

УДК 338.24.01

## **КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА.**

**<sup>1</sup>Богданов И.К., <sup>1</sup>Агафонова М.С., <sup>1</sup>Половинкин И.С.**

*<sup>1</sup>ФБГОУ ВО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет», Воронеж, Россия (Воронеж, ул. 20-летия Октября 84)*

*e-mail: [79056444759@ya.ru](mailto:79056444759@ya.ru)*

Подведены итоги данной статьи. Определены проблемы в целом и ее актуальности для развития консалтинга как института современной экономики и его влияние на развитие среднего и малого бизнеса. Рассмотрели экономическое содержание определения консалтинга и выяснили, что он представляет собой особый вид интеллектуальной деятельности в современной экономике. Определили причины характеристики и развития консалтинга в условиях новой экономики и выяснили, что консалтинга в современной экономике нельзя недооценивать, так как он включает в себя многообразность и разносторонность, которые способствуют оптимизации малых и средних бизнесов в новой экономической среде. Изучили теоретический подход к консалтингу как к рыночному институту хозяйственного механизма в постиндустриальном обществе, определив главные функции института консалтинга и выяснили, что консалтинг является институтом хозяйственного механизма в постиндустриальном обществе, выполняющей разнообразные функции и способствующему повышению производительности экономических агентов и уменьшению рисков предпринимательства, что крайне необходимы для субъектов среднего и малого бизнеса.

Ключевые слова: экономика, консалтинг, средний и малый бизнес, рыночный институт.

## **CONSULTING AS INSTITUTE OF MODERN ECONOMICS AND ITS IMPACT ON THE SME.**

**<sup>1</sup>Bogdanov I.K., <sup>1</sup>Agafonov M.S., Polovinkin I.S.**

*"Voronezh State Architecture and Civil Engineering", Voronezh, Russia (Voronezh, st.October 20 anniversary of 84)*

*e-mail: [79056444759@ya.ru](mailto:79056444759@ya.ru)*

The results of this article. We identified the problem as a whole and its relevance for the development of consulting as an institution of the modern economy and its impact on the development of small and medium businesses. We examined the economic substance of the definition of consulting and found that it is a special kind of intellectual activity in the modern economy. We determine the cause of performance and development consulting in the new economy and found that consulting in the modern economy can not be underestimated, since it includes the diversity and versatility, which contribute to the optimization of small and medium-sized businesses in the new economic environment. We study the theoretical approach to consulting as a market institution of the economic mechanism in the post-industrial society, defining the main functions of consulting Institute and found that consulting is an institution of the economic mechanism in the post-industrial society, performing a variety of functions and increasing productivity of economic agents and reduce the risks of entrepreneurship that are essential for the subjects of small and medium businesses.

Tags: economy, consulting, small and medium business market institution.

Введение.

Актуальность: Экономическая теория является актуальной задачей для изучения институтов хозяйственного механизма рыночной, в том числе, постиндустриальной экономики. Таким институтом можно считать консалтинг, который зародился в зарубежных странах еще в 20-х гг. XXв., а в России он появился, когда страна стала переходить к рыночной экономике. И хотя востребованность консалтинговых услуг велика, состояние и исследованность консалтинга далеко не в полной мере отвечает требованиям российской экономики. Слабая изученность рынка консалтинга, и его основные характеристики – предложение, концентрация, ценовая эластичность, спрос. В нынешних условиях становится необходим консалтинг среднего и малого бизнеса. В то же время особенности консалтинга среднего и малого бизнеса и его роль в экономике не нашли должного применения в существующих работах по консалтингу. Институциональные стороны консалтинга почти не исследованы, особенно для консалтинга среднего и малого бизнеса. Недостаточная разработанность и актуальность отмеченных вопросов обусловили выбор темы для статьи, цели и задач исследования.

Цель: выяснить теоретическое положение, раскрывающие особенности консалтинга как института хозяйственного механизма в постиндустриальном обществе, и обоснование практических рекомендаций по развитию консалтинга для среднего и малого бизнеса.

Основное содержание работы.

В основе определения «консалтинг» находится идея оказания профессиональной высококвалифицированной помощи в рыночной среде. Имеющиеся понятия консалтинга, которые выделяют его как услугу и различаются представлением степени вовлеченности консультантов в деятельность клиентов, а также о составе консалтинговых услуг. Существует три самых распространенных подхода, которые включает в себя консалтинг: 1) как оказания любой формы помощи, при которой консультант не несет ответственность за выполнение поставленной цели; 2) как особую профессиональную службу, которая работает по контракту и которая осуществляет не только рекомендации и выявление проблем по их разрешению, но и способствует их выполнению; 3) как и все профессиональные услуги для бизнеса (подразделяя оценку, бухгалтерские, аудит, риэлтерские услуги и др.).

