

УДК 330.341

Кравцова Алина Владимировна

соискатель кафедры экономики и предпринимательства,

Российский государственный социальный университет

Alina.Kotova.92@gmail.com

Alina V. Kravtsova

Applicant for the Department of Economics and Entrepreneurship,

Russian State Social University

Alina.Kotova.92@gmail.com

**Организационно – экономический механизм регулирования
конкуренции на рынке предоставления консалтинговых услуг**

**Organizational and economic mechanism for regulating competition
in the consulting services market**

***Аннотация.** Российские консалтинговые компании, в условиях постоянного изменения и развития российской и мировой экономики, испытывают потребность в повышении конкурентоспособности своих услуг. Выявление особенностей ведения конкурентной борьбы, формирование спроса на продукцию и исследования процессов ценообразования на рынке консалтинговых услуг требуют использования специфических инструментов, в частности разработки механизма развития конкуренции на рынке консалтинга. Представленный механизм показывает взаимосвязь субъектов рынка консалтинга и позволяет выработать необходимые действия для дальнейшего развития рынка.*

***Ключевые слова.** Консалтинг, Консалтинговые услуги, Регулирование конкуренции, ИТ-консалтинг, Конкуренция, Конкурентоспособность*

***Abstract.** Russian consulting companies, in the conditions of constant change and development of the Russian and world economy, need to increase the competitiveness of their services. Economic relations in modern conditions of limited resources need to solve the key problems of their effective distribution and use in order to maximize the profit received as a result of any type of economic activity in the national economy. Consulting services are an extremely important element of the market infrastructure, as they allow us to diagnose problem situations in a timely manner, develop recommendations based on professional diagnostics of enterprises, and improve the efficiency and competitiveness of enterprises that are clients of consulting companies in the Russian and international markets.*

***Key words.** Consulting, Consulting services, Competition regulation, IT-consulting, Competition, Competitiveness*

Начало экономического кризиса, сокращение числа проектов, значительное уменьшение числа запросов на новые проекты – все это заставляет консалтинговые компании сильнее обратить внимание на конкуренцию на рынке. Разработанный механизм конкуренции на рынке консалтинга представлен в виде схемы, которая показывает связи и направления воздействия субъектов конкуренции, оказывающих совокупное влияние на рост конкуренции на рынке консалтинга (Рисунок 1).

