

7. Заико Л. 1 квартал 2002 года: новые тенденции белорусской экономики// Нац. эк. газ. 2002, - № 32. - С. 7.
8. Скуратович К. Совместителей больше, чем безработных// Бел рынок. - 2002. - № 15. - С. 21
9. Юданов А. Ю. Фирма и рынок. М.: Знание, 1990.
10. В чрезвычайном режиме. О работе народного хозяйства страны в январе-апреле 2002г.// Нац. эк. газ. - 2002. 4 июня. С 1,4.
11. Быкова Т. Индивидуальное предпринимательство – способ самореализации или искусство выживания?// Нац. эк. газ. - 2002. - № 17. - с. 4-5.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Е. В. Ванкевич

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

Управленческое консультирование представляет собой неотъемлемую составную часть инфраструктуры современной рыночной экономики. Развитие управленческого консультирования является прикладным выражением институционализации экономики и доминирования на современном этапе институциональных факторов экономического роста. Специалисты отмечают, что за последнее десятилетие главным видом конкуренции стала конкуренция «компетенции и знаний», а не конкуренция издержек (характерная в начале XX века), или конкуренция маркетинговых усилий (свойственная второй половине XX века). Основой же конкуренции знаний является управленческое консультирование. По определению Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (FEACO), «менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации» [1, с. 7]. Управленческое консультирование как самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности выделилось в 50-60-х годах XX века, когда развитие менеджмента как науки достигло достаточно высокой стадии. То есть, с одной стороны, был накоплен и структурирован значительный управленческий опыт, а с другой стороны, потребности в управлении практикующих менеджеров стали разнообразными и часто требовали узкого профессионального выхода. Управленческое консультирование развилось в ответ на необходимость объяснить причины и факторы успеха либо поражения организации, выделить компоненты успеха, обобщить их, систематизировать, сделать выводы. Оно позволяет внести элемент развития в статичную систему функционирования, элемент сознательной управляемости и придания социально-экономической системе желаемой направленности в развитии, поддерживающей факторы ее динамики и нейтрализующей негативные факторы.

Сегодня управленческое консультирование представляет собой одну из самых динамичных отраслей, причем спрос на консалтинговые услуги достаточно высок и стабилен – он оценивается во Франции в 1760 млн. дол., в Великобритании – 4441,8 млн. дол., в Дании, Италии, Швейцарии, Финляндии – от 300 до 600 млн. дол., в России – 76,3 млн. дол. Начинает формироваться и белорусский рынок управленческого консультирования, с ориентировочной емкостью 3-4 млн. дол. [2, с. 20]. Вообще потребность в управленческом консультировании прямо пропорциональна динамике рыночных реформ в стране, поскольку спрос на данный вид услуг формируют только предприятия, развивающиеся на принципах экономической самостоятельности в условиях конкурентной среды. Поэтому реальный спрос на услуги менеджмент-консалтинга можно ожидать, в основном, со стороны развивающегося мелкого и среднего бизнеса.

Существуют определенные особенности в развитии управленческого консультирования в Беларуси, обусловленные спецификой протекающих трансформационных процессов в ней. Прежде всего это выражается в острой нехватке управленческих кадров со специальной подготовкой в области менеджмента. В США менеджеры составляют 16% в численности занятых, в России – 0,5% [3, с. 7], по Беларуси такой цифры нет. Многие руководители вышли из школы административно-командного управления экономикой, и не имеют специальной управленческой подготовки. Среди них распространено мнение, что они благодаря значительному опыту практической работы знают все намного лучше. Поэтому они в принципе не формируют спрос на продукт управленческого консультирования. Однако это ошибочная позиция в силу следующих обстоятельств:

