

Возможности консалтинга: особенности использования предпринимателями Владивостока

Игорь Дроздов*

Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия

Информация о статье

Поступила в редакцию:
10.10.2017

Принята
к опубликованию:
08.12.2017

УДК 330.341
JEL L26

Ключевые слова:

консалтинг, консалтинговые услуги, консультант, бизнес-консультант, предприниматель, предпринимательство, внешний ресурс, организационная среда.

Keywords:

consulting, consulting services, consultant, business consultant, entrepreneur, entrepreneurship, external resource, organizational environment.

Аннотация

Изложены результаты изучения осведомленности предпринимателей г. Владивосток о консалтинговых услугах и их опыта взаимодействия с бизнес-консультантами. Основным инструментом эмпирического исследования являлось анкетирование. Выявлены наиболее значимые позитивные и негативные тенденции в рамках взаимодействия предпринимателей г. Владивосток и управленческих консультантов. Указаны меры по повышению продуктивности взаимодействия предпринимателей и представителей консалтинга, сформулированные в ходе анализа результатов эмпирического исследования. Полученные результаты могут быть использованы при сравнительном анализе особенностей взаимодействия предпринимателей и бизнес-консультантов в условиях региональных различий.

Specific nature of using consulting opportunities by entrepreneurs in Vladivostok

Igor Drozdov

Abstract

The article presents the study of the peculiarities of using consulting opportunities by Vladivostok entrepreneurs and its results.

The relevance of the study is due to the fact that the level of using consulting opportunities by domestic entrepreneurs is close to this characteristic of economically developed countries. At the same time, there are differences in the level and quality of using consulting opportunities by Russian entrepreneurs in the context of regional characteristics.

These problems led to the formulation of the goal of empirical research – the study of the awareness of Vladivostok entrepreneurs about consulting services and their experience in interaction with business consultants. As an empirical object of research, entrepreneurs from Vladivostok were identified. The subject of the study is the peculiarities of using the opportunities of consulting by entrepreneurs in Vladivostok.

The conceptual basis of the study was the Resource dependence theory. The empirical study was conducted in 2016–2017 at the

*Автор для связи: E-mail: dyfu.pro@mail.ru.

DOI: <https://dx.doi.org/10.24866/2311-2271/2018-1/17-27>

Center for Entrepreneurship Development in Vladivostok. Respondents were current entrepreneurs, who were participants in various activities that were periodically conducted at this Center. Random sampling of the survey was 40 people. In the process of conducting the survey the method of questioning was used.

It is established that the majority of respondents have a positive experience of cooperation with management consultants. At the same time, 5 % of respondents do not know about the existence of consulting services and have no idea about their appointment. It was revealed that for 20 % of participants in the study, the result of cooperation with consultants was much worse than they expected. Measures to increase the effectiveness of the interaction between Vladivostok entrepreneurs and representatives of consulting, formulated in the context of analysis of the results of empirical research, are indicated:

It shows the importance of the educational environment of the university in the formation of students' understanding of significant resources and opportunities for consulting that are necessary for effective implementation of entrepreneurial activities in a situation of uncertainty. The importance of strengthening the explanatory work of representatives of consulting in the environment of small and medium-sized business is highlighted. The necessity of comprehension and strict observance of organizational and ethical principles of the consulting project, both by entrepreneurs and consultants, is determined.

Введение

С переходом к постиндустриальному обществу, связанным с ростом мировой экономики и усилением глобализационных процессов, возросла значимость привлечения возможностей консалтинга на всех уровнях международного и регионального предпринимательства. Это связано с тем, что консалтинг способствует экономическому, технологическому, инновационному и социальному развитию предпринимательства [1].

Консалтинговое сопровождение предпринимательства позволяет вывести малый и средний бизнес на новый качественный уровень организационно-управленческой деятельности [2]. Соответственно, консалтинг является важным ресурсом для обеспечения качественного управления и успешного достижения значимых бизнес-целей. В связи с этим в последнее десятилетие существенно увеличился уровень использования зарубежными и отечественными предпринимателями возможностей консалтинга. Во многих предпринимательских организациях консультанты стали неотъемлемой частью организационно-управленческого процесса [3].

