

На правах рукописи



Курасов Руслан Николаевич

**РАЗВИТИЕ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ
НОВЫХ ВЫЗОВОВ**

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика
(экономика сферы услуг)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Донецк – 2026

Работа выполнена в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Бессарабов Владислав Олегович

Официальные оппоненты: **Половян Алексей Владимирович,**
доктор экономических наук, доцент
Государственное бюджетное учреждение «Институт экономических исследований», директор

Пенькова Инесса Вячеславовна,
доктор экономических наук, профессор,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
доцент кафедры экономической теории

Ведущая организация: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Защита состоится «19» мая 2026 года в 13.00 часов на заседании диссертационного совета 24.2.490.01 на базе ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по адресу: 283001, г. Донецк, пр-т, Театральный, 28, ауд. 7304, e-mail: dissovet_donnuet@mail.ru

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по адресу: 283017, г. Донецк, б. Шевченко, 30 (<http://library.donnuet.ru>).

Автореферат разослан «___» _____ 2026 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета 24.2.490.01



А.Н. Германчук

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы обусловлена очевидной структурно-содержательной трансформацией сферы услуг. Во многом такая ситуация стала прямым следствием возникновения принципиально новых вызовов, с которыми сталкиваются субъекты отечественной экономики на макро-, мезо- и микроуровнях. При этом именно на противодействие негативному влиянию таких вызовов ориентирован рынок консалтинговых услуг, динамика объемов которого в Российской Федерации неуклонно растет на протяжении последних лет в среднем на 9 % в год.

Рынок консалтинговых услуг в современных реалиях является, своего рода, неотделимым атрибутом экономики знаний, на котором «физическое» и «виртуальное» взаимодействие субъектов служит ориентиром разработки перспективных концепций, механизмов, моделей, алгоритмов, оказывающих влияние на весь спектр социально-экономических отношений. В свою очередь, современная диалектика природы консалтинговых услуг и тенденции их развития находятся в одной плоскости с беспрецедентным количеством санкций со стороны недружественных государств, «тотальной» цифровизацией экономики, трансформацией инновационных приоритетов, интеграцией новых регионов в экономическое пространство Российской Федерации, «выход» за пределы которой должен происходить при помощи формирования комплексного взгляда на исследуемую проблематику. Вместе с тем, потребность как исполнителей, так и заказчиков консалтинговых услуг в четких «правилах игры», границы которых должны формировать контуры соответствующей экосистемы на рынке, свидетельствуют о возрастающей роли научно обоснованных разработок, которые служат фундаментом развития региональной и отраслевой экономики.

Необходимость обоснования теоретических основ развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, во многом основанных на его современном состоянии, определяют важность разработки методических рекомендаций по его развитию.

Степень разработанности проблемы. Обстоятельные исследования Е.М. Азарян, С.Б. Алексеева, Н.И. Алексеевой, А.М. Марголина, И.А. Ангелиной, К.А. Антошиной, Р.И. Балашовой, А.Г. Барабашева, Р.С. Близкого, И.А. Буданова, Н.В. Ващенко, Н.Ю. Власовой, Н.Ю. Возияновой, А.В. Воронина, А.Н. Германчук, А.В. Глотко, Н.Н. Давидчук, В.М. Джухи, Л.И. Донец, К.В. Екимовой, В.Д. Малыгиной, О.В. Мелентьевой, Л.Б. Нюренбергер, Л.А. Омелянович, И.Ю. Складорова, А.П. Соколова, П.Ю. Ткачука, Е.С. Цепиловой, О.А. Чистяковой, А.В. Шмидта, Ж.П. Шнорр посвящены формированию теоретико-методологических основ развития современной сферы услуг.

Внимание рынку консалтинговых услуг уделено в исследованиях Р.А. Алимирзоева, Т. Амбрустера (T. Armbrüster), С. Андерсона (S. Anderson), Р. Берхарда (R. Beckhard), В.О. Бессарабова, Н.Г. Буцкой, А.В. Гуреева, Ю.П. Грабоздина, Л. Грейнера (L. Greiner), С.С. Демидова, Г.В. Захарова,

О.А. Ивановой, С.В. Киселёва, Н.В. Кисилевой, К. Кристенсена (K. Christensen), М. Кубр (M. Kubr), А.В. Куликова, А.М. Магомедова, А.А. Махортова, М.С. Оборина, И.В. Пеньковой, А.В. Половяна, М.В. Сиговой, К.И. Синицыной, И.А. Страхова, А.Ю. Трофимова, К.В. Ширинкина.

Подчеркивая безусловную значимость научно обоснованных результатов, уже полученных учёными, стоит отметить, что развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов уделено внимания недостаточно. Кроме того, остаются нерешёнными ряд теоретико-методических вопросов развития рынка консалтинговых услуг, решение которых находится в плоскости разработки механизмов и стратегий, учитывающий влияние новых вызовов на региональную и отраслевую экономику.

Цель диссертационной работы – разработка теоретических, методических и практических положений по развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов. Реализация цели предопределила решение **задач**:

- 1) сформировать дискурсивную модель векторов эволюции консалтинговых услуг;
- 2) разработать концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов;
- 3) разработать механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов;
- 4) разработать модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов;
- 5) предложить модель институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг.

Объектом исследования выступает процесс развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Предметом исследования являются теоретико-методические и прикладные положения по развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Теоретической и методологической основой исследования явились фундаментальные работы и результаты прикладных исследований отечественных и зарубежных ученых, посвященные развитию рынка консалтинговых услуг.

В исследовании реализован комплекс общенаучных и специальных методов познания: индукция и дедукция (при изучении природы консалтинговых услуг); исторический метод (для формирования вектора эволюции консалтинговых услуг); системный подход (в ходе разработки концептуального подхода к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов); методы статистического (статистический метод моделирования временных рядов, дескриптивная статистика) и сравнительного анализа с учетом возможностей платформы Engage, анкетный опрос, матричный метод – для анализа особенностей функционирования и развития отечественного рынка консалтинговых услуг; экосистемного подхода и моделирования – для разработки организационно-методических рекомендаций

по развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов; графический метод (для визуализации результатов исследования).

Информационно-эмпирическая база исследования представлена данными портала «РБК», центра исследований «IPT Group», рейтингового агентства «Эксперт РА», консалтинговой компании «Gartner», издательского дома «Коммерсантъ», материалами научной и периодической литературы, результатами авторских исследований.

Научная новизна полученных результатов заключается в теоретическом обосновании и методической разработке научно-практических рекомендаций по развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Основные результаты исследования, составляющие его научную новизну, полученные лично автором и выносимые на защиту:

1. Сформирована дискурсивная модель векторов эволюции консалтинговых услуг, которая отличается функциональной взаимосвязью этапов (возникновения, развития, становления) и гармоничной их интеграцией в плоскость точки бифуркации, аргументирующая логику процесса их оказания в разные исторические периоды, поясняющая особенности взаимодействия субъектов на рынке, объясняющая специфику формирования спроса и предложения на них под влиянием различных факторов, предопределяющая перспективы развития консалтинга.

2. Разработан концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, структура которого отличается элементами теоретической и практической направленности, формирующей модульную, гибкую и адаптивную конструкцию, а содержание направлено на формирование экосистемы рынка, стратегирование и моделирование институционального цикла его развития, что способствует формированию институциональной, инновационной, эволюционной траектории диалектики консалтинга.

3. Разработан механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, основа которого отличается компонентами, сочетающимися в себе теоретическое обоснование, институционально-организационное обеспечение, нормативно-правовую актуализацию, инфраструктурно-технологическую модернизацию, образовательно-кадровое совершенствование консалтинга, способствующий созданию устойчивой, саморазвивающейся экосистемы, способной генерировать драйверы экономического роста отрасли за счет трансформации региональной экономики, повышения ее инвестиционной привлекательности, развития потенциала субъектов рынка.

