

С. В. Киселев, И. Ф. Сабиров

## АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИИ

*Ключевые слова:* консультационные услуги, концентрация, централизация, структурные сдвиги на рынке консультационных услуг, виды консультационных услуг.

*В статье авторы анализируют основные процессы, протекающие на современном отечественном рынке консультационных услуг, в том числе нарастающие процессы концентрации и централизации, что позволило авторам сделать ряд важных выводов о неустойчивом и противоречивом его развитии, деформации его структуры и отсутствии государственной политики в сфере регулирования рынка консультационных услуг.*

*Key words:* consulting services, concentration, centralization, structural movements on the market of consulting services, service types.

*The authors analyze the basic processes in the modern home market of consulting services including the growing process of concentration and centralization, which allowed the authors to make a number of important outputs about the unstable and contradictory of its development, the deformation of the structure and the absence of government policy in the regulation of the market of consulting services.*

Отечественный рынок консультационных услуг является одним из наиболее динамичных и, в то же время, нестабильных развивающихся сегментов рынка сферы услуг.

**Таблица 1 - Динамика основных показателей соотношения валового внутреннего продукта и объема консультационных услуг за период с 2004 по 2011 годы**

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Валовой внутренний продукт, млрд. рублей	17027,2	21609,8	26917,2	33247,5	41276,8	38807,2	45172,7	54585,6
Индекс физического объема ВВП, в процентах к предыдущему году	107,2	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,3	104,3
Объем консультационных услуг, в млрд. рублей	38,7	54,3	69,8	96,6	123,4	76,9	88,8	103,9
Индекс физического объема консультационных услуг, в процентах к предыдущему году	136,2	140,3	128,5	138,4	127,7	62,3	115,5	117,0
Объем консультационных услуг к ВВП, в процентах	0,23	0,25	0,26	0,29	0,30	0,19	0,19	0,19
Индекс охвата ВВП консультационными услугами	0,22	0,25	0,26	0,29	0,30	0,19	0,19	0,19

*Источник:* рассчитано автором по официальным данным Росстата и Агентства «Эксперт РА».

Как свидетельствуют данные, приведенные нами в результате расчетов, основанных на официальных данных Росстата и Агентства «Эксперт РА», развитие рынка консультационных услуг характеризуется относительно высокой динамикой (табл. 1). Так, индекс физического объема консультационных услуг, в процентах к предыдущему году, существенно опережает на протяжении всего периода с 2004 по 2011 годы индекс физического объема ВВП. Если последний на протяжении всего периода не превышал 108,2% (2007 г.), то аналогичный показатель для рынка консультационных услуг в максимальном его значении составлял 140,3% в 2005 г. Иначе говоря, темпы роста объемов рынка консультационных услуг в 5 раз превышали аналогичные темпы роста ВВП за период с 2004 по 2011 годы [1].

Особенно активно в докризисный период – до 2008 года - росла доля консультационных услуг в ВВП, максимальное значение которой в 2008 году составляло 0,3%, что на 30% превышает величину этого показателя, достигнутого в 2011 году. Все это свидетельствует о том, что рынок консультационных услуг до сих пор еще не вышел на свои докризисные позиции по значимости в ВВП страны.

Кроме того, динамика показателей объемов и темпов роста рынка консалтинговых услуг и ВВП характеризуется сопоставимостью их параметров и определенной закономерностью, что свидетельствует о сложившейся взаимосвязи и все большим участием консалтинговых услуг в развитии экономики страны в целом.

Так, для оценки роли консультационного рынка в ВВП Великанов Н.С. [2] предлагает использовать индекс охвата ВВП консультационными услугами, который рассчитывается как:

$$V_{\text{веп}} = \frac{V_{\text{к}}}{\text{ВВП} - V_{\text{к}}} \times 100\%,$$

где  $V_{\text{веп}}$  – индекс уровня охвата прироста ВВП консультационными услугами;

$V_{\text{к}}$  – объем консультационных услуг.

Проведенные расчеты с использованием указанного показателя позволили определить, что уровень обслуживания ВВП консультационными услугами особенно активно рос в докризисный период и достигал в 2008 году 0,3%. Однако в по-

сткризисный период величина этого показателя снизилась до 0, 19%.

Использование показателя уровня охвата консультационными услугами ВВП позволяет наиболее полно оценить роль и значение этого сегмента рынка услуг в развитии экономики, а также его значение для формирования и развития необходимых инфраструктурных условий, способствующих достижению и сохранению конкурентных преимуществ различных отраслей отечественной экономики.

