

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. Г. Мармузевич

Белорусский государственный университет, г. Минск;

hanna.marmuzevich@gmail.com;

науч. рук. – К. С. Журавская

Целью настоящей статьи является изучение рынка консалтинговых услуг, анализ его структуры, основных сегментов, выявление проблем и тенденций. Сделан прогноз о развитии сегментов консалтинга в Республике Беларусь. *Актуальность* выбранной темы заключается в том, что развивающийся рынок консалтинговых услуг в настоящее время оказывает значительное влияние на мировую экономику, и соответственно, сможет его развитие сможет позитивно повлиять на экономику Беларуси.

Ключевые слова: Рынок консалтинговых услуг; консалтинговая компания; проект; консультант; «большая четверка».

Рынок консалтинговых услуг Беларуси – это молодая индустрия, которая находится лишь на этапе зарождения. Формирование отрасли консалтинговых услуг в Республике Беларусь стимулировалось началом рыночных преобразований в экономике, но наиболее бурное развитие началось лишь около 10 лет назад.

Несмотря на непростое экономическое положение, условия для развития консалтинга в Беларуси сейчас значительно благоприятнее, чем раньше. Для бизнеса пришло время работать над издержками, внедрять эффективный маркетинг и повышать производительность, а не развиваться по модели экстенсивного роста. В 2018 году объем рынка консалтинговых услуг составил 6,3 млн. долл. США, его рост составляет примерно в 12% [1]. Индустрия занимает лишь сотые доли процента в ВВП Беларуси, в отличие от западных стран, где данный показатель достигает до 1-2%, однако, доля консалтинга в ВВП увеличивается высокими темпами.

Более 40% рынка на данный момент приходится на операционный консалтинг, финансы составляют 25%, около 14% приходится на разработку стратегии [1]. Остальная часть рынка (около 20%) распределена в примерно равных долях между IT-консалтингом и HR-консалтингом, хотя на мировом рынке традиционно около 20% приходится на IT-консалтинг.

В последние годы на рынке начали активно появляться новые игроки, которые способствовали активному росту рынка. Компании международного и регионального уровня составили конкуренцию небольшим

локальным фирмам и подняли качество консалтинговых услуг на новый уровень, но превосходят отечественные компании по качеству услуг (рис.1).

Больше всего с бизнесом в Беларуси работают локальные и западные консалтинговые компании – именно вокруг них и формируется рынок.

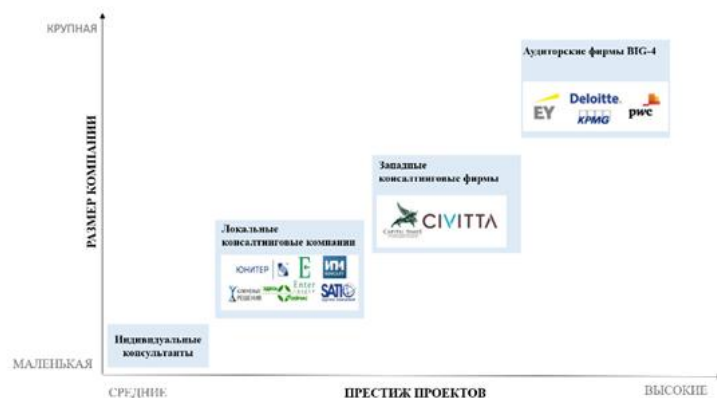


Рис. 1 – Распределение групп консалтинговых компаний на белорусском рынке

Средняя стоимость месячного проекта в Республике Беларусь варьируется от нескольких тысяч до нескольких десятков тысяч долл. США, в зависимости от сложности бизнес-кейса и глубины анализа.

Основным фактором роста рынка консалтинга в РБ являлась консультационная программа ЕБРР, в рамках которой гранты на консалтинговые услуги от различных белорусских компаний получило в среднем размере 10000 долл. США более 300 компаний.

