

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСАЛТИНГА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ¹

Башлакова О.С.², Прыткова Н.И.³, Тюкавкин Н.М.⁴

УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»,
Республика Белоруссия, г. Гомель

Самарский национальный исследовательский университет имени
академика С.П. Королёва, г. Самара

Ключевые слова: консалтинг, рынок услуг, консалтинговые услуги, инновации, факторы, технологии, умения, знания, консультации, тренинги, семинары.

Для успешного функционирования на современном, быстро меняющемся рынке, любой компании необходимо постоянно проводить как мониторинг своего внешнего окружения, так и внутренних факторов. Именно от способности компании быстро изменять свои направления деятельности, развивать их в обстановке бурно развивающегося рынка в условиях применения инноваций - это одно из основных условий для успешного ведения бизнеса. Замедление фирмой темпов своей деятельности или тем более ее остановка неизбежно приводят к отставанию от конкурентов, причем по всем позициям. Чтобы успешно функционировать, оставаться в тренде, любая компания должна постоянно развиваться, эволюционировать, перестраиваться и подстраиваться, внедрять современные технологии, что, в свою очередь требует больших усилий, умений и знаний. Именно знания, опыт и умения, по выражению основателя ведущей американской компании в сфере экономико-юридических консультаций (LECG -Law and Economic Consulting Group), американского исследователя Дэвида Тиса (David J. Teece), в современной экономике являются главным источником всех конкурентных преимуществ [1].

Решения данных задач стратегического развития компании полностью относятся к компетенции ТОП-менеджмента, который должен подготовить необходимые условия для их реализации, сформировать и разработать стратегический план, определить риски и затратную часть проекта. Данные мероприятия требуют большого количества времени и необходимых знаний ТОП-менеджмента. Зачастую, требуемого уровня квалификации и навыков у

¹ Работа выполнена в рамках финансирования гранта: региональный конкурс «Волжские земли в истории и культуре России» 2016 – Самарская область. Тип проекта 16 – 12 –63004. Тема проекта: «Актуальные вопросы интеграции, диверсификации и модернизации регионального промышленного комплекса». Номер государственной регистрации НИОКР: АААА-А16-116041310109-7.

² Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансов и кредита УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», (Республика Белоруссия, г. Гомель)

³ Доцент кафедры Экономики инноваций, кандидат социологических наук.

⁴ Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Экономики инноваций Самарского национального исследовательского университета им. академика С.П. Королева.

руководства компании для принятия стратегических решений может просто не быть.

В результате отсутствие необходимого опыта, навыков и знаний, а также их недостаточный уровень существенно влияет на внедрение потенциальных инноваций. В большинстве российских компаний сотрудники не обладают должной квалификацией. Штат фирмы изначально формируется для решения определенных задач, а появление новых проектов может потребовать дополнительных знаний имеющегося персонала или набора нового персонала, который обладает необходимыми знаниями для выполнения новых задач [2]. Данный шаг не всегда правилен, так же не всегда правильна экстренная переквалификация уже работающих сотрудников. Это зависит от того, что новые сотрудники могут не иметь необходимого уровня знаний в узкоспециализированном сегменте проекта, а полученные знания в процессе повышения квалификации не гарантируют их правильное использование на практике ввиду ее отсутствия как таковой. Также не нужно забывать и о тех обязанностях, которые сотрудники во время обучения не выполняли.

В современной экономической обстановке более конструктивным методом решения возникшей проблемы является привлечение сторонних консультантов, обладающих необходимым уровнем знаний и, что очень важно, имеющих практический опыт. Сторонние эксперты способны быстро и квалифицированно разработать индивидуальную для предприятия программу по выполнению тех или иных требуемых инновационных задач, а также обучить сотрудников и передать необходимый комплект информации в компанию [3]. Данное решение, по сути, является более рациональным и правильным, в связи с тем, что обладающие знаниями и опытом консультанты способны быстро найти наиболее приемлемый способ достижения поставленной цели, разработать стратегию, спрогнозировать и учесть предстоящие расходы. Также нужно отметить, что обучение действующего персонала, в необходимых случаях, потребует незначительных сроков и в меньшей степени будет влиять на качество и объемы выполнения сотрудниками организации своих функциональных обязанностей.

