

УДК 33

ОБЗОР ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГОВОГО СЕКТОРА

Маклер А.Г.

АНО ДПО «Независимый исследовательский центр «КАПИТАЛ», г. Балашиха

В статье автор анализирует современные тенденции в сфере консалтинга. Основной целью исследования является изучение путей развития предпринимательства и правовых механизмов, необходимых для эффективного регулирования деятельности хозяйственных обществ. Проблемы, возникающие в сфере предпринимательства, создают почву для внедрения комплексных правовых инструментов, направленных на реализацию и защиту бизнеса. Одной из ключевых проблем консалтинга как отдельного сегмента бизнеса является поиск клиентов. Крупные компании часто обращаются к услугам консалтинговых организаций, в то время как малый и средний бизнес не всегда проявляют активный интерес к этой услуге. Опросы показывают, что консалтинг для малого и среднего предпринимательства остается услугой, на которую не всегда есть достаточный спрос. В статье делается вывод о необходимости разработки различных механизмов, направленных на улучшение ситуации. Это связано с тем, что бизнес не всегда осознает ценность консалтинга, а предприниматели не готовы платить за нематериальные активы, такие как знания и навыки.

Ключевые слова: консалтинг; предпринимательская деятельность; цифровая среда; хозяйственные организации; искусственный интеллект; учредители; решение о создании общества.

DOI 10.22281/2542-1697-2025-04-02-16-22

В современном мире рынок консалтинговых услуг переживает стремительный рост и невероятное разнообразие. Согласно европейскому справочнику-указателю консультантов по управлению, в мире можно выделить восемь основных групп таких услуг, каждая из которых включает множество видов. Всего насчитывается 84 разновидности консалтинговых услуг. В России эта отрасль находится на стадии активного развития, но уже успела продемонстрировать свою значимость и высокую востребованность на рынке услуг. Однако, как и в любой другой сфере, в консалтинге существует ряд как специфических, так и общих проблем.

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью выявления общих трудностей, с которыми сталкиваются консалтинговые компании в России. Привлекая специалистов со стороны, предприниматели получают возможность получить наиболее объективный взгляд на состояние своей компании. Это касается не только её положения на рынке, но и кадрового и финансового обеспечения, а также информационного и программного обеспечения и многих других аспектов [1, с. 51-53].

Консалтинг - это вид услуг, который предоставляет экспертные консультации клиентам. Он помогает компаниям решать различные проблемы, возникающие в их работе [2, с. 195-203].

Виды консультационных услуг:

1. Комплексный консалтинг - это широкий спектр услуг, включающий в себя стратегическое планирование, организационное развитие, управление изменениями и помощь в принятии ключевых бизнес-решений.
2. Административный консалтинг направлен на оптимизацию административных процессов и повышение эффективности работы организации.
3. Финансовый консалтинг предоставляет экспертные знания и рекомендации по управлению финансами компании.
4. Кадровый консалтинг способствует эффективному управлению человеческими ресурсами.
5. Производственный консалтинг ориентирован на оптимизацию производственных процессов, улучшение качества продукции и внедрение новых технологий и методов управления производством.
6. Маркетинговый консалтинг включает разработку и реализацию маркетинговых

стратегий, исследование рынка, анализ конкурентной среды, создание бренда и продвижение продукции или услуг компании.

7. IT-консалтинг предоставляет консультации и рекомендации в области информационных технологий.

8. Специализированный консалтинг предлагает услуги в узкоспециализированных областях, таких как юриспруденция, налоговое планирование, устойчивое развитие, экологическая ответственность и многих других [3, с. 560-562].

В процессе взаимодействия предпринимателя и консалтинговой компании могут возникнуть трудности, которые можно разделить на три уровня:

1. Проблемы, связанные с внутренней структурой компании и её работой.
2. Проблемы, возникающие в отношениях между сотрудниками.
3. Проблемы, связанные с принятием решений, которые влияют на работу компании.

Консалтинг охватывает как общие проблемы [4, с.148-151], так и специфические для каждой отдельной отрасли.

Консалтинговые услуги представляют собой удивительное явление в мире предпринимательства, особенно когда речь заходит о разработке разнообразных бизнес-моделей. В современном цифровом мире этот сектор претерпел значительные изменения. Консалтинговые услуги - это профессиональные консультации, направленные на развитие и совершенствование бизнес-процессов.