- управленческое консультирование дает беспристрастный взгляд со стороны;
- консультант, как правило, имеет широкий кругозор и специальные знания в тех областях, о существовании которых руководитель предприятия может и не знать;
- знание опыта и проблем других предприятий помогает консультанту выбрать оптимальный вариант решения для данного предприятия. Следует отметить, что спрос на управленческое консультирование формируют не только предприятия, находящиеся в зоне бедствия. В настоящее время обращение к управленческому консультированию рассматривается как способ ухода от потенциальных проблем и использования имеющихся перспектив в условиях обострения конкурентной борьбы, как возможность наращивания необходимых ресурсов организации. Поэтому за профессиональным советом обращаются как раз растущие предприятия. Известный специалист Т. Питерс писал: «Реформировать нужно то, что работает хорошо, ибо при этом силы могут быть мобилизованы немедленно, или по крайней мере, быстрее, чем в других условиях» [1, с.42].

Второй особенностью, обуславливающей специфику развития бизнес-консалтинга в Беларуси, является неумение действующих руководителей оценивать внешнюю среду и соответственно, правильно позиционировать свое предприятие в ней. В условиях огосударствленной экономики этот вид управленческой деятельности был невостребованным. В настоящее время анализ внешней среды сводится лишь к мониторингу законодательства и изменений в нормативно-правовом сопровождении бизнеса (так называемый нормативный консалтинг). Это помогает предприятию сохранить свои позиции в бизнесе, но не развить их. Однако более перспективным направлением развития управленческого консультирования, по нашему мнению, является оценка факторов внешней среды для конкретного предприятия (конкурентов, потребителей, поставщиков, экономического, социально-демографического, международного окружения и пр.), что помогает увидеть новые возможности и правильно оценить угрозы внешней среды, вовремя адаптировать свое предприятие к ее изменениям.

Третьей особенностью развития управленческого консультирования является ожидание от него немедленной отдачи при достаточно условном и приблизительном исполнении рекомендаций консультанта.

Рынок консалтинговых услуг в Беларуси представлен в основном малыми и средними предприятиями. Специалисты насчитывают на нем не более 50 операторов (для сравнения, в России – 8 тыс., в Германии – более 15 тыс.) [2, с.20]. Преобладающим видом услуг является нормативный консалтинг (юридический и аудиторский). Спрос на процессный консалтинг и тренинг только формируется, но именно он является наиболее перспективным (судя по опыту промышленно развитых стран). На белорусском рынке управленческого консультирования существует несколько видов предприятий:

- предприятия, оказывающие комплексное консультирование и тренинг во многих областях деятельности – кадры, маркетинг, стратегия, финансы и пр. Таких предприятий немного. К наиболее известным можно отнести ЗАО «ИПМ-Консалт», консультационно-образовательный центр «Конкордия», УП «Системное бизнес-консультирование»;

- предприятия, специализирующиеся на одном из направлений консультирования (финансы, персонал, право), либо действующие в одной из отраслей (и осуществляющие комплексное консультирование предприятий отрасли). К таким предприятиям можно отнести «XXI век-Консалт», кадровый центр «Коллекция открытий», «Персонал-Плюс», консалтинговую группу «Здесь и сейчас» (специализируются на кадровых проблемах), ОДО «Коллегия» (правовые аспекты), «Евроконсалт» (консультирование предприятий энергосети), «Альпина-консалт» (специализируется на грузоперевозках);

- независимые частные консультанты.

Таким образом, перспективными и практически не заполненными на белорусском рынке управленческого консультирования являются следующие ниши: процессный консалтинг и тренинг, региональные и отраслевые ниши (поскольку все действующие предприятия размещены в основном в г.Минске), антикризисный консалтинг, представительство крупных зарубежных консалтинговых фирм на территории Республики Беларусь. В области процессного консалтинга можно прогнозировать растущий спрос на выполнение следующих работ:

- по постановке функции стратегического планирования на предприятии и разработке стратегического плана. По оценкам, предприятие может добиться 5-10%-го прогресса, активизируя отдельные направления деятельности (маркетинг, мотивация), но разработка стратегического плана и управление конкурентными преимуществами позволит достичь принципиально новых результатов на уровне от 50 до 100% [4, стр.20];

- по анализу и прогнозу факторов внешней среды бизнеса;
- тренинги по созданию команды, выработке навыков делегирования полномочий и распределения ответственности. Неумение делегировать и работать в команде становится причиной фиаско многих молодых начинающих предпринимателей, а выработка навыков делегирования равнозначна навыкам управления, поскольку сущность управления состоит в умении «добиться выполнения работы другими», поэтому именно делегирование превращает человека в руководителя [5, стр.308].

