DOI: 10.22394/2070-8378-2020-22-3-25-30

Мини-форумы как эффективный способ привлечения инвестиций в проекты малого и среднего бизнеса

АЛЕКСАНДР ЛУКИЧ ГАПОНЕНКО, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий кафедрой менеджмента Института бизнеса и делового администрирования Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Российская Федерация, Москва, проспект Вернадского, 84). E-mail: gapon7@gmail.com

АЗАМАТ АНДЕМИРКАНОВИЧ СОБЛИРОВ, консультант, заместитель руководителя Сообщество частных инвесторов «Бизнес Ангелы России» (123100, Российская Федерация, Москва, ул. Композиторская, 17). E-mail: azamat-soblirov@yandex.ru

Аннотация: Важным фактором развития малого и среднего бизнеса является консалтинговая поддержка, помогающая привлечь инвестиции. Согласно исследованиям, инвестиционное консультирование предпочитает следовать за крупным бизнесом, в то время как весьма актуальные вопросы взаимодействия инвесторов и инициаторов проектов малого и среднего бизнеса часто остаются вне поля зрения. В статье рассмотрена и проанализирована передовая практика проведения мини-форумов, направленных на создание устойчивых связей между инициаторами проектов, нуждающихся в инвестициях, и частными инвесторами, готовыми инвестировать средства в высокоэффективные бизнес-проекты. Такого рода формат взаимодействия повышает продуктивность консультационной деятельности в сфере помощи инициаторам проектов малого и среднего бизнеса в поиске инвестиций. Проведение отечественных мини-форумов на сегодняшний день сконцентрировано в рамках деятельности сообщества «Бизнес Ангелы России». В рамках мини-форумов инвесторы имеют возможность получить развернутую информацию о нескольких проектах сразу, а инициаторы проекта быстрее и легче находят своего инвестора. Консультанты, в свою очередь, расширяют круг потенциальных клиентов. В целом практика проведения мини-форумов способствует активизации потенциальных и действующих инвесторов и развитию малого и среднего бизнеса России.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инвестиции, консалтинг, конкурентоспособность

Статья поступила в редакцию 21 мая 2020 года.

Гапоненко А.Л., Соблиров А.А. Мини-форумы как эффективный способ привлечения инвестиций в проекты малого и среднего бизнеса. *Государственная служба*. 2020. № 3. С. 25–30.

MINIFORUMS AS AN EFFECTIVE WAY TO ATTRACT INVESTMENT IN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS PROJECTS

ALEXANDER L. GAPONENKO, Dr. Sci. (Economics), Professor
Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Management of the Institute of Business Studies Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (84, prospekt Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119571). E-mail: gapon7@gmail.com

AZAMAT A. SOBLIROV, Consultant, Deputy Head
Community 'Business Angels of Russia' (17, ul. Kompozitorskaya, Moscow, Russian Federation, 123100). E-mail: azamat-soblirov@yandex.ru

Abstract: An important factor in the development of small and medium-sized businesses is consulting support that helps to attract investment. According to studies, investment advice prefers to follow a large business, while highly relevant issues of interaction between investors and small and medium-sized business project initiators often remain out of sight. The article reviews and analyzes the best practices for holding mini-forums aimed at creating sustainable links between project initiators in need of investment and private investors willing to invest in highly efficient business projects. This kind of interaction format increases the productivity of consulting activities in the field of helping small and medium-sized business project initiators in finding investments. Holding domestic mini-forums today is concentrated in the framework of the 'Business Angels of Russia' Community. Within the framework of mini-forums, investors can get detailed information about several projects at once, and project initiators find their investor faster and easier. Consultants, in turn, expand the range of potential clients. In general, the practice of holding mini-forums contributes to the activation of potential and existing investors and the development of small and medium-sized businesses in Russia.

Keywords: small and medium-sized businesses, investment, consulting, competitiveness

The article was received on May 21, 2020.