Консалтинг является основным продуктом развития общественного разделения труда, который обособился в автономный вид экономической деятельности в постиндустриальной экономике. Материальной основой его является превращение знаний в самостоятельный экономический ресурс и ключевой объект собственности, что служит основой для развития рынка интеллектуальных услуг. Консалтинг является особым видом

интеллектуальной деятельности, который содействует решению управленческих и экономических проблем специальными агентами.

Проблемным вопросом является состав видов деятельности, который относится к консалтингу. Некоторые авторы утверждают, что в консалтинг входят все профессиональные услуги для бизнеса, также их относят к сфере консалтинга риэлтерские и бухгалтерские услуги, и аудит т.е. включая в сферу консалтинга аудиторские фирмы, регулярно проводящие аудит, специализированные бухгалтерские фирмы; риэлтерские и посреднические организации.

Это определение затрудняет предложения консалтинга и границы рынка консалтинга, к тому же создает препятствия для потребителей в определении того, чего следует ждать от консалтинга. Часто развитие деловых услуг происходит с помощью аутсорсинга, который состоит в выделении предприятиями непрофильных подразделений в автономные фирмы для использования их услуг для выполнения обязательных функций на регулярной основе (правовых, бухгалтерских, маркетинговых и др.).

Консалтинг является интеллектуальной рыночной деятельностью по созданию рекомендаций для разрешения проблем экономических специалистов, которые оказываются внешними специалистами на разовой основе. Консалтинг может касаться как неосновной деятельности экономических агентов (например, разработки системы продаж для предприятий сферы производства), так и основной деятельности (улучшения системы продаж для предприятий сферы обращения).

К основным характеристикам консалтинга многие исследователи относят: профессионализм, что включает в себя наличие специального высокопрофессионального обучения консультантов; совещательный характер, который означает, что консультант должен нести ответственность за качество и обоснованность рекомендаций по решению проблемы, в то время как клиент должен отвечать за внедрение принятого на основании рекомендаций решения; независимость консультанта от клиента и других участников рынка в финансовом, административном, политическом, эмоциональном отношениях, что дает возможность непредвзято анализировать и оценивать любую ситуацию клиента и предлагать объективные рекомендации оптимизирующего характера.

Данные характеристики раскрывают особенности консалтинга, которые связаны с развитием экономики, которая основана на знаниях, и повышении роли инновации в обеспечении конкурентоспособности экономических специалистов. Причину необходимости консалтинга в современной экономике нельзя недооценивать, так как он включает в себя многообразность и разносторонность, которые способствуют оптимизации малых и средних бизнесов в новой экономической среде. Анализ

особенностей нынешнего этапа позволил определить закономерное развитие нижеперечисленных консалтинговых характеристик :

1) интеллектуальный капитал как основной ресурс консалтинга. Интеллектуальный капитал в консалтинге, который включает капитал профилирующих и не профилирующих консалтинговой фирмы и знаний консультантов, взаимоотношений и навыков взаимодействия, позволяющих разрешению проблем клиентов. Формирование явных знаний происходит в ходе обучения, неявные – связаны с опытом и способностью к обучению и обработки информации. Отношения клиентов и консультантов, которые характеризуются количеством и продолжительностью транзакций, умением урегулировать доверительное взаимодействие клиента и консультанта, являются необходимым компонентом интеллектуального капитала;

2) консалтинг его инновационность и креативность. Объясняется тем, что хотя используемые консультантами знания в некоторой степени стандартизированы в силу наличия государственных стандартов обучения, но в консалтинге происходит принятие индивидуальных решений, которое применительно к каждому предприятию, что требует оригинальности и способствует развитию управленческих инноваций;

3) междисциплинарный характер консалтинга, для которого востребованы знания управления, экономики, психологии; информационных технологий, права;

4) консалтинг имеет предпринимательский характер, который связан с наличием ряда высоких рисков: риска, который основывается на информационной асимметрии взаимоотношения сторон в консалтинге, существование риска, который основывается на возможном непонимание клиента, также существует риск, который заключается на нежелания клиента внедрять необходимые рекомендации, и не стоит исключать риск, который основывается на сопротивлении психологическим изменениям;