4. Разработана модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, архитектуру которой отличает реализация экосистемного подхода, формирующая взаимосвязь миссии, цели, задач, мероприятий, инструментов, рисков и мер по их нивелированию через призму показателей эффективности, что способствует созданию устойчивого,

адаптивного и высокотехнологичного рынка консалтинговых услуг, учитывающего специфику региональной и отраслевой экономики.

5. Предложена модель институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг, фазы реализации которой отличаются направленностью на создание Центра развития консалтинга, банка консалтинговых услуг, реестра аккредитованных консультантов и сертифицированных консалтинговых услуг, соответствующего Экспертного совета и цифровой платформы, формирующая переход от фрагментарной, неформализованной и преимущественно индивидуальной экспертной деятельности исполнителей услуг к системному, стандартизированному и публично верифицируемому функционированию всех субъектов на рынке.

Диссертация выполнена в соответствии с паспортом специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика: п. 4.3. Закономерности функционирования и развития отраслей сферы услуг, п. 4.5. Формирование и функционирование рынков услуг, п. 4.20. Организационно-экономические механизмы обеспечения инновационного развития отраслей сферы услуг.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты развивают научно обоснованные концептуальные положения по развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов. Предложенные в ходе исследования разработки могут быть основой дальнейших исследований в сфере региональной и отраслевой экономики, учитывающих современные реалии функционирования рынка консалтинговых услуг.

Практическая значимость исследования заключается в возможности реализации научных положений и рекомендаций субъектами рынка консалтинговых услуг. Наиболее важное практическое значение имеют рекомендации по формированию экосистемы рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов; разработке стратегии развития рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов; моделированию институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг в Донецкой Народной Республике.

Апробация и внедрение результатов исследования. Диссертация является завершенным научным исследованием, выполненным в ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» в рамках госбюджетных и хоздоговорных тем: «Цифровая трансформация как императив инновационного развития региона» (№Г-2023-12); «Разработка стратегии социально-экономического развития в условиях новых вызовов формирования экосистем на рынках товаров и услуг» (№ 452хт/2025); «Разработка научно-методических рекомендаций по инновационному развитию предприятия торговли: консалтинг, маркетинг, ресурсный потенциал» (№ 515хт/2026).

Основные научные положения и практические результаты диссертации обсуждались и получили высокую оценку на 8 конференциях различного уровня: «Донецкие чтения - 2025: образование, наука, инновации, культура и

вызовы современности» (г. Донецк, 2025 г.), «Актуальные проблемы пространственного развития» (г. Нижний Новгород, 2025 г.), «Информационное пространство Донбасса: проблемы и перспективы» (г. Донецк, 2025 г.), «Перспективы развития строительного комплекса: образование, наука, бизнес» (г. Астрахань, 2025 г.), «Новая реальность менеджмента: экономические, социальные, технологические тренды» (г. Курск, 2025 г.), «Общество, профсоюзы и образование: конструктивное сотрудничество и тенденции развития» (г. Витебск, 2025 г.), «Актуальные проблемы техники, технологии и образования» (г. Керчь, 2026 г.), «Проблемы и перспективы развития транспортной отрасли» (г. Донецк, 2026 г.).

Предложения и рекомендации, разработанные в диссертации, одобрены и внедрены в деятельность: ГБУСО «Центр социального обслуживания населения Кировского района города Макеевки» (г. Макеевка, справка №01-32 от 04.02.2026 г.), Донецкой местной общественной организации поддержки образования (г. Донецк, справка №18/32 от 25.12.2025 г.), Консалтингового центра ФГБОУ ВО «Донбасская аграрная академия» (г. Донецк, справка №01/139 от 04.02.2026 г.), Консалтинговой фирмы «Агроконсалт» (г. Донецк, справка № 01-16 от 10.02.2026 г.), ООО «Информационный центр «Профессионал» (г. Донецк, справка № 2002/01 от 20.02.2026 г.)

Результаты исследования используются в учебном процессе ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» (справка №03.03/105 от 23.01.2026 г.).

Публикации. По теме диссертации опубликована 21 научная работа: 2 главы в коллективных монографиях, 11 статей в рецензируемых научных изданиях, 8 тезисов докладов конференций. Общий объем публикаций составляет 9,02 п.л., из которых лично автору принадлежат 8,29 п.л.

Структура и содержание работы соответствует предмету, цели и задачам исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, 12 приложений. Основное содержание работы представлено на 230 страницах, проиллюстрировано 44 таблицами и 37 рисунками. Список литературы включает 321 источник, в том числе 17 на иностранных языках.

Во **введении** обоснована актуальность темы исследования, определена цель и задачи; представлены объект, предмет, методы исследования; изложено теоретическое и практическое значение результатов; представлены данные апробации результатов исследования и структура диссертации.

Первая глава диссертационной работы «Теоретические основы развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов» посвящена исследованию природы консалтинговых услуг, формированию векторов их эволюции, разработке концептуального подхода к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Вторая глава «Исследование рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов» содержит результаты анализа функционирования зарубежных рынков консалтинговых услуг и особенности его развития в Российской Федерации.

В третьей главе «Организационно-методические рекомендации по развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов» разработан механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов; сформирована модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов; предложена модель институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг.

Заключение содержит основные результаты исследования.

В приложениях представлены материалы, дополняющие диссертационную работу.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Сформирована дискурсивная модель векторов эволюции консалтинговых услуг, которая отличается функциональной взаимосвязью этапов (возникновения, развития, становления) и гармоничной их интеграцией в плоскость точки бифуркации, аргументирующая логику процесса их оказания в разные исторические периоды, поясняющая особенности взаимодействия субъектов на рынке, объясняющая специфику формирования спроса и предложения на них под влиянием различных факторов, предопределяющая перспективы развития консалтинга.

Обоснованию векторов эволюции исследуемых в диссертации услуг предшествовали результаты критического анализа дефиниции понятия «консалтинговые услуги». Акцентируется внимание на том, что, несмотря на различия в дефинициях, все они отражают единую направленность консалтинговых услуг на решение проблем их заказчика через призму как «простого» консультирования, так и комплексного сопровождения деятельности. Такая интерпретация общей логики консалтинговых услуг была положена в основу формирования подходов к пониманию их сущности (экономического, социального, организационного, стратегического, инновационного, управленческого, юридического).

Результат объектно-субъектного взаимодействия в процессе оказания консалтинговых услуг рассмотрен в рамках каждого из предложенных подходов и был положен в основу их целеполагания. Так, в диссертации обосновано, что достижение цели консалтинговых услуг правомерно рассматривать в разрезе реализации экономических, социальных, организационных, ситуационных, инновационных, функциональных, юридических задач, которые были сформулированы в ходе исследования. Логика их реализации соответствует ряду принципов консалтинговых услуг, соблюдение которых подкреплено их императивами в условиях новых вызовов: кастомизация консалтинговых услуг, внедрение инновационных инструментов, расширение географии услуг, курс на человекоцентричность.

Установлено, что сформированные в диссертации императивы консалтинговых услуг проявлялись на всех этапах их эволюции и оказывали

непосредственное влияние на векторы развития. Этому способствовали не только выделенные в диссертации ключевые события в рамках этапов возникновения, развития и становления консалтинговых услуг, но и функции, которые они выполняли в разные временные периоды, начиная с конца XIX в. При этом именно такая триада (этапы, функции, векторы) создала пересечение «слоев» в эволюции консалтинговых услуг, оказала влияние на диалектику перехода от количества услуг (и видов, которые выделены в ходе исследования) к качеству (субъектно-объектному взаимодействию в процессе их оказания). Сказанное было положено в основу формирования дискурсивной модели векторов эволюции консалтинговых услуг (рисунок 1).

