

Тенденция развития консалтинга в современном обществе

Научный руководитель – Барков Сергей Александрович

Жигин Павел Алексеевич

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Социологический факультет, Кафедра экономической социологии и маркетинга, Москва, Россия

E-mail: zhigin-pavel2007@yandex.ru

Сеть консалтинговых агентств представляет собой паутину, состоящую из высококвалифицированных консультантов, бывших консультантов и их клиентов, которые являются высшим руководством компаний. Большие корпорации находятся в постоянном поиске новых идей и стратегий, которые касаются операционной работы бизнеса: увеличение продаж, снижение издержек, реструктуризация и т.д. Когда фирма сталкивается с рисками, которые она может понести с принятием того или иного решения, чаще всего она полагается на совет консультанта.

Под консалтингом понимается предпринимательская деятельность, выполняемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг [2].

Рост индустрии консалтинга полностью зависит от роста больших компаний, их клиентов. С ростом в определенной индустрии возрастает конкуренция и появляется насущная необходимость в новых стратегиях. Одной из проблем в поиске этих стратегий является необходимость в свежем видении проблемы. Компании очень часто прибегают к услугам агентства, с которым они уже работали, так как консультанты уже знакомы со структурой и проблемами данной компании. Иногда компании желают решить сразу несколько вопросов. Также они могут прибегать к услугам одного и того же консультанта из года в год, например, перед публикацией годовой отчетности или ежегодным изменением бюджетной стратегии. Т.е. консультанты будут нужны и в будущем.

В настоящее время очень востребованы консультанты в сфере информационных технологий, виртуальной защиты и виртуального бизнеса, медицине. Эти индустрии экономики нуждаются в соответствующем типе консультантов, которые должны иметь определенное образование. Понятие общий консультант становится все менее актуальным. Устаревшая модель консалтинга, в которой клиент нанимает умного человека для решения проблемы, сменяется новой моделью, в которой специализация является ключевым моментом.

Так, ежегодный рэнкинг крупнейших консалтинговых групп в 2018 году выявил уверенный рост суммарных доходов его участников. 66% или 51,3 млрд рублей принесло предоставление услуг IT-консалтинга [5].

Не все компании в состоянии нанять консультанта из знаменитых консалтинговых фирм. Возрастает количество консультантов-фрилансеров. Чаще всего это бывшие сотрудники известных агентств. Этот тип сотрудничества выгоден для обеих сторон: консультант получает полную плату за свои услуги, не платя процент агентству, а фирмы рады платить существенно более низкую цену за качественные услуги консалтинга [1].

Управленческое консультирование за всю историю своего существования повлияло на видение бизнеса, а также изменило процесс управления и принятия решения в организациях. Однако сейчас эта отрасль переживает не лучшие времена. Проблема заключается в том, что у менеджмента нет времени получать новые знания. Поэтому проще нанять того, кто уже ими обладает нужными. Управленческое консультирование было и остается индустрией, которая зарабатывает изучением макроэкономических, технологических и

социальных изменений и затем использует их для создания новых теорий для менеджмента. Согласно исследованиям, проведенным в Америке, 82 % опрошенных клиентов не собираются урезать количество денег, которые они тратят на помощь извне, и примерно 42% утверждают, что хотят привлечь еще больше консультантов, а 5% увеличат расходы на них больше чем на 50%. Большая часть компаний нуждается в помощи по оцифровке бизнеса, и консалтинговыми агентствами, преуспевающими в этой области, являются IBM, Deloitte и Accenture. В то же время организации тратят меньше денег на стратегический консалтинг. Управленческое консультирование все еще остается огромным бизнесом, так как получение и применение новых знаний является решением каждой проблемы бизнеса.

Основываясь на текущей ситуации в экономике важными аспектами для успеха в данной индустрии являются, во-первых, знания и управление ими. Индустрия основана на опыте и умственных способностях консультантов. Во-вторых, инновации, включающиеся в себя непрерывный мониторинг экономической ситуации. В-третьих, репутация и качество. Индустрия консалтинга полностью зависит от восприятия клиентами их работы и создания собственной репутации. И наконец, взаимодействие и альянсы. Создание нужных связей и альянсов жизненно необходимо молодым небольшим фирмам, отчасти для рекламы собственных услуг, а также для увеличения диапазона оказываемых услуг через взаимодействие с другими фирмами.

Проведенное исследование показало, что сфера управленческого консалтинга очень важна как для бизнеса и предпринимательства, так и для экономики в целом. Консультанты помогают решать проблемы, предлагать новые оригинальные решения и помогать в управлении организациями различных масштабов. С появлением новых молодых фирм изменилось лицо бизнеса, конкурентная борьба стала более острой, и появилась необходимость в новых стратегиях и новых типах консультантов. Гигантские консалтинговые агентства, такие как McKinsey, Bain, BCG, Accenture стали терять былое влияние, но тем не менее все еще пытаются удержать своих старых клиентов, которые ждут от них новых идей. На смену старой модели этой сферы, которая базировалась на стратегическом консультировании, пришла новая модель, в которой клиенты нуждаются в специализированных консультантах, таких как консультант по информационным технологиям или по интернет-маркетингу. Управленческий консалтинг имеет перспективное будущее, так как фирмы всегда будут нуждаться в сторонней профессиональной помощи, но будет происходить постоянное изменение его структуры.

Источники и литература

- 1) Жуков В.А. Современные тенденции развития рынка консалтинговых услуг // Вестник университета. 2017. №11. С.91-99.
- 2) Масленникова А.Ю. Развитие управленческого консалтинга как вида предпринимательской деятельности в России (на примере УРФО) // Вестник ОГУ. 2008. №6. С.75-81.
- 3) Шариф А. Организации по оказанию профессиональных услуг и роль консалтинга в современной экономике. Ауэрбах Паббликейшнс. Лондон, 2002.
- 4) Джонс Н. Каково будущее управленческого консалтинга?: <http://www.consultingfact.com>
- 5) www.rg.ru (Российская газета)