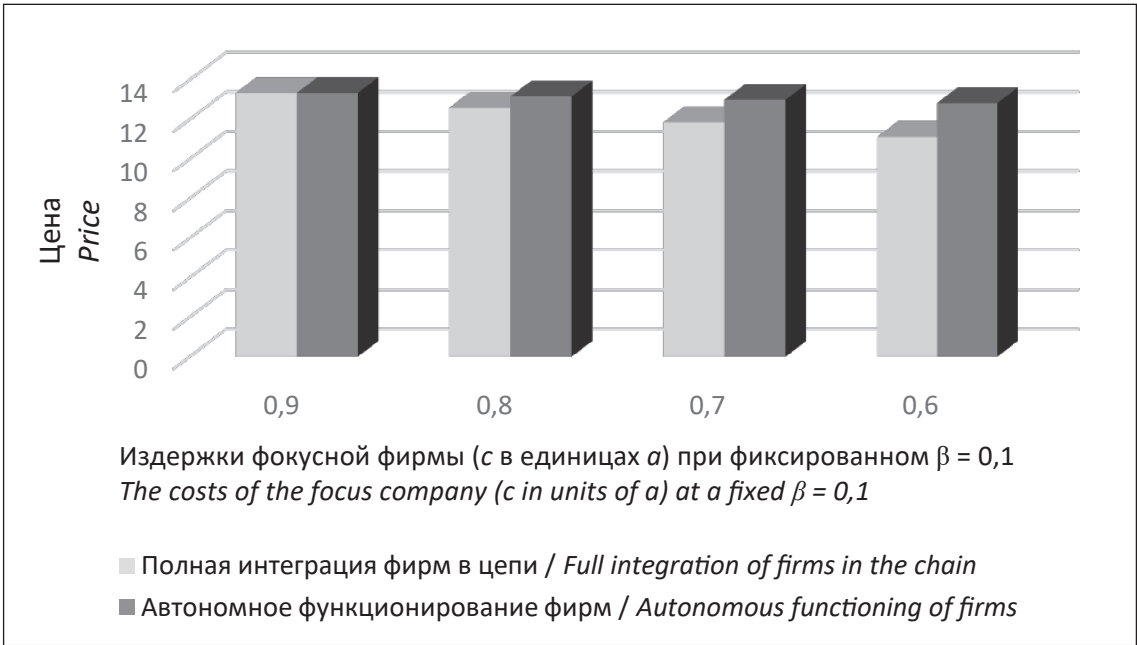


Рис. 5. Рыночная цена при различных вариантах организации деятельности фирм в цепи поставок
Fig. 5. Market price for various options for organizing the activities of firms in the supply chain

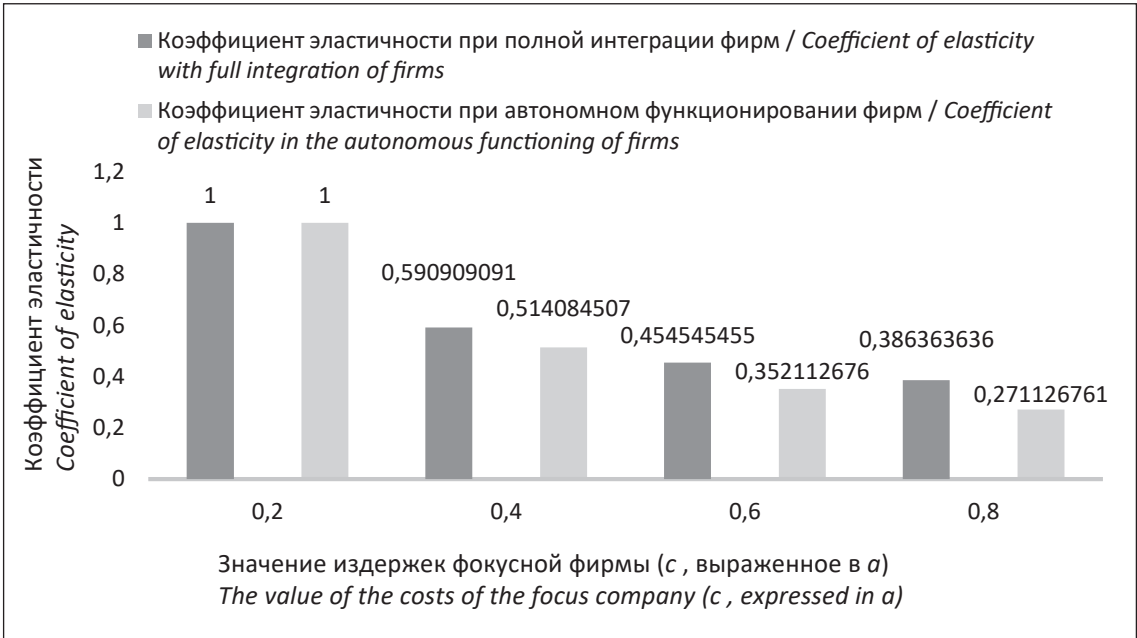


Рис. 6. Коэффициенты эластичности изменения цены в зависимости от изменения затрат доминирующей фирмы
Fig. 6. Elasticity coefficients of price changes depending on changes in the costs of the dominant firm

фиксированных затратах поставщика) оказывают большее влияние на рыночную цену, чем в противоположном случае. При максимальном росте затрат (в 4 раза) цена прирастает лишь в 2,6 раза при интегральном взаимодействии, в то время как при самостоятельном ведении деятельности всех участников цепи влияние на цену незначительное (рост в 1,08 раз).

В случае полностью автономного функционирования фирм даже резкое повышение затрат фокусной фирмы не приводит к такому же резкому повышению цены, т. е. чувствительность цены к изменению издержек оказывается существенно ниже, чем при полной вертикальной интеграции. Таким образом, с позиции отрасли рост издержек производства фокусной фирмы отрицательно влияет на рыночные цены.

При разумных допущениях о функции издержек фокусной фирмы и поставщика оказывается, что интегрированная отрасль получает большую прибыль, чем неинтегрированная, за счет больших объемов реализации, а не за счет отрицательных внешних эффектов. Эти особенности являются общими: цель вертикальной интеграции состоит также и в устранении механизма искажения цены, который всегда возникает, когда последовательно связанные фирмы добавляют свою маржу между ценой и затратами на каждой стадии производства [8]. Таким образом, аналитический инструментарий, предложенный в статье, подтверждает, что проблема «двойной надбавки» решается в условиях полной интеграции фирм в цепи, растет общественное благосостояние, т. е. излишек продавца и покупателя [16–18].

Заключение

Автором представлен новый подход к рассмотрению цепей поставок с позиции экономической теории и теории отраслевых рынков. С помощью математического аппарата проведено сравнение двух противоположных форм организации производ-

ства внутри цепей поставок – вертикальной интеграции и автономного функционирования – на основе контрактов, получены необходимые формулы для прибыли, объема поставки, цены.

При сравнении суммарных показателей прибыли, объемов производства и рыночной цены установлено:

1. Наилучшие результаты функционирования цепи поставок (низкие цены и высокие объемы выпуска) наблюдаются при полной вертикальной интеграции, что характеризует данную структуру как конкурентоспособную и более привлекательную для общества. Учитывая, что на рынках ведется конкурентная борьба не между отдельными фирмами, а между цепочками поставок, то проблема роста концентрации как угрозы реализации рыночной власти может быть частично снята. Таким образом, фирмы будут более склонны к интеграции своей деятельности, к ориентации на сотрудничество. Полная вертикальная интеграция фокусной фирмы с ключевыми поставщиками и потребителями снижает неопределенность внешней среды и дает экономии на издержках.

2. При сравнении коэффициентов эластичности изменения цены в зависимости от изменения затрат доминирующей фирмы в условиях различных вариантов организации отраслевой системы очевидно, что при полной вертикальной интеграции коэффициенты эластичности существенно выше, чем при автономном функционировании.

3. Деятельность поставщика полностью зависит от спроса конечного покупателя; результаты деятельности фокусной фирмы зависят от издержек поставщика.

4. С помощью расчета коэффициентов эластичности совокупной прибыли цепи поставок в зависимости от затрат поставщика было установлено, что автономное функционирование участников цепи характеризуется большими рисками потери прибыли при увеличении затрат в первом звене. Значения коэффициентов выше при само-

стоятельной деятельности фирм, поскольку такая система изначально связана с более высоким уровнем затрат, прирастающих в каждом звене цепочки.

Полная или частичная вертикальная интеграция приводит к росту уровня концентрации, что может ограничить конкуренцию на основном и производных рынках, но при этом повышается конкурентоспособность компаний в цепи поставок. Результаты функционирования рынка демонстрируют предпочтительность данной модели поведения фирм в цепи поставок для потребителя, поскольку он получает продукцию в большем количестве и по более низкой цене, чем в случае автономного функционирования фирм. Таким образом, предложенная модель позволяет оптимизировать процесс организации производства не только отдельных участников, но и всей цепи. В условиях западных санкций и необходимости решения задач по обеспечению роста

реальной экономики, поставленных Президентом РФ в Указе от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [19], восстановление промышленности входит в перечень приоритетных задач. Поэтому поиск наиболее эффективных форм организации производства приобретает еще большую актуальность. Рост уровня концентрации может быть оправдан повышением эффективности работы фирм и отрасли в целом.

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты позволяют использовать методический подход к управлению цепями поставок, сделать выбор модели поведения фирм на рынке и рассчитать параметры их деятельности, а также оценить вклад цепей поставок в эффективность функционирования рынков на основе анализа цен и объемов производства.

Список литературы

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под ред. Б. А. Аникина и Т. А. Родкиной. – М.: Проспект, 2013. – 344 с.
2. *Kolmar C.* 18 stunning supply chain statistics [2023]: facts, figures, and trends // Zippia. Oct. 24, 2022. URL: <https://www.zippia.com/advice/supply-chain-statistics/> (дата обращения: 18.03.2023).
3. Кузьминов Я., Юдкевич М. За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире (Нобелевская премия по экономике 2009 года – Оливер Уильямсон и Элинор Остром) // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 82–98. DOI: 10.32609/0042-8736-2010-1-82-98.
4. Сторчева М. Теория фирмы, управление цепочками поставок и маркетинг взаимоотношений // Вопросы экономики. 2014. № 1. С. 40–60. DOI: 10.32609/0042-8736-2014-1-40-60.
5. Курносова О. А. Управление системой логистического сервиса на промышленных предприятиях в условиях неоиндустриализации: механизм, методы, модели: монография; ГБУ «Институт экономических исследований». – М.: ООО «Буки Веди», 2021. – 500 с.
6. Омельченко В. Я. Стратегия развития логистических систем в условиях глобализации мировой экономики: монография / под науч. ред. проф. А. Г. Семенова. – Донецк: ДонНУ, 2008. – 371 с.
7. Толкачев С. А., Тепляков А. Ю., Фалалеева А. В. Прогнозный потенциал концепции последовательного распространения технологий широкого применения в экономике // Экономическое возрождение России. 2022. № 4 (74). С. 9–27. DOI: 10.37930/1990-9780-2022-4-74-9-27.
8. Мамонов В. И., Полуэктов В. А. Определение объема поставки продукции в цепи поставок // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 2 (47). С. 142–147. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.47.220.
9. Петров С. П., Гильмундинов В. М. Интеграция цепочек поставок как форма вертикального взаимодействия в теории фирмы // Вопросы экономики. 2022. № 3. С. 147–160. DOI: 10.32609/0042-8736-2022-3-147-160.
10. Рубан М. Д. Цифровые бизнес-экосистемы как драйвер роста стартапов // Современная конкуренция. 2022. Т. 16. № 4. С. 85–94. DOI: 10.37791/2687-0657-2022-16-4-85-94.
11. Бездудная А. Г., Трейман М. Г. Бизнес-экосистемы компаний: конкуренция или сотрудничество, развитие цифровых подходов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2021. № 4 (130). С. 129–134.

12. Стаценко В. В., Бычкова И. И. Экосистемный подход в построении современных бизнес-моделей // Индустриальная экономика. 2021. № 1. С. 45–61. DOI: 10.475776/2712-7559_2021_1_45.
13. Лосева Ю. Ю., Петрова А. В., Макрусев В. В. Управление таможенными услугами в международной цепи поставки товаров // Студенческий. 2019. № 1-2 (45). С. 15–20.
14. Чепунова С. Н. Оценка структурной концентрации и результаты функционирования рынка: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2004. – 27 с.
15. 97 Supply Chain Statistics You Must Know: 2023 Market Share Analysis & Data Why is Finances Online free Why FO is free // FinancesOnline. URL: <https://financesonline.com/supply-chain-statistics/> (дата обращения: 18.03.2023).
16. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков / пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 697 с.
17. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / под ред. В. М. Гальперина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Экон. шк., 1996. – 745 с.
18. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
19. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // Гарант. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (дата обращения: 10.03.2023).

Сведения об авторе

Любященко София Николаевна, ORCID 0000-0002-8484-5232, канд. экон. наук, доцент, кафедра экономической теории, Новосибирский государственный университет экономики и управления (НГУЭУ), Новосибирск, Россия, lubsofia@yandex.ru

Статья поступила 23.03.2023, рассмотрена 10.04.2023, принята 25.04.2023

References

1. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok. Teoriya i praktika. Osnovy logistiki: uchebnik* [Logistics and supply chain management. Theory and practice. Fundamentals of logistics: textbook]. Ed. by B. A. Anikina and T. A. Rodkina. Moscow, Prospekt Publ., 2013, 344 p.
2. Kolmar C. 18 stunning supply chain statistics [2023]: facts, figures, and trends. Zippia, Oct. 24, 2022. Available at: <https://www.zippia.com/advice/supply-chain-statistics/> (accessed 18.03.2023).
3. Kuz'minov Ya., Yudkevich M. Beyond Market: Institutions of Governance in the Complex World (Nobel Memorial Prize in Economics 2009 – Oliver Williamson and Elinor Ostrom). *Voprosy ekonomiki*, 2010, no.1, pp.82-98 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2010-1-82-98.
4. Storcheva M. Theory of the firm, supply chain management, and relationship marketing. *Voprosy ekonomiki*, 2014, no.1, pp.40-60 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2014-1-40-60.
5. Kurnosova O. A. *Upravlenie sistemoi logisticheskogo servisa na promyshlennykh predpriyatiyakh v usloviyakh neoindustrializatsii: mekhanizm, metody, modeli: monografiya* [Management of the logistics service system at industrial enterprises in the conditions of neo-industrialization: mechanism, methods, models: monograph]; Institute of Economic Research. Moscow, OOO «Buki Vedi» Publ., 2021, 500 p.
6. Omel'chenko V. Ya. *Strategiya razvitiya logisticheskikh sistem v usloviyakh globalizatsii mirovoi ekonomiki: monografiya* [Strategy for the development of logistics systems in the context of the globalization of the world economy: monograph]. Ed. by prof. A. G. Semenova. Donetsk, DonNU Publ., 2008, 371 p.
7. Tolkachev S. A., Teplyakov A. Yu., Falaleeva A. V. Predicting Potential of the Systematic Dissemination of General-Purpose Technologies Concept in the Economy. *Ekonomicheskoe vrozozhdenie Rossii*=Economic Revival of Russia, 2022, no.4(74), pp.6-27 (in Russian). DOI: 10.37930/1990-9780-2022-4-74-9-27.
8. Mamonov V. I., Poluyektov V. A. Determining the scope of supply of products in the supply chain. *Biznes. Obrazovanie. Pravo*=Business. Education. Law, 2019, no.2(47), pp.142-147 (in Russian). DOI: 10.25683/VOLBI.2019.47.220.
9. Petrov S. P., Gil'mundinov V. M. Supply chain integration as a form of vertical interaction in the theory of the firm. *Voprosy ekonomiki*, 2022, no.3, pp.147-160 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2022-3-147-160.
10. Ruban M. D. Digital business ecosystems as a growth driver for startups. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2022, vol.16, no.4, pp.85-94 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2022-16-4-85-94.
11. Bezdudnaya A. G., Treyman M. G. Business ecosystems of companies: competition or cooperation, the development of digital approaches. *Izvestiya Sankt-Petersburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 2021, no.4(130), pp.129-134 (in Russian).

12. Statsenko V. V., Bychkova I. I. Ecosystem approach in building modern business models. *Industrial'naya ekonomika*=Industrial Economy, 2021, no.1, pp.45-61 (in Russian). DOI: 10.475776/2712-7559_2021_1_45.
13. Loseva Yu. Yu., Petrova A. V., Makrusev V. V. *Upravlenie tamozhennymi uslugami v mezhdunarodnoi tsepi postavki tovarov* [Management of customs services in the international supply chain of goods]. *Studencheskii*, 2019, no.1-2(45), pp.15-20.
14. Chepunova S. N. *Otsenka strukturnoi kontsentratsii i rezul'taty funktsionirovaniya rynka. Avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Estimation of structural concentration and the results of the functioning of the market. Cand. econ. sci. dis.]. Novosibirsk, 2004, 27 p.
15. 97 Supply Chain Statistics You Must Know: 2023 Market Share Analysis & Data Why is Finances Online free Why FO is free. FinancesOnline. Available at: <https://financesonline.com/supply-chain-statistics/> (accessed 18.03.2023).
16. Scherer F., Ross D. *Struktura otraslevykh rynkov* [Structure of industry markets]. Transl. from English. Moscow, *Infra-M Publ.*, 1997, 697 p.
17. Tyrol J. *Rynki i rynochnaya vlast': teoriya organizatsii promyshlennosti* [Markets and market power: theory of industrial organization]. Ed. by V. M. Galperin, L. S. Tarasevich. St. Petersburg, *Ekon. shk. Publ.*, 1996, 745 p.
18. Kose R. *Firma, rynek i pravo* [Firm, market and law]. Transl. from English. Moscow, *Novoe izdatel'stvo Publ.*, 2007, 224 p.
19. Decree of the President of the Russian Federation "On the Strategy of Economic Security of the Russian Federation for the period up to 2030" of May 13, 2017, no.208. *Garant*. Available at: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (accessed 10.03.2023) (in Russian).

About the author

Sofia N. Lyubyashenko, ORCID 0000-0002-8484-5232, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Economic Theory Department, Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), Novosibirsk, Russia, lubsofia@yandex.ru

Received 23.03.2023, reviewed 10.04.2023, accepted 25.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-83-94

Ключевые особенности HR-менеджмента в сфере малого предпринимательства и их учет в практике управления

А. Р. Алавердов^{1*}

¹ Университет «Синергия», Москва, Россия

* AAlavardov@synergy.ru

Аннотация. Предметной областью статьи выступает кадровое направление деятельности субъектов малого предпринимательства и особенности управления им в современных отечественных условиях. Аргументируется научная позиция, в соответствии с которой указанное выше направление имеет выраженную специфику, исключающую возможность применения значительной части как стратегических подходов, так и прикладных HR-технологий, успешно используемых при организации кадровой работы на предприятиях крупного и среднего бизнеса. Игнорирование данной специфики чревато для рассматриваемой категории хозяйствующих субъектов как рыночными, так и чисто финансовыми потерями в силу принципиального снижения эффективности внутрифирменной системы HR-менеджмента, а следовательно, повышения вероятности негативной реализации разнообразных кадровых рисков количественного и качественного характера. Цель исследования состоит в разработке предложений по выбору стратегии и тактики управления персоналом предприятий малого бизнеса, в полной мере учитывающих специфику кадрового направления их деятельности. Задачи исследования сводятся к определению особенностей функционирования субъектов малого бизнеса на внешнем и внутрифирменном рынках труда, вытекающих из них дополнительных требований к организации кадровой работы. Результаты исследования: выявлены особенности организации кадровой работы в сфере малого предпринимательства, отличающие их от представителей других по масштабу бизнеса хозяйствующих субъектов. С учетом этих особенностей сформулированы и аргументированы рекомендации: по выбору стратегических подходов к решению основных задач по кадровому направлению деятельности малого предприятия; распределению полномочий в области управления персоналом между директором (собственником) малого предприятия, его помощником по персоналу и руководителями структурных подразделений; выбору и последующему внедрению HR-технологий, позволяющих повысить качество человеческого капитала малого предприятия как одного из важных факторов, обеспечивающих его конкурентные позиции на обслуживаемом рынке.

Ключевые слова: малое предпринимательство, кадровая служба малого предприятия, кадровая стратегия малого предприятия, распределение полномочий в системе HR-менеджмента, управление персоналом малого предприятия

Для цитирования: Алавердов А. Р. Ключевые особенности HR-менеджмента в сфере малого предпринимательства и их учет в практике управления // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. №2. С. 83–94. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-83-94

Strategy and Tactics of Anti-crisis Management of Labor Organization of Production Personnel

A. Alaverdov^{1*}

¹ Synergy University, Moscow, Russia

* AAlaverdov@synergy.ru

Abstract. The subject area of the article is the personnel direction of the activity of small businesses and the peculiarities of their management in modern domestic conditions. The scientific position is argued, according to which the above-mentioned direction has a pronounced specificity that excludes the possibility of using a significant part of both strategic approaches and applied HR technologies that are successfully used in the organization of personnel work at large and even medium-sized businesses. Ignoring this specificity is fraught with both market and purely financial losses for the category of economic entities under consideration due to a fundamental decrease in the effectiveness of the internal HR management system, therefore, an increase in the likelihood of negative realization of various personnel risks of a quantitative and qualitative nature. The purpose of the study is to develop proposals for the choice of strategy and tactics of personnel management of small businesses, fully taking into account the specifics of the personnel direction of their activities. The objectives of the study are to determine the specifics of the functioning of small businesses in the external and internal labor markets, the resulting additional requirements for the organization of personnel work, as well as the development of practice-oriented recommendations for the introduction of applied HR technologies that provide a high degree of social orientation of the personnel management strategy. Research results: the features of the organization of personnel work of small business entities that distinguish them from representatives of other business entities on the scale of business are revealed. Taking into account these features, recommendations on: the choice of strategic approaches to solving the main tasks in the personnel direction of the small business; distribution of powers in the field of personnel management between the director (owner) of a small enterprise, its personnel department and heads of structural divisions; introduction of innovative HR technologies that improve the quality of the human capital of a small business as one of the important factors that ensure its competitive position in the serviced market.

Keywords: small business, personnel service of a small enterprise, personnel strategy of a small enterprise, distribution of powers in the HR management system, personnel management of a small enterprise

For citation: Alaverdov A. Strategy and Tactics of Anti-crisis Management of Labor Organization of Production Personnel. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.83-94 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-83-94

Введение

В современном мире, несмотря на отмеченную еще в начале прошлого века тенденцию к концентрации промышленного и особенно финансового капитала, малое и среднее предпринимательство (далее по тексту – МСП) играет ключевую роль. Это полностью подтверждается

статистическими данными, приведенными в статье докт. экон. наук Н.В. Захаровой и докт. экон. наук А.В. Лабудина [7]. Так, доля таких предприятий в их общем количестве составляет в США 97–98%, в Германии и во Франции 98–99%. Доля МСП в ВВП составляет 50–52% в США, 66–69% в Германии и 55–57% во Франции. Наконец, доля рассматриваемой категории предпри-

ятий в общей занятости населения составляет 58–60% в США, 65–68% в Германии и 58–60% во Франции. Столь высокие показатели определяются теми важнейшими функциями, которые выполняет МиСП. Так, докт. экон. наук Л. Э. Слуцкий [9] в своей монографии рассматривает 3 общеэкономические функции (сдерживание монополий, оперативное заполнение не интересных для крупного бизнеса рыночных ниш и участие в инновационных проектах), а также 4 социально-экономические функции (создание новых рабочих мест с меньшими затратами, нежели в крупном бизнесе; вовлечение в процесс общественного производства не востребованных в крупном бизнесе категорий граждан; формирование в обществе идеологии предпринимательства; исполнение роли фундаментальной основы «среднего класса»).