Предпринимателей в основном привлекают высокопрофессиональные знания и навыки, которыми владеют бизнес-консультанты, возможность проведения ими независимой оценки и диагностики, получения непредвзятого мнения, решения возникающих проблемных ситуаций [3]. В сфере малого и среднего предпринимательства наиболее востребованы консалтинговые услуги, направленные на преодоление внутренних кризисных проблем развития организации и разработку подходов к оптимизации бизнес-процессов и развитию самого предприятия [4]. В любом случае, обращаясь за услугами консалтинга, предприниматель знает, что он конкретно хочет получить от совместного сотрудничества.

В настоящее время уровень использования возможностей консалтинга отечественными предпринимателями приближается к показателям, характерным для экономически развитых стран [5]. Вместе с тем необходимо отметить, что имеются различия в уровне и качестве использования российскими предпринимателями возможностей консалтинга в условиях региональных особенностей [6].

Особенности взаимодействия предпринимателей и управленческих консультантов определяются не только спецификой процесса производства, спецификой форм хозяйствования, рыночной ситуацией [4], но и уровнем информированности собственников бизнеса о консалтинговых услугах и их отношением к данному виду экспертной деятельности.

Обозначенная проблематика обусловила постановку цели эмпирического исследования – изучение осведомленности предпринимателей г. Владивосток о консалтинговых услугах и их опыта взаимодействия с бизнес-консультантами. В качестве эмпирического объекта исследования были определены предприниматели г. Владивосток, а в качестве предмета исследования – особенности использования возможностей консалтинга владивостокскими предпринимателями.

Теоретическая основа исследования

Эмпирическое исследование базировалось на теории ресурсной зависимости (*Resource dependence theory – RDT*) [7–9], которая указывает на наличие причинно-следственной взаимосвязи внешних ресурсов организации и её успешности в конкурентной среде. Согласно RDT привлечение редких и ценных ресурсов – важное условие стратегического и тактического управления любой компанией, так как позволяет эффективно уменьшать уровень неопределенности и усиливать имеющиеся возможности. Предполагается также, что организация зависит от ресурсов, которые, в конечном счете, рождаются во внешней среде организации [7]. Источником ценных внешних ресурсов для конкретной организации зачастую являются другие организации. Таким образом, ресурсы, необходимые одной организации, часто находятся в распоряжении других организаций. Ни одна организация не может воспроизводить все необходимые ей ресурсы и оставаться полностью самодостаточной. Поэтому она привлекает их из внешней среды, у других организаций как источников необходимых ресурсов. Взаимодействие организации с внешней средой осуществляется путём сознательной адаптации к её изменениям и собственного активного воздействия на внешнюю среду. Организация самостоятельно определяет адекватную стратегию взаимодействия с другими организациями как носителями необходимых ресурсов.

Каждая организация зависит от качественного привлечения и использования различных видов ресурсов: рабочей силы, капитала, сырья, технологий, информации и т.д. Вместе с тем именно предпринимательские организации постоянно сталкиваются с проблемой неопределенности при выборе путей и возможностей качественного использования тех или иных ресурсов. А поскольку предпринимательская деятельность связана с повышенным уровнем риска, то это значительно усиливает уровень трудности при принятии управленческого решения, нацеленного на выбор лучшего варианта.

В предпринимательских организациях решение самых серьёзных и проблемных задач возлагается на владельцев бизнеса. Поэтому предприниматели могут привлекать консультантов, чтобы повысить качество управленческих решений и обеспечить успешное достижение поставленных бизнес-целей в ситуации повышенного риска или неопределённости [10, 11]. В данном контексте по отношению к предпринимателям (предпринимательским организациям) консультанты (консалтинговые организации) будут выступать в качестве внешнего ресурса. В бизнес-среде специально выделен такой тип консалтинговых

услуг, как внешнее консультирование. С учетом вышесказанного RDT вполне применима в качестве концептуальной основы для исследования особенностей использования предпринимателями возможностей консалтинговых услуг.

