с подсказкой... по жизни

консалтинг как инструмент развития предпринимательства в условиях реструктуризации экономики Кузбасса

Для Кузбасса ключевой является проблема ускоренной реструктуризации экономики для повышения общей инновационности развития области [1]. Одно из направлений формирования новой хозяйственной модели региона связано с развитием малого бизнеса. С 2007 года начал действовать региональный национальный проект – «Малый бизнес» [2], в рамках которого необходимо сформировать эффективно работающую систему консалтинга.

Урбан О.А.
канд. филос. наук, доцент, филиал Сибирской академии государственной службы, г. Новокузнецк

Малый бизнес (МБ) – особая сфера консалтинга, требующая специального изучения в региональных условиях. Информационной базой для выводов предлагаемой статьи послужили результаты опроса руководителей малых предприятий (МП) г. Новокузнецка[1] (выборка (N) = 204). Учитывая, что Новокузнецк – самый крупный город Кузбасса, где сосредоточена значительная часть МП, полученные данные отражают общие региональные тенденции в сфере консалтинга МБ.

Общей целью консалтинга является повышение доходности предприятия. Состояние МП с точки зрения доходности [3] создает

[1] Опрос проводился в 2004 году Новокузнецким городским фондом поддержки малого предпринимательства [2].

объективную необходимость для развития консалтинговых структур. Между тем, практика работы с консультантом за исключением юриста пока не является общепринятой для малых предприятий.

Предприниматели преимущественно обращаются к субъектам неформального канала консультационных услуг. Так, за последний год за консультациями к другим бизнесменам обращалось 72% респондентов, друзьям, знакомым, не являющимися предпринимателями – 68%. Юридические консультации, консультации по бухучету и налогообложению получили соответственно 61% и 45% опрошенных руководителей МП. Обращаемость к специалистам других областей (маркетинг, управление, экономический и финансовый анализ) существенно ниже (менее 20%).

По существу, консалтинг, связанный с решением проблем, позволяющим активизировать внутренние ресурсы и увеличить капитализацию МП, остается менее востребованным. Очевидно, уровень конкуренции и условия ведения бизнеса пока не оказывают достаточно жесткого давления на предпринимателя и позволяют работать прежними методами.

В целом предприниматели высоко оценивают эффективность неформального консалтинга, услуг юриста и бухгалтера-консультанта (положительные результаты отметили соответственно 82%; 81% и 80% респондентов). Ниже оценка эффективности консультаций экономиста (46%), маркетолога (34%), психолога (31%), специалистов по управлению предприятием (37%). Относительно этой группы зафиксирован высокий процент ответов, что предоставленные услуги либо не дали результатов, либо их эффективность трудно оценить.

наиболее востребованной для консультаций является правовая сфера деятельности малых предприятий

Несмотря на то, что возможности профессионального

предприниматель должен быть своего рода «универсалом» с широким спектром знаний

консалтинга реализуются не в полной мере, в предпринимательской среде существует потенциальная потребность в данной услуге. Это отражается в показателе индекса востребованности консалтинга по конкретным направлениям функционирования и развития бизнеса.

Индекс востребованности (In) является интегральным показателем, отражающим вероятность значимости услуги для группы предпринимателей, в численном отношении равной показателю индекса. In также отражает проблемные области предпринимательской деятельности. Наиболее востребованной для консультаций является правовая сфера деятельности МП (In = 69%). Затем следуют проблемы в области оптимизации финансовых условий деятельности предприятия (анализ экономических показателей, влияющих на доходность, поиск путей повышения доходности – In 57%; анализ затрат, схем безубыточности, ценовой политики In 56%; анализ потребности в кредитных ресурсах – In 51% и др.). Менее значимыми (In в интервале от 42% до 49%) являются направления управленческого консалтинга: разные формы обучения персонала, способы стимулирования работы сотрудников, разрешение конфликтов и др. В отраслевом разрезе отличия In по разным направлениям консалтинга не существенны.

Таким образом, консалтинговые структуры в сфере МБ потенциально имеют широкий сегмент рынка. При всей специфике проблем конкретной организации, большинство предприятий МБ, занятых в смежных областях предпринимательства, работающих в единых социально-экономических условиях, по сути, сталкиваются с типичными проблемами и нуждаются в сходном наборе консалтинговых услуг.

