

РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

DEVELOPMENT AND TRENDS OF THE CONSULTING SERVICES MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

D. Evtikhin

Annotation

In the modern world, more and more importance is attached to the possibility of finding new ways to increase profits and reduce costs in the activities of any organization. In this regard, the use of consulting services of various kinds in business becomes urgent, therefore, the study of market trends in this field of activity, carried out in this article, allows us to understand what advantages entrepreneurship structures can obtain by applying the work of consultants, as well as understand what restrictions exist today in the market of consulting services.

Keywords: strategic planning, consulting, accounting, audit, financial management, taxation.

Евтихин Дмитрий Александрович
Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации

Аннотация

В современном мире все большее значение уделяется возможности поиска новых путей роста прибыли и снижения издержек в деятельности любой организации. В данной связи актуальным становится использование в бизнесе консалтинговых услуг различного вида, поэтому изучение тенденций рынка в данной сфере деятельности, проведенное в настоящей статье, позволяет понять, какие преимущества могут получить предпринимательские структуры, применяя труд консультантов, а также понять какие ограничения сегодня существуют на рынке консалтинговых услуг.

Ключевые слова:

Стратегическое планирование, консультирование, бухгалтерский учет, аудит, финансовое управление, налогообложение.

Консалтинговые услуги представляют собой один из самых ранних примеров аутсорсинга в бизнесе. Организации и управленческий персонал довольно давно стали искать внешние рекомендации и поддержку для решения таких важных вопросов, как стратегическое планирование, процедурных вопросов, касающихся бухгалтерского учета и налогообложения. Консалтинг как отрасль экономической науки и сферу практической деятельности можно рассматривать через объективы институциональных теорий (институциональное предпринимательство), экономику транзакционных издержек (проблемы принципала – агента, транзакционные издержки аутсорсингового консалтинга и внедрения) и теории организации, которые изучают профессиональные сервис-фирмы [1].

Академические исследования в области консалтинга и за рубежом, и в России в основном сосредоточены на изучении практики консалтинга, характера выполняемых консалтинговых организаций заданий, ценности, которую они создают для своих клиентов, а также о том, как организованы и управляются консалтинговые фирмы [2–5].

Интерес представляет сущность услуги управленческого консалтинга, которую многие исследователи рассматривают как консультационные услуги, предоставляемые организациям специально обученными и квалифицированными лицами, которые помогают объективно и независимым образом в организации клиента выявлять

проблемы управления, анализировать их и при необходимости, помогать в реализации решений [1, 6].

Предлагаем выделить следующие основные цели консалтинга, расположенные по иерархии:

- ◆ предоставление информации клиенту;
- ◆ решение проблем клиента;
- ◆ постановка диагноза, выводы о том, что может потребовать переопределения проблемы;
- ◆ вынесение рекомендаций на основе диагноза;
- ◆ оказание помощи в реализации рекомендуемых решений;
- ◆ формирование консенсуса и обязательств относительно корректирующих действий;
- ◆ содействие обучению клиентов, а также обучение клиентов тому, как решить аналогичные проблемы в будущем;
- ◆ постоянная оптимизация организационной эффективности.

Таким образом, консалтинговые услуги придают ценность организациям, предоставляя им уникальный опыт, в отношении реакции на изменения окружающей среды [7]. Сочетание недостатка диагностической экспертизы с отсутствием инноваций и быстроты реагирования у организаций – клиентов предоставляет богатую возможность консалтинговым компаниям повысить ценность своих клиентов за счет решения их проблем.

Кроме того, можно выделить следующие признаки консалтинговых услуг, связанные с деятельностью консультантов, которые:

- 1) являются внешними по отношению к организации–клиенту;
- 2) наняты на временной основе;
- 3) ценятся за их специализированный опыт и знания, которые не так легко доступны организации–клиенту;
- 4) предоставляют рекомендации по улучшению работы организации и обучению клиента решению аналогичных проблем в будущем.

По нашему мнению, сегодня важно изучать тенденции развития рынка консалтинговых услуг, что позволит более тщательно исследовать все особенности данной сферы деятельности, выявить ограничения и определить наиболее приоритетные перспективы. Согласно исследованиям, проводимым рейтингового агентства Эксперт РА, в Российской Федерации рынок консалтинговых услуг развивается достаточно динамично, в тоже время темпы роста прибыли по разным направлениям консалтинга различается (рис. 1).