2. Разработан концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, структура которого отличается элементами теоретической и практической направленности, формирующей модульную, гибкую и адаптивную конструкцию, а содержание направлено на формирование экосистемы рынка, стратегирование и моделирование институционального цикла его развития, что способствует формированию институциональной, инновационной, эволюционной траектории диалектики консалтинга.

Основываясь на результатах изучения эволюции рынка консалтинговых услуг, обосновано, что современные реалии формируют новый «контекст» его функционирования и развития, в котором происходит переосмысление как теоретического фундамента исследуемой проблематики, так и практического. В свою очередь, изменение парадигм развития консалтинговых услуг, которые были проанализированы в диссертации, рассмотрено через призму перехода от классической модели – ориентированной на экспертную помощь и «линейные» инструменты (как правило, специфические методические рекомендации) – к цифровой, основанной на данных, алгоритмах, интеграции искусственного интеллекта и гибкой логике взаимодействия субъектов на рынке.

В ходе исследования обосновано, что смена парадигм отражает как объективные изменения в экономике, так и рост требований к исполнителям консалтинговых услуг от их заказчиков. При этом развитие рынка консалтинговых услуг (как совокупности отношений между заказчиками и исполнителями в процессе их взаимодействия) рассматривается через призму ряда подходов (институционального, инновационного, стратегического, системного). Рассмотрение ключевых преимуществ и недостатков выделенных подходов позволило выявить и детально проанализировать противоречия, сопровождающие их реализацию, связанные с консерватизмом положений, недостаточной ценностной «ориентацией» в современных условиях, низкой технологической обеспеченностью, очевидными институциональными трансформациями на рынке. Стремление к разрешению таких противоречий приводит к тому, что современные консалтинговые фирмы стремятся к многофункциональности, платформенности, устойчивости и гибкости, что, однозначно, требует разработки новых теоретических оснований и переосмысления подходов к их развитию.

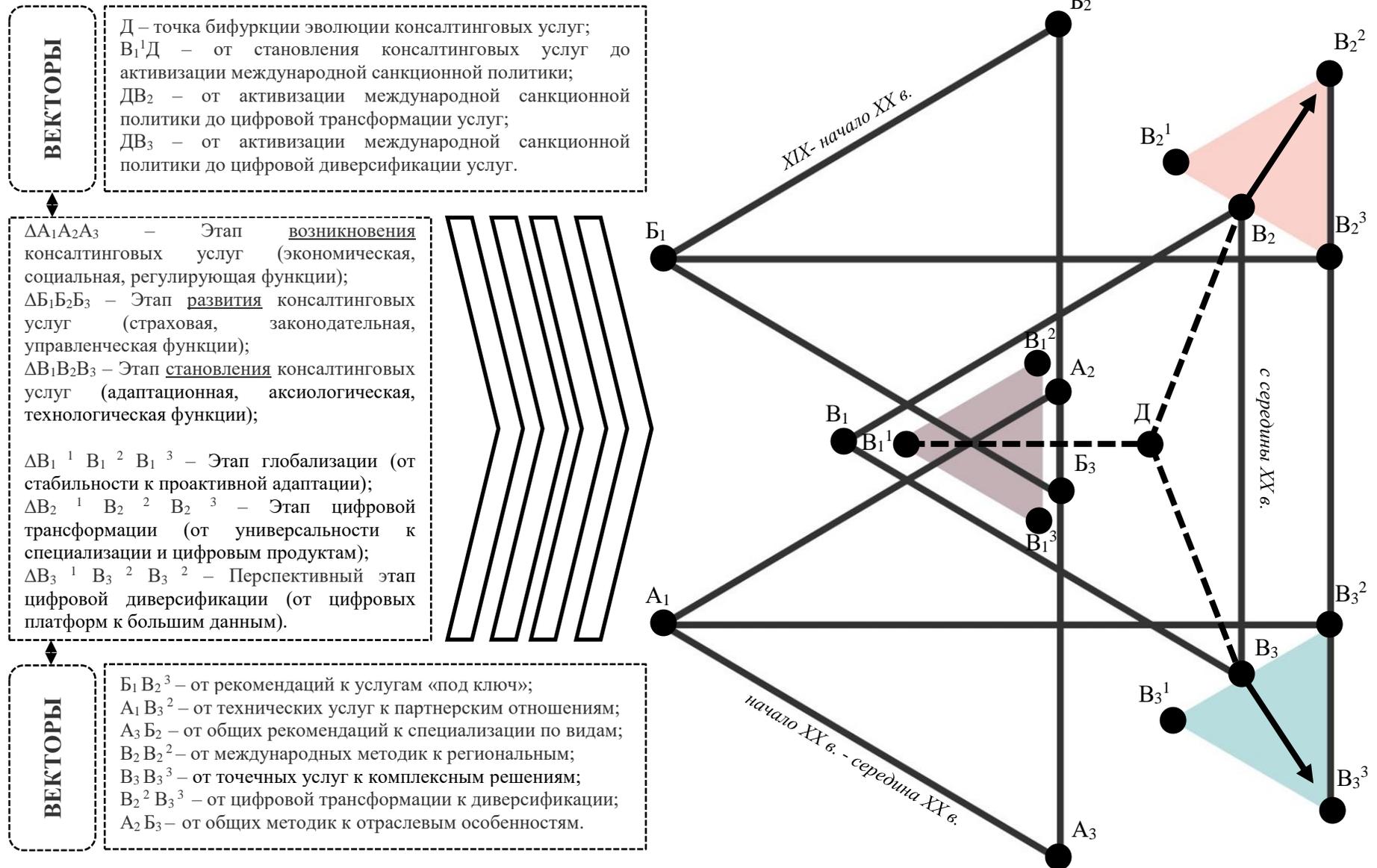


Рисунок 1 – Дискурсивная модель векторов эволюции консалтинговых услуг

В результате был разработан концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов (рисунок 2), предполагающий: отказ от линейных моделей развития рынка консалтинговых услуг в пользу сценарного и проектного моделирования; ориентацию на создание ценности в условиях новых вызовов, а не только на передачу знаний; включение поведенческих и когнитивных аспектов экономического взаимодействия на рынке консалтинговых услуг; учет цифровых экосистем, в рамках которых реализуются консалтинговые услуги; акцент на устойчивость моделей консалтинга и их «трансформационную» способность.

Предложенные модели развития рынка консалтинговых услуг (спросоориентированная, инновационно-адаптивная, институционально-эволюционная, ценностно-ориентированная) в соответствующем концептуальном подходе могут быть реализованы в рамках институциональной, инновационной, эволюционной траекторий его развития, варианты которых комплексно проанализированы в диссертации.

3. Разработан механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, основа которого отличается компонентами, сочетающимися в себе теоретическое обоснование, институционально-организационное обеспечение, нормативно-правовую актуализацию, инфраструктурно-технологическую модернизацию, образовательно-кадровое совершенствование консалтинга, способствующий созданию устойчивой, саморазвивающейся экосистемы, способной генерировать драйверы экономического роста отрасли за счет трансформации региональной экономики, повышения ее инвестиционной привлекательности, развития потенциала субъектов рынка.

Разработке механизма формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики предшествовало исследование современных реалий функционирования и драйверов развития отечественного и зарубежных рынков консалтинговых услуг. Так, на основании результатов прогнозирования объем рынка консалтинговых услуг, в основу которого была положена логарифмическая модель, установлено, что он к концу 2026 года приблизится к 429,9 млрд долл., а к концу 2027 года – 452,8 млрд долл.