Консалтинг для предприятий МБ, безуслов-

ЭСКАЗКОЙ... ЖИЗНЬ

но, должен осуществляться с учетом личностных характеристик бизнесменов, которые, как целевой сегмент, имеют свои особенности. Учитывая, что административное и оперативное руководство на МП сосредоточено в руках одного, максимум двух-трех людей, предприниматель должен быть своего рода «универсалом» с широким спектром знаний.

Между тем, МБ испытывает недостаток в профессионально компетентных предпринимателях. Только треть предпринимателей (34%) оценивают собственные знания как в той или иной степени достаточные для успешного ведения бизнеса, 38% насколько достаточные, настолько недостаточные, а 22% имеют низкую самооценку собственных знаний. Зафиксирован также невысокий уровень самооценки предпринимателей по базовым и специальным для предпринимательской деятельности областям знаний, что является серьезной проблемой в развитии бизнеса. Интегральный уровень самооценки по всем областям знаний – 3,1 балла. По результатам опроса, состояние бизнеса стабильное или на подъеме у 74% респондентов с высокой самооценкой знаний, и лишь у 27% с низкой.

Таким образом, можно выделить два взаимосвязанных направления в развитии консалтинга в сфере МБ.

1. *Профессиональное содействие консультантов в решении конкретных проблем предприятия.* В этом плане сохранение, расширение сегмента рынка консалтинговых услуг связано с решением ряда задач. Во-первых, обеспечение качества услуги, ее практическая ориентация на реальные потребности МП, то есть строго целевая направленность консалтинга. Для этого необходимо создавать и пополнять банк данных о реаль-

малый бизнес испытывает недостаток в профессионально компетентных предпринимателях

ных нуждах предпринимателей. Во-вторых, организация разнообразных форм взаимодействия с бизнесом, в рамках которых можно обеспечить, с одной стороны, более высокую информированность консалтинговых структур о конкретных проблемах МП, с другой – более высокую информированность руководителей МП о возможностях этих организаций. Безусловно, понадобится определенный период для того, чтобы заработать репутацию консалтинговой структуре, так как предприниматели ориентированы, как правило, на собственный опыт и ближайшее окружение.

2. *Повышение уровня компетентности самого предпринимателя, личность которого в наибольшей степени влияет на доходность МП.* В этом плане следует активно развивать образовательное направление консалтинга в сфере МБ. Между тем, ситуация с бизнес-образованием внутренне противоречива. С одной стороны, развитие МБ объективно связано с обучением самого бизнесмена. С другой – у значительной части предпринимателей отсутствует установка на обучение. Лишь небольшая часть бизнесменов (16%) и их помощников, заместителей, компаньонов (19%) принимали участие в различных формах бизнес-обучения.

В большинстве случаев (54%) предприниматели не ориентированы на образовательные расходы. Учитывая это обстоятельство, для организации бизнес-образования следует предварительно диагностировать потребности потенциальных клиентов и выстраивать образовательную деятельность в соответствии с запросами потребителей. При комплектовании групп желательно формировать однородную аудиторию с точки зрения мотивации

только треть предпринимателей (34%) оценивают собственные знания как в той или иной степени достаточные для успешного ведения бизнеса

ЭСКАЗКОЙ... ЖИЗНЬЮ

слушателей, содержания актуальных для них задач. При этом необходимо использовать разнообразные информационные каналы связи с предпринимателями. Главная проблема организации обучения в сфере МБ будет заключаться в обеспечении соответствия содержания образования запросам предпринимателей и его результативности для решения конкретных проблем.

Литература

1. Программа экономического и социального развития Кемеровской области на 2005-2010 годы. – Кемерово: Издательский дом «Кузбасская книга», 2005.– с. 64, 67.
2. Отчет по результатам социологического исследования «Востребованность и направления консалтинга в сфере малого бизнеса г. Новокузнецка» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: www.nisse.ru, www.rcsme.ru. – Загл. с экрана.
3. Урбан О., Дейч И. Малое предпринимательство в условиях реструктуризации предприятий // Государственная служба. – 2006. №4. – с.113.

pn

O.A. Urban,
Cand. Philos. Sci., Docent, Novokuznetsk Branch, Siberian Civil Service Academy

Consulting as a tool for the development of private enterprise under the conditions of economic restructuring in Kuzbass

The paper reviews the problems of consulting for small businesses under the conditions of economic restructuring in Kuzbass. A study has been conducted of the social environment of consulting in the region, appealability, effectiveness, capacity of the market of various types of consulting. The factors have been examined which affect effective consulting for entrepreneurs. The conclusions are based on the findings of formal survey of small business CEOs