Gaponenko A.L., Soblirov A.A. Miniforums as an effective way to attract investment in small and medium-sized business projects. *Gosudarstvennaya sluzhba.* 2020. № 3. P. 25–30. In Russian

Введение

В научной литературе широко обсуждаются вопросы взаимодействия инвесторов и инициаторов проектов в сфере крупного или среднего бизнеса. Малые проекты крупных инвесторов, как правило, не интересуют. То же можно сказать и о консультантах «Большой четверки» (фирмы, оказывающие бухгалтерские и аудиторские консалтинговые услуги: PricewaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte (DTTL) и Ernst & Young) или «Большой тройки» (McKinsey, Boston Consulting Group и Bain), а также о деятельности других крупных консалтинговых компаний: они редко берутся за проекты в рамках малого или среднего бизнеса. В то же время весьма актуальными для изучения являются вопросы взаимодействия инвесторов и инициаторов проектов малого и среднего бизнеса в современных условиях, когда государством предпринимаются усилия по поддержке малого и среднего бизнеса, однако активность в этой области не нарастает.

Научная литература по управленческому консалтингу не так часто затрагивает услуги, оказываемые малому и среднему бизнесу. В немногочисленных публикациях, посвященных консалтингу, направленному на нужды малого и среднего бизнеса, основное внимание уделяется теоретическим аспектам и почти не рассматриваются вопросы управления процессом консалтинга и формирования новых консалтинговых объединений.

Эффективность консалтинга часто зависит от относительного размера такого бизнеса [Urbonavičius, Dikčius, 2005. С. 74]. Согласно исследованиям, инвестиционное консультирование предпочитает следовать за крупным бизнесом [Phelps, Wood, 2018]. Инвестиционные консультанты являются важными посредниками в системе управления активами, однако их усилия в большинстве своем сфокусированы на крупных инвестиционных проектах [Jenkinson, Jones, Martinez, 2014]. Исследователи согласны, что одна из основных сложностей на пути развития инновационных компаний – это требование существенных инвестиций для воплощения своих концепций [Jäger, Schöllhammer, Lickefett, Bauernhansl, 2016]. В то же время получить инвестиции без помощи консультантов проблематично.

Согласно результатам исследования российского рынка консалтинговых услуг, малый бизнес редко, только в крайних случаях, обращается к консалтинговым услугам. В то время как крупные компании имеют внутренних консультантов, а средний бизнес чаще обращается в консалтинговые компании [Андрющенко, Котова, 2017]. В России наиболее распространен аудиторский управленческий и IT-консалтинг. Инвестиционное консультирование составляет лишь небольшую часть консалтинговых услуг. При этом спрос на консалтинговые услуги в стране растет, как и требования к качеству и профессиональной квалификации консультантов [Базаров, 2017].

Распространенное в научной литературе направление – привлечение инвестиционного консультирования с целью получения государственного финансирования для средних и малых предприятий с учетом особенностей страны, где осуществляется предпринимательская деятельность, и требований для получения государственной поддержки [Mughan, Lloyd–Reason, Zimmerman, 2004]. В то же время публикаций, которые бы касались использования мини-форумов, практически нет.

Проблематика региональных инвестиционных форумов в России и за рубежом изучена достаточно хорошо [Балацкий, 2013]. Однако региональные инвестиционные форумы в значительной мере отличаются от мини-форумов, поэтому авторы сочли важным рассмотреть данную тему в настоящей статье. В отличие от традиционных форумов, мини-форумы предлагают условия для подробного изучения представляемых инвесторам проектов, а инициаторы проекта имеют возможность обсудить необходимые параметры своего будущего бизнеса. Этот вид инвестиционных форумов представляет собой не столько информационную площадку, как в случае с региональными форумами, сколько инструмент совместной высокопродуктивной работы. Российские авторы, рассматривающие вопросы финансирования и инвестирования в малый и средний бизнес, обычно фокусируются на нескольких отдельных направлениях, как то: работа с «бизнес-ангелами», привлечение государственного финансирования и инвестирование в инновации. Другие вопросы остаются в тени.

