

Юшко В.Н.

аспирант,

Орловский государственный институт экономики и торговли

КОНСАЛТИНГ: КАЧЕСТВО МЕНЯЕТСЯ, СПРОС РАСТЕТ

становление и развитие консалтингового бизнеса
в современной России

Развитый рынок консалтинговых услуг – один из значимых показателей современной экономики. Российский бизнес в этой сфере стартовал чуть более пятнадцати лет назад с нуля. Но сегодня он уже достаточно твердо стоит на ногах. Однако его представители все еще опасаются как возможной массовой экспансии зарубежных компаний, так и неудачных шагов властей, способных достаточно быстро изменить сложившуюся рыночную ситуацию.

С точки зрения организации консалтингового бизнеса, порог вхождения минимальный. Он укладывается в затраты на аренду и содержание небольшого офиса. Прибыльность в сфере консалтинга находится на довольно высоком уровне, а расходы на ведение бизнеса минимальные. Для начала бизнеса необходимо арендовать помещение нанять работников и дать рекламу. Все последующие расходы связаны с выплатой заработной платы, коммунальными и хозяйственными платежами.

Востребованность консалтинговых услуг

Самая большая и дорогая ценность любой консалтинговой фирмы – ее персонал. Так как

предприятие производит услугу, процесс производства совпадает с процессом потребления. Никакого специального оборудования не требуется. Низкие барьеры вхождения на рынок и минимальные затраты на организацию бизнеса и спрос на консультантов со стороны новой развивающейся экономики дали толчок к развитию консалтинга в России.

Несмотря на появление в начале 90-х частного бизнеса, стремящегося к развитию, в том числе и при помощи консультантов, высокого спроса на консалтинговые услуги не было. Основными причинами являются отсутствие или недостаток самих консультантов в новых для России сферах маркетинга, финансов, менеджмента. Стоит также добавить непонимание руко-

водителями предприятий смысла консультационных услуг. Хаос и неразбериха на рынке в ту пору позволяла фирмам расти и развиваться за счет внутреннего чутья и интуиции руководителя. Однако предпринимательство в России продолжало эволюционировать, и одной интуиции стало недостаточно. Бизнес становится более понятным, прозрачным и более профессиональным.

Ужесточение конкурентной среды, приход на российский рынок крупных западных игроков и экспансия отечественного бизнеса за рубеж потребовала помощи консультантов со стороны. Конечно, фирмы имеют свой багаж знаний, а руководители хорошо знают свое дело. Но в то же время предприятия не в состоянии содержать в значительном количестве профессионально ориентированные кадры и не имеют времени для решения глобальных проблем.

Как правило, основными потребителями консалтинговых услуг являются предприятия среднего и крупного бизнеса. Зачастую мелким организациям с их упрощенной системой налогообложения, небольшим штатом сотрудников и малым рынком сбыта, идея обращения к консультантам видится нерентабельной. Лишь с ростом бизнеса, либо при появлении тех или иных проблем у руководителя возникает потребность в консалтинге.

Эволюция отечественного консалтинга

С течением времени происходит изменение макроэкономических факторов, что изменяет и запросы клиентов. На ранее популярные услуги наблюдается спад интереса. Если раньше повышенным спросом пользовались бюджетирование, управленческий учет, иногда даже постановка бухгалтерского учета, то сегодня наиболее



Рис 1. Эволюция рынка консалтинговых услуг

востребованы кадровый подбор, консультирование в сфере информационных технологий, юриспруденции, набирают популярность маркетинговые исследования.

Развитие современного консалтинга России в ускоренном темпе повторяет историю развития консалтинга за рубежом. В процессе развития консалтинг переходит на все более высокий уровень, начиная с анализа и заканчивая разработкой всей стратегии фирмы, и передаче части функций сторонней организации. Эволюцию отечественного консалтинга (как и зарубежного) можно представить в виде схемы (рис. 1).

Каждый новый этап эволюции не «перечеркивает» предыдущие, а является дополнением к ним. Каждая последующая стадия невозможна без освоения предыдущей. Когда бизнес переходит на очередной этап развития, возникает необходимость в новых видах консультаций и помощи. На самом вершине эволюции консалтинга, по нашему мнению, находится передача части функций организации в управление сторонней фирме, т.е. в аутсорсинг.

Таким образом, наивысшей стадией развития консалтинга станет частичная или даже полная интеграция с клиентом.

Укрупнение консалтинговых фирм

Рост спроса на консалтинговые услуги обуславливает превращение аудиторских, юридических и оценочных фирм в объединения предприятий, оказывающих комплексный спектр услуг. Происходит постепенное укрупнение консуль-

тационных компаний. По сути, только большая организация может позволить себе развивать методики и обучать сотрудников. За последние годы вырос спрос на услуги российских консультантов, что приведет к увеличению количества их альянсов с иностранными компаниями.

Подводя итог, можно сказать следующее. Бурное развитие консалтинга, вызванное ростом спроса со стороны бизнеса, неминуемо приведет к образованию группы крупных консалтинговых фирм оказывающих широкий спектр услуг. В целях минимизации издержек средние и крупные предприятия будут передавать часть своих функций консалтинговым фирмам. С одной стороны, многим фирмам это позволит минимизировать затраты и повысить эффективность своей деятельности. С другой стороны, это может привести к тому, что независимая фирма, сама того не подозревая, превратится в исполнителя чьих-то решений.

Литература

1. Анализ рынка консалтинговых услуг – М.: СПЛАН-Холдинг, 2003.
2. Пригожин А. И. Становление управленческого консультирования в России. – М.: АНХ, 2003.
3. Стил Ф. Организация консультирования. – М., Маркетинг. 2002.
4. Уткин Э.А. Консалтинг. – М.: Тандем, Экмос, 2003.
5. Консалтинг в России: Введение в профессиональные методы работы / под ред. А.П. Посадского. – М.: Национальный фонд подготовки кадров, 2002.