УДК 334.02

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

Целютина Т.В., Куликова О.В.

ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Белгород, e-mail: tselyutina@bsu.edu.ru, kulikova@bsu.edu.ru

В статье предлагаются для рассмотрения актуальные вопросы определения состояния и перспектив функционального представительства консалтинга. Раскрывается сущность понятия современного консалтинга как экономического и социального явления. Проведен анализ особенностей взаимодействия консалтинговой компании и отечественных предприятий-заказчиков. В результате анализа последних тенденций развития российского рынка менеджмент-консалтинга сделан вывод, что в рыночных кластерах существует острая необходимость в новых инструментах и методах, способных помочь предприятиям стать более эффективными, гибкими, с открытой внутренней средой без коррупции и четкими стратегическими планами. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что бизнес вынужден искать источники эффективности в стратегической работе, создании новых конкурентных преимуществ, новой клиентной ориентации России, чтобы укрепить позиции в совершенствовании общественного, социально-экономического управления, определяемые новой моделью современного государства. Авторы пришли к выводу, что для получения максимального эффекта необходимо укрепить позиции консалтинга в рамках совершенствования регламентирования консультационной деятельности на федеральном уровне.

Ключевые слова: консалтинг, консультационная деятельность, функциональное представительство, управленческий консалтинг, менеджмент-консалтинг

FUNCTIONAL REPRESENTATION OF CONSULTING SERVICES IN MODERN PRACTICE OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES

Tselyutina T.V., Kulikova O.V.

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education «Belgorod National Research University», Belgorod, e-mail: tselyutina@bsu.edu.ru, kulikova@bsu.edu.ru

Question of present interest of defining conditions and perspectives of functional consulting representation are suggested for discussion in this article. Essence of the concept of modern consulting as an economic and social event is opened up. The analysis of interaction peculiarities between consulting company and home corporate customers has been conducted. As a result of the recent trends analysis of Russian management-consulting market development there is a conclusion that there is an urgent need in new tools and methodology in the market clusters than are capable to help enterprises to become more effective, flexible with open internal environment without corruption and clear strategic project. The performed analysis showed that business is forsed to look for sources of efficiency in the strategic work, creation of new competitive strengths, new client orientation. Authors came to the conclusion that in order to have maximum effect it is necessary to strengthen positions of consulting within improvement of regulation of advisory activity on the federal level.

Keywords: consulting, advisory activity, functional consulting representation, managerial consulting, management-consulting

Достижение заявленных государством целей развития, всесторонняя модернизация экономики и социальной сферы предполагают использование новых механизмов взаимодействия «бизнеса, консалтинга и государства», позволяющих более полно и эффективно учитывать опыт управленческих практик, науки и передовых технологий при выработке и реализации социально-экономической политики. Особую роль в адаптации субъектов хозяйствования к требованиям рынка, коммерциализации инноваций играют консалтинговые компании. Определение состояния и перспектив функционального представительства консалтинга – актуальное проблемное поле современной системы управления хозяйствующих субъектов, а руководители организаций, должны быть осведомлены о возможностях применения и привлечения профессиональных консультантов с целью повышения конкурентоспособности и, как следствие, прибыльности деятельности в организациях различных форм собственности и отраслей хозяйствования.

Раскрываем современный консалтинг как экономическое и социальное явление, профессиональную деятельность фирм и индивидуальных консультантов по оказанию консультационных услуг с целью решения проблемы или разработки планов, достижения поставленных целей в самых

разнообразных сферах жизнедеятельности общества. Консультанты, специализирующиеся в различных направлениях оказания широкого спектра консалтинговых услуг, предоставляют особый продукт, который называют «управленческой прибылью» – профессиональные знания, эксклюзивная информация, советы, опыт, инновации, новые технологии, определенные виды экспертизы, уникальные решения (быстрая помощь), которые являются катализаторами, множителями ресурсов [5]. Содержанием консалтинга является оказание помощи в виде совета (рекомендации), комплексной системы диагностики, динамики развития (научная организация труда, системный анализ, научно обоснованные методы принятия решений), прогнозирование решения проблем не только хозяйственным субъектам, бизнесу, власти, но и социальным организациям, а также решение вопросов так называемого социального консалтинга, затрагивающего проблемные аспекты социодемографической составляющей общества (проблемы реабилитационной направленности, детей и женщин, молодежи и многие другие). Кроме этого, можно выделить консультирование в научной сфере, в области информационных технологий, в экологической сфере, в области территориального управления, в культурной сфере. Популяризируется консалтинг в политической сфере и в системе правовых отношений.

