

УДК 332.005.942

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА
КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ****Дугинец А.В., к.э.н.***E-mail: a.duginets@yandex.ru**Київський національний торговельно-економічний університет*

У статті проаналізовано особливості становлення і розвитку глобального ринку консалтингових послуг. В результаті проведення аналізу виникнення консалтинга як виду професійної діяльності в сфері бізнесу, отримано висновок що консалтинг з'явився порівняно недавно, значно пізніше, ніж інші види професійних бізнес-послуг. Визначено, що в практиці розвинених країн консалтингові послуги в області управління являють собою важливий фактор ефективного функціонування і розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин. Враховуючі це, в даний час функціонує велика кількість національних і міжнародних асоціацій консультантів, які формують стандарти управлінського консультування, розуміючи під цим більш широке визначення суті консалтингу - консультування державних і регіональних структур, менеджерів промислових, фінансових, інвестиційних, торговельних і інших компаній і фірм в області економіки, фінансів, права. Запропоновано класифікацію основних гравців глобального ринку: елітні компанії в сфері управлінського консалтингу, компанії, асоційовані з «Великою четвіркою», невеликі і / або вузькоспеціалізовані фірми. У результаті проведеного дослідження виділено три можливих варіантів розвитку галузі управлінського консультування - оптимістичний, реалістичний і песимістичний.

Ключові слова: консультаційні послуги, міжнародний консалтинг, глобальний ринок, «Велика четвірка»

UDC 332.005.942

**FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE GLOBAL MARKET OF
CONSULTING SERVICES****Duginets A.V., PhD in Economics***E-mail: a.duginets@yandex.ru**Kyiv National University of Trade and Economics*

This paper analyzes the features of the formation and development of the global consulting market. As a result of analyzing the occurrence of consulting as a professional activity in the field of business, it was concluded that consulting appeared relatively recently, much later than other professional business services. It was determined that in the practice of developed countries consulting services in the management field are an important factor in the effective operation and development of businesses in market conditions. Taking this into consideration, there's currently a large number of national and international associations of consultants operating, which form the standards of management consulting, meaning a

broader definition of consulting: advising national and regional bodies, managers of industrial, financial, investment, trading and other companies and firms in economics, finance and law. A classification of the major players in the global market is proposed: elite companies in the field of management consulting, companies associated with the «Big Four», small and / or highly specialized firms. As a result, the study identified three possible options for the development of the field of management consulting - optimistic, realistic and pessimistic.

Key words: advisory services, international consulting, global market, «Big Four»

Актуальность проблемы. На современном этапе развития мирового хозяйства экономический рост государства определяется ресурсами страны и степенью ее интеграции в мирохозяйственную систему. В последнее десятилетие во многих странах мира решение проблем экономического роста связывают в значительной степени с качеством менеджмента, основанного на активизации получения, использования и передачи знаний.

В практике развитых стран консалтинговые услуги в области управления экономикой и управления предприятиями представляют собой важный фактор эффективного функционирования и развития субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений. Украина переходит на принципиально иную модель экономики, отличную практически по всем параметрам от той, в условиях которой она развивалась последнее время. Это обстоятельство ставит перед украинскими предпринимателями сложные задачи выхода на уровень мировых стандартов экономического анализа и управления предприятиями, что предопределяет широкое использование международного опыта в области консалтинга. Многократное усложнение экономических процессов в наше время привело к тому, что передача передовых методов управленческого труда превратилось в самостоятельную сферу экономических отношений, к образованию национальных и глобальных рынков консалтинговых услуг, которые стали необходимым условием для распространения передовых экономических знаний в товарной форме.

Анализ последних научных исследований. Наиболее обстоятельные аналитические работы по анализу глобального консалтингового рынка принадлежат специалистам консалтинговых центров Kennedy Information [10] и The Vault Prestige Rankings [11], которые специализируются на выполнении исследовательских проектов в различных сферах, в том числе в области менеджмент - консалтинга.

Среди аналитических отчетов и оценок отечественного консалтингового рынка в контексте нашего исследования считаем необходимым отметить исследования, которые осуществляли: Украинская ассоциация менеджмент - консультантов (УАМК) [3], исследовательское агентство РБК [4], аналитики журнала «Эксперт» [2], а также экспертные оценки отечественных исследователей В. Вербы [1], С. Козаченко, В. Новицкого [5], А. Трофимовой [7], В. Кремень [6], Т. Тучик [8] и другие. Относясь с уважением к несомненным достижениям отечественной и зарубежной экономической мысли, стоит отметить, что ученые уделяют недостаточно внимания вопросам становления и развития глобального рынка консалтинговых услуг.

Целью работы является определение особенностей становления глобального рынка консалтинговых услуг с целью выделения возможных сценариев его развития.

