

Каширцева Анна Юрьевна

Плахотникова Мария Александровна

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РОССИЙСКОГО КОНСАЛТИНГОВОГО РЫНКА**

DOI 10.31483/r-99437

***Аннотация:** современные консалтинговые процессы на любом уровне достаточно сложны и требуют постоянного мониторинга и совершенствования для поддержания их эффективности. Именно поэтому интерес к изучению консалтингового рынка в качестве отдельного объекта управленческой деятельности постоянно растет. Целью исследования является выявление проблем развития консалтингового рынка, характерных для российской практики, и нахождение оптимальных путей их устранения. Методология исследования включает общенаучные методы, такие как компаративный анализ источников, системный анализ и синтез фактов, индукция и аналогия. Результатом исследования является перечень проблемных областей развития консалтингового рынка и актуальные пути его совершенствования.*

***Ключевые слова:** консалтинг, консалтинговый рынок, эффективность, управление развитием рынка.*

***Abstract:** modern consulting processes at any level are quite complex and require constant monitoring and improvement to maintain their effectiveness. That is why the interest in studying the consulting market as a separate object of management activity is constantly growing. The purpose of the study is to identify the problems of the development of the consulting market that are characteristic of Russian practice and to find optimal ways to eliminate them. The research methodology includes general scientific methods such as comparative analysis of sources, system analysis and synthesis of facts, induction and analogy. The result of the research is a list of problematic areas of the consulting market development and current ways to improve it.*

***Keywords:** consulting, consulting market, efficiency, market development management.*

Анализ этапов становления российского консалтингового рынка показывает, что его формирование происходило несколько хаотично и бессистемно [2, с. 38]. Как правило, первые консалтинговые компании использовали неадаптированные зарубежные идеи, и, хотя отечественные авторы все больше посвящают свои труды управленческому консультированию, стройной научной концепции и универсальных методических приемов, позволяющих эффективно осуществлять консалтинг, учитывая российскую специфику, до сих пор нет [3; 5; 15].

Таким образом, на сегодняшний день российский консалтинговый рынок, несмотря на определенные сдерживающие факторы, развивается достаточно активно, что дает возможность крупным российским консалтинговым компаниям занимать первые места в различных международных рейтингах [23].

Выделим основные проблемы, сдерживающие активное развитие российского консалтингового рынка.

Во-первых, не разработана общая концепция развития российского консалтинга.

Во-вторых, сильно ощущается нехватка квалифицированных кадров.

В-третьих, на сегодняшний день поддержка со стороны государства не достаточная, а также отсутствует законодательство, напрямую регулирующее консалтинговую деятельность.

Важным аспектом развития консалтингового бизнеса является влияние на него экономических кризисов. В 2002 году консалтинговая сфера в первый раз за несколько десятилетий столкнулась с падением темпов роста, следующий заметный спад активности отмечен в период с 2009 по 2011 год, из-за влияния мирового финансового кризиса [14, с. 95]. Что касается российского консалтингового бизнеса, то 2014–2015 гг. были достаточно тяжелыми для практически всех направлений российского рынка консалтинговых услуг. В результате указанного экономического кризиса данные различных рейтинговых оценок показали замедление в 2015 г. роста доходов ведущих российских консалтинговых компаний.

Пятьдесят ведущих российских компаний, функционирующих на консалтинговом рынке, испытали совокупное снижение доходов в 2019 году на 0,5%. На фоне повышения уровня инфляции и продолжающейся девальвации рубля – это серьезное падение [9, с. 258]. По данным экспертного агентства RAEX, суммарная выручка 150 консалтинговых фирм РФ в 2019 г. достигла 126 млрд. рублей, и это на 7% больше, чем в 2018 году (рост 2017 году – 9%, в 2016 году – 1%), однако, в долларовом эквиваленте их совокупные доходы уменьшились на 33%. При этом в 2019 году рост составил только 5%, а в 2020 достиг рекордного показателя в 10% (рис. 1) [8; 16].

