УДК 334.72: 338

ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ КОНСУЛЬТАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Винникова И.С., Кузнецова Е.А., Цветкова К.Д., Бушуева А.А.

Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет), Нижний Новгород, e-mail: ira_vinnikova@mail.ru, devinyls@yandex.ru, ksyu.tsvetkova.97@mail.ru, dec2112fa@mail.ru

В промышленно развитых странах консультационные услуги на протяжении многих лет являются важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики. Консалтинг выделяется статистикой в отдельную отрасль. В данной статье раскрывается понятие консультанта и консалтингового предпринимательства, представлен сравнительный анализ преимуществ и недостатков деятельности российских консультантов в сравнении с зарубежными конкурентами в данной области. В России в последние годы наблюдается тенденция спада развития данного вида услуг. В этой связи обозначены основные проблемы развития данного вида предпринимательства в России. Раскрыты основные виды услуг, оказываемые консультантами в рамках реализации консалтинговых проектов, и способы привлечения в них клиентов с помощью рекламирования, привлечения посредников, рекомендаций предыдущих заказчиков, положительных отзывов о работе фирмы.

Ключевые слова: консультант, консультативное (консалтинговое) предпринимательство, экспертное консультирование, процессное консультирование, обучающее консультирование, рекламирование

PROSPECTS FOR FUTURE DEVELOPMENT OF ADVISORY BUSINESS

Vinnikova I.S., Kuznetsova E.A., Tsvetkova K.D., Bushueva A.A.

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Nizhny Novgorod, e-mail: ira_vinnikova@mail.ru, devinyls@yandex.ru, ksyu.tsvetkova.97@mail.ru, dec2112fa@mail.ru

In industrialized countries, advisory services have for many years been an essential element of the infrastructure of a market economy. Consulting stands out as a separate industry. This article discloses the concept of a consultant and consulting business, presents a comparative analysis of the advantages and disadvantages of the activities of Russian consultants in comparison with foreign competitors in this field. In Russia, in recent years, there has been a downward trend in the development of this type of services. In this connection, the main problems of the development of this type of business in Russia are outlined. The main types of services provided by consultants in the implementation of consulting projects, and ways to attract clients in them through advertising, attracting intermediaries, recommendations of previous customers, positive feedback on the work of the company are disclosed.

Keywords: consultant, consulting (consulting) entrepreneurship, expert advice, process consulting, training counseling, advertising

Консультант – это лицо, обладающее квалификацией и специализацией в рамках определенных областей. Консультативное предпринимательство в пределах своей компетентности оказывает помощь в решении юридических и экономических вопросов, предоставляет независимые советы, касающиеся управления, а также предоставляет оценку проблем и дает рекомендации по возможным путям их решения за определенную плату. Предпринимателям намного выгоднее обращаться за консультацией в консультативные компании или консалтинговые, как их называют за рубежом, так как это получается дешевле, нежели содержать специалистов в штате фирмы [6].

Несмотря на актуальность консультантов, на сегодняшний день в России консультативные предприятия не имеют значимой востребованности. Существует противоречивая ситуация; многие предприятия пребывают в нелегком экономическом положении, как правило, причиной этого чаще всего является организационно-управленческой аспект, а также неприспособленность к рыночным условиям. Те руководители, которые в свое время воспользовались помощью консультантов, осознали значимую пользу и экономический эффект финансово-хозяйственного анализа, активного маркетинга, разработки инвестиционной и финансовой политики и т.д.

В России в настоящий период времени существует около двухсот частных консультативных фирм, что занимает малую часть по сравнению к примеру с Голландией, в ней насчитывается более двух тысяч таких предприятий. Но в России свою значимость приобрели зарубежные фирмы. Без сомнения российские консультанты хорошо осведомлены в современной экономической ситуации России, имеют высокий интеллектуальный и образовательный потенциал, свободно мыслят и многие ознакомлены с работой рыночной экономики западного типа, однако преимущество зарубежных

консультационных фирм заключается в отличном владении методами консультирования, и детально имеют представление о рыночной экономике западного типа [3].

Услуги консультантов, как правило, находят свое применение в виде устных разовых советов. Но чаще всего они обеспечиваются в форме консалтинговых проектов и включают в себя следующие этапы:

- выявление проблем (диагностика);
- разработка решений, проекта;
- осуществление решений, проекта [4].

На заключительный этап может уходить как несколько дней, так и несколько месяцев, все зависит от объема проекта. Возможны и многолетние контакты с клиентами.

Способы консультирования разнообразны. Хочется выделить наиболее распространенные типы консультирования, такие как экспертное, процессное и обучающее.

Экспертное консультирование – наиболее пассивная форма консалтинга [4]. В этом случае консультант лично воспроизводит диагностику, разрабатывает решения и рекомендации по их внедрению. Задача клиента заключается в обеспечении и предоставлении консультанту всей необходимой информации.

В случае процессного консультирования специалисты консультативного предприятия на каждом этапе разработки проекта осуществляют активную работу с клиентами, призывая их выдвигать свои задумки и основные идеи, в процессе чего консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и выдвигают идеи.

Обучающее консультирование своей главной задачей ставит подготовку почвы для зарождения идей, разработки решений. В связи с этим они проводят для клиента лекции, семинары, разрабатывают дидактические пособия, предоставляя тем самым всю значимую теоретическую и практическую информацию.

На практике в чистом виде не применяется ни один из перечисленных методов консультирования, как правило, применяются комбинации всех трех консультирований [4].

