

УДК 658.8.011.1

*Стасенко Ю. Р., студентка 1-го года обучения
магистратуры по программе реклама и связи с общественностью,
кафедра маркетинга,
Волгоградский Государственный Университет,
Россия, г. Волгоград*

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В B2B-СЕКТОРЕ РОССИЙСКОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКОВ УСЛУГ

***Аннотация:** В статье был проанализирован B2B-сегмент российского и международного рынков услуг. Рассматривался опыт консалтинговых и маркетинговых компаний, давно присутствующих на рынке и занимающих лидирующие позиции в нише ради выявления конкурентных преимуществ, позволяющих вести успешную деятельность. Цель исследования – выявление ключевых факторов, способных вывести компанию на новый уровень эффективности деятельности.*

***Ключевые слова:** исследование рынка, консалтинг, конкурентные преимущества.*

***Abstract:** The article analyzed the B2B segment of the Russian and international services markets. The experience of consulting and marketing companies that have been present on the market for a long time and occupying a leading position in the niche for the sake of identifying competitive advantages that enable them to conduct successful business was considered. The purpose of the study is to identify key factors that can take the company to a new level of business performance.*

***Keywords:** market research, consulting, competitive advantages.*

Актуальная и эффективная конкурентная стратегия является необходимостью для предприятий сегмента B2B, так как данный сегмент постоянно испытывает затруднения в условиях высокой конкуренции и

меняющейся экономической обстановки. Для того, чтобы создать оптимальную конкурентную стратегию, необходимо учитывать тенденции развития и тренды ведения бизнеса, необходимо проанализировать опыт успешных компаний.

Для этого рассматривался как российский рынок, так и международный рынок ради получения представления о фактическом положении дел в сфере предоставления услуг.

Основным показателем эффективности ведения бизнеса для российского рынка был выбран уровень прибыли от деятельности компании за отчетный период (в данном случае один календарный год — 2016 год). В таблице 1 представлен рэнкинг консалтинговых компаний различного направления деятельности, на основе которого можно сделать вывод о том, что наиболее прибыльной отраслью консалтинга стал ИТ-консалтинг, в частности такой его подраздел, как разработка и системная интеграция.

Таблица — 1 Рейтинг компаний, получивших высокую долю прибыли за отчетный период

№	Компания/группа компаний	Сфера деятельности	Выручка за 2016 г. (тыс. руб)
1.	Ланит	ИТ-консалтинг (разработка и системная интеграция)	10 503 184
2.	AT Consulting	ИТ-консалтинг (разработка и системная интеграция)	6 592 769
3.	Крок	ИТ-консалтинг (разработка и системная интеграция)	5 709 200

Источник: материалы рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА)

Подробно рассмотрим компании и то, как они ведут бизнес и какие аспекты собственной деятельности выделяют как основные конкурентные преимущества.

Компания «Ланит» занимается предоставлением всего комплекса ИТ-услуг, делая акцент на инновациях и высокой технологичности своих услуг, качестве подготовки своих сотрудников и клиент-ориентированности. На рынке данная компания больше двадцати лет, и за это время она успешно занимала первые места в различных рейтингах, что позволило ей получить репутацию одной из крупнейших компаний на российском рынке. Также стоит отметить, что особое место в деятельности «Ланит» занимает благотворительность и социально значимые проекты, направленные на поддержку университетского образования, конного спорта и культуры России.

В то же самое время вторым игроком на рынке ИТ-консалтинга является АТ Consulting, существующая уже семнадцать лет и сотрудничающая с компаниями-лидерами в различных областях бизнеса. Сфера деятельности компании — информационные технологии, бизнес-консалтинг в управлении и операциях, разработка и обслуживание ПО и сложных информационных систем. Основной упор АТ Consulting делает на престиж своих партнеров, а также собственные сильные кадры, о чем говорит внушительный список топ-менеджеров компании.

Третья компания «Крок» также входит в список ведущих компаний рынка консалтинговых услуг. Существует компания девятнадцать лет, занимается не только консалтингом, но и аудитом, обеспечивает информационными ресурсами различных форм и происхождения компании-партнеров, а также активно проявляет себя как в благотворительности, так и в социальных проектах в таких областях, как спорт, экология, искусство, молодежь и образование.