Изложение основного материала исследования. Как вид профессиональной деятельности в сфере бизнеса консалтинг появился сравнительно недавно, значительно позже, чем другие виды профессиональных услуг бизнесу. Исторически первым видом внешних профессиональных услуг были юридические услуги. В конце XIX в., по мере усложнения экономики и соответствующего развития экономических наук, начала формироваться новая область профессиональных услуг – консультирование по экономике и управлению, т.е. менеджмент-консалтинг.

Одним из первых профессиональных консультантов в этой области стал основатель теории научного управления предприятием Ф. Тейлор. Первая фирма по менеджменту-консалтингу – Business Research Services (Служба исследований бизнеса) была создана в 1914 г. в Чикаго. В 20–30-х гг. XX в. такие фирмы распространились в Европе, в 40–50-х гг. XX в. – в других регионах мира (Азия Африка, Латинская Америка). Консалтинговые услуги дифференцировались, и их перечень достиг более 100 видов (согласно классификации ФЕАКО).

Следует признать, что консалтинговые услуги не являются жизненно необходимым товаром (в отличие, например, от медицинских услуг). В течение нескольких тысячелетий человечество вообще обходилось без профессиональных консультантов. С развитием капитализма, обусловившим рост промышленного производства, развитие науки и новых

технологий, расширение международного обмена, объемы управленческой информации стали превышать физические возможности людей по ее обработке. К тому же усиление конкуренции потребовало от компаний большей специализации. Возникло естественное разделение на систематические, ежедневно выполняемые задачи и задачи, выходящие за рамки компетенции руководства компаний. Внешние консультанты как раз и были призваны восполнить отсутствие необходимых навыков внутри организации. Вместе с этим возросло значение тренированности необходимых управленческих навыков: так, например, если руководитель и произвел успешную реорганизацию своего бизнеса десять лет назад, это вовсе не значит, что его навыки проведения реструктуризации сохранились до настоящего времени.

Объективная необходимость в развитии и систематизации консалтинговых услуг возникла в начале XX столетия, что привело к созданию в 1913 г. Международной федерации инженеров - консультантов со штаб-квартирой в Лозанне (Швейцария).

В настоящее время функционирует большое число национальных и международных ассоциаций консультантов, которые формируют стандарты управленческого консультирования, как принято сегодня называть эту сферу предпринимательства, понимая под этим более широкое определение сути консалтинга - консультирование государственных и региональных структур, менеджеров промышленных, финансовых, инвестиционных, торговых и иных компаний и фирм в области экономики, финансов, права, что означает - предоставление услуг по вопросам управления на разных уровнях макро- и микроэкономики.

По данным экспертов в сферу консалтинга в мире вовлечено около 900 тысяч человек [10]. Здесь ежегодно производится услуг на сумму свыше 150 млрд. долл. В отрасли управленческого консалтинга в мире, без учёта Украины, занято примерно от 180 тысяч до 320 тысяч профессионалов. Объём услуг, проданных в этой отрасли в 1994 г., составлял около 34 млрд. долл., в 1995 г. – около 50 млрд. долл., в 1999 г. – около 80, в 2006 г. – около 110, а в 2011 г. – 145. Причем консалтинговые услуги занимают в некоторых странах мира более 1% ВВП (рис. 1).

В мире насчитывается порядка 1800 фирм, специализирующихся в области управленческого консалтинга. По параметрам численности специалистов и объёма годового оборота услуг 50 фирм из этого числа можно считать крупными, порядка 200 фирм – средними, а 1550 фирм –

мелкими. Мировой рынок управленческих консультационных услуг при этом поделен следующим образом: 50 самых крупных консалтинговых фирм обслуживают 66 % этого рынка, 200 средних фирм – 25%, 1550 мелких фирм – 9 % (при это 49% приходится на долю США). Наиболее развитой эта отрасль услуг является в Северной Америке (США и Канада), Западной Европе, Японии, Австралии, Новой Зеландии и Сингапуре. Однако консалтинговые фирмы есть практически во всех регионах мира.