Теория зависимости ресурсов не объясняет эффективность организации как таковой [12], но все же позволяет выявлять и прогнозировать различные феномены, возникающие в процессе изучения особенностей использования предпринимателями возможностей консалтинга как ресурса внешней организационной среды. Зачастую устойчивое конкурентное преимущество и степень успешности предпринимательской организации во многом определяются сотрудничеством с консалтинговыми организациями или независимыми консультантами [11], т.е. во многом зависят от доступа именно к этому виду внешнего ресурса.

Результаты исследования и их обсуждение

Эмпирическое исследование разведывательного формата основывалось на методическом подходе А.Н. Агаевой (2011), разработанном для изучения состояния и возможностей управленческого консультирования в системе потребительской кооперации [13]. Исходя из её методических разработок была составлена анкета, направленная на выявление осведомленности предпринимателей о наличии консалтинговых услуг и опыта их взаимодействия с бизнес-консультантами.

Эмпирическое исследование проводилось в 2016–2017 гг. в Центре развития предпринимательства г. Владивосток. В роли респондентов выступили действующие предприниматели – участники различных мероприятий, периодически проводимых в Центре. Возраст обследованных предпринимателей составлял от 22 до 55 лет. Высшее образование имели 82,5 % участников исследования. Сфера бизнеса участников обследования была связана преимущественно с торговой деятельностью.

В общей сложности среди предпринимателей было распространено 112 анкет. По результатам анкетирования получено 40 анкет с ответами на все вопросы, т.е. случайная выборка обследуемых составила 40 человек.

Формирование выборки базировалось на ожидаемом разумном охвате феномена, подлежащего изучению [14]. А.Д. Наследов утверждает, что при определении объема выборки следует ориентироваться на цели исследования, и конкретизирует, что 30–35 человек вполне достаточно для анализа связей между изучаемыми свойствами [15]. Поскольку исследование направлено на выяснение общих тенденций, а полученные результаты имеют ориентировочный характер, то результаты могут быть достаточными для постановки задач и выдвижения гипотез в других видах исследований. Обработка результатов эмпирического исследования осуществлялась с помощью средств MS Excel.

Опрос предпринимателей г. Владивосток позволил установить, что 5 % респондентов не знают о существовании консалтинговых услуг. Из общего числа опрошенных 66 % привлекали внешних консультантов в следующих целях: решение юридических вопросов, налаживание бизнес-процессов, анализ слабых сторон предприятия, разработка рекламной кампании, повышение эффективности работы, налаживание внутренней коммуникации в компании, продвижение товара, решение финансовых вопросов, мотивирование персонала, развитие бизнеса, продвижение в социальных сетях, налоговое консультирование, кадровое консультирование, аудит.

Благодаря опросу удалось определить, какие виды консалтинга и в какой степени необходимы для повышения результативности бизнес-деятельности (рис. 1).