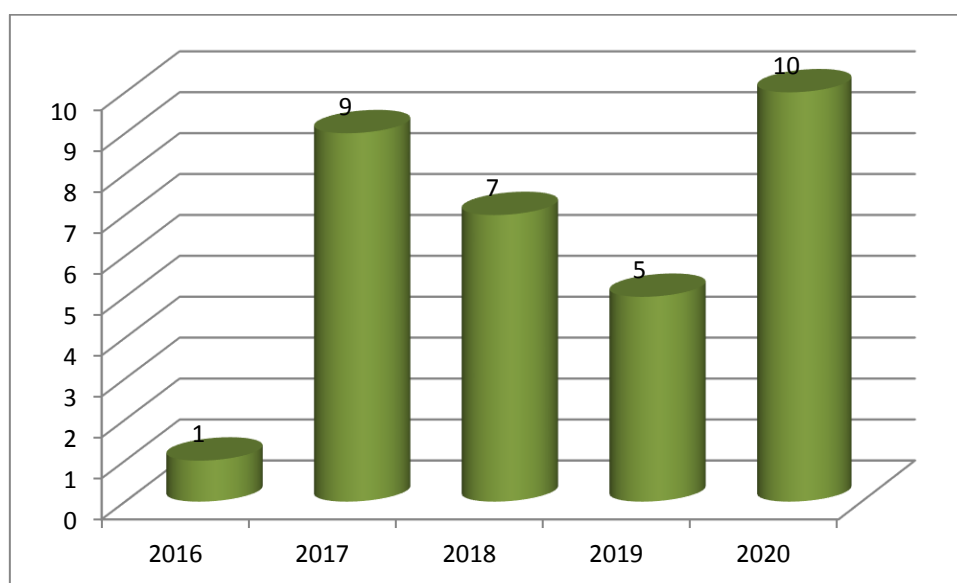


Рис. 1. Темп прироста доходов российских консалтинговых компаний в период 2016–2020 гг., %

Как показывают данные экспертного агентства RAEX, совокупный объем выручки ведущих консалтинговых групп и компаний РФ, которые были выбраны для участия в девятнадцатом рэнкинге, достиг по итогам 2020 г. 97,1 млрд. рублей, что означает годовой рост по сопоставимым данным на 10% [16]. Как уже указывалось выше, это рекордный рост для XXI века. Это значение темпа прироста впервые с 2017 года перекрывает показатель инфляции, который, согласно данным Росстата, составляет на конец 2020 года 2,5% [9, с. 478]. Поэтому можно сделать вывод, что в 2020 году консалтинговый бизнес в РФ поднялся из «отрицательной зоны». При этом можно отметить еще одну тенденцию в сфере российского консалтинга, которая заключается в том, что общее

число специалистов-консультантов, которые стали участниками рэнкинга за период с 2019 по 2020 гг. также увеличилось на 6% (до 22709 человек) [4; 16]. Это показывает повышение производительности труда в данной сфере услуг, так как темп роста доходов превышает темп роста численности исполнителей.

Таким образом, на сегодняшний день консалтинговая сфера переживает подъем. Это касается не только лидеров рынка. Из 170 компаний, участвующих в данном списке, 120 завершили 2020 год с ростом доходов. При этом благоприятная динамика, которая отразилась в совокупных результатах рэнкинга, характерна и для отдельных сегментов консалтинговых услуг.

Кроме того, положительным явлением является наличие в настоящее время в России профессиональных консультационных объединений, например Ассоциация компаний консультантов в области связей с общественностью (АКОС) [1].

Российский рынок консалтинговых услуг можно охарактеризовать, выделив пять основных групп компаний: 1) фирмы «большой четверки»; 2) консалтингово-аудиторские фирмы; 3) ведущие российские фирмы; 4) «элитные» международные консалтинговые компании; 5. средние и малые специализированные консалтинговые компании [13, с. 46].

