

Л.В. Глухова, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
«Менеджмент организации»
Волжский университет имени В.Н. Татищева (институт), Тольятти (Россия)
Ю.П. Лузан, старший преподаватель кафедры «Экономика, коммерция и менеджмент»
Университет Российской академии образования, Тольятти (Россия)

Аннотация: Эффективное развитие малого бизнеса в условиях рыночной экономики не может осуществляться без поддерживающей инфраструктуры. Под инфраструктурой в данном случае понимается консалтинговая поддержка, проявляющаяся в том или ином виде консультирования. Учитывая, что любое управленческое решение несет в себе совокупность разнородных и многопрофильных знаний, естественно, что специалист, осуществляющий консалтинговую деятельность должен сам обладать высоким интеллектуальным потенциалом в разных областях знания. Поэтому, консалтинговая компания, занимающаяся управленческим консультированием должна представлять собой коллектив высокого уровня специалистов-экспертов в своей предметной области, обладающих таким личностным свойством как «готовность к постоянному самообразованию». Продуктом консультационной деятельности является услуга, оказываемая клиенту, которая имеет свой жизненный цикл и этапы развития. В статье авторы рассматривают особенности формирования управленческого консалтинга на примере строительных предприятий малого бизнеса. Рассмотрен строительный консалтинг и особенности его организации на современном этапе. Предложена технология его поэтапной реализации.

Ключевые слова: управленческий консалтинг, управленческая инфраструктура, подготовка кадров для менеджмента, строительные предприятия малого бизнеса, строительный консалтинг.

Актуальность развития управленческого консалтинга обеспечивается потребностью формирования конкурентных преимуществ малого предпринимательства на рынке за счет постоянных нововведений. Следует отметить, что важным условием модернизации экономики РФ в целом, и в малом предпринимательстве в частности, становится формирование активно развивающейся системы управления. Этот аспект неоднократно акцентировался в сфере законодательных и нормативных актов, поддерживающих малое предпринимательство со стороны государства [1].

Приоритетными задачами со стороны правительства как обеспечивающими поддержку малого предпринимательства считаются управленческие задачи, в которых совершенствование управленческих процессов является гарантией сокращения цикла «исследование производства» за счет более быстрого трансферта знаний и сближения «генераторов идей» с разработчиками этих идей и их продвижением на рынок [2].

В малом бизнесе такими «разработчиками идей» могут выступать консалтинговые службы, основной деятельностью которых является управленческое консультирование [3]. В связи с чем, логично предположить, что компания по управленческому консультированию должна быть саморазвивающейся [4], поэтому и кадровый состав консалтинговых служб должен соответствовать определенным критериям.

В последнее время появилось много работ, раскрывающих сущностное понятие управленческого консалтинга, однако проблемой остается оценка качества консалтинговой деятельности. Анализ понятия «управленческое консультирование» как экономической категории позволил выявить, что консультирование носит многофункциональный и междисциплинарный характер. Работа консультанта направлена на анализ технологических, экономических, финансовых, юридических, социальных, психологических, политических и других аспектов деятельности организации, а ожидание результативности консалтинга выражается в повышении удовлетворенности клиента, заказавшего консалтинговые услуги.

Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (FEACO) определяет управленческий консалтинг как «предоставление независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации» [5]. Такого же определения придерживается Американская Ассоциация консультантов по экономике

и управлению (АСМЕ) и Институт менеджмент-консультантов (ИМС).

В «Современной экономической энциклопедии» под редакцией проф. Г. Вечканова консалтинг определен как вид деятельности специальных компаний, консультирующих предприятия по широкому кругу вопросов хозяйственной деятельности, конъюнктуре рынка, методам ведения бизнеса, адаптированным к современным условиям, практике управления, обоснованию выбора адекватных управленческих решений [6].

К. Макхэм, известный английский специалист в области управленческого консультирования, считает, что это прикладная наука, опирающаяся на экономику, теорию управления, теорию игр, факторный анализ, математическую статистику, корреляционный и регрессионный анализ, прогнозирование, социологию, психологию и ряд других [7].