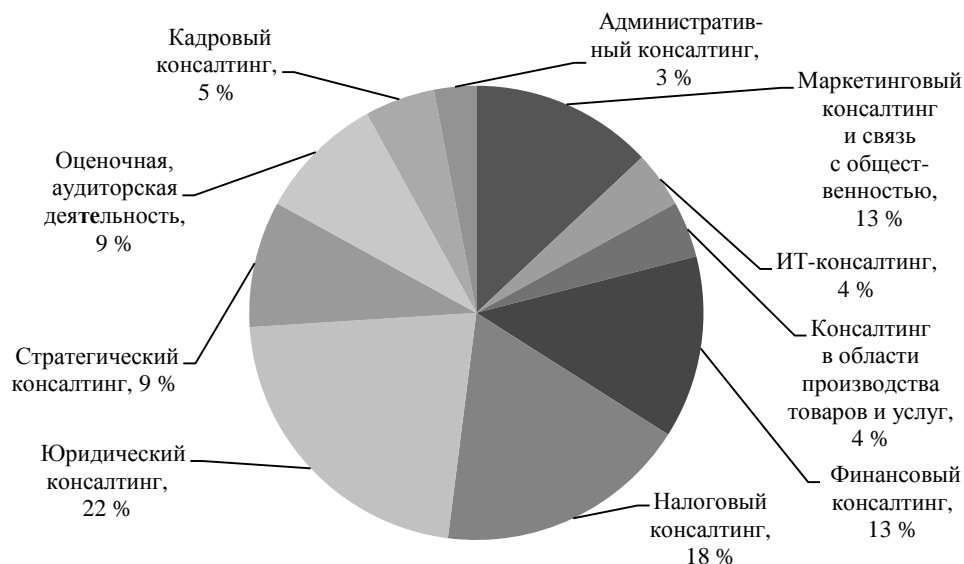


Рис. 1. Степень востребованности видов консалтинга, по мнению предпринимателей г. Владивосток

В качестве наиболее востребованных видов консалтинговых услуг предприниматели как представители малого и среднего бизнеса выделили юридический (22 %), налоговый (18 %), финансовый (13 %) и маркетинговый (13 %) виды консалтинга. Предприниматели отметили, что для обращения к бизнес-консультантам может быть множество причин – от самых простых до трудно разрешимых. Анализ ответов позволил установить, что 47 % опрошенных предпринимателей считают, что наиболее распространенной причиной обращения к консультантам является необходимость в особых знаниях и навыках. Достаточно частым поводом для привлечения помощи бизнес-консультантов является следующие обстоятельства:

- проведение независимой диагностики компании (18 %);
- обоснование решений, принятых руководством (16 %);
- возникновение кризисной ситуации (15 %).

По результатам исследования были выявлены типы внешних консультантов, чьи услуги более предпочтительны для решения организационно-управленческих проблем предпринимателями. Было установлено, что практически половина предпринимателей (42 %) в большей степени расположена пользоваться услугами независимых бизнес-консультантов. Вторая группа предпринимателей (25 %) отдаёт предпочтение независимым узкоспециализированным консультационным фирмам.

Наименее востребованными типами консультантов являются специализированные государственные организации (5 %) и независимые многофункциональные консультационные фирмы (5 %). Это свидетельствует о том, что большим спросом пользуются специализированные консалтинговые услуги, предоставляемые коммерческими компаниями.

Для решения управленческих задач предприниматели в отдельных случаях готовы воспользоваться помощью консультирующего преподавателя-практика, работающего в вузе, а также вводить в штат компании внутреннего консультанта. Но в обоих вариантах эта тенденция проявлена недостаточно ярко – на уровне 7 %.

Анализ ответов предпринимателей г. Владивосток на вопрос «Насколько результат взаимодействия с консультантами соответствовал Вашим ожиданиям?» позволил установить, что в большинстве своём опрошенные имеют положительный личный опыт взаимодействия с консультантами:

- в 64 % случаев результат в целом соответствовал ожиданиям;
- в 16 % случаев результат был даже несколько лучше, чем ожидалось.

Однако не все опрошенные предприниматели, которые пользовались консалтинговыми услугами, оказались удовлетворёнными их результатом. По мнению 20 % респондентов, опыт взаимодействия с бизнес-консультантами был намного хуже ожидаемого. Некоторые из опрошенных отметили, что в отдельных случаях негативное восприятие результатов консультирования обусловлено неконструктивной формой построения взаимодействия (иногда с отклонением от этических норм и правил поведения) со стороны бизнес-консультантов. Также установлено, что 9 % владельцев бизнеса не доверили бы ни одному из типов консультантов решение каких-либо организационно-управленческих задач.

Несмотря на то, что неудачный опыт взаимодействия предпринимателей и консультантов не редкость, положительный результат сотрудничества встречается чаще.

Поскольку личный опыт взаимодействия предпринимателей и консультантов зачастую превосходит ожидания, это даёт надежду на увеличение в перспективе конструктивных контактов между предпринимателями и консультантами.

Данный вывод подтверждает тот факт, что предприниматели в большинстве своём (независимо от негативного опыта реализации консалтинговых проектов) выражают потребность в консалтинговых услугах. Это выявилось при анализе их ответов на вопрос «Согласны ли вы с тем, что консалтинг необходим для повышения эффективности предпринимательской деятельности?». В общей сложности 70 % предпринимателей сказали «Да», затруднились ответить 28 %, и только 2 % опрошенных ответили «Нет».