При этом выявлено, что по итогам 2025 года рынок консалтинговых услуг продемонстрировал устойчивый рост, отражая потребность бизнеса в экспертной поддержке для адаптации к быстро меняющимся условиям. В диссертации проанализированы основные драйверы роста, ключевые технологические решения, способствующие ему, географическая специфика рынков, влияние цифровизации на особенности оказания консалтинговых услуг. Вследствие чего акцентировано внимание на том, что структура исследуемого рынка претерпевает изменения под влиянием цифровизации, геополитической ситуации и возрастающей конкуренции, однако на протяжении последних лет остается преимущественно неизменной: операционный консалтинг (33 % доли мирового рынка), стратегический

консалтинг (27 %), финансовый консалтинг (17 %), HR-консалтинг (15 %), IT-консалтинг (13 %).



Рисунок 2 – Концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов

Исходя из этого, в диссертации изучены состояние и направления деятельности ведущих консалтинговых компаний мира за последние годы, проанализированы отдельные показатели их деятельности (от количества сотрудников до объёма оказанных услуг в денежном выражении), выделены ключевые направления деятельности каждой из них. Результаты также позволили рассмотреть ключевые инструменты, лежащие в основе эффективности ведущих мировых консалтинговых компаний. При этом акцентировано внимание на отдельных особенностях их реализации через призму возможностей анализа самого рынка консалтинговых услуг (а не деятельности конкурентного заказчика консалтинга) и условных примеров. Реализованы: метод МЕСЕ, который обеспечивает логическую декомпозицию гипотез, сутью которого является выявление факторов, всесторонне характеризующих проблему, выделение подпроблем у заказчика консалтинговых услуг; модель 7S, которая используется для оценки организационной эффективности, обеспечивая всестороннее понимание деятельности заказчика услуг через необходимые ему блоки, направления, элементы и т.д.; методология гипотеза-ориентированного подхода, предполагающая выдвижение предварительных гипотез и их проверку посредством анализа значимых данных, позволяя экономить время и концентрироваться на наиболее вероятных причинах проблем заказчиков услуг; метод «дерево решений», который позволяет определить причинно-следственные связи проблемы заказчика, учесть все существенные ее последствия решения, распределить работу в ходе оказания консалтинговых услуг.

Особое внимание в исследовании уделено особенностям функционирования рынков консалтинговых услуг в странах Шанхайской организации сотрудничества, совокупный вклад которых в мировой ВВП чрезвычайно велик и демонстрирует высокие темпы роста. Это также находит свое отражение на темпах развития рынка консалтинга, который с 2024 по 2027 год составит только в Китае 7-10 %, в Индии – 9-12 %, в Казахстане 5-7%. Обоснованные драйверы роста рынков в странах Шанхайской организации сотрудничества неразрывно связаны с цифровой трансформацией, государственной политикой поддержки, высоким уровнем конкуренции, поддержкой импортозамещения при формировании собственных экосистем консалтинговых услуг, существенное влияние на работу которых оказывают крупные субъекты рынка.

Исходя из этого, структура разработанного в диссертации механизма формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов (рисунок 3) представляет собой многоуровневую, взаимосвязанную систему компонент. Достижение цели механизма осуществляется через их синергетическое взаимодействие, оказывающее непосредственное влияние на теоретический, институционально-организационный, нормативно-правовой, инфраструктурно-технологический, образовательно-кадровый фундамент развития рынка консалтинговых услуг.

Механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов

Теоретический компонент

Цель – формирование экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Объект – экосистемы рынка консалтинговых услуг.

Предмет – теоретические, институционально-организационные, нормативно-правовые, инфраструктурно-технологические, образовательно-кадровые положения по формированию экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Субъекты: исполнители и заказчики консалтинговых услуг, государственные органы, общественные организации, средства массовой информации и т.д.

- ограничение доступа к международным консалтинговым методикам и цифровым инструментам;
- дефицит квалифицированных кадров в сфере консалтинговых услуг;
- отсутствие устоявшейся нормативно-правовой базы и механизмов саморегулирования рынка консалтинговых услуг;
- недостаточная развитость инфраструктуры рынка консалтинговых услуг;
- низкий уровень осведомлённости и доверия к консалтинговым услугам.

Новые вызовы

Пути нивелирования влияния новых вызовов

Институционально-организационный компонент

Ключевые функции: разработка и реализация государственной политики в сфере консалтинговых услуг; формирование платформ для диалога между бизнесом, властью и профессиональным сообществом; поддержка саморегулирования и профессиональной этики и т.д.

Основные результаты: формирование прозрачной и предсказуемой институциональной среды рынка консалтинговых услуг; повышение легитимности и доверия к консалтинговым услугам в условиях новых вызовов; «стабильное» взаимодействие между всеми заинтересованными сторонами на рынке консалтинговых услуг.

Нормативно-правовой компонент

Ключевые функции: актуализация законодательства (аккредитация, лицензирование и др.); создание механизмов государственной поддержки (налоговые льготы, гранты, субсидии), интеллектуальной собственности, коммерческой тайны и т.д.

Основные результаты: снижение транзакционных издержек субъектов рынка консалтинговых услуг; повышение качества и эффективности консалтинговых услуг; формирование благоприятного правового климата для инвестиций в развитие рынка консалтинговых услуг; формирование законодательно закреплённых «правил игры».

Инфраструктурно-технологический компонент

Ключевые функции: создание цифровых платформ взаимодействия субъектов экосистемы; развитие центров поддержки бизнеса, коворкингов, инновационных кластеров; интеграция консалтинга в процессы цифровой и производственной трансформации на разных уровнях экономики и т.д.

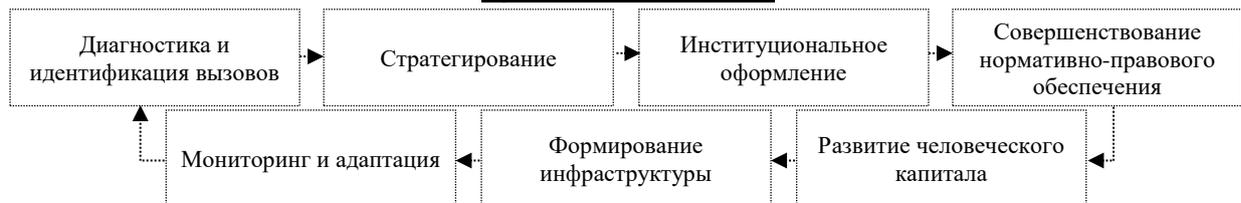
Основные результаты: повышение доступности консалтинговых услуг, особенно для субъектов малого и среднего предпринимательства; ускорение трансфера знаний и технологий на рынок консалтинговых услуг; формирование единого информационно-коммуникационного пространства на рынке консалтинговых услуг в условиях новых вызовов.

Образовательно-кадровый компонент

Ключевые функции: подготовка, переподготовка и повышение квалификации исполнителей услуг; развитие программ непрерывного профессионального образования; формирование профессиональных стандартов оказания консалтинговых услуг и т.д.

Основные результаты: рост количества квалифицированных, адаптивных и мобильных кадров в сфере консалтинговых услуг; повышение управленческой зрелости экономики в целом; обеспечение устойчивого роста качества оказания консалтинговых услуг и взаимодействия субъектов на рынке.

Этапы формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов



Результат – формирование экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов

Рисунок 3 – Механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг
в условиях новых вызовов

Обосновано, что такой «компонентный» подход позволяет преодолеть фрагментарность и изолированность отдельных консалтинговых услуг (например, наиболее востребованных в конкретных региональных условиях), трансформируя рынок из совокупности разрозненных предложений в целостную, саморегулирующуюся и саморазвивающуюся экосистему. При этом, экосистемный подход предполагает переход к целостной, взаимосвязанной среде, в которой консалтинговые фирмы функционируют не изолированно, а в тесной кооперации с образовательными организациями, профессиональными ассоциациями и другими субъектами. В диссертации, следуя общей логике исследования, особое внимание уделено рассмотрению влияния новых вызовов на экосистему рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики, вследствие чего предложены пути нивелирования их негативного влияния, кроме всего прочего через призму цели, функций и результатов реализации каждого компонента соответствующего механизма. Их взаимосвязь и взаимообусловленность реализуется в рамках сформированных этапов формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов.

