

мало меняется с течением времени. Следовательно, проследить изменения возможно, только изучив ассоциативные значения слов, которые входят в ядро языкового сознания, что дает возможность сопоставить представление о системности языкового сознания носителей культуры, его этнокультурной специфике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Стернин И.А.* Значение и концепт: сходства и различия // *Общение. Языковое сознание. Межкультурная коммуникация.* Калуга: КГПУ им. К. Э. Циолковского, 2005.

2. *Кристина И.* Концепт «человек» в языковой картине мира поляков и россиян // *Общение. Языковое сознание. Межкультурная коммуникация. Сб. статей / Ин-т языкознания РАН.* Калуга: КГПУ имени К. Э. Циолковского, 2005. 296 с.

3. *Уфимцева Н.В.* Ассоциативный тезаурус русского языка как модель сознания русских // *Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты. Сборник статей.* Изд. Алтайского государственного университета. Институт языкознания РАН, 2004.

4. *Маслова В.А.* Когнитивная лингвистика. Минск: Тетра Системс, 2005.

5. *Дмитрюк Н.В.* Феномен человеческого тела в философской антропологии и психолингвистике // *Общение. Языковое сознание. Межкультурная коммуникация.* Калуга: КГПУ им. К. Э. Циолковского, 2005.

6. *Цыбова И.А.* Об отражении внутреннего мира человека в языковом сознании русских и поляков (на основе анализа нескольких слов ассоциативных словарей) // *Общение. Языковое сознание. Межкультурная коммуникация.* Калуга: КГПУ им. К. Э. Циолковского, 2005.

*Кокиетауский государственный*

*университет им. Ш. Уалиханова* Поступила 10.06.06г.

*Ж. М. ШАЕКИНА*

## РАЗВИТИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

В современных условиях развития рыночных отношений появился широкий интерес к внедрению в практику «консалтинга».

Первые работы исследователей по управленческому консультированию, опубликованные в России в 70-х гг. XX в., базировались на зарубежных источниках и эмпирическом материале российских реалий. Это дополнительно придало им характер научно-методических пособий, актуальность которых сохраняется и в настоящее время.

В современных условиях консалтинг представляет собой самостоятельный вид предпринимательства наряду с производственным, коммерческим и финансовым. Являясь элементом рыночной экономики, он направлен на удовлетворение ее потребностей и в управлении, и в других видах профессиональных услуг, а товарный характер рассматриваемых услуг определяет проблему ценообразования на рассматриваемом рынке.

Большинство ученых определяют консалтинг как вид деятельности, имея при этом в виду различные направления деятельности:

разработку управленческих нововведений и оргпроектирование;

обучение кадров и выдачу советов управленцам;

разработку бизнес-стратегий и проведение маркетинговых исследований;

разработку предложений по совершенствованию управления на предприятиях и экспертизу управленческих решений;

бухгалтерское и налоговое консультирование; правовое консультирование.

Консультационная деятельность превратилась в одну из эффективных форм бизнеса и имеет ряд особенностей. Они формируются под влиянием внешних и внутренних факторов, определяющихся, с одной стороны, его спецификой как вида профессиональной деятельности, а с другой – необходимостью управления им.

Усложнившаяся организационная структура компаний, необходимость ведения бизнеса в национальных и транснациональных масштабах, ужесточение как конкуренции, так и кооперации фирм при производстве и продвижении на рынок новых товаров и услуг поставили перед владельцами и управляющими компаний вопрос о поиске путей оптимизации управления бизнесом.

Консалтинг – это комплекс услуг по решению любых проблем, возникающих в ходе управления предприятием. Консультанты, как известно, в основном дают советы. Их используют не для

того, чтобы руководить организацией или принимать какие-либо решения от имени менеджеров. Они – только советники и не обладают непосредственной властью принимать решения об изменениях и претворять их в жизнь. Консультанты отвечают лишь за качество и обоснованность рекомендаций, а клиенты несут всю ответственность, которая проистекает из принятия и реализации предложенного.

Иначе, задачу профессиональных консультантов можно коротко определить как помощь клиенту – организации в осознании своих целей, места на рынке, а также в нахождении способов внутренних изменений, направленных на повышение эффективности бизнеса.

В настоящее время на Западе консалтинговый бизнес представляет собой весьма мощный сектор экономики, в котором трудятся десятки тысяч человек и ежемесячно обращаются миллиарды долларов. К услугам консультантов обращаются различные компании – как крупные корпорации, так и фирмы малого и среднего размера.

Так, например, согласно исследованиям российского рынка консалтинговых услуг маркетинговым агентством DISCOVERY Research Group, в первом полугодии 2005 года показатель роста составил 70%, а совокупная выручка крупнейших 100 компаний в рассматриваемый период составила 11 млрд рублей.