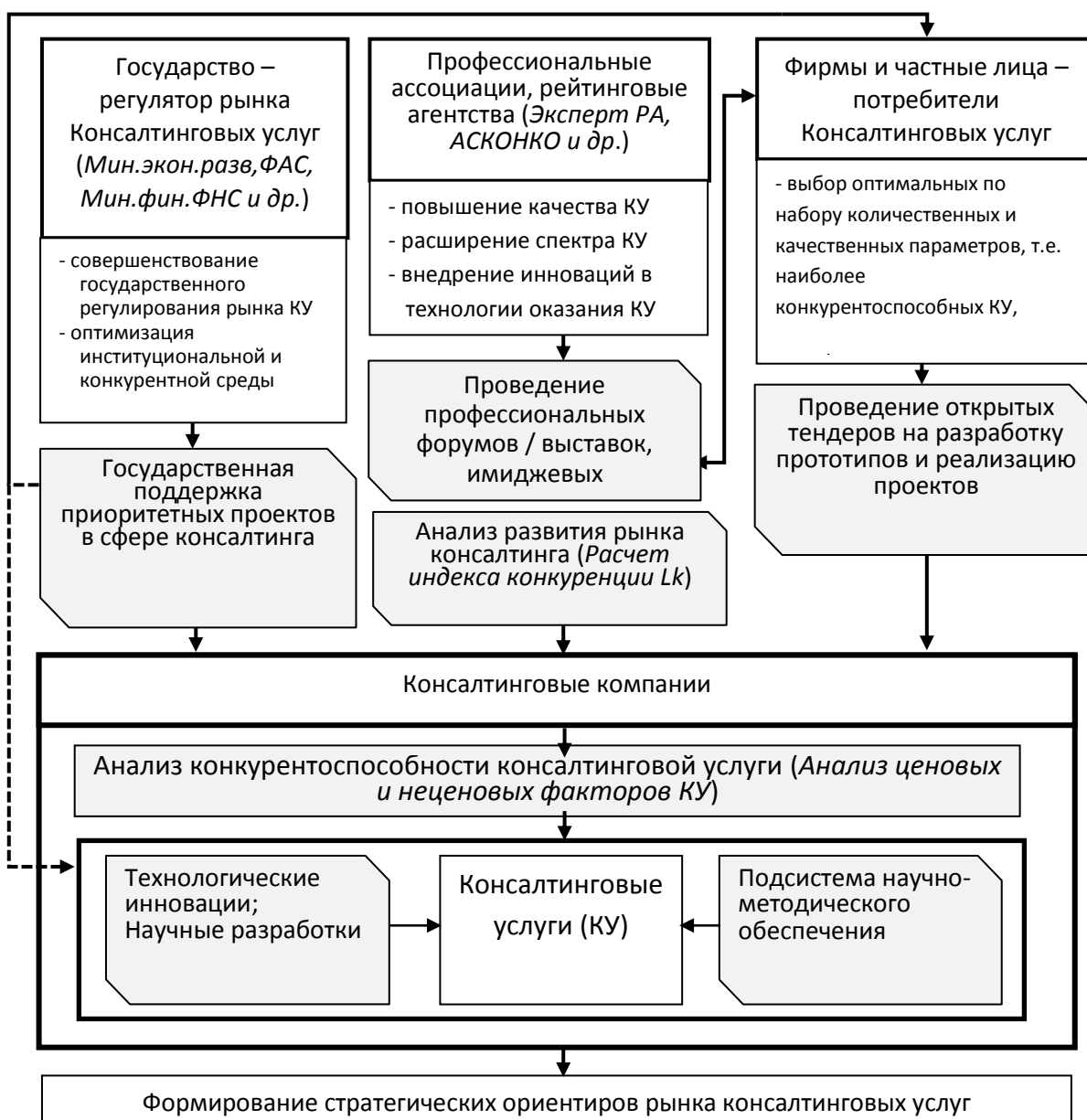


Рисунок 1. – Организационно-экономический механизм регулирования конкуренции на рынке консалтинга (разработано автором)

Развитие конкуренции рынка консалтинга, согласно предложенному механизму должно основываться на применении четырех этапов анализа и регулирования рынка:

- Этап 1. Государственная поддержка приоритетных проектов в сфере консалтинга.
- Этап 2. Проведение профессиональных форумов/выставок
- Этап 3. Проведение открытых тендеров на реализацию проектов
- Этап 4. Анализ конкурентоспособности консалтинговой услуги

Государственная поддержка приоритетных видов консалтинговых проектов может заключаться как в информационной поддержке, так и в денежном стимулировании таком как, к примеру, снижение налоговой нагрузки, реализации приоритетных проектов. Так как клиенты консалтинговых компаний скорее готовы инвестировать деньги только в те проекты которые уже были успешны в других компаниях и, в сложившихся экономических условиях, не готовы рисковать и инвестировать в непроверенные технологии, государство, за счет сокращения стоимости уникальных консалтинговых проектов может значительно увеличить число экспериментальных внедрений и, тем самым повысить информатизацию и диджитализацию компаний – потребителей консалтинговых услуг [1]. Определение ежегодного списка приоритетных технологий для внедрения позволит стимулировать не только деятельность консалтинговых компаний, но и развитие продукции отечественных ИТ-компаний, производителей программного обеспечения.

