

Н. Б. ОСПАНОВА

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ ФИРМ

Консалтинг в Казахстане в ближайшие десятилетия будет развиваться по многим направлениям.

Спрос на консалтинговые услуги увеличивается в силу радикальных изменений в экономике Казахстана. Потребности рынка повлекут за собой активизацию теоретических исследований, формирование механизма реагирования профессиональных консультантов на решение возникающих проблемных ситуаций. Одним из важных условий развития этого процесса является объективная востребованность интеллектуального потенциала высококвалифицированных

специалистов. Формирование сети специализированных предприятий управленческого консультирования способствует рационализации управления, ускорению инновационных процессов, совершенствованию организации производства.

Наиболее перспективными услугами в ближайшее время будут следующие: консультирование инвестиционных проектов, юридические и финансовые консультации, информатизация деятельности. Среди крупных фирм спросом будет пользоваться стратегический консалтинг, тренинг персонала.

В последнее время одной из тенденций стало стремление консультационных фирм совместными

усилиями с клиентом к достижению эффективных результатов.

Еще одна тенденция выражается в том, что, по мере осознания клиентами пользы консалтинговых услуг и увеличения на них спроса, ставки на услуги медленно растут, но быстрее, чем на аудиторские услуги. Судить об этом можно по эффективности работы специалистов, где средняя выручка на одного из них, показывающая, по каким реальным ставкам они работают, с 2005 по 2006 гг. возросла на 37%, в то время как на специалистов аудиторско-консалтинговых компаний (в которых работают как аудиторы, так и консультанты) – лишь на 30%. Декларируемое же ценообразование (цены, объявляемые клиенту) подчиняется простому закону: чем больше компания, тем выше почасовые ставки.

Таким образом, происходит постепенное сближение цен на консультационные услуги казахстанских фирм с мировыми. Возрос спрос на действительно качественный консалтинг. Объем выручки от кадрового консалтинга за три года вырос в восемь раз (только за последний год – на 188%). Однако эти данные помимо неиссякающего спроса на квалифицированных управленцев свидетельствует о мультиплекативном эффекте кадрового консалтинга – росте спроса на высокосложный консалтинг во всех областях.

Рост казахстанской клиентуры во многом связан с расширением международного сотрудничества и выходом на международные рынки капитала.

Помимо наметившегося динамического роста, в казахстанской консалтинговой индустрии началось формирование ряда важных структурных параметров, которые сближают ее с ситуацией на рынках крупных развитых стран.

Так, основу сегодняшнего спроса на управленческий консалтинг формируют крупные национальные промышленные компании и банки, у которых появился реальный выбор среди большого числа местных и иностранных квалифицированных консультантов, способных обеспечить высокое качество услуг современного уровня на конкурентной основе. Однако очевидно, что доминирующие позиции на консалтинговом рынке Казахстана к местным фирмам не перейдут. Это нетипично и для большинства других национальных рынков. В подавляющем большинстве стран мира, в том числе и в самых развитых,

глобальные лидеры уже многие годы занимают господствующее положение в консалтинговой отрасли.

Вместе с тем на фоне сложившейся ситуации сохраняется специфика казахстанского консалтинга. Прежде всего, это обусловлено общим уровнем развития казахстанской экономики.

Казахстанские консультанты, как обладающие более универсальными методиками и имеющие опыт работы в условиях нестабильной экономики, способны выйти со своими услугами на внешний рынок консалтинга. Кроме того, качество услуг ведущих казахстанских фирм вполне сопоставимо с качеством услуг западных фирм. Комплексное решение проблем развития казахстанского консалтинга в сочетании с государственной поддержкой станет дополнительным импульсом в расширении масштабов консультационной деятельности.

Перспективность казахстанского консалтинга большинством руководителей связывается, с одной стороны, с укрупнением казахстанских фирм, захватом ими рынка и перераспределением крупных клиентов, а с другой – с ростом потребности в консалтинговых услугах среди казахстанских предприятий, формированием традиций в использовании подобных услуг.