В настоящее время в России действуют около 3000 консалтинговых фирм различной специализации, а также большое количество частнопрактикующих бизнес-консультантов, которые функционируют большей частью в столицах (по данным Ассоциации консультантов по экономике и управлению). Консалтинг имеет тенденцию к созданию различного рода консалтинговых объединений. Сформировалось несколько всероссийских ассоциаций консультантов, многие российские консалтинговые компании стали членами различных международных ассоциаций. На рынке представлены как российские фирмы, так и филиалы международных компаний.

Несмотря на различные трактовки классификаций консалтинговых услуг, практически все предоставляемые виды консалтинга связаны с необходимостью начального обучения или повышения уровня квалификации на развивающихся предприятиях.

В настоящее время преимуществом в конкурентной борьбе является непрерывное пополнение

своих знаний, способность передавать эти знания и опыт ценится очень высоко. Существует необходимость привести в соответствие с современными требованиями средства и методы, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом. Ориентируясь на развитие организации и отдельных личностей, доминирующую роль должно играть обучение.

Специальные образовательные программы для малого бизнеса в России получили распространение в последние 10 лет. Эти программы реализуются бизнес-школами, государственными структурами, а также различными программами поддержки российского малого бизнеса, осуществляемыми международными и зарубежными благотворительными организациями.

Спрос на консалтинговые услуги в области образования для малого бизнеса и предпринимателей объективно востребовал создание в начале 80-х годов высших коммерческих школ при Академии народного хозяйства и Академии внешней торговли. Основным контингентом бизнес-школ того периода были служащие государственных предприятий и зарождающихся кооперативов. На рубеже 80-х - 90-х годов число учреждений, ориентированных на бизнес-образование, существенно возросло.

В г. Москве открылись Бизнес-школа МГИМО, МИРБИС, Международная академия предпринимательства, Академия менеджмента инноваций, Институт международного права и экономики, Институт информационного менеджмента в экономике, бизнесе и финансах и Международный университет бизнеса и управления, несколько позднее – Международная академия бизнеса.

Рынок, прежде всего, отзывался на краткосрочные программы – в школе бизнеса МГИМО первая программа “Предприниматель” длилась один месяц, и школа повторяла ее 3–4 раза в год. Постепенно программы обучения в бизнес-школах становились более специализированными.

Однако с 1994 г. начался новый этап, характеризующийся повышением интереса к малому бизнесу как в обществе в целом, так и в учреждениях и организациях бизнес-образования. К этому времени стал складываться слой представителей малого и среднего бизнеса, владельцев частных предприятий, значительно возросло число желающих начать свой бизнес. Намечились позитивные изменения в отношении к малому бизнесу на государственном уровне, сформировалась

инфраструктура государственной поддержки малого предпринимательства.

В Казахстане для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в малом и среднем бизнесе, работает «Проект по развитию предпринимательства», проводимый USAID и ExxonMobil, предоставляющий бизнес-тренинги, через обучающие центры, по таким направлениям, как бизнес-планирование, маркетинговое планирование, анализ финансовой отчетности для нефинансовых менеджеров, управление человеческими ресурсами и налоги и право.

В связи с дефицитом квалифицированных работников возникает потребность в проведении бизнес-тренингов. Заказывая проведение тренинга, предприниматель пытается вырастить работников нужного уровня из того «материала», который у него имеется. Видимо, поэтому затраты предпринимателей ведущих стран Запада на тренинг персонала существенно превышают их расходы на подбор кадров. Причем эти затраты непрерывно растут. Так, в США в конце 80-х годов на обучение и тренинг персонала в сферах услуг, производства и государственном секторе расходовалось ежегодно более 40-45 млрд долл. Еще в конце 30-х годов в США в компаниях появились специальные должностные лица, ответственные за обучение сотрудников. За последние годы возросшая роль бизнес-тренингов нашла отражение и в таком факте, как стремительное возвышение во внутрифирменной иерархии западных компаний лиц, ответственных за обучение и развитие персонала. Если ранее отделы тренингов входили, как правило, в структуру кадровых служб компаний, то в последнее время в крупных компаниях появляются должности вице-президента по обучению и развитию.

Сам работник также проявляет исключительно большую заинтересованность в приобретении новых навыков на своем рабочем месте: они гарантируют продвижение по службе. По данным Американской ассоциации тренинга и развития, обучение на рабочем месте приводит к увеличению зарплаты вовлеченных работников в среднем на 30%. В то же время шансы на получение тренинга/обучения на рабочем месте растут в прямой зависимости от образования, уже имеющегося у работника.

Так, например, согласно исследованиям рынка бизнес-тренингов агентством DISCOVERY Research Group в России, в 2005 году объем рынка крат-

косрочного бизнес-образования составил примерно 170-200 млн долл. США, при этом ежегодно этот показатель растет на 25-30%.