В целом результаты исследования показали, что предприниматели считают сферу консалтинга полезной, нужной и необходимой составляющей для успешного развития бизнес-деятельности. Кроме того, 73 % опрошенных предпринимателей отметили, что хотели бы в будущем воспользоваться услугами консультантов. Это неплохой показатель, и он говорит о том, что большинство участников исследования являются потенциальными потребителями консалтинговых услуг.

Необходимо принять во внимание, что результаты эмпирического исследования имеют некоторые ограничения, которые следует учитывать при анализе и интерпретации полученных данных. Это объясняется тем, что в качестве респондентов выступали только те предприниматели Владивостока, которые активно участвуют в различных мероприятиях «Центра развития предпринимательства», направленных на создание условий для эффективного взаимодействия представителей власти, бизнеса и консалтинга. Поэтому результаты эмпирического исследования следует с осторожностью распространять

на предпринимателей с менее развитой активностью, направленной на выявление, привлечение и использование проверенных реальной практикой научно обоснованных подходов и технологий, а также на построение развитой сети деловых контактов во внешней среде организации.

Результаты и выводы исследования не следует распространять и на предпринимателей, которые осуществляют свою деятельность в других регионах России, в условиях особой социально-экономической ситуации и предпринимательской субкультуры. Соответственно, перспективным направлением дальнейшего исследования является сравнительный анализ осведомленности предпринимателей о консалтинговых услугах и их опыта взаимодействия с бизнес-консультантами в условиях региональных различий.

Заключение

Результаты эмпирического исследования позволяют сделать вывод, что существуют положительная тенденция по выстраиванию отношений между предпринимателями г. Владивосток и различными типами управленческих консультантов. Это, в частности, подтверждается тем, что 95 % респондентов знают о наличии консалтинговых услуг, а больше половины из них воспользовались теми или иными консалтинговыми услугами (данная группа предпринимателей классифицирована как «пользователи консалтинговых услуг»).

Вместе с тем было выявлено, что часть опрошенных предпринимателей имеют слабое представление о сути и назначении консалтинговых услуг (данная группа классифицирована как «неинформированные»), а часть респондентов не доверяют бизнес-консультантам (классифицированы как «сомневающиеся»). «Неинформированные» и «сомневающиеся» предприниматели могут перейти в категорию «пользователей консалтинговых услуг», если они станут особым объектом для информирования и построения конструктивных отношений со стороны бизнес-консультантов.

По мнению респондентов, наиболее распространёнными предпосылками для построения партнёрских отношений между бизнес-консультантами и предпринимателями г. Владивосток являются: рекомендации партнёров и коллег по бизнесу – 29 %, а также посещение семинаров и конференций – 14 % (рис. 2).

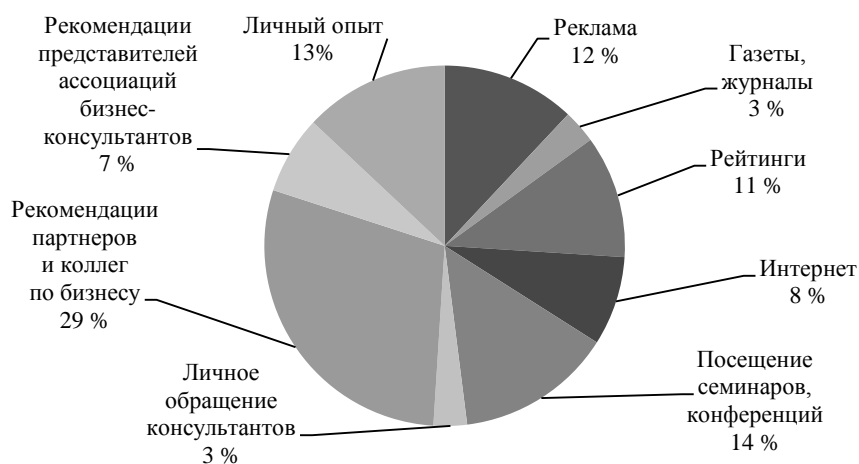


Рис. 2. Предпосылки для сотрудничества между консультантами и предпринимателями г. Владивосток

Анализ результатов исследования позволил определить меры (с учётом выявленных закономерностей), которые могут способствовать повышению уровня продуктивного сотрудничества между предпринимателями и управленческими консультантами.

