# Консалтинг: необходимость или популярная услуга?

**Коновалова Анна Валерьевна, Фролова Александра Олеговна**
студенты Набережночелнинского института (филиал) КФУ,
Россия, г. Набережные Челны
E-mail: anyuta_anechka@mail.ru
Научный руководитель: **Коваленко Светлана Владимировна**
доцент, к.н. (доцент), кафедра экономики предприятий
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ

За последние несколько лет консалтинг все прочнее начал входить в деловую сферу.

Слово «консалтинг» говорит как бы само за себя – это возможность обратиться за консультациями к необходимым специалистам. Но так же чаще всего оказание данных услуг предполагает более глубокое сотрудничество, которое не ограничивается только лишь консультациями. К примеру, консалтинговые компании оказывают услуги в управлении и организации бизнеса, согласовании интересов различных групп внутри организации, определении стратегии развития бизнеса и др. Из этого следует, что немаловажную роль имеет практический опыт консультантов и их научная подготовленность [1] .

Проще говоря, консалтинговая деятельность, это консультации по поводу того, как усовершенствовать бизнес заказчика и зарабатывать больше, тратя меньше.

Основная задача консалтинга - выявление проблем или слабых мест в компании и нахождение путей их устранения.

Консультативные услуги во многих странах мира пользуются большим спросом. В России консалтинг развивается уже более 10 лет и спрос на данные услуги растёт. Российские консалтинговые компании предпочитают оказывать услуги во многих сферах, но в основном сохраняют при этом специализацию на двух или трех видах услуг.

За последнее время наибольший спрос получили следующие виды консалтинговых услуг:

- в области налогообложения и юридических услуг;
- в области аудита, бухгалтерского учёта, отчётности и ревизионной деятельности;
- в области управления.

Кроме того, последние годы особое значение приобрело консультирование по вопросам антикризисного управления предприятиями. Существует распространенное мнение, что к услугам консалтинговых компаний обращаются в первую очередь те, кто оказались в критическом положении или на грани краха.

В основном к помощи консультанта обращаются в следующих случаях:

- Потребность в экспертизе. Чаще всего сотрудники организации не обладают нужными знаниями и навыками для обеспечения роста или серьезных изменений в деятельности предприятия. Поэтому организация обращается к консультантам для выполнения таких проектов или решения возникающих проблем.
- Недостаток времени. Случай, когда на предприятии существуют сотрудники, обладающие специальными знаниями для выполнения проектов или решения возникающих проблем. Но эти работники просто не имею времени для выполнения данных проектов или исследований. Консультант может стать частью компании на период времени выполнения работы.

- Недостаток опыта. В компании может не хватать некоторых квалифицированных специалистов. Консультанты заполняют эти ниши, пока осуществляется обучение штатных работников или наем новых постоянных сотрудников.
- Объективное мнение со стороны. Консультанты могут представить свежий взгляд на проблему, предложить независимое, непредубежденное мнение о путях решения задачи.
- Новые идеи. Консультант обладает знаниями, идеями успешных решений, полученных из многочисленных источников и в результате работ в других фирмах. Штатные же сотрудники слишком тесно связаны с данной проблемой, чтобы увидеть новое решение.
- Оценка ситуации. Консультант может обеспечить проведение объективной оценки ситуации, определит проблему и может представить рекомендации по ее разрешению.
- Независимость. В случае изменения организационной структуры, например, слияние или поглощение компании, консультант может действовать как независимый посредник при разрешении различных разногласий.
- Проявление доброй воли. Организация может не иметь достаточно времени, а также по ряду других причин не исполнить какие-то законные требования. Нанимая консультанта, она показывает, что прилагает усилия для разрешения данной проблемы [3, с. 28].
- Критическое положение предприятия. Предприятие понимает, что своими силами выбраться из этого состояния ему не под силу, в ввиду отсутствия опыта и внутренних ресурсов для адекватной и своевременной реакции. Услуги консалтинговой фирмы в этом случае носят характер кризис-консалтинга.

Основным потребителем консалтинговых услуг является крупный и средний бизнес. Обращение в консалтинговые компании для крупных предприятий – постоянный элемент бизнес-процесса. Крупные и средние предприятия регулярно обращаются к консалтинговым фирмам по вопросам разработки стратегии и политики, анализа ситуаций, оценки перспектив, для реструктуризации и наладки отдельных сегментов бизнеса. Малому бизнесу с его упрощенной системой налогообложения, малым рынком сбыта и небольшим штатом сотрудников обращение к консалтинговой фирме не всегда выгодно. Малый бизнес прибегает у данным услугам при росте предприятия или при появлении проблем, которые руководитель решить не в силах[2].

На сегодняшний день консалтинговые фирмы стараются ориентироваться на потребности рынка и проявлять большую активность в маркетинге своих услуг. Многое в работе консультанта зависит от личностей самих консультантов, насколько профессионально они умеют устанавливать взаимоотношения с клиентом и персоналом компании, обратившейся за подобными услугами. Так же важным является круг вопросов, по которым компетентен консультант, а также его практический опыт. Профессия консультанта становится всё более распространённой: бизнесмены и руководители фирм всё больше осознают потребность в услугах консультантов, хотя поначалу относились к этому новшеству весьма скептически.

Обобщая сказанное, можно с уверенностью сказать о том, что потребность в консалтинговых услугах будет расти. Руководителю постоянно приходится принимать различные решения по тем или иным вопросам. Но ни один человек, даже очень умный и образованный, не может знать все. Некоторые специфические проблемы способны решить только профессионалы. Именно они знают все тонкости – как законным путем снизить налоговое бремя, как оптимально провести изменения в компании, что учесть при составлении договоров. Консультанты смогут рассказать руководителям о новых управленческих технологиях, помогут со стороны оценить все сильные и слабые стороны компании и выработать наиболее эффективную стратегию управления. И в случаях когда в штате нет такого профессионала, или уровень заработный платы нужного специалиста слишком высок чтобы нанять его на постоянную основу, или услуги требуются только время от времени, а не

постоянно, то целесообразно обратиться к консультанту. Всё это даст новый толчок развитию бизнеса компании.

Список использованной литературы:


1. Наталья Маева. Консалтинг: мода или необходимость? [электронный ресурс]. - режим доступа: http://www.advertology.ru/article43789.htm
2. Пора приглашать консультантов [электронный ресурс]. - режим доступа: http://www.nastol.ru/go/viewarticle?id=783
3. Токмакова Н.О. Менеджмент-консалтинг/ Токмакова Н.О., Андриянова М.В. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. - 271 с.