Именно поэтому, тенденции роста объема консалтинговых услуг вызывает все более повышенное внимание к развитию этого сектора экономики, что связано ее низкой материалоемкостью, при одновременно высоком уровне рентабельности и интеллектуальности труда. Поэтому этот рынок все больше вовлекает в свою сферу научный потенциал и становится привлекательным для инвестиций.

Необходимо отметить, что дальнейший анализ тенденций формирования и развития рынка консультационных услуг мы предполагаем проводить на основе имеющихся в официальной статистике данных о 150 ведущих консалтинговых компаниях. Уровень репрезентативности этой группировки достаточно высок, так как совокупные объемы выручки и доходов этой группы превышают 60% общего объема отечественного рынка консультационных услуг, что позволяет распространить эти данные на оценку процессов, происходящих в целом на консалтинговом рынке страны.

Так, по итогам 2011 года суммарная выручка 150 крупнейших консалтинговых групп России увеличилась на 21% (см. табл. 2) и достигла почти 104 млрд. рублей. Все это свидетельствует о том, что перспективы развития отечественного рынка консультационных услуг достаточно положительные, а конъюнктура рынка способствует его развитию и укреплению.

Большинство экспертов положительную динамику развития рынка консультационных услуг связывают с преодолением кризисных явлений в экономике в целом и активизацию инвестиционной деятельности в большинстве отраслей отечественной экономики, что способствовало росту спроса на консультационные услуги по минимизации инвестиционных рисков. Иначе говоря, прирост спроса на консультационные услуги связан с упущенными в период кризиса возможностями развития, а накопившийся в кризисный период отложенный спрос получил возможность полноценной реализации.

В подтверждение данного вывода свидетельствуют данные о приросте совокупной выручки 150 крупнейших консультационных компаний за 2011 год. Так, по данным официальных рейтингов Агентства «Эксперт РА» наибольшие темпы прироста выручки в 2011 году демонстрировали консультационные компании, специализирующиеся на консультациях по организации производства (68%), совокупный объем которой превысил 2,5 млрд. рублей. Этот вид консультационных услуг существенно опережает все другие по темпам своего роста, что

дает основания предполагать о возможности активизации реального сектора отечественной экономики.

По оценкам специалистов, активный рост этого сегмента рынка консультационных услуг обусловлен также растущим спросом на энергосберегающие технологии и промышленную безопасность, что рассматривается многими компаниями как основные точки экономического роста и соответствия требованиям международных стандартов. Именно поэтому растущая потребность среди промышленных компаний наблюдается в области энергоаудита и экспертизы производства на соответствие международным стандартам энергетической эффективности. Именно эти направления деятельности рассматриваются как важные составные повышения их конкурентоспособности.

Кроме того, важной составляющей роста конкурентоспособности крупных корпораций является разработка и подготовка технико-экономических обоснований для привлечения инвестиций, анализ и экспертиза проектно-сметной документации, строительный и технический аудит. Среди основных корпоративных клиентов производственного консалтинга можно выделить предприятия нефтяной и нефтегазовой промышленности, металлургического комплекса, электроэнергетики и машиностроения, на долю которых приходится почти 70% совокупной выручки крупнейших консультационных компаний.

Достаточно высокий спрос традиционно удерживается на консультационные услуги компаний, специализирующихся на услугах по управлению персоналом, темпы роста выручки которых в 2011 году превысили 140%, а совокупная выручка превысила 2,8 млрд. рублей. В структуре этого вида консультационных услуг особо выделяются комплексные программы развития руководителей, а также оценки персонала, включающие автоматизированные методы, управленческие кейс-тесты и тесты профессиональной компетенций. При этом происходит сокращение традиционных видов консультационных услуг в области управления персоналом, в том числе создание управленческих компетенций и процедур управления по целям, а также разработка систем премирования.

Третью группу достаточно динамично развивающихся видов консультационных услуг составляют консультационные компании, специализирующиеся на услугах по ИТ - разработкам и системной интеграции (23%), налогового консалтинга (21%), стратегического консалтинга (20,5%), консалтинга в оценочной деятельности (19%), ИТ – управленческого консультирования (18%), юридического консалтинга (13%) и финансового консалтинга (9%) [1].