Данные, представленные на рисунке демонстрируют, что наиболее результативной в 2016 г. является консалтинг в сфере производства товаров и услуг, темп роста которого в среднем по компаниям составляет 12%. На втором месте располагается ИТ–консалтинг, темп роста организаций в котором достигает 6,8%, чуть отстает от данного показателя консалтинг в сфере финансового управления и оценки, темп роста в котором составляет 6%, остальные сегменты консалтингового рынка функционируют недостаточно эффективно: в налоговом и юридическом консалтинге рост доходов составил всего 2%, а консалтинге, специализирующемся на стратегическом планировании и маркетинге произошло снижение показателя на 2,9%. Следует отметить, что подобные тенденции не всегда связаны с количественным присутствием компаний на рынке.

Рассмотрим структуру рынка консалтинговых услуг, которая представлена на рис. 2.

Анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что большая часть рынка занимают организации по предоставлению услуг в сфере информационных технологий – 58,5%, далее следует финансовое управление – 17,5%, на третьем месте – налоговый и юридический консалтинг с долей рынка 12%. Это можно связать с тем, что эта рыночная ниша уже занята, в то время как расширение и динамичное развитие консалтинга в сфере производства товаров и услуг связано с реализацией политики импортозамещения, которая подразумевает необходимость вместе с наращиванием мощностей и сменой сырья изменять и технологические процессы.

Необходимо подчеркнуть, что суммарный годовой доход следует определять и количеством заказов и их стоимостью, а профессиональные консультации в сфере финансов или информационных технологий стоят дорого, особенно для крупных организаций, которые предпочитают оптимизировать целый комплекс бизнес– процессов, что позволяет экономить довольно большой объем ресурсов. В данной связи интерес представляет анализ функционирования консалтинговых компаний по узким направлениям (рис.3).

Как мы видим, среди десяти крупнейших компаний больше всего компаний, осуществляющих деятельность в сфере информационных технологий. В тоже время интерес к направлениям консультационных услуг можно назвать неравномерным: в различные периоды развития макроэкономической конъюнктуры и собственного функционирования бизнесу необходимо получать экспертные мнения то в одной области, то в другой. В результате консалтинговые организации предпочитают оказывать комплексные услуги, поэтому деление по сферам деятельности тут весьма условно. Например, большинство крупнейших организаций могут занимать лидирующие позиции сразу в нескольких рейтингах: "Интерком", "КСК групп", "РСМ– Русь" и многие другие [9].

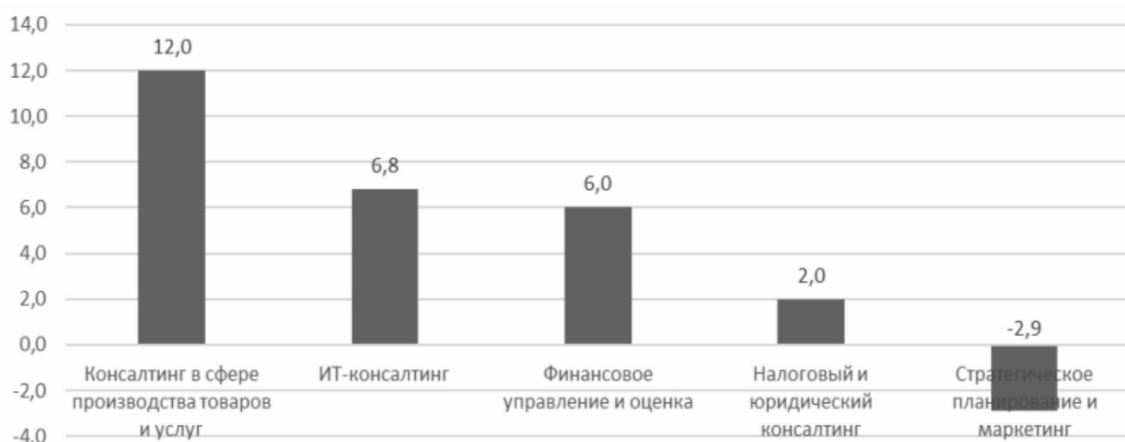


Рисунок 1. Темпы роста доходов консалтингового бизнеса по направлениям, % [8].