С сожалением приходится констатировать, что за более чем 30 лет, прошедших с начала рыночных преобразований в России, в отечественной экономике МиСП играет намного меньшую роль. Так, по данным из того же источника [7], доля таких предприятий в общем количестве их составляет лишь 40–42%, доля в ВВП 23–25%, доля в общей занятости населения 35–37%. Можно привести и абсолютные показатели, опубликованные официальным источником в лице Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства Федеральной налоговой службы¹: по состоянию на 10.12.2022 года в России зарегистрировано 212 716 малых предприятий, на которых трудится чуть менее шести миллионов сотрудников. При этом следует отметить, что значительному числу вновь созданных малых предприятий так и не удается закрепиться на рынке. Это подтвердил первый вице-премьер РФ Андрей Белоусов на презентации новой стратегии Корпорации МСП на 2021–2025 годы в рамках Петербургского международного

экономического форума, отметив, что средний срок жизни малого предприятия в России составляет всего три года². Причины подобной ситуации не являются предметом отдельного изучения в данной статье, поскольку подробно анализировались в работах других исследователей, например Н.Е. Демидовой и Е.В. Шершовой [6]. Автор в целом согласен с тезисом о том, что основными «факторами торможения» развития отечественного малого бизнеса является недостаточно эффективная государственная поддержка, неприемлемый уровень налогового давления и высокий уровень коррупции местных органов власти. В последние годы к ним добавились пандемия и антироссийские санкции со стороны «недружественных» государств. Однако наряду с неблагоприятными факторами макросреды нельзя не отметить еще одну типовую причину, по которой многие собственники малых предприятий либо объявляются банкротами, либо добровольно закрывают свой бизнес. Ею является неэффективный внутрифирменный менеджмент, в том числе в области управления персоналом.

В отличие от сферы крупного и частично среднего предпринимательства, в малом бизнесе процесс формирования и последующей актуализации всех управленческих процессов находится в исключительной компетенции собственника, обычно выполняющего и функции первого руководителя. Поэтому логично предположить, что первопричиной большинства внутренних проблем, с которыми сталкиваются руководители малых предприятий, выступает их недостаточная профессиональная компетенция именно как предпринимателя. Один из основателей отечественной научной школы конкуренции и предпринимательства докт. экон. наук Ю.Б. Рубин [8] справедливо указывал на ничем не оправданную задержку в реализации

¹ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/>

² Белоусов рассказал о сроке жизни малых предприятий в России. URL: <https://regnum.ru/news/economy/3286424.html>

соответствующих базовых образовательных программ подготовки предпринимателей. Если бы такие программы начали реализовываться еще в 90-х годах XX века, сегодня наша страна имела бы уже десятки тысяч дипломированных специалистов, обладающих компетенциями, необходимыми для успешного руководства собственным бизнесом. Учитывая, что по ряду причин этого не произошло, единственным возможным путем ликвидации данного «фактора торможения» является разработка и популяризация методик управления, в полной мере учитывающих особенности функционирования предприятий малого бизнеса по всем его направлениям, включая и кадровое. Изложенное выше определяет *как цель, так и актуальность проведенного в статье исследования.*

Методология

Автор придерживается методологии системного анализа и компетентностного подхода к решению любых кадровых задач организации. Были также использованы общенаучные методы: анализ, синтез и абстрагирование.

Результаты исследования

Первая часть результатов связана с определением особенностей функционирования субъектов малого бизнеса на внешнем и внутрифирменном рынках труда, а также вытекающих из них дополнительных требований к организации кадровой работы.

Первой из таких особенностей выступает директивно установленная государством **ограниченная численность персонала**. В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2] четко определена, наряду с другими критериями, предельная численность персонала малого предприятия, составляющая не более 100 человек среднесписочного состава. Указанная

особенность обеспечивает рассматриваемой категории работодателей как очевидные преимущества, но и создает определенные проблемы. В частности, для микропредприятий с численностью персонала не более 15 человек и годовым доходом не более 120 млн руб. появляется возможность использовать упрощенный вариант кадрового документооборота, предполагающий отказ от ряда локальных нормативных актов, в которых обычно прописывают нормы трудового права. Так, в соответствие со ст. 309.1 Трудового кодекса РФ [1] данные предприятия могут не составлять правила внутреннего распорядка, график сменности, положения о порядке основной и дополнительной оплаты труда, должностные инструкции, иные регламенты по кадровому направлению деятельности. Обязательными остаются лишь трудовые договоры, штатное расписание, график отпусков, положение о работе с персональными данными и инструкции по охране труда. Это существенно упрощает кадровую работу, избавляя от необходимости содержания в штате микропредприятия HR-специалиста, особенно в случае перехода на электронный документооборот (ст. 22.2 Трудового кодекса РФ [1]). Другим преимуществом, распространяющимся и на иные типы малых предприятий, выступает отсутствие необходимости использовать в практике управления персоналом лишь формализованные коммуникации между должностными лицами, закрепленные в специальных внутренних регламентах. Большинство вопросов решаются в формате неформального общения, поскольку при такой численности сотрудников все менеджеры и специалисты прекрасно знакомы друг с другом, что позволяет им оперативно решать возникающие вопросы в «рабочем порядке», а не посредством обмена служебными записками с многочисленными согласованиями. Наконец, ограниченная численность персонала обеспечивает намного лучшие возможности для формирования в трудовом коллек-

тиве малого (и особенно – микро-) предприятия отношений командного духа, следовательно, высокого уровня вовлеченности и лояльности персонала. Естественно, что имеет место и «обратная сторона медали». В частности, у субъектов малого бизнеса намного худшие возможности по перемещению попадающих под сокращения сотрудников на другие рабочие места. Здесь же можно отметить невозможность создания собственных учебных центров, а тем более корпоративных университетов, что ограничивает номенклатуру программ внутреннего дополнительного профессионального обучения. Наконец, малым предприятиям значительно сложнее формировать и постоянно повышать уровень корпоративной культуры, поскольку на них просто бессмысленно внедрять и поддерживать такие ее необходимые атрибуты, как корпоративные традиции, ценности, нормы и ритуалы.

Вторая особенность определяет не только для микро-, но и для малого предприятия *невозможность содержания полноценной по своему функционалу кадровой службы*. Так, в штате микропредприятий по определению отсутствует должность HR-специалиста, функции которого выполняет бухгалтер, чаще всего обслуживающий сразу нескольких клиентов в режиме совмещения или аутсорсинга. На малых предприятиях служба персонала представлена чаще всего помощником директора по персоналу с очень ограниченным перечнем функций. Учитывая, что руководители таких предприятий по рассмотренным выше причинам не имеют профессиональных компетенций в области управления персоналом, полученных в процессе базового профессионального образования, эффективность кадровой работы оставляет желать много лучшего. Поэтому субъекты малого бизнеса в значительно большей степени, чем корпорации, нуждаются в консалтинговой поддержке, формы и условия получения которой рассматривались в одной из статей автора [4]. Здесь следует лишь отметить, что

большинство малых предприятий России не могут похвастаться высокой рентабельностью, соответственно, не имеют свободных средств для оплаты услуг профессиональных HR-консультантов.

Третья особенность, вытекающая из предыдущей, предполагает *необходимость обязательного участия первого руководителя предприятия в разработке не только стратегических, но и ряда тактических HR-решений*. В частности, именно он принимает решения о найме конкретного кандидата на трудоустройство или об увольнении имеющихся сотрудников, определяет механизмы оплаты труда и любые должностные перемещения, распределяет премиальные выплаты, решает многие другие оперативные кадровые вопросы. Роль HR-специалиста ограничивается ведением кадрового документооборота и исполнением разовых поручений директора, например в области поиска новых сотрудников при необходимости замещения освободившихся вакансий.

Четвертая особенность определяет *меньшую роль имиджа малого предприятия как работодателя на рынке труда*. В отличие от корпораций и многих предприятий среднего бизнеса, субъекты малого предпринимательства не имеют узнаваемого бренда на данном рынке, определяющего степень их привлекательности в качестве работодателя. Соответственно, они не могут воспользоваться теми конкурентными преимуществами, которые обеспечиваются позитивным имиджем, например формировать внешний кадровый резерв из сотрудников других однопрофильных предприятий, которые в любой момент готовы занять освободившиеся вакансии.

Пятая особенность, напротив, обеспечивает определенные преимущества для рассматриваемой категории работодателей, имеющих *лучшие возможности для организации работы основной части персонала в удаленном режиме*, плюсы и минусы от использования которого за последние

три года рассматривались многими отечественными исследователями, например Е. С. Яхонтовой [10]. Указанная возможность распространяется не только на субъектов малого бизнеса, использующих умственный и интеллектуальный труд (IT-фирмы, туристические, консалтинговые и аудиторские агентства, дизайн-студии, проектные и архитектурные бюро), но и на предприятия производственной сферы (строительные и ремонтные работы, производство некоторых товаров народного потребления). В результате такие работодатели могут существенно сокращать собственные затраты, прежде всего на аренду офисов и производственных помещений, оплату электроэнергии и иных коммунальных услуг. Подтверждением корректности данной особенности и ее практической актуальности служат события последних нескольких лет. Значительная часть малых предприятий, вынужденно перешедших на удаленный режим работы в связи с пандемией вируса COVID-19, после отмены карантина приняли решение об его сохранении и не возобновили договора аренды.

Шестая особенность функционирования субъектов малого предпринимательства связана с *худшими возможностями по использованию услуг сервисных структур*, являющихся необходимым элементом инфраструктуры современного рынка труда. Клиентами учреждений дополнительного и базового профессионального образования, рекрутинговых агентств, центров HR-консалтинга выступают обычно корпорации и предприятия среднего бизнеса. Для подавляющего большинства микро- и малых предприятий их услуги выходят за рамки финансовых возможностей.

Седьмая особенность также создает дополнительные проблемы в организации кадровой работы на малых предприятиях и связана с *высокой степенью информационной прозрачности внутрифирменного рынка труда*, в том числе и для рядовых работников предприятия. В крупном и сред-

нем бизнесе администрация имеет возможность различными методами маскировать некоторые стратегические решения кадрового характера, реальные цели которых известны только ограниченному контингенту топ-менеджеров и ведущих специалистов штабных инстанций. Кроме того, сотрудники различных структурных подразделений обычно не пересекаются в режиме личного общения, следовательно, даже в случае утечки соответствующей информации она не распространяется в трудовом коллективе. В рассматриваемой сфере бизнеса это технически невозможно. Поэтому реальные приоритеты кадровой стратегии конкретного работодателя, равно как и непопулярные кадровые решения становятся известны всем без исключения работникам. Так, если на практике один из двух векторов направленности механизма социальной ответственности предпринимателей, а именно ответственность перед наемным персоналом (о которой, в частности, пишет в одной из своих статей канд. соц. наук И. П. Баранова [5]), лишь декларируется, но не реализуется на практике, скрыть это от коллектива не удастся ни при каких обстоятельствах.

Последняя из особенностей связана с *отсутствием на малых предприятиях местной профсоюзной организации*. Федеральный закон РФ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» [3] обеспечивает профсоюзу возможность активно участвовать если не в разработке стратегии управления персоналом, то как минимум в ее практической реализации. Поэтому в случае, когда администрация по каким-либо причинам не смогла найти «общий язык» с руководством действующего в организации профсоюза, у нее могут регулярно возникать разнообразные проблемы, вплоть до судебного разбирательства или забастовки. Собственникам микро- и малых предприятий подобных ситуаций, естественно, можно не опасаться.

Вторая часть результатов определяет выбор стратегических подходов к решению основных задач по кадровому направлению деятельности малого предприятия. В данной статье они сформулированы в тезисной форме, будучи сгруппированы по пяти типовым направлениям кадровой стратегии любой современной организации.

В рамках **политики регулирования численности персонала** субъектам малого предпринимательства рекомендуется ориентироваться:

- при выборе приоритетного сегмента рынка трудовых ресурсов – на выпускников средних общеобразовательных школ или учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования из числа детей кадровых сотрудников предприятия;

- при выборе приоритетного подхода к организации отбора кандидатов на трудоустройство: при замещении рабочих мест исполнителей – на рекомендации их родителей, а при замещении рабочих мест менеджеров и специалистов при отсутствии достойных кандидатов из состава собственного резерва на выдвижения – на отбор силами специалистов рекрутингового агентства;

- при выборе приоритетного подхода к определению целесообразности найма – на соответствие кандидата только необходимым требованиям по соответствующему рабочему месту;

- при выборе приоритетного подхода к организации процесса сокращения персонала – на профилактику сокращений путем перевода на режим неполной занятости.

В рамках **политики развития персонала** субъектам малого предпринимательства рекомендуется ориентироваться:

- при выборе приоритетной формы первичного и последующего профессионального обучения персонала – на обучение на рабочих местах силами наставников и непосредственных технических руководителей;

- при выборе приоритетного подхода к замещению руководящих должностей – на собственный резерв на выдвижение, сфор-

мированный из числа кадровых сотрудников предприятия;

- при выборе приоритетного критерия отбора кандидатов в состав резерва на выдвижение – на критерий наличия у кандидата набора личностных качеств, необходимых успешному лидеру.

В рамках **политики организации труда персонала** субъектам малого предпринимательства рекомендуется ориентироваться:

- при использовании в производственных подразделениях преимущественно физического труда – на бригадную форму организации и оплаты труда, предполагающую также полную коллективную материальную ответственность за сохранность доверенных бригаде товарно-материальных ценностей;

- при использовании в производственных подразделениях преимущественно интеллектуального труда – на проектную форму организации и оплаты труда, основанную на временных командах проекта.

В рамках **политики мотивации труда персонала** субъектам малого предпринимательства рекомендуется ориентироваться:

- при выборе механизма основной оплаты труда – на отказ от фиксированных должностных окладов в пользу технологий, ставящих размер основного заработка сотрудников в прямую зависимость от индивидуальных или коллективных результатов труда в расчетном периоде;

- при выборе механизма дополнительной оплаты труда – на отказ от регулярных премий, устанавливаемых процентом от фиксированных должностных окладов в пользу технологий премирования, которые предполагают вознаграждение лишь за трудовые результаты, выходящие за рамки должностных обязанностей сотрудника;

- при выборе приоритетной группы социально-экономических льгот – на льготы индивидуального характера, устанавливаемые только особо ценным сотрудникам предприятия, которые могут стать объектами переманивания со стороны конкурентов.

В рамках *политики психологической поддержки персонала* субъектам малого предпринимательства рекомендуется ориентироваться:

- при использовании преимущественно работников физического и умственного труда – на отказ от их психологической поддержки в любой форме, требующей специального финансирования (при этом ответственность за организацию первичной психологической адаптации новых сотрудников и общее состояние психологического климата в коллективах структурных подразделений возлагается на их руководителей, а на микропредприятиях такую ответственность принимает на себя сам директор);
- при использовании преимущественно интеллектуального высоко стрессового труда – на наличие в штате предприятия профессионального психолога.

Третья часть результатов содержит предложения по распределению функций и полномочий в области управления персоналом между директором (собственником) малого предприятия, его помощником по персоналу и руководителями структурных подразделений. Указанное распределение должно быть закреплено в специальном внутреннем регламенте – «Положении о порядке организации кадровой работы на предприятии».

Директор малого предприятия наделен полномочиями:

- по выбору базовой доктрины организации трудовых отношений как идеологической основы либо социально ориентированной, либо асоциальной кадровой стратегии;
- определению конкретных стратегических подходов к решению основных задач по кадровому направлению деятельности предприятия;
- утверждению всех внутренних регламентов по кадровому направлению деятельности, штатного расписания и приказов по кадрам;
- ежегодному (в период кризиса – ежеквартальному) утверждению бюджета пред-

приятия по кадровому направлению деятельности;

- окончательному решению о целесообразности заключения разовых или долгосрочных договоров с рекрутинговыми агентствами, центрами HR-консалтинга, учреждениями базового или дополнительного профессионального образования;
- окончательному решению о целесообразности пролонгации трудовых договоров с истекающим сроком действия;
- окончательному решению о целесообразности досрочного прекращения действия трудового договора по инициативе работодателя;
- окончательному решению о целесообразности применения установленных законом санкций к нарушителям трудовой, производственной и технологической дисциплины;
- окончательному решению о повышении или понижении в должности, а также перемещении на другое рабочее место;
- определению целесообразности и конкретных размеров изменения основного заработка сотрудников;
- определению целесообразности и конкретных размеров премиальных выплат работникам предприятия;
- определению целесообразности и конкретных составляющих индивидуальных социальных пакетов представителям кадровой элиты предприятия.

Помощник директора малого предприятия по персоналу имеет следующие функциональные обязанности и полномочия:

- ведение электронного кадрового документооборота (на микропредприятиях – по упрощенной форме);
- предложение директору актуализации уже используемого в системе электронного кадрового документооборота программного продукта или перехода на новый продукт;
- подготовка проектов приказов по кадрам, графиков отпусков, инструкции по охране труда;

- оказание помощи бухгалтеру предприятия в составлении им проекта бюджета по кадровому направлению;

- маркетинговый анализ текущего состояния рынка труда с целью оперативно-го замещения свободных вакансий при отсутствии достойной кандидатуры в составе собственного кадрового резерва, а также поиска бизнес-партнеров из числа посреднических и сервисных структур;

- выполнение разовых распоряжений директора по любым аспектам кадровой работы на предприятии.

Руководители структурных подразделений малого предприятия имеют следующие функциональные обязанности и полномочия:

- организация и непосредственно участие в процессе первичной профессиональной и психологической адаптации новых сотрудников предприятия;

- подготовка служебных записок по вопросу о наличии незакрытых вакансий в подразделении;

- подготовка служебных записок по вопросу трудоустройства на предприятие детей кадровых сотрудников соответствующего подразделения, имеющих стаж работы в нем не менее пяти лет;

- подготовка служебных записок по вопросу целесообразности сохранения отношений трудового найма с сотрудниками подразделения, у которых истекает срок действия трудового договора;

- подготовка служебных записок по вопросу досрочного расторжения трудового договора с сотрудником подразделения по инициативе работодателя;

- подготовка и передача помощнику директора по персоналу проекта графика отпусков сотрудников подразделения;

- подготовка служебных записок по вопросу применения к сотрудникам подразделения дисциплинарных и экономических санкций за нарушение должностных обязанностей;

- подготовка служебных записок по вопросу премирования сотрудников подразделения, обеспечивших трудовые результаты, выходящие за рамки их служебных обязанностей;

- подготовка служебных записок по вопросу установления или изменения состава индивидуальных социальных пакетов для сотрудников подразделения, входящих в состав кадровой элиты предприятия;

- подготовка служебных записок по вопросу необходимости направления сотрудников подразделения для прохождения любых программ внешнего профессионального обучения.

Четвертая часть результатов содержит методические рекомендации по выбору и внедрению HR-технологий, позволяющих повысить качество человеческого капитала малого предприятия как одного из важных факторов, обеспечивающих его конкурентные позиции на обслуживаемом рынке.

К рекомендациям по выбору HR-технологий, адаптированных к особенностям функционирования субъектов малого предпринимательства как специфической категории работодателей на рынке труда, следует отнести:

- отказ от технологий, разработка, внедрение и реализация которых требует наличия в составе кадровой службы высококвалифицированных специалистов, а также наличия у предприятия собственной службы безопасности (например, технологий многоступенчатого отбора кандидатов на трудоустройство, предполагающих выявление их психотипа, а также проверку стрессоустойчивости и потенциальной лояльности);

- отказ от технологий, практическая реализация которых требует значительных временных затрат у руководителей структурных подразделений или обязательного участия HR-специалиста (например, технологий, основанных на расчете коэффициентов трудового участия или KPI);

- отказ от технологий, предполагающих обязательное участие службы безопасности

организации (например, технологии мониторинга текущей лояльности персонала с использованием неформальных методов);

- отказ от технологий, реализация которых будет способствовать усилению конкуренции на внутрифирменном рынке труда (например, технологии регулярной публичной балльной оценки результатов труда).

К *рекомендациям по организации внедрения HR-технологий*, адаптированных к особенностям функционирования субъектов малого предпринимательства как специфической категории работодателей на рынке труда, следует отнести:

- при наличии финансовых возможностей – привлечение к процессу внедрения новых для предприятия технологий профессионального HR-консультанта;

- обязательное согласование намеченных ко внедрению технологий с руководителями структурных подразделений;

- необходимость публичного разъяснения всему трудовому коллективу предприятия причин отказа от уже существующих и внедрения новых технологий.

Заключение

В данной части статьи в тезисной форме сформулированы основные результаты проведенного в ней исследования.

1. Определены основные *особенности кадровой работы* в сфере малого предпринимательства, прямо влияющие на управление персоналом:

- законодательно ограниченная численность персонала;

- невозможность содержания полноценной по своему функционалу кадровой службы;

- невозможность создания в системе HR-менеджмента полноценной внутренней нормативной базы;

- необходимость обязательного участия первого руководителя (чаще всего собственника) предприятия в разработке не

только стратегических, но и ряда тактических HR-решений;

- меньшая роль имиджа персонала как работодателя на рынке труда;

- лучшие возможности для организации работы основной части персонала в удаленном режиме;

- недостаток свободных денежных средств для эффективного использования услуг посреднических, консалтинговых и образовательных структур, действующих на внешнем рынке труда;

- высокая информационная прозрачность внутрифирменной системы HR-менеджмента, в том числе и для рядовых работников предприятия;

- отсутствие местной профсоюзной организации.

2. Сформулированы основные *стратегические подходы к решению задач по кадровому направлению деятельности* малого предприятия должны быть сформулированы по всем пяти направлениям его кадровой стратегии, а именно в рамках политик:

- регулирования численности персонала;

- развития персонала;

- организации труда персонала;

- мотивации труда персонала;

- психологической поддержки персонала.

3. Уточнен подлежащий закреплению в специальном внутреннем регламенте малого предприятия механизм *распределения полномочий в области управления персоналом* между:

- директором (собственником) малого предприятия;

- его помощником по персоналу;

- руководителями структурных подразделений.

4. Сформулированы *методические рекомендации по выбору и внедрению HR-технологий*, адаптированных к особенностям функционирования субъектов малого предпринимательства как специфиче-

ской категории работодателей на рынке труда.

Подводя итоги проведенного в статье исследования, автор считает целесообразным указать, что в ней были сформулированы только самые общие предложения по созданию научно обоснованных методик управления персоналом в сфере малого предпринимательства. В дальнейшем они должны быть конкретизированы с учетом потребностей различных типов малых предприятий, классификация которых должна отражать такие факторы, как:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- преобладающий характер труда его производственного персонала;

- степень технологической обособленности линейных подразделений и отдельных рабочих мест;

- степень стабильности портфеля заказов;

- уровень фактически сложившейся на предприятии корпоративной культуры.

В частности, в одном из следующих номеров журнала будет опубликована статья, содержащая рекомендации по внедрению проектной формы организации и оплаты труда персонала, адресованные субъектам малого предпринимательства, ориентированным на использование преимущественно творческого труда и не имеющим стабильной производственной загрузки.

Список литературы

1. Трудовой кодекс РФ от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. от 04.11.2022 № 418-ФЗ) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 04.11.2022 № 418-ФЗ) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 12.01.1996 № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (в ред. от 21.12.2021 № 422-ФЗ) // СПС «КонсультантПлюс».
4. Алавердов А.Р. Консалтинговая поддержка как фактор обеспечения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса на рынке труда // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 21–29.
5. Баранова И.П. Talent management: необходимость или возможность современного HR-менеджмента // Роль бизнеса в трансформации российского общества – 2013: сборник материалов Восьмого международного научного конгресса. – М.: Эконом-информ, 2013. С. 513–514.
6. Демидова Н. Е., Шершова Е. В. Анализ малого и среднего бизнеса в России: проблемы и перспективы развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 12-2. С. 284–290. DOI: 10.17513/vaael.1508.
7. Захарова Н. В., Лабудин А. В. Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития // Управленческое консультирование. 2017. № 12 (108). С. 64–77. DOI: 10.22394/1726-1139-2017-12-64-7.
8. Рубин Ю. Б. Конкуренция. Обучение предпринимательству. Система бизнеса: монография. – М.: Университет «Синергия», 2018. – 872 с.
9. Слуцкий Э. Л. Развитие малого предпринимательства в Российской экономике. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 140 с.
10. Яхонтова Е. С. Удаленная работа: факторы успеха и потенциал // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 2. С. 172–189. DOI: 10.46486/0234-4505-2021-2-172-189.