5) консалтинговая технологичность показывает, что в консалтинговом проекте создается технология для употребления теоретических знаний, которые в дальнейшем могут быть использованы в новых консалтинговых проектах с нужной коррекцией;

6) дифференциация продуктов консалтинга, которая осуществляется в связи с технологизацией знаний и которая превращена в отчуждаемые и специальным образом сложенные консалтинговые продукты

В работе видно, что консалтинг в новом обществе играет намного более многогранную и масштабную функцию, чем на более начальных стадиях общественной эволюции. Консалтинг является институтом хозяйственного механизма в постиндустриальном обществе, выполняющей многообразные функции, которые способствуют увеличению

производительности экономических агентов и уменьшению рисков предпринимательства, что крайне важно для субъектов среднего и малого бизнеса.

Употребление главных характеристик определения института и положений институциональной теории помогло определить следующее.

Первое. Институты возникают как устойчивые привычки поведения, которые присущи большей части общества; как правила и нормы, регламентирующие поведение и снижающие издержки принятия индивидуальных решений. Консалтинг как институт хозяйственного механизма рыночной экономики создавался в постиндустриальной экономике, характеризуемой как экономика, которая основана на знаниях и которая развивается по мере усложнения экономической деятельности и расширения масштабов вовлечения индивидов в предпринимательскую деятельность.

Второе. Становление консалтингового института – развитие обычаев, норм и правил обращения за помощью к профессиональным специалистам для нахождения и решения проблем бизнеса – повышает возможности выбора экономических специалистов и возможности повышения продуктивности их деятельности, уменьшает риски предпринимательства, и увеличивает его невосприимчивость. Экономические специалисты самостоятельно решают, что дешевле – самим решать управленческие проблемы или обратиться к консалтингу. Основная цель консалтинга состоит в повышении производительности труда экономических специалистов; источником возмещения затрат на консалтинг является дополнительная прибыль, которая получена благодаря консалтингу.

Третье. Институт консалтинга выполняет познавательную (когнитивную) и информационную функцию, которая концентрирует огромное количество разрозненного неоднозначного знания. Консалтинг является носителем информации, знаний и компетенций как о сфере профессиональных знаний по вопросам менеджмента, экономики, управления персоналом, финансов, ведения переговоров, маркетинга и др., так и о самих рыночных экономических агентах, их экономическом положении, которые применяют в действиях и стратегиях, что является востребованным экономическим ресурсом для общества и консалтинга.

Четвертое. В процессе урегулирования управленческих проблем начинается адаптация теоретических подходов и положений к определенной бизнес-ситуации, т.е. внедрение и коммерциализация знаний, в ходе чего консалтинг является одним из механизмов трансфера знаний в экономической практике. Кроме того, в процессе консалтинга часто определяется ограниченность теоретических конструкций, происходит запрос на

переработку теории. Таким образом, институт консалтинга выполняет функцию трансфера из теоретических знаний в практике.

Пятое. Институт консалтинга уменьшает транзакционные издержки – издержки рыночного взаимодействия экономических агентов, которые бывают следующих типов:

1) затраты на поиск необходимой рыночной информации по экономическим и правовым вопросам сделок, увеличению объема прибыли, продаж, построение бизнес-моделей, совершенствование маркетинга и других сторон предпринимательской деятельности. Чем сильнее развита конкуренция на рынке консалтинга, тем более необходимыми являются услуги консалтинга.

2) затраты на защиту прав собственности и преодоление оппортунизма в отношении собственности (оппортунизм, согласно О. Уильямсону, представляет собой достижение определенных задач экономическими специалистами с применением навыков коварства). Для этого предназначены услуги консалтинга, которые ориентированы на получение защиты собственности от противозаконного приобретения, сохранение устойчивого производства и реализации, разработка франчайзингового бизнеса.

3) затраты на оценку качества работы продукции, технологий, персонала, которое обеспечивается технологиями и продуктами консалтинга (такими как «тайный покупатель», разработка системы ключевых показателей и др.).

4) затраты на реорганизацию бизнеса (консалтинг по вопросам слияния, поглощения, разделения).

