

image not found or type unknown



Рынок консалтинговых услуг складывался в нашей стране долго и тяжело. Вся история становления российского бизнеса (от первых кооперативов до сложно структурированных холдинговых компаний) демонстрировала неформализуемые и нетипичные подходы к управлению.

Использование западных моделей в качестве “образцов” “правильного менеджмента” зачастую приводило не к успеху, а, наоборот, к оглушительным неудачам. Слишком уж специфической выглядела российская реальность бизнеса.

И только в настоящее время отечественный рынок управленческого консалтинга наконец-то “встал на ноги”, демонстрируя стабильный и постоянно растущий спрос практически во всех областях деловой жизни. Нарботаны собственно российские подходы и технологии “нового управления”, адаптированы наиболее известные западные системы (методы контроллинга, система сбалансированных показателей, технология бережливого производства и др.), развиваются тренинговые программы по искусству продаж, формированию лидерства, командообразованию.

В целом, для современного состояния рынка консалтинговых услуг в России характерными являются следующие особенности:

- рост объема и разнообразия оказываемых услуг;
- активное развитие науки управления, наличие разнопланового теоретического и прикладного видения самой технологии управленческой деятельности в России;
- значительные изменения в восприятии и оценке происходящих в отечественной экономике процессов как со стороны консультантов, так и со стороны клиентов;
- значительное повышение требований к личности, функционирующей в условиях новой экономики;
- смена поколений управленческих кадров в системе бизнес-отношений.

Процесс консультирования — это разносторонняя деятельность, направленная на оказание всесторонней помощи кому-либо в области управления бизнесом.

Консультирование носит название “управленческое”, так как его предназначение — оказание реальной помощи руководителю (руководителям) и собственникам

конкретной бизнес-организации с целью достижения установленных стратегических целей развития. Оно связано с управлением ресурсами предприятий и процессами, которые в них протекают. Благодаря этому управленческий консалтинг отличается от других видов консультирования и осуществляется специальными субъектами консалтинговой деятельности (внешними, независимыми консультантами и (или) консультационными фирмами).

Выделяют также сопроводительное обучающее консультирование — это механизм процесса организации консалтинговой деятельности, направленный на разработку и создание долгосрочных конкурентных преимуществ конкретного предприятия и сопровождающийся элементами обучения сотрудников. Такая организация позволяет обеспечивать комплексность в предоставлении услуг за счет привлечения расширенного круга консультантов, экспертов и преподавателей и высокой степени интегрируемости консалтинга.

В настоящее время управленческий консалтинг является, по сути, отдельной экономической отраслью. Основным потребителем консультационных продуктов являются производственные и торговые (коммерческие) предприятия. В целом российский потребитель ориентирован на столичные и западные консалтинговые фирмы, региональный консалтинг значительно отстает по масштабам и качеству услуг.

Отечественные консалтинговые фирмы редко бывают узкоспециализированными, чаще всего они занимаются каким-либо еще смежным видом деятельности (бизнес-планирование, финансовый аудит, постановка бухгалтерии, учебный процесс и т. д.). Такие особенности, как нестабильность заказов на консалтинговые услуги и разнообразие требований клиентов, а также специфика этих заказов, формируют в основном малочисленные консалтинговые фирмы. При получении крупного заказа консалтинговая фирма привлекает для его выполнения дополнительных специалистов, с которыми стремится сотрудничать на долгосрочной, но разовой основе. В целом консультанты становятся все более опытными, накапливая навыки работы в различных отраслях экономики, овладевая универсальными знаниями и методами консультирования. Одновременно формируется “отряд” универсальных “консультантов-системщиков”, которые являются “мастерами на все руки”.

То, что консультационные услуги относятся к нелицензионной деятельности, накладывает свой отпечаток на степень формализации в организации консультирования. В России существует ряд некоммерческих объединений консультантов, таких как национальная Ассоциация консультантов по экономике и

управлению России (АКЭУ) и др.

Российский рынок консалтинговых и аудиторских услуг, несмотря на присутствие “гигантов”, все же является достаточно раздробленным и мало структурированным. В этой отрасли действует множество мелких и средних компаний, обслуживающих различные секторы рынка. Так, на диаграмме представлены статистические данные, отражающие структуру рынка консалтинговых услуг в России по отдельным областям управленческих знаний.