Сведения об авторе

Алавердов Ашот Робертович, ORCID 0000-0002-1769-3128, докт. экон. наук, профессор, кафедра управления человеческими ресурсами, Университет «Синергия», Москва, Россия, AAlaverdov@synergy.ru

Статья поступила 27.02.2023, рассмотрена 16.03.2023, принята 10.04.2023

References

1. The Labor Code of the Russian Federation of July 24, 2007, no.209 FZ (as amended on November 4, 2022, no.418 FZ) (in Russian). *SPS «Konsul'tantPlyus»*.
2. RF Federal Law "On the Development of small and Medium-sized enterprises in the Russian Federation" of July 24, 2007, no.209 FZ (as amended by Federal Law of November 4, 2022, no.418 FZ) (in Russian). *SPS «Konsul'tantPlyus»*.
3. RF Federal Law "On Trade Unions, Their Rights and Guarantees of Activity" of January 12, 1996, no.10 FZ (as amended on December 21, 2021, no.422 FZ) (in Russian). *SPS «Konsul'tantPlyus»*.
4. Alaverdov A.R. Consulting support as a factor of competitiveness of small businesses in the labor market. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2011, no.1(25), pp.21-29 (in Russian).
5. Baranova I.P. *Talent management: neobkhodimost' ili vozmozhnost' sovremennogo HR-menedzhmenta* [Talent management: necessity or possibility of modern HR management. *Rol' biznesa v transformatsii rossiiskogo obshchestva – 2013: sbornik materialov Vos'mogo mezhdunarodnogo nauchnogo kongressa* [The role of Business in the Transformation of Russian Society – 2013: Collection of materials of the Eighth International Scientific Congress]. Moscow, *Ekonom-inform* Publ., 2013, pp.513-514.
6. Demidova N. E., Shershova E. V. Analysis of small and medium businesses in Russia: problems and prospects for developme. *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava*, 2020, no.12-2, pp.284-290 (in Russian). DOI: 10.17513/vaael.1508.
7. Zakharova N. V., Labudin A. V. Small and medium entrepreneurship in European countries: main tendencies of the development. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*=Administrative Consulting, 2017, no.12(108), pp.64-77 (in Russian). DOI: 10.22394/1726-1139-2017-12-64-7.
8. Rubin Yu. B. *Konkurentsia. Obuchenie predprinimatel'stvu. Sistema biznesa: monografiya* [Competition. Entrepreneurship training. Business system: monograph]. Moscow, Synergy University, 2018, 872 p.
9. Slutsky E. L. *Razvitie malogo predprinimatel'stva v Rossiiskoi ekonomike* [Development of small entrepreneurship in the Russian economy]. Moscow, *Finansy i statistika* Publ., 2000, 140 p.
10. Yakhontova E. S. Remote work: success factors and potential. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*=International Journal of Management Theory and Practice, 2021, no.2, pp.172-189 (in Russian). DOI: 10.46486/0234-4505-2021-2-172-189.

About the author

Ashot R. Alaverdov, ORCID 0000-0002-1769-3128, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Human Resource Management Department, Synergy University, Moscow, Russia, AAlaverdov@synergy.ru

Received 27.02.2023, reviewed 16.03.2023, accepted 10.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-95-108

Предпринимательство как фактор экономической безопасности личности

М. В. Облаухова^{1*}

¹ Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

* m.v.oblauhova@edu.nsuem.ru

Аннотация. В работе предложен взгляд на предпринимательство как элемент экономической системы, объединяющий всех субъектов экономической безопасности личности – государство, бизнес, человека. Экономическая безопасность личности выступает важнейшей составной частью жизнедеятельности человека и одновременно элементом национальной экономической безопасности и критерием эффективного функционирования экономической системы. Изучение основных элементов и угроз экономической безопасности личности, влияющих на нее факторов представляется актуальной темой для исследований, поскольку служит основой для выработки эффективной государственной политики, направленной на повышение уровня экономической безопасности личности и качества жизни населения. В обеспечении достаточного уровня экономической безопасности личности заметную роль играет не только социальная политика государства, но и активная стратегия экономического поведения самого индивида, а также тенденции развития бизнеса и предпринимательской среды в целом. Целью настоящей работы является изучение роли предпринимательства в обеспечении экономической безопасности личности через решение ряда задач, таких как определение сущностных характеристик экономической безопасности личности и основных направлений ее обеспечения; выявление механизмов влияния предпринимательства на уровень экономической безопасности личности и возникающих при этом проблем. В качестве методологического аппарата в процессе исследования использовались общенаучные методы познания, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, а также социологические и статистические методы. В результате исследования установлено, что предпринимательство выступает заметным фактором в системе обеспечения экономической безопасности личности, в статье описан механизм его влияния на личную экономическую безопасность, в первую очередь через воздействие на трудовую занятость, доход, возможности для самореализации, а также через развитие предпринимательских компетенций, необходимых для повышения экономической грамотности индивида и его конкурентоспособности в экономической системе. Автором предложены направления дальнейших исследований по теме.

Ключевые слова: предпринимательство, экономическая безопасность личности, занятость, самозанятость, трудовая безопасность личности, предпринимательские компетенции, малое предпринимательство

Для цитирования: *Облаухова М. В. Предпринимательство как фактор экономической безопасности личности // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. №2. С. 95–108. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-95-108*

Entrepreneurship as a Factor in the Economic Security of a Person

M. Oblaukhova^{1*}

¹ *Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia*

** m.v.oblaukhova@edu.nsuem.ru*

Abstract. The paper proposes a view of entrepreneurship as an element of the economic system, uniting all subjects of the economic security of a person – the state, business, and man. The economic security of a person is the most important component of human life and at the same time an element of national economic security and a criterion for the effective functioning of the economic system. The study of the main elements and threats to the economic security of a person, the factors influencing it seems to be a relevant topic for research, since it serves as the basis for the development of an effective state policy aimed at improving the level of economic security of a person and the quality of life of the population. In ensuring a sufficient level of economic security of a person, not only the social policy of the state plays a significant role, but also the active strategy of the economic behavior of a person himself, as well as the development trends of business and the business environment as a whole. The purpose of this work is to study the role of entrepreneurship in ensuring the economic security of a person through the solution of a number of tasks, such as: determining the essential characteristics of the economic security of a person and the main directions of its provision; identification of mechanisms of influence of entrepreneurship on the level of economic security of a person and the problems that arise in this case. General scientific methods of cognition, such as analysis and synthesis, induction and deduction, as well as sociological and statistical methods, were used as a methodological apparatus in the research process. The study found that entrepreneurship is a significant factor in the system of ensuring the economic security of a person, the article describes the mechanism of its influence on personal economic security, primarily through the impact on employment, income, opportunities for self-realization, as well as through the development of entrepreneurial competencies, necessary to improve the economic literacy of a person and his competitiveness in the economic system. The author suggests directions for further research on the topic.

Keywords: entrepreneurship, economic security of a person, employment, self-employment, labor security of a person, entrepreneurial competencies, small business

For citation: Oblaukhova M. Entrepreneurship as a Factor in the Economic Security of a Person.

Sovremennaya konkurentsia=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.95-108 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-95-108

Введение

Целью настоящей работы является изучение роли предпринимательства в обеспечении экономической безопасности личности. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач, таких как определение сущностных характеристик экономической безопасности личности и основных направлений ее обеспечения; выявление механизмов влияния

предпринимательства на уровень экономической безопасности личности и возникающих при этом проблем. В качестве методологического аппарата в процессе исследования использовались общенаучные методы познания, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, а также социологические и статистические методы.

Обеспечение экономической безопасности страны в целом и каждого ее гражданина является одной из наиболее важных за-

дач любого государства, приобретающей особую актуальность в современных социально-экономических условиях. Экономическая наука выделяет четыре взаимосвязанных и взаимозависимых уровня обеспечения национальной экономической безопасности: уровень государства (страны), уровень региона, уровень предприятия (организации), уровень личности [1]. Основной целью и одновременно важнейшим критерием безопасного функционирования экономической системы является удовлетворение человеческих потребностей. Без достижения социального критерия – достаточного уровня экономической безопасности личности – невозможно устойчивое развитие национальной экономики и всех ее подсистем. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации особо подчеркивает, что одним из ключевых национальных интересов страны на современном этапе является «сбережение народа России, развитие человеческого потенциала, повышение качества жизни и благосостояния граждан» [2].

Проблемы обеспечения экономической безопасности личности в последнее время все чаще поднимаются в научной литературе, однако степень разработанности данной тематики остается по-прежнему невысокой. В этой связи изучение основных элементов и угроз экономической безопасности личности, влияющих на нее факторов представляется актуальной темой для исследований, поскольку служит основой для выработки эффективной государственной политики, направленной на повышение уровня экономической безопасности личности и качества жизни населения.

Обеспечение экономической безопасности личности выступает одной из задач социальной политики государства. Вместе с тем не следует забывать, что существенное влияние на качество жизни и уровень экономической безопасности индивида оказывают мотивы и стратегия его собственного экономического поведения. В свою очередь, особенности поведения человека

в экономической среде, его экономическая активность и, следовательно, уровень его личной экономической безопасности в немалой степени связаны как с развитием предпринимательских компетенций самого индивида, так и с уровнем развития предпринимательской среды в целом.

Роль предпринимательства как одного из ресурсов в экономической системе трудно переоценить. Развитие предпринимательской инициативы, прежде всего в форме малого и среднего предпринимательства, рассматривается государством как один из факторов устойчивого и безопасного развития экономики [3]. Также немаловажной представляется роль предпринимательства в обеспечении экономической безопасности личности, однако данному аспекту развития предпринимательства, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания, что обуславливает актуальность данной работы.

Обзор литературы

Вопросы обеспечения экономической безопасности личности в последнее время все чаще поднимаются в научной литературе, однако степень разработанности данной темы по-прежнему недостаточна. В имеющихся работах до сих пор продолжается дискуссия о допустимости использования термина «экономическая безопасность личности», о содержательном наполнении данной категории [4, 5]. Наиболее часто встречается анализ составляющих и угроз экономической безопасности личности с макроэкономических позиций, в результате чего задачи обеспечения экономической безопасности личности по сути отождествляются с задачами развития социальной сферы страны [6, 7]. В то же время ряд авторов обращают внимание на такие существенные факторы качества жизни людей и уровня экономической безопасности личности, как характеристики самой личности, наличие у нее экономической грамотности и активной стратегии экономического поведения [8–10].

Заметное место в современной научной литературе занимает обсуждение сущности предпринимательства и его роли в развитии национальной экономики. Основное внимание при этом уделяется проблемам развития малого и среднего предпринимательства, предлагаются авторские методики комплексной социально-экономической оценки его эффективности [11]. Ряд работ посвящены изучению предпринимательских компетенций и взаимосвязи эффективности предпринимательства с личностными характеристиками предпринимателя. Так, Е. В. Алексеева, Д. П. Можжухин, М. Б. Позина, Ю. Б. Рубин вводят в оборот категорию «трудовой ресурс предпринимателя» и предлагают методику ранней диагностики склонности к предпринимательской деятельности [12]. Особое место в исследованиях занимает такая категория предпринимателей, как самозанятые. В частности, рассматриваются компетентностные характеристики самозанятых и их влияние на конкурентоспособность как бизнес-единиц [13], так и самих самозанятых на рынке труда [14].

Отдельное направление научной работы составляют исследования современного рынка труда и новых тенденций в сфере занятости (включая самозанятость) [15].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в современной научной литературе вопросы обеспечения экономической безопасности личности, проблемы развития предпринимательства и современные тенденции развития рынка труда представляют малосвязанные между собой направления исследований.

На наш взгляд, существенным пробелом в выявлении факторов и механизмов обеспечения экономической безопасности личности является недостаточное внимание исследователей к одному из важнейших элементов экономической безопасности личности – трудовой активности человека как основного источника получения им доходов. То есть в системе обеспечения экономиче-

ской безопасности личности от внимания исследователей ускользает некое «промежуточное звено», связывающее всех субъектов этого процесса – самого человека, государство, бизнес. На наш взгляд, таким звеном является предпринимательство. Изучению механизмов влияния предпринимательства на экономическую безопасность личности, в первую очередь через влияние на трудовую активность и способность получать доход для удовлетворения своих потребностей, и посвящена данная работа.

Сущность и основные направления обеспечения экономической безопасности личности

Экономическая безопасность личности выступает важнейшей составной частью жизнедеятельности любого человека и одновременно элементом национальной экономической безопасности и критерием эффективного функционирования экономической системы.

На международном уровне вопросы экономической безопасности личности рассматриваются в рамках концепции Human security Организации Объединенных Наций, которая выделяет семь ключевых компонентов безопасности человека: экономическая безопасность; продовольственная безопасность; безопасность здоровья; экологическая безопасность; личная безопасность или защита от насилия; общественная безопасность, связанная с угрозами расовой, межэтнической или иной подобного рода напряженности в обществе; политическая безопасность (защита прав человека) [16]. По мнению экспертов ООН, экономическая безопасность является одной из составных частей Human security, а ее обеспечение связано преимущественно с удовлетворением базовых человеческих потребностей. Похожей позиции придерживается и Международный комитет Красного Креста [17], включающий задачи выявления базовых потребностей человека и степени их удовлет-

ворения в Стратегию экономической безопасности Красного Креста [18].

Концепция Human security выделяет в качестве основных угроз экономической безопасности индивида устойчивую бедность, не позволяющую удовлетворять базовые потребности, а также безработицу как одну из ее причин. Эту точку зрения разделяет и развивает Международная организация труда (МОТ). Эксперты МОТ исходят из того, что экономическая безопасность тесно связана с трудовой деятельностью человека, и выделяют семь составляющих экономической безопасности личности, так или иначе связанных со сферой занятости: защищенность занятости; гарантии получения дохода; охрана труда; безопасность на рынке труда; гарантии получения квалификации; защищенность рабочего процесса; защищенность представительства [19].

В современной российской экономической литературе в настоящее время нет единого определения термина «экономическая безопасность личности», наблюдается значительное разнообразие смыслов, вкладываемых авторами в данное понятие, и подходов к оценке уровня экономической безопасности личности. Так, например, Д. Валько и Д. Климов связывают оценку уровня экономической безопасности личности с возможностью получения гарантированного дохода и определяют ее как «состояние жизнедеятельности человека, характеризующееся наличием взаимосвязанных правовой, социальной и экономической защищенностей, движением в системе устойчивого социального и личностного развития и гарантирования условий защиты жизненных интересов. При этом экономическая защищенность определяется нами как гарантия необходимого и достаточного уровня благосостояния (например, в виде минимального гарантированного дохода)» [4, с. 102]. В. Тропникова уделяет особое внимание в данном вопросе субъективным оценкам самого индивида и определяет экономическую безопасность личности «как

социально обусловленные представления индивида о нормальном уровне удовлетворения индивидуальных потребностей и интересов в условиях стабильности и предсказуемости экономического пространства в конкурентной институциональной среде. Данный уровень безопасности реализуется в материальном, имущественном, правовом и трудовом аспектах» [8, с. 45].

Различия в содержательной трактовке данного понятия обуславливают разницу в представлениях о том, какие механизмы являются наиболее действенными при решении задачи защиты жизненно важных экономических интересов личности от внешних и внутренних угроз. Так, в работе О. Степичевой, В. Черновой и М. Котельниковой основные компоненты экономической безопасности личности определены в терминах «обеспеченности»: авторы выделяют жилищную, трудовую, продовольственную и другие виды обеспеченности и соответствующие им угрозы (угроза недоступности жилья, угроза безработицы, угроза голода и т. д.), подразумевая тем самым определяющую роль внешних факторов, и прежде всего государства, в определении критериев экономической безопасности личности и достижении ее приемлемого уровня [6].

Нам ближе позиция тех авторов, которые учитывают роль самого индивида не только в определении критериев экономической безопасности личности, но и в процессе ее обеспечения. Так, Н. Дворникова, опираясь на постулаты теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски, отмечает, что нерациональные действия (или бездействия) личности сами по себе могут являться угрозой для ее экономической безопасности [9]. Идею о том, что экономическая безопасность личности зависит не только от государственной политики, но и от активной позиции и стратегии поведения самой личности, поддерживает и Н. Христолюбова, которая доказывает важность субъективной мотивации человека и его стратегии поведения для обеспечения приемлемого качества жизни и уровня экономической

безопасности [10]. А В. Тропникова отмечает: «Экономическая безопасность личности может быть реализована в виде активной и пассивной стратегий, а также при их сочетании. Активная стратегия – это целенаправленное создание самой личности таких условий, которые бы обеспечили ей не только отсутствие опасностей, но и адекватные инструменты защиты от них. К таким инструментам можно отнести в первую очередь образование человека: финансовую грамотность, уровень образования, стремление к саморазвитию, а во вторую – профессиональные и деловые компетенции. Пассивная стратегия предполагает наличие патерналистских ожиданий и ориентацию на поддержку со стороны семьи, группы, общества или государства с устойчивыми установками осуществления такой поддержки» [8, с. 46]. Выводы о важной роли активной стратегии поведения индивида в обеспечении его экономической безопасности подтверждают и результаты нашего исследования, проведенного в 2020–2021 гг. среди студенческой молодежи [20].

Таким образом, результаты исследований, проводимых международными организациями и российскими специалистами, свидетельствуют, что экономическая безопасность личности содержит в себе много компонентов, среди которых важное место занимает способность индивида обеспечивать себе доход, необходимый для удовлетворения субъективно определяемых потребностей. В свою очередь, задача обеспечения приемлемого уровня дохода тесно связана с выполнением индивидом трудовых функций и занятостью. Обеспечение полной и эффективной занятости в экономике является одной из задач государства, тем не менее сам индивид также способен влиять на свою занятость и свой доход. Так, к примеру, в рамках нашего исследования студенты предлагали следующие рекомендации по снижению ущерба от угроз экономической безопасности личности: развитие профессиональных компетенций, создание «подушки безопасности», поиск дополнительных

источников дохода, в том числе за счет развития самозанятости и иных форм предпринимательской активности [20]. Иными словами, в обеспечении приемлемого уровня экономической безопасности личности заметную роль играет активная стратегия экономического поведения самого индивида, элементом которой является реализация его предпринимательских компетенций. В связи с этим особый интерес представляет изучение влияния предпринимательских компетенций индивида и предпринимательства в целом на обеспечение экономической безопасности личности.

Влияние предпринимательства на экономическую безопасность личности

На роль предпринимательства как одного из ресурсов в экономической системе обращало внимание множество экономистов, но его современная трактовка восходит к Йозефу Шумпетеру, который отмечал: «Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент» [21, с. 142]. Согласно Й. Шумпетеру, новые комбинации факторов производства (нововведения) являются источником развития экономической системы и определяют динамические изменения в экономике. То есть предприниматель выступает основным субъектом экономического развития. При этом предпринимательский статус не является раз и навсегда определенным: субъект рыночной экономики является предпринимателем только тогда, когда он осуществляет функцию новатора, и утрачивает этот статус, как только новаторская форма производства превращается в традиционную, повторяющуюся деятельность.

Современная наука также не отождествляет предпринимательство только с производственной деятельностью и формальными признаками владения той или иной бизнес-

единицей. Как отмечают Е. В. Алексеева, Д. П. Можжухин, М. Б. Позина, Ю. Б. Рубин, «предпринимателем может считать себя любой человек, зарегистрированный таковым в уполномоченном государственном органе, в действительности профессионально готовыми к успешному занятию предпринимательством являются далеко не все люди» [12, с. 127]. Авторы выделяют среди ключевых профессиональных требований к занятию предпринимательством физическое здоровье, психологические предпосылки занятия предпринимательством (прежде всего, уровень личной предприимчивости), уровень профессиональной компетентности, наличие предпринимательского опыта.

Среди всех форм предпринимательства научное сообщество и органы государственной власти уделяют особое внимание малому и среднему предпринимательству, рассматривая развитие предпринимательской инициативы в качестве одного из факторов устойчивого развития экономики [3]. Л. Леонтьева и А. Ильин определяют предпринимательский труд в сфере малого и среднего бизнеса как «специфический вид высокоинтеллектуальной деятельности в условиях неопределенности и риска, направленной на формирование экономического эффекта для собственника (в виде предпринимательского дохода), наемных сотрудников (в виде заработной платы), государства (в виде налогов)» [13, с. 66]. Авторы обращают внимание на то, что в малом и среднем бизнесе предприниматель осуществляет большее количество предпринимательских функций, чем его коллега из крупного бизнеса, следовательно, малое и среднее предпринимательство находится ближе всего к той сущности термина «предпринимательство», которую вкладывают в это понятие сторонники концепции Й. Шумпетера. Именно качество предпринимательского труда в малом и среднем бизнесе выступает основой для роста конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов.

В Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года и в научной литературе основное внимание уделяется изучению механизмов развития предпринимательской деятельности и ее роли в экономическом развитии отраслей и регионов. Вместе с тем немаловажной является роль предпринимательства в обеспечении экономической безопасности личности.

Для того чтобы рассмотреть подробнее механизм этого влияния, необходимо сделать ряд уточнений теоретического характера. Экономическая теория традиционно выделяет в экономической системе три группы субъектов: домохозяйства, предприятия (бизнес) и государство. При этом предпринимательство рассматривается как фактор производства, принадлежащий домохозяйству и обеспечивающий наиболее эффективную комбинацию других факторов. Таким образом, индивид как представитель домохозяйства может обладать как трудовым ресурсом в его традиционном понимании (назовем его «трудовой ресурс потребителя»), так и трудовым ресурсом предпринимателя. В первом случае индивид взаимодействует с предпринимательской средой (бизнесом) как наемный работник, во втором случае он одновременно является представителем и домохозяйства, и бизнеса. В дальнейшем исследовании мы будем рассматривать влияние предпринимательства на экономическую безопасность личности как представителя домохозяйства и обладателя трудового ресурса (в том числе трудового ресурса предпринимателя), не затрагивая вопросы обеспечения экономической безопасности бизнес-единиц, поскольку экономическая безопасность предприятия (организации) представляет собой отдельную область исследования. При этом следует подчеркнуть, что влияние предпринимательства на экономическую безопасность личности в случае, когда индивид обладает только трудовым ресурсом потребителя, и в случае, когда он становится предпринимателем, не будет одинаковым.

Одной из важных составляющих экономической безопасности личности выступает ее трудовая безопасность, при этом трудовая деятельность индивида оказывает существенное влияние на другие компоненты личной экономической безопасности. Согласно концепции достойного труда (decent work), сформулированной МОТ в 2013 году, достойный труд предполагает создание среды, благоприятной для профессиональной реализации человека, получения им достаточного дохода и повышения личной экономической безопасности [22]. По нашему мнению, именно предпринимательство способно выступать одним из ключевых субъектов формирования такой среды, реализации концепции достойного труда и обеспечения трудовой и в целом экономической безопасности личности.

Влияние предпринимательства на трудовую безопасность личности проявляется прежде всего в том, что предпринимательство создает новые рабочие места. В настоящее время, по данным Росстата, на малых и средних предприятиях, являющихся юридическими лицами, занято около 28% от средней численности работников по РФ (табл. 1). Данный показатель пока не достиг уровня в 35%, обозначенного в качестве целевого ориентира в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года, но приблизился к промежуточному плановому значению для 2020 года (28,5%) [3]. Результаты выборочных обследований рабочей силы свидетельствуют, что суммарно доля занятых в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица и доля занятых по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей, в фермерском хозяйстве в общей численности занятых в 2021 году составляли 17,3%, а доля самостоятельно занятых в общей численности занятых в этом же году – 4,8% (табл. 1). Несмотря на то что приведенные данные некорректно напрямую суммировать, можно констатировать, что разные

формы предпринимательской активности (малый и средний бизнес, индивидуальное предпринимательство, самозанятость) обеспечивают свыше 40% рабочих мест в экономике.

Предпринимательская инициатива, находясь в постоянном поиске новых способов эффективного использования факторов производства, способствует появлению и развитию новых форм занятости, повышающих гибкость рынка труда и снижающих остроту проблемы безработицы. Речь идет не только о развитии среднего, малого, индивидуального предпринимательства и самозанятости, но и об изменении форм занятости в крупном бизнесе. Анализируя современные формы занятости, такие как неформальная, нестандартная, дистанционная (удаленная) и другие, а также динамику безработицы за последние 20 лет, И. Дымова и Е. Нехода приходят к выводу, что «развитие новых форм занятости снижает как официальную, так и неофициальную безработицу, обеспечивая население страны основными и дополнительными видами работ, а соответственно влияет на уровень доходов» [15, с. 108].