4. Разработана модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов, архитектуру которой отличает реализация экосистемного подхода, формирующая взаимосвязь миссии, цели, задач, мероприятий, инструментов, рисков и мер по их нивелированию через призму показателей эффективности, что способствует созданию устойчивого, адаптивного и высокотехнологичного рынка консалтинговых услуг, учитывающего специфику региональной и отраслевой экономики.

В диссертации обосновано, что разработка стратегии развития рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов должна базироваться на экосистемном подходе, научно-методическая основа которого базируется, с одной стороны, на элементах теоретического модуля предложенного концептуального подхода, а с другой учитывает реалии функционирования исследуемого рынка в Российской Федерации в целом.

Реализация данного тезиса нашла свое отражение в детальном анализе этапов развития рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации. Акцентируется внимание на современном этапе, ключевые особенности которого в диссертации рассмотрены через приму спектра, акцентов, характере консалтинговых услуг с учетом технологий их оказания и современной клиентской базы ведущих отечественных фирм. В результате сделан прогноз объема рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации до 2030 года (рисунок 4) методами регрессионного анализа (\sin^2), ARIMA (4,1,5) и ARIMA (2,1,1), реализация которых сопровождалась высокими значениями автокорреляции (при помощи теста Дики-Фуллера) и анализом соответствующих показателей с 2014 г.

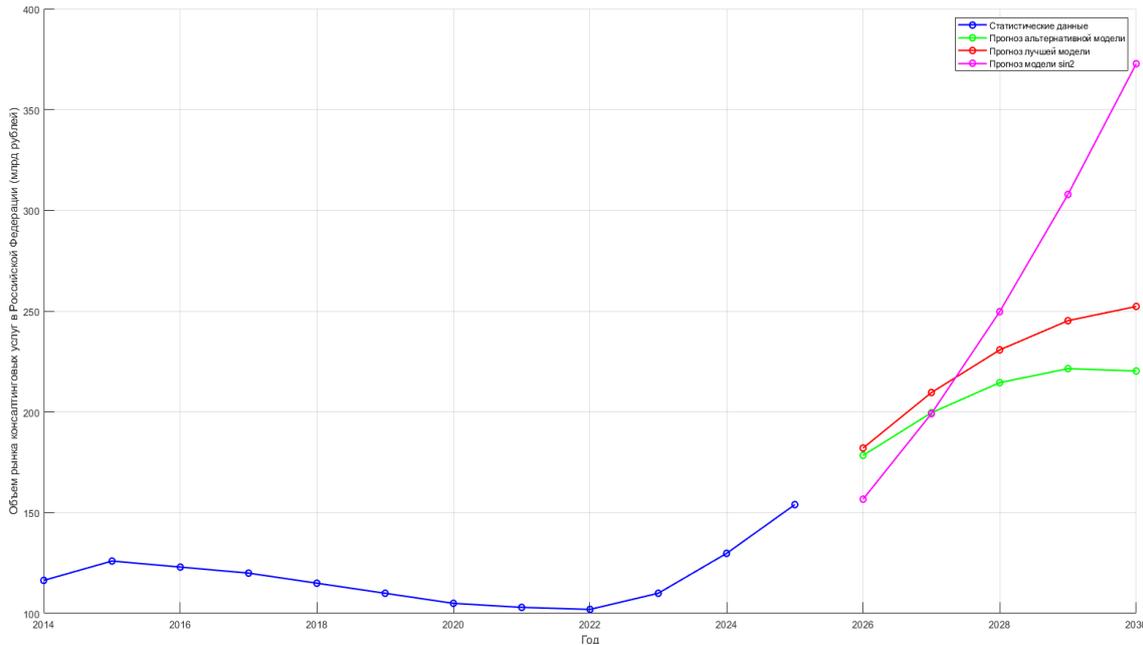


Рисунок 4 – Результаты сравнительного прогнозирования объема рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации

Прогнозируемые значения всех трех методов несущественно отличаются (кроме последних лет), что в целом объясняется незначительностью статистической выборки и большим промежутком прогнозирования, исходя из динамики развития рынка за последние годы (таблица 1). Предложенная в диссертации регрессионная модель с высокой вероятностью описывает положение точек в пространстве, что подтверждается относительно небольшим значением суммы квадратов ошибки 46.95, высоким показателем коэффициента детерминации 0.979 и низкой среднеквадратической ошибкой 2.76.

Таблица 1 – Результаты прогноза объема рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации

Тип модели	Уравнение	Прогноз по годам, млрд рублей				
		2026	2027	2028	2029	2030
Регрессионная	$f(x) = a_1 \sin(b_1 x + c_1) + a_2 \sin(b_2 x + c_2)$	156,69	199,14	249,7	307,8	372,7
ARIMA (4,1,5)	$\varphi_4(B)(\Delta y_t) = \theta_5(B)\varepsilon_t$	179,5	201,1	226,3	249,63	251,6
ARIMA (2,1,1)	$\varphi_2(B)(\Delta y_t) = \theta_1(B)\varepsilon_t$	178,4	199,14	214,5	221,46	220,27
Стандартное отклонение		62,78	29,73	18,71	23,46	68,51
Относительная погрешность, %		27,5	13,9	9,2	10,1	26,6

В ходе исследования акцентировано внимание на том, что отечественные консалтинговые фирмы получили возможность занять освободившиеся ниши на рынке с 2022 г. и расширить спектр своих услуг, предлагая заказчикам решения, учитывающие специфику российской экономики и политической ситуации. За последние несколько лет список консалтинговых фирм расширился, и теперь архитектура его сегментации выглядит следующим образом: 1) стратегические лидеры; 2) нишевые лидеры; 3) аудиторы и финансовые консультанты. Установлено, что наибольшая доля рынка приходит на ИТ-консалтинг (23 %), услуги в области финансового консультирования

(15 %), юридические консалтинговые услуги (12 %), стратегическое планирование и маркетинг (8 %), оценочную деятельность (5 %), HR-консалтинг (2-3 %).

Обосновано, что структура рынка консалтинговых услуг в 2025 г. отразила приоритеты и потребности субъектов экономики в период восстановления после пандемии, начала проведения Специальной военной операции и адаптации к новым вызовам. Исходя из этого, предложена модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов (рисунок 5). Ее реализация направлена не просто на развитие рынка консалтинговых услуг, а на трансформацию всей региональной и отраслевой экономики Донецкой Народной Республики через применение экосистемного подхода в исследуемой проблематике: создание регионального рынка консалтинга, не зависящего от внешних «поставщиков» знаний; адаптация консалтинговых услуг к реалиям функционирования экономики Донецкой Народной Республики (от дефицита оборудования до логистических сбоев вследствие непрекращающихся обстрелов); развитие системы специфических консалтинговых услуг для приоритетных отраслей – угольной промышленности, машиностроения, энергетики и жилищно-коммунального хозяйства; обеспечение подготовки и удержания квалифицированных кадров для рынка консалтинговых услуг.

5. Предложена модель институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг, фазы реализации которой отличаются направленностью на создание Центра развития консалтинга, банка консалтинговых услуг, реестра аккредитованных консультантов и сертифицированных консалтинговых услуг, соответствующего Экспертного совета и цифровой платформы, формирующая переход от фрагментарной, неформализованной и преимущественно индивидуальной экспертной деятельности исполнителей услуг к системному, стандартизированному и публично верифицируемому функционированию всех субъектов на рынке.