Наиболее ярко среди этих видов консалтинга можно выделить консультирование в оценочной деятельности и финансового консультирования, достаточно высокий экономический рост которых в последние пять лет обусловлен благоприятной экономической конъюнктурой в целом. Так, например, совокупная выручка 150 крупнейших консалтинговых компаний от оценки достигла по итогам 2011

года 8,5 млрд. рублей, а от услуг финансового консалтинга 7,97 млрд. рублей, что составляет, по сопоставимым данным, прирост за год на 19% и 9% соответственно. Кроме того, важными факторами роста этих видов консультационных услуг явились активный контроль издержек, системы внутреннего контроля и риск-менеджмент, а также бизнес-планирование и оценка инвестиционных рисков.

Более того, что касается оценочной деятельности, то для нее все характерным становится комплексный подход, что объясняет относительно высокие доходы в данном сегменте услуг. Помимо целей залога, банки, как правило, являющиеся заказчиком оценки и мониторинга заложенного имущества, что включает не только инвентаризацию, но и проверку множества параметров вплоть до качества и работоспособности заложенного имущества. Зачастую, помимо простой оценки, в проекты входят все элементы «due diligence» вплоть до технологического аудита.

Положительная динамика развития констатирована в сфере налогового и юридического консалтинга, совокупная выручка которых для 150 крупнейших консалтинговых компаний России составила 7,49 и 5,03 млрд. рублей соответственно. Опережающими темпами растут доходы от налогового консалтинга – на 21% за год против 12% роста от юридического консалтинга. Активизацию этих видов консультационных услуг эксперты связывают с ростом инвестиционной привлекательности таких видов предпринимательства, как сделки с землей и недвижимостью, строительство, требующих повышенного внимания к вопросам юридической экспертизы, ведения судопроизводства в области налогообложения, таможи, антимонопольного и валютного регулирования, авторского права, трудового и миграционного законодательства, а также правовой защиты информации.

Спрос на услуги правового и налогового консультирования сегодня в немалой степени связан с сопровождением сделок с активами, когда иностранные фирмы оценивают свои перспективы и стратегии выхода на российский рынок, а отечественный бизнес определяет возможности роста за счет синергетического эффекта. Кроме того, все больше активизируется рынок слияний и поглощений в сфере телекоммуникаций, финансовых услуг, потребительских товаров.

Сокращение совокупной выручки по итогам 2011 года зафиксировано среди консультационных компаний, специализирующиеся на услугах по маркетингу и связям с общественностью (- 29%). Однако в целом на данном сегменте консультационных услуг совокупная выручка составила относительно небольшую сумму, равную 411 млн. рублей для двадцати компаний, что сравнительно неплохо выглядит в общем рейтинге крупнейших консалтинговых компаний. Поэтому заметное изменение выручки одного весомого игрока меняет и общую картину. С другой стороны, маркетинг, как определение новых путей развития бизнеса и обоснование инвестиционных проектов, нередко является частью комплексных проектов стратегического консалтинга и

отдельно консалтинговыми компаниями не выделяется. Наиболее популярными в сфере маркетингового консалтинга становится разработка маркетинговых и инвестиционных программ развития с пошаговым механизмом реализации для получения осязаемого финансово-экономического результата. В то время как менее востребованными становятся готовые и дорогие бизнес-стратегии, разработанные в режиме аутсорсинга [1].

Наиболее информативна отраслевая структура прироста совокупных объемов консультационных услуг, предоставленных консалтинговыми компаниями в основных отраслях отечественной экономики. Так основной прирост спроса на консультационные услуги приходится на промышленность строительных материалов, величина которого за 2011 год выросла на 58%. Так, повышение спроса на консалтинговые услуги со стороны предприятий промышленности стройматериалов объясняется потребностью в развитии новых бизнес-моделей, адекватным росту инвестиционной активности в этой отрасли, а также, как результат, повышенным спросом на стройматериалы. Кроме этого появляются новые девелоперские проекты, растет платежеспособность населения, усиливается импортозамещение в низких и средних ценовых сегментах стройматериалов. Эти факторы вынуждают отечественных производителей активно привлекать консультационные компании с целью повышения своей конкурентоспособности.

