

Результаты подготовительного этапа программы «Развитие рынка консалтинга в Российской Федерации: итоги и возможности».

12 декабря на площадке МТПП Комитет по консалтингу организовал обсуждение итогов первого этапа масштабного проекта по развитию российского сегмента рынка консалтинга через обеспечение доступа консультантов к крупномасштабным проектам. Проект был инициирован в феврале 2016 года Национальной Гильдией Профессиональных Консультантов совместно с Комитетом по консалтингу Московской торгово-промышленной палаты при организационно-информационной поддержке Агентства стратегических инициатив при Президенте Российской Федерации.

Модератор Круглого стола, **Роман Сельцер-Сельский**, основатель Ассоциации «Факультет социального дизайна», поздравил Московскую торгово-промышленную палату с 25-летием от имени всех участников, выразил благодарность МТПП за предоставленную возможность проведения значимого мероприятия, представил повестку и порядок работы на Круглом столе.

Лидия Чукина, Председатель Комитета по консалтингу, в постановочном выступлении подчеркнула необходимость консолидации консалтингового сообщества как достаточно развитой высокоинтеллектуальной отрасли экономики России для достижения целей: - содействовать развитию приоритетных направлений Российской экономики, решению приоритетных задач; - внедрять передовые технологии и методы управления, повышать экономическую эффективность бизнеса; - стимулировать развитие инноваций, построение инновационной экономики; - повысить прозрачность сферы консультационных услуг для внешней среды, прежде всего, государства; - повысить качество консультационных услуг и российских консультантов; - сотрудничать с зарубежными консультантами; - повысить престиж российского консалтинга; - обеспечить высокий уровень стандарта базового обучения консультантов; - способствовать повышению доверия к российским консультантам со стороны клиентов (государственные органы власти и органы самоуправления, бизнес, НКО, предприниматели); - проводить актуальные научно-исследовательские разработки в сфере консалтинга.

Для повышения связности и обеспечения синергии на рынке консалтинга требуются системные и систематические действия в двух взаимосвязанных направлениях: выбор приоритетных проектов как локусов развития рынка консалтинга и разработка способов совместной работы. Ключевым условием при этом является профессиональная зрелость основных игроков консультационного сообщества, которая выражается в готовности/способности к выстраиванию взаимовыгодных отношений и к взаимодополняемым действиям, направленным на развитие рынка консалтинга.

Основное внимание на заседании было уделено обсуждению особенностей и условий применимости различных форм совместных действий, отвечающих смыслу Программы развития рынка консалтинга.

Дмитрий Реут, координатор Клуба консультантов по организационному развитию представил видение места и роли клубных форм организации (самоорганизации) в развитии российского рынка консалтинга на примере старейшего Клуба консультантов (действует с 1996года). Основная проблема развития российского рынка консалтинговых услуг – недостаточное концептуальное обеспечение, в качестве которого нередко выступают некритически и несистемно воспринимаемые западные наработки, либо тенденциозные несистемные конструкции консультантов.

Клубы, как общественно-сетевая платформа и модель сети, могут выступать в качестве интеллектуальных площадок, которые: обеспечивают запуск больших ресурсно-затратных

проектов; работающую возможность расширения профиля консультанта; являются источником информации и возможности включения в интересные проекты; площадкой для продвижения; служат точкой входа для начинающих консультантов, студентов.

Аналитический доклад **Виталия Королёва**, Президента Северо-Западного Центра Корпоративного Управления, был посвящен отличиям сетевой организации от корпоративной. Ключевым признаком Корпорации является формирование целого из самостоятельных частей — участников корпорации, важнейшим понятием в которой служит Кворум, а важнейшим институтом — Реестр участников. Вторым существеннейшим признаком Корпорации по закону и по сути является то, что Участники не представляют её во внешнем мире. От имени Корпорации действует Единоличный исполнительный орган. Связи между Участниками Корпорации и самой Корпорацией наиболее упрощены, внутри себя она тоже устроена по принципу минимизации связей. Сеть можно назвать организованностью, но не юридическим лицом. В Сети могут быть Координаторы, обслуживающие Участников (Узлы Сети). Важным отличием Сети от Корпорации является принципиальная сложность, т.е. ориентация на увеличение количества связей между Участниками. У Сети есть институт, роднящий ее с Корпорацией - Реестр Участников (Узлов Сети). Сеть в целом можно представлять во внешнем мире, если установлено четкое правило определения единственного Участника Сети, обладающего соответствующими свойствами. Например, старший по возрасту или по стажу в Сети (например, Основатель). Элементом, характерным и для Корпораций, и для Сетей, является Реестр Участников. В связи с этим Виталий поддержал идею формирования Реестра Консультантов как необходимого инфраструктурного элемента рынка консалтинга.

Виталий Королёв подчеркнул целесообразность присутствия на консалтинговом рынке различных форм объединений консультантов, адекватных различным целям и задачам, ради которых они созданы.

