

УДК: 330.1

Бизнес-консалтинг как вид интеллектуального предпринимательства и современные направления его развития

Канд. экон. наук **Мрочковский Н.С.** nikolay@mrochkovskiy.ru
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
117997, Москва, Стремянный пер., д.36

Консалтинг в сфере бизнеса постепенно увеличивается по объему и разнообразию направлений. В статье обосновывается, что развитие бизнес-консалтинга обусловлено развитием вертикального разделения труда. Бизнес-консалтинг является формой интеллектуального предпринимательства, которое выполняет функции инфраструктуры для бизнес-деятельности. Бизнес-консалтинг накапливает практические и теоретические знания и выступает связующим звеном между наукой и практикой бизнеса, передавая знания и предлагая решения проблем предприятий на основе разработанных технологий консалтинга. Приведены результаты опроса бизнес-консультантов, показывающие проблемы бизнес-консалтинга. В силу важности бизнес-консалтинга как инфраструктуры управления обосновывается необходимость расширения подготовки бизнес-консультантов в системе высшего образования. Поставлен вопрос о необходимости развития новых видов консалтинга.

Ключевые слова: бизнес-консалтинг, предпринимательство, разделение труда, интеллектуальное предпринимательство, инфобизнес, информационно-коммуникативные технологии.

DOI: 10.17586/2310-1172-2018-11-1-105-112

Business consulting as a kind of intellectual entrepreneurship and modern directions of its development

Ph.D. **Mrochkovsky N.S.** nikolay@mrochkovskiy.ru
Russian Economic University. G.V. Plekhanova
117997, Moscow, Stremyanniy per., 36

Consulting in the business sphere is gradually increasing in scope and variety of directions. The article substantiates that the development of business consulting is due to the development of the vertical division of labor. Business consulting is a form of intellectual entrepreneurship that functions as an infrastructure for business activities. Business consulting accumulates practical and theoretical knowledge and acts as a link between science and business practice, transferring knowledge and offering solutions to problems of enterprises based on developed consulting technologies. The results of a survey of business consultants showing the problems of business consulting are presented. Due to the importance of business consulting as a management infrastructure, it is justified to expand the training of business consultants in the higher education system. The question is raised about the need to develop new types of consulting.

Keywords: business consulting, entrepreneurship, division of labor, intellectual entrepreneurship, information technology, information and communication technologies.

Введение

Предпринимательство играет важнейшую роль в развитии материальной жизни общества, в вовлечении новых ресурсов, появлении новых рынков и технологий [7]. В новой экономике появляется и расширяется интеллектуальное предпринимательство. Интеллектуальное предпринимательство – это создание предприятий, в которых основным предпринимательским ресурсом является интеллект – способность получать, перерабатывать, производить и использовать новую информацию. Поэтому к сфере интеллектуального предпринимательства можно отнести образование, и инновационно-активные предприятия, работающие с информацией. В число последних входят предприятия сектора информационно-коммуникационных технологий и интеллектуальной сферы услуг, к которой в свою очередь относится консалтинг, обучение, психологическая помощь и др.

Материальные предпосылки развития бизнес-консалтинга

Выделение бизнес-консалтинга в самостоятельный вид деятельности связано с развитием общественного разделения труда. Разделение труда как основа прогресса общества впервые было исследовано А. Смитом. Далее теория разделения труда развита К. Марксом, который выделил: общее, частное и единичное разделение труда [5].

В развитии общественного разделения труда можно выделить несколько этапов. Первый связан с отделением животноводства от земледелия. Вторым знаменует выделение ремесла в самостоятельный вид деятельности. Третий этап связан с формированием слоя торговцев, специализирующихся на сфере обмена и торговли. Четвертым этапом является формирование сферы финансов и обслуживание этой сферы в отдельную деятельность. Все четыре этапа можно отнести к горизонтальному разделению труда, т.к. в основе лежит специализация на какой-то предметной деятельности.

Ф. Энгельс связывал общественное разделение труда с разделением производительного и управленческого труда [11]. Это разделение можно назвать вертикальным разделением труда, когда в рамках одного вида деятельности идет специализация на предметной деятельности, с одной стороны, и на управлении этой деятельностью, с другой. В управлении различными видами предметных деятельностей постепенно обнаруживаются общие черты, что приводит к переходу к следующему – пятому этапу общественного разделения труда – специализации на управленческой деятельности.