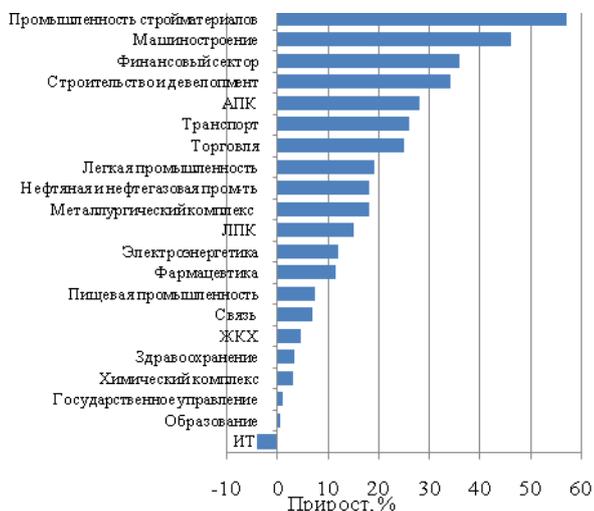
Существенный прирост спроса на консультационные услуги приходился в 2011 году на машиностроение (47%), финансовый сектор (36%), строительство и девелопмент (33%), агропромышленный комплекс (29%), транспортный комплекс (26%) и торговлю (25%).

Относительно «скромные» темпы прироста спроса на консультационные услуги – менее 20% за 2011 год – приходится на такие отрасли, как легкая промышленность (19%), нефтяная и нефтегазовая промышленность (18%), металлургический комплекс (18%), электроэнергетику (13%), фармацевтическую промышленность (12%), пищевую промышленность (7%), связь (6%), ЖКХ (4%), здравоохранение (3%), химический комплекс (3%), государственное управление (2%), образование (1%) (рис. 1).

Подобное отраслевое распределение темпов прироста спроса на консультационные услуги можно объяснить рядом причин финансового характера, что связано с традиционным недостатком средств в таких отраслях, как ЖКХ, здравоохранение и образование. Однако низкий спрос на консультационные услуги в отечественном химическом комплексе объясняется тем фактом, что большинство предприятий отрасли развивается по модели «заимствования» зарубежных передовых технологий, «поставка» которых, как правило, сопровождается полным комплексом услуг менеджмента, подготовкой специалистов и необходимым ИТ – сопровождением.

Достаточно красноречивые выводы о протекающих процессах формирования и тенденциях развития отечественного рынка консультационных услуг можно сделать по результатам анализа дохо-

дов 150 крупнейших консалтинговых компаний. Анализ основных структурных сдвигов и тенденций на рынке консультационных услуг свидетельствует о том, что свыше половины всех доходов этой группы компаний приходится всего на два вида консультационных услуг – ИТ – разработки и системную интеграцию и ИТ – управленческий консалтинг [6].



**Рис. 1 - Отраслевая структура прироста совокупных объемов консультационных услуг, предоставленных консалтинговыми компаниями в основных отраслях отечественной экономики по итогам 2011 года. Источник: [1]**

Вторая половина совокупных доходов этой группы консультационных компаний приходится на остальные виды консалтинга.

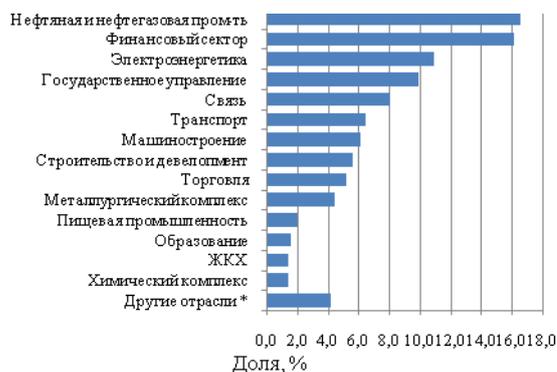
Относительно высокие доходы в сфере ИТ-консалтинга отражают традиционную тенденцию развития этого вида консультационных услуг. Так, в 2011 году совокупная выручка крупнейших консалтинговых компаний, специализирующихся на ИТ – разработках и ИТ – управленческом консалтинге составила 53,3 млрд. рублей, из них 63% приходится на услуги разработчиков и системных интеграторов, а 37% – на услуги управленческого консалтинга.

Традиционно высоким потребительским спросом пользуются такие специфические услуги ИТ-консалтинга, как внедрение информационных систем для развития эффективности и технологичности бизнеса, интеграции и сопровождение управленческих систем на базе продуктов 1С, IBM, Microsoft, Oracle, SAP; процессного управления BPM («business process management suites»), повышающего эффективность предприятий любого масштаба. Основная тенденция развития этого сектора консультационных услуг заключается в том, что, по мнению экспертов, масса запросов за прошедший год сместилась от ИТ - аудитов, концепций, стратегий и оптимизации управления ИТ, к разработке системных проектов, ИТ-архитектур и мобильных технологий [5].