Исследование особенностей функционирования и развития регионального рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов сопровождалось проведением анкетного опроса, результаты которого позволили проанализировать мнения 101 работника (исполнителей консалтинговых услуг) 12 консалтинговых фирм, функционирующих в Донецкой Народной Республике, и их заказчиков (392 человека). Для интерпретации результатов были реализованы методы статистической обработки данных (дескриптивная статистика, сравнительный анализ и визуализация данных). При этом, именно дескриптивная статистика позволила идентифицировать наиболее острые вызовы, требующие немедленных решений для развития рынка консалтинговых услуг, а также оценить степень согласия между мнениями исполнителей и заказчиков услуг, что позволило обоснованно сопоставить их взгляды для выбора наиболее оптимальных стратегий развития.



Рисунок 5 – Модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов

Дисперсия «исполнителей услуг» составляет 25,71, что говорит о высокой согласованности мнений внутри группы, дисперсия «заказчиков услуг» составила 64,57, что заметно превышает аналогичный показатель у исполнителей. Это указывает на значительную неоднородность мнений среди заказчиков. Однако, статистически значимых различий между группами не наблюдается ($p = 1.00$), это означает абсолютную уверенность в справедливости нулевой гипотезы относительно выделенных в диссертации новых вызовов (рисунок 6).

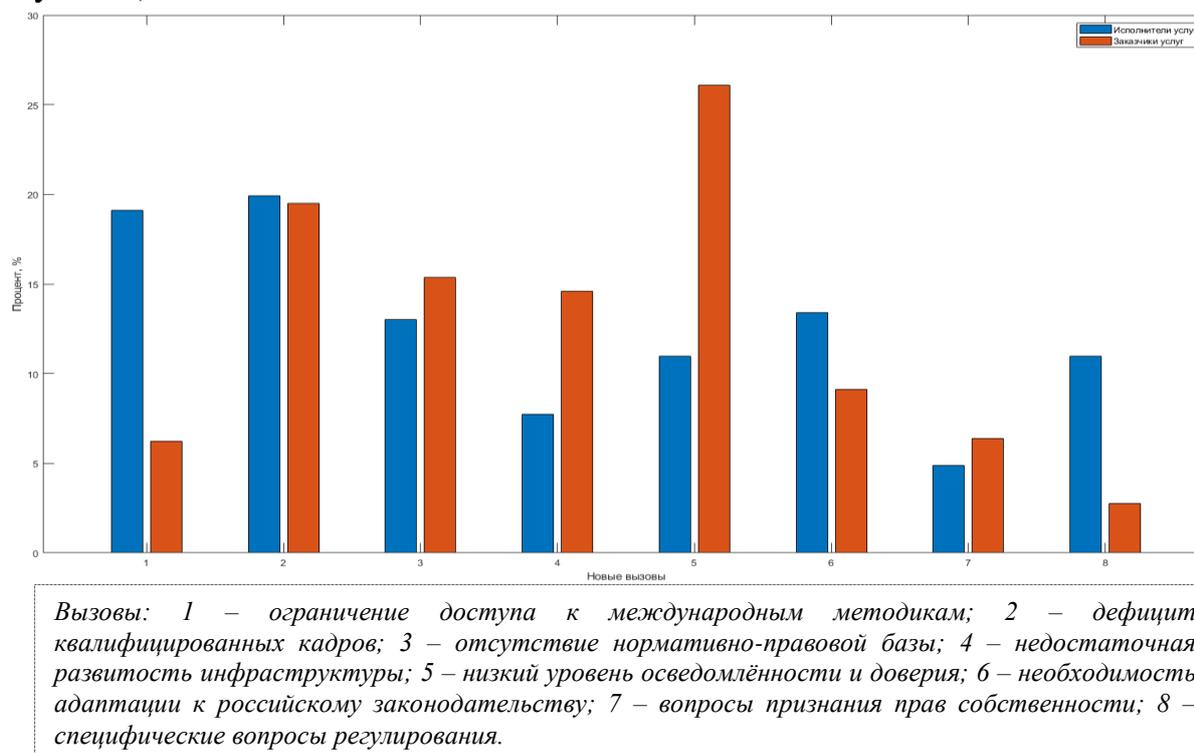


Рисунок 6 – Сравнение восприятия влияния новых вызовов на развитие рынка консалтинговых услуг их исполнителями и заказчиками

Следуя логике исследования, для формирования необходимого массива количественных показателей новых вызовов были построены сравнительные диаграммы восприятия. Выявлено, что ключевыми вызовами для развития рынка консалтинговых услуг являются: дефицит кадров, недостаточное доверие к консалтингу (особенно со стороны заказчиков) и ограничения, вызванные международной ситуацией. Также важно учитывать специфические проблемы регулирования, возникающие в связи с интеграцией новых территорий в экономическое пространство Российской Федерации. Необходимо обратить внимание на острую необходимость повышения осведомленности заказчиков о преимуществах консалтинговых услуг и развитие инфраструктуры рынка.

В диссертация была проведена оценка (на основе сформированной матричной шкалы) необходимости нивелирования негативного влияния новых вызовов на развитие рынка консалтинговых услуг. Обосновано, что для исполнителей услуг необходимо первостепенное нивелирование негативного влияния вызова «адаптация к российскому законодательству и его применению на территории ДНР (в связи с интеграцией в экономическое пространство РФ)»

(на что указало 49% респондентов), а среди заказчиков услуг – «дефицит квалифицированных кадров в сфере консалтинговых услуг» (47% опрошенных). На основе составления корреляционных матриц и тепловых карт взаимосвязей вызовов для исполнителей и заказчиков консалтинговых услуг установлено, что уровень негативного влияния новых вызовов на развитие рынка консалтинговых услуг в Донецкой Народной Республике составил 68,55 % для исполнителей и 62,19 % для заказчиков.

Учитывая результаты детального анализа составленной в диссертации матрицы основных вызовов развития рынка консалтинговых услуг, предложена модель институционального цикла его развития в Донецкой Народной Республике (рисунок 7).

Логика функционирования модели исходит из циклического характера институционализации, предусматривающей следующие фазы: перинатальную, структурную, фазу институционального истощения и институциональных трансформаций. Так, первая фаза связана с обновлением (формированием) институционального ядра (Центра развития консалтинга), разрешающего существующие и потенциально новые проблемы на исследуемом рынке. Структурная фаза предложенной модели направлена на формализацию всего исследуемого рынка при помощи создания Республиканского Реестра аккредитованных консультантов и сертифицированных консалтинговых услуг. Фаза институционального истощения, с одной стороны, связана с необходимостью систематического пересмотра «правил игры» на исследуемом рынке, а с другой – противодействия возникающим противоречиям и современным вызовам. Рассматривая ее как стадию адаптации к постоянно изменяющимся потребностям заказчиков консалтинговых услуг, деятельность соответствующего Экспертного совета при Центре развития консалтинга способствует корректировке «правил игры», учитывающих современные тенденции развития экономики Донецкой Народной Республики. Заключительная фаза связана с институциональными трансформациями, которые закрепляются в рамках стабильно функционирующей платформы «Консалтинг.ДНР», что придаст динамику развитию рынку консалтинговых услуг.

Реализация предложенных в диссертации разработок отразилась на динамике оказанных консалтинговых услуг в Донецкой Народной Республике. Среднегодовой темп роста оказанных услуг с 2023 года консалтинговым центром ФГБОУ ВО «Донбасская аграрная академия», Донецкой местной общественной организации поддержки образования, консалтинговой фирмой «Агроконсалт», ООО «ИЦ «Профессионал» составил 58 %. Это стало возможным, кроме всего прочего, за счет оказания услуг государственным органам и расширения клиентской базы в целом, формирования положительного имиджа о деятельности в обществе, построения экосистемы консалтинговых услуг, развития хозяйственных связей между субъектами на рынке.

