

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СФЕРИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Ю. О. Оліфірова, кандидат економічних наук

Сфера професійних послуг забезпечує сьогодні 17 % зайнятості в економіці розвинених країн, її доходи обчислюються сотнями мільярдів доларів, темпи зростання залишаються високими, а питома вага в економіці розвинених країн продовжує збільшуватися. Дані аналітичних досліджень також свідчать, що сфера послуг стає об'єктом підвищеної уваги інвесторів [1].

Останнім часом, однією з найбільш перспективних галузей надання професійних послуг є консультування управлінської діяльності. Інвестування в галузь управлінського консультування є економічно привабливим у зв'язку з такими факторами: перспективою швидкого зростання цієї галузі, її великим впливом капіталовкладень у сукупну і додану вартість, порівняно низькими інвестиційними ризиками консалтингової галузі. Тому дослідження питань інвестування у сферу консультативних послуг є досить актуальним.

Окремі питання розвитку підприємств консультативного бізнесу відображенні у дослідженнях таких науковців, як Марк К. Скотт, Бисвас С., Твітчелл Д. та інші [1–7]. Однак питання доцільності фінансування інвестиційних проектів у цій галузі та оцінки інвестиційної привабливості консультативних фірм необхідно додатково дослідити, зокрема, на прям аналіз факторів впливу на інвестиційну привабливість визначених компаній.

Метою статті є визначення складу й аналіз факторів, що впливають на інвестиційну привабливість консультативних фірм.

Зауважимо, що консалтинговий бізнес – це сфера професійних послуг, яка пов'язана з багатьма секторами господарської діяльності. Існують сім ключових секторів професійних послуг, на які припадає приблизно 75 % доходів усієї галузі, а інші 25 % належать групі

фірм із найрізноманітнішими видами діяльності – від агентств, які виявлятимуть таланти, до архітектурних майстерень. Ці ключові сектори такі [1]:

- послуги інвестиційних банків;
- аудит, консультування з податкових і бухгалтерських питань;
- юридичні послуги;
- маркетингові послуги;
- консультування з питань управління та інформаційних технологій;
- тестування і наймання персоналу;
- маркетингові дослідження.

Як бачимо, управлінське консультування посідає чільне місце.

Відповідно до цієї класифікації Державна служба статистики готує аналітику за обсягами ринку реалізованих послуг. На рис. 1 схематично показаний портрет українського консалтингу в інтерпретації Державної служби статистики України [8].

З рис. 1 видно, що найбільш успішним і водночас найбільш динамічним є консультування з питань комерційної діяльності та управління. Слід звернути увагу і на збільшення обсягу реалізованих послуг у сфері інформатизації на 200 млн 2012 р. порівняно з попереднім роком, що у відсотковому вираженні становить 20 %. Цей сегмент дозволяє здійснити всебічний і якісний аналіз інформації, одержаної в процесі діяльності підприємства. Сьогодні в організаціях накопичені величезні обсяги даних, і ці обсяги продовжують збільшуватися. Перевага мають ті підприємства, які на основі отриманих даних можуть приймати управлінські рішення для досягнення поставлених бізнес-завдань.

Одним із найменш розвинених напрямів є підбір і наймання персоналу, проте в цю статтю не включені тренінги та інші навчальні по-

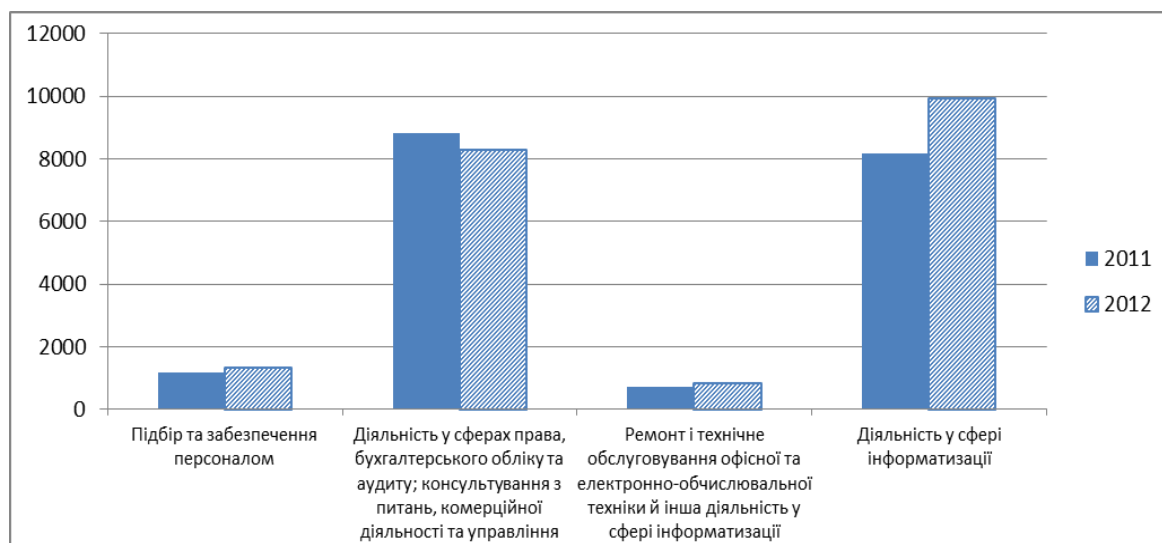


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізації консалтингових послуг упродовж 2011–2012. рр., млн грн

слуги, які зазвичай співвідносяться з поняттям HR-консалтинг.

