(cc) BY

Цибизова Александра Владимировна
магистрант
Научный руководитель
Фомин Владимир Петрович
профессор, доцент
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара, Самарская область

КОНСАЛТИНГ – ЭТО ПОЛЕЗНОСТЬ, ИМЕЮЩАЯ РЫНОЧНУЮ ЦЕННОСТЬ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ПРИТОК ПРИБЫЛИ

Аннотация*: в статье рассмотрен процесс осуществления консалтинга и его основные составляющие, использование которых позволяет повысить эффективность деятельности компаний и увеличить их прибыль.*

Ключевые слова*: консалтинг, эффективность, оптимизация, SWOT-анализ, аналитика, прогнозирование, ревизия, прибыль.*

В настоящее время развитие экономики и экономических отношений невозможно представить без консалтинга. Консалтинг представляет собой деятельность в сфере консультирования по определенным вопросам руководителей различных компаний. Его становление, как правило, связано с развитием промышленности, когда началось появление различных производственных фабрик. Одна из ключевых задач консалтинга – анализ и обоснование перспектив развития и использования научных, технологических, организационных и экономических решений с учетом предметных областей и проблем руководителя компании. Роль и значение консалтинга для развития компаний с каждым годом возрастает. Всё это, как правило, связано с некоторыми факторами, касающимися компании (рис. 1).

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

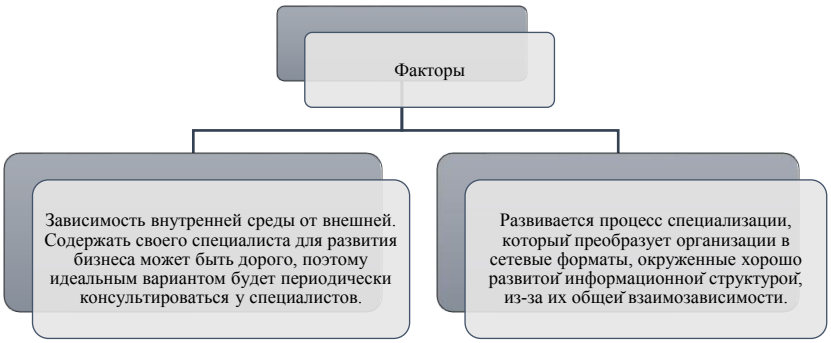

Рис. 1. Факторы предприятий

Как правило, консалтинговыми услугами руководители предприятий пользуются только в определенных случаях (рис. 2).

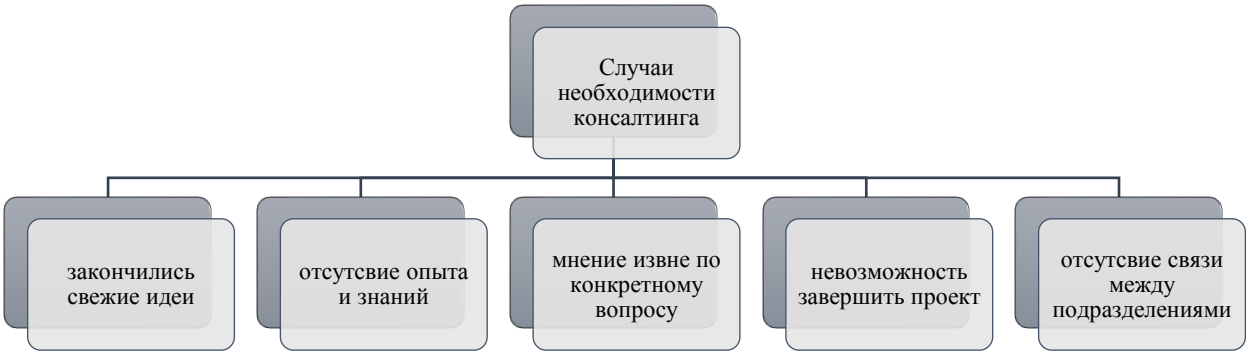

Рис. 2. Случаи необходимости консалтинга

Растущий спрос на консалтинговые услуги среди российских компаний связан с растущей неопределенностью и усложнением бизнес-среды. Аналитические данные показывают, что сегодня консалтинговые услуги являются одним из самых быстрорастущих сегментов рынка. Эксперты объясняют это усложнением условий работы юридических лиц, увеличением количества вводимых нормативных актов и объемом ответственности за нарушение предпринимателями действующего законодательства.

В ответ на экономические проблемы бизнес-консалтинг ищет новые способы для предпринимателей развивать свой бизнес, формируя систему услуг, подходящую для экономической среды.