В России управленческое консультирование как профессиональная деятельность начала складываться на рубеже 60-х – 70-х гг. Работы профессиональных консультантов, таких как Ю. Вооглайд, Я. Лейнманн, Т. Мярля, Э. Терк, М. Хабакук, Т. Эленурм, Р. Юксвярав, В. Антониюк, А. Жуплев, А. Лузин, А.И. Пригожий, А.П. Посадский, И. Прокопенко, В. Рапопорт, С.В. Хайниш, В.С. Дудченко показывают, что это были не просто консультанты, ориентирующиеся на консультирование как сугубо профессиональную деятельность. Их исследования выявили множество проблем профессионального характера. Так, например В.С. Дудченко [8] выделяет виды управленческого консультирования, которые по способам практической работы имеют как сильные, так и слабые стороны. Мы также выделим в сфере строительных предприятий малого бизнеса сильные и слабые стороны. Будем рассматривать консалтинговую деятельность в сфере строительства, к которой можно отнести «Услуги консультативные по вопросам управления деятельностью предприятия» по новому классификатору ОКПД (ОК 034-2014 (КПЕС 2008)), начал действовать с 1 февраля 2014 года.

Формирование целей статьи (постановка задания). Управленческий консалтинг направлен на помощь в решении совокупности проблем, связанных с организацией управления сложными системами в различных сферах деятельности. Именно поэтому потребность в управленческом консалтинге возникает в случае намечаемых изменений в деятельности предприятия, ухудшения общих результатов этой деятельности (включая кризисные ситуации) либо неясности перспектив дальнейшей работы. Сложность возникающих при этом проблем ведет к

тому, что с каждым годом увеличиваются потребности малых строительных предприятий в управленческом консалтинге.

В организациях малого строительного бизнеса, как правило, отсутствуют реальные возможности для решения всего круга инновационных задач. Существует необходимость привлечения внешней консультационной помощи, среди задач которых также основными являются задачи по инновационному поиску (как самые сложные, требующие значительного опыта инновационной деятельности и значительного объема инновационного потенциала). Строительный консалтинг во всех своих проявлениях преследует следующие цели: повышение конкурентоспособности проекта, увеличение его рентабельности, а также сокращение сроков реализации за счёт оптимизации строительного процесса, использования эффективных технологий и строгого контроля качества. Рынок консалтинговых услуг в России находится еще на этапе развития, и объем предоставляемых услуг намного меньше их востребованности. Важной задачей развития консалтинговых компаний является предоставление комплекса необходимых строительным фирмам услуг для осуществления консалтингового управления как непрерывного процесса на всех этапах строительства.

Систему управления можно определить как все множество информационных потоков, циркулирующих внутри компании и содержащих данные о ее текущей деятельности, множество методов обработки данных, классификации бизнес-ситуаций на стандартные и нестандартные, подготовки и принятия решений, множество способов их практического воплощения и множество отчетов об исполненных решениях.

Управленческий консалтинг в форме рефлексивных игр сегодня является наиболее эффективным методом развития систем управления. Имеется множество определений управленческого консультирования, но в дальнейшем, будем использовать следующее определение, сформулированное авторами статьи. Под управленческим консалтингом понимается профессиональная деятельность менеджеров, обладающих высоким интеллектуальным потенциалом, объединенных в единую самообучающуюся (саморазвивающуюся) организацию, оказывающую консультационные услуги, направленные на экономическое развитие клиента, с гарантированным результатом исполнения.

Малый строительный бизнес интенсивно развивается и начинает лидировать по объемам выполненных работ. Создаются рабочие места, растут отчисления в бюджеты и внебюджетные фонды. Деятельность консалтинговой компании в сфере малого предпринимательства должна быть выстроена, с точки зрения управления, следующим образом (таблица 1):

Таблица 1 - Поэтапное осуществление управленческого консалтинга

Этап	Сущность этапа	Ожидаемый результат
Предварительный	Анализ проблемы клиента	Подбор персонала для управленческого консультирования
Основной	Определение целей и задач управленческого консультирования	Формирование планируемых показателей эффективности управленческого консультирования и критериев оценки результативности консалтингового процесса
Технологический	Определение направления и форм управленческого консультирования в реализации бизнес-процессов ПМБ	Построение результативных бизнес-процессов деятельности организации, выявление ключевых факторов успеха, обеспечение поддержки бизнес-процесса в период его технологизации
Заключительный	Оформление результатов управленческого консультирования	Предоставление методики контроля ключевых факторов успешной деятельности

Вопросы развития и поддержки малого бизнеса и предпринимательства находят свое отражение в принятых на федеральном и региональном уровнях программных документах: Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года; Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 года, стратегии социально-экономического раз-

вития Самарской области на период до 2020 года.

Субсидии от государства на поддержку малого и среднего предпринимательства в 2014 году составляют 20,1 млрд. руб. Софинансирование объектов капитального строительства - 1,4 млрд. руб. [9].