Привлечение сторонних консультантов и экспертов для оказания специализированных услуг или консультаций называется консалтингом. Оказываемые услуги включают в себя решение обширного круга задач сферы экономики, права, финансов, внешнеэкономических связей. Консалтинговые организации имеют возможность по заказу потребителей проводить анализ различных рынков, изобретений, ноу-хау, инноваций, лицензий, а также проводить маркетинговые исследования, оценку экспортно-импортных операций и прочие услуги.

По сущности, консалтинг - это оказания экспертных, консультационных услуг, которые имеют востребованность во всех сферах человеческой деятельности, в том числе и в социальной, правовой, государственной. Условно назовем данное направление консалтинговых услуг «социальным консалтингом». Социальный консалтинг достаточно широко развит в западных странах, где использование услуг консультантов по всем возникающим

вопросам является нормой. В России социальный консалтинг в настоящее время имеет слабое развитие, в силу определенных причин и, в первую очередь, неразвитости рынка услуг в целом. В российской практике широкое развитие имеют юридические услуги, адвокатские услуги, услуги профессиональных оценщиков [4]. В международной практике выделяют три вида консультационных услуг, а именно: процессный (проектный), экспертный (диагностический) и обучающий (таблица 1).

Таблица 1

Виды консультационных услуг

Процессный (проектный)	Экспертный (диагностический)	Обучающий
Закljučается во взаимодействии персонала, руководства компании заказчика с консультантом. Взаимодействие осуществляется в процессе разработки и внедрения оптимизационных процессов в компании с рекомендациями консультанта для достижения намеченных целей.	Подразумевает проведение диагностики в компании-заказчике для выработки решений и рекомендаций по их внедрению после. Роль заказчика сводится к обеспечению консультанта всей необходимой информацией или доступе к ней, используемой для оценки сложившейся ситуации.	В данном случае роль консультанта сводится только к предоставлению клиенту требуемой или необходимой для работы информации в виде лекций, семинаров, тренингов, предоставлению методических разработок и пособий.

В зависимости от стоящих перед организацией конкретных задач, на определенных стадиях могут использоваться комбинации всех трех методов. Как отмечают эксперты, обучающее консультирование более обширное и, как правило, может сопровождать процессное консультирование, а в некоторых случаях и экспертное [5]. В настоящее время в России в наибольшей степени пользуется экспертно-обучающее или обучающее консультирование, в то время как в развитых западных странах на первом месте находятся процессно-экспертное и процессное консультирование, рисунок 1.

Данная ситуация, отраженная на рисунке 1 вполне объяснима: как правило, ТОП-менеджмент фирм при рассмотрении возникших вопросов стремятся использовать, по их мнению, наименее затратный вариант, с точки зрения количества денег и объема времени, думая, что любые вопросы можно решить, используя обучающие программы, а именно: семинары и тренинги. Причем суть имеющейся проблемы руководство организации определяет самостоятельно, опираясь при этом исключительно на свои знания и опыт, а также самостоятельно определяя, какое из направлений обучения в данном случае необходимо сотрудникам фирмы. В таких организациях количество тренингов может достигать и трех-шести в год [6]. Семинары проводят консалтинговые фирмы, не имея при этом всей информации. И, зачастую, требуемого эффекта не достигается. Работники с удовольствием ходят на

семинары (проводятся они с отрывом от производства) так как они получают в данном случае определенный уровень знаний и документ их подтверждающий.