При этом иностранные консалтинговые компании, которые присутствуют на российском рынке, в основном конкурируют между собой. Их профессиональной сферой остаются российские отделения крупнейших транснациональных компаний, ведущие российские предприятия и холдинги, которые осуществляют деятельность на мировых рынках [17, с. 183].

Как уже отмечалось, на сегодняшний день структура российского консалтингового рынка все больше приближается к западной (США, ЕС), где доминирующими видами услуг выступают стратегический, финансовый и ИТ-консалтинг. Наиболее высоким спросом пользуются на российском рынке услуги ИТ-консалтинга. Особенно такие отрасли как финансовый сектор, телекоммуникационная, цветная и черная металлургия, а также предприятия химии и нефтехимии [18, с. 16]. Кроме того, также востребованы консалтинговые услуги в области финансового управления, связанные со стратегическим планированием,

бюджетированием и управленческим учетом. Однако в таких отраслях, как АПК, транспорт, строительство, угольная промышленность, спрос на услуги бизнес-консалтинга очень низкий [18, с. 17].

Особенность российского консалтинга в том, что предприятия малого и среднего бизнеса практически, а также большинство предприятий госсектора не пользуются услугами консультантов. Такая ситуация складывается из-за нехватки финансов и не понимания важности профессиональных знаний в области стратегического планирования, финансов и информационных технологий у некоторых руководителей. Но, несмотря на это, некоторые аналитики предполагают рост в России потребности в профессиональных консультантах, которые способны предложить реальные механизмы роста эффективности управления бизнесом [7, с. 100].

Рассмотрим рейтинг крупнейших консалтинговых компаний в России (табл. 1) [8; 16].

Как видно из таблицы 1, консалтинговая сфера активно развивается, большинство предприятий показывают рост выручки, а также рост штата сотрудников, что говорит о расширении деятельности. Кроме того, компании меняют свое место в рейтинге, это показывает острую конкурентную борьбу, что способствует повышению качества услуг в отрасли.

Таблица 1

Рейтинг крупнейших консалтинговых компаний в России на 2020 г.

Место по итогам 2020 года	Место по итогам 2019 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинга за 2020 год (тыс. рублей)	Темпы роста выручки за год (%)	Средняя численность специалистов-консультантов за 2020 год	Изменение числа специалистов-консультантов за год (чел.)	Число компаний в группе
1	1	ЛАНИТ	Москва	17076519	26,8	1939	238	13
2	-	ЕУ	Москва	9773760	н.д.	3229	170	7
3	2	PwC	Москва	8656918	15,7	993	-48	7
4	6	КПМГ	Москва	6021408	26,0	1094	100	4

5	5	Группа Техносерв	Москва	5813761	15,8	502	6	5
6	3	КРОК	Москва	5425307	-25,8	1540	-114	2
7	7	Ай-Теко	Москва	4211220	6,8	440	5	7
8	8	Группа Борлас	Москва	4121615	8,1	247	-4	5
9	10	БДО Юни-кон	Москва	3429815	1,7	1007	86	6
10	-	Аплана	Москва	2609000	16,3	458	38	9

Учитывая все вышеизложенное, выделим тенденции, способствующие развитию российского консалтингового рынка:

1) структурные преобразования российской экономики в целом, т.е. уменьшение доли производственных отраслей в экономике РФ и увеличение доли торговли и услуг;

2) процессы глобализации, в т.ч. выход на рынок СНГ отечественных консалтинговых компаний. Примером может служить лидер российского консалтингового рынка ГК «Ланит» [4].

Таким образом, можно сделать определенные выводы о состоянии консалтингового рынка России. Характерной особенностью современного российского консалтингового рынка является его расширение в сторону охвата все больших сфер национальной экономики.