Инвестиционный консалтинг обычно включает в себя следующие услуги: «сбор и анализ информации о компании-клиенте с целью определения ее слабых и сильных сторон, выявление вероятных рисков в процессе инвестирования; анализ инвестиционной стратегии компании; оценка эффективности направлений инвестиций; отбор проектов для реализации; определение оптимального способа финансирования; поиск и привлечение инвесторов; разработка предложений альтернативных направлений инвестиций; внедрение инвестиционного проекта и его сопровождение; поиск эффективных схем инвестирования; составление прогноза движения капитала» [Головина, Воробьева, 2018. С. 91].

Отдельной и весьма перспективной сферой деятельности сегодня становится консалтинг, направленный на содействие представителям малого и среднего бизнеса в поиске инвестиций и сопровождение процесса инвестирования в проекты малого и среднего бизнеса. В процессе своей деятельности консультанты предоставляют клиенту необходимую информацию, помогают в установлении новых деловых контактов и связей, осуществляют диагностику и транслируют результат собственной экспертизы, а также разрабатывают варианты плана действий и проводят обучение инициаторов проекта.

Сценарии проведения мини-форумов сообщества «Бизнес Ангелы России»

Авторы статьи изучили и обобщили практику проведения мини-форумов как один из наиболее эффективных способов привлечения инвестиций в проекты малого и среднего бизнеса.

Международное сообщество частных инвесторов и консультантов «Бизнес Ангелы России» первоначально создавалось как сообщество консультантов, участвующих в финансировании высокотехнологичных стартапов. Однако в ходе работы выяснилось, что количество стартапов в России незначительно, преимущественно они ориентированы на внутрироссийский рынок, не выдерживают глобальной конкуренции и обречены на провал. В то же время оказалось, что созданная инфраструктура и наработанные связи с потенциальными инвесторами, а также сформированная сеть сообщества консультантов и аутсорсеров подходят для финансирования универсальных проектов малого и среднего бизнеса.

Уже устоялась практика проведения масштабных инвестиционных форумов, организуемых силами региональных и федеральных структур. Как правило, мероприятие насчитывает большое количество участников и носит не только деловой, но и общественно-политический характер, притягивая к себе внимание СМИ и широкой общественности. Наряду с этим инструментом существует более скромный инструмент инвестиционной активности – так называемые мини-форумы, проведение которых практически не исследуется и не находит отражение в научной литературе.

Мини-форумы проходят по следующему сценарию. Предварительно отобранные из достаточно большого количества заявок проекты обсуждаются одновременно в одном помещении и в течение одного рабочего дня. На рассмотрении присутствуют инициаторы проектов, консультанты, а также потенциальные частные инвесторы. За время форума инвесторы знакомятся с проектами, с инициаторами, устанавливают контакты и договариваются о последующих действиях. Данный сценарий сложился в рамках сообщества «Бизнес Ангелы России», однако он может иметь типовой характер в рамках любого достаточно обширного пула консультантов, готовых согласованно работать с представителями малого и среднего бизнеса.

Обычно сбор заявок проходит как по рекомендации клиентов консалтингового пула, так и по открытым заявкам. Инициаторы проектов подают заявки на сайте сообщества «Бизнес Ангелы России» для получения финансирования. Как правило, за месяц поступает от 300 до 500 заявок. После того как заявки проходят первичную экспертизу, остается 12–20 проектов. Первичная экспертиза выбирает заявки по таким критериям, как степень готовности и соответствие финансовых показателей нормативным значениям. Сначала отбираются проекты по первому критерию, а затем из прошедших первичный отбор отбираются по второму. После определения перечня проектов, готовых для рассмотрения, они передаются экспертам на проработку. Эксперты связываются с инициаторами проектов, уточняют первичную информацию о проекте, запрашивают те или иные дополнительные показатели, готовят совместно с инициатором проекта презентацию, рассказывают о порядке проведения мини-форума.

В ряде случаев эксперты проводят подготовку проекта к форуму совместно с региональными координаторами, которые уточняют готовность тех или иных площадок, условий, а также возможности вписаться в региональные программы. Эксперты могут предложить доработать ту или иную часть проекта. После того как презентации проектов готовы, формируется повестка дня форума. На него приглашаются инвесторы, чьи интересы совпадают с несколькими проектами, участвующими в мини-форуме.