Каждая организация, фирма или компания - это сложная система, успех которой зависит от эффективности работы и конкурентоспособности продукции, работ или услуг. Однако, чтобы достичь успеха, предпринимателям часто требуются консультации ведущих специалистов в различных областях знаний.

Предприниматели, как и все люди, стремятся к непрерывному развитию и совершенствованию своего бизнеса. Одним из важнейших инструментов, способствующих этому, является управленческий учёт. Он позволяет собирать и анализировать финансовые показатели компании в динамике, что, в свою очередь, помогает принимать обоснованные решения и разрабатывать стратегии роста.

Управленческий учёт включает в себя три основных отчёта: о движении денежных средств (ДДС), о прибылях и убытках (ОПУ) и балансовый отчёт. Эти отчёты служат основой для анализа финансового состояния компании и помогают оценить её потенциал.

В условиях растущей конкуренции и активного взаимодействия спрос на консультационные услуги значительно вырос. Они стали неотъемлемой частью деловой среды и играют важную роль в управлении финансами и другими аспектами бизнеса.

1. Компания «Б1» (сайт: <https://b1.ru>). «Б1» - это ведущий поставщик аудиторских услуг для частных и государственных организаций в России. Компания предлагает разнообразные услуги, включая:

- технологии;
- консалтинг;
- аудит;
- услуги по налогообложению и переводу денежных средств;
- решение правовых вопросов;
- помощь в различных бизнес-процессах.

2. «Газпром ЦПС». (сайт: <https://gazpromcps.ru/>). «Газпром ЦПС» - это дочерняя компания ПАО «Газпром», которая специализируется на IT-решениях. Центральный офис компании находится в Санкт-Петербурге. «Газпром ЦПС» активно внедряет инновационные технологии и способствует успешной цифровой трансформации бизнес-процессов, обеспечивая поддержку крупных инвестиционных проектов ПАО «Газпром». Компания создаёт системы, программы и продукты для снабжения, логистики, работы с информацией, управления персоналом и других областей.

3. «СберРешения» (сайт: <https://sber-solutions.ru/>). «СберРешения» предоставляет широкий спектр услуг, включая получение документов, консультации по налоговым вычетам

и бухгалтерскому учёту, а также расчёт премий и заработной платы. Компания также помогает перейти на электронный документооборот [5].

Проблемы консалтинга в России. С развитием рынка консалтинговых услуг в России потребители сталкиваются с рядом проблем, которые требуют решения:

1. Консультант не может быть универсальным решением всех проблем и не способен предложить готовые решения, которые полностью удовлетворят все потребности собственников [6, с. 208-210].

2. Собственники опасаются утечки информации, которую они без ограничений предоставляют консалтинговой организации для решения конкретных задач.

3. Если в уставном фонде компании присутствует доля государства, консультанты не всегда могут помочь в переговорах с чиновниками.

Одной из главных проблем консалтинга [7, с. 77-90] как отдельного сегмента бизнеса является поиск клиентов. Представители крупного бизнеса часто становятся клиентами консалтинговых организаций, чего нельзя сказать о малом и среднем бизнесе. Согласно результатам опросов, консалтинг остается услугой пассивного спроса для малого и среднего бизнеса [8, с. 49-51].

Быстрые изменения в структуре рынка и рыночной среде затрудняют предприятиям реальную оценку своего финансового состояния и прогнозирование бизнеса на перспективу, даже с учетом разработанных консультантами мероприятий и стратегий. В условиях растущей конкуренции за ограниченные финансовые ресурсы предприятия все больше внимания уделяют решению тактических задач, оставляя стратегические на второй план.

История аудита в России насчитывает около 20 лет, но, по мнению аналитиков, это одно из самых динамично развивающихся направлений в финансовом консалтинге. Несмотря на широкое распространение консалтинговых услуг и многообразие их видов, одна из основных проблем, с которой сталкивается эта индустрия, заключается в отсутствии семантического единства и унифицированной терминологии. Кроме того, существует недостаточная теоретическая и методологическая разработанность основ функционирования консалтинга.

Анализ консалтинговых услуг позволил выявить проблемы, характерные только для данного рынка услуг. Эти проблемы можно сгруппировать в несколько категорий:

1. Проблемы консалтинга как отдельного сегмента бизнеса.
2. Проблемы, связанные с отношением потребителей к консалтингу.
3. Проблемы консалтинга как профессиональной деятельности.
4. Проблемы, с которыми сталкиваются сами консультанты [6, с. 208-210].