В соответствии с подпрограммой 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» общий объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию подпрограммы составляет 172243046,9 тыс. рублей, в том числе: на 2013 год - 19815041,8 тыс. рублей; на 2014 год - 21569755,1 тыс. рублей; на 2015 год - 21978250 тыс. рублей; на 2016 год - 16720000 тыс. рублей; на 2017 год - 23040000 тыс. рублей; на 2018 год - 23040000 тыс. рублей; на 2019 год - 23040000 тыс. рублей; на 2020 год - 23040000 тыс. рублей. Ожидаемые результаты реализации подпрограммы: упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности; повышение доступности финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства; создание системы организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, основанной на единых требованиях к их деятельности; в количественном выражении: увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей) в расчете на 1 тыс. человек населения Российской Федерации с 42,2 единицы в 2012 году до 52,7 единицы в 2020 году; общее количество получателей государственной поддержки к 2020 году не менее 1 650 000 единиц; общее количество вновь созданных рабочих мест (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) в секторе малого и среднего предпринимательства к 2020 году не менее 980 000 рабочих мест [10].

Согласно результатам исследования, выполненных по данным Федеральной службы государственной статистики и переработанных автором (рисунок 1), к началу 2013 года в России было зарегистрировано 1997,0 тыс. малых предприятий (в том числе 1759,0 тыс. микропредприятий), что на 8,7% больше, чем годом ранее [11].

Быстрыми темпами происходит формирование организаций и предприятий малого бизнеса в сфере строительства. Их число в настоящее время составляет около 90% от общего количества строительных организаций и предприятий [12].

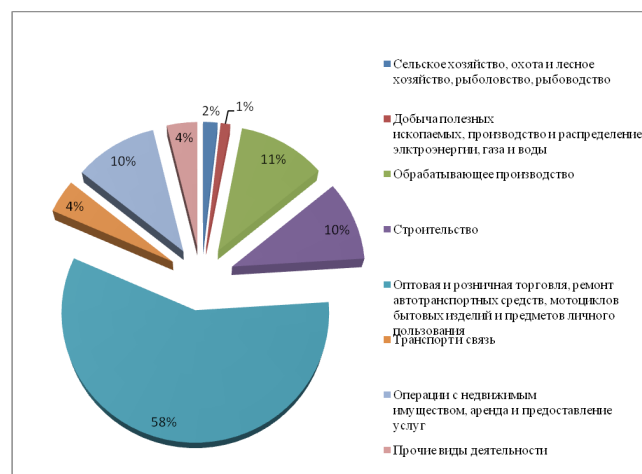


Рисунок 1 - Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 1-ом полугодии 2014 года, в % к итогу (в авторской обработке)

Конкуренция мобилизует предприятия малого бизнеса к быстрому реагированию на изменения потребительского спроса, эффективному использованию ресурсов, применению инновационных материалов и технологий. Ненасыщенный российский строительный рынок, федеральные и краевые программы строительства представ-

ляют возможности роста малому бизнесу области.

Стабилизация экономики привела к увеличению уровня жизни населения и, соответственно, к увеличению строительства жилья, в том числе малоэтажного. Появление новых материалов и технологий в строительстве обеспечивает привлекательность отрасли для предпринимательства.

Угрозой развития строительного бизнеса является высокая конкуренция при превалировании ценовых показателей, рост себестоимости строительных материалов и работ, низкая доступность финансов, неплатежеспособность заказчиков, недостаток квалифицированных кадров, профессиональных и управленческих знаний, возможность поглощения [13].

Сильные и слабые стороны предприятий малого бизнеса в области строительства представлены в таблице 2. Анализ выявленных возможностей поможет коллективу консультантов сформировать требования к тем компетенциям, которыми должны обладать специалисты строительного консалтинга.

Таблица 2 - SWOT-анализ малого бизнеса строительной отрасли

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1) лидерство на рынке; 2) развитие конкуренции; 3) налоговые поступления в бюджет; 4) создание рабочих мест; 5) быстрая адаптация к потребностям заказчиков; 6) эффективное использование ресурсов; 7) возможность применения инновационных материалов и технологий; 8) наличие местного сырья для стройиндустрии	1) трудности организации бизнеса, выхода на рынок; 2) недостаток информации по развитию рынка; 3) ограниченность ресурсов (материальных, трудовых, финансовых); 4) трудности получения кредита и высокая ставка по нему; 5) высокая доля издержек за транспорт, электроэнергию, топливо; 6) недостаток финансовых средств на развитие бизнеса; 7) неэффективное управление бизнесом
Возможности (O)	Угрозы (T)
1) растущий потребительский рынок; 2) федеральные и краевые программы строительства; 3) возможности быстрого роста; 4) специальные налоговые режимы; 5) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности; 6) появление новых материалов и технологий; 7) увеличение строительства жилья, в том числе малоэтажного	1) высокая конкуренция; 2) высокая стоимость строительных работ и материалов; 3) низкая доступность финансов; 4) рост тарифов; 5) неплатежеспособность заказчиков; 6) недостаток квалифицированных кадров и знаний; 7) угроза поглощения крупным бизнесом