1. Усиление разъяснительной работы консультантов о возможностях консалтинга в среде малого и среднего предпринимательства. Соответственно, консалтинговым компаниям необходимо пойти на определенные маркетинговые издержки. Благодаря грамотному маркетингу уровень взаимодействия предпринимателей и представителей консалтинга в благоприятной ситуации может повыситься на 40–50 % уже в течение первого года проведения соответствующих акций [16, 17].

2. В процессе обучения студентов предпринимательству, помимо развития специальных профессиональных и управленческих компетенций, крайне важно научить эффективному использованию инструментов консалтинга как значимого средства повышения конкурентоспособности любой организации и как слагаемого будущей успешности выпускников вуза в качестве предпринимателей [18]. Это крайне важно, так как достаточно большое количество предпринимателей (в рамках данного эмпирического исследования – 47 %) достаточно активно привлекает возможности консалтинга для удовлетворения потребности в узкопрофессиональных знаниях и навыках.

Необходимо отметить, что именно вуз во многом способствует формированию представлений о значимых ресурсах и возможностях, необходимых для эффективного осуществления предпринимательской деятельности в ситуации неопределённости [19, 20].

3. Консультантам важно не только знать этические принципы осуществления консалтингового проекта, но и неукоснительно следовать им на практике. Необходимо отметить, что, несмотря на качественную реализацию консалтингового проекта, именно нарушение этических принципов заказчиком или исполнителем зачастую обуславливает негативное восприятие результатов взаимодействия [21].

В заключение следует отметить, что в Приморском крае имеются вполне реальные предпосылки для развития продуктивного сотрудничества предпринимателей и представителей консалтинга [11]. Такая перспектива вполне закономерна, так как, по оценке В.Е Рубан, в России динамика роста привлечения консалтинговых услуг предпринимателями в ближайшие 10 лет будет стабильно возрастать вместе с ростом культуры их использования [22]. Поскольку среди предпринимателей г. Владивосток были выявлены группы, идентифицированные как «неинформированные» и «сомневающиеся», – именно данные категории должны стать особым объектом для повышения осведомлённости о консалтинговых услугах и построения конструктивных отношений со стороны бизнес-консультантов.

Список источников / References

1. The new geography of information and consulting services in China: Comparing Beijing and Guangzhou. Ed George C.S. Lin, Fiona F. Yang, Fox Z.Y. Hu. *Habitat International*, 2012, vol. 36, no. 3, pp. 481–492.
2. Масленникова А.Ю. Развитие управленческого консалтинга как вида предпринимательской деятельности в России (на примере УФО). *Вестник ОГУ*,