Но при этом объем услуг бизнес-образования в России катастрофически мал по сравнению с Европой: 1,5 и 86 долл США на человека в год соответственно.

В настоящее время в России действует более 500 тренинговых компаний, основная часть которых расположена в г. Москве.

Казахстанский рынок тренинговых услуг также достаточно конкурентен. Помимо отечественных компаний активно продвигаются на рынок и российские консалтинговые структуры. По мнению тренеров-консультантов компании Tenig-Project, тенденции на казахстанском рынке консалтинговых услуг можно описать следующими основными тезисами:

рынок недостаточно развит, что связано с закрытостью компаний и нежеланием менеджеров и собственников делиться информацией, с недоверием к консалтинговым компаниям (недостаточностью информации, существованием консультационных компаний, оказывающих некачественные услуги и т.д.);

однако есть потенциал для развития рынка;

в последние годы достаточно много консалтинговых компаний, организовавших подконтрольные филиалы на территории Казахстана (г. Астана – преимущественно), что также свидетельствует о потенциале рынка;

наметилась тенденция к увеличению компаний, когда-либо пользовавшихся услугами консультантов;

увеличилось число клиентов, желающих воспользоваться услугами профессиональных консультантов;

заметно изменился уровень знаний клиентов о новых инструментах и методиках и т.д.

Однако, по мнению руководителей компании «Kazakhstan International Training», в Казахстане существуют проблемы в отношении отсутствия специализированных мест, где можно получить образование, связанное с проведением тренингов. Есть компании, которые проводят подобные тренинги (тренинг для тренеров), но максимум это обычный сертификат, и не факт, что действительно качественное обучение, и в их компании работают тренеры, которые получили образование в Институте тренинга в Санкт-Петербурге, или в Институте тренеров в Англии «CAPD».

Тенденции развития рынка консалтинга в РК могут измениться в преддверии подготовки к вступлению нашей страны во Всемирную торговую организацию, с появлением реального выбора среди большого числа квалифицированных консультантов, способных обеспечить высокое качество услуг современного уровня на конкурентной основе.

В последнее время широкое распространение получили консалтинговые услуги в сфере образования. Компании активно занимаются обучением специалистов в различных направлениях, и одно из самых популярных – повышение квалификации бухгалтеров в области перехода предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Для успешной работы в новых и развивающихся условиях специалистам, занимающимся финансовой отчетностью, необходимы глубокие теоретические и практические знания, позволяющие компетентно оперировать МСФО и применять их на практике.

В ответ на растущую потребность во всем мире в такого рода подготовке проводится обучение по двухуровневой программе обучения CAP – «Сертифицированный бухгалтер-практик» первый уровень и CPA – «Сертифицированный международный профессиональный бухгалтер» второй уровень. Вышеназванные звания присваиваются Евразийским советом сертифицированных бухгалтеров и аудиторов (ЕССБА) через профессиональные организации, являющиеся членами Совета после сдачи соответствующих экзаменов. В Казахстане центров, обучающих по данной программе, насчитывается около пятидесяти, только в одном Алматы работает около 20 компаний.

Однако в настоящее время новым серьезным обучением является квалификация – Diploma in International Financial Reporting (DipIFR) на английском языке и диплом по Международной финансовой отчетности (ДипИФР-Рус) на русском языке всемирно признанной Ассоциации присяжных сертифицированных бухгалтеров (АССА).

АССА была первой организацией профессиональных бухгалтеров, которая смогла разработать и предложить такую квалификацию, принимая во внимание усиливающееся влияние глобализации мировой экономики и постоянно растущую тенденцию распространения МСФО в бухгалтерском мире.

Большинство главных мировых фондовых бирж, за исключением Нью-Йоркской, перешли на МСФО, в связи с чем от финансовых специалистов во всем мире требуются более глубокие знания и умение применять международные стандарты в своей повседневной работе.

Все бухгалтера, являющиеся членами Международной федерации бухгалтеров (IFAC), ежегодно должны проходить не менее 40 часов повышения профессиональной квалификации (CPD), 21 из которых должен быть подтвержден наличием диплома или иного документа.

АССА поручила компании АТС International разработку на эксклюзивной основе материалов по программе DipIFR на английском, а затем и на русском языках, а также издание и распространение этих материалов среди кандидатов на экзамен DipIFR и ДипИФР-Рус.

В комплект материалов для подготовки входят пособия: сводный курс лекций (Study System), сборник вопросов к курсу лекций (Study Question Bank), практическое пособие (Revision Question Bank), а также два контрольных теста (Monitoring tests) и (Mock Exam).