Управление – деятельность над деятельностью, в которой постепенно формируются свои научные школы, система образования и общественный слой управленцев. Выделение управления послужило основой развития консалтинга. Опыт управления кристаллизуется, накапливается, находит проявление в форме консалтинга. В 20-е годы XX века появляются первые фирмы, консультирующие в области управления, которые получают значительное признание после Великой депрессии. Как показано в [4] период депрессии благоприятен для применения организационных инноваций, и после нее нужны были новые управленческие решения.

Однако услугами консалтинга пользовались в основном крупные промышленные фирмы. В это же время появился спрос на консультирование государственного сектора и военного комплекса. В послевоенные годы спрос на консалтинговые услуги начал интенсивно расти в связи с ростом деловой активности, интернационализацией промышленности, торговли и финансов.

В 60-е гг. в Японии, затем в Западной Европе, развитие общепризнанных университетов способствовало широкому распространению консалтинга. Начиная с конца 80х гг. начинает быстро расти сфера консалтинга во всем мире. В начале XXI века создание консалтинговых фирм становится массовым явлением. Развиваются виды и соответственно подотрасли консалтинга, такие как финансы и аудит, инвестиционный, стратегический консалтинг, планирования, оптимизация управления, реинжиниринг бизнеса, исследования и прогнозирование рынков сбыта и цен и т.д.

В России первые консультационные работы связывают с концом 1980-х гг. Вначале это были бывшие успешные руководители, отошедшие от дел, которые делились своим опытом в области управления. Такой подход давал сначала положительные результаты, но вскоре перестал быть актуальным, т.е. воспроизводил вчерашний опыт.

Вторая стадия развития консалтинга в России характеризуется специализацией на конкретных управленческих проектах, передачей новых решений или удачного западного опыта. Консультанты происходили из среды вузовских преподавателей, исследователей, управленцев, специалистов по конкретным вопросам.

Третья стадия связана с появлением спроса на специалистов, способных обеспечить комплексный подход, целостность и системность решений. В ответ на запрос рынка появилось новое поколение консультантов, которые стали предлагать системный подход к улучшению управления, методическое обеспечение решения проблем предприятия.

Количественные показатели динамики российского рынка консалтинга в долларовом выражении представлены в табл. 1. Они основаны на данных крупнейшего в России аналитического агентства «Эксперт РА», которое проводит ежегодный рэнкинг 180 российских консалтинговых компаний.

Всего на сегодняшний день в России зарегистрировано около 3000 компаний, занимающихся консалтингом. Далеко не все активны, лишь каждая десятая работает, активно участвует в рэнкингах, имеет свои методики [13]. Исходя из этого, можно предположить, что наиболее крупные и значимые компании принимают участие в рейтинге «Эксперт РА» и остальные 120 составляют незначительную часть выручки от всего рынка. В рублевом выражении в 2016 г. рынок вырос по сравнению с 2004 г. в 3,8 раза, в долларовом – в 1,63 раза [13].

Несколько отличающиеся данные дает Исследовательский центр компании IPT Group: в 2016 г. объем консалтинговых услуг составил 110 млрд. руб., а в 2017 г. должен составить 117–121 млрд руб. [15].

Таблица 1

Объем рынка консалтинга (без учета иностранных компаний)

Год	Объем выручки (млрд. руб.)	Темп прироста в руб. %	Средний курс доллара	Объем выручки (млрд. дол)
2016	97,5	5	67,19	1,45
2012	119,2	15	31,08	3,84
2011	104,1	18	29,39	3,54
2010	88,3	11	30,36	2,91
2008	77,4	5	24,86	3,11
2007	73,8	41	25,58	2,89
2006	52,5	32	27,17	1,93
2005	39,8	55	28,3	1,41
2004	25,8	47	28,81	0,89

Источник: рассчитано по данным «Эксперт РА» и ЦБ РФ

Бизнес-консалтинг как вид интеллектуального предпринимательства

Предпринимательство в постиндустриальной экономике развивается в новых, не типичных для традиционной экономики сферах: эмоциональной (ивент-бизнес [19]) и интеллектуальной. Первым, кто использовал термин «интеллектуальное предпринимательство», был профессор Техасского университета Ричард Червитц. По Червитцу, интеллектуальное предпринимательство в первую очередь связано с производством новых знаний и воплощением их в конкретные жизненные блага посредством механизмов сотрудничества и взаимодействия экономических агентов, принимающих на практике форму различных интеллектуальных сообществ [3].