На сегодняшний день консалтинговые услуги занимают значительное место в мировой экономике, что подтверждается деятельностью крупных консалтинговых компаний в рамках глобального рынка. Российский консалтинг также имеет тенденцию к развитию и поэтому растет потребность в систематизации консалтинговых услуг и их интеграции в экономику России в целом. В данном процессе важную роль играет классификация консалтинговых услуг и их структура относительно отраслей российской экономики.

Исторически сложилось, что авторы, формирующие теоретическую базу консалтинга, выделяют две крупные классификационные группы:

- 1) попредметная классификация;
- 2) методологическая классификация [12, с. 1019].

Первая классификационная группа выделена с точки зрения предмета консультирования, вторая, соответственно, – метода.

В экономической практике консалтинговых компаний более распространена попредметная классификация, поскольку она является более наглядной и понятной потребителю консалтинговых услуг. Рассмотрим ее более подробно. С точки зрения попредметной классификации выделяют консалтинговые услуги, направленные на ту область менеджмента, в которой они применяются. Таким образом, выделяют услуги в области общего менеджмента, финансового менеджмента, производственного (операционного) менеджмента, информационного менеджмента и т.п. [6, с. 674]. При этом в мировой практике сложились следующие группы услуг: управленческий консалтинг; стратегический консалтинг; операционный консалтинг; финансовое консультирование; кадровый консалтинг (HR-Консалтинг); технологический консалтинг (ИТ-консалтинг) [10, с. 1024].

Однако, предложение консалтинговых услуг не ограничивается только данным перечнем, поскольку многие крупные консалтинговые компании оказывают комплексные услуги, охватывающие большое количество отраслей народного хозяйства и функциональных зон (рис. 2).

