DOI: 10.17117/na.2015.10.01.206

Поступила (Received): 31.10.2015

<http://ucom.ru/doc/na.2015.10.01.206.pdf>**Келасов С.М.****Консалтинговые услуги на региональном уровне****Kelasov S.M.****Consulting services at the regional level**

В статье рассмотрено значение консалтинговых услуг для развития региональных компаний. Были представлены основные элементы рынка консалтинговых услуг в регионе, а также способы продвижения консалтинговых услуг на региональном уровне

Ключевые слова: регион, консалтинговые услуги, спрос, предложение, развитие

The article discusses the importance of consulting services for the development of regional companies. We were presented the main elements of the consulting services market in the region, as well as ways to promote consulting services at the regional level

Key words: region, consulting, demand, supply and development

Келасов Спартак Манолисович

Бакалавр

Пятигорский государственный лингвистический университет

Ставропольский край, Пятигорск, пр. Калинина, 9

Kelasov Spartak Manolisovich

Bachelor

Pyatigorsk state linguistic university

Stavropol region, Pyatigorsk, Kalinina ave., 9

На современном этапе становления мирового рынка одними из наиболее быстрых в вопросе развития становятся именно спрос и предложение на консалтинговые услуги. Но такую тенденцию сегодня можно увидеть не только на глобальном, но и на региональном уровне. Данный процесс возник в результате значительных перемен и повышения требовательности в сфере бизнеса, а также в связи с ростом числа конкурентных фирм и внедрением новейших технологий в работу предприятий.

Сегодня рынок консалтинговых услуг стал наиболее востребованным, поэтому с каждым днем растет и спрос на работу консультантов. В свою очередь, консалтинговые услуги подразумевают оказание консультативной помощи для более эффективного выполнения работы сотрудников компании, каждого ее отдела и всего предприятия в целом. При этом специалисты, предлагающие помощь консультанта в том или ином вопросе, непременно, должны быть экспертами именно в этой сфере работы компании [1].

Когда руководители какого-либо предприятия принимают решение о необходимости обратиться за помощью в консалтинговую компанию, они, несомненно, имеют в своей перспективе конкретные цели, которые они хотят достичь. Говоря о компаниях в регионах, к таким наиболее важным целям можно отнести рекламу и управление на предприятии, а также цели, связан-

ные с созданием новой продукции и услуг, новых предложений для развития фирмы.

Но эти цели далеко не ограничивают причины, по которым фирмы обращаются за помощью в консалтинговую компанию. Некоторые фирмы хотят найти себе новых профессиональных сотрудников, кто-то хочет повысить уровень выполнения обязанностей уже имеющимся персоналом, а кто-то просто хочет узнать, как сэкономить свое время, как самый дорогой ресурс.

Если обратить внимание на те цели, которые ставит перед собой то или иное предприятие, то довольно часто они кажутся крайне простыми. Однако зачастую эти цели требуют довольно длительного и трудоемкого решения. Именно в таких случаях, как никогда, возникает потребность в профессиональной помощи консультантов. В таких ситуациях консультанты смогут объяснить реальную ситуацию на фирме (а не только как ее видит руководство). При этом консультанты излагают информацию максимально доходчиво и лояльно, чтобы руководители фирмы захотели и в дальнейшем сотрудничать с консалтинговой компанией [2].

Когда компания обращается в консалтинговую службу, как правило, ей должны предложить несколько возможных способов достижения поставленных целей. Эти способы, что очень важно, должны отличаться для каждой компании, независимо от сферы и рода их деятельности. От того, насколько качественно, грамотно и быстро окажет услуги специалист консалтинговой компании, зависит уровень роста спроса на ее услуги в регионе.

В регионе консалтинговые услуги, как правило, представлены следующими элементами: аудит, налоговый, рекламный, управленческий, юридический и финансовый консалтинг, а также производство и введение в эксплуатацию элементов автоматизации, проведение PR-деятельности и рекрутинг. При этом сегодня довольно активно наблюдается процесс слияния консалтинговых услуг и аудита. Это слияние расширяет определение консалтинга, включая в данное понятие еще и аудиторскую деятельность.

Говоря о региональном уровне работы консалтинговых служб, важно заметить, что здесь среди прочих максимально востребованными являются услуги по рекламе и менеджменту компании, а также IT-консалтинг, среди которых наибольшим спросом и популярностью пользуется автоматизированная система управления на предприятии [4].

Эти предпочтения в региональных компаниях привели к формированию некоторой специфики реализации консалтинговых услуг в регионе. Так, когда компания начинает поиск профессионального консультанта, в первую очередь, в своем выборе она опирается на отзывы других компаний, уже пользующихся данными услугами, на свой собственный опыт, а уже потом на рекламу в СМИ.

Исходя из этой специфики, в регионах для рекламы своих услуг консалтинговые компании пользуются следующими методами [3]:

- собирают отзывы от клиентов и предоставляют их потенциальным заказчикам, а также просят советовать их услуги другим компаниям-партнерам.
- организуют собрания и семинары по качеству услуг.

– расширение базы клиентов через организацию праздничных мероприятий в своей компании, а также посещение подобных мероприятий в других фирмах.

– разработка, ведение и развитие собственного сайта компании.

– проведение семинаров и тренингов по решению наиболее популярных корпоративных задач.

– проведение совместной деятельности с городскими и крупными частными организациями.

– постоянная реклама товаров и услуг, а также инноваций в компании посредством e-mail рассылки потенциальным клиентам и клиентам, уже знакомым с компанией и активно пользующимся ее услугами.

– реклама посредством анализа работы компании и предоставления полученных положительных данных фирмам-клиентам.

– постоянная работа со СМИ, где компания должна будет иметь свою колонку.

– организация лекций для компаний-клиентов с участием профессиональных консультантов высокого уровня.

Таким образом, консалтинговые услуги в регионе имеют незаменимое значение для более эффективного выполнения работы сотрудников компании, каждого ее отдела и всего предприятия в целом.

Список используемых источников:

1. Викентьев И.Л. Современный консалтинг: мифы и решения. 2014. С. 203.
2. Посадский А.П. Основы консалтинга. М.: ГУ ВШЭ, 2013. С. 16.
3. Соколов Г.Б. 30 способов продвижения тренинговых и консалтинговых услуг. 2013. С. 185.
4. Цлаф В.М. Особенности рынка консалтинговых услуг в регионах // Консультант и управление. 2012. № 2 С. 7-9.