Не все проекты, которые отклоняются от рассмотрения на конкретном форуме, отвергаются в целом. Некоторые попадают в резерв и после определенной доработки могут принять участие в последующих форумах. Также всегда имеется возможность доработать проекты, не прошедшие даже первичную стадию отбора. Как правило, в каждом форуме участвует пять – семь частных инвесторов. Весь цикл подготовки проекта к форуму занимает от одного до трех месяцев.

Мини-форум проводится в течение одного дня. Средняя продолжительность форума: четыре – шесть часов. Презентация каждого из 15–20 проектов занимает не более пяти минут. Далее следуют вопросы заинтересованных слушателей. В целом на каждого инициатора отводится примерно 15 минут. В рамках этого обсуждения выявляется качество проекта, вероятные риски, возможность масштабирования. Также в рамках форума вырабатываются первичные рекомендации по форме входа, выхода из проекта, а также по форме хеджирования рисков. Во время подготовки форума удается отфильтровать проекты на основе критериев, согласованных с инвесторами. Во время проведения форума уточняются подробности каждого проекта и выявляются более точные потребности инициатора проекта.

Мини-форумы позволяют каждому инициатору проекта встретиться с несколькими инвесторами в течение одного дня и за счет этого снизить совокупное время встреч такого рода. С другой стороны, каждый инвестор – участник форума – получает возможность изучить в рамках ограниченного времени сразу несколько проектов и получить неформальные сведения о проекте напрямую от инициатора, уменьшив таким образом время транзакций.

На форуме вырабатывается база для сравнения, аккумулируется информация о сходных проектах, что позволяет осуществлять бенчмаркинг (эталонное тестирование). В процессе обсуждений на форуме

у участников возникают инсайты. Инициатор проекта имеет возможность за один день на конкретных примерах получить полезную информацию обо всем процессе инвестирования и о многих важных его нюансах. У инвестора появляется уникальная возможность рассмотреть в течение одного дня несколько интересных проектов, имея базу для сравнения, выбрать с учетом индивидуальных критериев наиболее интересный.

Мини-форумы являются эффективной обучающей площадкой для инвестирования: на основе опыта предыдущих форумов инвестор получает возможность скорректировать индивидуальные критерии инвестиционных проектов, накопить собственный опыт в оценке бизнес-рисков и повысить качество собственной экспертизы. Такой же неоценимый опыт приобретает и инициатор проекта: после одного или нескольких форумов он уточняет направления дальнейшего совершенствования собственного бизнеса в плане увеличения привлекательности для потенциальных инвесторов. Значимым фактором в данном случае является обратная связь со стороны квалифицированных инвесторов форума. Мини-форумы, проводимые под эгидой Международного сообщества «Бизнес Ангелы России», – уникальная, доказавшая свою востребованность и эффективность площадка, на регулярной основе обеспечивающая диалог между бизнесом и инвесторами. Подобного сообщества в России нет, поэтому трудно представить себе еще одного участника рынка консалтинговых услуг, который может организовывать мини-форумы такого рода.

Достаточно высокий уровень доверия к самим форумам и, соответственно, к инвесторам и консультантам, участвующим в них, позволяет утверждать, что высокий уровень доверия становится еще одним системным фактором конкурентоспособности сообщества консультантов «Бизнес Ангелы России». Сам по себе формат мини-форумов предполагает широкий охват потенциальных проектов, гарантирующий, в свою очередь, высокое качество проектов. Мини-форумы также содействуют расширению спектра консультационных услуг сообщества.

На этапе становления мини-форумы проводились еженедельно. В настоящее время они проходят один раз в месяц, что обусловлено более качественным отбором проектов. За прошедший период сформирована система фильтров, определены четкие критерии, по которым осуществляется отбор, усовершенствована процедура отбора в целом. По мере развития практики проведения мини-форумов стал проявляться мультипликационный эффект: сарафанное радио обеспечивает распространение информации об эффективной процедуре получения финансирования для проекта малого и среднего бизнеса, новые участники мини-форумов распространяют информацию далее. Таким образом, по мере продвижения мини-форумов они самостоятельно генерируют ресурс, который не только поддерживает их деятельность, но и развивает сообщество пользователей консалтинговых услуг, а также постоянно расширяет партнерскую сеть сообщества.