В настоящее время существует несколько прогнозов, касающихся темпов развития казахстанского консалтинга.

С оптимистической точки зрения, ближайшие десятилетия отрасль будет развиваться в таком же ускоренном темпе. Это связано с тем, что лидеры мирового и казахстанского консалтинга нашли магическую формулу бескризисного развития: с одной стороны, успешно продавая продукты, ориентированные на рост, в условиях высокой макроэкономической конъюнктуры и продукты реинжиниринга на времена спадов, с другой – преодолевая циклические проблемы за счет деятельности в самых разных секторах экономики и глобальной географии операций. Однако возможна ситуация, когда быстрее темпы развития сохранятся только для весьма узкой группы крупнейших консалтинговых фирм, которые сумеют освоить и предложить клиентам полный набор продуктов управленческого консультирования. Остальные же компании будут либо раздавлены конкуренцией этих гигантов, либо поглощены ими.

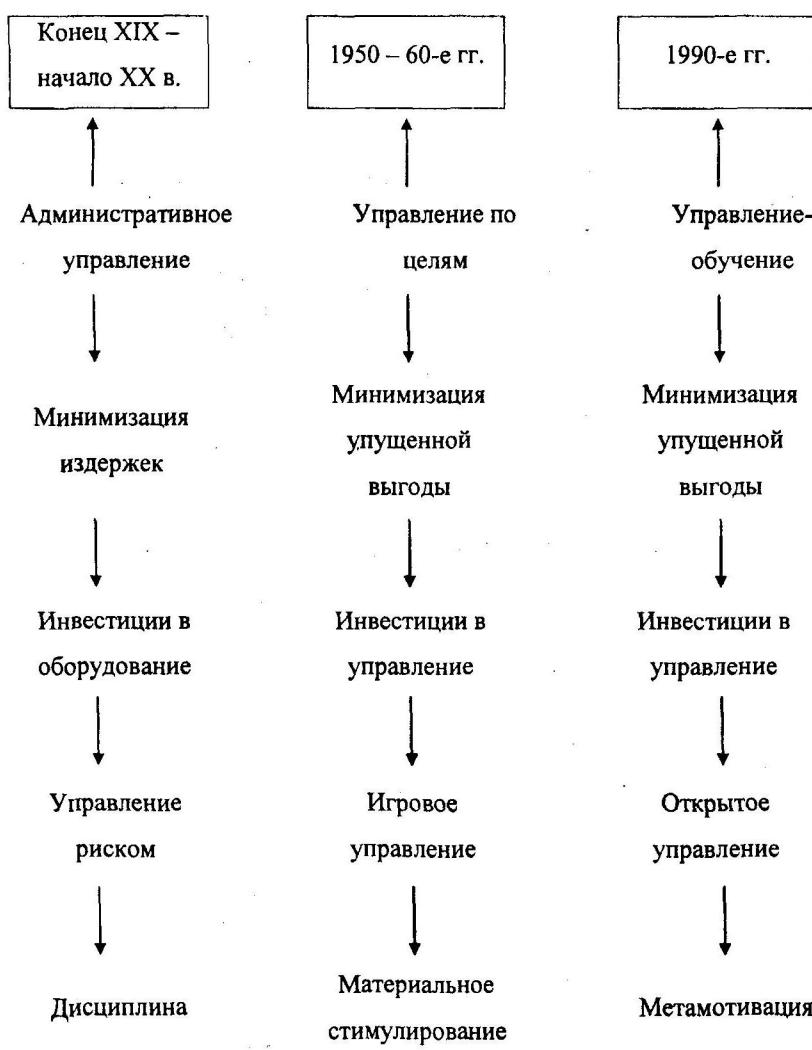
С пессимистической точки зрения ускоренная экспансия рассматриваемой отрасли в ходе истекшего десятилетия не будет иметь предложения. Циклический спад на наиболее емких клиентских рынках и нарастание «антиконсалтинговых» настроений в ряде крупнейших развитых стран, с этих позиций, не могут не привести к резкому замедлению темпов, а то и к кризису мирового консалтинга.