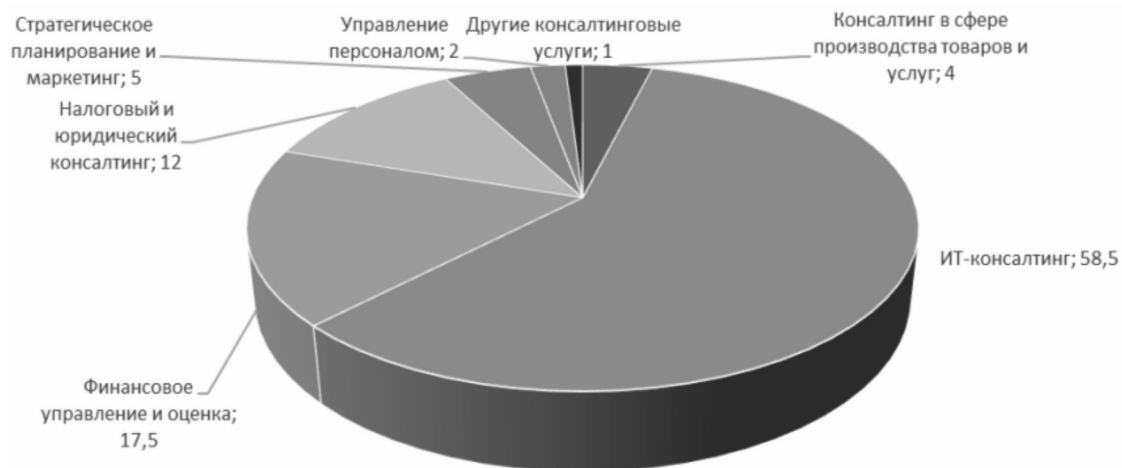


Рисунок 2. Структура российского рынка консалтинговых услуг в 2016 г., % [8].

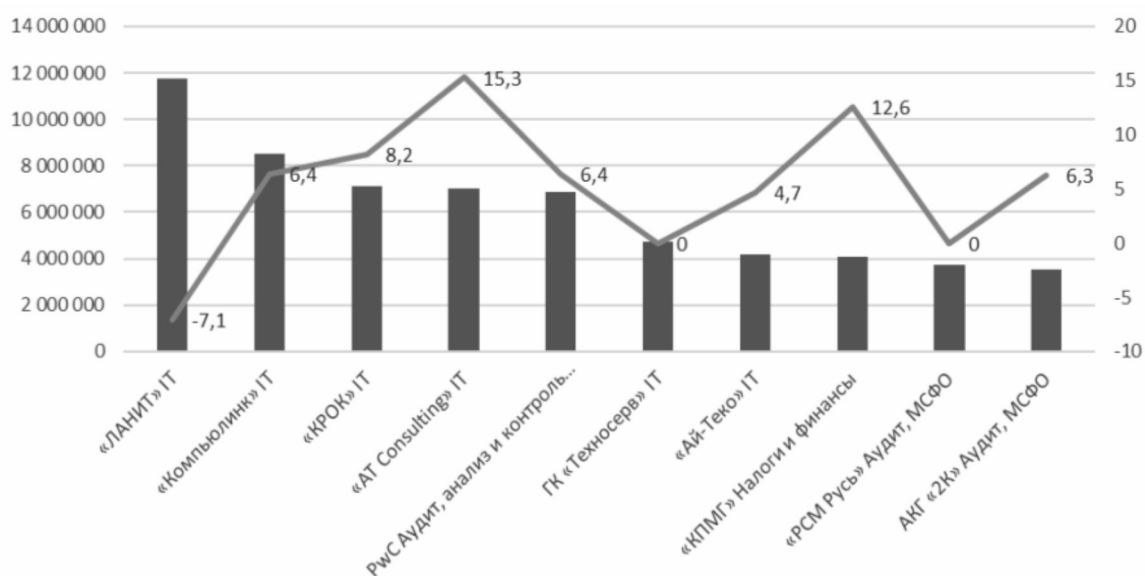


Рисунок 3. Десять крупнейших компаний российского рынка консалтинговых услуг [8].

Из-за целого ряда причин рынок консалтинговых услуг сегодня не получает достаточного внимания ученых и практиков. Это связано с тем, что: во-первых, он сильно фрагментирован рядом консалтинговых фирм, начиная от крупных глобальных консалтинговых фирм и заканчивая большим количеством индивидуальных / независимых консультантов. Во-вторых, отрасль не регулируется нормативно-законодательными рамками, в отличие от других профессиональных сервисных сфер, таких как бухгалтерский учет и право. Кроме того, мало внимания уделяется созданию профессиональных органов, таких как ассоциации консультантов [10]. В-третьих, помимо различий в размерах и масштабах, существует большое разнообразие в позиционировании и дифференциации различных консалтинговых фирм. Есть

фирмы, которые сосредотачиваются на множестве проблем на одном и том же рынке, например, на стратегическом консалтинге, также есть компании, которые ориентируются на конкретную область, например информационные технологии. Наконец, отсутствие обширных исследований в области консалтинга может быть связано с характером услуг, которые они предлагают, – услугами, которые трудно изучить, измерить и количественно оценить.