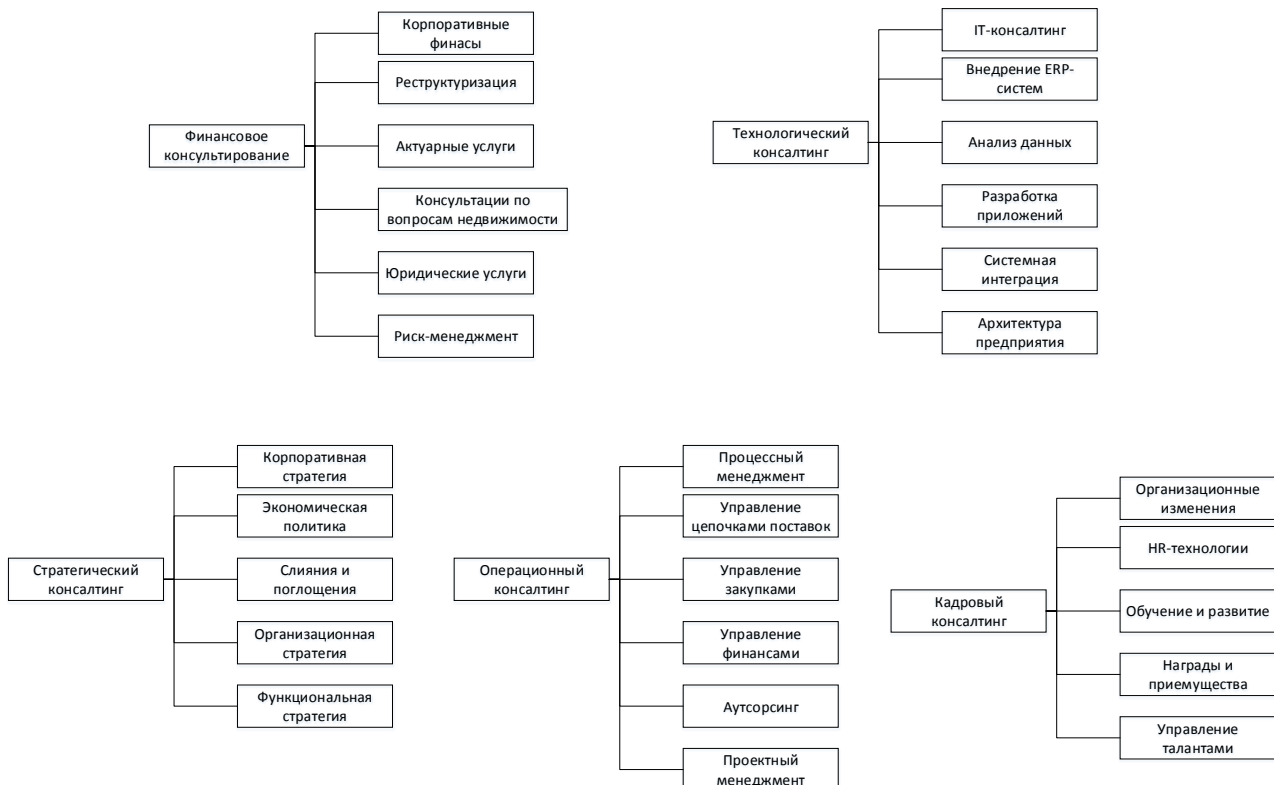


Рис. 2. Сегменты рынка консалтинговых услуг

Рассмотренные на рисунке 2 сегменты консалтингового рынка, в основном характерны для мирового рынка, однако российский рынок консалтинговых услуг по своей структуре стремительно приближается к глобальной. При этом большинство консультантов функционируют в крупных и средних консалтинговых компаниях, которые составляют не более 15% от их общего числа, в то время как основная часть активных консультантов являются индивидуальными предпринимателями [11, с. 1052].

Необходимо отметить, что сессия стратегического планирования представляет собой, в первую очередь, собрание, целью которого является рождение идей и формулировка основных проблем. Поэтому детализация идей или шлифовка формулировок здесь нецелесообразна, поскольку это уже работа консультанта. После проведения сессии он формирует итоговый отчет, где систематизирует, обобщает полученную информацию, представляя ее в наглядном для осмысления и анализа формате. После того как отчет подготовлен, стратегическая группа снова собирается для его рассмотрения. Цель нового собрания, либо одобрить отчет, либо отправить на доработку. Если отчет одобрен, то процессный консультационный проект формально завершен. Руководство компании может привлечь консультанта к исполнению принятых решений, но это не обязательно.

Необходимо отметить, что успешное применение методологии процессного консалтинга требует исполнения следующих условий:

- 1) между заказчиком и консультантом должны быть установлены эффективные доверительные отношения;
- 2) руководитель организации-заказчика должен быть полностью уверен в целесообразности проекта и суметь убедить в этом коллег;
- 3) сотрудники организации-заказчика должны посвящать проекту достаточно времени [19, с. 230].

Третьей классификационной позицией выступает обучающее консультирование. Оно является добавлением к вышеперечисленным методикам активного

обучения управленческого персонала организации-заказчика в ходе осуществления проекта.

На данный момент в РФ наиболее распространено экспертное и экспертно-обучающее консультирование, при этом в США и странах ЕС чаще используется экспертно-процессное и процессно-обучающее консультирование [20, с. 292]. Главной причиной этого является неготовностью российских организаций-заказчиков к творческой работе с консультантами и стремлением руководителей получить готовые решения.

Такая ситуация довольно часто является причиной негативных последствий и неудовлетворенности по итогу консультационного проекта. Поскольку заказчику трудно воспринимать готовые решения, если они не вырабатывались с ним вместе. Кроме того, существует опасность, что определенное количество существенной информации не дойдет до консультанта без активного взаимодействия с сотрудниками организации-заказчика.