Исследование бизнес-моделей с точки зрения инноваций - это увлекательное исследование, которое можно разделить на несколько ключевых направлений. Одной из основных задач такого исследования является изучение новых бизнес-моделей. В современном мире существует множество разнообразных бизнес-стратегий, некоторые из которых стали основой для других и уже считаются традиционными. Однако даже в этой области инновации продолжают происходить, хотя и в ограниченном масштабе.

Консалтинг - это деятельность, направленная на предоставление консультаций как юридическим, так и физическим лицам. Консалтинг может осуществляться как отдельными специалистами, так и специализированными консалтинговыми компаниями. В современных рыночных условиях проблемы, связанные с консалтингом, охватывают широкий спектр бизнес-процессов, особенно если рассматривать их на примере малых и средних предприятий.

В современном бизнесе проблемы, связанные с консалтингом, затрагивают самые разные аспекты деятельности, особенно когда речь заходит о малых и средних предприятиях.

Малые предприятия - это организации с небольшим штатом сотрудников, обычно не превышающим 100 человек, и годовым доходом до 800 миллионов рублей. Также существуют микропредприятия - ещё более мелкие компании с доходом до 120 миллионов рублей и штатом до 15 человек.

Малые предприятия обычно действуют в пределах одного города или района и имеют ограниченный спектр услуг, оказывая незначительное влияние на рынок. Эти предприятия управляются их владельцами и часто становятся отправной точкой для начинающих предпринимателей.

Открытие и поддержание малого бизнеса не требует значительных финансовых вложений. К числу таких предприятий относятся магазины у дома, парикмахерские, швейные мастерские, предприятия общественного питания, локальные туроператоры и многие другие небольшие фирмы.

Маркетинговый консалтинг - это услуга, которая помогает малым и средним предприятиям успешно решать задачи, связанные с продвижением товаров и услуг на рынке. В рамках этой услуги специалисты разрабатывают эффективные стратегии, анализируют рынок и конкурентов, определяют целевую аудиторию и создают маркетинговые планы. Кроме того, они помогают оптимизировать рекламные кампании [9, с. 3-9] и улучшить взаимодействие с клиентами, что способствует увеличению продаж и улучшению репутации компании.

Как и в любой другой области, в сфере маркетингового консалтинга есть свои сложности. Вот некоторые из них:

1. Реклама не всегда приносит ожидаемый результат, несмотря на то, что компании тратят на неё значительные средства.
2. Уровень подготовки специалистов в области маркетинга не всегда соответствует ожиданиям.
3. Показатели эффективности интернет-продаж могут быть невысокими из-за сложности оценки покупок через интернет.
4. Руководители могут испытывать трудности в проектировании оптимальной организационной структуры маркетинга и применении необходимых функций стратегического планирования, таких как бюджетирование и контроль.
5. Специалисты могут сталкиваться с проблемами при проведении маркетинговых исследований, обработке и анализе информации, полученной от других компаний.
6. Многие компании не имеют достаточной известности на рынке своих услуг, что затрудняет их позиционирование и снижает конкурентоспособность.

Каждая консалтинговая группа сталкивается со своими уникальными вызовами, обусловленными спецификой отрасли. Эти проблемы требуют особого внимания и не будут рассматриваться в данной статье. Тем не менее, существуют и общие проблемы, которые имеют общероссийское значение. К таким проблемам можно отнести недостаток опыта у консультантов и слабую подготовку специалистов в своей области.

Если вопрос опыта консультантов можно решить со временем, то подготовка специалистов начинается со студенческой скамьи. Если мы обнаруживаем пробелы в подготовке, это свидетельствует о недостатках в системе образования и воспитания.

По мнению экспертов, в настоящее время наибольший спрос на аудит наблюдается со стороны инвестиционных и страховых компаний, а также на аудит по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). В этот период развития консалтинга, наиболее перспективным направлением для отечественного рынка является развивающийся консалтинг. Этот вид консалтинга не только предлагает традиционное консультирование предприятий, фирм и компаний, но и мотивирует обе стороны к взаимодействию в поиске решений. Однако нельзя исключать возможность развития и других направлений.