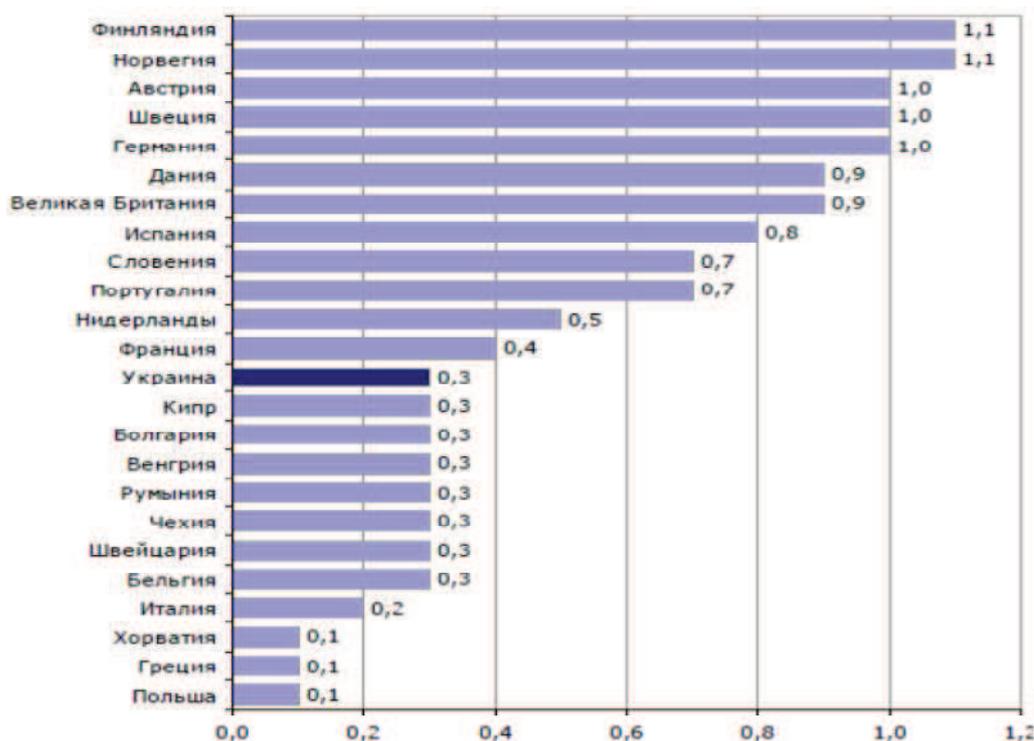


Рис. 1. Доля консалтинговых услуг в ВВП различных стран

Темпы прироста объёмов продаж на мировом рынке консалтинговых услуг колеблются от 10 до 30% в год. Интересно, что даже в периоды спада общей деловой активности (рецессии) эта отрасль не просто умудряется выжить, но и развивается. Дополнительным свидетельством этого развития является большая потребность консалтинговых фирм в дополнительном персонале, как специалистов, так и обслуживающих работников.

Ввиду огромного количества компаний на глобальном рынке и направлений деятельности не существует единственно правильного подхода к группировке компаний в сфере управленческого консалтинга. Приведенная ниже классификация представляет собой попытку систематизировать и структурировать основные направления деятельности консалтинговых компаний исходя из размера занимаемого рынка.

Элитные компании в сфере управленческого консалтинга. В эту группу входят известнейшие в мире управленческого консалтинга фирмы. Они занимаются практически всеми видами управленческого консалтинга, но наиболее сильными их сторонами является предоставление консультационных услуг в области корпоративной стратегии и стратегического планирования, маркетинга и управления производственными процессами. Компании, входящие в эту группу, являются наиболее уважаемыми в мире управленческого консалтинга. Их клиентами традиционно являются руководители крупнейших корпораций, большинство которых можно найти в списке FORTUNE 500, или аналогичные по масштабам деятельности национальные компании.

Компании, ассоциированные с «Большой четверкой». Компании, входящие в эту группу, являются независимыми или внутренними подразделениями компаний «Большой четверки», в состав которой входят PricewaterHouseCoopers, Ernst & Young, KPMG, Deloitte Touche Tomatsu International. Компании «Большой четверки» занимают доминирующее положение в сфере аудита и предоставления финансовых услуг. По данным Kennedy Information Group, доходы этих четырех компаний за 2011 год оцениваются 155 млрд долл., а количество сотрудников превышает 700 000 человек [10]. Фирмы, входящие в эту группу, предоставляют широкий выбор услуг как в области стратегического планирования, так и в сфере информационных технологий, электронной коммерции и управления персоналом. Они обладают огромным опытом и возможностями, развитыми информационными системами и системами управления и накопления знаний (knowledge management systems). Обычно компании этой группы нанимают большее число консультантов, чем компании, входящие в предыдущую группу, и имеют более сложную организационную структуру.

Все вышеперечисленные особенности позволяют выделить их в особую группу, тем более, что и в плане конкуренции они стоят обособленно от всех остальных фирм, конкурируя преимущественно между собой.