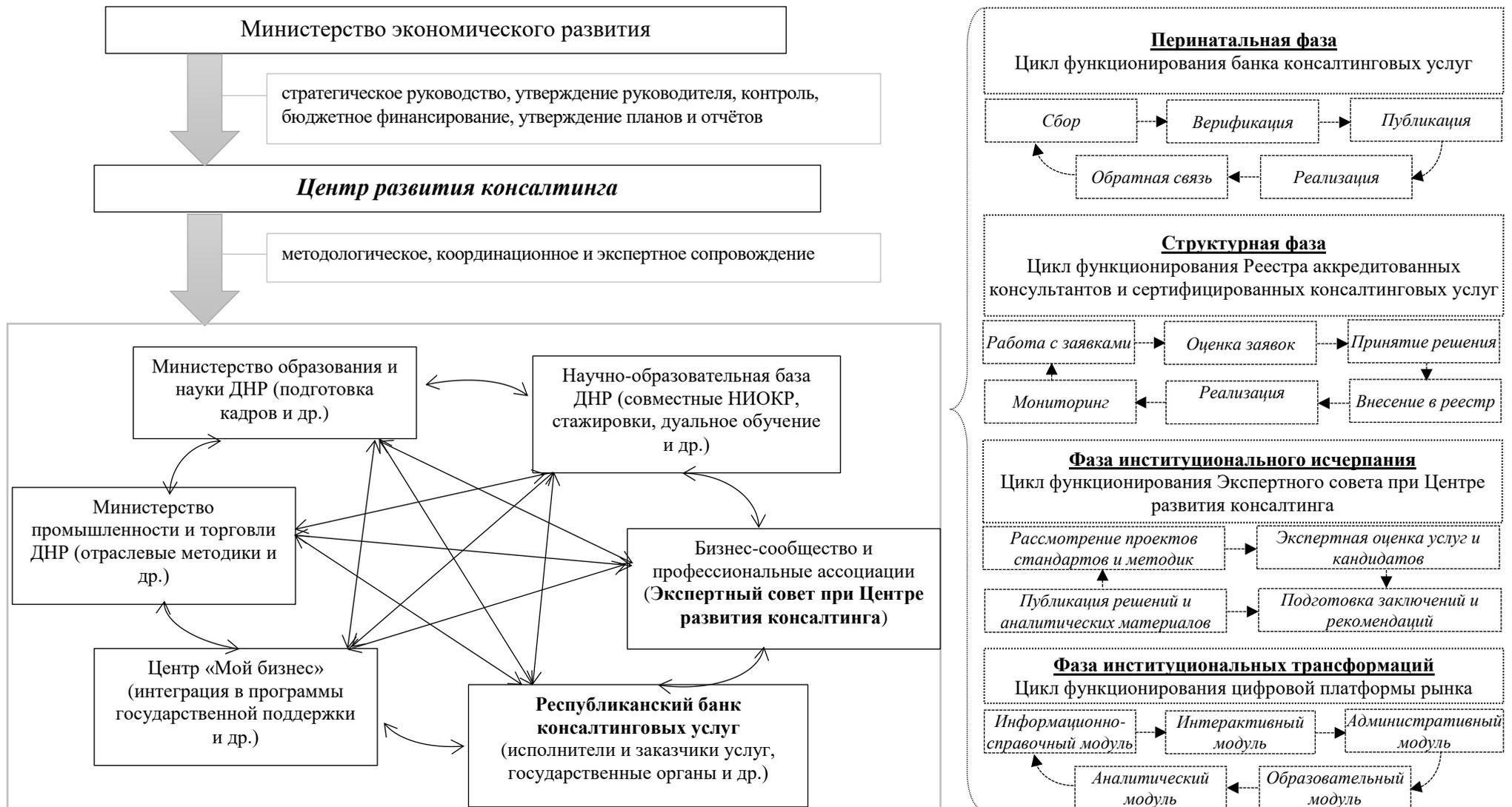


Рисунок 7 – Модель институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Реализация цели диссертации позволила сделать следующие выводы.

1. Сформирована дискурсивная модель векторов эволюции консалтинговых услуг как результат обоснования ее трех взаимосвязанных этапов (возникновения, развития, становления). Проекция выделенных функций консалтинговых услуг в рамках каждого из них в плоскость формирования векторов позволила, с одной стороны, аргументировать их ретроспективные направления, а с другой – определить перспективные ориентиры развития. При этом акцентировано внимание на точке бифуркации, которой в условиях новых вызовов стала международная санкционная политика, предопределившая острую необходимость цифровой трансформации консалтинговых услуг и их диверсификации. Формирование таких векторов подкреплено обоснованием выделения соответствующих этапов эволюции исследуемых услуг.

2. Разработан концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг, обусловленный как противоречивостью существующих парадигм и моделей, так и новыми вызовами, требующими переосмысления исследовательских рамок. Разработка не только учитывает текущую ситуацию на рынке (как с позиций современной теории, так и практики), но и развивает прогностический потенциал, реализация которого позволяет реализовывать сформированные вариативные модели развития рынка консалтинговых услуг (от спресоориентированной до институционально-эволюционной). Направленность концептуального подхода на развитие рынка консалтинговых услуг (через призму блоков экономических, социальных, организационных, ситуационных, инновационных, функциональных задач) обеспечивается за счет адаптивности к изменяющимся условиям новых вызовов; акцента на междисциплинарности при анализе рынка; интеграции институциональной, инновационной и эволюционной траекторий развития; фокуса на специфике отечественного рынка.

3. Разработан механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов, учитывающий современные реалии и драйверы развития глобальных и международных рынков (особенно стран Шанхайской организации сотрудничества), а также сделан прогноз на следующие годы. Механизм представляет собой совокупность пяти взаимообусловленных компонент (теоретической, институционально-организационной, нормативно-правовой, инфраструктурно-технологической, образовательно-кадровой). Их выделение и взаимосвязь обоснованы через функции и конкретные результаты реализации, направленные на преодоление негативного влияния вызовов на экономику Донецкой Народной Республики. Реализация механизма позволит создать устойчивую, саморазвивающуюся экосистему рынка консалтинговых услуг, способную стать катализатором модернизации региональной экономики, повышения её инвестиционной привлекательности и развития потенциала всех субъектов рынка.

4. Разработана модель стратегии развития рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов. Обоснование её миссии реализуется через взаимосвязь всех элементов: от цели и задачи, через конкретные мероприятия и инструменты, до меры по нивелированию возможных рисков. Это стало возможным благодаря результатам анализа российского рынка консалтинговых услуг, вследствие чего выявлены ключевые исторические этапы его развития, исследована его современная динамика и архитектура сегментации, а также спрогнозированы драйверы роста через призму объёмов до 2030 года. В результате разработанная модель направлена на создание независимого от внешних «поставщиков» знаний регионального консалтингового рынка, адаптированного к специфическим региональным реалиям (дефицит оборудования, логистические сбои). В свою очередь, сама стратегия предусматривает развитие консалтинговых услуг для приоритетных «традиционных» отраслей экономики (угольная промышленность, машиностроение, энергетика), внедрение отечественных цифровых платформ, а также формирование системы подготовки и удержания квалифицированных кадров в Донецкой Народной Республике.

5. Предложена модель институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг, в основу разработки которой были положены результаты анализа особенностей его функционирования и развития в Донецкой Народной Республике. На основании анкетного опроса, статистической обработки данных (дескриптивная статистика, сравнительный анализ и визуализация) о новых вызовах, среди которых ограниченный доступ к международным методикам, дефицит кадров, особенности нормативно-правовой базы и низкий уровень доверия со стороны заказчиков, обоснована необходимость нивелирования их негативного влияния. Для этого в рамках модели основное внимание уделяется созданию Центра развития консалтинга, который координирует работу связанных институтов: Республиканского банка консалтинговых услуг, Реестра аккредитованных консультантов, Экспертного совета и цифровой платформы «Консалтинг.ДНР». Формирование циклов их взаимодействия обеспечивает переход рынка от начальной (перинатальной) фазы к фазе институциональной трансформации через систематизацию, стандартизацию и публичную интеграцию деятельности всех его субъектов. Модель напрямую направлена на создание условий для устойчивого развития консалтинга как драйвера модернизации экономики региона.

СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ АВТОРОМ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи в научных журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки России для публикации результатов научных исследований

1. Курасов, Р. Н. Консалтинговые услуги в условиях новых вызовов: классификация и причины роста спроса / Р.Н. Курасов // Региональная и отраслевая экономика. – 2023. – № 3. – С. 236–243.

2. Курасов, Р. Н. К вопросу об особенностях консалтинговых услуг в условиях новых региональных вызовов / Р. Н. Курасов // *Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы.* – 2024. – № S1. – С. 80-88.

3. Курасов, Р. Н. Проектирование стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов: от цели и задач до мероприятий / Р. Н. Курасов // *Финансовые рынки и банки.* – 2025. – № 11. – С. 426-431.

4. Курасов, Р. Н. Природа консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р. Н. Курасов // *Экономика и управление: проблемы, решения.* – 2025. – Т. 2, № 10(163). – С. 28-35.

5. Курасов, Р. Н. Моделирование институционального цикла развития рынка консалтинговых услуг/ Р. Н. Курасов // *Экономика строительства.* – 2025. – № 12. – С. 283-286.

6. Курасов, Р.Н. Концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / В. О. Бессарабов, Р. Н. Курасов // *Экономическое развитие России.* – 2025. – Т. 32, № 8. – С. 83-89. *Личный вклад: разработан концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов*

7. Курасов, Р. Н. Механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р. Н. Курасов // *Экономика и управление: проблемы, решения.* – 2025. – Т. 11, № 12(165). – С. 37-45.

8. Курасов, Р. Н. Дискурсивная модель векторов эволюции консалтинговых услуг / Р.Н. Курасов // *Региональная и отраслевая экономика.* – 2025. – № S 3. – С. 190-199.

9. Бессарабов, В.О. Особенности развития рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации / В. О. Бессарабов, Р.Н. Курасов // *Финансовые рынки и банки.* – 2026. – № 1. – С. 170-173. *Личный вклад: исследованы особенности развития рынка консалтинговых услуг в Российской Федерации*

10. Бессарабов, В. О. Современные реалии функционирования и развития зарубежных рынков консалтинговых услуг / В.О. Бессарабов, Р.Н. Курасов // *Экономическое развитие России.* – 2026. – № 1. – С. 46-49. *Личный вклад: проанализированы современные реалии функционирования и развития зарубежных рынков консалтинговых услуг.*

11. Курасов, Р. Н. К вопросу об особенностях функционирования и развития рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов/ Р. Н. Курасов // *Экономика строительства.* – 2026. – № 1. – С. 227-230.

Монографии по теме диссертации

12. Курасов, Р.Н. К вопросу о концептуальном подходе к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р.Н. Курасов // *Экономический профиль Донецкой Народной Республики: механизмы, модели, стратегии: коллективная монография* / С. В. Дрожжина, Л. А. Омелянович,

Е. М. Азарян [и др.]; под ред. С. В. Дрожжиной. – Барнаул : ИП Колмогоров И. А., 2025. – С. 91-112.

13. Курасов, Р.Н. Архитектура и логика механизма формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р.Н. Курасов // Современные концепты развития Донбасса: от бизнес-инициатив к государственному управлению: коллективная монография / М.Г. Абдурахимова, А.С. Алейников, С.В. Антошин [и др.]; под ред. Е.М. Азарян. – Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2026. – С. 276-283.

Публикации в других научных журналах и изданиях

14. Курасов, Р. Н. О подходах к пониманию сущности консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р. Н. Курасов // Донецкие чтения - 2025: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности : Материалы X Международной научной конференции, посвященной 60-летию создания Донецкого научного центра, Донецк, 05-07 ноября 2025 года. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2025. – С. 47-49.

15. Курасов, Р. Н. Концептуальный подход к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р. Н. Курасов // Актуальные проблемы пространственного развития: Материалы II Международной научно-практической конференции, Нижний Новгород, 24 октября 2025 года. – Нижний Новгород: Нижегородский институт путей сообщения, 2025. – С. 90-95.

16. Курасов, Р.Н. О подходах к развитию рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р. Н. Курасов // Информационное пространство Донбасса: проблемы и перспективы: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, 24 октября 2025 г. / Минобрнауки России, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»; [коллектив авт.; редкол.: Дрожжина С.В. и др.]. – Донецк : ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», 2025. – С. 220-224.

17. Курасов, Р.Н. Консалтинговые услуги в условиях новых вызовов как фактор устойчивого развития / Р. Н. Курасов // Перспективы развития строительного комплекса: материалы XIX Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, молодых ученых и студентов «Перспективы развития строительного комплекса: образование, наука, бизнес», г. Астрахань, 29–30 октября 2025 г. / под общ. ред. С. П. Стрелкова.– Астрахань: Астраханский государственный архитектурно-строительный университет, 2026. – С. 508-512.

18. Курасов, Р.Н. К вопросу об архитектонике стратегии развития рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов / Р. Н. Курасов // Новая реальность менеджмента: экономические, социальные, технологические тренды, приуроченной к 30-летию Факультета экономики и менеджмента: Сборник научных статей 2-й Всероссийской научно-практической конференции

(21-22 ноября 2025 года). – Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга». 2025. – С. 108-110.

19. Курасов, Р.Н. К вопросу об институциональном цикле развития рынка консалтинговых услуг / Р. Н. Курасов // Общество, профсоюзы и образование: конструктивное сотрудничество и тенденции развития: материалы II Международной научно-практической конференции, Витебск, 5 ноября 2025 г. : электронное научное издание / Витебский филиал Международного университета «МИТСО»; редкол.: И.В. Николаева [гл.ред.]; [и др.]. – С. 196-201.

20. Курасов, Р.Н. Механизм формирования экосистемы рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики в условиях новых вызовов/ Р. Н. Курасов // Материалы пула научно-практических конференций «Актуальные проблемы техники, технологии и образования», «Современные процессы в пищевых производствах и инновационные технологии обеспечения качества пищевых продуктов», «Современные тенденции интеграции науки, образования и народного хозяйства» / Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского ; Керченский государственный морской технологический университет; Луганский государственный педагогический университет; Луганский государственный университет имени Владимира Даля. – Керчь : КГМТУ, 2026. – С. 747-751.

21. Курасов, Р.Н. Влияние новых вызовов на экосистему рынка консалтинговых услуг Донецкой Народной Республики и его значение для транспортной отрасли / Р.Н. Курасов // Проблемы и перспективы развития транспортной отрасли: сборник научных трудов по материалам XII открытой межвузовской конференции, посвященной Дню российской науки, 11 февраля 2026 года / Министерство образования и науки ДНР, Министерство транспорта ДНР, Совет РАН по инновационным проблемам транспорта и логистики при Президиуме РАН, Донецкая академия транспорта, Майкопский государственный технологический университет. – Донецк: Донецкая академия транспорта, 2026. – С. 175-180.

Курасов Руслан Николаевич

Развитие рынка консалтинговых услуг в условиях новых вызовов

Автореф. дисс. на соискание учёной степени кандидата экон. наук

Подписано к печати 19.03.2026.

Формат 60x84x1/16. Бумага офсетная.

Гарнитура Times New Roman.

Печать – ризография. Усл. печ. лист. 1,5

Зак. № _____ Тираж 100 экз.

Отпечатано «ИП Кириенко С.Г.»

Государственная регистрации РФ от 10.01.2023 г.

ОРГНИП 329930100004282

ДНР, 83014, г. Донецк, пр. Дзержинского, 55/105.

Тел. +7 (949) 524-50-36