Таким образом, в современных условиях предприятия малого бизнеса нужна своеобразная инфраструктура, которую может обеспечить консалтинговая компания по управленческому консультированию. Главная задача консультанта – запуск механизмов самоуправления, самоорганизации и саморазвития через «человекоориентированные» средства, методы и формы работы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/194365> // Справочно-правовая система «Гарант» (дата обращения 10.11.14).
2. Глухова, Л.В. Определение приоритетов государственной поддержки управления и развития функцио-

нирования национальной инновационной системы //Л.В. Глухова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2009. № 9. С. 14-22.

3. Глухова, Л.В. Управление изменениями и нововведениями: концептуальный подход к применению инструментов менеджмента качества / Л.В. Глухова, А.Д. Немцев // Вестник Волжского университета имени В.Н.Татищева. 2013. №2 [26]. С.21-29.

4. Сыротюк С.Д. Трансформация знаний в деятельности организации на примере высшего учебного заведения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 3. С. 210-214.

5. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994. P.2.

6. Вечканов, Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. - СПб: Изд-во Лань, 2002. - 880 с.

7. Макхэм К. Управленческий консалтинг : пер. с англ. / К. Макхэм. – 3-е изд. – М. : Дело и сервис, 1999. – 288 с.

8. Дудченко, В.С. Методология инновационного консультирования. //В контексте конфликтологии: проблемы коммуникации и управленческого консультирования. Отв. ред. Дридзе Т.М., Цой Л.Н. М.: Изд-во «Институт социологии РАН», 1999. Вып.2.

9. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/> // (дата обращения 15.11.14).

10. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Подпрограмма 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70544224/#12000> // Справочно-правовая система «Гарант» (дата обращения 15.11.14).

11. Лузан, Ю.П. Обеспечение качества и конкурентоспособности строительных услуг предприятий малого бизнеса на основе технического регулирования и стандартизации / Ю.П. Лузан // Сборник статей II международной научно-практической конференции «Экономика. Теория и практика» / Саратовский гос. тех. ун-т. Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса» , 13.08.2014. С.85-88.

12. Лузан, Ю.П. Роль стандартизации в деятельности предприятий малого бизнеса в сфере строительства / Ю.П. Лузан // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». 2013. № 6 (32). С. 146-152.

13. Лузан, Ю.П. Стандартизация и качество управления организацией строительных услуг предприятиями малого бизнеса // Журнал «Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева». Тольятти: Изд-во ВУиТ, 2014. - С.207-2011.

MANAGEMENT CONSULTING AS A BASIS FOR THE INFRASTRUCTURE OF THE MODERN DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES

© 2014

L. V. Glukhova, doctor of economical science, professor, professor of the chair «Management of organization» *Volga University in the name of V. N. Tatishchev (Institute), Togliatti (Russia)*
Y. P. Luzan, assistant professor of the chair «Economics, commerce and management» *University of Russian Academy of education, Togliatti (Russia)*

Annotation: Effective small business development in the conditions of market economy cannot be achieved without the supporting infrastructure. Under the infrastructure is consulting support, manifested in some form of counselling. Given that any management decision carries a set of heterogeneous and multidisciplinary knowledge, naturally, the specialist performing consulting activities must be of high intellectual potential in different areas of knowledge. Therefore, the consulting company, engaged in management consulting should be a team of high level experts in their subject area with such personal property as “readiness for continuous self-education”. Product consultancy is a service provided to the client, which has its own life cycle and stages of development. In the article the authors consider the peculiarities of the formation of management consulting in the example of the construction of small businesses. Reviewed construction consulting and features of its organization at the present stage. The proposed technology of its phased implementation.

Keywords: management consulting, management infrastructure, training for management, construction, small businesses, construction consulting. In the article the authors consider the peculiarities of the formation of management consulting in the example of the construction of small businesses. Reviewed construction consulting and features of its organization at the present stage. The proposed technology of its phased implementation.