В процессе осуществления перечисленных видов консалтинга часто возникает проблема идентификации результатов консалтинга. Из-за часто встречающейся низкой квалификации российских руководителей в консалтинговой сфере внедрение результатов консалтингового процесса часто путают с получением конкретного результата от него, при этом последний обычно пытаются оценить через денежное выражение. Это совершенно не приемлемая точка зрения, сдерживающая эффективное развитие консалтинга как вида деятельности.

Для преодоления такого непонимания некоторые консультанты по организационному развитию советуют своим заказчикам пройти определенное лабораторное обучение, основными целями которого является приобретение навыков взаимодействия с другими людьми в процессе разрешения поведенческих проблем, а также особенностям эффективного взаимодействия с консультантами. Кроме того, в консалтинговой практике нередко встречается комбинация трех указанных форм консалтинга в рамках одного и того же проекта. Кроме перечисленных выше классификаций консалтинговых услуг выделяют также их виды по

классификации Европейского справочника-указателя консультантов по управлению (рис. 3).

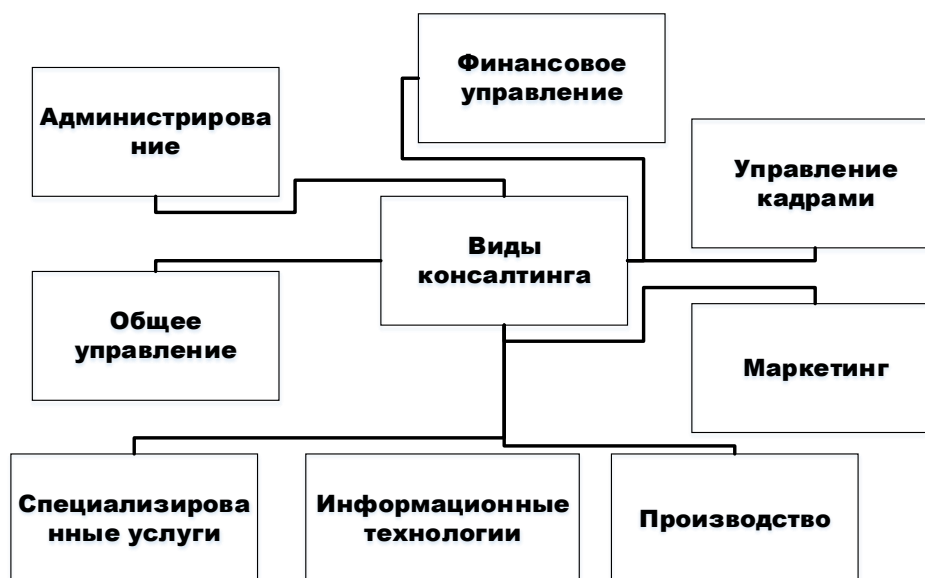


Рис. 3. Виды консалтинговых услуг по классификации

Европейского справочника-указателя консультантов по управлению

Поскольку управленческое консультирование набирает с каждым годом все большую популярность среди отечественных предпринимателей в качестве вида экономической деятельности, то на сегодняшний день Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) уже обладает широким выбором кодов в зависимости от направления консалтинга.

Это объясняется тем, что активное развитие данного направления бизнеса может принести государству большее число налоговых отчислений, при должном контроле с его стороны.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день консалтинговая деятельность очень разнообразна, как на мировом рынке, так и в РФ. В данный момент в научной литературе не выработан единый подход к классификации всех видов консалтинговых услуг, кроме того, в теории и на практике часто используются разные критерии и классификационные признаки, что порождает проблемы сопоставимости при сравнительной оценке консалтингового рынка России и мирового рынка. Однако, несмотря на это, общие тенденции раз-

вития мирового консалтингового рынка достаточно характерны для отечественной консалтинговой сферы, о чем свидетельствуют темпы роста и структурные трансформации российского консалтингового рынка.