Анализ отраслевой структуры доходов крупнейших 150 консалтинговых компаний в разрезе основных отраслей отечественной экономики по итогам 2011 год (рис.к 2) позволяет сделать вывод, что почти 40% совокупных доходов этой группы

консалтинговых компаний приходится на нефтяную, нефтегазовую промышленность и финансовый сектор экономики.

За этими двумя лидерами по доходности консалтинга следуют в порядке уменьшения такие отрасли, как электроэнергетика (15%), государственное управление (9%), связь (8%), транспорт (6,5%), машиностроение (6%), строительство и девелопмент (5,5%), торговля (5,1%), металлургический комплекс (4,9%), пищевая промышленность (2%), образование (1,7%) и ЖКХ (1,6%) [1].



**Рис. 2 - Отраслевая структура доходов крупнейших 150 консалтинговых компаний в разрезе основных отраслей отечественной экономики по итогам 2011 год. Источник: [1]**

Однако, необходимо отметить, что развитие рынка консультационных услуг носит противоречивый характер. Так, несмотря на ощутимый рост доходов, а увеличение выручки наблюдается практически по всем направлениям консалтинга и отраслям, в которых они оказывали услуги, развитие рынка носит инертный характер, и, по мнению экспертов, в худшем случае может завершиться стагнацией.

Более того, большинство таких консультационных услуг как оценка, управление финансами, юридический и налоговый консалтинг ориентированы на растущие инвестиционные процессы, что повлечет за собой рост конкуренции. Эти же тенденции прогнозируются для сегмента ИТ-консалтинга, на который приходится почти половина объема рынка консультационных услуг, что связано с модернизацией, либо доработкой уже реализованных проектов или их сопровождением.

Анализ структуры и тенденций в структурных сдвигах на рынке консультационных услуг позволяет отметить, что его функционирование сопровождалось количественными и качественными изменениями. Так, бурный рост численного состава рынка стабилизировался к 2005 году, и в последующий период характеризовался достаточно высокой сменяемостью и обновлением участников. Этому способствовали, с одной стороны, отсутствие условий лицензирования этого вида деятельности и относительно низкие входные барьеры, с другой стороны, относительно низкие первоначальные транзакционные издержки организации этого бизнеса [3].

Более того, можно утверждать, что в организационной структуре рынка консультационных услуг произошли существенные изменения, связанные с усиливающимися тенденциями концентрации и углублении специализации деятельности консультационных компаний. Об этом свидетельствуют данные, приведенные в таблице 2.

**Таблица 2 - Динамика процессов концентрации на рынке консультационных услуг России в период с 2004 по 2011 годы**

	Объем консультационных услуг, в млрд. рублей			Темпы роста, в процентах
	2005	2007	2011	
В целом по России	54,3	96,6	145,6	117,9
150 ведущих консультационных компаний	37,1	70,3	103,9	147,8
Доля 150 ведущих консультационных компаний в совокупных объемах в целом по России	68,3	72,8	71,4	-

Источник: Рассчитано автором по материалам официальной статистики.

Приведенные статистические данные и рассчитанные на их основе показатели свидетельствуют об активно происходящих процессах концентрации на рынке консультационных услуг России. Так, свыше 70% совокупного объема услуг, оказываемых на данном сегменте рынка, оказывается менее 10% общей численности компаний, функционирующих на нем. Более того, темпы роста объемов оказываемых консультационных услуг у группы 150 крупнейших компаний почти в 3 раза превышают аналогичные темпы по всем консультационным компаниям страны.

Исследования специалистов и экспертов по консультационному рынку свидетельствуют о том, что одной из важнейших тенденций его развития стал переход рынка, начиная с 2000 года от фазы с четко выраженным олигополистическим характером и доминирующим положением иностранных фирм, к фазе его конкурентного развития с последовательным ростом доли участия на нем отечественных компаний и достижением в 2010 году практически паритетного состояния [4].

При этом прослеживается тенденция консолидации консалтингового бизнеса через разнообразные формы его слияния и создания консорциумов, доминирующей стратегией которых становится диверсификация. Так, по данным Агентства «Эксперт РА», в 2007-2008 годах произошли знаковые слияния компаний на консалтинговом рынке России, в том числе объединение ведущих консалтинговых групп «IBS» и «Борлас», компаний «TopS Business Integrator» и «Систематика», компании

«Оптим» и «Альфа - Интегратор», «REDLAB» и «КомпьюЛинк» [1].