По окончании курса слушатели сдают трехчасовой экзамен, по результатам которого АССА принимает решение о присвоении диплома АССА по Международной финансовой отчетности.

АТС International с 1993 года предлагает широкий спектр услуг в области международного бухгалтерского учета и аудита в странах Европы, Российской Федерации и Средней Азии. Данная компания известна как ведущий разработчик и провайдер программ по подготовке к сдаче квалификационных экзаменов, необходимых для получения членства во всемирно известных финансовых и бухгалтерских организациях.

Компания АТС International разработала и провела во многих европейских странах ряд семинаров, посвященных изучению МСФО как на базовом, так и на углубленном уровнях, а также сравнительному анализу ГААП Великобритании и других стран с международными стандартами финансовой отчетности.

Продолжительность программы подготовки к экзамену ДипИФР-Рус, включая окончательный экзамен, составляет около 3-х месяцев и состоит из следующих этапов:

Первый этап – шестидневный вводный (лекционный) курс, который также предлагается в виде двух 3-дневных модулей.

Второй этап – период самостоятельной подготовки.

Третий этап – 4-дневный практический курс, на котором со слушателями прорабатываются ключевые области и на многочисленных примерах разбираются основные трудности.

Четвертый этап – финальный экзамен АССА по ДипИФР-Рус, проводимый АТС International, и присвоение квалификации успешным студентам и ассоциацией АССА.

Диплом ДипИФР (рус) не нуждается в повторном ежегодном подтверждении. Потребность компаний в специалистах, владеющих знаниями МСФО и навыками составления отчетности, стремительно растет. Это обстоятельство обуславливает высокий уровень заработной платы, предлагаемой таким специалистам.

Людьми и организациям свойственно стремление пополнять свои знания, делать прогнозы и накапливать опыт. Консультанты и специалисты по развитию управления призваны удовлетворять эту потребность. Непрерывное обучение – залог успешной деятельности организации в современном изменяющемся мире, в котором усиливаются тенденции глобализации и набирает обороты конкуренция.

Кроме того, одним из основных условий успешной коммерческой деятельности становится способность консультантов, а не только специалистов по развитию управления, передавать свой опыт сотрудникам организации-клиента. Помогать отдельным людям и целым организациям пополнять свои знания и развиваться вовсе не означает просто претворять в жизнь инициативы по развитию управления. Такая помощь – основное условие процесса корпоративной трансформации и изменения культуры организации.

Консалтинг стал эффективным средством освоения новых управленческих технологий, новых методов и приемов ведения бизнеса. Однако учебные курсы и программы, как правило, не всегда оправдывают ожиданий. Создается впечатление, что клиенты не в полной мере осваивают курсы, еще меньше запоминают и редко используют полученную информацию.

В связи с этим были предприняты мероприятия по проведению оценки курсов путем анкетирования, анализа учебных программ и т.п.

Традиционные курсы по-прежнему остаются важным компонентом процесса обучения. Тесное общение и обмен опытом во время учебных курсов создают благоприятную обстановку для творчества и изучения новых методов, которые организация могла бы использовать в своей работе. Обучающие курсы играют большую роль в условиях быстро меняющегося рынка, укрепления и интеграции связей между организациями.

Главная задача консультанта-преподавателя заключается в том, чтобы участники учебного курса осмыслили полученный опыт и смогли объединить различные элементы учебного цикла в одно целое. Благодаря этому участники получают возможность перейти от теории к практике. Обсуждая модели, слушатели обретают уверенность и получают конкретный план действий, которым они смогут воспользоваться на работе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Курбатова О.В. Развитие рынка консалтинговых услуг. М.: Издательство ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 80 с.
2. Иванов М.С., Фербер М.В. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. 140 с.
3. Консалтинг будущего: Экспресс-курс / Под ред. Карен Ли / Пер. с англ. В. Петрашек. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 256 с.
4. Калянов Г.Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе. М.: Горячая линия – Телеком, 2004. 208 с.

#### Резюме

Мақалада қазіргі қоғамдағы консалтингтің ролі мен түрлері қарастырылады. Ерекше орын білім беру бағдарламаларына, атап айтқанда бухгалтерлер мен аудиторлардың біліктілігін жоғарылату бойынша бағдарламаларға бөлінген. Берілген бағыт қаржылық есеп берудің халық аралық стандарттарымен байланысты және тек Қазақстанда ғана емес, жакын шетелдерде де үлкен танымал.

#### Summary

The role and types of consulting in the modern society are investigated in the article. Special place is given to the educational programs, and particularly to the improvement of qualifications of accountants and auditors. These directions are connected with the deep investigations of International Standards of Financial Report and are in great demand not only in Kazakhstan, but the CIS countries as well.

УДК [338.46:37]:658.012.4

Поступила 5.06.06г.