Растущая конкуренция на рынке требует от руководителей постоянного повышения профессионализма в решении управленческих, организационных и кадровых задач. Консультанты, обладающие достаточными знаниями в области управления и постоянно совершенствующиеся, могут помочь руководителям в разработке стратегических планов развития предприятия, используя новейшие подходы в области управленческих технологий. Кроме того, они возьмут на себя решение различных проблем, что даст новый толчок развитию бизнеса в конкретной компании.

Закключение. В ходе исследования были выявлены пять ключевых аспектов, которые оказывают влияние на способность бизнес-модели к масштабированию и, как следствие, на успех образовательного стартапа. Эти аспекты соответствуют основным элементам бизнес-модели стартапа на начальном этапе:

- рынок (или клиентские сегменты);
- продукт (или ценностное предложение);
- взаимодействие с клиентами;
- каналы распространения и продвижения;
- ресурсы, включая команду и инвестиции.

Этот комплексный набор факторов, связанных с основными элементами бизнес-модели, может стать основой для принятия более эффективных управленческих решений, снижения ошибок предпринимателя и повышения вероятности успеха образовательного проекта.

Для предпринимателей также важно официально вести свою деятельность и знать критерии, которые позволяют отнести их к малому или среднему бизнесу. Это открывает доступ к льготам и специальным режимам налогообложения.

Следующим этапом в развитии консалтинга является постепенное уменьшение роли человеческого фактора и переход к работе, основанной исключительно на данных. Это открывает новые горизонты для виртуального консалтинга, который предлагает консультации в основном в онлайн-формате, иногда с использованием баз данных.

Компания Викистрат разработала уникальный вариант виртуального консалтинга, основанный на краудсорсинге. Многие небольшие фирмы, не имея достаточного штата сотрудников, могут воспользоваться сетью экспертов, готовых ответить на вопросы клиентов в режиме онлайн. Одной из самых актуальных стратегий адаптивного менеджмента на сегодняшний день является диверсификация производства, [10, с. 111-115].

Список использованных источников

1. Черноусенко, Р. Е. Проблемы и перспективы развития управленческого консалтинга в России / Р. Е. Черноусенко // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития: сборник статей V Международной научно-практической конференции. В 2 частях, Пенза, 05 июня 2018 года / Ответственный редактор Гуляев Герман Юрьевич. Том Часть 1. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. – С. 51-53.
2. Севастьянова, О. В. Управленческий консалтинг: основные тенденции развития / О. В. Севастьянова, А. А. Якушев // Инновационное развитие экономики. – 2020. – № 4-5(58-59). – С. 195-203.
3. Нестеренко, И. Н. Управленческий консалтинг: проблемы и перспективы развития на отечественном рынке / И. Н. Нестеренко, В. М. Сараджишвили, Ю. Ю. Зайцева. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2019. - № 22 (260). - С. 560-562. - URL: <https://moluch.ru/archive/260/59738/> (дата обращения: 17.04.2025).
4. Растамханова, Л. Н. Консалтинг, его взаимосвязь с внутренним контролем в системе управления проектами / Л. Н. Растамханова, Н. П. Зыкова // Инновационное развитие экономики. – 2015. – № 6(30). – С. 148-151.
5. Сайт платформы: <https://greatlabel.ru/blog/consulting>
6. Шемякин, Н. Р. Проблемы консалтинговых компаний в России / Н. Р. Шемякин. - Текст : непосредственный // Молодой ученый. - 2020. - № 21 (311). - С. 208-210. - URL: <https://moluch.ru/archive/311/70440/> (дата обращения: 17.04.2025).
7. Мальцева, Е. С. Консалтинговые услуги в России и практический опыт организаций / Е. С. Мальцева, А. Б. Оришев // Бизнес и дизайн ревю. – 2022. – № 3(27). – С. 77-90. – DOI 10.56565/25419951_2022_3_77.
8. Малая, Л. С. Исторические аспекты развития менеджмент-консалтинга в Море и России / Л. С. Малая, Н. В. Елисеева // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 24(2). – С. 49-51.

9. Корякин, А. А. Проблемы и перспективы развития управленческого консалтинга в России / А. А. Корякин // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции: в 2 ч., Пенза, 15 июня 2018 года. Том Часть 2. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018. – С. 75-77.

10. Нестеров, Р. П. Консалтинг: проблемы и перспективы развития на отечественном рынке / Р. П. Нестеров // Энергия науки: Электронный сборник материалов VII Международной студенческой научно-практической Интернет-конференции, Ханты-Мансийск, 24–28 мая 2017 года. – Ханты-Мансийск: Югорский государственный университет, 2017. – С. 111-115.