О возможностях и рисках объединения консультантов в форме саморегулируемой организации рассказал **Алексей Стриковский**, член Московской Коллегии адвокатов. За период с 2010 по 2015гг общее количество СРО увеличилось в 1.8 раза. Согласно Федеральному закону "О саморегулируемых организациях" в Российской Федерации под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил такой деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил. На сегодняшний день вне зависимости от отраслевой специфики в большинстве сфер, для которых законодательно закреплено требование об обязательном членстве в саморегулируемых организациях, наблюдается ряд объективных недостатков, связанных с более высокими в сравнении с иными режимами регулирования финансовыми затратами на вступление и поддержание членства в саморегулируемой организации, низкой эффективностью исполнения саморегулируемыми организациями возложенных на них законодательством Российской Федерации функций, невостребованностью механизмов имущественной ответственности на практике, низкой информированностью потребителей товаров (работ, услуг) о возможностях и потенциальных преимуществах саморегулирования. В итоге это приводит к удорожанию услуг членов СРО для потребителей. Для развития добровольного саморегулирования необходимо создание дополнительных стимулов и повышение уровня доверия потребителей к представителям предпринимательских сообществ и их объединений.

По мнению Алексея Стриковского, говорить о введении саморегулирования на рынке консалтинга пока преждевременно.

Вячеслав Марача, руководитель постояннодействующего семинара по системному

мышлению и институциональному подходу, представил подход НГПК к кластерным формам институционализации профессионального сообщества консультантов. Объединение профессионального сообщества предлагается основывать на признании общей Идеи и Миссии консалтинга. Консалтинг является разновидностью инновационной деятельности. Выделяются три основных типа инновационной организации деятельности: иерархическая (с приоритетом «вертикальных» связей - Корпорация), рыночная (основанная на «горизонтальных» связях - предприниматель) и сетевая (связи в которой могут описываться графом произвольной формы - инновационный кластер). Объединение профессионального сообщества консультантов предполагает создание общего пространства взаимодействия, обеспечивающего «связность» сообщества, что требует выполнения ряда координационных, инфраструктурных и представительских функций. Для обеспечения выполнения этих функций наиболее подходящими являются «плоская» корпорация (что предполагает образование нового юридического лица типа Федерации объединений консультантов) и инновационный кластер. Кластеры – это «единицы» концентрации инновационной деятельности, обладающие синергетическим эффектом взаимодействия своих составляющих, который выражается во взаимном усилении конкурентоспособности. Основными механизмами создания данного синергетического эффекта являются неформальный обмен знаниями, а также порождение новых продуктовых цепочек, соответствующих предпринимательских проектов и иных нестандартных бизнес-идей и управленческих решений. Сетевая природа инновационных кластеров описывается как «кластерная организация управления», которая представляет собой такой специфический случай сетевой организации, когда один из «узлов» сети принимает на себя роль «ядра», выполняющего координирующие и инфраструктурные функции. При этом отношения между координирующим «ядром» и участниками кластера приобретают «вертикальный» характер – но, в отличие от традиционной внутрифирменной иерархии, в кластере они основаны не на принуждении, а на добровольном делегировании «ядру» части «суверенитета» участников. При этом все прочие отношения между участниками кластера остаются рыночными, а связи – горизонтальными. Инновационные кластеры относятся к коллаборативному типу сетей, поскольку кластерная организация управления основана на модерации – комплексе технологий и форматов коммуникативного управления, обеспечивающем ту атмосферу взаимного доверия и механизм неформального обмена знаниями, которые характерны для инновационных кластеров. Для обеспечения координационных, инфраструктурных и представительских функций не обязательно создание нового юридического лица (типа Федерации объединений консультантов), т.к. до этого рынок еще «не созрел» в экономическом плане. Начать можно с формирования всеми заинтересованными объединениями консультантов («узлами сети») Координационного Совета. Инфраструктурные функции (например, ведение реестра, разработка и государственное признание профессиональных стандартов, сертификация и т.п.) можно распределить между заинтересованными объединениями консультантов, которые готовы исполнять их в интересах всего профессионального сообщества. По мере роста рынка и объединения консультантов могут предлагаться новые инфраструктурные функции. То же самое относится к представительским функциям.

В целом общее пространство взаимодействия профессионального сообщества представляет собой Кластер, открытый к присоединению новых участников: консультантов и представителей смежных профессий (аналитиков, тренеров, коучей и т.д.), а также организаций науки и образования – «Научно-Образовательно-Консультационный Кластер (НОКК). НОКК стремится к максимальной степени открытости в плане организационно-правовых форм возможных участников. Также не должно быть дискриминации по профессиональному признаку и в отношении участников без образования юридического лица (сети, клубы и т.п.). Однако присоединение к НОКК предполагает признание новым участником общей Идеи и Миссии, а также соблюдение ряда формальных условий, принятых общим собранием участников НОКК.

На заседании были представлены два приоритетных проекта Программы, которые способны запустить механизмы структурирования консалтингового сообщества и обеспечить доступ к консультантам со стороны потенциальных заказчиков.

Сергей Топилин, член Сети НГПК, уведомил о состоянии проекта Реестра консультантов как инструмента представления консультантов в клиентской среде.

Ирина Есипова, руководитель Центра коммуникаций ТЭК, представила подход к продвижению консультантов через коммуникационные проекты.

Обозначенные на Круглом столе подходы к реализации Программы развития рынка консалтинга, несомненно, являются основой для дальнейшей тщательной методологической и организационно-управленческой проработки в сотрудничестве с заинтересованными лидерами консалтинговой отрасли: экспертами, консультантами, руководителями консалтинговых компаний, формальных и неформальных объединений - отметила **Лидия Чукина** в заключительном слове.