Авторы статьи не отождествляют понятия «консалтинг» и «управленческое консультирование». На наш взгляд, более точно говорить о консалтинге как о прикладной междисциплинарной области знания, использующей методы и результаты таких наук, как экономика, менеджмент, социология управления, социальная психология, а «управленческое консультирование» рассматривать как один из сложнейших видов консалтингового бизнеса. Согласно краткому определению международного совета консалтинговых институтов (ICMCI), управленческий консалтинг – это «предоставление независимой помощи в связи с процессом управления клиентам, исполняющим управленческие функции» [7]. То есть речь идет о профессиональной помощи организациям по вопросам исключительно управления.

Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению в справочнике предусматривает сто четыре разновидности консалтинговых услуг и классифицирует их по восьми направлениям: общее управление, администрирование, финансовый менеджмент и налоги, производство, менеджмент персонала, информационные технологии, маркетинг, специальные услуги [8]. Анализируя основные направления функционального представительства консалтинга, авторы статьи обнаружили дифференцированность подходов к видовому распределению консалтинговых услуг. Различные консалтинговые компании по-разному классифицируют основные виды консалтинга, в основном базируясь на собственном опыте и специфике услуг, которые они предоставляют. Аналогичное наблюдается в научных исследованиях: каждый автор предлагает анализ данной проблемы, исходя из собственного, порой субъективного взгляда, который касается конкретной отрасли экономики [2].

Анализ особенностей взаимодействия консалтинговой компании и отечественных предприятий-заказчиков создает предпосылки для разработки организационно-экономического механизма консалтингового обеспечения предприятий России. При формировании данного механизма должны быть учтены концептуальные принципы функционирования экономической категории «организационно-экономический механизм».

В России ежегодно осуществляется мониторинг рынка консалтинговых услуг. Такие исследования не только способствуют повышению уровня информированности участников рынка о спектре предоставляемых консультационных продуктов, но и помогают сформировать полноценную конкурентоспособную отрасль профессиональных консалтинговых услуг. Наиболее масштабное исследование было проведено в ноябре 2013 года маркетинговым агентством DISCOVERY ResearchGroup. Обзор проводился в форме непосредственных персональных интервью с представителями высшего руководства 200 ведущих международных и национальных промышленных компаний, оперирующих в России. Более половины опрошенных (52%) сошлись во мнении, что менеджмент-консультанты, несомненно, помогают в работе с учетом российской действительности, в то время как 20% отметили, что консультанты ничем не смогут им помочь в ведении бизнеса и стратегического планирования, 28% уверены, что консультанты не помогут на данной стадии развития их бизнеса.

По сведениям ассоциации «DISCOVERY ResearchGroup», в 2013 году, до 50% консультационных фирм в свой ассортимент включали: услуги по маркетингу (маркетинг, управление маркетингом и сбытом); консультационные услуги по вопросам оценки риска, размещению, покупке, оценке ценных бумаг; консультации по вопросам налогообложения, внешнеэкономической деятельности [1].

Результаты исследований позволяют сделать вывод, что российский рынок менеджмент-консалтинга далек от того, чтобы называться зрелым и открытым. Однако такие результаты свидетельствуют о необходимости развития рынка консалтинговых услуг и, как следствие, развития экономики России.