Рассмотрев три компании-лидера российского рынка ИТ-консалтинга, можно сделать вывод о том, что основными конкурентными преимуществами являются:

- Инновации;
- Квалифицированные сотрудники;

- Социально значимая работа, направленная на повышение уровня значимости компании;
- Клиент-ориентированность.

После изучения российских тенденций необходимо рассмотреть мировые тренды развития бизнеса и понять, есть ли отличия и насколько они разительны в случае несовпадения. Информационная база для исследования была взята из американского источника Statista.com и представлена в таблице 2.

Таблица — 2 Рейтинг компаний, получивших высокую долю прибыли за отчетный период

№	Компания/группа компаний	Сфера деятельности	Выручка за 2016 г. (млн. долларов США)
1.	Dun & Bradstreet	Маркетинговая деятельность	699
2.	LinkedIn	Профессиональная социальная сеть	623
3.	Acxiom	Маркетинговая деятельность	312

Источник: материалы статистического портала Statista

Выделим основные аспекты работы лидеров рынка, рассмотрим, как строят свои конкурентные стратегии компании на мировом рынке.

Компания Dun & Bradstreet существует уже больше ста лет, что позволило ей стать одним из лидера рынка. Многолетний опыт делает возможным полное понимание того, как нужно вести дела и как менялись предпочтения клиентов B2C-сегмента рынка. Наиболее полная и глубокая информация, предоставляемая клиентам, с большой вероятностью может стать одним из слагаемых успеха, о чем и заявляет компания.

LinkedIn — деловая социальная сеть, позволяющая искать работу, размещать резюме и вакансии для соискателей. Компания нацелена на консолидацию человеческих потоков и потребности в рабочих предложениях, а

также нахождение и заключение партнерских отношений между компаниями. Основными принципами LinkedIn являются лаконичность и клиент-ориентированность с минимальным вмешательством в дела клиентов.

Компания Asxіom уже практически пятьдесят лет на рынке занимается оказанием маркетинговых и сервисных услуг в США, а также посредством филиалов в Южной Америке, Азии и Европе. Внимание потребителя компания акцентирует на преимуществах и удобстве сотрудничества, а также на высокой технологичности инструментов, используемых компанией для оказания услуг.

Из всего вышесказанного можно выделить следующие тенденции:

- Клиент-ориентированность;
- Акцент на опыте и длительности существования компании;
- Высокая технологичность процессов в компании.

После исследования тенденций, как российского, так и международного рынка B2B сделаны выводы о том, что именно нужно применять компаниям для успешного продвижения и укрепления позиций на рынке:

1. Клиент-ориентированность;
2. Инновации и высокая технологичность;
3. Социально значимая работа, направленная на повышение уровня значимости компании;
4. Акцент на опыте и длительности существования компании;
5. Интеграция в цифровой сфере.

В современном мире глобализация все активнее внедряется в большинство сфер деятельности. Именно поэтому необходимо учитывать самые разнообразные преимущества других компаний, так как правильно примененный, трансформируемый под компанию признак может стать ключевым фактором успеха в конкурентной борьбе.

Список литературы:

1) Expert [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство, 2017. URL: <https://raexpert.ru/ratings/consulting/2016>. (дата обращения: 29.11.2018)

2) Statista [Электронный ресурс] / The Statistics Portal, 2017. URL: <https://www.statista.com/statistics/661006/marketing-technology-companies/> (дата обращения: 10.12.2018)

3) Ланит [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании, 2017. URL: <https://www.lanit.ru>. (дата обращения: 30.11.2018)

4) AT Consulting [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании, 2017. URL: <https://www.at-consulting.ru>. (дата обращения: 2.12.2018)

5) Крок [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании, 2017. URL: <https://www.croc.ru>. (дата обращения: 5.12.2018)

6) Dun & Bradstreet [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании, 2017. URL: <https://www.dandb.com>. (дата обращения: 7.12.2018)

7) Wikipedia [Электронный ресурс] / Информационный источник, свободная энциклопедия, 2017. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/LinkedIn>. (дата обращения: 8.12.2018)

8) Acxiom [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании, 2017. URL: <https://www.acxiom.com>. (дата обращения: 8.12.2018)