Количественная оценка влияния предпринимательства на уровень доходов и в целом уровень жизни населения является нетривиальной задачей. На первый взгляд, фактические данные, приведенные в таблице 1, не демонстрируют какого-либо заметного превосходства малого и среднего предпринимательства с точки зрения заработной платы работников. Но, во-первых, нужно понимать специфику видов деятельности, в которых распространен малый и средний бизнес, а также индивидуальное предпринимательство и самозанятость, большинство из которых не относятся к самым высокодоходным в экономике. Во-вторых, нельзя упускать из внимания тот факт, что зачастую альтернативой занятости в малом бизнесе, индивидуальном предпринимательстве и особенно самозанятости являются отнюдь не рабочие места

Таблица 1. Предпринимательство, занятость и заработная плата

Table 1. Entrepreneurship, employment and wages

Основные показатели <i>Main indicators</i>	2019	2020	2021
Удельный вес малых и средних предприятий в средней численности работников по РФ, % <i>The share of small and medium-sized enterprises in the average number of employees in the Russian Federation, %</i>	28,5	Н/д	27,6
Доля занятых в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица в общей численности занятых, % [*] <i>The share of employees in the field of entrepreneurial activity without forming a legal entity in the total number of employees, %</i>	4,8	5,3	5,1
Доля занятых по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей, в фермерском хозяйстве в общей численности занятых, % [*] <i>The share of employees employed by individuals, individual entrepreneurs, in farming in the total number of employees, %</i>	13,1	12,2	12,2
Доля самостоятельно занятых в общей численности занятых, % [*] <i>Share of self-employed in total employment, %</i>	4,5	5,0	4,8
Среднемесячная начисленная заработная плата работников малых предприятий, имеющих статус юридического лица, руб. <i>Average monthly accrued wages of employees of small enterprises with the status of a legal entity, rub.</i>	30 922	Н/д	37 743
Среднемесячная начисленная заработная плата работников средних предприятий, руб. <i>Average monthly accrued wages of employees of medium-sized enterprises, rub.</i>	42 573	Н/д	54 627
Медианная заработная плата, руб. <i>Median salary, rub.</i>	30 458	32 422	35 370
Среднемесячная начисленная заработная плата наемных работников в организациях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц, руб. <i>Average monthly accrued wages of employees in organizations, individual entrepreneurs and individuals, rub.</i>	39 921	42 366	45 936

^{*} Данные за декабрь соответствующего года.

Источник: [23–25].

с более высокой заработной платой, а, наоборот, отсутствие занятости и дохода. То есть сама по себе возможность получения трудового дохода взамен заведомо более низких пособий по безработице и иных социальных выплат является несомненным положительным эффектом предпринимательства. Поскольку прямое сравнение уровня заработной платы в малом, среднем бизнесе и индивидуальном предпринимательстве со средней величиной заработной платы в экономике представляется некорректным, для оценки влияния предприниматель-

ства на доходы и уровень жизни населения требуются дополнительные исследования, в том числе методологические. Интересные идеи в этом направлении есть в работе К. Смицких и И. Смирновой, где предложена методика оценки предпринимательской, бюджетной и общественной эффективности предпринимательства [11]. Среди индикаторов общественной эффективности авторы предлагают оценивать отношение среднемесячных доходов населения, занятого в малом и среднем предпринимательстве, к стоимости потребительской корзины.

Роль предпринимательства в эффективном использовании трудового потенциала общества и каждого отдельного человека заключается не только в создании новых рабочих мест. Формирование и развитие предпринимательских компетенций повышает качество трудового потенциала отдельного человека, способствует росту его трудовой мобильности, а следовательно – росту конкурентоспособности на рынке труда и увеличению возможностей для самореализации. Л. Леонтьева и А. Ильин, рассматривая компетентностные характеристики предпринимательского труда, объединяют их в «матрицу предпринимательских компетенций самозанятого гражданина» [13, с. 68]. При внимательном изучении этой матрицы можно увидеть, что целый ряд компетенций, относящихся к предпринимательскому труду, по сути представляют собой навыки, необходимые каждому человеку для более эффективной реализации своего трудового потенциала, более уверенных позиций на рынке труда и в целом для предотвращения и нейтрализации угроз личной экономической безопасности. Это такие компетенции, как умение управлять временем; умение работать в нестандартной ситуации; умение выбирать нужную нишу на рынке (например, при поиске вариантов для получения профессии или повышения квалификации); навыки выстраивать коммуникации на перспективу; умение определять риски; навык формирования резервов на случай возникновения рисков; психологическая устойчивость к резким изменениям рыночной ситуации и навыки быстрой реакции на них [13]. В этой связи обучение предпринимательству, формирование предпринимательских компетенций является одним из инструментов обеспечения личной экономической безопасности даже в том случае, если в дальнейшем человек по каким-то причинам не занимается предпринимательской деятельностью.

Кроме прямого влияния предпринимательства на такие элементы личной экономической безопасности, как трудовая заня-

тость, доход и возможности для эффективной реализации своего трудового ресурса, существуют и косвенные эффекты. Прежде всего речь идет о влиянии предпринимательства на развитие социальной сферы страны, которая, в свою очередь, выступает одной из важных составляющих в механизме обеспечения экономической безопасности личности. В Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года сказано: «Большой потенциал для развития малого и среднего предпринимательства существует в социальной сфере... Отдельную категорию предприятий, действующих в социальной сфере, составляют предприятия, специализирующиеся на производстве продукции и предоставлении услуг в интересах социально уязвимых и малоимущих групп граждан либо создающие рабочие места для таких групп граждан, – субъекты социального предпринимательства» [3].

Помимо положительного влияния на уровень личной экономической безопасности, предпринимательство может порождать и негативные эффекты. Прежде всего речь идет о риске невыполнения базовых критериев достойного труда, таких как охрана труда в процессе трудовой деятельности, гарантии получения дохода, соблюдение трудовых прав работников. Как отмечают авторы Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, в настоящее время «наблюдается рост уровня неформальной занятости в сфере малого и среднего предпринимательства, что связано в первую очередь со сложными процедурами государственного регулирования, административным давлением, высоким уровнем финансовой нагрузки» [3]. В свою очередь, именно в сфере неформальной занятости чаще всего встречаются нарушения трудовых прав работников и не обеспечивается достаточный уровень их социальной защищенности. Ситуация усугубляется в случае осуществления незаконной предпринимательской деятельности,

когда работники не только лишены трудовых прав, гарантий занятости и дохода, но и могут быть вовлечены в криминальные схемы и привлечены к ответственности.

Также ряд авторов, исследуя роль различных форм занятости в экономике, отмечают, что распространение самостоятельной занятости, решая ряд проблем рынка труда, одновременно влияет на качество трудовой жизни в сторону его понижения [26]. И. Дымова и Е. Нехода, цитируя зарубежных коллег, обращают внимание, что «научное сообщество также неоднозначно в своей оценке влияния трансформации форм занятости на уровень удовлетворенности людьми новыми трудовыми и жизненными обстоятельствами... Удовлетворение от собственной трудовой деятельности зависит не от того, в какой форме она осуществляется (стационарная, удаленная или комбинированная), а от совпадения желаемых и реальных условий труда. Например, можно быть самозанятым в результате возникновения обстоятельств непреодолимой силы, что приносит в жизнь человека отрицательный опыт соприкосновения с новыми формами занятости. И наоборот, самозанятость по доброй воле, организованная в случае возникшего желания самого человека самостоятельно реализовать свои творческие амбиции, приводит к чувству благодарности за открывшиеся возможности в рамках трансформации форм занятости в современном мире» [15, с. 113].

Все вышеизложенное в первую очередь касается влияния предпринимательства на экономическую безопасность личности как обладателя традиционного трудового ресурса, так называемого трудового ресурса потребителя. Создание новых рабочих мест, развитие гибких форм занятости, возможности получения трудового дохода – все эти эффекты развития предпринимательства положительно сказываются на уровне экономической безопасности личности. Однако ситуация несколько меняется, когда индивид сам становится предпринимате-

лем, поскольку наряду с отмеченными выше дополнительными возможностями по повышению уровня личной экономической безопасности у предпринимателя появляется ряд ограничений, связанных с ответственностью за функционирование созданной им бизнес-единицы. Здесь мы имеем дело с ситуацией, когда индивид одновременно выступает в двух ролях – как представитель домохозяйства и как представитель бизнеса и находится в точке пересечения задач повышения уровня экономической безопасности личности с вопросами обеспечения экономической безопасности бизнеса. Исследование указанной проблемы представляет несомненный интерес, но выходит за рамки данной работы.

Заключение

В обеспечении достаточного уровня экономической безопасности личности заметную роль играют не только социальная политика государства, но и активная стратегия экономического поведения самого индивида, а также тенденции развития бизнеса и предпринимательской среды в целом. Взгляд на предпринимательство как элемент экономической системы, объединяющий всех субъектов экономической безопасности личности – государство, бизнес, человека, – представляет новизну проведенного исследования. В работе впервые предпринимательство представлено в качестве фактора экономической безопасности личности, описан механизм влияния предпринимательства на личную экономическую безопасность, в первую очередь через воздействие на трудовую занятость, доход, возможности для самореализации, а также через развитие предпринимательских компетенций, необходимых для повышения экономической грамотности индивида и его конкурентоспособности в экономической системе.

Несмотря на возможные негативные эффекты, в целом роль предпринимательства

в обеспечении экономической безопасности личности следует оценивать как положительную. Дальнейшее развитие предпринимательской деятельности в различных формах с одновременным контролем со стороны государства за выполнением индикаторов достойного труда, обучение предпринимательству и развитие предпринимательских компетенций представляются перспективными направлениями повышения уровня экономической безопасности личности.

Целесообразным является продолжение исследований по данной теме, прежде

всего в следующих направлениях: анализ взаимосвязи (в том числе количественной) между уровнем развития предпринимательства и уровнем жизни населения; изучение воздействия предпринимательства на качество трудовой жизни и соблюдение принципов достойного труда; более подробное исследование влияния предпринимательства на экономическую безопасность личности самого предпринимателя, учитывающее возникающую у него ответственность за функционирование бизнес-единицы.

Список литературы

1. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Л. П. Гончаренко [и др.]; под общ. ред. Л. П. Гончаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 340 с.
2. Указ Президента Российской Федерации от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107030001> (дата обращения: 20.12.2022).
3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 02.06.2016 № 1083-р) // Законодательство России. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102400738> (дата обращения: 20.12.2022).
4. Валько Д. В., Климов Д. О. Экономическая безопасность личности: сущность и структура // Управление в современных системах. 2018. № 4 (20). С. 98–103.
5. Христолюбова Н. Е. Исследование роли и значения экономической безопасности человека в системе национальной безопасности // Академическая мысль. 2018. № 3 (4). С. 88–96.
6. Степичева О. А., Чернова В. В., Котельникова М. А. Целевая функция и угрозы экономической безопасности личности // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 2. С. 83–89.
7. Дробот Е. В., Вартанова М. Л. Экономическая безопасность: концептуальные основы обеспечения безопасности личности в странах Евразийского экономического союза // Экономические отношения. 2019. Т. 9. № 4. С. 2621–2648. DOI: 10.18334/eo.9.4.41279.
8. Тропникова В. А. Представления об экономической безопасности у современной молодежи с позиции экономико-психологического подхода // Вестник Омского университета. Серия: Психология. 2019. № 4. С. 43–52. DOI: 10.24147/2410-6364.2019.4.43-52.
9. Дворникова Н. С. Ограниченная рациональность как угроза экономической безопасности личности // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2015. № 2 (15). С. 42–44.
10. Христолюбова Н. Е. Экономические интересы и потребности человека как факторы изменения его безопасности и качества жизни // Академическая мысль. 2018. № 4 (5). С. 110–116.
11. Смицких К. В., Смирнова И. Г. Социально-экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионах ДФО с позиции заинтересованных сторон // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 42. С. 73–88. DOI: 10.17223/19988648/42/5.
12. Алексеева Е. В., Можжухин Д. П., Позина М. Б., Рубин Ю. Б. Некоторые вопросы диагностики предпринимательских способностей школьников и их склонности к занятию предпринимательством // Современная конкуренция. 2021. Т. 15. № 1. С. 123–143. DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-123-143.
13. Леонтьева Л. С., Ильин А. Б. Компетентностные характеристики предпринимательского труда как ресурса повышения конкурентоспособности бизнес-единицы // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. № 1 (73). С. 65–72.
14. Бондарева Н. А., Плясова С. В. Конкурентоспособность профессий самозанятых граждан // Современная конкуренция. 2021. Т. 15. № 1. С. 37–44. DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-37-44.
15. Дымова И. А., Нехода Е. В. Тенденции развития занятости в современной экономике // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 57. С. 102–118. DOI: 10.17223/19988648/57/7.

16. Human security in theory and practice. Application of the Human Security Concept and the United Nations Trust Fund for Human Security // United Nations. 2009. URL: <https://www.unocha.org/sites/dms/HSU/Publications%20and%20Products/Human%20Security%20Tools/Human%20Security%20in%20Theory%20and%20Practice%20English.pdf> (дата обращения: 02.12.2022).
17. What is Economic Security? // International Committee of the Red Cross. 18 June 2015. URL: <https://www.icrc.org/en/document/introduction-economic-security> (дата обращения: 02.12.2022).
18. Economic Security Strategy 2020–2023 // International Committee of the Red Cross. 2020. URL: https://www.icrc.org/sites/default/files/wysiwyg/Activities/ecosec_strategy_2020-2023.pdf (дата обращения: 02.12.2022).
19. Economic security for a better world. – Geneva: International Labour Organization, 2004. – 450 с.
20. *Облаухова М.В.* Угрозы экономической безопасности личности: субъективный взгляд (с послесловием А.А. Земцова) памяти Дмитрия Анатольевича Катунина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 59. С. 358–381. DOI: 10.17223/19988648/59/23.
21. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
22. Decent work indicators: Guidelines for producers and users of statistical and legal framework indicators: ILO manual: second version. – Geneva: International Labour Office, 2013. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_229374.pdf (дата обращения: 02.12.2022).
23. Малое и среднее предпринимательство в России. 2022: стат. сб. – М.: Росстат, 2022. – 101 с.
24. Итоги выборочного обследования рабочей силы [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265> (дата обращения: 03.02.2023).
25. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения: 03.02.2023).
26. *Бабышев В. Ю., Барышева Г. А., Чан Н. Т., Бинь Д. Т.* Влияние характера занятости на качество трудовой жизни // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2021. № 54. С. 170–188. DOI: 10.17223/19988648/54/9.

Сведения об авторе

Облаухова Мария Васильевна, ORCID 0000-0001-5812-6181, канд. экон. наук, доцент, кафедра общественных финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия, m.v.oblauhova@edu.nsuem.ru

Статья поступила 14.02.2023, рассмотрена 10.03.2023, принята 13.04.2023

References

1. *Ekonomicheskaya bezopasnost': uchebnik dlya vuzov* [Economic security: a textbook for Universities]. L.P. Goncharenko [et al.]. Ed. by L.P. Goncharenko. Moscow, *Urait* Publ., 2023, 340 p.
2. Decree of the President of the Russian Federation "On the National Security Strategy of the Russian Federation" of July 2, 2021, no.400. *Ofitsial'nyi internet-portal pravovoi informatsii*. Available at: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107030001> (accessed 20.12.2022) (in Russian).
3. RF Strategy for the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation for the period up to 2030 (approved by Order of the Government of the Russian Federation dated June 2, 2016, no.1083-r). *Zakonodatel'stvo Rossii*. Available at: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102400738> (accessed 20.12.2022) (in Russian).
4. Valko D. V., Klimov D. O. Economic safety of a person: essence and structure. *Upravlenie v sovremennykh sistemakh*, 2018, no.4(20), pp.98-103 (in Russian).
5. Chistolyubova N. E. Research of a Role and Value of a Person's Economical Safety in a System of the National Security. *Akademicheskaya mysl'*, 2018, no.3(4), pp.88-96 (in Russian).
6. Stepicheva O. A., Chernova V. V., Kotelnikova M. A. Criterion function and threats of economic security of the personality. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy*, 2015, vol.10, no.2, pp.83-89 (in Russian).
7. Drobot E. V., Vartanova M. L. Economic security: conceptual foundations and assessment of personal security in the countries of the Eurasian Economic Union. *Ekonomicheskie otnosheniya*=Journal of International Economic Affairs, 2019, vol.9, no.4, pp.2621-2648 (in Russian). DOI: 10.18334/eo.9.4.41279.
8. Tropnikova V. A. Ideas about Economic Security in Modern youth from the Position of Economic and Psychological Approach. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Psikhologiya*=Herald of Omsk University. Series: Psychology, 2019, no.4, pp.43-52. DOI: 10.24147/2410-6364.2019.4.43-52 (in Russian).

9. Dvornikova N. S. Bounded rationality as a threat to personal economic security. *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy i puti ikh resheniya*=Modern Science: actual problems of theory and practice, 2015, no.2(15), pp.42-44 (in Russian).
10. Khristolubova N. E. The interests and needs of a person as a change's factors of his safety and quality of life. *Akademicheskaya mys'*, 2018, no.4(5), pp.110-116 (in Russian).
11. Smitskikh K., Smirnova I. Socio-economic assessment of the effectiveness of entrepreneurship development in the regions of the Far Eastern Federal District from the perspective of stakeholders. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*=Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no.42, pp.73-88 (in Russian). DOI: 10.17223/19988648/42/5.
12. Alekseeva E., Mozhzhukhin D., Pozina M., Rubin Yu. Some diagnostic issues of schoolchildren entrepreneurial abilities and their propensities to entrepreneurship. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2021, vol.15, no.1, pp.123-143 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-123-143.
13. Leontieva L. S., Ilin A. B. Competence-based characteristics of entrepreneurial labor as an asset for improving business unit competitiveness. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2019, vol.13, no.1(73), pp.65-72 (in Russian).
14. Bondareva N., Plyasova S. Competitiveness of self-employed professions. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2021, vol.15, no.1, pp.37-44 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-37-44.
15. Dymova I. A., Nekhoda E. V. Trends in employment development in the modern economy. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*=Tomsk State University Journal of Economics, 2022, no.57, pp.102-118 (in Russian). DOI: 10.17223/19988648/57/7.
16. Human security in theory and practice. Application of the Human Security Concept and the United Nations Trust Fund for Human Security. United Nations, 2009. Available at: <https://www.unocha.org/sites/dms/HSU/Publications%20and%20Products/Human%20Security%20Tools/Human%20Security%20in%20Theory%20and%20Practice%20English.pdf> (accessed 02.12.2022).
17. What is Economic Security? International Committee of the Red Cross, 18 June 2015. Available at: <https://www.icrc.org/en/document/introduction-economic-security> (accessed 02.12.2022).
18. Economic Security Strategy 2020 – 2023. International Committee of the Red Cross, 2020. Available at: https://www.icrc.org/sites/default/files/wysiwyg/Activities/ecosec_strategy_2020-2023.pdf (accessed 02.12.2022).
19. Economic security for a better world. Geneva, International Labour Organization, 2004, 450 p.
20. Oblaukhova M. V. Threats to the economic security of an individual: A subjective view (with afterword by Anatoly Zemtsov) in memory of Dmitry A. Katunin. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*=Tomsk State University Journal of Economics, 2022, no.59, pp.358-381 (in Russian). DOI: 10.17223/19988648/59/23.
21. Schumpeter I. A. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* [Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Capitalism, Socialism and Democracy]. Moscow, Eksmo Publ., 2007, 864 p.
22. Decent work indicators: guidelines for producers and users of statistical and legal framework indicators: ILO manual: second version. Geneva, International Labour Office, 2013. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_229374.pdf (accessed 02.12.2022).
23. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii. 2022: stat. sb.* [Small and medium business in Russia. 2022: stat. comp.]. Moscow, Federal State Statistics Service, 2022, 101 p.
24. *Itogi vyborochnogo obsledovaniya rabochei sily* [Findings of the Labor Force Sample Survey]. Federal State Statistics Service. Available at: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265> (accessed 03.02.2023).
25. *Rynok truda, zanyatost' i zarabotnaya plata* [Labor market, employment and wages]. Federal State Statistics Service. Available at: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (accessed 03.02.2023).
26. Babyshev V. Yu., Barysheva G. A., Chan N. T., Binh D. T. Impact of the Nature of Employment on the Quality of Working Life. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*=Tomsk State University Journal of Economics, 2021, no.54, pp.170-188 (in Russian). DOI: 10.17223/19988648/54/9.

About the author

Mariya V. Oblaukhova, ORCID 0000-0001-5812-6181, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Public Finance Department, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia, m.v.oblaukhova@edu.nsuem.ru

Received 14.02.2023, reviewed 10.03.2023, accepted 13.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-109-123

Обучение предпринимательству с использованием технологии форсайт-сессии

Е. В. Алексеева¹, А. Ю. Погорелова^{1*}, О. Н. Потапова¹

¹ Университет «Синергия», Москва, Россия

* apogorelova@synergy.ru

Аннотация. В статье обосновывается разработка программы проведения форсайт-сессии в рамках обучения предпринимательству. На основе проведения идентификации технологий обучения предпринимательству приводится описание технологии форсайт-сессии. В статье описана методология использования технологии форсайт-сессии в сфере предпринимательского образования. Особое внимание отводится обоснованию использования технологии форсайт-сессии в рамках представленной экосистемы предпринимательского образования. В качестве апробации приводится описание опыта проведения курса повышения квалификации профессорско-преподавательского состава с целью повышения эффективности использования технологии форсайт-сессии в процессе обучения предпринимательству. Данный опыт представлен как элемент экосистемы предпринимательского образования и может служить основанием для внедрения подобного рода технологий в практику работы образовательных организаций. В статье сделан акцент на повышении уровня профессиональной компетентности студентов в результате использования технологии форсайт-сессии в образовательном процессе.

Ключевые слова: обучение предпринимательству, профессиональные компетенции, наставничество, технологии обучения, форсайт-сессия, экосистема, предпринимательское образование

Для цитирования: Алексеева Е. В., Погорелова А. Ю., Потапова О. Н. Обучение предпринимательству с использованием технологии форсайт-сессии // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 2. С. 109–123. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-109-123

Entrepreneurship Education by the Aid of Foresight Session Technology

E. Alekseeva¹, A. Pogorelova^{1*}, O. Potapova¹

¹*Synergy University, Moscow, Russia*

^{*}*apogorelova@synergy.ru*

Abstract. The article substantiates the development of a program for conducting a foresight session as part of entrepreneurship education. Based on the identification of entrepreneurship learning technologies, a description of the foresight session technology is given. The article describes the methodology for using the foresight session technology in the field of entrepreneurial education. Particular attention is paid to the rationale for using the foresight session technology within the presented ecosystem of entrepreneurial education. Based on the study of the possibilities of using foresight technology within the ecosystem of entrepreneurial education, a description is given of the case of advanced training of teachers specializing in teaching entrepreneurship, which serves as the basis for introducing such technologies into the practice of educational organizations. The article focuses on increasing the level of professional competence of students as a result of the use of foresight session technology in the educational process.

Keywords: entrepreneurship training, professional competencies, mentoring, learning technologies, foresight session, ecosystem, entrepreneurial education

For citation: Alekseeva E., Pogorelova A., Potapova O. Entrepreneurship Education by the Aid of Foresight Session Technology. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.109-123 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-109-123

Введение

В настоящее время в теоретических исследованиях предпринимательского образования наблюдается многообразие подходов. На фоне этого появляется серьезная необходимость в систематизации подходов и уточнении некоторых из них. Отдельного внимания заслуживают исследования современных технологий обучения, позволяющие более эффективно организовать учебный процесс. Данные технологии получили широкое распространение в разнообразных областях деятельности. Тема использования современных образовательных технологий давно получила развитие в медицине, военном деле, туризме, а также в решении региональных вопросов. В сфере предпринимательства тема использования современных технологий обучения

лишь вводится в научные дискуссии. Поэтому требуется научное обсуждение проблемы для обоснования внедрения современной технологии форсайт-сессии в процесс обучения предпринимательству.

Отсутствие в работах, посвященных развитию предпринимательского образования, внимания к вопросу использования отдельных видов современных технологий обучения стало основанием для актуализации темы исследования. Существующие разработки в сфере образовательных технологий обучения предпринимательству слабо учитывают накопленный опыт использования технологии форсайт-сессии в учебном процессе.

В связи с этим в качестве цели данной статьи выступает разработка программы использования технологии форсайт-сессии в рамках предпринимательского образова-

ния. Достижение данной цели привело к постановке следующих задач:

- идентификация технологий обучения предпринимательству;
- описание методологии использования технологии форсайт-сессии в сфере предпринимательского образования;
- обоснование модели использования технологии форсайт-сессии в рамках экосистемы предпринимательского образования;
- разработка программы проведения форсайт-сессии в рамках обучения предпринимательству.