Вопрос об отнесении консалтинга к интеллектуальному предпринимательству состоит в том, производятся ли новые знания в бизнес-консалтинге, или только транслируются накопленные в управленческой науке и других науках знания. Еще более определенно вопрос можно поставить так – относится ли бизнес-консалтинг к сфере производства знаний?

Как правило, консалтинг определяют как помощь в решении проблем клиента. Однако в условиях огромного массива внешней и внутренней информации, характерной для фирм, самовыявление проблем фирмы, является важной задачей.

Можно сказать, что консалтинг – это особый вид интеллектуальной деятельности, который направлен на выявление проблем клиента и поиск способов их решения. Консалтинг обеспечивает клиента необходимой информацией с учетом предметной области и проблем клиента, а также помогает выработать правильные решения относительно выявленных проблем. В консалтинге клиенту предоставляется информация, собранная и интеллектуально обработанная консультантов для решения проблем клиента.

Приведем аргументы, которые позволяют отнести бизнес-консалтинг к сфере производства знаний и, соответственно, интеллектуальному предпринимательству:

Основным ресурсом консалтинга является интеллектуальный капитал, который включает, по Э. Брукинг, 3 вида капитала [1]:

1) явные и неявные знания консультантов, необходимые для решения проблем клиентов. Явные знания воплощены в отчеты и базы данных консалтинговой компании. Неявные знания – индивидуальные способности, опыт, умение налаживать доверительное взаимодействие с клиентами.

2) внутренний капитал консалтинговой компании включает ее организационную структуру, корпоративную культуру, нематериальные активы – патенты, лицензии, программы.

3) внешний капитал – отношения с клиентами, доверие, рекомендации.

В ходе консалтинга клиент получает новые знания о совершенствовании процесса и организации продаж, бизнес-процессов, управлении персоналом и других вопросах, которые затем использует после окончания консалтингового проекта, что позволяет получать дополнительную прибыль.

2. Консалтинг характеризуется креативностью и инновационностью. Хотя применяемые консультантами знания в определенной степени стандартизированы, получены в образовательных учреждениях, большое значение имеют неявные личностные знания, знания о том, какая информация и нужна для оценки ситуации; на какие

«места» в фирме необходимо посмотреть и что именно нужно выявить; как это можно выявить, какие вопросы задать, что связано как с опытом, так и креативностью консультанта.

Нельзя думать, что в бизнесе нужны только инновации, в практике бизнеса требуются как стандартные, так и инновационные решения. В то же время роль инновационных решений в перспективе будет возрастать, как и роль воображения, вдохновения, неповторимости и инициативности в конкуренции компаний на основе идей [6]. Соответственно эти качества необходимы для специалистов консалтинга.

3) Технологичность. Для того чтобы получить необходимый результат от разработанных решений, консультант должен создать технологию внедрения найденного решения. Технология должна учитывать возможное сопротивление клиентов, опираться на знание психологии и других аспектов коммуникации с клиентом. Поэтому современный консалтинг требует умения разрабатывать технологию применения знаний в компании клиентов в процессе взаимодействия с клиентами. Технология, обеспечившая положительный эффект в одном месте, может быть применена и в другой компании. Разработанная в ходе консалтингового проекта технология, определенным образом скорректированная, может использоваться в других консалтинговых проектах. Поэтому в консалтинге могут разрабатываться технологии решения типичных проблем, и более широко – технологии достижения успеха в решении типовых проблем бизнеса. Возможность технологизировать управленческие решения появляется с развитием информационных технологий, различных сервисов, программ, технических средств, которые позволяют органично включать эти технические средства в технологический процесс консалтинга.

Однако было бы совсем просто, если проблему можно было бы решить с помощью технологий один раз одним типовым способом. Разработка технологии применения знаний к решению проблемы должна помогать индивидуальному решению проблем. Разработанная технология может содержать основные этапы решения проблемы, элементы и способы ее технологического решения, но применительно к условиям конкретной организации может быть модифицирована с учетом конкретных условий. Таким образом, каждый раз, консультанту приходится принимать специфическое, а значит, креативное решение. Поэтому несмотря на возможность создания управленческих технологий консалтинг выступает трудом креативным, с большим элементом инновационности.

