

УДК 658.5.012.7

Е.В.Маргевич (3 курс, каф. СиП), Н.Н.Кудрина, к.п.н., доц.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

В настоящее время управленческое консультирование является предметом исследования ряда обществоведческих дисциплин, однако разные дисциплины предлагают разные подходы к его определению. Максимально обобщенным является следующее определение: это сервис, обеспечивающий клиента независимым и объективным советом и предоставляемый специализированной компанией или специалистом для идентификации и анализа управленческих проблем и возможностей компании-клиента.

Отличие консультанта от менеджера заключается в том, что менеджер в своей деятельности стремится к сохранению целостности своей организации (цели, способ, ресурсы определяет менеджер), поэтому он старается ее совершенствовать. Консультант не ставит вопрос о целостности, он ищет решения, некоторые из которых могут даже привести к созданию новой организации, т.е. деятельность консультанта чаще всего заканчивается разработкой рекомендаций и редко их внедрением.

Современные управленческие консалтинговые фирмы предлагают следующий ряд услуг.

Аудит – проверка положения дел в организации, осуществляемая независимыми экспертами (финансовой отчетности, экспертная оценка (заключение) относительно ее правильности, надежности, соответствия общепринятым стандартам). Различают аудит управления, аудит инвестиций, экологический аудит и т.д.

Бухгалтерское обслуживание – ведение, восстановление, постановка бухучета, выработка учетной политики, составление отчетности, анализ финансового состояния, проверка правильности ведения учета с целью выявления ошибок и оперативного их исправления, консультирование по вопросам ведения бухучета.

Юридическое обслуживание – помощь в виде советов, непосредственное ведение дел, экспертное заключение о соответствии действий или документов юридическим нормам.

Управленческое консультирование – представление независимых советов и помощи по вопросам управления: определение проблем, оценка проблем, разработка рекомендаций, помощь в реализации рекомендаций.

Инжиниринг – инженерная подготовка и обеспечение процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов; услуги по подготовке производственного процесса, услуги по обеспечению процесса производства.

Деловая информация – предоставление экономической, технической, юридической и другой информации по заказу клиента; публикация пособий, статей, справочников, обзоров и т.д.; предоставление информации в электронном виде.

Реклама и отношения с общественностью – создание в общественном сознании положительного и специфического образа (имиджа) товара или фирмы.

Развитие менеджмента и тренинг – передача знаний и информации о принятии решений в виде курсов, конференций, семинаров, практических занятий с отрывом и без отрыва от производства, направленные на повышение квалификации менеджеров.

Рекрутмент – подбор и оценка управленческих кадров: планирование карьеры, анализ рынков труда, трудоустройство увольняемых специалистов, кадровое консультирование.

Обеспечение информационными технологиями (ИТ) – разработка и использование компьютерных программ, создание баз данных, компьютерных сетей и т.д., а также консультирование по внедрению и эксплуатации ИТ.

Инвестиционное обслуживание – деятельность кредитно-финансовых институтов по купле-продаже ценных бумаг – аккумуляция денежных средств частных инвесторов и помещение их в ценные бумаги; консультирование по вопросам общего и финансового управления.

Консалтинговая деятельность основана на независимости и объективности по отношению к клиенту, на конфиденциальности полученной информации, на уверенности в пользе консультирования, на предоставлении клиенту полной информации о своих знаниях, компетенции и опыте, на доверии, равноправии и т.п.

Консалтинг – это западное явление, поэтому, «приживаясь» в России, этот бизнес сталкивается с рядом проблем, обусловленных следующими особенностями:

Российский менталитет – определяется преимуществом личностных отношений, связей перед экономической эффективностью.

Российский бизнес. Говоря о бизнесе, следует учитывать, что на Западе все фирмы в одной отрасли подчиняются общим стандартам, а у нас эти стандарты только еще формируются, поэтому российские консультанты вынуждены проводить диагностику фирмы в более длительный срок. Постоянно меняющаяся ситуация на рынке делает этот процесс еще более трудоемким.

С точки зрения этих особенностей зарубежные специалисты вытесняются отечественными, а фирмы, имеющие филиалы в России, прибегают к помощи именно российских консультантов, что ведет к процветанию данного сервиса в России.

Есть ряд факторов, препятствующих развитию российского консалтинга.

Во-первых, некоторые предприниматели полагают, что консультант как «фея» – придет и все исправит. Разубедившись в этом со временем, они предпочитают больше не прибегать к таким услугам. Многие представители среднего и малого бизнеса еще не видят пользы и смысла в консультировании, поэтому с опаской относятся к фирмам-консультантам и не решаются вложить деньги в их деятельность. Также в качестве негативного фактора следует отметить, что у нас многие прибегают к этой услуге уже в момент кризиса, тем самым усложняя работу консультанту, при этом требуя от него невероятного.

Но, вполне возможно, что это временные барьеры, основанные на недоверчивом отношении к этому новшеству, на неумении правильно сориентироваться на рынке консалтинговых услуг. Сами эксперты прогнозируют процветание консалтинга в России.