Проведение ежегодных форумов/выставок достижений консалтинговой сферы необходимо проводить ежегодно для повышения информированности компаний клиентов о возможностях современной ИТ-сферы [2], а так же результатов деятельности ИТ-компаний. Ежегодно в России реализуется значительное количество уникальных консалтинговых проектов которые могут за короткий срок, особенно в сфере Диджитал, значительно сократить издержки компаний-клиентов и/или повысить прибыль. Так как отсутствует единая информационная площадка на которой консалтинговые компании, а так же компании клиенты могли бы обмениваться достижениями за год, общая информированность о возможных консалтинговых проектах не покрывает спрос на такого вида услуги. И, как следствие, объем рынка консалтинговых услуг ниже чем спрос на реализацию проектов. В отсутствие единой информационной площадки так же снижается доверие к продукту консалтинговых компаний [3], компании клиенты вынуждены точечно направлять сотрудников на информационные поездки в компании той же сферы для того чтобы убедиться в эффективности результатов консалтинговых проектов. Единая

информационная площадка позволит повысить и сократить барьер между консалтинговыми компаниями и их клиентами и позволит все большему числу компаний узнавать о возможностях развития собственного бизнеса.

Проведение открытых тендеров на реализацию проектов подразумевает конкурентную борьбу между консалтинговыми компаниями основанную на качестве предоставляемой услуги. Проведенный в рамках диссертации анализ показал, что характеристика комфортности и производительности консалтинговой услуги оказывают значительное влияние на ее стоимость и, как следствие, являются наиболее важными при выборе той или иной услуги. Для тех консалтинговых проектов, в которых возможно применения метода прототипирования проведение открытых тендеров на реализацию проектов необходимо для возможности оценки характеристик консалтинговой услуги до ее приобретения. Проведение тендеров с возможностью прототипирования так же позволит повысить доверие к консалтинговым компаниям, которые только начинают свое развитие и не могут устанавливать такую же низкую цену на свои услуги, как крупные консалтинговые компании.

Анализ конкурентоспособности консалтинговой услуги состоит не только из оценки характеристик консалтинговой услуги предприятия, но и в анализе способов развития услуги, а именно в оценке возможности покупки ИТ-стартапов, информационных технологий, патентов для оказания уникальных консалтинговых услуг. Принятие решения о реализации собственных образовательных программ [4] или участия в государственных программах подготовки кадров для предприятий консалтинговой сферы. Оценка характеристик консалтинговой услуги, таких как экономичность, доверие, производительность и комфортность позволит сформировать справедливую цену на услугу конкретной консалтинговой компании и более успешно конкурировать на рынке.

Литература:

1. *Зобова, А. Ю. Российский рынок консалтинговых услуг: характеристика и тенденции развития / А. Ю. Зобова // Евразийский юридический журнал. – 2017. – № 4 (107).*

2. *Сурма, И. В. Внутренний и внешний консалтинг делят рынок – тенденции развития современного рынка консалтинговых услуг / И. В. Сурма // Государственное управление. - 2011. – № 27.*

3. *Филатов, В. В. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг / В. В. Филатов, А. Е. Алексеев. – Курск: Изд-во Университетская книга, 2017.*

4. *Котова, А. В. Процессный подход к построению этапов оказания консалтинговых услуг в направлении системной интеграции / А. В. Котова // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сб. статей V междунар. научно-практ. Конференции (Пенза, 13 декабря 2016). - Пенза: Наука и Просвещение, 2016.*

Literature:

1. Zobova, A. Yu. *Russian market of consulting services: characteristics and development trends* / A. Yu. Zobova // *Eurasian legal journal*. – 2017. – № 4 (107).
2. Surma, I. V. *Internal and external consulting divide the market-trends in the development of the modern market of consulting services* / I. V. Surma // *State management*. - 2011. - № 27.
3. Filatov, V. V. *Management consulting: management consulting* / V. V. Filatov, A. E. Alekseev. - Kursk: University book Publishing house, 2017.
4. Kotova, A.V. *Process approach to the construction of stages of providing consulting services in the direction of system integration* / A.V. Kotova // *Topical issues of law, Economics and management: collection of articles V Intern. scientific practice. Conferences (Penza, December 13, 2016)*. - Penza: Science and Education, 2016.
- 5.