Консалтинг как экономическое явление постоянно изменяется по своему содержанию, т.е. данная категория расширяется, дополняется, адаптируется к изменяющимся внешним условиям. Поэтому и роль консалтинговой отрасли в экономике народного хозяйства также трансформируется. Прослеживая динамику изменения роли консалтинговой отрасли в экономике России, можно определить перспективы ее развития, как с точки зрения расширения спектра консалтинговых услуг, так и с позиции повышения профессионализма консультантов. При этом роли консалтинговой отрасли (консалтинга) не ограничиваются только этими аспектами. По нашему мнению, на данный момент можно выделить следующие роли консалтинга в современной экономике России: институциональная; формирование уникальных интеллектуальных капиталов компании; партнерская; сетевая; механизм взаимодействия между теоретическими знаниями и практикой [22, с. 151].

Рассмотрим эти роли более подробно. Институциональная роль предполагает рассмотрение консалтинга в качестве особого института рыночной экономики. Этот аспект представляет собой базу для осознания перспектив и задач в сфере консалтинговых услуг. Развитие данной роли консалтинга является важным направлением научных исследований, однако, она на данный момент еще плохо изучена и недостаточно широко отражена в литературе, но раскрываются фундаментальные основы формирования консалтинга, исторические особенности его формирования, а также рассматривают перспективы и инновационные стратегии его развития. Прежде всего, необходимо определиться, для чего нужно изучать консалтинг с позиции институционализма. Классическое определение института экономики звучит следующим образом – это господствующие и, в высшей степени, стандартизированные общественные привычки [21, с. 45]. Практика показывает, что такого уровня российский консалтинг пока не достиг.

Причинами этого являются: недостаточная распространенность управленческого консультирования как полноценной сферы услуг; определенное недоверие к консалтинговой сфере со стороны общества.

Изучение вышеуказанных аспектов консалтинга дает ясное представление о совокупной роли и месте консалтинговой отрасли в современной российской экономике народного хозяйства. Показывает его высокую значимость для развития экономических взаимоотношений во всех отраслях народного хозяйства.

Таким образом, учитывая все вышесказанное, можно сформулировать следующие выводы. Консалтинговый бизнес является сравнительно новым видом деятельности по сравнению с традиционными отраслями народного хозяйства, особенно это характерно для России, которая вступила в рыночные отношения гораздо позже ведущих западных стран. При этом консалтинговая деятельность обладает высокими темпами роста и требует все большего внимания с точки зрения обеспечения научно-теоретического базиса ее развития. Российский консалтинговый бизнес на данный момент характеризует ряд нерешенных проблем, значительно сдерживающих его развитие, в том числе отсутствие достаточного юридически-правового обеспечения деятельности. В тоже время современная консалтинговая деятельность достаточно разнообразна, как на мировом рынке, так и в России. В данный момент в научной литературе не выработан единый подход к классификации всех видов консалтинговых услуг, кроме того, в теории и на практике часто используются разные критерии и классификационные признаки, что порождает проблемы сопоставимости при сравнительной оценке консалтингового рынка России и мирового рынка. Однако, несмотря на это, общие тенденции развития мирового консалтингового рынка достаточно характерны для отечественной консалтинговой сферы, о чем свидетельствуют темпы роста и структурные трансформации российского консалтингового рынка.

Кроме того, консалтинговая сфера занимает значительное место в современной российской экономике. Консалтинг играет несколько значимых ролей в развитии всех отраслей народного хозяйства, и стимулирование развития консалтинга позволит повысить эффективность экономики страны в целом.