Существующие разработки в сфере организации и проведения учебных занятий в сфере обучения предпринимательству не получают соответствующего методологического подкрепления. В данной статье подробно описана методология использования технологии форсайт-сессии в сфере предпринимательского образования, анализируются подходы отечественных и зарубежных авторов к трактовке отличий традиционных и современных технологий обучения. В представленной статье впервые приводится разработка программы использования технологии форсайт-сессии в рамках развития предпринимательского образования.

Авторами приводится описание реализованного кейса повышения квалификации профессорско-преподавательского состава в целях участия последних в проведении форсайт-сессии. По результату использования технологии форсайт-сессии предполагается повышение уровня освоения профессиональных предпринимательских компетенций обучающихся.

Степень разработанности проблемы

Проблемы развития предпринимательского образования представлены в работах большого количества отечественных авторов. Так, Ю. Б. Рубин, Д. П. Можжухин, Е. В. Алексеева в своей работе [1] определяют предпринимательское образование на уровне университетов и колледжей как на-

бор формализованного обучения, которое предназначено для информирования, тренировки и подготовки людей, заинтересованных в создании и развитии бизнес-структур, привитие им специальных навыков, полезных для того, чтобы стать успешным предпринимателем. Также в работах Е. В. Куликова, О. В. Касенко уделяется внимание вопросам влияния предпринимательского образования на экономические реалии [2]. Такие авторы, как А. А. Яшин, А. К. Ключев, А. П. Багирова, в своих исследованиях подробно изучают этапы формирования системы предпринимательского образования в России [3]. Ряд других исследователей в сфере предпринимательского образования обращаются к изучению возможностей применения кластерного подхода при подготовке кадров для обучения молодежи предпринимательству [4], а также к использованию коллегиального подхода к оценке знаний субъекта предпринимательской активности [5].

Однако при изучении представленных научных работ и исследований в области обучения предпринимательству выявляется отсутствие в них упоминания об использовании технологии форсайт-сессии.

Наряду с этим следует отметить, что теоретическое осмысление использования форсайт-технологии представлено в большом количестве работ без привязки к предпринимательству. Использование форсайт-метода берет свое начало в зарубежной практике. Среди зарубежных исследователей к изучению данного метода обращались Ф. Беркхут, Э. Джордан и Д. Хертин [6], также представление о форсайт-технологии приводится в работах П. Беккера [7]. Одним из основоположников технологии в нашей стране является Сергей Тетерский – российский ученый, предложивший множество методик, которые стали основополагающими в форсайте.

Отечественные ученые рассматривают форсайт-сессию и как систему методов экспертной оценки, и как механизм согласования интересов, и как технологию

долгосрочного прогнозирования. Данного определения придерживаются С. И. Тотмянина, Н. Я. Калюжнова [8].

Следует подчеркнуть, что в рамках форсайт-сессии ключевым ориентиром выступает текущее действие субъектов в настоящем времени с целью достижения ими желаемого результата в будущем. При этом практика использования технологии форсайт-сессии в отечественной практике указывает на существование определенного различия между текущими процессами анализа и сбора информации и реальными действиями.

Теоретические подходы к идентификации технологий обучения в рамках образовательной системы

В научном поле существует значительное количество трудов, в которых ведутся дискуссии относительно употребления понятий «образовательная технология», «технология обучения», «методика обучения» и др. Для методологического подкрепления возможности использования технологии форсайт-сессии в рамках обучения предпринимательству видится необходимым более подробно остановиться на идентификации технологий обучения предпринимательству.

Так, говоря о технологиях, следует иметь в виду именно практический аспект применения сложного комплекса знаний [9]. Основываясь на учении Б. Т. Лихачева, под технологией обучения как логичного продолжения педагогической технологии понимается совокупность форм, методов, приемов и средств передачи социального опыта [10], которая соответствует той или иной педагогической технологии. Разработке технологий обучения посвящены работы Т. И. Шаповой, Т. М. Давыденко [11], анализирующих классификации современных технологий обучения. Среди зарубежных исследователей, уделявших внимание изучению технологий обучения, можно выделить П. Д. Митчелла, М. Кларка, Т. Сакамот, рассматрива-

ющих современные технологии обучения на основе системного мышления и достижения результатов на практике с помощью организации педагогических систем и распределения ресурсов [11].

В отношении форсайт-сессии как технологии обучения предпринимательству следует говорить о формировании у субъекта обучения знаний, умений и навыков, необходимых для освоения конкретной учебной дисциплины [12]. Иными словами, подразумевается «тактический уровень», более приближенный к непосредственному процессу взаимодействия преподавателя и обучающихся в ходе учебного процесса. В результате рассмотрения теоретических представлений технологии обучения авторы установили возможность и целесообразность использования термина «технология обучения» применительно к форсайт-сессии.

Авторы пришли к выводу, что технологию форсайт-сессии в процессе обучения предпринимательства отличают следующие элементы:

- связь фундаментального теоретического подхода с практическим исполнением и прикладными исследованиями;
- сочетание ряда способов обучения, к которым следует отнести активные, аналитические, коммуникативные способы;
- ориентир на стимулирование творческого потенциала обучающихся;
- развитие способностей к принятию решения в нестандартных ситуациях.

Характеристика отдельных видов технологий обучения представлена в таблице 1.

Предлагаемые виды технологий обучения являются инструментами обеспечения гарантий качества предпринимательского образования наряду с содержанием и уровнем самих образовательных программ, учебных курсов и учебников [15]. В части обучения результативность подготовки студентов значительным образом связана с конкретными личностями преподавателя, наставника, ментора, которые, находясь рядом со

Таблица 1. Характеристика современных технологий обучения

Table 1. Characteristics of modern learning technologies

Название технологии <i>Technology name</i>	Содержание современных технологий обучения <i>The content of modern learning technologies</i>
1. Технология форсайт-сессии	Технология проведения мероприятия, благодаря которой участники получают возможность достигнуть договоренности относительно образа будущего и непосредственных решений, необходимых для его достижения [13]
2. Технология проблемного обучения	Организация учебного мероприятия, в рамках которого обучающиеся осуществляют работу с проблемными ситуациями, а также занимаются самостоятельным решением проблем с использованием творческих инициатив
3. Игровые технологии	Технологии, обусловленные процессами сознательной организации, а также другими способами осуществления деятельности, которым свойственна рефлексия и активные поисковые действия в отношении содержательной составляющей ролей, игровых функций или сюжета
4. Технология «дебаты»	Позиционная технология, основанная на серьезной и подробной проработке определенного тематического направления, а также организация формализованной дискуссии по определенным правилам
5. Технология портфолио	Технология аутентичного оценивания образовательной и профессиональной деятельности [14]
6. Технология наставничества	Технология передачи опыта, знаний, формирования навыков, компетенций, метакомпетенций и ценностей через неформальное взаимообогащающее общение, основанное на доверии и партнерстве
7. Технология кейс-стади	Технология, при которой учащиеся анализируют практическую ситуацию, чтобы разобраться в сути реальных проблем

студентом во время его обучения, должны правильным образом направить его образовательную траекторию к освоению профессиональных компетенций.

Таким образом, можно говорить о том, что использование технологии форсайт-сессии при обучении предпринимательству в системе профессионального образования приведет к более эффективному использованию ресурсов, привлечению большего числа участников и повышению ценности информации для обучающихся.

Современные технологии обучения предпринимательству в рамках экосистемы предпринимательского образования

Авторы статьи указывают на целесообразность рассмотрения технологии форсайт-сессии как нового формата взаимодействия педагогических коллективов образовательного учреждения и обучающих-

ся с целью представления будущего образа предпринимательской экосистемы [16].

Эффективность проведения мероприятий по технологии форсайт-сессии заключается в методике организации группового мышления, имеющего своей целью формулирование проектов изменений от будущего к настоящему – от образа будущего к сегодняшней ситуации через точки необходимого приложения усилий. В части формата проведения мероприятия подразумевается формат коллективного обсуждения между профессорско-преподавательским составом, представителями общественности, институтами государственной власти, которые напрямую заинтересованы в улучшении будущего предпринимательского образования. Благодаря этому участники могут создать единую экосистему в отношении модели предпринимательской деятельности будущего, определив ее как наиболее желаемую, с учетом принятия определенных решений о действиях по ее

совершенствованию. При этом необходимо учитывать, что подходы к реализации основ предпринимательского образования достаточно существенно отличаются в рамках различных вузовских площадок. Так, например, ряд образовательных организаций отводит значительную роль институту наставничества как новой формы преподавательской активности.

Следует отметить высокую важность наставнического сопровождения в настоящее время, а также роль предпринимателя в качестве наставника по обучению студентов предпринимательству. Существует целый ряд исследований, подтверждающих, что в отношении студентов, имеющих опыт взаимодействия с действующими предпринимателями в качестве наставников (менторов, трекеров), прослеживается корреляция повышения вероятности создания ими юридических лиц, что является безусловным выражением их профессионального выбора под контролем наставника. Эти студенты профиля «Предпринимательство» обладают более высокой мотивацией к занятию профессиональной деятельностью, а также пониманием смысла выполняемых предпринимательских функций. Авторы приходят к выводу, что предприниматели влияют сразу на несколько процессов, происходящих со студентами. Во-первых, предприниматели помогают приобрести те навыки и умения, сформировать те компетенции, которые нужны для профессиональной предпринимательской деятельности. Во-вторых, предприниматель, который охотно делится своими контактами и дает студентам возможность познакомиться с его окружением и другими экспертами, с другими предпринимателями, существенным образом влияет на социальный капитал будущих предпринимателей в лице студента. В-третьих, происходит качественная профориентация, основанная на понимании выбранного пути профессиональной деятельности как своей траектории. При этом возможен кардинально иной вариант

развития, заключающийся в отказе студента от продолжения предпринимательской деятельности, что также можно считать отличным результатом. Наконец, в-четвертых, это влияние предпринимателя как наставника на качество самого предпринимательского проекта как продукта, который является результатом деятельности студента как начинающего предпринимателя. Данное наблюдение диктует необходимость оценки степени такого влияния наряду с сохранением педагогической позиции.

В отношении текущего состояния и развития предпринимательского образования важно понять его образ в будущем для того, чтобы определить, какие сейчас действия необходимо предпринимать в направлении совершенствования проведения образовательных мероприятий, повышения профессионального уровня преподавателей, а также применения практико-ориентированных технологий в обучении студентов.

Видится важным принять единое направление работы, создать единую экосистему, в рамках которой смогут результативно работать как образовательные учреждения, объединяющие высококвалифицированный преподавательский состав, предпринимателей-наставников, а также студентов, постоянно совершенствующих свои профессиональные предпринимательские компетенции. Отследить сценарий этого взаимодействия и разработать текущие стратегии в части предпринимаемых действий как раз видится возможным в рамках использования технологии форсайт-сессии. Авторы статьи исходят из текущей реальности, выражающейся в тех действиях, событиях и мероприятиях, которые в настоящее время проводятся в части подготовки профессиональных педагогических кадров, участия практикующих экспертов и наставников в образовательном процессе.

Исходя из вышеуказанных допущений, а также учитывая целесообразность использования современных технологий обучения в сфере предпринимательского образо-

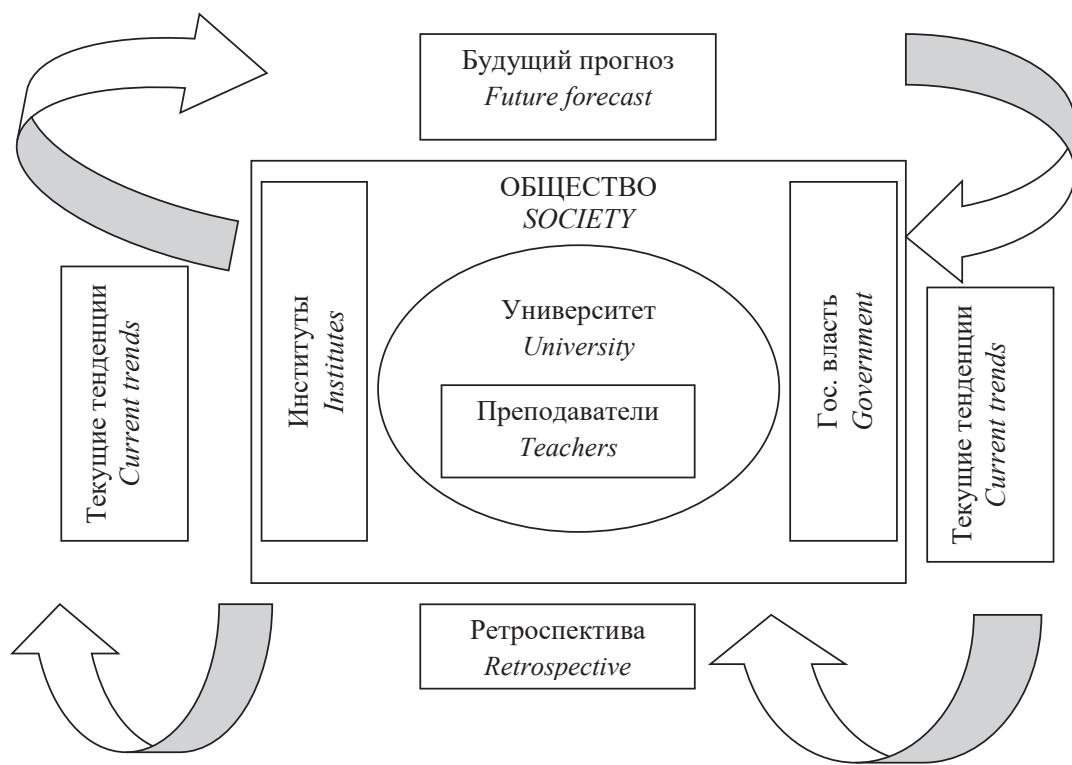


Рис. 1. Модель использования форсайт-технологии в рамках экосистемы предпринимательского образования

Fig. 1. Model of using foresight technology within the entrepreneurial education ecosystem

вания, авторы статьи разработали схематичную модель использования технологии форсайт-сессии применительно к обучению предпринимательства (рис. 1).

Взаимодействие в представленной модели осуществляется посредством учета взаимодействия между отдельными элементами модели, объединенными программой форсайт-сессии, направленной на представление будущего образа предпринимательского образования студентов.

Практическое применение технологии форсайт-сессии, с авторской точки зрения, должно привести к формированию единого подхода в отношении понимания реализации процесса обучения предпринимательству, а также всего образа предпринимательского образования и его основных составляющих в будущем.

Особенности использования технологии форсайт-сессии для формирования предпринимательских компетенций применительно к практике предпринимательской деятельности

Основываясь на предлагаемой модели использования форсайт-технологии в рамках экосистемы предпринимательского образования, авторы разработали программу проведения форсайт-сессии с целью получения сценария развития обучения студентов профиля «Предпринимательство» на примере Университета «Синергия». Авторы основываются на суждении о том, что успех на 80% состоит из корректно выстроенного взаимодействия преподавателей с обучающимися, получение которого оказывается возможным благодаря достижению единого направления

в отношении понимания образа предпринимательского образования в будущем, отталкиваясь от текущей ситуации. Результат данной работы может быть определен благодаря использованию образовательных технологий, например технологии форсайт-сессии.

Программа проведения форсайт-сессии предпринимательского образования студентов Университета «Синергия»

Цель: развитие образовательной программы по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Предпринимательство».

Формат и регламент: форсайт-сессия продолжительностью 2,5 часа.

Оборудование аудитории: столы, стулья, презентационное оборудование (на 2 экрана), микрофон, звукоусиливающее оборудование.

Реквизит: раздаточные материалы «Карта будущего А0» – 7 экз., маркеры – 7 упаковок, бумага для записей – 70 листов, ручки – 35 шт., бумажный скотч – 4 шт., «уголки» с номинациями – 7 шт.

Форсайт (от англ. foresight – взгляд в будущее, предвиденье) – это технология, формат коммуникации, который позволяет участникам договориться об образе будущего, определить желаемый образ будущего, договориться о действиях, которые уже сейчас будут вести к нему [2].

Основной принцип форсайт-сессии (из будущего в настоящее) – проектирование настоящего для достижения «формируемого будущего».

Базовая методология:

1. Работа с настоящим.
2. Работа с трендами.
3. Работа с будущим.
4. Планирование будущего.

Правила работы участников на сессии (демонстрируются на протяжении всей сессии на втором экране):

1. Высказываться кратко.
2. Высказываться строго по предмету обсуждения.

3. Обсуждать кратко, достигать согласия по поводу высказанного.

4. Все, что является важным, фиксировать.

5. Выключить мобильные устройства или установить авиарежим.

Сценарий проведения форсайт-сессии «Развитие предпринимательского образования студентов Университета «Синергия»»

Списки с указанием номеров и участников команд распечатаны и размещены на стене аудитории. Распределение по командам происходит по направлениям дисциплин.

Вводная часть:

- Вступительное слово модератора (приветствие).
- Представление правил форсайт-сессии.
- Представление структуры проведения форсайт-сессии.
- Упражнение на «знакомство» – «Моя презентация». Каждый участник команды на листе формата А4 с использованием фломастеров рисует визуальную презентацию своей дисциплины, которая читается преподавателем по профилю «Предпринимательство», в течение 5 минут. После представляет участникам итоги своей работы (с комментариями).

Основная часть

Работа с настоящим:

1. Определение «Области проблем» – ситуаций, не удовлетворяющих участников в текущем состоянии и для которых не видны (или плохо видны) способы решения для сферы предпринимательского образования студентов Университета «Синергия», – «Угрозы настоящего».

«Угроза настоящего» – это обстоятельство, которое может негативно повлиять на рассматриваемую область форсайта – сферу предпринимательского образования.

Продолжительность: 10 минут.

Результат: перечень «Угроз настоящего», состоящий из трех самых важных угроз из перечисленных участниками в ходе группового обсуждения.

2. Определение перечня изменений «Изменения настоящего», которые описывают происходящие изменения в сфере предпринимательского образования и их влияние на будущее (ранжирование изменений).

Продолжительность: 10 минут.

Результат: перечень «Изменения настоящего», состоящий из трех самых важных изменений (ранжированных от наиболее важных к наименее важным) из перечисленных участниками в ходе группового обсуждения.

3. Определение «Возможностей настоящего» – ситуаций, представляющих возможности для развития сферы предпринимательского образования студентов Университета «Синергия».

«Возможность настоящего» – это обстоятельство, которое может положительно повлиять на рассматриваемую область форм-сайта – сферу предпринимательского образования.

Продолжительность: 10 минут.

Результат: перечень «Возможностей настоящего», состоящий из трех самых важных возможностей из перечисленных участниками в ходе группового обсуждения.

4. Работа с «Начальными трендами»: предложены мета-тренды в соответствии с глобальными трендами 2023 г.

Продолжительность: 10 минут.

Результат: для каждого из обозначенных трендов необходимо сформулировать по два положительных влияния на сферу предпринимательского образования студентов Университета «Синергия» по соответствующему команде направлению.

Работа с будущим:

5. Продолжение работы с «Начальными трендами» – определение развития трендов в «Карте будущего» на каждом из отрезков. Внесение итогов в «Карту будущего».

Продолжительность: 10 минут.

Результат: по каждому из обозначенных трендов в «Карте будущего» внесено по одному ключевому влиянию, которое они будут оказывать на каждый из представленных горизонтов.

6. Разработка «Образа будущего» – сферы предпринимательского образования студентов Университета «Синергия» (по соответствующим направлениям команд):

- формулировка перечня, состоящего из трех ключевых (желаемых) элементов сферы предпринимательского образования (по соответствующим направлениям команд) в горизонте планирования 2023–2025 гг. Внесение итогов в «Карту будущего»;

- формулировка перечня, состоящего из трех ключевых (желаемых) элементов сферы предпринимательского образования (по соответствующим направлениям команд) в горизонте планирования 2026–2031 гг. Внесение итогов в «Карту будущего».

Таблица 1. Шаблон «Карты будущего»

Карта будущего: _____

Горизонт	2023–2025	2026–2031
Тренды		
Образ будущего		
План действий		

Продолжительность: 15 минут.

Результат: по каждому из горизонтов «Карты будущего» определен образ будущего.

Планирование (сборка):

7. По каждому из горизонтов планирования «Карты будущего» необходимо сформулировать план действий, состоящий из перечня трех действий, которые должны (по задумке команд) привести в желаемому образу будущего и качественной реализации трендов в сфере предпринимательского образования студентов Университета «Синергия»:

- формулировка плана, состоящего из трех действий, в горизонте планирования 2023–2025 гг. Внесение итогов в «Карту будущего»;

- формулировка плана, состоящего из трех действий, в горизонте планирования 2026–2031 гг. Внесение итогов в «Карту будущего».

Продолжительность: 20 минут.

Результат: по каждому из горизонтов «Карты будущего» определен «План действий».

«План действий» формулируется по методу «СМАРТ» (демонстрируются на период этапа на втором экране):

- конкретно – сформулировано четко и конкретно;
- измеримо – имеет количественные показатели для возможности оценки реализации;
- достижимо – действия должны быть реалистичны текущим условиям;
- значимо – может быть реально реализован с учетом имеющихся ресурсов и времени;
- описано по времени.

Заключительная часть

Представление «Карт будущего»

Каждая команда делает мини-презентацию результатов своей работы на сессии: три ключевых вывода, которые были сделаны по итогам работы на форсайт-сессии. Время на подготовку и выступление определяется исходя из количества команд-участниц, но в совокупности должно быть 24 минуты.

Дебрифинг

Каждому участнику форсайт-сессии предлагается письменно ответить на вопросы: «Что вы считаете своей главной находкой на форсайт-сессии? Как будете использовать это в образовательном процессе?» Эта работа является индивидуальным (персональным) результатом каждого участника.

Подведение итогов

Модератор подводит итоги форсайт-сессии.

Представленная программа является обоснованием теоретических предположений относительно технологии обучения предпринимательству. Данная программа разработана на базе профессиональной деятельности Университета «Синергия», а также в рамках функционирования федеральной инновационной площадки.

Апробация данной программы вызвана необходимостью наличия определен-

ного уровня профессиональной подготовки среди участников форсайт-сессии. При этом необходимо учитывать, что преподавателям, работающими со студентами, которые обучаются по профилю «Предпринимательство», необходимо постоянно повышать уровень своего профессионального мастерства. Достижение цели подготовки профессиональных предпринимателей, согласно профессиональному стандарту [17], а также с использованием разработки программы «Стартап как диплом» [18], требует от профессорско-преподавательского состава университета развивать педагогические компетенции именно в разрезе предпринимательских компетенций, которые востребованы не только в рамках профессионального саморазвития, но также достижения высокого уровня преподавания предпринимательских дисциплин.

В настоящее время повышение качества подготовки профессиональных предпринимателей напрямую зависит от квалификации и знаний педагогических коллективов, которые принимают непосредственное участие в образовательном процессе, запускают его, способствуют формированию предпринимательских компетенций среди студентов университетов [14].

Поскольку в рамках прохождения профессиональной подготовки студенты профиля «Предпринимательство» должны осваивать современные методы и также ориентироваться на проектирование настоящего для достижения «формируемого будущего», то реализовывать данный образовательный процесс необходимо компетентным преподавателям.

Так, на базе Университета «Синергия» проводятся разнообразные мероприятия, направленные на развитие профессиональных компетенций как у студентов, так и у преподавателей. В рамках данной статьи авторы обращаются к опыту рассмотрения курса повышения профессиональной компетентности педагогических сотрудников в части изучения особенностей обучения

студентов профиля «Предпринимательство» Университета «Синергия», а также его партнеров по Федеральному инновационному образовательному проекту «Модель инновационной системы предпринимательского образования в высшем учебном заведении Российской Федерации», который прошли в 2022 г. более 30 человек.

Цель данного курса определялась необходимостью повышения уровня профессиональной компетентности преподавателей Университета, непосредственно занятых в обучении студентов профиля «Предпринимательство» и участвующих в преподавании профильных предпринимательских дисциплин. Объем курса, в рамках которого проходило непосредственно обучение, составляет 36 учебных часов с учетом проведения занятий один день в неделю по 6 часов.

Среди основных задач курса можно выделить:

1) повышение профессиональной компетентности указанных категорий слушателей в области существующего опыта изучения дисциплины «Управление собственным бизнесом» на базе существующего ядра идентичности предпринимательских дисциплин;

2) выявление основных проблем формирования предпринимательских компетенций студентов, обучающихся по профилю «Предпринимательство»;

3) знакомство педагогов с программно-методическим обеспечением по курсу «Управление собственным бизнесом»;

4) обучение преподавателей приемам работы с использованием современных педагогических технологий в области предпринимательского образования.