Оценка эффективности консультаций инициаторам проектов малого и среднего бизнеса

Форум такого рода повышает эффективность консультационной деятельности в сфере помощи инициаторам проектов малого и среднего бизнеса в поиске инвестиций. Рассмотрим, как можно оценить данную эффективность. Как известно, эффективность представляет собой отношение результатов и затрат. Затраты сообщества на проведение форума складываются из оплаты труда сотрудников, занятых непосредственно подготовкой и проведением, из расходов на помещение, а также сопутствующих издержек. В подготовке форума участвуют: один оператор, отвечающий на приходящие письма с заявками, и два эксперта, которые проводят первичную экспертизу поступающих проектов. Также в подготовке форума участвуют привлеченные эксперты. Фонд оплаты их труда составляет 270 тыс. руб. в месяц. Аренда помещения для проведения форума составляет 30 тыс. руб. Таким образом, основные затраты на проведение форума (без затрат на канцелярские принадлежности, эксплуатацию офисной техники и проч., которыми можно в ориентировочном подсчете пренебречь ввиду незначительной их величины) составляют 300 тыс. руб. на один форум. Эффектом форума для консультантов можно считать полученную оплату за проведение соответствующих консультаций для инициаторов проекта. Средняя оплата за консультации в расчете на десять проектов, которые обычно доводятся до получения требуемых инвестиций, составляет два миллиона рублей. Из них примерно один миллион рублей – компенсация трудозатрат сотрудников. Поэтому реальный эффект проведения мини-форума – это один миллион рублей при затратах на его проведение 300 тыс. руб. Таким образом, получаем, что каждый рубль, затраченный на проведение мини-форумов, приносит три рубля эффекта.

Однако эффект форумов для консультантов не исчерпывается чисто операционным результатом. Мини-форумы, являясь средством продвижения услуг сообщества и его членов, способствуют росту числа заказов и, соответственно, увеличению объема предоставляемых услуг, что благоприятствует расширению и укреплению самого сообщества. Следовательно, мини-форумы становятся основой развития самого сообщества.

Благодаря мини-форумам также значительно расширяется спектр оказываемых услуг. Именно в процессе проведения мини-форумов выявляются новые потребности предприятий – инициаторов проектов. Например, проект, рассматриваемый на мини-фо-

руме, признан заслуживающим инвестирования, но при условии улучшения некоторых показателей (в частности, при некотором снижении затрат). Консультант предлагает осуществить анализ основных затрат и выявить те из них, которые, в принципе, можно уменьшить. Одной из статей затрат, которые можно уменьшить, оказывается цена сырья или комплектующих. Тогда консультант на основе данных о предыдущих проектах, рассмотренных ранее, а также используя возможности всей сети сообщества, осуществляет поиск новых альтернативных поставщиков. Далее, он выявляет того поставщика, который может при том же качестве и надежности поставок осуществить их по более низкой цене. Данный поставщик предлагается клиенту. Проект улучшает свои показатели и получает необходимое финансирование.

За счет расширения перечня консалтинговых услуг сообщество развивается, становясь при этом более привлекательным для потенциальных клиентов, что происходит во всех случаях, когда консультант помогает клиенту совместно решить задачу совершенствования проекта. Это может выражаться не только в поиске лучшего поставщика, но и в решении других конкретных задач развития бизнеса, как то: улучшение условий налогообложения, снижение рисков, совершенствование финансовой схемы, автоматизация бизнес-процессов. Таким образом, мини-форумы содействуют развитию сообщества консультантов по двум направлениям: они расширяют спектр предлагаемых услуг и увеличивают партнерскую сеть сообщества.