Реальное развитие отрасли продемонстрирует некий усредненный вариант, так или иначе комбинирующий указанные тенденции.

Вместе с тем очевидная тенденция к усилению доминирования глобальных, по размаху деятельности и широко диверсифицированных в отношении предлагаемых консалтинговых продуктов крупнейших фирм не приводит к вымыванию мелких и средних специализированных

компаний, которые продолжают успешно находить свои ниши на национальных рынках консультационных услуг. Но сохраняется огромный потенциал роста и для транснациональных лидеров мирового консалтинга. Их развитие оказывается все теснее связанным со сменой информационных поколений, а потому позволяет им смотреть в будущее с большим оптимизмом.

В результате рассмотрения сущности, принципов и классификации консалтинга; эффективности консалтинговых услуг и организационно-экономических форм, в которых реализуется тип управления, представленный в различные периоды развития экономики (доперестроечный, перестроечный и современный); с учетом новых направлений в развитии консалтинговых услуг и исторической логики развития применяемых методов управления (рис.), представим наиболее



эффективный тип управления, который будет определять развитие консалтинга на ближайшее десятилетие, опираясь на те преимущества, которые заложены в нем.

Исторически первым был административный тип управления, соответствующий вертикальным организационным структурам и подходящий для работы на стабильных рынках высокостандартизированной продукции. Централизованное планирование позволяет минимизировать издержки и проводить конкуренцию ценой на рынках стандартизированной продукции.

Управление по целям кардинально изменило ситуацию в условиях насыщения рынков в странах развитой демократии. Стало недостаточным просто произвести продукцию с минимальными издержками: покупатель стал сравнивать различные аналогичные товары и выбирать из них более подходящие по качественным характеристикам.

Изменение ситуации и критериев деятельности приводит и к смене требуемых управленческих навыков и умений, применяемых методов и подходов. На смену централизованному планированию, ориентированному на снижение издержек, приходит управление по конечным результатам, позволяющее снижать упущенную выгоду.

В связи с многочисленными научно-техническими революциями (информационная, компьютерная, электронная, телекоммуникационная) и вследствие интеграции национальных рынков в общемировые процессы произошло усиление конкуренции и изменение среды (рост сложности, неопределенности, динамичности и т.д.). Все эти процессы вызвали смену игрового характера управления на открытый, что предполагает: свобод-

ное обсуждение партнерами своих сильных и слабых сторон, слияние интересов.

А это, в свою очередь, позволяет перейти от управления по конечным результатам к управлению на основе обучения персонала.

Управление – обучение предполагает заинтересованность сотрудников в самом процессе труда. Это возможно лишь при решении материальных проблем сотрудников. Поэтому при этом типе управления материальное стимулирование сменяется метамотивацией, что означает мотивацию высшими ценностями, такими, как возможность самореализации, творческий характер труда, полезность работы для общества. Эти идеи составляют основу концепции развития консалтинга в Казахстане, которая будет подвергаться дальнейшему совершенствованию по мере изменения социально-экономических условий в новом Казахстане.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боброва И.И., Зимин В.А. Консалтинг в стиле гольф. М.: ООО «Вершина», 2005. 384-392 с.
2. Шарков Ф.И. Консалтинг в связях с общественностью: Уч. М.: Изд-во «Экзамен», 2005. 416 с.

Резюме

Қазақстан Республикасының нарықындағы консалтингтің қызмет жағдайы, консалтингті даму тенденциясы, қазақстандық консалтингтің перспективасы туралы жазылған.

Summary

In an article describes the condition of consulting services on market in the Republic of Kazakhstan, developing trend of consulting companies, perceptivities of Kazakhstan consulting.

ТОО «НЕЙСТОН», г. Астана

Поступила 4.06.08г.