2008. № 6, сс. 75–81. [Maslennikova A.Yu. Razvitie upravlencheskogo konsaltinga kak vida predprinimatel'skoi deyatelnosti v Rossii (na primere UFO). [Development of management consulting as a type of entrepreneurial activity in Russia (on the example of Ural Federal District)]. *Vestnik OGU = Bulletin of the OSU*, 2008. no. 6, pp. 75–81.]
3. Purchasing management consulting services – From management autonomy to purchasing involvement / ed. by A. Werr, F. Perner. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2007, vol. 13, no. 5, pp. 98–112.
 4. Едилбаев Н.Б. Особенности оказания консультационных услуг для малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве. *Фундаментальные исследования*, 2015. № 9–1, сс. 137–141. [Edilbaev N.B. Osobennosti okazaniya konsul'tsionnykh uslug dlya malykh form predprinimatel'stva v sel'skom khozyaistve. [Features of rendering of consulting services for small forms of business in agriculture]. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental research*, 2015. no. 9–1, pp. 137–141.]
 5. Великанов Н.С. Социально-экономическая эффективность консалтинговых услуг: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2011. 137 с. [Velikanov N.S. *Sotsial'no-ekonomicheskaya effektivnost' konsaltingovykh uslug*. [Social and economic effectiveness of consulting services]. Dis. kand. econ. nauk, Moscow, 2011. 137 p.]
 6. Цлаф В.М. Развитие консалтингового бизнеса в регионах России. *Консультант по управлению*, 2011. № 2, сс. 17–18. [Tslaf V.M. Razvitie konsaltingovogo biznesa v regionakh Rossii. [Development of consulting business in the regions of Russia]. *Konsul'tant po upravleniyu = Management consultant*, 2011. no. 2 pp. 17–18.]
 7. Ермолин И.В. Advocacy coalitions and resource dependency theory *Полис. Политические исследования*, 2010. № 1, сс. 102–107. [Ermolin I.V. Advocacy coalitions and resource dependency theory [Advocacy of coalitions and resource dependency]. *Polis. Politicheskie issledovaniya = Policy. Political studies*, 2010. no. 1, pp. 102–107.]
 8. Pfeffer J., Salancik G.R. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. New York, NY, Harper and Row, 1978.
 9. Salancik G.R. Interorganizational Dependence and Responsiveness to Affirmative Action: The Case of Women and Defense Contractors. *Academy of Management Journal*, 1979, vol. 22 no. 2, pp. 375–394.
 10. Ардалянова Е.С. Рынок консалтинговых услуг на Дальнем Востоке растет вместе с бизнесом. *Дальневосточный капитал*, 2014. № 3, сс. 86–89. [Arda-lyanova E.S. Rynok konsaltingovykh uslug na Dal'nem Vostoke rastet vmeste s biznesom. [The market of consulting services in the Far East is growing along with the business]. *Dal'nevostochnyi kapital = Far Eastern Capital*. 2014. no. 3, pp. 86–89.]
 11. Дроздов И.Н. Консалтинг в Приморском крае: возможности и ограничения. *Современные тенденции, перспективы развития экономики и управления в странах АТР*, 2016. сс. 250–254. [Drozdov I.N. Konsalting v Primorskom krae: vozmozhnosti i ogranicheniya. [Consulting in Primorsky Krai: opportunities and limitations.]. *Sovremennye tendentsii, perspektivy razvitiya ekonomiki i upravleniya v stranakh ATR = Current trends, prospects for economic development and governance in the APR countries*, 2016. pp. 250–254.]
 12. Boyd B. Corporate linkages and organizational environment: a test of the resource dependence model. *Strategic management journal*, 1990, vol. 11, no. 6, pp. 419–430.]
 13. Агаева А.Н. Управленческое консультирование в системе потребительской кооперации: дис. ... канд. экон. наук. Белгород, 2011. 215 с. [Agaeva A.N. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie v sisteme potrebitel'skoi kooperatsii*.

[Management consulting in the system of consumer cooperation]. Dis. kand. econ. nauk, Belgorod, 2011. 215 p.]

14. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. Самара, Самарский университет, 1995. 328 с. [Yadov V.A. Sotsiologicheskoe issledovanie: metodologiya, programma, metody. [Sociological research: methodology program methods]. Samara, Samarskiy universitet Publ., 1995. 328 p.]
15. Наследов А.Д. *Методы обработки многомерных данных в психологии*. Спб., СПб., СПЦ, 1996. 282 с. [Nasledov A.D. *Metody obrabotki mnogomernykh dannykh v psikhologii*. [Methods for processing multidimensional data in psychology]. St. Petersburg, TWS, 1996. 282 p.]
16. Царёв В.Е., Вершина Д.А., Дроздов И.Н. Управленческий консалтинг как средство эффективного развития малого и среднего предпринимательства. *Экономика и предпринимательство*, 2016. № 4–1 (69-1), сс. 943–947. [Tsarev V.E., Vershina D.A., Drozdov I.N. Upravlencheskii konsalting kak sredstvo effektivnogo razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva. [Management consulting as a means of effective development of small and medium-sized enterprises]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economics and Entrepreneurship*, 2016. vol. 4–1, no. 69-1, pp. 943–947.]
17. Штыхно Д.А. Опыт США по развитию университетских структур содействия предпринимательству. *Российское предпринимательство*, 2012. № 6, сс. 183–193. [Shtykhno D.A. Opyt SShA po razvitiyu universitetskikh struktur sodeistviya predprinimatel'stvu. [The US experience on the development of university structures promoting entrepreneurship]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian entrepreneurship*, 2012. no. 6, pp. 183–193.]
18. Чаброва С.Ю., Дроздов И.Н. Особенности консалтинговой поддержки малого и среднего предпринимательства в России. *Экономика и предпринимательство*, 2016. № 12-4 (77-4), сс. 505–509. [Chabrova S.Yu., Drozdov I.N. Osobennosti konsaltingovoi podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii. [Features of consulting support of small and medium business in Russia]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economics and Entrepreneurship*, 2016. vol. 12-4, no. 77–4, сс. 505–509.]
19. Широкова Г.В., Богатырёва К.А., Галкина Т.А. Эффектуация и каузация: взаимосвязь университетской инфраструктуры и выбора типа поведения в процессе создания бизнеса студентами-предпринимателями. *Российский журнал менеджмента*, 2014, т. 12, № 3, сс. 59–86. [Shirokova G.V., Bogatyreva K.A., Galkina T.A. Effektuatsiya i kauzatsiya: vzaimosvyaz' universitetskoj infrastruktury i vybora tipa povedeniya v protsesse sozdaniya biznesa studentami-predprinimatel'yami. [Effectiveness and causation: the relationship of university infrastructure and the choice of the type of behavior in the process of creating business by business students]. *Rossiiskiy zhurnal menedzhmenta = Russian Management Journal*, 2014, т. 12. no. 3, pp. 59–86.]
20. Дроздов И.Н. Представления студентов об успешном предпринимателе. *Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление*, 2017. № 2 (82), сс. 112–122. [Drozdov I.N. Predstavleniya studentov ob uspeshnom predprinatele. [Representations of students about a successful entrepreneur]. *Izvestiya Dal'nevostochnogo federal'nogo universiteta. Ekonomika i upravlenie = News of the Far Eastern Federal University. Economics and Management*, 2017. vol. 2, no. (82), pp. 112–122.]
21. Мороз Ю.С., Дроздов И.Н. Принципы эффективности консалтингового предпринимательства. *Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление*, 2015. № 3 (75), сс. 72–80. [Moroz Yu.S., Drozdov I.N. Printsipy effektivnosti konsaltingovogo predprinimatel'stva. [Principles of the effectiveness of consulting business]. *Izvestiya Dal'nevostochnogo*

- federal'nogo universiteta. Ekonomika i upravlenie = News of the Far Eastern Federal University. Economics and Management*, 2015. vol. 3 no.75, pp. 72–80.]
22. Рубан В.Е., Бойко А.А. Состояние и тенденции развития консалтинговой деятельности в Российской Федерации. *Актуальные проблемы авиации и космонавтики*, 2013. № 9, сс. 132–133. [Ruban V.E., Boiko A.A. Sostoyanie i tendentsii razvitiya konsaltingovoi deyatel'nosti v Rossiiskoi Federatsii. [Status and trends in the development of consulting activities in the Russian Federation]. *Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavtiki = Actual problems of aviation and cosmonautics*, 2013. no. 9, pp. 132–133.]

Сведения об авторе /About author

Дроздов Игорь Николаевич, кандидат психологических наук, доцент кафедры менеджмента, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет. 690922 Россия, г. Владивосток, о-в Русский, кампус ДВФУ, корпус G. *E-mail: dvfu.pro@mail.ru*.

Igor N. Drozdov, Candidate of Psychological Sciences, associate professor, Department of Management, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University. Bldg. G, FEFU campus, Russky Island, Vladivostok, Russia, 690922. *E-mail: dvfu.pro@mail.ru*.