Масштабирование проекта с целью включения его в состав региональной или федеральной программы

В рамках мини-форумов могут возникать взаимодействия более сложного порядка, чем описанные выше (взаимодействие между частным инвестором, инициатором проекта и консультантом). В ряде случаев при обсуждении проекта возникает возможность рассмотреть более сложную конструкцию: как видоизменить проект, чтобы можно было включить его в состав той или иной региональной или федеральной программы. После вхождения в проект частного инвестора к данному проекту можно подключить более серьезные средства того или иного фонда, а затем, после масштабирования, его можно интегрировать в ту или иную государственную программу. В результате меняется качество проекта, снижаются риски, увеличивается степень масштабирования. Более того, в этом случае за счет агрегирования возможностей нескольких инвесторов возникает новое качество проекта, он становится более устойчивым к внешним воздействиям.

Примером такого рода может служить проект строительства оптово-распределительного центра по хранению, производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в областном центре европейской части России. Расчетная рентабельность составляла 30–35 %, срок окупаемости – 2 года. Проект был достаточно привлекательным для области в целом: он создавал условия здоровой конкуренции, способствовал снижению цен на сельскохозяйственную продукцию, создавал новые рабочие места, что обуславливало его социальную значимость.

Общая величина требуемых инвестиций составляла 1,5 млрд руб. Этих средств у инициатора проекта не было. В то же время компания-инициатор обладала значительным опытом работы в сфере реализации сельскохозяйственной продукции. Более того, первоначальные затраты уже были реализованы: выкуплены земли, подведено электричество и иные технические коммуникации, получены разрешения на строительство зданий и сооружений, а также свидетельство о праве собственности на незавершенное строительство. Были представлены бизнес-план, финансовая модель и резюме проекта. На инвестиционном форуме в результате обсуждений с потенциальными инвесторами сформировалось предложение осуществить данный проект с участием частного инвестора, который своими вложениями давал возможность войти в региональную программу поддержки.

В результате совместных действий инициатора проекта, консультантов, частного инвестора удалось добиться включения данного проекта в программу государственной поддержки, получить частичную компенсацию капитальных затрат на строительство оптового распределительного центра.

Данный проект был представлен в правительстве области при участии СМИ и получил положительные отзывы и поддержку. С правительством области заключено соглашение о сотрудничестве, согласно которому в последующем данный проект попадает в число приоритетных областных программ. Это дало возможность воспользоваться Федеральными программами по субсидированию и налоговым льготам.

Для того чтобы можно было разрабатывать проекты подобного рода, члены сообщества развивают практику формирования договоров о сотрудничестве как с фондами, инвестирующими в проекты с отраслевой спецификой, так и с многопрофильными фондами. Консультанты, участвующие в мини-форумах, имеют право действовать в интересах фондов и от их имени при обсуждении возможности участия фондов и соответствующей трансформации проекта.

Заключение

Как уже отмечалось, в российской научной литературе отсутствуют работы, анализирующие практику работы мини-форумов. Это вызвано тем, что сами по себе мини-форумы – явление относительно новое в российской практике. В зарубежной литературе практика мини-форумов не освещена в силу того, что рынок консалтинговых услуг в сфере финанси-

рования малого и среднего бизнеса устроен иным образом: там преобладают либо традиционные формы консалтинга, либо различные формы взаимодействия с инфраструктурой венчурного финансирования.

Авторы статьи попросили участников бизнес-форумов, инициированных в рамках сообщества «Бизнес Ангелы России», оценить качество предоставляемых услуг. Результаты опроса продемонстрировали, что все стороны, включенные в работу мини-форумов, высоко оценивают данную форму деятельности, так как:

– инвесторы имеют возможность в рамках относительно короткого промежутка времени получить не только развернутую информацию о нескольких проектах, представляющих для них интерес, но и пообщаться с инициаторами проектов;

– инициаторы проекта, общаясь с возможными инвесторами, яснее понимают требования к проекту, быстрее адаптируют проект и находят своего инвестора;

– консультанты интенсифицируют процесс коммуникации, расширяют круг потенциальных клиентов и продвигают проекты своих клиентов.

В настоящее время мини-форумы представляют собой эффективный способ привлечения инвестиций в проекты малого и среднего бизнеса. Развитие практики проведения мини-форумов содействует развитию малого и среднего бизнеса, способствует активизации потенциальных и действующих инвесторов, и, соответственно, развитию всей экономики России.