4) Производство и трансфер знаний. В ходе консалтинговых проектов консультант обогащается новыми знаниями, в том числе, теоретическими, которые он должен «приземлить» на конкретный бизнес, т.е. внедрить в практику, происходит коммерциализация знаний. В силу этого консалтинг становится одним из важных «проводников» внедрения теоретических знаний в жизнь.

В ходе консалтинга также накапливаются серьезные знания о предприятиях, применяемых стратегиях, проблемах, способах их решения, что выступает важным информационным ресурсом экономики. Этот ресурс важен для теории и ее развития, он также важен для исследовательских целей.

5) Предпринимательский характер консалтинговой деятельности. В консалтинге имеются различные риски: риск нежелания клиента осуществлять изменения, риск психологического сопротивления, риски непонимания клиентом важности проблемы или сути необходимости предлагаемых мер. Задачей консалтинга является выявление возможностей развития предприятия клиента в каждой рассматриваемой ситуации. Предпринимательский характер является необходимой чертой консалтинга, т.к. консалтинг направлен на принятие нестандартных решений применительно к каждому бизнесу. Соответственно будущие консультанты, которые, как правило, специально не готовятся в вузах, получают «стандартные знания», но их применение, по сути, имеет нестандартный характер. Это противоречие является важнейшей характеристикой консалтинга, заключенной в его сути, и должно иметь форму разрешения.

Если раньше в консалтинге передавался лучший управленческий опыт, то сегодня в консалтинге необходим процесс постоянного поиска, фильтрации, систематизации знаний, разработка способов их применения, а также производство новых знаний там, где этого требует проблема клиента. Это соответствует роли информации, которая является «мощным быстродействующим, быстроразвивающимся и быстроперемещающимся во времени и пространстве фактором экономического роста» [10].

Все это составляет основу профессионализма консультанта. Консультанты должны постоянно проследить тенденции в различных научных областях, аккумулировать информацию и знания, интегрировать зарубежный опыт, знать и использовать современные управленческие и информационные технологии. Таким образом, консалтинговая деятельность становится также и сферой производства новых знаний. Подтверждается приведенное Коммонсом высказывание Фуллера о том, что университеты более не обладают правом монополии в производстве знаний [12].

Проблемы развития бизнес-консалтинга малого и среднего бизнеса

Малый и средний бизнес – важная сфера экономической жизни, вносящая в нее продуктивную дифференциацию и инновации. Консалтинг для этой сферы постепенно развивается, что отмечено нами в ряде работ. В то же время внедрение консалтинга на рынок малого и среднего бизнеса имеет свои проблемы, связанные с тем, что консалтинг не является привычной и востребованной услугой на данном рынке, а также ограниченностью средств малого и среднего бизнеса. В 2013 г. нами был проведен опрос 100 бизнес-консультантов малого и сред-

него бизнеса из разных городов России [9] о проблемах, которые они испытывают в консалтинге. В 2018 г. мы повторили данное исследование, опросив дистанционно 80 бизнес-консультантов малого и среднего бизнеса. За основу были взяты проблемы, выделенные в первом обследовании, контингент бизнес-консультантов был обновлен. Так же, как и 2 лет назад, предложено было выделить три главные проблемы, которые консультанты испытывают своей работе, и расставить их по значимости от 1 до 5 (1 – наиболее значимая проблема). Был добавлено 2 вопроса о знакомстве с блокчейном и криптовалютами (1 – отлично знаю и использую, 2 – слышал и читал, 3 – ничего не знаю). Полученные данные представлены в таблице, в которой включены данные и по первому обследованию. В табл. 2 представлены только 1–3 места указанных проблем.

