Федорова Анастасия Петровна
магистрант, Елабужский институт КФУ

ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ

Аннотация. В статье исследуются потребности предпринимателей малого и среднего бизнеса в услугах управленческого консультирования и образовательной поддержке. На основе анализа теоретических источников и данных эмпирических исследований выявляются ключевые барьеры, препятствующие обращению предпринимателей к консультантам, а также факторы, определяющие востребованность образовательных программ. Обосновывается необходимость интеграции консалтинговых и образовательных форматов работы с предпринимателями с учётом специфики их запросов и ограничений.

Ключевые слова: Управленческое консультирование, образовательная поддержка, предприниматели, малый и средний бизнес, потребности в консалтинге, бизнес-образование.

Предприниматели малого и среднего бизнеса функционируют в условиях перманентного дефицита ресурсов – временных, финансовых, человеческих. При этом потребность в профессиональной поддержке управленческого характера у них объективно высока: собственник, не имеющий специального управленческого образования, вынужден одновременно решать задачи стратегического планирования, операционного управления, финансового контроля и работы с персоналом. Управленческое консультирование и образовательные программы выступают двумя взаимодополняющими инструментами восполнения компетентностных пробелов. Однако, как показывает практика, предприниматели обращаются к этим инструментам далеко не всегда, а их реальные запросы существенно отличаются от того, что предлагает рынок консалтинговых и образовательных услуг.

Цель настоящей статьи – выявить структуру потребностей предпринимателей малого и среднего бизнеса в управленческом консультировании и образовательной поддержке, а также определить барьеры, ограничивающие использование этих инструментов.

Исследование опирается на методы теоретического анализа научной литературы, систематизации и обобщения данных, представленных в российских и зарубежных источниках, а также на результаты эмпирических исследований, опубликованных в открытом доступе.

Анализ литературы позволяет выделить несколько групп потребностей предпринимателей, связанных с управленческой поддержкой. Первая группа – это потребности в информации и знаниях. Предприниматели нуждаются в сведениях о подготовке бизнес-плана, управлении денежными потоками, маркетинге, финансах и планировании прибыли. При этом речь идёт не столько о теоретических знаниях, сколько о прикладных инструментах, применимых к конкретной ситуации предприятия.

Вторая группа – потребности в развитии управленческих компетенций. Исследования показывают, что собственники и руководители малых предприятий часто испытывают затруднения в тех областях, где требуется системный подход: стратегическое планирование, делегирование полномочий, мотивация и оценка персонала. При этом формальное образование не всегда решает проблему: в ряде исследований обнаружена обратная зависимость между уровнем формального образования и управленческими компетенциями собственников – владельцы с более низкими формальными квалификациями демонстрировали более высокие управленческие навыки, что объясняется большей ориентацией на практическую деятельность, а не на академическое обучение.

Третья группа – потребности в признании и самоактуализации. Для значительной части предпринимателей характерна высокая значимость потребностей в уважении и самореализации. Эмпирические данные свидетельствуют, что мотивация, основанная на видении самоактуализации, оценивается предпринимателями выше, чем мотивация, связанная

с признанием со стороны окружающих. Это означает, что образовательные программы, ориентированные исключительно на передачу знаний, могут не восприниматься предпринимателями как ценные, если они не создают пространства для профессионального и личностного роста.

Что касается непосредственно консалтинговых услуг, здесь обнаруживается существенный разрыв между потенциальным спросом и реальным обращением. Исследователи фиксируют парадоксальную ситуацию: сектор малого и среднего бизнеса демонстрирует растущий спрос на деловые услуги, однако классические методики консалтинга, разработанные для крупного бизнеса, оказываются малоэффективными при работе с МСП. Среди институциональных особенностей, препятствующих использованию консалтинга, выделяются ресурсный дефицит, неформальные механизмы управления и восприятие консультанта в качестве конкурента, а не помощника.

Специфической проблемой является недоверие предпринимателей к консультантам. В исследованиях, посвящённых потребностям МСП в консалтинге, отмечается, что предприниматели часто ожидают от консультанта не абстрактных рекомендаций, а практических и реалистичных советов, а также готовности выстраивать равноправные отношения и слышать клиента. Некоторые респонденты указывали на этические проблемы в работе консультантов – нарушение конфиденциальности, злоупотребление доверием. Эти данные согласуются с выводами о том, что значительная часть предпринимателей вообще не осознаёт потребности в формальном управленческом образовании и консалтинге, что требует отдельной работы по формированию спроса.

Образовательная поддержка предпринимателей в России реализуется преимущественно через государственные программы и институты поддержки бизнеса. Примером могут служить образовательные курсы, предлагаемые в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство»: лекции по управлению персоналом в малом бизнесе, бизнес-планированию, психологии антикризисного предпринимательства и продвижению. Однако эффективность таких программ зависит от того, насколько они учитывают реальные запросы предпринимателей, а не только формальные требования нацпроекта.

Сопоставление данных о потребностях предпринимателей с существующими форматами поддержки позволяет сделать вывод о необходимости интеграции консалтингового и образовательного подходов. Чисто образовательные программы дают знания, но не решают конкретных проблем предприятия. Чисто консалтинговые услуги решают проблемы, но не формируют у предпринимателя устойчивых компетенций для самостоятельного управления в будущем. Наиболее перспективным представляется формат, сочетающий диагностику проблем, передачу инструментов их решения и сопровождение внедрения – то есть управленческое консультирование с выраженной образовательной компонентой.

Таким образом, потребности предпринимателей малого и среднего бизнеса в управленческом консультировании и образовательной поддержке носят комплексный характер и включают информационную, компетентностную и мотивационную составляющие. Барьерами выступают недоверие к консультантам, ограниченность ресурсов, неосознанность потребности и несоответствие существующих услуг реальным запросам. Разработка программы управленческого консультирования для предпринимателей должна учитывать эти барьеры и строиться на принципах практической ориентированности, равноправного взаимодействия и интеграции консалтинговых и образовательных методов.

Список литературы:

1. Корниенко Ю.Д. Институциональные особенности малых и средних предприятий (МСП) как объектов консалтинговой деятельности // КиберЛенинка [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osobennosti-malyh-i-srednih-predpriyatiy-msp-kak-obektov-konsaltingovoy-deyatelnosti

2. TAT E. Owner-Managers' Perceived Management Education Needs: An Integrative Framework // International Small Business Journal. 1990. Vol. 8, No. 4.

3. The Application of Maslow's Hierarchy of Needs to the Entrepreneur's Motivation – The Example from Region Pardubice // University of Pardubice.

4. General Management Competencies of Owner-Managers in SMEs // Acta Universitatis Danubius. 2024. Vol. 20, No. 3.

5. JICA Report: SME Consultant Certification and Training.

6. Образовательная поддержка предпринимателей // Официальный сайт муниципального образования городской округ Евпатория. 2024.

7. Needs of Entrepreneurs: Information and Capital // Wageningen University