На начальном этапе формирования рынка в Республике Беларусь в консалтинговой индустрии действовало множество мелких компаний, сотрудники которых не отличались достаточной квалификацией. В настоящее время вместе с появлением на рынке региональных и международных игроков, обладающих штатом высококлассных консультантов, выросло и доверие к консалтинговым компаниям. Как известно, представители «большой четверки» аудиторских фирм имеют жесткую систему отбора кандидатов на рабочие места, поэтому высокая квалификация каждого из сотрудников таких компаний обычно не вызывает вопросов. То же самое характерно и для CIVITTA. Помимо этого, большое количество реализованных к настоящему времени проектов (в том числе и для очень крупных по меркам нашей экономики клиентов) создало для многих компаний хорошую репутацию на рынке Республики Беларусь.

Консалтинговые компании традиционно являются большими сторонами соблюдения принципов корпоративной социальной ответственности (КСО). Среди основных сфер КСО можно выделить такие категории, как: наука и образование, культура, экологические инициативы, здравоохранение, помощь животным. КСО может быть реализована в форме спонсорской помощи, корпоративного волонтерства и партнерства. Принципов КСО неизменно придерживаются все фирмы «большой четверки», а также компания CIVITTA.

Тем не менее, в отрасли консалтинга в Республике Беларусь существует также определенные проблемы. На рынке присутствует большое количество мелких компаний с недостаточной квалификацией для реализации масштабных проектов, возможно поэтому компании демонстрируют низкую активность по привлечению консультантов, а особенно низкий спрос со стороны государственных компаний [2]. К тому же, данная деятельность не лицензируется, нормативно-правовая база отсутствует, отсутствуют консалтинговые лобби и ассоциации, а также образовательные программы по повышению квалификации. Необходимо стимулирование спроса на консалтинговые услуги, в том числе через выделение консалтинга в обособленный вид деятельности сферы услуг и систематизации информации о данном рынке (рейтинги, статистические наблюдения, спец. регулирование), а также организацию образовательных программ и площадок по обмену опытом (конференции, выставки).

Представители рынка консалтинговых услуг Беларуси имеют достаточный ресурсный и кадровый потенциал, чтобы экспортировать свои услуги в страны ближнего зарубежья. Услуги белорусских компаний, вероятно, будут пользоваться хорошим спросом со стороны представителей среднего бизнеса России и ЕС, поскольку цена на них ниже, чем средняя на этих рынках, а качество фактически не уступает конкурентам.

Сегмент операционного консалтинга имеет потенциал к росту, так как представители среднего и крупного бизнеса Беларуси стремятся к оптимизации внутренних организационных процессов. Услуги по финансовому консалтингу имеют слабые перспективы из-за фактического отсутствия рынка ценных бумаг в Беларуси. В данном сегменте определенные перспективы есть лишь у компаний «Большой четверки». Рост спроса на услуги стратегического консалтинга в ближайшем будущем во многом зависит от увеличения спроса со стороны крупных государственных предприятий и/или начала масштабного процесса приватизации. Услуги кадрового консалтинга слабо востребованы в настоящее время и вряд ли спрос на них возрастет, так как в стране мало крупных

частных работодателей. Самым перспективным сегментом рынка консалтинга в Беларуси может выступить ИТ-консалтинг, что обусловлено высокими темпами в развитии отрасли ИКТ. Такие виды услуг, как стратегический консалтинг и ИТ-консалтинг в ближайшие годы должны стать основными драйверами роста и увеличить среднюю стоимость реализуемых проектов.

Рынок консалтинговых услуг адаптировался к текущим условиям ведения бизнеса, так что даже без улучшений в экономике рынок, скорее всего, будет расти. Если же удастся стабилизировать макроэкономическую ситуацию и произойдет либерализация процессов по ведению бизнеса и масштабная приватизация, то рынок продемонстрирует рекордные для региона темпы роста. Белорусский рынок консалтинговых услуг продолжит расти высокими темпами, которые могут возрасти, благодаря развитию культуры пользования консалтингом среди белорусских компаний, а также благодаря увеличению востребованности консультантов для компаний, желающих восстановить деятельность после пандемии.

Библиографические ссылки:

1. Civitta [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://civitta.com/>. — Дата доступа: 29.04.2021.
2. Проблемы развития консалтинга в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/29085/1/Slonimskaya_V._I._s._232_233.pdf – Дата доступа: 29.04.2021.