Необходимо отметить, что процессы концентрации на консультационном рынке страны приобретают специфическую форму его монополизации, выражающуюся в формировании и развитии относительно новой форме, каковой являются создаваемые на принципах кооперирования холдинговые объединения. Содержание этого принципа хорошо известно, однако на рынке консалтинга он приобрел форму кооперированной консалтинговой структуры как объединения на определенный период интеллектуальных и материальных активов нескольких компаний по разработке сложных консультационных проектов.

Таким образом, анализ процессов формирования и тенденций развития отечественного рынка консультационных услуг позволяет сделать ряд следующих выводов:

- основная тенденция формирования и развития рынка консультационных услуг связана с положительной динамикой, сопровождающейся неустойчивым развитием, обусловленным неразвитыми институтами рынка и, прежде всего, отсутствием законодательства, регулирующего этот вид экономической деятельности, а также механизмов государственного регулирования консультационного предпринимательства;

- основой развития рынка консультационных услуг в последние годы явился активный рост инвестиционной деятельности в основных отраслях экономики и, прежде всего, в нефтяной и нефтегазовой, промышленности строительных материалов, строительстве и АПК;

- анализ основных структурных сдвигов и тенденций на рынке консультационных услуг свидетельствует о том, что свыше половины его доходов приходится на ИТ – разработки и системную интеграцию и ИТ – управленческий консалтинг, что отражает общие тенденции проникновения информатизации в основные сферы экономической жизни;

- важная тенденция связана с акцентированием внимания крупнейших консалтинговых компаний на сохранении накопленных компетенций и поддержания своей конкурентоспособности, в том числе, за счет роста профессионализма своих сотрудников;

- необходимость повышения профессионального уровня своих сотрудников вынудило руководство крупнейших консалтинговых компаний провести сокращение численности сотрудников за последние три года на 7% или на почти 25 тыс. человек;

- отсутствие государственной политики в сфере регулирования рынка консультационных услуг привело к недооценке руководством крупнейших компаний эволюционного подхода к формированию цивилизованного рынка;

- низкий уровень и недостаточность теоретических и научно-методических исследований в сфере консультационных услуг, что позволило бы существенно повысить уровень и качество оценки

этого вида предпринимательства, а также его эффективности;

- углубленные научные и методические исследования консультационной деятельности позволят усовершенствовать концепцию развития консультационных услуг, включающую комплексную совокупность целей, задач, принципов функционирования всей системы консультационных услуг, и направленную на формирование государственной политики регулирования этого вида экономической деятельности.

На основании анализа современной консалтинговой деятельности можно выделить следующие направления ее развития:

- развитие институтов интеллектуальной собственности и, как следствие, законодательства в сфере интеллектуальной деятельности, как важной составляющей активизации процессов формирования цивилизованного рынка консультационных услуг;

- развитие института конкуренции, как важнейшего рыночного института, способного

воздействовать на формирование в сфере консультационной деятельности цивилизованной конкурентной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала на рынок консалтинга;

- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ консультационных

фирм России в предоставлении консультационных услуг в структурообразующих отраслях отечественной экономики, таких как энергетика, нефтедобыча, нефтехимия, газовая, транспорт, АПК;

- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций консультационных фирм России, повышение эффективности их участия в международном разделении труда.

### Литература

1. Ренкинг крупнейших консалтинговых компаний (консалтинговых групп) <http://raexpert.ru/ratings/consulting/>
2. Великанов Н.С. Социально-экономическая эффективность консалтинговых услуг. Дисс. канд. эконом. наук. Москва. 2011.
3. Громова Т.А. Консалтинговые услуги и ИТ-аутсорсинг: опыт использования и перспективы развития. - СПб.: ГУЭФ. – 2008.
4. Зворонов А.Ф. Рынок аудиторско-консалтинговых услуг в России. - М., Макс-Пресс. - 2002.
5. Киселев С.В. «Особенности формирования конкурентоспособных стратегий развития на рынке информационно-коммуникационных услуг» / Киселев С.В., Курбиев И.У//Вестник Казан. технол. ун-та. - 2010.- № 2.- С. 378-384.
6. Никифоров Н.А. Основные предпосылки формирования системы государственных электронных услуг в Республике Татарстан. // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. - № 5. – С. 214-222.