Таблица 2

Основные проблемы консалтинга, названные респондентами в 2014 и 2018 гг

	2013			2018		
	% опрошенных					
	1	2	Всего*	1	2	Всего*
Проблемы взаимоотношений консультантов с бизнесом						
поиск клиентов	26	8	41	20	10	31
как продать консалтинг	11	13	31	8	6	18
как заставить клиента внедрять рекомендации, как бороться с нежеланием клиентов или нехваткой времени делать изменения; как мотивировать клиентов на действия, если они не готовы внедрять рекомендации (CRM и др.) или бояться (увольнять неэффективный персонал и др.)	4	7	17	8	4	18
как сделать сайт, блог, продвигать К., пользование интернетом, программами рассылок, программами для автоматизации бизнес-процессов, использование платежных систем	3	2	11	6	8	14
нет линейки К. продуктов, клиентам непонятно за что они платят, как описать услуги и результаты К., как упаковывать К. информацию		3	6	2	4	12
Проблемы со стороны клиентов						
клиенты не понимают значение консалтинга, не представляют что такое К, не ценят КУ	8	2	12	12	8	26
недоверие заказчиков, опасение за сохранность внутрифирменной информации, страх допускать к «кухне» бизнеса	5	4	11	6	6	18
нежелание платить за К. отсутствие привычки вообще платить за нематериальные блага, хотят платить только % от продаж при достижении результата	3	3	10	6	6	16
потенциальные клиенты не хотят ничего менять, скептически относятся к возможностям изменения продаж	6	2	9	–	4	8
собственники считают, что сами все знают лучше	1	2	3	2	4	12
саботаж персонала против нововведений	1		2	4	4	10
клиенты хотят, чтобы все делали за них		1	2	2	4	8
неквалифицированный неграмотный персонал в бизнесе			1		4	6
низкая платежеспособность клиентов		1	1		2	4
Знаете ли вы, что такое блокчейн				2	80	100
Знаете ли вы, что такое криптовалюта				5	76	100

** Не указано число ответов, поставивших проблему на 3-5 места, поэтому итоговая сумма больше сумм 1го и 2го места

Если в 2013 г. наиболее проблемными местами были поиск клиентов и нехватка кадров, отсутствие алгоритмов и стандартов, то в 2018 г. приоритетные проблемы изменились. По-прежнему актуален вопрос поиска клиентов, что характерно для рынка услуг, но вопросы отсутствия алгоритмов, стандартов уступают место вопросам получения, обработки информации, личной эффективности и масштабирования самого консалтинга. Увеличилась значимость проблемы выхода на рынок ВИП-клиентов. Можно сделать вывод, что рынок консалтинга

для малого и среднего бизнеса перестал быть новинкой, и речь идет о профессионализации консалтингового общества, большое значение приобретают вопросы работы с постоянно усложняющимся массивом информации.

Что касается блокчейна, то о нем «слышали» около 80% опрошенных, но используют только 2%, о криптовалютах «слышали» больше – около 76%, но используют криптовалюты только 5% консультантов. Такую ситуацию можно трактовать как неблагоприятную, поскольку именно консалтинг должен служить проводником новых технологий в бизнес-практику. К сожалению, в опрос не входили вопросы о направлениях использования блокчейна и криптовалют. В то же время именно в сфере блокчейн-технологий имеются значительные перспективы в развитии бизнеса.

Перспективные направления бизнес-консалтинга (вместо заключения)

В 2016 г. наибольшую долю рынка консалтинга – 64% составил ИТ-консалтинг, а его объем услуг 53,27 млрд руб., (в т.ч. консалтинг в рамках разработки и системной интеграции – 39,63 млрд руб.; управленческий – 13,64 млрд руб.), прирост объема услуг составил 3%. Рост ИТ консалтинга связан прежде всего с проектами в области Big Data для компаний, обслуживающих большие рынки, такие как «Аэрофлот» и др., а также внедрением комплексных систем дистанционного банковского обслуживания. В то же время наибольший прирост продемонстрировали финансовый и налоговый консалтинг (7 и 8%). Объем финансового консалтинга составил 8,6 млрд руб., консалтинга по оценке – 4,82 млрд руб. В финансовом консалтинге наиболее востребована оценка имущества и пакетов акций, оценка кадастровой стоимости в связи с новой системой исчисления налогов на имущество.

Консалтинг по стратегическому планированию, маркетингу и PR составил 3,74 млрд руб., юридический консалтинг – 3,69 млрд руб., налоговый 2,77 млрд руб. [16].

Таким образом, объем консалтинговых услуг является довольно значительным. В то же время фактически профессии бизнес-консультанта или консультанта по управлению пока не существует в образовательных стандартах. Не принят и профессиональный стандарт бизнес-консультанта.

Что касается консалтинга малого и среднего бизнеса, то здесь можно выделить следующие перспективные направления.