Кроме этого, показательны аналитические и экспертные обзоры, которые проводятся рейтинговыми агентствами «Эксперт», «ФБК», «Экономика и жизнь», оценивающими консалтинговые компании по многим критериям. Интерес представляют рейтинги фирм по каждому виду консалтинговых услуг с указанием совокупной выручки в год. Согласно оценкам специалистов Ассоциации консультантов по экономике и управлению, рост объема коммерческих консалтинговых услуг в России составляет более 17% в год. В настоящее время в России действуют более 1000 консультационных фирм, объединяющих более 10000 профессиональных консультантов.

В рыночных кластерах существует острая необходимость в новых инструментах и методах, способных помочь предприятиям стать более эффективными, гибкими, с открытой внутренней средой без коррупции и четкими стратегическими планами. Конкуренция обостряется и стимулирует необходимость субъектов рынка быть рентабельными. В российских условиях особенно важно понять сложность «дилемм», стоящих перед руководителями: «ощущение» необходимости помощи, но слабое представление ее содержания, методов и источников; стремление к самостоятельности и социальные ограничения; попытки принимать независимые решения в условиях распыленности собственного капитала среди многочисленных акционеров и многое другое.

Очередной рэнкинг ведущих консалтинговых групп, подготовленный рейтинговым агентством RAEX («Эксперт РА», 2014 г.), показал, что российский консалтинг от стагнации переходит к рецессии. Смягчить последствия кризиса консультантам поможет повышенный спрос на программы сокращения издержек, выход российских компаний на азиатские рынки капитала и расширение сферы ИТ-услуг. Самый емкий сегмент консультаций в 2014 году – ИТ-консалтинг. Суммарная выручка компаний – участниц рэнкинга здесь составила почти 8 млрд рублей (15% от их общего дохода), а ее прирост – рекордные за последние шесть лет 34%. Все эти годы бизнес планомерно вкладывал в автоматизацию процессов управления. Теперь все больше внедренных управленческих систем и продуктов нуждаются в поддержке и доработке. Крупные проекты были реализованы в химической и нефтегазовой промышленности, энергетике и металлургии, финансовом секторе. В связи с активным развитием, инвестиций, а также банковского сектора с государственным участием все более популярным становятся инвестиционный консалтинг, консультационные услуги по управлению активами. Услуги по антикризисному управлению также выходят на первый план. В тройке лидеров, несомненно, остается и налоговый консалтинг. Суммарная выручка участников нынешнего рэнкинга аудиторско-консалтинговых групп (АКГ) достигла по итогам 2014 года 101,6 млрд рублей, а темпы ее роста за год по сопоставимым данным составили 15% [3].

Спрос на консалтинг отражает уровень индустриализации и экономического развития, а также сложность и запутанность проблем по управлению, с которыми сталкиваются частные и государственные секторы. Среди таких факторов важно наличие потребности в эффективности и более высоких стандартах функционирования, так как если нет конкуренции и обстоятельств, требующих повышения эффективности, то и возможностей для получения и разработки задач по консультированию тоже нет. Большие процветающие транснациональные корпорации, имеющие сильное руководство и квалифицированный персонал, регулярно обращаются к консультантам по управлению. Там, где услуги фирмы хорошо себя зарекомендовали, заключается много повторных сделок. В некоторых консалтинговых фирмах объем повторных сделок достигает от 70 до 80%. Многие корпорации имеют своих постоянных консультантов [4, с. 4].

Значительная часть спроса на консалтинг в России создается проектами развития, большинство из которых относится к государственному сектору. Многие из подобных проектов выходят за пределы возможностей местных консультантов в силу их недостаточной квалификации и опыта, и, как следствие, к работе привлекают иностранных специалистов. В результате предприятия отдают предпочтение зарубежным консультирующим фирмам, а именно «Большой четверке» транснациональных консалтингово-аудиторских компаний: Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG. В свою очередь, консультанты западных стран рассматривают Россию как важный рынок своих услуг, часто при этом даже завышая стоимость своих услуг.