Сведения об авторах

Маклер Александр Германович - независимый исследователь АНО ДПО «Независимый исследовательский центр «КАПИТАЛ», г. Балашиха. E-mail: SmartMakler@yandex.ru

UDC 33

OVERVIEW OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE CONSULTING SECTOR

Makler A.G.

ANO DPO «Independent Research Center «CAPITAL», Balashikha

In the article, the author analyzes current trends in the field of consulting. The main purpose of the research is to study the ways of entrepreneurship development and the legal mechanisms necessary for effective regulation of the activities of business entities. The problems that arise in the field of entrepreneurship create the ground for the introduction of comprehensive legal instruments aimed at the implementation and protection of business. One of the key challenges of consulting as a separate business segment is finding clients. Large companies often turn to the services of consulting organizations, while small and medium-sized businesses do not always show an active interest in this service. Surveys show that consulting for small and medium-sized businesses remains a service that is not always in sufficient demand. The article concludes that it is necessary to develop various mechanisms aimed at improving the situation. This is due to the fact that businesses are not always aware of the value of consulting, and entrepreneurs are not willing to pay for intangible assets such as knowledge and skills.

Keywords: consulting; entrepreneurial activity; digital environment; business organizations; artificial intelligence; founders; decision to create a society.

References

1. Chernousenko, R. E. Problems and prospects of management consulting development in Russia / R. E. Chernousenko // Economics and Management in the 21st century: strategies for sustainable development: collection of articles of the V International Scientific and Practical Conference. In 2 parts, Penza, June 05, 2018 / The editor-in-charge is German Gulyaev. Volume Part 1. Penza: ICNS "Science and Education", 2018. pp. 51-53.

2. Sevastyanova O. V. Management consulting: the main development trends / O. V. Sevastyanova, A. A. Yakushev // Innovative economic development. – 2020. – № 4-5(58-59). – Pp. 195-203.

3. Nesterenko, I. N. Management consulting: problems and prospects of development in the domestic market / I. N. Nesterenko, V. M. Saradzhishvili, Yu. Y. Zaitseva. - Text: direct // Young scientist. - 2019. - № 22 (260). - Pp. 560-562. - URL: <https://moluch.ru/archive/260/59738> / (date of access: 04/17/2025).

4. Rastamkhanova, L. N. Consulting, its relationship with internal control in the project management system / L. N. Rastamkhanova, N. P. Zytkova // Innovative economic development. – 2015. – № 6(30). – Pp. 148-151.

5. The platform's website: <https://greatlabel.ru/blog/consulting>

6. Shemyakin, N. R. Problems of consulting companies in Russia / N. R. Shemyakin. -

Text : direct // Young scientist. - 2020. - № 21 (311). - Pp. 208-210. - URL: <https://moluch.ru/archive/311/70440/> / (date of access: 04/17/2025).

7. Maltseva, E. S. Consulting services in Russia and the practical experience of organizations / E. S. Maltseva, A. B. Orishev // Business and Design Review. – 2022. – № 3(27). – Pp. 77-90. – DOI 10.56565/25419951_2022_3_77.

8. Malaya, L. S. Historical aspects of the development of management consulting in the World and Russia / L. S. Malaya, N. V. Eliseeva // Natural sciences and humanities research. – 2019. – № 24(2). – Pp. 49-51.

9. Koryakin, A. A. Problems and prospects of management consulting development in Russia / A. A. Koryakin // Fundamental and applied scientific research: current issues, achievements and innovations: collection of articles of the XIII International Scientific and Practical Conference: at 2 a.m., Penza, June 15, 2018. Volume Part 2. Penza: "Science and Enlightenment" (IP Gulyaev G.Yu.), 2018. pp. 75-77.

10. Nesterov, R. P. Consulting: problems and prospects of development in the domestic market / R. P. Nesterov // Energy of Science: Electronic collection of materials of the VII International Student Scientific and Practical Internet Conference, Khanty-Mansiysk, May 24-28, 2017. – Khanty-Mansiysk: Yugorsky State University, 2017. – pp. 111-115.

Author's information

Makler Aleksander Germanovich - independent researcher ANO DPO «Independent Research Center «CAPITAL», Balashikha. E-mail: SmartMakler@yandex.ru