Как уже было сказано выше, участники российского рынка консалтинговых услуг сталкиваются сегодня с некоторыми проблемами: высокая конкуренция, повышение требований компаний-клиентов [6]. Ранее, когда рынок был на этапе становления, основным преимуществом консалтинговых организаций было предоставление

квалифицированными сотрудниками разнообразного опыта и знаний, которые могли предоставить объективную внешнюю оценку проблем клиента и путей их решения. В настоящее время ценностное предложение консалтинговой компании должно трансформироваться от предоставления конкретными профессионалами решения проблем клиентов до предоставления клиентам доступа к базе знаний консалтинговой фирмы, так как клиенты и консалтинговые фирмы должны иметь доступ к одним и тем же информационным ресурсам.

Сдвиг ценностного предложения означает, что консалтинговые компании должны подчеркивать силу своих коллективных знаний, приобретенных на основе:

- ◆ опыта решения множества проблем разнообразного характера;
- ◆ обобщения этого опыта для создания новых знаний и способности компании кодифицировать и распространять эти знания;
- ◆ обеспечения доступности новых знаний для консультантов и клиентов.

То есть, сегодня наиболее успешной будет консалтинговая организация, основанная на эффективности, больших объемах кодифицированных знаний, на инновационных и опытных командах высококвалифицированных специалистов. При этом профессиональные консалтинговые компании должны обладать следующими характеристиками: интенсивностью знаний, низкой капиталоемкостью и профессиональной рабочей силой. Интенсивность знаний относится к сложному объему знаний, встроенных в отдельных людей (а не в оборудование, продукты или процедуры организации), которые составляют основу добавленной стоимости организации. Низкая капиталоемкость указывает на то, что продукция компании не зависит от материальных активов,

таких как запасы, производственные и сбытовые объекты или даже от значительного интеллектуального капитала, что подразумевает высокую мобильность рабочей силы. Профессиональная рабочая сила относится к идентификации сотрудников с конкретной "профессией" – той, которая характеризуется конкретной базой знаний, контролем, идеологией работы в компании и необходимостью поддержания качества предоставляемых консультационных услуг.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что российский рынок консалтинговых услуг функционирует довольно стабильно, но можно выделить следующие тенденции, требующие особого внимания со стороны консалтинговых компаний:

1. Конкуренция и дифференциация: по мере усиления конкуренции с вхождением крупных игроков на рынок существует значительная потребность в определении уникальной идентичности консалтинговых фирм и отличия от остальных.

2. Организационный дизайн консалтинговой компании: традиционная форма организации профессионального партнерства находится под угрозой из-за растущей глобализацией консалтинговых фирм, а также их клиентов. Это вынуждает консалтинговые фирмы осознанно принимать новые организационные формы, которые наилучшим образом соответствуют их контексту и идентичности.

3. Внутренняя организация потоков знаний для обслуживания потребностей клиентов. Высокая интенсивность знаний компаний-консультантов должна гарантировать, что компании активно управляют потоками своих знаний внутри организации, в особенности неявными организационными знаниями. Эффективное использование организационных знаний имеет важное значение для создания и поддержания баланса между эксплуатацией существующих знаний и созданием новых.

ЛИТЕРАТУРА

1. FEACO, the European Federation of Management Consultancies Associations <http://www.feaco.org/media-room>.
2. Mukherji S., Ramachandran J. Outsourcing: practice in search of a theory // IIMB Management Review, 19 (2) (2007), pp. 103–110
3. Haverila M., Bateman E.R., Naumann E.R. The drivers of customer satisfaction in strategic consulting engagements: a global study // Management Decision. 2011. 49 (8). pp. 1354–1370.
4. Кизилов А.Н., Богатая И.Н. Анализ состояния и направления развития рынка аудиторско-консалтинговых услуг в России // Международный бухгалтерский учет. 2015. №6 (348) С.37–51.
5. Луговая А.В., Чукина Л.В., Шевченко С.Г. Рынок консалтинговых услуг глазами клиентов и консультантов // Российское предпринимательство. 2014. №24 (270) С.158–170.
6. Братухина Е.А., Кожевникова С.А. Определение конкурентного положения организации на рынке консалтинговых услуг // Концепт. 2014. – №10. – С.6–10.
7. Смарагдов И.А., Сидорейко В.Н. Конкурентные структуры крупнейших субъектов рынка аудиторско-консалтинговых услуг // Концепт. 2016. №4 С.15–22.
8. Братухина Е.А., Кожевникова С.А. Определение конкурентного положения организации на рынке консалтинговых услуг // Концепт. 2014. – №10. – С.6–10.
9. Кизилов А.Н., Богатая И.Н. Анализ состояния и направления развития рынка аудиторско-консалтинговых услуг в России // Международный бухгалтерский учет. 2015. №6 (348) С.37–51.
10. Кутер М.И., Антонова Н.А. Концепция процедуры дью-дилідженс как современной аудиторско-консалтинговой услуги // Учет. Анализ. Аудит. 2016. №6 С.51–65.