Кожен із названих секторів, у свою чергу, може бути розділений на безліч сегментів. Якщо ключові сектори загалом демонстрували тренд зростання, то серед них можна виділити як цілком зрілі сегменти, так і сегменти дуже швидкого зростання. У кожній групі є свої особливості.

Реклама є зрілим сегментом, де відносини з клієнтами стають менш довговічними, що виводить на передній план цінову конкуренцію. Навпаки, прямий маркетинг росте дуже швидко, особливо якщо він пов'язаний зі створенням і використанням баз даних. Прямий маркетинг у його інтернетівському різновиді демонструє майже вертикальну криву зростання.

У сфері професійних послуг, як і у виробництві споживчих товарів, відбувається неухильна міграція зі зрілих сегментів у сегменти швидкого зростання. У міру дозрівання сегменти вступають у процес консолідації, коли конкуренти ділять між собою невелику частину найбільших клієнтів. У сфері рекламних і аудиторських послуг унаслідок консолідації виділилися провідні фірми, обслуговуючі найсильніші промислові корпорації по всьому світу. Швидко зростаючі сегменти, навпаки, сильно роздроблені. Вони складаються з безлічі приватних і вельми енергійних фірм. В

інтернет-бізнесі, наприклад, значна кількість дрібних компаній.

Консультуванням з кадрових питань займаються різноманітні «одноосібники». Консалтинговий бізнес (сектор професійних послуг) має певні перспективи і є привабливим об'єктом інвестування. Для цього є ряд причин, у тому числі й цілком ірраціональних [9].

За стійкістю прибутку підприємства консалтингового бізнесу не поступаються промисловості, а часом і випереджають її. Основою сервісного бізнесу зазвичай є тісні особисті зв'язки, взаємна довіра і колективна репутація фірми. Відносини з клієнтами бувають надзвичайно стійкими. На відміну від більшості зрілих галузей, контракти тут рідко фіксують розцінки на послуги. А це означає, що основні джерела доходів менш схильні до коливань, а прибутковість вища, ніж у промисловості. Контракти на надання професійних послуг, передбачають, зазвичай, премію за якісну роботу, що забезпечує узгодженість в інтересах консалтингових фірм і їх клієнтів.

Якщо врахувати низький рівень постійних витрат і малий розмір капіталовкладень, сфера професійних послуг має чудові умови для отримання прибутку.

Основу інтелектуальних активів фірми утворюють колективні знання та культура, а не рівень освіченості кількох провідних служ-

бовців. Матеріальним втіленням цього є торгова марка фірми. У сфері професійних послуг бренд гарантує якість абсолютно так само, як і у сфері виробництва споживчої продукції. У разі придбання консалтингової фірми платяться дуже великі гроші за її головний актив – репутацію, запорука стійкості її прибутку. У галузі, багатою нематеріальними активами, торгова марка забезпечує надійність. У кращих компаніях професійних послуг носієм репутації і гарантією прибутковості є не окремі фахівці, а загальна культура.

Всупереч загальноприйнятій думці, у фінансовому відношенні консалтингові фірми вельми благонадійні, хоча піклуються про контроль над витратами куди менше, ніж промислові компанії. Вони вміють швидко і гнучко обмежувати витрати в періоди падіння доходів. Це означає, що навіть за відсутності зростання вони здатні підтримувати високу прибутковість. Промислові компанії, навпаки, несуть куди більший вантаж постійних витрат, які важко скоротити, якщо паралельно зменшити виробничі можливості [10].

До найважливіших причин стрімкого розвитку управлінського консультування та зростання попиту на консалтингові послуги на світовому ринку відносять такі:

- загальну тенденцію глобалізації бізнесу, яка однаково сприяє попиту на консалтингові послуги і серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, і серед щойно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку;
- можливість використання ідей і таланту консультанта як конкурентної переваги в ринковій боротьбі;
- необхідність упровадження інформаційних технологій, які дозволяють значною мірою підвищити продуктивність компанії [4].

Управлінське консультування дозволяє ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми і можливості; пропонувати альтернативні варіанти розв'язання цих проблем; надавати допомогу в реалізації рекомендацій і впровадженні конструктивних змін, що визнані доцільними.

В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання, пов'язані з об-

слуговуванням бізнесу, набули великого значення для підприємств. З'явилися проблеми з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи. Виникла необхідність підвищити конкурентоспроможність і управління бізнес-процесами за допомогою передових технологій.

Усе вищезазначене, ураховуючи швидку зміну умов функціонування вітчизняних підприємств, свідчить про потребу у наданні професійної допомоги керівництву в управлінні діяльністю підприємства.

