

УДК 338.12.017

## ОСОБЕННОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК РЫНКА ИННОВАЦИЙ

**Доронина Е.В.**

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

**Научный руководитель – к.э.н., доцент Янова Е.А.**

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

В настоящее время роль консалтинговых услуг возрастает в сфере информационных технологий (ИТ), особенно роль данного рынка высока в Великобритании и Германии, где сосредоточены компании, занимающиеся разработкой их и внедрением. Однако услуги, связанные с индивидуализацией и сопровождением помогают крупным корпорациям и небольшим предприятиям оценивать свои стратегии ведения бизнеса и корректировать их с целью оптимизации затрат и увеличения прибыли.

Основная задача консалтингового бизнеса заключается в анализе предметной области, потребностей и проблем клиента, обоснование возможных перспектив развития, а также внедрение научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом специфики бизнеса.

Консалтинговая деятельность может быть реализована в двух основных направлениях. Первое – бизнес-консалтинг, который включает в себя стратегическое консультирование компаний, управленческий менеджмент, операционный менеджмент, финансовое консультирование и кадровый консалтинг. Второе – это консалтинг в сфере информационных технологий, который оказывает помощь по внедрению современных систем в бизнес-процессы, помогает с их автоматизацией и отладкой работы.

В целом рынок консалтинга представляет большую индустрию, которая помогает предприятиям улучшить и/или отладить их работу. Компании обращаются к услугам консультантов по ряду причин, но основной их целью является получение рекомендаций по более эффективному ведению бизнеса и получение экспертных оценок собственной деятельности.

Рынок консалтинговых услуг один из самых клиентоориентированных, именно поэтому необходимо отметить клиентуру рынка в ИТ, в основном это компании, занимающиеся производством промышленных товаров и товаров народного потребления. Так как с ростом экономики увеличивается и потребление ресурсов организациям необходимо обеспечить максимальную эффективность бизнес-процессов и отрегулировать расходы ресурсов, чего можно добиться только при использовании и внедрении современных информационных технологий. Так консалтинг в сфере ИТ повышает эффективность не только отдельно взятой компании, но и национальной экономики в целом за счет развития инновационности рынка.

Сегментирование компаний на рынке консалтинга производится исходя из клиентов, как текущих, так и потенциальных; поведения компании на рынке; используемых маркетинговых стратегий и природы конкуренции. Так, например, если фирма специализируется на оценке активов предприятия, его кредитоспособности и инвестиционной привлекательности и дает стоимостное консультирование, то такая консалтинговая компания относится к консалтингу в сегменте финансового управления.

Роль ИТ-консалтинга в Европе стала расти еще начиная с 2011 года, и по сей день данный сегмент занимает значительную часть рынка консалтинга. В отличие от российского рынка он имеет ряд особенностей и преимуществ. Первое из них – это способность быстро адаптироваться под нужды клиента и предлагать ему инновационные инструменты для ведения бизнеса. Второй и немаловажный момент, который особенно актуален для рынка Великобритании, это возможность предоставлять свой сервис любой компании по всему миру за счет хорошего владения английским языком; в то время как у российских ИТ-компаний подобное преимущество отсутствует. Также российские организации не могут выйти на международные рынки, так как консалтинг – это, прежде всего, общение и взаимодействие с кли-

ентом. Третье отличие – это инновационные методы ведения проектов, которые консалтинговые применяют для работы с клиентом, например такие методологии, как Scrum и Agile позволяют устанавливать сроки проекта, оценивать приоритетность задач, и клиент может наблюдать прогресс деятельности и участвовать в процессе работы над ним. Помимо этого, европейские компании высоко адаптированы к рынку и стремятся максимизировать степень удовлетворенности запросом клиента при этом предложив минимальную цену, что успешно достигается за счет аутсорсинга, так консалтинговые компании нанимают высокооплачиваемых менеджеров и консультантов в Великобритании, которые осуществляют общение с клиентом и учет его запросов, а дорогостоящие в Европе трудовые ресурсы по внедрению программного обеспечения и модернизации продукта под клиента в Индии или в России, где это значительно дешевле.

Таким образом, консалтинговым фирмам в сфере IT для того, чтобы оставаться конкурентоспособными и востребованными, на рынке необходимо изыскивать инновационные методы удержания клиентов и способы решения все более сложных бизнес-задач, диверсифицируя свои продуктовые решения и привлекая талантливых консультантов завтрашнего дня, что дает почву для развития инноваций и новых технологий в экономики в целом.