Вместе с тем анализ консалтинга выявил, что формирующаяся на рынке потребность в комплексном системном управленческом консультировании еще не удовлетворяется в полной мере. Несмотря на то, что активность взаимодействия российских предприятий и субъектов консалтинговой деятельности возрастает, следует все же констатировать, что существующие подходы к организации управленческого консультирования до сих пор не обеспечивают всех требований предприятий, не способствуют повышению эффективности данных услуг.

Как свидетельствует опыт практического консультирования, жизнеспособность и эффективность использования потенциала сотрудничества предприятий-клиентов и субъектов консалтинговой деятельности определяются гармонизацией их отношений. Более того, потенциал эффективности консалтинговой деятельности в значительной мере обусловлен именно фактом организации этого взаимодействия (в сочетании с использованием уже имеющихся методов и подходов к консультированию).

В комплексе оба аспекта должны быть положены в основу построения более совершенного механизма организации консалтинга, отвечающего требованиям современной экономики. Речь идет об интегрировании, взаимодействии и стратегическом сотрудничестве производителей и потребителей консалтинговых услуг как важном факторе повышения эффективности управленческого консультирования.

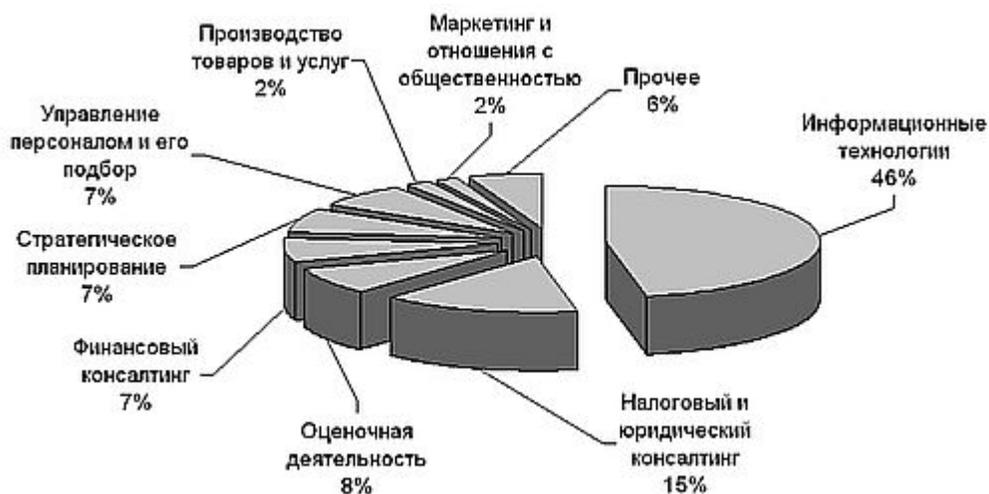
К общим принципам процесса организации консультирования должны относиться: партнерские отношения между участниками, их целенаправленность, цикличность, реверсивность, гибкость, ротационность, коммуникационность и комбинаторность. В соответствии с современными тенденциями развития бизнеса перспективными направлениями развития консультационных услуг должны стать:

- обеспечение комплексности и креативности консалтинга;

- использование как индивидуального, так и группового потенциала участников консультационного взаимодействия;
- целенаправленная интеграция всех интересов участников;
- организация индивидуального и группового обучения в ходе консалтинга, организация тренингов и мозговых штурмов, других методов активного познания;
- направленность на создание реальных условий для изменений и развития бизнеса.

Очень важной является качественная организация совместной деятельности предприятия-заказчика и фирмы-консультанта, направленная на достижение конкретного результата для компании. В случае приобретения консалтингового продукта заказчик должен получить наиболее оптимальное, часто нестандартное решение выявленной проблемы или поставленной им задачи, а также эффективную реализацию данного решения. Кроме того, персонал предприятия-заказчика должен овладеть на практике теми или иными современными методами управления в различных сферах своей деятельности. Однако это требует от заказчика абсолютной информационной открытости и ответственности за реализацию рекомендованных решений.

Структура рынка консалтинговых услуг



Список литературы:

1. Смирнова, Е.А. Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. -М.: Коммерсантъ XXI, 2016.
2. Васильев, Г. А., Управленческое консультирование/Г.А. Васильев. -СПб.: Питер, 2017

3. Берченко, В.С. Особенности развития современного мирового рынка управленческого консалтинга/В.С. Берченко//Инновации и инвестиции. -2019.
4. Еременко, Е. С. Управленческий аудит и консалтинг /Е. С. Еременко, Е. Н. Лищук//Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. -2019