АКАДЕМИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

ИССЛЕДОВАНИЕ · 16 СТРАТЕГИЙ

Бизнес 2035:

сценарии личной и профессиональной вовлеченности

Новые модели предпринимательства, профессиональной практики и участия в экосистемах

Исходные данные исследования

ГОРИЗОНТ	**2030–2035**
ФОКУС	**Независимый бизнес**
СФЕРЫ	Торговля, услуги, медицина, образование, исследования
ОПТИКА	Платформы, экосистемы, профессиональная вовлечённость
ЦЕЛЬ	Стратегии роста и устойчивости

Исследование рассматривает самостоятельность как способность выбирать партнёров, каналы и модель работы, сохраняя собственную компетенцию и клиента.

01 Где будет расти независимый бизнес к 2035 году?

На стыке самостоятельности и сильных систем

- Платформы, корпорации и государственные системы дают инфраструктуру и доступ к рынкам.
- Собственная инициатива сохраняет скорость, специализацию и прямую ответственность перед клиентом.

02 Что станет главным ресурсом профессионала?

Институциональная принадлежность

- Репутация университета, клиники, научного центра или компании усиливает доверие к личной практике.
- Институция сокращает путь к клиентам, компетенциям и профессиональным связям.

03 Какая модель занятости станет типичной?

Двухконтурная модель

- Первый контур даёт устойчивость и доступ к ресурсам сильной организации.
- Второй контур развивает собственную практику, доход и профессиональный капитал.

04 Как будет выглядеть компания будущего?

Малое ядро, усиленное технологиями и сетью

- Постоянная команда концентрируется на ключевой компетенции и отношениях с клиентом.
- ИИ, подрядчики и внешняя инфраструктура позволяют выполнять работу, которую раньше выполняла крупная организация

05 Что произойдёт с торговлей?

Торговля станет сервисом

- Ценность смещается от наличия товара к подбору, настройке и сопровождению покупки.
- Маржу сохранят экспертные магазины, собственные марки и решения под конкретного клиента.

06 Где сохранится пространство для малого производства?

В коротких сериях и технологичных нишах

- Индивидуальный заказ и локальное производство требуют быстрой адаптации под клиента.
- Цифровое проектирование и автоматизация снижают порог для малых производителей.

07 На чём будет зарабатывать сфера услуг?

На персонализации и длительных отношениях

- Глубокое знание потребностей клиента создаёт ценность, которую трудно стандартизировать.
- Доверие и повторные обращения превращают разовую услугу в устойчивую практику.

08 Как изменится частная медицина?

Ценность сместится к длительному сопровождению пациента

- Наблюдение, профилактика и координация лечения становятся важнее разового приёма.
- Личная ответственность врача усиливается профессиональной репутацией сильной институции.

09 Что станет главным продуктом образования?

Индивидуальная траектория и наставничество

- Информация становится доступнее, а ценность переходит к диагностике и обратной связи.
- Практика, контроль результата и профессиональное сообщество поддерживают завершение обучения.

10 Каким станет рынок исследований и аналитики?

Исследование станет самостоятельной услугой

- Небольшие экспертные команды смогут работать как внешний аналитический центр.
- ИИ ускорит сбор и обработку данных, сохраняя ценность постановки вопроса и интерпретации.

11 Что произойдёт с юридическими услугами?

Стандарт уйдёт в платформы, ценность останется в сложных решениях

- Типовые документы, расчёты и процедуры станут частью цифровой инфраструктуры.
- Высокую стоимость сохранят споры, структурирование и индивидуальное управление риском.

12 Что станет главным условием независимости бизнеса?

Собственная клиентская база

- Прямой контакт с клиентом даёт знание спроса и защищает от зависимости от одного канала.
- Повторные продажи, доверие и собственная коммуникационная среда формируют устойчивость.

13 Что станет главным активом малого бизнеса?

Нематериальные активы

- Репутация, бренд, данные и методики создают ценность за пределами текущей выручки.
- Клиентская база и интеллектуальная собственность усиливают самостоятельность бизнеса.

14 Как малый бизнес будет взаимодействовать с крупными корпорациями?

Через кооперацию

- Специализированные поставки, сервис и субподряд встраивают малые компании в крупные цепочки.
- Самостоятельность сохраняется через собственную компетенцию и ответственность за результат.

15

Какую роль будут играть платформы?

Они возьмут на себя стандарт и массовые операции

- Платформы обеспечат расчёты, логистику, правила и типовые процедуры.
- Профессионал сосредоточится на специализации, исключениях и персональном решении.

16 Как выглядит стратегия 2035?

Соединять ресурсы и сохранять самостоятельность

- Сильная компетенция и институциональная опора расширяют возможности профессионала.
- Собственный клиент и технологии позволяют работать сразу в нескольких экосистемах.

Интегральная модель «Бизнес 2035»

Самостоятельность укрепляет сочетание собственных активов и доступа к сильным системам

01	**КОМПЕТЕНЦИЯ**	Глубина специализации и личная ответственность
02	**ИНСТИТУЦИЯ**	Репутация, инфраструктура и профессиональная среда
03	**СВОЙ КЛИЕНТ**	Прямые отношения, данные и повторные продажи
04	**ТЕХНОЛОГИИ**	ИИ, автоматизация и рост производительности
05	**ЭКОСИСТЕМЫ**	Платформы, партнёры и крупные заказчики

САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ВНУТРИ СИСТЕМ