1. Разработка технологий работы с данными.
2. Совершенствование организации консалтингового бизнеса, развитие системы франчайзинга.
3. По-прежнему актуальным направлением является развитие системы профессиональной подготовки кадров для консалтинга, повышение профессионализации консультантов [8]. Для этого необходимо как минимум утвердить профессиональный стандарт бизнес-консультанта.
4. Развитие новых видов консалтинга, связанных с блокчейн-технологиями: по разработке и внедрению смарт-контрактов, по проведению ICO, по работе с криптовалютой

Для развития сферы бизнес-консалтинга следует шире развивать специализированные магистерские программы, проводить профессиональные специализированные научно-практические конференции по консалтингу в сфере бизнеса, практиковать обмен лучшим опытом. Необходимо также развивать масштабное экономическое мышление бизнес-консультантов, понимание ими современных экономических концепций [2], и новое прочтение уже известных [18].

Особенно актуальным является развитие консалтинга по новым рынкам и технологиям. Новые рынки значительно отличаются от существующих. Это рынки, связанные с блокчейном и криптовалютами. Сюда относятся эмиссия самих криптовалют, выпуск токенов для новых проектов, разработка и проведение ICO; токенизация инвестиционных проектов в традиционных сферах (сельское хозяйство, недвижимость), разработка децентрализованных приложений, работающих на частных блокчейнах; распространение возможностей использования технологии распределенного реестра для государственных и социальных нужд и решения задач бизнеса.

Пока рынок, возникающий в связи с развитием блокчейна и криптовалют, не оформлен в правовом поле, однако он не запрещен и государственное регулирование постепенно движется в сторону признания данного рынка. Внесен ряд законопроектов, которые предполагают включить данный рынок в официальный оборот и вскоре будет принят пакет правовых актов по данной сфере [17].

Появление технологии распределенного реестра, виртуальных технологий и одновременно беспрецедентное увеличение скорости передачи информации, увеличивает скорость всех экономических процессов. Требуется более быстрое внедрение новых управленческих подходов в фирмы. В то же время формирование новых образовательных программ в сложившейся структуре высшего образования происходит медленно, продолжает оставаться во многом иерархической структурой.

Появляются новые, не известные ранее организационные формы и способы управления – так называемые бирюзовые организации, децентрализованные автономные организации. Появляются новые формы финансирования экономических проектов – краундфандинговые платформы, ICO, финансирование на основе голосования на блокчейн-платформах криптовалютных проектов.

Сфера консалтинга – это то звено, которое должно соединить новые управленческие подходы с их внедрением в бизнес-решения конкретных фирм. Однако сфера консалтинга пока не готова к появлению данного рынка. Это обусловлено отсутствием пока теоретических работ по блокчейну и криптовалютам и отсутствием образовательных программ по данным направлениям. Эта коллизия может быть разрешена созданием краткосрочных специализированных курсов по блокчейн-технологиям, смарт-контрактам, ICO, криптовалютному рынку.

Еще одна перспективная сфера консалтинга связана с предвидением будущего. Очевидно, что процессы, увеличивающие сложность, быстроту изменений и рост неопределенности внешней среды будут происходить и дальше, поэтому необходимы технологии, который бы снижали неопределенность будущего. Такой технологией может стать форсайт, сочетающий в себе прогнозирование и разработку проектов будущего. Форсайт – это технология снижения неопределенного будущего, выявления трендов и формирования видения будущего, которое затем становится основой для его воплощения в политике страны, региона, фирмы. Консалтинг по форсайт-ной деятельности – по методологии форсайта, технологии проведения форсайта также следует отнести к перспективному направлению консалтинга как интеллектуального предпринимательства в силу инновационности и проектности форсайта применительно к конкретному заказчику.