По данному курсу были проведены лекции в общем объеме 12 часов, выполняющие мотивационно-информационную функцию, а также просветительно-познавательную, содержащую профильный предпринимательский контент с обоснованием ядра идентичности предпринимательских дисциплин и ключевой из них – «Управление собственным бизнесом».

В рамках практических занятий (12 часов) осуществлялось практическое обучение методике построения системы работы, направленной:

- на формирование предпринимательских компетенций студентов;
- развитие способности построения логики учебного материала в части работы со студентами-предпринимателями;
- использование интерактивных методов проведения занятий, направленных на усиленную интенсификацию работы преподавателей на занятиях.

Самостоятельная работа в объеме 12 часов была направлена на развитие навыков использования полученных знаний в практической деятельности, а также на обучение методам проектирования занятий в обозначенной области.

По результатам обучения слушателей был осуществлен итоговый контроль в виде практико-ориентированного проекта.

Предложение об использовании технологии форсайт-сессии в рамках предпринимательского образования, по мнению авторов, окажет влияние на уровень профессиональной компетентности обучающихся. Под профессиональной (предпринимательской) компетентностью понимается совокупность ключевых результатов освоения обучающимися образовательных программ по предпринимательству. Проведение форсайт-сессии может привести к более качественному освоению профессиональных предпринимательских компетенций, в частности компетенции ПК-1 (компетенция в области текущего ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица), ввиду формирования представлений о сценарии развития в области предпринимательского образования в настоящее время и в будущем. При этом возможности изменения формата развития предпринимательской деятельности и повышения роли определенных функций

управления также сказывается на компетенции ПК-4 (компетенция в области прекращения деятельности по решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого/среднего предпринимательства). Для обучающихся наряду с высоким значением функции ведения бизнеса должна отводиться серьезная роль функции прекращения, сценарий появления которой может быть представлен после проведения форсайт-сессии.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование технологии обучения форсайт-сессии (на примере предпринимательского образования студентов Университета «Синергия») приводит к совершенствованию знаний, умений и владения навыками учета национальных и конфессиональных особенностей занятия предпринимательством на примере профессиональных компетенций ПК-1, ПК-4 матрицы компетенций, разработанной в рамках матрицы компетенций, отражающей системный подход разработки программы 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Предпринимательство».

Заключение

В образовательной среде совершенствование и развитие технологий обучения представляется объектом постоянного внимания, что находит отражение в различных сферах деятельности, в том числе предпринимательстве.

Так, в рамках обучения предпринимательству видится возможным и целесообразным использование технологии форсайт-сессии. Для понимания возможностей ее применения представлена модель использования форсайт-технологии в рамках экосистемы предпринимательского образования, в рамках которой описана предпри-

нимательская экосистема, состоящая из образовательной организации с участвующими в ее жизни преподавателями, экспертами и наставниками, а также общественными и государственными структурами, которые могут оказывать непосредственное влияние на развитие предпринимательства. В целом данные элементы в представленной модели объединены единым пониманием и общей концепцией, выстраиваемой благодаря технологии форсайт-сессии, проводимой для каждого элемента модели в отдельности и в объединенном формате.

Авторами также предлагается использовать технологию форсайт-сессии для преподавателей профиля «Предпринимательство», которые заинтересованы в повышении собственных компетенций в работе по обучению предпринимательству, с тем чтобы в будущем использовать данную технологию не только на площадке одного университета, а применительно ко всем заинтересованным участникам экосистемы предпринимательского образования.

Опыт проведения различных мероприятий и заседаний педагогических коллективов по тематике обучения предпринимательству (например, повышение квалификации) напрямую сказывается на уровне подготовки высокопрофессиональных специалистов в области предпринимательской деятельности, что служит основанием для внедрения подобного рода технологий в практику педагогических коллективов не только в рамках Университета «Синергия», но и других образовательных организаций.

В качестве практического значения предлагаемой программы видится возможность повышения уровня практических профессиональных компетенций будущих предпринимателей, обучающихся по программе «Менеджмент», профиль «Предпринимательство». Использование технологии форсайт-сессии должно привести к совершенствованию в освоении профессиональных предпринимательских компетенций, определяемых выполнением профессиональ-

ных функций, связанных с текущим ведением (ПК-1) и прекращением (ПК-4) предпринимательской деятельности, сопровождающихся решением предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке.

Результаты были положены в основу формирования единой системы обучения

предпринимательству в системе непрерывного предпринимательского образования с целью реализации мероприятий Федерального инновационного образовательного проекта «Модель инновационной системы непрерывного предпринимательского образования в образовательной организации высшего образования Российской Федерации».

Список литературы

1. Рубин Ю. Б., Алексеева Е. В., Леднев М. В., Можжухин Д. П. Обучение предпринимательству: пути укоренения в вузовском сегменте российского образования // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. № 1 (61). С. 30–56.
2. Куликова Е. В., Касенко О. В. Предпринимательское образование как ответ на вызовы современных экономических реалий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66). С. 935–940.
3. Яшин А. А., Ключев А. К., Багирова А. П. Развитие предпринимательского образования в российских университетах: проблемы и тенденции // Управление информационными ресурсами: материалы XVIII Международной научно-практической конференции (Минск, 10 марта 2022 г.) / под ред. О. Н. Солдатовой. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2022. С. 234–241.
4. Стромов В. Ю., Сысоев П. В., Завьялов В. В. Кластерный подход к развитию молодежного предпринимательства в классическом вузе // Высшее образование в России. 2019. Т. 28. № 7. С. 102–109.
5. Рубин Ю. Б. Высшее предпринимательское образование в России: диагностика и проблемы // Высшее образование в России. 2015. № 11. С. 5–17.
6. Berkhout F., Hertin J., Jordan A. Socio-economic futures in climate change impact assessment: using scenarios as "Learning Machine" // Global Environmental Change. 2002. Vol. 12. No. 2. P. 83–95. DOI: 10.1016/S0959-3780(02)00006-7.
7. Щербаков К. В. Форсайт-технологии как инструмент прогнозирования инновационного развития регионов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2017. № 4-1. С. 241–247.
8. Ретивых И. В. Форсайт-проектирование развития региональных социально-экономических систем: понятие, методология, технология // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. 2015. №12. С. 19–24.
9. Зарипов Р. И. Образовательные (педагогические) технологии и технологии обучения: основные тезисы // Проблемы модернизации современного высшего образования: лингвистические аспекты, лингвометодические проблемы и тенденции преподавания иностранных языков в неязыковом вузе: материалы научно-методической конференции. 2020. С. 216–220.
10. Лихачев Б. Т. Педагогика: курс лекций: учеб. пособие для студентов педагог. учеб. заведений и слушателей ИПК и ФПК. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2003. – 607 с.
11. Зайцев В. С. Современные педагогические технологии: учебное пособие: в 2 кн. Кн. 1. – Челябинск, ЧГПУ, 2012. – 411 с.
12. Швецова К. А., Эммануэль Т. С. Нестандартные форматы проведения мероприятий в системе профессионального образования // Менеджмент XXI века: экономика, общество и образование в условиях новой нормальности: сборник научных статей по материалам XX Международной научно-практической онлайн-конференции. 2022. С. 321–328.
13. Чуланова О. Л., Турабаева Ф. М. Методический инструментарий применения форсайт-сессии в стратегическом управлении персоналом // Материалы Ивановских чтений. 2018. № 1-1 (18). С. 84–93.
14. Ахметжанова Г. В., Руденко И. В., Груздова И. В., Дрыгина Е. Н., Кустов Ю. А., Медник Г. А., Сундеева Л. А. Полиаспектная подготовка современного педагога. – М.: Академия Естествознания, 2011. – 173 с.
15. Потапова О. Н., Алексеева Е. В. Применение интерактивных методов обучения предпринимательству как средство повышения эффективности обучения // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. № 1 (73). С. 17–23.
16. Матчина С. В. Форсайт-сессия как новый формат организации детско-взрослого сообщества в условиях образовательной организации // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 36. С. 244–248.

17. Рубин Ю. Б. О проекте профессионального стандарта «Предприниматель (Специалист по решению предпринимательских задач)» // Современная конкуренция. 2022. Т. 16. № 1. С. 5–28. DOI: 10.37791/2687-0649-2022-16-1-5-28.
18. Рубин Ю. Б., Можжухин Д. П., Леднев М. В., Алексеева Е. В., Погорелова А. Ю., Потапова О. Н., Пузыня Т. А. Специфические черты стартаперских компетенций как планируемых результатов обучения предпринимательству в бакалавриате // Современная конкуренция. 2020. Т. 14. № 3 (79). С. 130–143. DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-3-130-143.

Сведения об авторах

Алексеева Елена Валентиновна, ORCID 0000-0002-4505-3638, старший преподаватель, кафедра предпринимательства и конкуренции, директор Студии предпринимательства, Университет «Синергия», Москва, Россия, eturchaninova@synergy.ru

Погорелова Анна Юрьевна, ORCID 0000-0001-8364-8395, старший преподаватель, кафедра предпринимательства и конкуренции, Университет «Синергия», Москва, Россия, apogorelova@synergy.ru

Потапова Ольга Николаевна, ORCID 0000-0003-2376-8461, канд. экон. наук, доцент, кафедра предпринимательства и конкуренции, Университет «Синергия», Москва, Россия, opotapova@synergy.ru

Поддержка исследований

Статья подготовлена в рамках Федерального инновационного образовательного проекта «Модель инновационной системы непрерывного предпринимательского образования в образовательной организации высшего образования Российской Федерации» федеральной инновационной площадки на базе Университета «Синергия».

Статья поступила 22.03.2023, рассмотрена 07.04.2023, принята 24.04.2023

References

1. Rubin Yu. B., Alekseeva E. V., Lednev M. V., Mozhzhuhin D. P. Entrepreneurship education: the way of rooting in University segment of Russian education. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2017, vol.11, no.1(61), pp.30-56 (in Russian).
2. Kulikova E. V., Kasenko O. V. The entrepreneurial education as a response to the challenges of modern economic realities. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*=Journal of Economy and entrepreneurship, 2016, no.1-2(66), pp.935-940 (in Russian).
3. Yashin A. A., Klyuev A. K., Bagirova A. P. *Razvitie predprinimatel'skogo obrazovaniya v rossiiskikh universitetakh: problemy i tendentsii* [Development of Entrepreneurial Education in Russian Universities: Problems and Trends]. *Upravlenie informatsionnymi resursami: materialy XVIII Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii* [Management of Information Resources: Proceedings of the XVIII International Scientific and Practical Conference (Minsk, March 10, 2022)]. Ed. by O. N. Soldatova. Minsk, Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus, 2022, pp.234-241.
4. Stromov V. Yu., Sysoev P. V., Zavyalov V. V. Cluster approach to the development of youth entrepreneurship in a classical university. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2019, vol.28, no.7, pp.102-109 (in Russian).
5. Rubin Yu. B. Entrepreneurship education in Russia: diagnosis of the problem. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2015, no.11, pp.5-17 (in Russian).
6. Berkhout F., Hertin J., Jordan A. Socio-economic futures in climate change impact assessment: using scenarios as "Learning Machine". *Global Environmental Change*, 2002, vol.12, no.2, pp.83-95. DOI: 10.1016/S0959-3780(02)00006-7.
7. Shcherbakov K. V. Foresight technologies as a tool for predicting the innovative development of regions. *Izvestiya tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*=Izvestiya Tula State University. Economic and Legal Sciences, 2017, no.4(1), pp.241-247 (in Russian).
8. Retiviyh I. V. Foresight design of the development of regional socio-economic systems: concept, methodology, and technology. *Altayskii vestnik gosudarstvennoi i munitsipal'noi sluzhby*, 2015, no.12, pp.19-24 (in Russian).
9. Zaripov R. I. Educational (pedagogical) and learning technologies: keynotes. *Problemy modernizatsii sovremennogo vysshego obrazovaniya: lingvisticheskie aspekty, lingvometodicheskie problemy i tendentsii*

prepodavaniya inostrannykh yazykov v neyazykovom vuze: materialy nauchno-metodicheskoi konferentsii

[Problems of modernization of modern higher education: linguistic aspects, linguo-methodological problems and trends in teaching foreign languages in a non-linguistic university: proceedings of the scientific and methodological conference], 2020, pp.216-220 (in Russian).

10. Likhachev B. T. *Pedagogika: kurs lektsii / ucheb. posobie dlya studentov pedagog. ucheb. zavedenii i slushatelei IPK i FPK* [Pedagogy: a course of lectures: textbook for students of pedagogical educational institutions and students of the IPC and FPC]. 4th ed., rev. and add. Moscow, Yurait Publ., 2003, 607 p.
11. Zaitsev V. S. *Sovremennye pedagogicheskie tekhnologii: uchebnoe posobie: v 2 kn. Kn. 1* [Modern pedagogical technologies: textbook: in 2 books]. Book 1. Chelyabinsk, ChGPU, 2012, 411 p.
12. Shvetsova K. A., Emmanuel T. S. Non-standard formats for holding events in the system of vocational education. *Menedzhment XXI veka: ekonomika, obshchestvo i obrazovanie v usloviyakh novoi normal'nosti: sbornik nauchnykh statei po materialam XX Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi onlain-konferentsii* [Management of the 21st century: economics, society and education in a new normal: Collection of scientific articles based on the materials of the XX International Scientific and Practical Online Conference], 2022, pp.321-328 (in Russian).
13. Chulanova O. L., Turabaeva F. M. *Metodicheskii instrumentarii primeneniya forsait-sessii v strategicheskoy upravlenii personalom* [Methodological tools for the use of foresight sessions in strategic personnel management]. *Materialy Ivanovskikh chtenii*=Materials of Ivanovo Readings, 2018, no.1-1(18), pp.84-93.
14. Akhmetzhanova G. V., Rudenko I. V., Gruzдова I. V., Drygina E. N., Kustov Yu. A., Mednik G. A., Sundeeva L. A. *Poliaspektnaya podgotovka sovremennogo pedagoga* [Polyaspect training of a modern teacher]. Moscow, Academy of Natural History Publ., 2011, 173 p.
15. Potapova O. N., Alekseeva E. V. Application of interactive methods of teaching entrepreneurship as a means of increasing the effectiveness of training. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2019, vol.13, no.1(73), pp.17-23 (in Russian).
16. Matchina S. V. *Forsait-sessiya kak novyi format organizatsii detsko-vzroslogo soobshchestva v usloviyakh obrazovatel'noi organizatsii* [Foresight session as a new format for organizing a children-adult community in an educational organization]. *Innovatsii. Nauka. Obrazovanie*, 2021, no.36, pp.244-248.
17. Rubin Yu. About the Professional Standard Draft "Entrepreneur (Specialist in Solving Entrepreneurial Goals)". *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2022, vol.16, no.1, pp.5-28 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2022-16-1-5-28.
18. Rubin Yu. B., Mozghukhin D. P., Lednev M. V., Alekseeva E. V., Pogorelova A. Yu., Potapova O. N., Puzynina T. A. Specific features of startup competencies as planned outcomes of entrepreneurship learning in bachelor's degree. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2020, vol.14, no.3(79), pp.130-143 (in Russian). DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-3-130-143.

About the authors

Elena V. Alekseeva, ORCID 0000-0002-4505-3638, Senior Lecturer, Entrepreneurship and Competition Department, Director of Entrepreneurship Studio, Synergy University, Moscow, Russia, eturchaninova@synergy.ru

Anna Yu. Pogorelova, ORCID 0000-0001-8364-8395, Senior Lecturer, Entrepreneurship and Competition Department, Synergy University, Moscow, Russia, apogorelova@synergy.ru

Olga N. Potapova, ORCID 0000-0003-2376-8461, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Entrepreneurship and Competition Department, Synergy University, Moscow, Russia, opotapova@synergy.ru

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of the Federal innovative educational project "Model of an innovative system of continuous entrepreneurial education in the educational organization of higher education in the Russian Federation" on the federal innovation platform, based in the Synergy University.

Received 22.03.2023, reviewed 07.04.2023, accepted 24.04.2023

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-2-124-139

Обучение сквозным технологиям в российских университетах: масштаб и особенности управления

М.А. Лукашенко^{1*}, Е.А. Шарова², А.И. Шаров¹

¹ Университет «Синергия», Москва, Россия

² Российский институт стратегических исследований (РИСИ), Москва, Россия

* MLukashenko@synergy.ru

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопросов управления обучением сквозным технологиям, в частности аналитике больших данных и искусственному интеллекту, в российских университетах. В статье приведены статистические данные по масштабу реализации программ обучения большим данным и искусственному интеллекту в российских вузах. Авторы обращают внимание, что для обработки существенного объема информации были использованы алгоритмы работы с большими данными, такие как Google Chrome-расширения для экстракции данных с веб-страниц Instant data scraper и Table Capture. По результатам исследования были выявлены и проанализированы ключевые особенности управления разработкой и реализацией программ обучения большим данным и искусственному интеллекту в топ-15 университетах страны. Отмечается то, что большинство программ разработано «на стыке» учебных дисциплин и направлено на подготовку универсальных специалистов, что диктует интеграцию факультетов вузов при их создании и тесное взаимодействие с представителями профессионального сообщества. Приводятся суждения о том, что наиболее плотной интеграцией университетов и бизнеса является автоматическое трудоустройство студентов в период обучения. Выявляется, что управление разработкой программ обучения большим данным и искусственному интеллекту предполагает коллаборации с EdTech-площадками и реализацию программ в дистанционной форме, объединяющей в себе преимущества классической университетской программы и удобство онлайн-обучения, в частности коммуникативный комфорт. Исследование показало, что управление обучением предполагает также развитие «мягких» навыков у специалистов в сфере аналитики данных и искусственного интеллекта.

Ключевые слова: управление обучением, образовательная программа, обучение большим данным, обучение искусственному интеллекту, сквозные технологии, коллаборация вуза и бизнеса

Для цитирования: Лукашенко М. А., Шарова Е. А., Шаров А. И. Обучение сквозным технологиям в российских университетах: масштаб и особенности управления // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. №2. С. 124–139. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-124-139

Education in End-to-end Technologies in Russian Universities: Scale of Implementation and Features of Management

M. Lukashenko^{1*}, E. Sharova², A. Sharov¹

¹ Synergy University, Moscow, Russia

² Russian Institute for Strategic Studies (RISS), Moscow, Russia

* MLukashenko@synergy.ru

Abstract. The article is devoted to the issues of managing education in end-to-end technologies, in particular big data analytics and artificial intelligence, in Russian universities. The article presents statistical data on the scale of the implementation of big data and artificial intelligence training programs in Russian universities. The authors note that to process a significant amount of information, algorithms for working with big data were used, such as Google Chrome extensions for extracting data from Instant data scraper and Table Capture web pages. Based on the results of the study, the key features of managing the development and implementation of training programs for big data and artificial intelligence in the top 15 universities of the country were identified and analyzed. It is noted that most of the programs have been developed “at the intersection” of academic disciplines and are aimed at training universal specialists, which dictates the integration of university faculties during their creation and close interaction with representatives of the professional community. Judgments are given that the most dense integration of universities and business is the automatic employment of students during the period of study. It is revealed that the management of the development of training programs for big data and artificial intelligence involves collaboration with EdTech platforms and the implementation of programs in a remote form that combines the advantages of a classical university program and the convenience of online learning, in particular, communicative comfort. The study showed that learning management also involves the development of “soft skills” among specialists in the field of data analytics and artificial intelligence.

Keywords: learning management, educational program, big data learning, artificial intelligence learning, end-to-end technologies, university-business collaboration

For citation: Lukashenko M., Sharova E., Sharov A. Education in End-to-end Technologies in Russian Universities: Scale of Implementation and Features of Management. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.2, pp.124-139 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-2-124-139

Введение

Цифровая трансформация всех сфер общественной жизни не только напрямую отразилась на функционировании системы российского высшего образования, но и послужила для нее определенным вызовом. Одним из ответов менеджмента вузов на данный вызов стало предложение наиболее актуальных и перспективных образовательных программ, ориентированных на профес-

сии будущего. Анализируя таковые [1], легко убедиться в том, что все они предполагают наличие у выпускников вузов профессиональных компетенций в области сквозных технологий. Это перспективные технологии, способные как радикально изменить ситуацию на существующих рынках, так и сформировать новые рынки. К приоритетным группам сквозных технологий относятся:

- большие данные;
- искусственный интеллект;

- нейротехнологии;
- технологии виртуальной и дополненной реальностей;
- системы распределенного реестра (блокчейн);
- квантовые технологии;
- новые и портативные источники энергии, новые производственные технологии;
- сенсорика и компоненты робототехники;
- технологии беспроводной связи;
- технологии управления свойствами биологических объектов¹.

Отметим, что одним из ключевых критериев выбора вуза современным абитуриентом является получение профессии, обуславливающей его востребованность на рынке труда и возможность трудоустройства на условиях, соответствующих его жизненным ценностям и интересам. Соответственно, предложение вузами образовательных программ, обучающих сквозным технологиям, становится сегодня актуальной задачей для его менеджмента. При этом рост числа специалистов по сквозным технологиям создает весьма мощный интеллектуальный и кадровый ресурс для бизнеса и предпринимательских инициатив, способствуя тем самым развитию российской экономики в целом. Отсюда следует **актуальность научной задачи** по исследованию ситуации, отражающей масштаб обучения в российских вузах сквозным технологиям, в частности первым двум из их приоритетных групп – большим данным и искусственному интеллекту, а также выявлению особенностей управления разработкой и реализацией соответствующих образовательных программ.

Целью исследования является выявление особенностей управления обучением работе с большими данными и искусственному интеллекту в российских университетах.

Задачи исследования:

1. Показать масштаб обучения работе с большими данными и искусственному интеллекту в российских высших учебных заведениях.
2. Проанализировать официальные сайты топ-15 университетов России с целью выявления программ бакалавриата и магистратуры, направленных на подготовку студентов в области работы с большими данными и искусственного интеллекта в 2022–2023 гг.
3. Выявить ключевые особенности менеджмента программ в сфере аналитики данных и искусственного интеллекта в ведущих вузах страны.

Объектом исследования являются топ-15 университетов России, а предметом исследования – особенности менеджмента программ бакалавриата и магистратуры, направленных на подготовку студентов в области аналитики больших данных и искусственного интеллекта.

Методология исследования включает анализ российской и зарубежной научной литературы, интернет-источников, контента сайтов вузов. Для сбора статистики по программам обучения большим данным и искусственному интеллекту был проведен поиск источников на сайтах «Вузопедия» и топ-15 российских университетов на основе ключевых слов «большие данные», «анализ данных», «науки о данных», «искусственный интеллект», «машинное обучение». Для обработки существенного объема информации были использованы алгоритмы работы с большими данными, такие как Google Chrome-расширения для экстракции данных с веб-страниц Instant data scraper и Table Capture.

В работе имеют место следующие **ограничения**: при сборе статистики авторами рассматривались из приоритетных групп сквозных образовательных технологий только большие данные и искусственный интеллект. Необходимо отметить, что образовательные программы по искусственному интеллекту включают в себя обучение работе

¹ Национальная технологическая инициатива. URL: <https://nti2035.ru/technology/> (дата обращения: 06.02.2023).

с большими данными, что учитывалось при проведении исследования.

Обзор литературы

Рассмотрение вопросов менеджмента образовательных программ и вузов в целом через призму конкуренции, конкурентоспособности и конкурентных преимуществ в российском образовании осуществляется в работах Ю. Б. Рубина [2], А. И. Васильева [3], А. И. Коваленко [4], А. Р. Алавердова, И. А. Ягодкиной [5] и других ученых.

Факторы конкурентоспособности вузов в российском и международном контекстах и их отражение в менеджменте образовательных программ рассматриваются в работах М. Е. Ульяновой [6], Д. А. Ендовицкого, В. В. Коротких, М. В. Вороновой [7] и других.

В научной литературе имеют место дискуссии в отношении взаимного влияния конкурентоспособности вуза и его образовательных программ как следствия эффективности либо неэффективности менеджмента. Так, одна точка зрения сводится к тому, что конкурентоспособность вуза обуславливает и предопределяет конкурентоспособность образовательных программ, с другой точки зрения, именно конкурентоспособность образовательных программ способствует конкурентоспособности вуза [8].