Основная характеристика крупных предприятий заключается в том, что для увеличения их доходов необходимо постоянно увеличивать размер их бизнеса.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Однако, чем крупнее структура, тем сложнее ею управлять и тем медленнее взаимодействие между различными отделами. Результат – внезапная потеря экономической гибкости для компании. Руководство таких компаний не имеет полного контроля над реализацией принятых решений, а некоторые отдельные подразделения часто имеют свои интересы, которые могут не только быть несовместимыми, но даже противоречить политике всего предприятия.

Компании могут не решить эти проблемы самостоятельно. Поэтому идеальным решением было бы нанять консалтинговую фирму, специализирующуюся на решении подобных проблем.

Как правило, деятельность консалтинговых фирм основывается на определенных принципах (рис. 3).

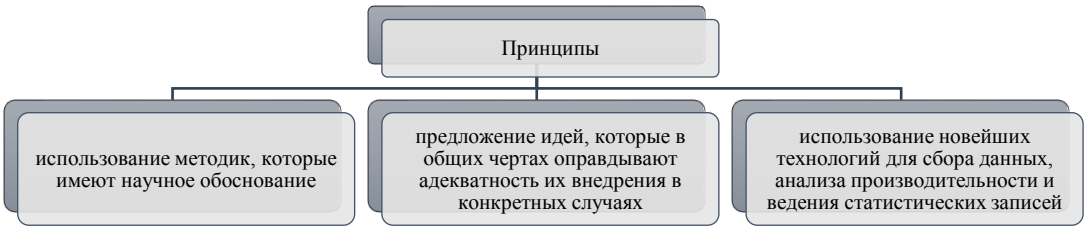

Рис. 3. Принципы осуществления деятельности консалтинговой компании

Необходимо отметить, что существуют различные виды услуг, предлагаемые консалтинговыми компаниями (рис. 4).

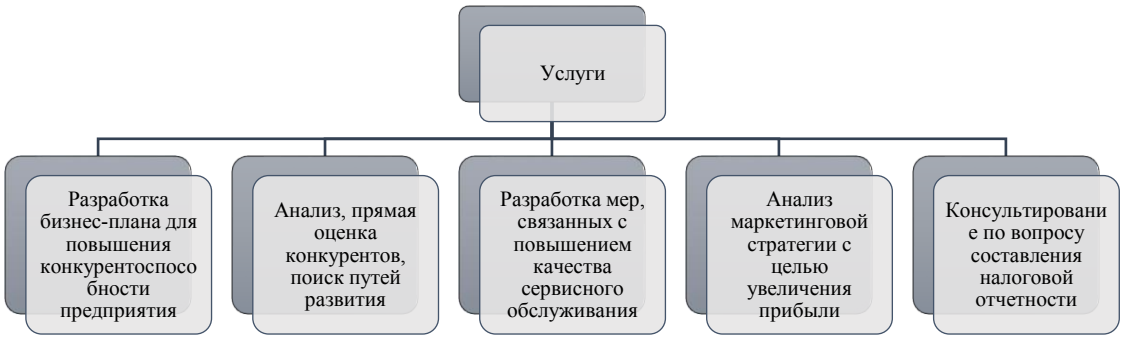

Рис. 4. Услуги, предоставляемые консалтинговыми компаниями

Данные услуги могут быть осуществлены с использованием различных форм (рис. 5).

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

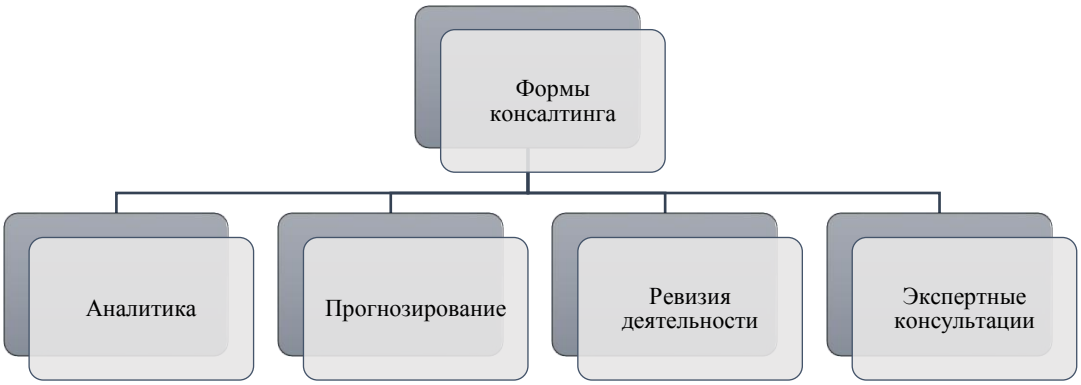

Рис. 5. Формы консалтинга

Такая форма как аналитика представляет собой анализ осуществления деятельности организации, эффективность деятельности, а также место на рынке.