Литература

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. / Под ред. Л.Н. Ковачин. –СПб.: Питер, 2001.
2. Василенок В., Шапиро Н. Методологические аспекты содержания курса «Современные экономические концепции» // Вопросы экономики. 2012. № 4. С. 154–157.
3. Гордиенко С.В., Веретенникова О.В. Содержание интеллектуального предпринимательства // Экономика строительства и городского хозяйства. 2016. Том 12. С. 128.
4. Зуева О.А., Молчанова О.А. Роль инноваций в экономическом развитии национального хозяйства // НИУ ИТМО. Экономика и экологический менеджмент. № 1. 2016. С. 155–159.
5. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. 907 с.
6. Нордстрем К. Ридтсерстрале Й. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие: пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2011. 328 с.
7. Шумпетер Й. Капитализм, социализм, демократия : пер. с англ. / под ред. Антонова. М.: Экономика. 1995. 540 с.
8. Калюжнова Н.Я., Мрочковский Н.С. Роль консалтинга в развитии малого и среднего предпринимательства. // Фундаментальные исследования. 2013. № 6–5. С. 1204–1209.
9. Калюжнова Н.Я., Мрочковский Н.С. Консалтинг как институт новой экономики: монография /Н.Я. Калюжнова, Н.С. Мрочковский // Иркутск: Изд.-во ИГУ, 2014. 146 с.
10. Селищева Т.А., Кан Е.Н. Информация как нематериальный фактор экономического роста// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». № 2. 2015. С. 1–8.
11. Энгельс Ф. Анти-Дюринг / Ф. Энгельс, К. Маркс. Соч. Т. 20. 827 с.
12. Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. N.Y.: McMillan, 1934. 648 p.
13. Консалтинговые услуги: от классификации до анализа рынка / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kp.ru/guide/konsaltingovye-uslugi.html>
14. Шапиро Н.А. О намерениях по реактуализации политической экономии: критический взгляд // Проблемы современной экономики. 2013. № 2(46). С. 41–43.
15. Шапиро Н.А., Шапиро А.В. Ивент как частный бизнес: экономические аспекты/ В сборнике: Актуальные проблемы менеджмента: стратегическое прогнозирование и стратегическое планирование Материалы международной научно-практической конференции. 2012. С. 138–139.

References

1. Bruking E. Intellektual'nyi kapital: klyuch k uspekhu v novom tysyacheletii: per. s angl. / Pod red. L.N. Kovachin. – SPb.: Piter, 2001.
2. Vasilenok V., Shapiro N. Metodologicheskie aspekty sodержaniya kursa «Sovremennye ekonomicheskie kontsept-sii» // Voprosy ekonomiki. 2012. № 4. P. 154–157.
3. Gordienko S.V., Veretennikova O.V. Soderzhanie intellektual'nogo predprinimatel'stva // Ekonomika stroitel'stva i gorodskogo khozyaistva. 2016. Tom 12. P. 128.
4. Zueva O.A., Molchanova O.A. Rol' innovatsii v ekonomicheskom razvitii natsional'nogo khozyaistva // NIU ITMO. Ekonomika i ekologicheskii menedzhment. № 1. 2016. P.155–159.
5. Marks K. Kapital. T. 1 // Marks K., Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 23. 907 p.
6. Nordstrom K. Ridtserstrale I. Biznes v stile fank navsegda: kapitalizm v udovol'stvie: per. s angl. M.: Mann, Ivanov i Ferber. 2011. 328 p.

7. Shumpeter I. Kapitalizm, sotsializm, demokratiya : per. s angl. / pod red. Antonova. M.: Ekonomika. 1995. 540 p.
8. Kalyuzhnova N.Ya., Mrochkovskii N.S. Rol' konsaltinga v razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva. // *Fundamental'nye issledovaniya*. 2013. № 6–5. P. 1204–1209.
9. Kalyuzhnova N.Ya., Mrochkovskii N.S. Konsalting kak institut novoi ekonomiki: monografiya /N.Ya. Kalyuzhnova, N.S. Mrochkovskii // Irkutsk: Izd.-vo IGU, 2014. 146 p.
10. Selishcheva T.A., Kan E.N. Informatsiya kak nematerial'nyi faktor ekonomicheskogo rosta// *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya «Ekonomika i ekologicheskii menedzhment»*. № 2. 2015. P. 1–8.
11. Engel's F. Anti-Dyuring / F. Engel's, K. Marks. Soch. T. 20. 827 p.
12. Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. N.Y.: McMillan, 1934. 648 p.
13. Konsaltingovye uslugi: ot klassifikatsii do analiza rynka / [Elektronnyi resurs]. URL: <https://www.kp.ru/guide/konsaltingovye-uslugi.html>
14. Shapiro N.A. O namereniyakh po reaktualizatsii politicheskoi ekonomii: kriticheskii vzglyad // *Problemy sovremennoi ekonomiki*. 2013. № 2(46). P. 41–43.
15. Shapiro N.A., Shapiro A.V. Ivent kak chastnyi biznes: ekonomicheskie aspekty/ V sbornike: Aktual'nye problemy menedzhmenta: strategicheskoe prognozirovanie i strategicheskoe planirovanie Materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. 2012. P. 138–139.

Статья поступила в редакцию 28.02.2018 г.