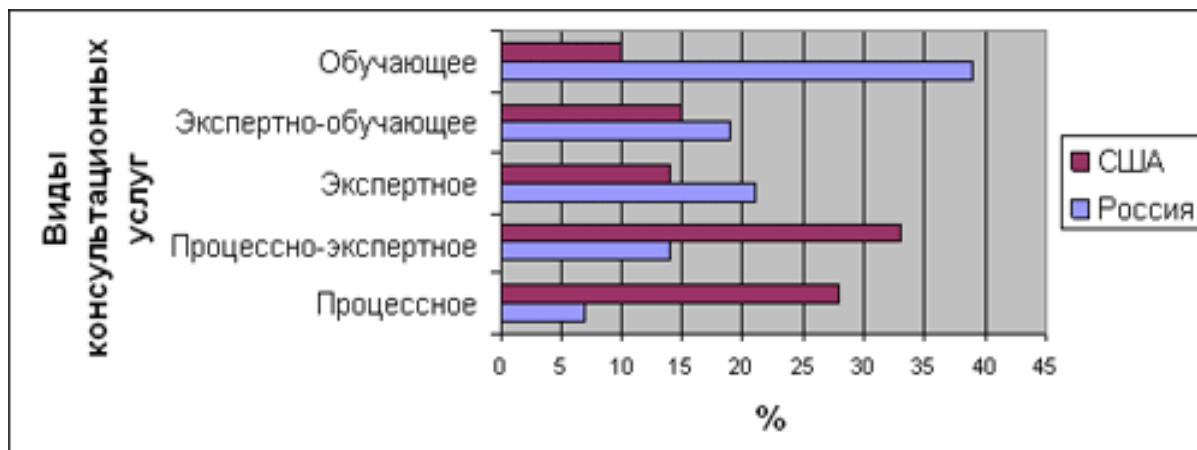


Рис. 1. Виды и объемы консультационных услуг РФ и США (2015г.)

Что касается видов или перечня консалтинговых услуг, то в данной ситуации стандартного и детального списка не существует. А, кроме этого, различные консалтинговые организации по-разному производят классификацию своих основных видов или направлений оказываемых консультационных услуг, руководствуясь, в данном случае, только собственным опытом. Также нет и единой классификации у международных объединений консультантов, но некоторые общие черты можно найти у всех консалтинговых организаций [9].

По единогласному мнению экспертов, в настоящее время выделяют 10 главных групп (или видов) консалтинговых услуг:

- управленческий консалтинг;
- администрирование;
- юридический консалтинг;
- финансовый консалтинг;
- налоговый консалтинг;
- управление кадрами;
- маркетинговый консалтинг;
- производственный консалтинг;
- IT- консалтинг;
- оценочная деятельность.

Учитывая то, что консалтинговые услуги могут предоставляться и не только в форме семинаров, консультаций, рекомендаций, а также совместных решений, но и путем реализации конкретных организационных или технических функций [7]. К данным услугам относят: бухгалтерское обслуживание; аудит; инжиниринг; рекрутмент; PR деятельность и отношения с общественностью; банкинг; тренинг.

Все эти представленные направления не подразумевают под собой проведение непосредственных консультаций, но они также предоставляются исключительно на базе профессиональных и научных подходов.

В качестве вывода можно отметить, что под понятие консалтинга подходит значительное большинство услуг, которые предоставляются компании-заказчику. Но результат или цель оказываемой услуги сводится к одному итогу: помощь заказчику для осуществления необходимых инновационных или качественных изменений, проведение оптимизации бизнес-процессов.

Список использованных источников:

1. Государственно-частное партнерство в социально-экономических процессах российской экономики: монография / Л.К. Агаева, В.Ю. Анисимова, Н.В. Безлепкина; под общ. ред. Н.М. Тюкавкина. - Самара: Самарский государственный университет, 2015. - 260 с.
2. Развитие промышленных комплексов России в условиях вызовов XXI века: монография / Л.К. Агаева, В.Ю. Анисимова, Н.В. Безлепкина; под общ. ред. Н.М. Тюкавкина. - Самара: Самарский государственный университет, 2015. – 230 с..
3. Гоман И.В., Курносова Е.А., Тюкавкин Н.М. Экономическая теория 3: макроэкономика: учебное пособие. – Самара: Изд-во «Самарский государственный университет», 2015. – 204 с.
4. Надеин Н.В. Услуги делового характера сервисных организаций /Н.В.Надеин, Н.М. Тюкавкин // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 5 (127). С. 117-122.
5. Подборнова Е.С. Развитие методических подходов оценки конкурентоспособности / Е.С.Подборнова, Н.М.Тюкавкин//Общественные науки. 2011. № 6. С. 386-393.
6. Скорниченко Н.Н., Назаров А.С. Использование вирусного маркетинга для повышения эффективности деятельности инновационной организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Сер.: Экономика. - 2008. - № 4. С. 185-189.
7. Скорниченко Н.Н. Организация маркетинговых исследований в сфере услуг (на примере города Тольятти). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 1999.
8. Тюкавкин Н.М. Анализ современных концепций устойчивого развития отраслей экономики в условиях вызовов XXI века. В сборнике: Динамические и структурные проблемы современной российской экономики. Сборник научных статей. Под редакцией Н.М. Тюкавкина. 2015. С. 110-123.
9. Шаталова Т.Н., Чернышова Ю.Г. Теоретическая сущность ресурсосберегающей деятельности, виды и принципы ее осуществления // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 11 (85). С. 120-123.