Следующая форма – прогнозирование. Данный этап включает в себя определение прогноза перспектив развития, новых направлений в осуществлении деятельности, новых рынков сбыта, а также определение рисков. Как правило, данный этап необходимо подкреплять конкретными расчетами.

Ревизия деятельности направлена на комплексную оценку деятельности организации. Она, как правило, проводится для выявления различных проблем и их решения. На данном этапе необходимо провести проверку бухгалтерской отчетности, правильности осуществления работы отделом продаж, определение уровня качества технической поддержки, а также проверку состава активов. Все собранные данные формируются в виде отчета, после чего предлагаются определенные рекомендации, направленные на оптимизацию и модернизацию деятельности организации, а также осуществления работы персонала.

Последняя форма – экспертные консультации. Среди них выделяют две разновидности: постоянные, разовые. Обычно, крупные предприятия заключают договора с консалтинговые фирмами на долгосрочной основе.

В ходе осуществления представленных выше форм консалтинговые компании используют различные методы с целью определения состояния предприятия (рис. 6).

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

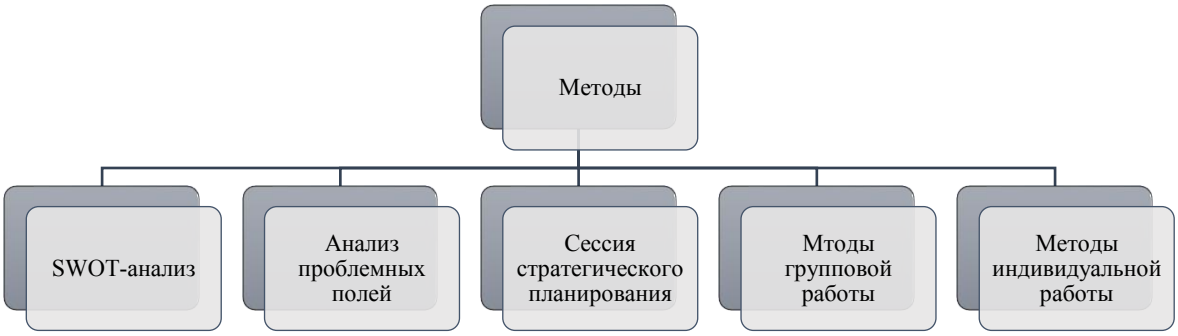

Рис. 6. Методы, используемые консалтинговыми компаниями

SWOT-анализ представляет собой анализ деятельности предприятия, направленный на определение сильных и слабых сторон организации, а также определение ее угроз и возможностей. После проведения данного анализа должна быть составлена матрица решений.

Следующий метод предполагает определение факторов, которые не позволяют предприятию развиваться дальше. В ходе использования данного метода составляется поле проблем организации. Данный метод, как правило, направлен на подробное изучение проблем и их составных частей, а также изучение логической взаимосвязи различного рода проблем и определение путей их решения.

Сессия стратегического планирования предусматривает изучение целей и различных путей решения проблем путём группового воздействия. При использовании данного метода привлекается персонал организации, увеличивается уровень качества созданных в процессе планов, уменьшается степень трудоемкости, а привлечение большого количества лиц позволяет решить стратегические задачи.

Консалтинговые фирмы обычно предоставляют всевозможные услуги с комплексным подходом. Намного удобнее, чем искать специалистов в каждой области. Для многих организаций, которым грозит банкротство в ближайшем будущем, единственный способ – найти консалтинговую фирму, которая сможет предотвратить самые серьезные моменты и направить их на путь выздоровления.

Задача консалтинговой фирмы – детально изучить деятельность компании, проанализировать ее состояние в различных сферах, решить основные проблемы

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

и найти оптимальные меры, направленные на повышение финансовой эффективности, результативности, развитие эффективного менеджмента. Эти услуги открывают совершенно новый взгляд на то, как организации работают и развиваются. Консультации помогут многим бизнесменам и предпринимателям открыть для себя деятельность своей компании с совершенно новой точки зрения и принять важные решения, тем самым увеличив свою прибыль.

Список литературы

1. Консалтинг менеджмента, или Как улучшить свой бизнес / Под редакцией Калверта Маркхэма. – М.: ФАИР-Пресс, 2019. – 392 с.

2. Нагуманова Регина. Консалтинг – модное слово или руководство к действию / Регина Нагуманова. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2019. – 847 с.

3. Глухов В.В. Организация консультационной деятельности (консалтинг): Учеб. пособие / В.В. Глухов, А.Н. Кобышев, А.В. Козлов. – СПб., 2016. – 79 с.

4. Деева Е.М. Маркетинг консультационных услуг: специфика товара / Ульяновс. гос. тех. ун-т. – Ульяновск, 2018. – 30 с. – (В помощь консультанту).

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)