Существует ряд особенностей проведения управленческого консультирования в сфере малого бизнеса. Прежде всего они связаны с тем, что в силу небольшого размера предприятия, его коллектив уже представляет собой команду, поскольку они работают в непосредственном общении друг с другом. Поэтому особую важность приобретают социально-психологические аспекты консультирования и тренинги. Уставный фонд малых предприятий представлен, как правило, личными средствами руководителя или группы руководителей (в зависимости от организационно-правовой формы предприятия), поэтому от услуг бизнес-консультанта ждут ощутимого результата. Следует также учитывать региональную привязку малых предприятий – в основном, они действуют на ограниченной территории, не выходя за рамки своего географического региона. Наконец, еще одной немаловажной особенностью проведения управленческого консультирования в сфере малого бизнеса является невозможность содержания внутренних консультантов и боязнь потери конфиденциальности в случае обращения к внешнему консультированию.

Управленческое консультирование само по себе является перспективным направлением деятельности для малого бизнеса – для его организации необходим значительно меньший стартовый капитал, чем это требуется в других областях деятельности (торговле, производстве). Вместе с тем, особую значимость здесь играет интеллектуальный капитал – то есть квалификация персонала, способность сотрудников оказывать качественные консалтинговые услуги в соответствии с запросами предприятий-клиентов. Подготовка и поиск таких специалистов достаточно сложны. Поэтому учреждениям образования целесообразно организовать обучение специалистов по управленческому консультированию в рамках факультетов повышения квалификации и переподготовки. Важную информацию для управления профилями подготавливаемых специальностей дает изучение профессионально-квалификационной стратификации белорусского общества на современном этапе и прогноз потребности в работниках традиционных профессий и новых рыночных профессий. Как показывает исследование наиболее популярных профессий в отечественном бизнесе (проводимое кадровыми агентствами «Квадрат» и «Персонал-Плюс»), наивысший рейтинг у таких профессий, как менеджер по продажам; программист и системный администратор; специалист по таможене; менеджер по кадрам; бухгалтер; маркетолог и специалист по рекламе; специалист производственной сферы; экономист; юрист [6, стр. 12]. Кроме того, высшие учебные заведения сами могут выступить в качестве бизнес-консультантов в сфере своей специализации на коммерческой основе.

Список литературы.

- 1.Посадский А.П. Основы консалтинга. М.: ГУ ВШЭ, 1999.
- 2.Дятловская И. От выживания – к развитию// Белорусская газета, 2002, 29 апреля, стр.20,23.
- 3.Антикризисный менеджмент/ Под ред. А.Г. Грязновой. М.: ТАНДЕМ-ЭКМОС, 1999.
- 4.Николаева О. Будущим компании можно управлять// Белорусская газета, 2002. 29 апреля, стр.20.
- 5.Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 1992. 702с.
- 6.Дятловская И. Тревожный диагноз: Беларусь теряет трудовой потенциал// Белорусская газета, 1999, 9 августа, стр.12.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ НА ПОКУПАТЕЛЬСКУЮ СПОСОБНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РБ

Г.А. Веденин

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

Анализ потребительского поведения даёт возможность разобраться в структуре потребления и манерах совершения покупок. Специалисты по маркетингу часто используют в исследованиях объёмные методы из-за доступности данных о переписях и различных опросах. Эти данные можно