Литература

Андрющенко Г.И., Котова А.В. Теоретический анализ конкурентной среды рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации. *Проблемы современной экономики*. 2017. № 2(62). С. 186–190.

Базаров Р.Т., Аппалонова Н.А., Муртазина Г.Р., Сюркова С.М. К вопросу о роли консалтинга в современных условиях. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 10-3. С. 550–554.

Балацкий Е.В. Инвестиционные форумы России как институт регионального развития. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2013. № 2(18). С. 101–128.

Головина О.Д., Воробьева О.А. Инвестиционный консалтинг проектов. *Экспериментальные и теоретические исследования в современной науке: проблемы, пути решения* / Материалы XVI Всероссийской научно-практической конференции: в 3-х частях. Ростов-на-Дону: Южный университет ИУБиП, 2018. С. 89–91.

Jäger J., Schöllhammer O., Lickefett M., Bauernhansl T. Advanced complexity management strategic recommendations of handling the «Industrie 4.0» complexity for small and medium enterprises. Procedia CIRP, 57. 2016. P. 116–121.

Jenkinson T., Jones H., Martinez J.V. Picking winners? Investment consultants' recommendations of fund managers. *Journal of Finance, Forthcoming*. September 26, 2014.

Mughan T., Lloyd–Reason L., Zimmerman C. Management consulting and international business support for SMEs: need and obstacles. *Education + Training.* 2004. Vol. 46. № 8–9. P. 424–432.

Phelps N.A., Wood A. Promoting the global economy: The uneven development of the location consulting industry. *Environment and Planning A: Economy and Space.* 2018. Vol. 50(6). P. 1336–1354.

Urbonavičius S., Dikčius V. Specifics of business consulting services used by small and medium enterprises in a transition economy. *Inžinerinė ekonomika*. 2005. № 3. P. 74–80.

References

Andrjushchenko G.I., Kotova A.V. Theoretical analysis of the competitive milieu on the present-day market of consulting services in the Russian Federation. *Problemy sovremennoi ekonomiki.* 2017. № 2(62). P. 186–190. In Russian

Balatsky E.V. Russian investment forums as the regional development institute. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii.* 2013. № 2(18). P. 101–128. In Russian

Bazarov R.T., Appalonova N.A., Murtazina G.R., Syurkova S.M. To the question of the role of consultancy in modern conditions. *Fundamentalnye issledovaniya.* 2017. № 10-3. P. 550–554. In Russian

Golovina O.D., Vorobyeva O.A. Investitsionnyi konsalting proektov [Project investment consulting]. *Eksperimental'nye i teoreticheskie issledovaniya v sovremennoi nauke: problemy, puti rescheniya* / Materialy XVI Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 3-kh chastyakh [*Experimental and theoretical studies in modern science: problems, solutions* / Materials of the XVI All-Russian Scientific and Practical Conference: in 3 parts]. Rostov-on-Don: Southern University (IMBL) Publishing House, 2018. P. 89–91. In Russian

Jäger J., Schöllhammer O., Lickefett M., Bauernhansl T. Advanced complexity management strategic recommendations of handling the 'Industrie 4.0' complexity for small and medium enterprises. Procedia CIRP, 57. 2016. P. 116-121. In English

Jenkinson T., Jones H., Martinez J.V. Picking winners? Investment consultants' recommendations of fund managers. *Journal of Finance, Forthcoming.* September 26, 2014. In English

Mughan T., Lloyd–Reason L., Zimmerman C. Management consulting and international business support for SMEs: need and obstacles. *Education + Training.* 2004. Vol. 46. № 8–9. P. 424–432. In English

Phelps N.A., Wood A. Promoting the global economy: The uneven development of the location consulting industry. *Environment and Planning A: Economy and Space.* 2018. Vol. 50(6). P. 1336–1354. In English

Urbonavičius S., Dikčius V. Specifics of business consulting services used by small and medium enterprises in a transition economy. *Inžinerinė ekonomika*. 2005. № 3. P. 74–80. In English