У контексті галузевої належності клієнтів українські реалії підтверджують гіпотезу тісної кореляції між розвитком окремих сфер діяльності із зростанням попиту на консалтингові послуги. Ключовими клієнтами консалтингових компаній останніх п'яти років були підприємства металургійної, хімічної промисловості, телекомунікаційного, будівельного та фінансового сектора. Динаміка продуктових, географічних і галузевих сегментів українського консалтингового ринку віддзеркалює економічний розвиток регіонів, певних секторів вітчизняної економіки.

Характеризуючи динаміку розвитку управлінського консультування за географічною ознакою, слід зазначити, що більшість потужних консалтингових вітчизняних компаній зосереджені у Києві (понад 75 % за кількістю компаній та 85 % за обсягами продажів). Така концентрація зумовлена розташуванням у столиці центральних офісів «великої четвірки» аудиторських компаній, лідерів світового консалтингу, провідних українських компаній. Пояснення такої географічної деформації вітчизняного консалтингового ринку відтворює тяжіння до столичного розміщення головних офісів великих українських компаній [3].

Капіталовкладення в консалтинговий бізнес незначні порівняно з промисловими компаніями, і величина амортизаційних відрахувань, відповідно, також є малою. Єдина стаття постійних витрат – витрати на оренду і експлуатацію приміщень – зазвичай не перевищує 10–12 % суми доходів, тому, навіть при скороченні доходів консалтингові фірми в змозі підтримувати прибутковість набагато більшу, ніж промислові компанії. Відповід-

но, мінливість показника чистого прибутку в консалтингових фірмах менша, ніж у промислових компаніях. Це у значній мірі компенсує вразливість галузі професійних послуг перед змінами економічної кон'юнктури.

Загалом, невеликі за розміром консалтингові фірми досить успішно справлялися з фінансуванням свого зростання, керуючи незавершеними проектами та оборотним капіталом. Ця ситуація почала повільно змінюватися. Під впливом глобалізації у сфері професійних послуг з'являється потреба в зовнішньому фінансуванні – для розширення свого власного бізнесу і поглинання інших компаній. Тепер нерозподіленого прибутку більше не вистачає для підтримки темпів зростання, що відповідають жорстким вимогам конкуренції.

Отже, у сучасних умовах функціонування українських підприємств з'явилися проблеми з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи, виникла необхідність підвищити конкурентоспроможність і управління бізнес-процесами з використанням передових технологій. Можливо визначити такі чинники, які роблять доцільним інвестування галузі консалтингового бізнесу: перспектива швидкого зростання цього сектора економіки; збільшення питомої ваги консалтингових послуг у сукупній доданій вартості підприємств сфери виробництва, торгівлі та послуг; низькі ризики цієї галузі, до яких відносять кадрові та репутаційні ризики. Вплив зазначених факторів обумовлює підвищену привабливість консалтингової сфери для інвесторів. А це сприяє збільшенню чисельності компаній відкритого типу у сфері професійних послуг, зміцненню розуміння і довіри інвесторів до цієї галузі, зменшенню ризику інвестицій у цю галузь.

Предметом подальших досліджень має стати розробка методики оцінки інвестиційної привабливості саме сфери управлінського консультування, пошук способів підвищення капіталовкладень у цю галузь.

ЛІТЕРАТУРА

1. Lowendahl Bente. Strategic Management of Professional Service Firms / Lowendahl Bente. – Copenhagen : Business School Press, 1997. – 173 p.
2. Бисвас С. Керівництво по управлінському консалтингу : [пер. з англ.] / Бисвас С., Твитчелл Д. – М. : Вид. дім «Віл'ямс», 2004. – 288 с.
3. Гора Н. В. Стан та структура розвитку вітчизняного ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс] / Н. В. Гора, А. К. Мідляр ; Вінниц. торг.-екон. ін-т КНТЕУ. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gora-n-v-midlyar-a-k-stan-ta-struktura-rozvitku-vitchiznyanogo-rinku-konsaltingovih-poslug>. – Назва з екрана.
4. Капильцова В. В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Капильцова, Т. Г. Курган // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/eco_2010_4/2010_4/189-193.pdf. – Назва з екрана.
5. Каплан Р. С. Збалансована система показників. Від стратегії до дій / Каплан Р. С., Нортон Д. П. – М. : Олімп-Бізнес, 2003. – 304 с.
6. Коттер Дж. П. Попереду змін / Коттер Дж. П. – М. : Олімп-Бізнес, 2003. – 206 с.
7. Марк К. Скотт. Фірма професійних послуг. Керівництво для менеджера по максимізації прибутку і вартості : [пер. з англ.] / Марк К. Скотт. – М. : ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2004. – 272 с.
8. Державна служба України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
9. Управлінське консультування : [пер. з англ.] : у 2 т. – М. : СП «Інтерексперт», 1992. – Т. 1. – 669 с.
10. Хамел Г. Конкуруючи за майбутнє. Створення ринків завтрашнього дня / Хамел Г., Прахалад К. – М. : Олімп-Бізнес, 2002. – 288 с.