5) издержки оппортунистического поведения, такие как неисполнения обязательств и вымогательство персонала и контрагентов фирмы. Существуют проблемы с которыми сталкиваются представители среднего и среднего бизнеса в России. Данные проблемы объединены в 4 группы:

1) проблемы производительности со стороны предложения консалтинга и консалтингового бизнеса (продажа консалтинга, поиск клиентов, установление цены на консалтинговые продукты, ведение переговоров, создание линейки консалтинговых продуктов, мотивирование клиентов на выполнение рекомендаций, реклама консалтинга);

2) проблемы консалтинговых технологий среднего и малого бизнеса (отсутствие стандартов, алгоритмов и регламентов консалтинга; отсутствие обучающих «кейсов» и типовых справочных материалов по консалтингу, низкий статус экспертов);

3) проблемы со стороны консультантов и их профессиональной подготовки (психологические проблемы взаимодействия с клиентами, недопонимание методологии консалтинга, недостаток опыта, низкая экспертность, разделение второстепенных и

главных вопросов в консалтинге, как перерабатывать и получать огромное количество информации);

4) проблемы со стороны клиентов (они плохо представляют, что такое консалтинг, опасения за сохранность информации, недоверие, нежелание и отсутствие привычки платить за интеллектуальные услуги, нежелание изменений, саботаж персонала против нововведений, самонадеянность, недостаточная квалификация персонала; низкая платежеспособность; желание, чтобы все делали за них; ).

Определены главные направления развития консалтингового института для среднего и малого бизнеса: 1. Разработка рынка и увеличение консалтингового спроса. Обосновано использование ряда определенных мер для ознакомления предпринимателей малого и среднего бизнеса с консалтинговыми возможностями. Предложены: обеспечение доступности информации о продуктах консалтинга через проведение бесплатных аудитов (первичных консультаций), вебинаров, конференций для бизнеса, семинаров; разработка бесплатных обучающих инфопродуктов, увеличение линейки обучающих мероприятий и другие меры, которые обеспечивают продвижение консалтинговой информации и возможностей индивидуальных проектов консалтинга. Необходимо проводить регулярный мониторинг и актуализацию клиентской базы консалтинговых фирм, диверсифицировать консалтинговые продукты.

2. Разработка системы высокопрофессионального обучения кадров консалтинга для среднего и малого бизнеса, совершенствование нормативной базы консалтинга, повышение профессионализации специалистов. В работе содержатся предложения: - включить в перечень магистерских программ высшего профессионального образования по экономике программу «Консалтинг среднего и малого бизнеса» с соответствующей разработкой главной образовательной программы (система курсов с их описанием, требованиями к компетенциям и другими элементами). - разработать модель профессионала-консультанта, необходимые требования к компетенциям консультанта, а также профессиональный стандарт подготовки. - создание системы обучения консалтингу с использованием опыта профессиональных консультантов, которые имеют подтверждение профессионального статуса консультанта. - налаживание механизма сертификации консультантов, т.е. проверки соответствия знаний обучаемых выработанным стандартам этих знаний. - формирование стандартов консалтинговой деятельности. 3. Совершенствование консалтингового бизнеса и технологий консалтинга. Технология консалтинга представляет собой описание содержания этапов и действий проведения консалтинга, нацеленных на получение определенного результата, которая создается для типовых консалтинговых проектов. Создан ряд консалтинговых продуктов,

которые направлены на увеличение экономической производительности функционирования предприятий среднего и малого бизнеса. Сформулированы предложения по увеличению уровня технологичности консалтинговых услуг с помощью современных программных продуктов (облачных сервисов «карт памяти»– mindmap и др.), Предложения по совершенствованию консалтингового бизнеса базируются на более точном учете особенностей спроса предприятий среднего и малого бизнеса, а также на понимании необходимости формирования рынка консалтинга среднего и малого бизнеса. Выделяют ряд конкретных мер по улучшению качественного состава предложения на рынке консалтинга для среднего и малого бизнеса, таких как: 1) Современная технология консалтинга «консалтинг онлайн», которая позволяет уменьшить расходы на консалтинг и сделать его наиболее доступным для фирм среднего и малого бизнеса. 2) Совершенствование бизнес-процесса консалтинга, которое направленно на увеличение его полезности свойств для клиентов. 3) Система мер по увеличению и продвижению продаж консалтинга. 4) Дифференциация продуктов консалтинга.

Вывод по статье.

Выяснили теоретическое положение, которое раскрывает особенности консалтинга как института хозяйственного механизма в постиндустриальном обществе, и обосновали практические рекомендации по развитию консалтинга для среднего и малого бизнеса.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Жданкина Ю.А., Агафонова М.С., Современные проблемы развития среднего и малого бизнеса в России //Международный студенческий научный вестник. 2014. № 1. С. 13.
2. Агафонова М.С., Окунева М.А. Развитие экономики в современной России //Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-2. С. 132-133.



3. Агафонова М.С., Белкин Д.В., Политический консалтинг его особенности//Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-1. С. 132а.