Небольшие и/или узкоспециализированные фирмы. Среди всего многообразия консалтинговых фирм существуют узкоспециализированные фирмы, сфера деятельности которых связана с определенными отраслями и/или видом услуг. Еще одной их особенностью является небольшое (особенно по сравнению с первыми двумя группами) количество

консультантов, редко превышающее 500–600 человек, хотя компании осуществляют свою деятельность во многих странах. Вследствие всего этого для хороших специалистов данные фирмы предлагают отличные карьерные перспективы в областях своей специализации. Плюсом является и то, что они позволяют консультантам повышать свою квалификацию в избранной ими отрасли и сфере деятельности. Примером подобных фирм являются Advisory Board Company и APM (в сфере здравоохранения и медицинского обслуживания), Corporate Executive Board (в области отраслевых исследований – cross-company research), CSC Planmetrics (в сфере энергетики и коммунального хозяйства), Cluster Consulting (в сфере телекоммуникаций и информационных технологий), Marakon Associates и Vertex Partners, Roland Berger & Partners (в сфере стратегического и оперативного планирования), Mitchell Madison Group и Oliver Wyman (в секторе финансовых услуг), PRTM (в сфере высоких технологий), Strategic Decisions Group (принятие и анализ решений – decision analysis).

Это далеко не все из возможных способов классификаций. Также можно проводить разделение на основе следующих критериев: количество сотрудников/партнеров, представительство по странам и регионам, особенности корпоративной культуры и т.д.

В 90-х годах из-за общего спада деловой активности 10% всех консультантов в Европе лишились своих рабочих мест и многие консультационные компании прекратили своё существование. Удержались, а в дальнейшем сделали сильный рывок вперед только те компании, которые сумели вовремя перестроиться, найти новые подходы к клиентам, предложить им качественно новый вид консультационной продукции. Во-вторых, этот же пример свидетельствует о том, что от консультанта по управлению сегодня клиенты ожидают уже не просто совета, а реальных действий по развитию их бизнеса и, соответственно, реальных результатов.

Выводы. Подводя итог, следует отметить что в перспективе можно выделить три возможных вариантов развития отрасли управленческого консультирования - оптимистический, реалистический и пессимистический. С оптимистической точки зрения, темпы развития отрасли управленческого консалтинга в ближайшие 10 лет не только сохранятся, а даже увеличатся. Это будет связано с дальнейшим увеличением спроса на такие виды консалтинговых услуг, как бизнес-интеграция, реструктуризация бизнеса и развитие систем управления на основе современной информационной

технологии. При этом крупные консалтинговые компании сосредоточат свои усилия на обслуживании транснациональных корпораций, на реализации крупных консалтинговых проектов государственного и международного уровня. Предприятия и организации регионального уровня скорее всего будут обращаться к средним и мелким консалтинговым фирмам в силу понятных финансовых ограничений.

Пессимистический прогноз предполагает, что следующее десятилетие принесёт спад деловой активности в отрасли управленческого консалтинга. Но, как ни странно, к такому пессимистическому заключению можно прийти, отталкиваясь от той же посылки, что и при оптимистическом прогнозе: изменения в экономическом окружении подталкивают бизнес к реорганизации. Однако, в отличие от оптимистов, пессимисты считают, что именно в период своей реорганизации бизнес меньше всего нуждается в посторонних советах и помощи. Поэтому большинство сегодняшних мощностей консалтинговых фирм в ближайшем будущем окажутся невостребованными.

Реалистический прогноз состоит в том, что развитие отрасли управленческого консалтинга в ближайшие 10 лет обязательно сохранится, хотя не на том уровне, что до сих пор, а, скорее, на уровне 10–12% в год. Конкуренция в этой отрасли будет усиливаться, хотя бы потому, что крупным консалтинговым компаниям уже давно тесно на своих национальных рынках и они активно реализуют стратегию географической экспансии, а перед национальными и региональными фирмами средних и мелких размеров стоит задача сохранения присутствия на собственных рынках. Эта задача не такая уж невыполнимая, как может показаться на первый взгляд. У местных консультационных фирм есть одно неоспоримое преимущество: они всегда рядом со своими клиентами. Усиление конкуренции будет приводить скорее к образованию стратегических альянсов между консультационными компаниями, а также между этими компаниями и их клиентами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Верба В.А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2009, вип. 4, том 2. – С. 55–59.
2. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expertra.com/index.php?temp=audit>

3. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине // Режим доступа: http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3.
4. Обзор рынка консалтинговых услуг. – Рыночные обзоры консалтинговой компании РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml>
5. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / Козаченко С.В., Новицький В.Є., Довгий О.С./К.: Арістей. – 2006, – 380 с.
6. Кремень В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. – 2008. – №19. – С.108–116.
7. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингLviv Polytechnic National University Institutional [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ena.lp.edu.ua> 54 у // Ukraine SME Support in Priority Regions. – К., 2006.
8. Тучик Т. Консалтинг по-українски // «Финансовый директор». – 2008. – № 3.
9. Духненко В., Дуброва О. Неклассический консалтинг // Эксперт Украина. – 2006. – № 28 (78).
10. Kennedy Information's «Consulting Service Line Series [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultingcentral.com/research>.
11. The European MC market. Feaco conference 2007, Warsaw [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.mylib.be/projects/feaco/FCKeditor_project/The%20European%0MC%20Market%0-%20ABeuvMery.PDF