В промышленно развитых странах консультационные услуги на протяжении многих лет являются важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики. Консалтинг выделяется статистикой в отдельную отрасль. В России в последние годы наблюдается тенденция спада развития данного вида услуг.

В настоящее время по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» из 150 компаний – участниц рэнкинга 27% (41 участник) завершили 2015 год падением выручки. Из них 34% (14 участников) – это представители топ-50 списка (аналогичную картину можно наблюдать и в рэнкинге по итогам 2014 года). Эта тенденция корреспондирует с общеэкономической ситуацией: по данным Росстата, объем инвестиций за 2015 год снизился на 107,4 млрд рублей (с 10 532,9 млрд рублей до 10 425,5 млрд рублей) против роста на 337 млрд рублей по итогам 2014 года.

В случае дальнейшего сжатия спроса рынок консалтинга ждет сокращение как по количеству игроков (закрытия бизнесов, слияния), так и по направлениям деятельности. Ответом становится внутренняя оптимизация бизнеса, к которой ведущие консалтинговые группы уже приступили: при отмеченных темпах роста общей выручки участников рэнкинга (7%) суммарное число специалистов, ее обеспечивших, возросло за год всего на 1% (в сопоставимых данных с 23,239 до 22,975 тысяч консультантов). Это привело пусть к незначительному, но увеличению среднего дохода на одного консультанта: с 4,3 млн до 4,5 млн рублей [5].

Однако, рассматривая направления консалтинга в России, на фоне общего спада наблюдается развитие ИТ-консалтинга. Он принес большую часть выручки в общем ее объеме, примерно 60%.

«ИТ-консалтинг – «родное дитя» бюджетов развития: при внедрении новых масштабных решений, при слияниях и поглощениях, при разработке новой ИТ-стратегии. Но такие проекты на пике кризиса обычно очень редки. С другой стороны, в высококонкурентных отраслях существует ряд компаний, которые используют это время, чтобы сформировать стратегические преимущества: переосмыслить бизнес-модели, переконфигурировать бизнес-процессы. То есть создать преимущества, которые смогут усилить их лидерство на этапе выхода из кризиса и подъема рынка», – дополняет Тагир Яппаров, председатель совета директоров ГК «АйТи» [5].

У рынка консультационных услуг есть своя особенность: фирмы, занимающиеся данным видом деятельности, не имеют возможности предоставить «образец своего товара». Потому перед такими фирмами стоит непростая задача завлечения клиентов. Способы привлечения клиентов различны. Как правило – это рекламирование своих возможностей; а также привлечение клиентов через посредников; рекомендации предыдущих заказчиков, положительные отзывы о работе фирмы и др.

Самый распространенный способ – рекламирование. Фирма занимается распро-

странением различного рода рекламных справок, рекламных объявлений, в которых отражены ее возможности по вопросам консультирования, фиксированная стоимость услуг, ссылки на успешно выполненные проекты.

Также широко распространена такая форма привлечения клиентов, как воздействие через посредников. Ими могут выступать сотрудники фирм-клиентов, пользующиеся авторитетом у своего руководителя. В западных странах разрабатываются специальные методики, направленные на поиск таких посредников. Для этих целей выделяются специальные средства.

Конечно же, важным фактором выступает престиж фирмы-консультанта, а именно: успешная, результативная проделанная деятельность [7].

Как отмечалось ранее, ситуация в России значительно отличается от ситуации, сложившейся на Западе. То, что происходит на данный момент в нашей стране, является последствием внешних санкционных воздействий на экономику. В России происходят переломные изменения. Клиенты предполагают положительный результат от работы консультантов, но общая ситуация с падением выручки не позволяет дать нужный результат. Спрос на консультирование, в частности, на управленческое консультирование в «процессном» виде, на настоящий момент в полной мере не сформирован. В результате того, что на предприятиях и в организациях практически отсутствует подразделение внутренних консультантов, значимо осложняет ориентацию менеджеров в мире консультирования (им сложно сориентироваться в ценах, предоставления услуг, квалификации консультантов и т.д.). Однако в связи с особенностями развития, анализируя все недостатки и преимущества консультационных фирм, Россия вскоре наравне с другими странами наберет обороты, и услуги консультантов будут распространенным и неотъемлемым фактором.

Список литературы

1. Винникова И.С., Кузнецова Е.А. Особенности интегральной оценки финансового состояния промышленного предприятия в современных экономических условиях // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 5-2. – С. 302–305.

2. Голодова О.П., Винникова И.С. Проблемы инновационной и научно-технической безопасности. В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы. Сборник статей по материалам XIII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. – 2015. – С. 167–171.

3. Кулапина Г. Консалтинг как фактор антикризисного развития предприятия // Финансовая газета. – 2014. – № 47. – С. 3.

4. Курс предпринимательства. Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.:ЮНИТИ. 1997. – URL: http://bibliotekar.ru/biznes-39/index.htm (дата обращения 14.05.2017).

5. Обзор рынка крупнейших консалтинговых групп и компаний России по итогам 2015 года: советы на будущее // Рейтинговое агентство: Эксперт РА – URL: http://raexpert.ru/docbank//c46/ccc/d55/5759752ac7808f624dd6835.pdf (дата обращения 25.04.2017).

6. Руков В.Б. Консультационные услуги // Консультант бухгалтера. – 2015. – № 5. – С. 3–7.

7. Смирнова Н.Ю. Консалтинг для предпринимателя // Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ. – 2016. – № 4. – С. 15.