Что касается больших данных, то и работа с ними и обучение им стало возможным лишь в условиях цифровизации. Проблемы обучения в цифровую эпоху рассматривались учеными А. И. Коваленко [9], О. М. Чоросовой, А. З. Алексеевой [10] и другими.

Проблематика обучения большим данным рассматривается в работе В. С. Никольского, М. А. Лукашенко, Е. А. Шаровой, однако предметом исследования являются исключительно программы, представленные на российских и зарубежных образовательных платформах [11]. Там же подробно описывается разработанность проблемы и представляется обзор литературы, в большинстве своем зарубежной, по теме.

В частности, указывается, что по-прежнему остается дискуссионным понимание того, как должна выглядеть программа обучения большим данным, каким должно быть соотношение теоретического и практического материала, требуется ли исключительно командное обучение или возможно индивидуальное и насколько оно эффективно, и, наконец, каковы профессиональные компетенции на выходе [12–14]. В статье [11] анализировался контент образовательных платформ, который показал, что круг провайдеров, осуществляющих обучение наукам о данных, весьма широк и помимо вузов включает EdTech-компании, промышленные предприятия, школы бизнеса, международные организации и т. д. Однако вопросы менеджмента программ обучения сквозным технологиям поставлены не были. Между тем, данные вопросы, с точки зрения авторов, являются своевременными в силу развития процессов цифровизации во всех сферах общественной жизни и заслуживают внимания академического сообщества, поэтому в данной статье предпринимается попытка их постановки и рассмотрения.

Масштаб подготовки обучающихся в российских вузах по профессиям, связанным с анализом больших данных

Российские высшие учебные заведения, ориентируясь на общемировые тренды в образовании и потребности отечественного рынка труда, активно включились в процесс разработки и реализации наиболее современных и востребованных программ подготовки бакалавров и магистров со специализацией на аналитике больших данных (табл. 1).

По данным статистики наиболее крупного российского каталога образовательных программ «Вузопедия», в настоящее время 414 вузов страны предлагают 270 различных программ обучения профессии «Аналитик данных». Всего на данном сайте зарегистрировано 1452 программы высшего

Таблица 1. Количество программ подготовки по профессиям, связанным с анализом больших данных (по данным сайта «Вузопедия»)

Table 1. Number of training programs for professions related to big data analysis (according to the Vuzopediya website)

Название профессии Name of the profession	Описание профессии / Description of the profession	Уровень зарплаты, руб. Salary level, rubles	Число вузов, предлагающих обучение по профессии / Number of universities offering vocational training	Количество программ бакалавриата / Number of bachelor's programs	Количество программ магистратуры / Number of the master's degree programs	Минимальный проходной балл / Minimal passing score
Аналитик данных	Специалист, обладающий обширными знаниями в области информатики, математики, экономики, бизнеса и точных наук. Его основной задачей является сбор, обработка и интерпретация данных – на их основе составляются прогнозы и планы, которые помогают ведению бизнеса и принятию решений, связанных с управлением той или иной структурой	50 000–150 000	414	215	55	117
Специалист по прикладной информатике	Сотрудник, который занимается анализом данных, проектированием и разработкой, а также контролем ПО. В его обязанности входит проектирование специальных систем и обработка массивных данных. Прикладные программы предназначены для того, чтобы обеспечить применение вычислительной техники в различных сферах деятельности человека. Такой специалист анализирует, создает, производит модели разной степени сложности, модернизирует и устраняет проблемы, ведет учет технической документации, тестирует разработки	30 000–200 000	255 вузов, 16 ссузов	70, 1 программа в ссузах	21	117
Разработчик моделей Big Data	Специалист, в деятельность которого входит проектирование специальных систем по обработке массивов данных, построение моделей данных на основе стандартов бизнес-процессов с учетом прикладной области или задачи. Такой специалист анализирует, создает, производит модели Big Data, модернизирует их и устраняет проблемы. Он анализирует потребление этих проектов, то, на кого их ориентировать и как сделать их прибыльными. Квалифицированный специалист ведет четкий учет технической документации, разрабатывает и тестирует разработки	70 000–250 000	36	15	18	128
Специалист по машинному обучению	Сотрудник, который занимается программированием при помощи специального набора данных, создавая алгоритмы по обучению искусственному интеллекту. Он увеличивает производительность вычислительного комплекса, учитывая ситуацию стремительного технологического развития. Для того чтобы повысить производительность техники, специалист распараллеливает вычислительные процессы	70 000–250 000	43	20	19	137
Специалист по искусственному интеллекту	Многопрофильный сотрудник, который занимается проектированием и созданием экспертной системы. Он выступает посредником между экспертом и базой знаний. Эта деятельность включает в себя работу с графическими файлами, компьютерными алгоритмами, анализом и распознаванием изображений с использованием метода трехмерных визуализаций	80 000–300 000	53	33	38	120

Источник: «Вузопедия» – каталог вузов, специальностей, профессий, материалов на тему высшего образования. URL: <https://vuzopedia.ru> (дата обращения: 12.01.2023).

образования, готовящие профессионалов в сфере аналитики больших данных. Подготовка ведется по широкому кругу направлений, основным из которых является «Прикладная информатика» (табл. 2).

Таблица 3 содержит данные о наиболее распространенных в университетах России программах бакалавриата и специалитета по профессиям, связанным с анализом больших данных. Так, на сайте

Таблица 2. Количество программ подготовки по профессиям, связанным с анализом больших данных, в университетах России (в разрезе по направлениям подготовки)

Table 2. Number of training programs for professions related to Big Data analysis at Russian universities (by areas of training)

Направления подготовки (с шифром специальности) <i>Directions of training (with specialty code)</i>	Количество программ бакалавриата и специалитета <i>Number of bachelor's and specialist's programs</i>	Количество программ магистратуры <i>Number of the master's degree programs</i>	Итого количество программ <i>Total number programs</i>
09.03.03 «Прикладная информатика»	376	41	417
09.03.01 «Информатика и вычислительная техника»	274	15	289
01.03.02 «Прикладная математика и информатика»	179	19	198
09.03.02 «Информационные системы и технологии»	176	13	189
09.03.04 «Программная инженерия»	52	3	55
01.03.01 «Математика»	46	—	46
02.03.01 «Математика и компьютерные науки»	42	2	44
01.03.04 «Прикладная математика»	41	1	42
02.03.02 «Фундаментальная информатика и информационные технологии»	31	5	36
38.03.01 «Экономика»	27	1	28
01.03.03 «Механика и математическое моделирование»	21	3	24
27.03.04 «Управление в технических системах»	14	3	17
02.03.03 «Математическое обеспечение и администрирование информационных систем»	12	3	15
01.03.05 «Статистика»	9	2	11
03.03.01 «Прикладная математика и физика»	8	1	9
38.03.02 «Менеджмент»	7	—	7
38.03.05 «Бизнес-информатика»	5	2	7
44.03.01 «Педагогическое образование»	4	—	4

Окончание табл. 2

Направления подготовки (с шифром специальности) <i>Directions of training (with specialty code)</i>	Количество программ бакалавриата и специалитета <i>Number of bachelor's and specialist's programs</i>	Количество программ магистратуры <i>Number of the master's degree programs</i>	Итого количество программ <i>Total number programs</i>
01.05.01 «Фундаментальная математика и механика»	3	–	3
15.03.03 «Прикладная механика»	2	–	2
11.03.02 «Инфокоммуникационные технологии и системы связи»	2	–	2
44.03.04 «Профессиональное обучение (по отраслям)»	1	–	1
38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»	1	–	1
24.03.02 «Системы управления движением и навигация»	1	–	1
13.03.01 «Теплоэнергетика и теплотехника»	1	–	1
12.03.01 «Приборостроение»	1	–	1
38.04.08 «Финансы и кредит»	–	1	1
13.04.02 «Электроэнергетика и электротехника»	–	1	1
Общий итог	1336	116	1452

* Для подсчета было выбрано 5 профессий, приведенных в таблице 1. Данные были очищены от повторов, связанных с дисциплинами, которые включены в подборки по нескольким профессиям.

Источник: «Вузопедия» – каталог вузов, специальностей, профессий, материалов на тему высшего образования. URL: <https://vuzopedia.ru> (дата обращения: 12.01.2023).

Таблица 3. Названия и количество наиболее распространенных в университетах России программ бакалавриата/специалитета по профессиям, связанным с анализом больших данных*

Table 3. Names and number of the most common bachelor's/specialist's programs in Russian universities in professions related to big data analysis

№ <i>No.</i>	Название программы <i>The name of the program</i>	Количество программ <i>Number of programs</i>
1	Прикладная информатика в экономике	118
2	Информационные системы и технологии	92
3	Разработка программно-информационных систем	50
4	Программное обеспечение средств вычислительной техники и автоматизированных систем	47
5	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети	45
6	Прикладная математика и информатика	45

Окончание табл. 3

№ No.	Название программы <i>The name of the program</i>	Количество программ <i>Number of programs</i>
7	Автоматизированные системы обработки информации и управления	44
8	Прикладная информатика	43
9	Информатика и вычислительная техника	36
10	Математическое моделирование и компьютерные технологии	18
11	Бизнес-статистика и аналитика	16
12	Системное программирование и компьютерные технологии	16
13	Технологии разработки программного обеспечения	15
14	Интеллектуальные системы обработки информации и управления	14
15	Информационные технологии в управлении	14
16	Информационные технологии в медиаиндустрии и дизайне	13
17	Математика	13
18	Математическое моделирование и вычислительная математика	13
19	Системы автоматизированного проектирования и информационной поддержки изделий	13
20	Цифровая экономика	13

* Для подсчета было выбрано 5 профессий, приведенных в таблице 1. Данные были очищены от повторов, связанных с дисциплинами, которые включены в подборки по нескольким профессиям.

Источник: «Вузопедия» – каталог вузов, специальностей, профессий, материалов на тему высшего образования. URL: <https://vuzopedia.ru> (дата обращения: 12.01.2023).

зарегистрировано 118 вариантов программы «Прикладная информатика в экономике» и 92 предложения по программе «Информационные системы и технологии».

Авторы полагают, что информация на сайте «Вузопедия» является впечатляющей иллюстрацией многообразия и распространенности программ подготовки в области аналитики данных. Однако поскольку данные на сайте обновляются реже, чем заявляются новые программы в университетах страны, авторы посчитали целесообразным провести собственное исследование программ подготовки студентов в области аналитики больших данных и искусственного интеллекта, предлагаемых вузами к поступлению в 2023–2024 учебном году.

Подготовка студентов в области аналитики больших данных и искусственного интеллекта в топ-15 университетов России

В результате анализа официальных сайтов топ-15 университетов России [15] авторами были выявлено 42 программы бакалавриата и 132 программы магистратуры, направленные на подготовку студентов в области аналитики больших данных и искусственного интеллекта в 2023–2024 гг. (табл. 4).

Необходимо отметить, что, ориентируясь на цели настоящего исследования, были учтены только программы, в названии которых присутствуют термины «анализ данных» и/или «искусственный интеллект». Однако на

Таблица 4. Количество программ по профессии «Аналитик данных» в топ-15 университетах России на 2023–2024 гг.

Table 4. Number of programs in the profession of “Data analyst” in the top 15 universities in Russia in 2023–2024

Название университета <i>University name</i>	Количество программ по профессии «Аналитик данных» на 2023–2024 гг. <i>Number of programs in the profession of “Data analyst” in 2023–2024</i>		
	бакалавриат <i>bachelor’s programs</i>	магистратура <i>master’s degree programs</i>	общий итог <i>total</i>
НИУ «Высшая школа экономики»	5	19	24
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	4	14	18
МГТУ им Н. Э. Баумана	3	14	17
Университет ИТМО (ИТМО)	3	13	16
Московский физико-технический институт (МФТИ)	2	13	15
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова (МГУ)	—	14	14
Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ)	3	10	13
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова	5	7	12
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации	6	5	11
Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ)	2	6	8
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (УрФУ)	2	5	7
Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (НГУ)	2	5	7
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)	3	3	6
МГИМО МИД России	2	2	4
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»	—	2	2
Общий итог	42	132	174

Источник: составлено авторами на основании сведений с официальных сайтов топ-15 ведущих университетов России.

уровне бакалавриата широко распространены программы «Прикладная математика», «Прикладная информатика» и прочие, также направленные на подготовку специалистов в области анализа и обработки больших объемов информации. Тем не менее даже без их учета в 15 ведущих российских вузах разработано 174 различные программы высшего образования в области анализа больших данных.

Некоторые из этих программ были запущены только в 2022 году. Например, в МГИМО была разработана программа подготовки бакалавров «Большие данные и моделирование международных отношений» [16]. В этом же году в МГТУ им. Баумана открыто сразу 6 магистерских программ, связанных с разработкой интеллектуальных систем и технологий:

- анализ больших данных;
- интеллектуальный анализ больших данных в системах поддержки принятия решений;
- искусственный интеллект в автоматизированных системах обработки информации и управления;
- программно-алгоритмическое обеспечение систем искусственного интеллекта;
- искусственный интеллект в киберфизических системах;
- искусственный интеллект в информационной безопасности².

Управление обучением анализу больших данных и искусственному интеллекту: ключевые особенности

Анализ сайтов топ-15 университетов России показал, что менеджменту образовательных программ в сфере аналитики данных и искусственного интеллекта присущ ряд ключевых особенностей:

1. Организация работы по созданию образовательной программы в сфере аналитики данных и искусственного интеллекта осуществляется с ориентацией на **подготовку универсальных специалистов**. Для достижения данной цели большинство программ в ведущих вузах страны **разработано «на стыке» учебных дисциплин**. Управленческая установка – подготовить специ-

алистов, способных как поставить вопросы в своей предметной области, так и найти ответы с помощью анализа больших данных. Так, задача новой магистерской программы «Анализ данных в экономике» МГУ им. Ломоносова – «готовить людей, которые будут знать достаточно экономики, чтобы понять, какую задачу нужно решать, и достаточно прикладной математики, статистики, чтобы ее решить»³. Бакалавры по направлению «Бизнес-информатика» в СПбГУ «не только обладают знанием алгоритмов и инструментальных сред, но и понимают законы экономических систем, концепции бизнес-моделей в новых условиях»⁴.

2. Местоположение программ в области аналитики данных «на стыке» нескольких дисциплин диктует **интеграцию факультетов вузов** при их создании, что также составляет ключевую особенность менеджмента. Например, программа «Анализ данных в экономике» МГУ им. Ломоносова реализуется совместно двумя факультетами МГУ – экономическим факультетом и факультетом вычислительной математики и кибернетики. Программа «Биоинформатика. Алгоритмы анализа больших биологических данных» Новосибирского государственного университета содержит обязательные дисциплины из учебного плана механико-математического факультета НГУ, а также включает специальные дисциплины по изучению системной биологии и биоинформатики факультета естественных наук и Высшего колледжа информатики НГУ.

3. Ряд университетов предлагают студентам по программам анализа данных **широкий выбор элективных дисциплин**. Так, в образовательную программу «Науки о данных» СПбГУ с третьего года обучения

² Программы магистратуры по искусственному интеллекту // МГТУ им. Н. Э. Баумана: официальный сайт. 20.07.2022. URL: <https://bmstu.ru/news/programmy-magistratury-po-iskusstvennomu-intellektu> (дата обращения: 06.02.2023).

³ Анализ данных в экономике // Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова: официальный сайт. URL: <https://www.econ.msu.ru/students/mag/curricula/econ/andan/> (дата обращения: 06.02.2023).

⁴ Бизнес-информатика // СПбГУ: официальный сайт. URL: <https://spbu.ru/postupayushchim/programs/bakalavriat/biznes-informatika> (дата обращения: 08.02.2023).

входит более 100 дисциплин по выбору⁵. В НИУ ВШЭ с 2022 года запущена программа «МАГОЛЕГО», составляющая вариативную часть учебного плана и направленная на индивидуализацию образовательной траектории студента⁶.

4. В отдельных университетах управление обучением направлено на **развитие soft skills** («мягких» или «гибких» навыков) у специалистов в сфере аналитики данных. Так, в Санкт-Петербургском политехническом университете Петра Великого в программе «Анализ данных в экономике» особое внимание уделяется развитию у студентов навыков работы в команде, принятия решений, представления результатов исследования, управления временем, мотивации и самомотивации⁷. В Уральском федеральном университете в программе «Прикладной анализ данных» отдельный блок посвящен формированию «гибких» навыков: взаимодействию в командах, построению отношений с заказчиками и партнерами, управлению собой, навыкам презентаций и публичных выступлений. Как подчеркивают разработчики программы, этот блок позволяет сформировать все основные деловые навыки, необходимые для будущих руководителей ИТ-индустрии⁸. По мнению авторов, формирование «гибких» навыков должно быть включено в программы подготовки не только специалистов в области аналитики данных, но и затрагивать обучение практически по всем направлениям подготовки, будь то очное образование или e-Learning, что неодно-

кратно обсуждалось на страницах журнала «Высшее образование в России» [17, 18].

5. Особенностью менеджмента ряда программ по анализу больших данных является то, что они **созданы в кооперации с EdTech-площадками и реализуются исключительно в дистанционной форме**. Так, онлайн-бакалавриат «Data Science & Machine Learning» от РАНХиГС и компании Skillbox объединяет в себе преимущества классической университетской программы и удобство онлайн-обучения. Экзамены в данной программе также сдаются онлайн через систему Examus⁹. В описании онлайн-магистратур МФТИ и его EdTech-партнера SkillFactory «Науки о данных» и «Прикладной анализ данных в медицинской сфере» особо подчеркнуто удобство для студента, заключающееся в круглосуточном доступе к видеолекциям и прочим материалам курсов, а также в коммуникативном комфорте онлайн-связи с однокурсниками, координаторами и ассистентами курсов¹⁰.

6. Наконец, важнейшей особенностью менеджмента программ в области дата-аналитики в ведущих вузах страны является **коллаборация с представителями профессионального сообщества**. Примеры интеграции приведены в таблице 5.

В сотрудничестве с представителями бизнеса и иных профессиональных организаций университеты предлагают студентам:

- прохождение стажировок в профильных организациях;
- курсы от преподавателей-практиков, являющихся сотрудниками крупных ИТ-компаний;
- конкретные кейсы и хакатоны от компаний-партнеров;
- менторство учебных проектов сотрудниками ИТ-компаний;

⁵ Науки о данных // СПбГУ: официальный сайт. URL: <https://spbu.ru/postupayushchim/programms/bakalavriat/nauki-o-dannyh> (дата обращения: 08.02.2023).

⁶ МагоЛего // Высшая школа экономики: официальный сайт. URL: https://electives.hse.ru/mg_oi/ (дата обращения: 10.02.2023).

⁷ 01.03.05_01 «Анализ данных в экономике» // ИП-МЭИТ: официальный сайт. URL: https://imet.spbstu.ru/edu/01.03.05/01.03.05_01/ (дата обращения: 10.02.2023).

⁸ Прикладной анализ данных // Уральский федеральный университет: официальный сайт. URL: <https://priem-rtf.urfu.ru/ru/master/practical-data-analysis/> (дата обращения: 12.02.2023).

⁹ Онлайн-бакалавриат: Data Science & Machine Learning // Skillbox. URL: https://highereducation.skillbox.ru/bachelor/data_science (дата обращения: 13.02.2023).

¹⁰ Науки о данных // Skillfactory. URL: <https://new.skillfactory.ru/data-science-machine-learning-mipt> (дата обращения: 13.02.2023).

Таблица 5. Примеры интеграции ведущих университетов России и представителей профессионального сообщества при разработке программ по профессии «Аналитик данных»

Table 5. Examples of integration of leading Russian universities and representatives of the professional community in the development of programs for the profession of "Data analyst"

Название вуза <i>The name of the University</i>	Уровень образования <i>The level of education</i>	Название программы <i>The name of the program</i>	Партнеры программы из профессионального сообщества <i>Program partners from the professional community</i>
МГУ	Магистратура	Анализ данных в экономике	Яндекс, ЛАНИТ, X5 Retail Group, Joom, Mail.ru Group, Туту.ру, Роскосмос, Сбербанк, ЦБ, Institute for International Studies MGIMO, НИИгазэкономика (Газпром), Институт Гайдара
МФТИ	Магистратура	Науки о данных	Skillfactory, Агентство инноваций города Москвы, VK, Данон, Девхаб, Firstline Software
СПбГУ	Магистратура	Бизнес-аналитика и большие данные (MiBA – Master in business analytics and Big Data)	Яндекс, Одноклассники, ВТБ
СПбПУ Петра Великого	Магистратура	Моделирование и анализ больших данных в экономике	ООО «Феникс Лаборатория», Сбербанк, Банк «Санкт-Петербург», Газпром нефть
МИФИ	Магистратура	Инженерия данных. Цифровые технологии сложных инженерных объектов	АО ИК «АСЭ» – Инжиниринговый дивизион ГК «Росатом»
НИУ ВШЭ	Бакалавриат	Прикладной анализ данных	Яндекс, Сбербанк, Альфа-Банк, Тинькофф Банк, PwC, McKinsey&Co, Московская биржа, Форексис, Worldquant, АТОН, SAS, MTC
НИУ ВШЭ	Магистратура	Машинное обучение и анализ данных	JetBrains, Google, Huawei, VK, Biocad, Сбер, Яндекс, Газпром нефть
МГИМО МИД России	Бакалавриат	Большие данные и моделирование международных отношений	Институт мировой экономики и международных отношений РАН
МГИМО МИД России	Магистратура	Анализ данных и динамика международных процессов	Институт системного программирования РАН
Томский политехнический университет	Магистратура	Искусственный интеллект и машинное обучение	ТомскНИПИнефть, Центр финансовых технологий, СибДор, Just AI, ТомиУС-ПРОЕКТ
РАНХиГС	Бакалавриат	Data Science & Machine Learning	Skillbox, Université Grenoble Alpes
РЭУ им. Плеханова	Магистратура	Data Scientist для экономики	Институт экономики РАН, Объединенный институт ядерных исследований, Центральный экономико-математический институт РАН, Институт прикладной математики РАН, Институт системного программирования РАН

Окончание табл. 5

Название вуза <i>The name of the University</i>	Уровень образования <i>The level of education</i>	Название программы <i>The name of the program</i>	Партнеры программы из профессионального сообщества <i>Program partners from the professional community</i>
НГУ	Магистратура	Цифровые технологии в финансах: анализ данных и практика решений	Сибирское управление Банка России, Центр финансовых технологий, Райффайзенбанк, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, СМСфинанс
Университет ИТМО	Магистратура	Большие данные и машинное обучение	Газпром нефть, Сбер, VK
		Аналитика данных	Яндекс, Huawei, VK
УрФУ	Магистратура	Прикладной анализ данных	Сбербанк
Финансовый университет	Магистратура	Машинное обучение на текстах и графах	Газпромбанк, Сбер, Mail.ru, Финтех

Источник: составлено авторами на основании сведений с официальных сайтов топ-15 ведущих университетов России.

- выступления успешных представителей индустрии с рассказом о личном опыте выстраивания карьеры;
- прочий нетворкинг с представителями профессионального сообщества.

Отдельно следует отметить стипендиальные программы от профильных компаний. Например, в ВШЭ действует программа имени сооснователя компании «Яндекс» Ильи Сегаловича и ряд других стипендий.

Наконец, наиболее плотной интеграцией университетов и бизнеса является автоматическое трудоустройство студентов в период обучения. Так, например, обучающиеся по программе магистратуры МИФИ «Инженерия данных. Цифровые технологии сложных инженерных объектов» с первого семестра трудоустроены в АО ИК «АСЭ» – Инжиниринговый дивизион ГК «Росатом», где под руководством наставников работают над реальными проектами, а также получают корпоративную стипендию¹¹.

¹¹ Инженерия данных. Цифровые технологии сложных инженерных объектов // НИЯУ МИФИ: официальный сайт. URL: <https://prog.mephi.ru/education/1/direction/25/specialization/87> (дата обращения: 15.02.2023).

На успешное трудоустройство студентов после вуза направлены также такие программы университетов, как:

- помощь в формировании портфолио работ, основанного на реальных кейсах;
- проведение соревнований по анализу данных;
- сопровождение HR-специалистами, помогающими выбрать путь развития карьеры и составить резюме.

Таким образом, управление разработкой и реализацией программ ведущих университетов страны в области обработки и анализа больших данных и искусственного интеллекта обладает рядом ключевых особенностей, позволяющих обеспечить высокий уровень обучения по данным программам и последующую востребованность выпускников на рынке труда.