Исследования крупнейшими рейтинговыми агентствами различных услуг менеджмент-консалтинга показывают следующее

отношение к консалтингу и уровень спроса на консалтинговые услуги в России [1]: более 20% отмечают именно огромную потребность организаций в управленческом консультировании; 25% определяют роль консалтинга как ресурс для «пожарных ситуаций»; 46% считают, что они могут быть полезными на этапе внедрения и коммерциализации инноваций; 4% – работа с консультантами – пустая трата денег и 2% – Россия не готова к такому типу профессиональных услуг. За последние три года 15% компаний-респондентов систематически обращались к консультантам, 35% – «разовый» характер обращений, 33% респондентов – никогда не работали с менеджмент-консультантами.

Главными отраслями, в которых, по мнению респондентов, необходима помощь менеджмент-консультантов, являются: улучшение процесса ведения бизнеса – 55,9%; стратегическое планирование – 30,7%; информационные системы и технологии – 30,7%.

Согласно результатам, полученным в ходе исследования Агентства по развитию предпринимательства, наибольшим спросом пользуются следующие консалтинговые услуги: привлечение финансовых ресурсов – 42,5%; право – 40%; бухгалтерский учет – 35%; маркетинг – 26,25%; бизнес-планирование – 20% [1]. Наиболее дорогими услугами являются: инвестиционные проекты, маркетинг, оценка бизнеса, право, бухучет.

Социологические исследования авторов («Особенности регионального управления взаимодействием консультационной системы и органов государственной власти: вектор движения», регионы ЦФО, 2014 г.) показали, что основными причинами обращения организаций к специалистам-консультантам, на региональном уровне, являются: финансовые и административные системы; желание найти легальный способ сокращения налоговых выплат (39%), необходимость выбора оптимального решения; управление проектами (31%), проведение независимой экспертной оценки (29%), оптимизация организационно-правовой структуры с целью достижения максимального экономического эффекта от производственной и торговой деятельности собственного предприятия (29%), недостаток собственных ресурсов, опыта внедрения новых программ устойчивого развития организации, бизнеса; IT-разработки (28%), уточнение правильности решений выработанных самостоятельно внутри организации (14%), профессиональная проработка технических шагов бизнес предприятий (13%), кризисная ситуация («пожарное состояние») (12%). Более половины респондентов к наиболее результативным консалтинговым услугам для своего бизнеса отнесли: управление проектами и инвестиционными программами; разработку проектов по методологии корпоративного учета и его последующей автоматизации, в том числе для целей трансфертного ценообразования; стратегическое управление затратами; оптимизацию бизнес-процессов; услуги по предпродажной и предликвидационной подготовке компаний. Вывод – стабилизация роста рынка консультаций в условиях регионального управления. Однако рост наблюдается только по основным направлениям консалтинга: финансовый, налоговый, управленческий. Инерционный сценарий развития экономики, наблюдаемый на фоне не самой лучшей конъюнктуры, просто не способен породить значимый спрос на дорогие виды консалтинга и на новые ИТ-инструменты и технологии. Однако одним из определяющих факторов, стимулировавших консалтинговый рынок в 2014 году, стало замедление роста экономики и предкризисные ожидания участников консалтингового рынка. В такой ситуации бизнес в регионах нуждается в детальном финансовом планировании и объективной информации. Главное – чтобы не ослабевал интерес менеджеров – активных драйверов к планированию и стратегическому мышлению в целях повышения эффективности. Импульс консультационному сектору услуг может придать активизация производственного и инженерного консалтинга, обусловленная модернизацией оборонной промышленности, а также новации в сфере госзакупок.