Список литературы

1. Бородулин Е.В. Проблемы формирования рынка консалтинговых услуг: отечественный и зарубежный опыт / Е.В. Бородулин // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4977
2. Бричеева Н.Н. Становление и развитие рынка консалтинговых услуг в России [Текст] / Н.Н. Бричеева // Экономические исследования и разработки. – 2017. – №6. – С. 29–40.
3. Исрафилов Н.Т. Российский современный консалтинг: решение проблем / Н.Т. Исрафилов, А.Н. Горявин, С.М. Кецын // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2016. – №S2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-sovremennyy-konsalting-reshenie-problem>
4. Ланит: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lanit.ru/>
5. Мрочковский Н.С. Бизнес-консалтинг как вид интеллектуального предпринимательства и современные направления его развития [Текст] / Н.С. Мрочковский // Экономика и экологический менеджмент. – 2018. – №1. – С. 105–112.
6. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / под ред. Е.Е. Румянцевой. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 882 с.
7. Расиел И. Метод McKinsey. Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения личных и деловых задач [Текст] / И. Расиел; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 200 с.
8. Российский консалтинг. 2020 год // Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raex-a.ru/researches/consulting/2020>
9. Российский статистический ежегодник. 2020 [Текст]: стат. сб. Р76. – М.: Росстат, 2020. – 686 с.
10. Тошбоев Б.Б. Роль и значение консалтинга в экономике [Текст] / Б.Б. Тошбоев, Б.Ф. Янгибоев // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 1024–1027.

11. Холбутаева Ш.А. Теоретико-методологический анализ консалтинга в современной экономической теории [Текст] / Ш.А. Холбутаева // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 1052–1054.

12. Царев В.Е. Анализ видов управленческого консалтинга [Текст] / В.Е. Царев, Д.А. Вершина // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 1029–1031.

13. Цуркан А.А. Консалтинг: проблемы и перспективы развития на отечественном рынке [Текст] / А.А. Цуркан // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2016. – №59. – С. 43–50

14. Щелкунова С.А. Проблемы реализации управленческого консультирования в России [Текст] / С.А. Щелкунова, С.В. Метлин, Е.М. Казеева [Текст] // Вестник САМГУПС. – №2 (32). – 2016. – /С. 95–97.

15. Aida Akagic (2016) Human resources in SAP. Journal of Knowledge, Management, Economics and Information Technology. Vol. VI. N. 5. Pp. 34–53.

16. Consulting Industry // Consultancy.uk [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultancy.uk/consulting-industry>

17. Dante Carrizo and Liliana Sanchez. (2017) Benchmarking to Adopt an Asap-Based Methodological Guideline for Software Systems Deployment. The 30th International Business Information Management (IBIMA) Conference. Pp. 183–194.

18. Erin Olayinka, Ogueyungbo Opeyemi, Ogundele Iyiola, Ogundele Olaoye (2017). Effects of Business Model and Strategic Growth Factors on Organization Value Creation. Journal of Knowledge, Management, Economics and Information Technology. Vol. VII. N. 4. Pp. 16–33.

19. Inkinen H. (2016) Review Of Empirical Research On Knowledge Management Practices And Firm Performanc. Journal of Knowledge Management, 20, 2, pp. 230–257.

20. Joseph Issa and Mira Thoumy (2017) Project Management Implementation for Telecommunication Networks in Lebanon. The 30th International Business Information Management (IBIMA) Conference. Pp. 292–304.

21. Kazım KARABOĞA, Nezahat KOÇYİĞİT, Ayşe Elif YAZGAN (2017). A Study on Online Shopping Sites from Perspective of Perceived Value and Perceived

Customer Satisfaction. Journal of Knowledge, Management, Economics and Information Technology. Vol. VII. n. 6. Pp. 45–77.

22. Mădălina Zamfir, Ștefan Preda, Vladimir Florian, Gheorghe Militaru and Bogdan Țigănoaia. (2017) Towards a Platform for Clinical Big Data Analysis. The 30th International Business Information Management (IBIMA) Conference. Pp. 151–160.

23. Market segments // Consultancy.uk. URL: <http://www.consultancy.uk/consulting-industry/market-segments>

Каширцева Анна Юрьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Юго-западный государственный университет», Россия, Курск.

Плахотникова Мария Александровна – канд. экон. наук, доцент ОАНО ВО «Московский открытый институт», Россия, Москва.