Заключение

В условиях цифровой трансформации к наиболее актуальным и перспективным образовательным программам, ориентированным на профессии будущего, относят-

ся программы, формирующие у выпускников вузов профессиональные компетенции в области сквозных технологий, в частности работы с большими данными и искусственного интеллекта.

В данной статье поставлена и, по мнению авторов, достигнута цель проведения исследования ключевых особенностей управления обучением работе с большими данными и искусственному интеллекту в топ-15 российских университетов. Выявлено, что подготовка студентов по данным программам имеет широкомасштабный характер. Показательно, что в процессе проведения исследования для обработки значительно объема информации были использованы непосредственно методы работы с большими данными.

Анализ менеджмента разработки и реализации указанных программ показал, что их отличает продуманная и насыщенная содержательная часть, удобство обучения (благодаря использованию дистанционных технологий и интеграции с EdTech-компаниями) и исключительная практикоориентированность, реализующаяся

посредством коллаборации с представителями индустрии. Большинство из них разработано «на стыке» учебных дисциплин и направлено на подготовку универсальных специалистов. Это диктует интеграцию факультетов вузов при создании таких программ, что создает новые возможности для обучающихся. Широкий выбор элективных дисциплин и акцент на формирование soft skills позволяет конструировать индивидуальные образовательные траектории обучающихся и развивать у них компетенции, наиболее востребованные работодателями, в том числе управленческие.

Среди приоритетных групп сквозных технологий имеет место, помимо больших данных и искусственного интеллекта, множество инновационных технологий, которым также обучают в российских вузах. Исследование таких программ обучения и особенностей их менеджмента, к сожалению, не нашло отражения в данной статье, но, на наш взгляд, является актуальным и заслуживает дальнейшего изучения и подробного рассмотрения.

Список литературы

1. Атлас профессий будущего / Н. Ю. Анисимов, Л. М. Гохберг, Г. О. Греф, Н. В. Дудина, С. В. Черногорцева, Н. А. Шматко [и др.]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»; ПАО «Сбербанк». – М.: НИУ ВШЭ, 2021. Вып. 2. – 240 с.
2. Рубин Ю. Б. Конкуренция в российском образовании: теория и противоречивые реалии // Университетское управление: практика и анализ. 2017. Т. 21. №5 (111). С. 17–30. DOI: 10.15826/umpra.2017.05.058.
3. Васильев А. И. Качество образования и конкурентоспособность вуза: аспекты взаимосвязи // Высшее образование в России. 2019. Т. 28. №4. С. 37–43. DOI: 10.31992/0869-3617-2019-28-4-37-43.
4. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. №6 (42). С. 65–79.
5. Алавердов А. Р., Ягодкина И. А. Компетентностный подход к организации образовательного процесса как конкурентное преимущество вуза // Современная конкуренция. 2013. №2 (38). С. 69–76.
6. Ульянова М. Е. Факторы повышения конкурентоспособности вузов: международный контекст // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. №2. С. 72–77. DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-2-72-77.
7. Ендовицкий Д. А., Коротких В. В., Воронова М. В. Конкурентоспособность российских университетов в глобальной системе высшего образования: количественный анализ // Высшее образование в России. 2020. Т. 29. №2. С. 9–26. DOI: 10.31992/0869-3617-2020-29-2-9-26.
8. Васильев А. И. Конкурентоспособность вуза в свете теории конкуренции и норм российского законодательства // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. №6 (66). С. 122–134.
9. Коваленко А. И. Ценностный подход к онлайн-обучению предпринимательству по программам колледжа и бакалавриата в России // Современная конкуренция. 2021. Т. 15. №1 (81). С. 108–115. DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-108-115.

10. Чоросова О. М., Алексеева А. З. Актуальные вопросы развития электронного (дистанционного) обучения в ДПО СВФУ в условиях цифровизации // Вестник СВФУ. 2019. №2 (14). С. 19–26.
11. Никольский В. С., Лукашенко М. А., Шарова Е. А. Современный мировой ландшафт онлайн-обучения наукам о данных // Высшее образование в России. 2022. Т. 31. №. 4. С. 148–166. DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-4-148-166.
12. Schwab-McCoy A., Baker C., Gasper R. Data Science in 2020: Computing, Curricula, and Challenges for the Next 10 Years // Journal of Statistics and Data Science Education. 2021. Vol. 29. Sup. 1. P. S40–S50. DOI: 10.1080/10691898.2020.1851159.
13. Irizarry R. A. The role of academia in data science education // Harvard Data Science Review. 2020. No. 2 (1). P. 1–8. DOI: 10.1162/99608f92.dd363929.
14. Demchenko Y., Belloum A., Wiktorski T. Edison Data Science Framework: Part 1. Data Science Competence Framework. 2017. URL: <http://edison-project.eu/data-science-competence-framework-cf-ds> (дата обращения: 06.02.2023). DOI: 10.5281/zenodo.167585.
15. Топ-100 вузов России. Выпуск 2022 года // RAEX Rating Review. URL: https://raex-rr.com/education/universities/rating_of_universities_of_russia (дата обращения: 06.02.2023).
16. Декан факультета МО А. А. Сушенцов – о новой программе «Большие данные и моделирование международных отношений» // МГИМО: официальный сайт. 07.07.2022. URL: <https://mgimo.ru/about/news/main/mo-big-data-2022/> (дата обращения: 06.02.2023).
17. Лукашенко М. А. Селф-менеджмент студента как основа результативности e-learning // Высшее образование в России. 2021. Т. 30. №2. С. 61–70. DOI: 10.31992/0869-3617-2021-30-2-61-70.
18. Гребнев Л. С., Кирабаев Н. С., Шейнбаум В. С., Зборовский Г. Е., Лукашенко М. А. «Высшее образование в России»: 30 лет научной рефлексии (круглый стол) // Высшее образование в России. 2022. Т. 31. №12. С. 150–166. DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-12-150-166.

Сведения об авторах

Лукашенко Марианна Анатольевна, ORCID 0000-0001-8707-486X, докт. экон. наук, профессор, заведующая кафедрой корпоративной культуры, Университет «Синергия», Москва, Россия, MLukashenko@synergy.ru

Шарова Екатерина Андреевна, ORCID 0000-0002-7450-7598, канд. экон. наук, ведущий эксперт, Центр координации исследований, Российский институт стратегических исследований (РИСИ), Москва, Россия, ekaterina.sharova@riss.ru

Шаров Александр Ильич, ORCID 0009-0001-5528-8385, аспирант, кафедра корпоративной культуры, Университет «Синергия», Москва, Россия, 4695100@gmail.com

Статья поступила 17.03.2023, рассмотрена 05.04.2023, принята 21.04.2023

References

1. *Atlas professii budushchego* [Professions of the Future] / N. Anisimov, L. Gokhberg, G. Gref, N. Dudina, S. Chernogortseva, N. Shmatko [et al.]; National Research University Higher School of Economics; PJSC Sberbank. Moscow, HSE, 2021, vol.2, 240 p.
2. Rubin Yu. B. Competition in the Russian education: theory and contradictory reality. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz*=University Management: Practice and Analysis, 2017, vol.21, no.5(111), pp.17-30 (in Russian). DOI: 10.15826/umpa.2017.05.058.
3. Vasilev A. I. Quality and competitiveness in the system of higher education: aspects of interrelation. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2019, vol.28, no.4, pp.37-43 (in Russian). DOI: 10.31992/0869-3617-2019-28-4-37-43.
4. Kovalenko A. I. Theoretical and methodological aspects of application the concept of "competitive ability" in scientific researches. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2013, no.6(42), pp.65-79 (in Russian).
5. Alaverdov A. R., Yagodkina I. A. Competence approach to organizing the educational process as an important competitive advantage modern university. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2013, no.2, pp.69-76 (in Russian).

6. Ul'yanova M. E. Factors Increasing the Competitiveness of Universities: The International Context. *Mir novoi ekonomiki*=The World of New Economy, 2018, vol.12, no.2, pp.72-77 (in Russian). DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-2-72-77.
7. Endovitsky D. A., Korotkikh V. V., Voronova M. V. Competitiveness of Russian Universities in the Global System of Higher Education: Quantitative Analysis. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2020, vol.29, no.2, pp.9-26 (in Russian). DOI: 10.31992/0869-3617-2020-29-2-9-26.
8. Vasilev A. Competitiveness of the university in the light of competition theory and Russian legislation. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2017, vol.11, no.6(66), pp.122-134 (in Russian).
9. Kovalenko A. A value-based approach to online entrepreneurship education in college and undergraduate programs in Russia. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2021, vol.15, no.1(81), pp.108-115 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-108-115.
10. Chorosova O. M., Alekseeva A. Z. The current challenges in developing the electronic (remote) training during digitalization at NEFU CPE. *Vestnik Severo-Vostochnogo federal'nogo universiteta im. M.K. Ammosova. Seriya «Pedagogika. Psihologiya. Filosofiya»*=Vestnik of North-Eastern Federal University. Pedagogics. Psychology. Philosophy, 2019, no.2(14), pp.19-26 (in Russian).
11. Nikolskiy V. S., Lukashenko M. A., Sharova E. A. The Modern World Landscape of Data Science Online Education. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2022, vol.31, no.4, pp.148-166 (in Russian). DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-4-148-166.
12. Schwab-McCoy A., Baker C., Gasper R. Data Science in 2020: Computing, Curricula, and Challenges for the Next 10 Years. *Journal of Statistics and Data Science Education*, 2021, vol.29, sup.1, pp.S40-S50. DOI: 10.1080/10691898.2020.1851159.
13. Irizarry R. A. The role of academia in data science education. *Harvard Data Science Review*, 2020, no.2(1), pp.1-8. DOI: 10.1162/99608f92.dd363929.
14. Demchenko Y., Belloum A., Wiktorski T. Edison Data Science Framework: Part 1. Data Science Competence Framework, 2017. Available at: <http://edison-project.eu/data-science-competence-framework-cf-ds> (accessed 06.02.2023). DOI:10.5281/zenodo.167585.
15. *Top-100 vuzov Rossii. Vypusk 2022 goda* [Top 100 universities in Russia. Release of 2022]. RAEX Rating Review. Available at: https://raex-rr.com/education/universities/rating_of_universities_of_russia (accessed 06.02.2023).
16. *Dekan fakul'teta MO A.A. Sushentsov – o novoy programme «Bol'shie dannye i modelirovanie mezhduna-rodnyh otnoshenii»* [Dean of the Faculty of the Moscow Region A. A. Sushentsov – about the new program "Big Data and Modeling of International Relations"]. MGIMO: official site, 07.07.2022. Available at: <https://mgimo.ru/about/news/main/mo-big-data-2022/> (accessed 06.02.2023).
17. Lukashenko M. A. Self-Management Skills as a Basis for the Effectiveness of e-Learning. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2021, vol.30, no.2, pp.61-70 (in Russian). DOI: 10.31992/0869-3617-2021-30-2-61-70.
18. Grebnev L. S., Kirabaev N. S., Sheinbaum V. S., Zborovsky G. E., Lukashenko M. A. The Journal "Higher Education in Russia": 30 Years of Research and Reflection. *Vysshee obrazovanie v Rossii*=Higher Education in Russia, 2022, vol.31, no.12, pp.150-166 (in Russian). DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-12-150-166.

About the authors

Marianna A. Lukashenko, ORCID 0000-0001-8707-486X, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of Corporate Culture Department, Synergy University, Moscow, Russia, MLukashenko@synergy.ru

Ekaterina A. Sharova, ORCID 0000-0002-7450-7598, Cand. Sci. (Econ.), Leading Expert, Research Coordination Center, Russian Institute for Strategic Studies (RISS), Moscow, Russia, ekaterina.sharova@riss.ru

Aleksandr I. Sharov, ORCID 0009-0001-5528-8385, Postgraduate, Corporate Culture Department, Synergy University, Moscow, Russia, 4695100@gmail.com

Received 17.03.2023, reviewed 05.04.2023, accepted 21.04.2023

Правила оформления материалов в журнале «Современная конкуренция / Journal of Modern Competition»

Тематический диапазон журнала

Специальности:

- 5.2.1. Экономическая теория (экономические науки).
- 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки).
- 5.2.6. Менеджмент (экономические науки).

1. Общие требования к подготовке статей

1. Материал статьи должен быть оформлен в соответствии с редакционным шаблоном.

2. Указание идентификатора **ORCID** для авторов статьи является обязательным.

3. Минимальный объем статьи с учетом сведений об авторах, аннотации и списка литературы на русском и английском языках – **10 страниц Word** в формате **Шаблона оформления статьи**.

4. Заголовок статьи не должен содержать более **125 символов** (включая пробелы).

5. При оформлении заголовка статьи на английском языке следует использовать **правило капитализации** (все слова, за исключением союзов, предлогов и артиклей, пишутся с прописной буквы).

6. **Аннотация к статье** должна быть подготовлена в соответствии с требованиями редакции журнала (см. *раздел 2 настоящих Правил*).

7. **Ключевые слова** должны содержать терминологию, соответствующую содержанию конкретного пункта паспорта специальности, по которому авторы позиционируют статью.

8. Все источники в списке литературы должны быть оформлены в соответствии со

стандартом редакции (см. *раздел 5 настоящих Правил*).

9. Список литературы на латинице **References** должен быть оформлен в строгом соответствии с редакционными требованиями (см. *раздел 6 настоящих Правил*).

10. На каждый источник **списка литературы** в тексте статьи обязательно должна быть затекстовая ссылка (в квадратных скобках).

11. Во всех источниках, имеющих **индекс DOI**, он должен быть обязательно указан.

12. **Электронные источники** должны быть проверены автором на работоспособность и описаны в формате активной ссылки с обязательным указанием **даты обращения**.

13. Ссылки на **данные с сайтов**, не представляющие собой отдельный материал с заголовком, оформляются как постраничные сноски по тексту статьи.

14. **Иллюстрации** должны быть представлены в соответствии с техническими требованиями (см. *раздел 3 настоящих Правил*).

15. **Таблицы** должны быть оформлены в соответствии с редакционными требованиями (см. *раздел 3 настоящих Правил*).

16. На **все иллюстрации и таблицы** обязательно должны иметься ссылки в тексте.

17. **Формулы и переменные** должны быть набраны в соответствии с техническими требованиями (см. *раздел 4 настоящих Правил*).

2. Требования к аннотациям

1. В аннотации должны быть отражены наиболее важные элементы статьи, которые показывают уровень и качество полученных результатов, в том числе:

- актуальность и новизна;
- используемые методы решения поставленной задачи;
- полученные результаты;
- выводы исследования;
- теоретическая и практическая значимость исследования.

2. Аннотация дает возможность установить основное содержание научной статьи, показать ее выигрышные стороны, привлечь внимание к материалам исследования, определить ее релевантность и принять решение о подробном изучении полного материала статьи.

3. При написании аннотации рекомендуется использовать такие **формулировки**, как, например:

- Статья посвящена рассмотрению...
- В статье обосновывается...
- Автор обращает внимание на...
- Приводятся суждения...
- Отмечается, что...
- На основе анализа... приводятся суждения о...

4. **Объем аннотации** должен составлять 200–250 слов.

5. Если для перевода текста аннотации используется автоматический **переводчик Google**, автору необходимо проверить результат и при необходимости скорректировать английский текст, чтобы он адекватно воспринимался зарубежным читателем. **Профессиональную терминологию** следует дополнительно проверять с помощью специальных словарей.

3. Требования к иллюстрациям и таблицам

1. Иллюстрации выполняются в **серых тонах**, поскольку наше издание монохром-

ное. Если рисунок был изначально выполнен автором в цвете, необходимо перевести его в серые тона и не забыть убрать в тексте **ссылки** на цветовые элементы изображения.

2. Изображение на рисунках должно быть **четким**, текст – **хорошо читаемым**. Редакция просит отнестись с пониманием к тому, что рисунки ненадлежащего **качества** не смогут быть опубликованы в журнале.

3. Все надписи внутри рисунка должны быть продублированы **на английском языке**, в том числе легенды диаграмм и обозначения координатных осей графиков.

4. **Текстовый контент таблиц** также должен быть продублирован на английском языке, за исключением случаев, когда его объем достаточен для того, чтобы таблицу можно было воспринимать как структурированный фрагмент основного текста статьи.

5. **Заимствованные изображения** должны иметь в подрисуночной надписи **ссылку на источник** в виде постраничной сноски или, если источник включен в список литературы, номера позиции списка в квадратных скобках.

6. Требование 5 касается также **ранее опубликованных иллюстраций** автора статьи.

7. Рисунки, выполненные средствами **Word**, должны быть сгруппированы и доступны для редактирования.

8. Иллюстрации, выполненные внешними средствами – **Visio, Excel** и др., – просьба предоставлять также в отдельных файлах формата vsd, xls и т. д.

9. В отдельных файлах предоставляются также **растровые изображения** – фотографии, сканы, скриншоты.

4. Требования к формулам и переменным

1. Для набора формул и переменных **не допускается** использование конструктора уравнений Word.

2. Математические выражения, не требующие специальной символики, а также отдельные переменные набираются **строковым редактором** (клавиатурный ввод) с использованием при необходимости режима «Вставка символа».

3. Формулы, включающие специализированные символы, не содержащиеся на клавиатуре и в опции Word «Вставка символа», набираются с помощью внешних редакторов **Microsoft Equation** либо **Math Type**.

4. Одно выражение **не может** быть набрано частично во внешнем редакторе формул, а частично строковым редактором.

5. Нумеруются только формулы, на которые есть **ссылки** по тексту статьи.

6. **Греческие** и **русские** буквы, а также цифры и скобки даются прямым шрифтом, курсивятся только **латинские** буквы, обозначающие **скалярные величины**.

7. Жирным шрифтом выделяются только **структурированные объекты** – обозначения векторов (если не используется значок вектора), матриц, множеств, кортежей и т. п.

8. В качестве **знака умножения** используется точка с пробелами с двух сторон. Также пробелами отбиваются другие математические знаки, такие как +, −, =, <, > и т. д.

9. **Дробная часть** числа отделяется запятой (не точкой).

5. Оформление списка литературы

1. **Индекс DOI** при его наличии у цитируемого источника указывается обязательно (автор должен **проверить** наличие DOI по каждому источнику).

2. Ссылки на электронные источники должны быть приведены в **активном формате**, с указанием **даты обращения**.

3. Если материал из интернета не имеет отдельного заголовка, он не включается в список литературы, а ссылка на него дается **постраничной сноской** по тексту статьи.

4. Формат ссылки на источники по тексту статьи – порядковый номер источника по списку в квадратных скобках [**№ источника**].

5. Источники в списке литературы располагаются либо **по алфавиту**, либо **в порядке цитирования**. При оформлении по алфавиту сначала указываются **русскоязычные** источники, затем **иностранные**. В начало списка выносятся **законы и подзаконные акты**.

6. При указании количества и диапазона страниц в списке литературы используется не дефис, а **среднее тире**.

6. Правила оформления References

1. **Порядок источников** в References должен совпадать с русским списком литературы.

2. Ф. И. О. авторов в References **не курсивятся**.

3. При оформлении References, в отличие от списка литературы, **не используются** знаки «слеш» и «тире».

4. Следует также обратить внимание на другие отличия оформления References от списка литературы в плане используемых **обозначений и знаков пунктуации**.

5. **Транслитерация названия** цитируемой работы (курсивом после Ф. И. О. авторов) и его **самостоятельный перевод на английский язык** в квадратных скобках дается в случае, когда у цитируемой работы нет официально опубликованного названия на английском языке.

ПОЯСНЕНИЕ. Транслитерация названия нужна для книг, а также статей в российских журналах, вышедших в период, когда еще не было требования ВАК и РИНЦ публиковать английские версии названий работ. В таком случае каждый автор, включающий данную работу в свой список литературы, может перевести ее название по-разному. Из-за этого работа не будет однозначно идентифицироваться в зарубежных наукометрических базах. Для решения данной проблемы, помимо перевода на англий-

ский, приводится транслитерация названия работы, которая будет однозначной.

6. Соответственно, если у цитируемой работы **есть опубликованное английское название**, то транслитерировать русское название не нужно, английское название работы указывается без квадратных скобок. Если при этом работа написана на русском языке, в конце описания источника (перед DOI) ставится пометка в круглых скобках (in Russian).

7. Если у **журнала** или **издательства книги** есть русское название, то **обязательно** приводится курсивом его транслитерация. Если при этом у журнала есть и **официальное английское название** (необходимо *проверить это на сайте журнала или издательства*), то оно приводится прямым шрифтом после транслитерации русского названия, отделенное знаком равенства, и без квадратных скобок.

8. Если же у русского журнала или издательства **нет официального английского названия**, *не нужно* самостоятельно его переводить – указывается только транслитерация русского названия.

9. Для **русского названия издательства** в случае п. 8 после транслитерации курсивом русского названия указывается сокращение Publ. прямым шрифтом.

10. Для учебных пособий, сборников конференций и диссертаций **описание вида источника** дается в виде транслитерации курсивом и перевода на английский, прямым шрифтом в квадратных скобках.

11. Для транслитерации следует использовать сайт www.translit.net. На сайте необходимо предварительно выбрать **вариант транслитерации «BSI»** – Британский институт стандартов.

7. Указание сведений об авторах

В разделе **About the authors** следует использовать следующие обозначения:

- доктор наук – Dr. Sci. (предметная область)
- кандидат наук – Cand. Sci. (предметная область)
- предметная область – Eng., Econ., Phys.-Math.
- соискатель ученой степени – Applicant for Dr. Sci. / Cand. Sci. (предметная область)
- профессор – Professor
- доцент – Associate Professor
- ассистент – Assistant
- преподаватель – Lecturer
- старший преподаватель – Senior Lecturer
- старший научный сотрудник – Senior Researcher
- ведущий научный сотрудник – Leading Researcher
- аспирант – Postgraduate
- магистр – Master of <предметная область>
- студент – Student
- магистрант – Master's Student

ПОДПИСКА-2023

Журнал «Современная конкуренция / Journal of Modern Competition» выходит 6 раз в год:

Февраль Апрель Июнь Август Октябрь Декабрь

Стоимость подписки на 2023 год:

1 номер – 1310 руб. 3 номера – 3390 руб. 6 номеров – 7860 руб.

Вы можете выбрать любой удобный для вас вид подписки.

Подписка через редакцию

Отправьте заявку на arozantsev@synergy.ru

или позвоните по тел. +7 (495) 800-10-01 (доб. 33-04)

Доставка включена в стоимость подписки.

Подписка по почте

По объединенному каталогу «Газеты и журналы» подписной индекс 88060;

по каталогу российской прессы «Почта России» подписной индекс п1967;

по каталогу агентства «Урал Пресс» подписной индекс 20498.

Руководитель службы маркетинга А. А. Розанцев,

тел.: +7 (495) 800-10-01 (доб. 33-04), e-mail: arozantsev@synergy.ru.

Доставка осуществляется заказной бандеролью с уведомлением.

Электронный выпуск, а также отдельные статьи журнала можно приобрести на сайтах

www.moderncompetition.ru, www.elibrary.ru и www.litres.ru

К оплате принимаются все виды электронных платежей, банковские карты.

Учредитель и издатель:

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования

«Московский финансово-промышленный университет «Синергия».

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-57863 от 25.04.2014 г.

Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Редакция:

Заместители главного редактора *А. И. Коваленко, В. И. Хабаров, Е. А. Власова*

Выпускающий редактор *А. Ю. Погорелова*

Литературный редактор и корректор *Ю. А. Голоперова*

Верстка *Т. М. Каган*

Адрес редакции и издателя:

129090, Москва, ул. Мещанская, д. 9/14, стр. 1 (юрид.); 125190, Москва, Ленинградский пр-т, д. 80, кор. Г

Тел.: +7 (495) 987-43-74 (доб. 33-04);

e-mail: evlasova@synergy.ru; www.moderncompetition.ru

Наши реквизиты:

Университет «Синергия»

ИНН 7729152149

КПП 770201001

ОГРН 1037700232558

Р/с 40703810338180120073

БИК 044525225

К/с 30101810400000000225

Сбербанк России (ПАО) Вернадское ОСБ

При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Современная конкуренция /

Journal of Modern Competition» обязательна. Редакция не несет ответственности

за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

© Университет «Синергия»

Подписано в печать 28.04.2023

Тираж 100 экз.

Отпечатано в ООО «САМ ПОЛИГРАФИСТ»

129090, г. Москва, Протопоповский пер., д. 6