

Н.В. Юргель

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, yurgel.nataliya@mail.ru

Важнейшим условием эффективного функционирования рыночной экономики является формирование адекватной ей инфраструктуры. Существенной составляющей рыночной инфраструктуры является консалтинговая деятельность. Использование консалтинговых услуг становится важным фактором повышения эффективности производства и усиления позиций в конкурентной борьбе для реального сектора экономики.

В общепринятом понимании консалтинговая фирма это особая профессиональная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают заказчику выявить проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению и содействуют при необходимости их выполнению.

Спектр услуг консультантов может охватывать следующие области:

– консультирование по управлению предполагает оказание помощи при формировании и регистрации фирм, организации работы офиса, обработке данных, в системах административного контроля и т.д.;

– консультирование по финансовому управлению представляет финансовый анализ предприятия, рекомендации по выбору способа финансирования, составления программы привлечения инвестиций, разработку схем восстановления платежеспособности и управления финансовыми потоками предприятия, налогами, бухгалтерским учетом, кредитом, страхованием, оценкой стоимости предприятия или имущества, подготовкой бизнес–плана;

– консультирование по управлению кадрами направлено на выработку решения по вопросам подбора сотрудников, контроля кадрового состава, системы оплаты труда;

– консультирование в области информационных технологий помогает в разработке и использовании компьютерных программ, создании базы данных, компьютерных сетей, для защиты информационных систем и данных;

– консультирование в области организации производства решает вопросы производственного цикла, одним из новых направлений в области организации стал реинжиниринг – фундаментальное переосмысление и радикальная перестройка бизнеса в целях улучшения важных показателей деятельности организации;

– маркетинговое консультирование имеет целью достижение предприятием его рыночных целей через построение адекватного взаимодействия предприятия с рынком;

– менеджмент–консалтинг направлен на оказание помощи в решении проблем, связанных с текущим и перспективным развитием объекта консультирования;

– инвестиционное обслуживание – деятельность по размещению ценных бумаг, организации их эмиссии, консультированию в области оценки эффективности инвестиционных проектов, общего и финансового управления;

– представление информационных услуг предполагает распространение деловой информации, содействие формированию информационного пространства бизнеса;

– услуги в области образования (тренинг), в ходе которых тренер по менеджменту не вырабатывает управленческие решения, а передает менеджерам знания о том, как надо их принимать, или предоставляет им общую информацию по соответствующей проблематике [1].

Формирование отрасли консультационных услуг в нашей стране стимулировалось началом рыночных преобразований в экономике. Основными факторами, влияющими на спрос на консалтинговые услуги в трансформационной экономике, является растущая сложность и неопределенность бизнеса. Руководители предприятий сталкиваются с разного рода проблемами в процессе своей

деятельности, с которыми не всегда могут справиться без помощи извне. Рассмотрим основные причины спроса на консультационные услуги:

- необходимость помощи в перестройке в связи с изменением формы собственности, расширением либо переориентацией деятельности;
- обращение в консалтинговую компанию для закрепления лидерских позиций или создание имиджа на рынке труда в глазах потенциальных партнеров, постоянных и будущих клиентов;
- когда предприятие/фирма находится в критическом положении и из-за отсутствия внутренних ресурсов или опытного руководства не может выбраться собственными силами.

На сегодняшний день можно выделить 3 основных типа консалтинговых фирм:

- 1) Большие диверсифицированные организации, такие как Accenture и IBM Global Services, предлагающие ряд услуг, включающие в себя консалтинг в сфере информационных технологий вдобавок к обычной управленческой консалтинговой практике;
- 2) Крупные специалисты в области управленческого и стратегического консультирования, предлагающие только управленческое консультирование и не специализирующиеся на какой-либо определенной отрасли, например, компания McKinsey & Company/
- 3) Маленькие фирмы, специализирующиеся на консалтинге в определенных отраслях и/или технологиях [2].

Согласно данным бизнес портала Беларуси в настоящее время на отечественном рынке консалтинговых услуг работает более 50 фирм. Из них почти 50% находятся в Минске и в основном относятся к фирмам специализирующимся на консалтинге в определенных отраслях и/или технологиях.

По мнению большинства экспертов, основными сдерживающими факторами развития рынка бизнес услуг в Беларуси являются высокая цена и низкое качество услуг, а также недостаток средств у субъектов хозяйствования и слабая их информированность о рынке консалтинга.

Вместе с тем как показывает мировая практика, лица, занимающиеся консалтингом, могут оказывать огромное влияние на конкретный бизнес, на отрасли, даже на развитие государства. Так, одна из причин успешного развития Японии в послевоенные годы – удачное использование консалтинговых услуг американских специалистов по статистике Деминга, Джурана и Фейгенбаума. Уровень консалтинга в стране – индикатор реальной эффективности бизнеса.

В экономической литературе, посвященной данной тематике выделяют догоняющий и развивающий консалтинг. Догоняющий консалтинг позволяет распространять опыт и повышать эффективность компаний. Однако у него есть и один существенный минус – он не позволяет создавать существенное конкурентное преимущество, а фактически выравнивает уровень конкурентоспособности на рынке. Наиболее перспективным для Беларуси является развивающий консалтинг, который позволяет не только проводить консультирование предприятий, но и побуждает к взаимодействию обе стороны при поиске решений. Развивающий консалтинг могут применять как вновь созданные компании, так и компании, которые давно работают на рынке.

Список использованных источников:

1. Сивенков, О.В. Оценка и перспективы развития сферы бизнес услуг в Беларуси / О.В. Сивенков // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – № 6. – С. 58–66.
2. Шеметев, А.А. Взаимосвязь человеческого капитала и интеллектуального капитала в управленческом консалтинге // Современные научные исследования и инновации, 2014. – № 7 [Электронный ресурс]: <http://web.snauka.ru/issues/2014/07/36385> (дата обращения: 10.05.2015).