Таким образом, в условиях российской действительности, представители бизнеса начинают осознавать, что стратегический и антикризисный менеджмент, безупречно точная проработка тактических шагов их предприятий невозможны без грамотной консультации коллеги-профессионала. Время «грубой настройки» бизнеса подходит к концу, и рост эффективности может теперь достигаться только за счет более «тонкой настройки». Бизнес вынужден искать источники эффективности в стратегической работе, создании новых конкурентных преимуществ, более сложной мотивации персонала, новой клиентной ориентации России, чтобы укрепить позиции в совершенствовании общественного, социально-экономического управления, определяемые новой моделью современного государства [6], главная составляющая которой в смене «государственно-центристской модели» – «общественно-центристской», необходимо:

признать реальности глобализации и информационной революции; пройти период воссоздания сильного государства, укрепить вертикаль государственного управления, используя всестороннее привлечение акторов консультационной системы, общественности в управленческий процесс; укрепить позиции консалтинга в рамках совершенствования регламентирования консультационной деятельности на федеральном уровне; обеспечить рост экономики, бизнеса при участии консалтинговых структур как гарантов создания таких правил корпоративистского взаимодействия, когда мощные экономические структуры, олигархические группы вынуждены включаться в процесс взаимоотношений на общих основаниях.

Список литературы

1. Аналитический отчет DISCOVERY RESEARCH GROUP «Рынок консалтинговых услуг в России в 2013 г.» – 2014. – Режим доступа: http://www.drgroup.ru/98-issledovanie-rinka-konsaltingovix-uslug-v-rossii.html.

2. Зимин В. Классификатор консалтинга: система консультационных услуг, понятная клиентам [Электронный ресурс] // Промышленный маркетинг. – № 1, январь-февраль. – 2012. – Режим доступа: http://rudocs.exdat.com/docs/index-500061.html.

3. Российский аудит и консалтинг-2014 г. – 2015. – Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/auditors/2014.

4. Черняховская Т.Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика. – М., 2008. – 533 с.

5. Целютина Т.В. Консультационно-экспертные институты в управлении общественными процессами: Автореф. дис. канд. соц. наук. – Белгород: БелГУ, 2007. – 21 с.

6. Целютина Т.В., Омельченко М.С. Государство как активный заказчик управленческого консультирования в реализации проектной деятельности // Экономика и социум. – 2014 (октябрь-декабрь). – № 4 (13) // отв. ред. А.А. Зарайский. – URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/ Celyutina, Omelchenko M.S. Sovremennye nauki obrazovanie 29.pdf.

7. ICMCI International Congress. Rome, Italy. 17–18 May. 1993. – P. 3.

8. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994. – P. 2.

References

1. Analiticheskij otchet DISCOVERY RESEARCH GROUP «Rynok konsaltingovyh uslug v Rossii v 2013 g.» 2014. Rezhim dostupa: http://www.drgroup.ru/98-issledovanie-rinka-konsaltingovix-uslug-v-rossii.html.

2. Zimin V. Klassifikator konsaltinga: sistema konsultacionnyh uslug, ponjatnaja klientam [Jelektronnyj resurs] // Promyshlennyj marketing. no. 1, janvar-fevral. 2012. Rezhim dostupa: http://rudocs.exdat.com/docs/index-500061.html.

3. Rossijskij audit i konsalting-2014 g. 2015. Rezhim dostupa: http://raexpert.ru/ratings/auditors/2014.

4. Chernjahovskaja T.N. Marketingovaja dejatelnost predprijatija: teorija i praktika. M., 2008. 533 p.

5. Celjutina T.V. Konsultacionno-jekspertnye instituty v upravlenii obshhestvennymi processami: Avtoref. dis. kand. soc. nauk. Belgorod: BelGU, 2007. 21 p.

6. Celjutina T.V., Omelchenko M.S. Gosudarstvo kak aktivnyj zakazchik upravlencheskogo konsultirovanija v realizacii proektnoj dejatelnosti // Jekonomika i socium. 2014 (oktjabr-dekabr). no. 4 (13) // otv. red. A.A. Zarajskij. URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/ Celyutina, Omelchenko M.S. Sovremennye nauki obrazovanie 29.pdf.

7. ICMCI International Congress. Rome, Italy. 17–18 May. 1993. pp. 3.

8. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994. pp. 2.

Рецензенты:

Шаповалова И.С., д.соц.н., профессор, зав. кафедрой социологии и организации работы с молодежью, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород;

Третьякова Л.А., д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления персоналом, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород.