

скольку в творческой деятельности в единстве проявляются познавательный, эмоционально-волевой и мотивационно-потребностный компоненты личности.

На наш взгляд, классификацию задач, адекватных формированию такого потенциала будущего специалиста – медика, целесообразно осуществить, выделив наиболее яркие черты творческой деятельности преподавателя. Это могут быть задачи на перенос знаний и умений в новую ситуацию, на выявление новых проблем в знакомых (типичных) ситуациях, выделение новых функций методов и приемов обучения, на комбинирование новых способов деятельности из известных и др.

Этому же будут способствовать и соответствие преподавателя и студента при анализе медицинских фактов и ситуаций, разложении их на составляющие, выявлении рациональных основ тех или иных решений и рекомендаций.

Можно отметить, что наряду с логико-педагогическим аспектом творческой деятельности преподавателя возможен и субъективно-эмоциональный, определяющий коммуникативное творчество – поиск и нахождение приемлемых средств мобилизации межличностного взаимодействия со студентами, создание конструктивных форм общения в групповой работе т.д.

В сфере личности педагогическое творчество может также проявляться как успешная самореализация преподавателя на основе осознания себя творческой индивидуальностью, как определение индивидуальных путей своего профессионального роста и построение программы самосовершенствования.

Таким образом, творчество, с одной стороны, это процесс, изменений, преобразований и, с другой стороны, фактор успешной педагогической деятельности.

**«Теоретические и прикладные социологические, политологические и маркетинговые исследования», Таиланд (Бангкок, Паттайа), 20-30 декабря 2012 г.**

**Экономические науки**

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ  
РОССИЙСКОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО  
РЫНКОВ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ**

Шайхлисламов В.А.

*Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Москва, e-mail: v-a-sh@rambler.ru*

В России отрасль бизнес-консалтинга является достаточно молодой и, по мнению большинства экспертов, еще находится в зачаточном состоянии. Если в США консалтинг уже существует более 100 лет, то российский консалтинг зародился только в начале 90-х. Постараемся выделить основные особенности молодого рос-

сийского консалтинга в отличие от более развитых европейских рынков.

В первую очередь, это высокие темпы развития российского консалтинга, сравнивая темпы роста в России и совокупного развития консалтинга в ЕС (рис. 1) мы можем заметить, что Российский бизнес-консалтинг развивается намного быстрее. С одной стороны, это связано с низкой базой расчета на начальных этапах. Однако даже в последние годы Российский консалтинг развивается быстрее европейского рынка, что можно объяснить более высокими темпами развития экономики и роста вовлеченности российских компаний в потребление консалтинговых услуг.

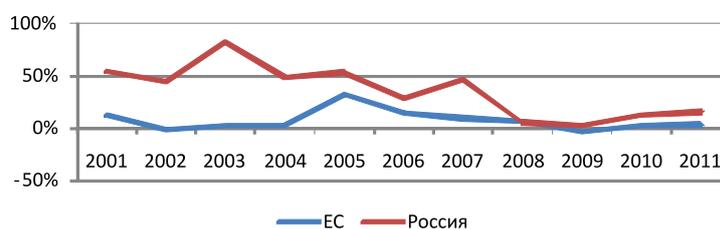


Рис. 1. Темпы роста консалтингового рынка<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management? University of Pecs, Hungary «Российский консалтинг»-РА Эксперт анализ крупнейших 150 компаний.

Для более корректного сравнения сравним темпы развития и объем консалтингового рынка России с ведущими Европейскими (Германия, Великобритания), скандинавскими странами (Финляндия), странами с проблемной экономи-

кой (Испания) и странами Восточной Европы (Польша, Чехия) (рис. 2).

Как мы можем заметить из рис. 2, российский рынок уступает по размеру западноевропейским странам, однако намного крупнее вос-

точноевропейских. Российский рынок также демонстрирует намного превосходящие темпы роста, обходя по факту все приведенные бенчмарки. Но все страны отличаются по размеру

своих экономик и, как следствие, потенциальному спросу на консалтинговые услуги. Проведем анализ вклада консалтинга в структуру ВВП (рис. 3).

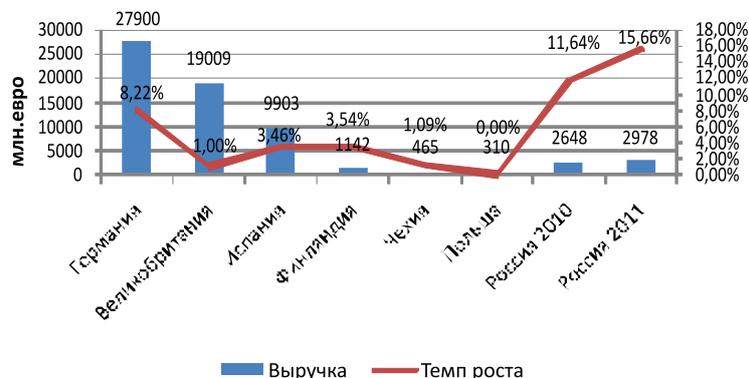


Рис. 2. Сравнение консалтингового рынка России и Европейских стран<sup>2</sup>

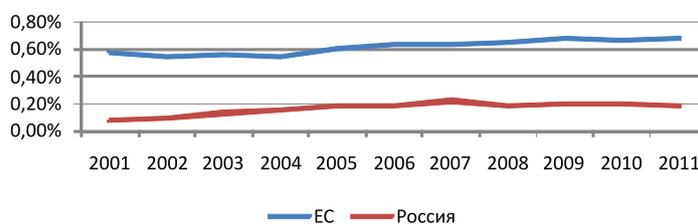


Рис. 3. Сравнение долей консалтингового рынков в структуре ВВП<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary «Российский консалтинг»-РАЭкспертанализ крупнейших 150 компаний.

<sup>3</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary «Российский консалтинг»-РАЭкспертанализ крупнейших 150 компаний.

Как видно из графика, вклад российского консалтинга в ВВП более чем скромный относительно Европейских стран. С одной стороны, это связано с особенностью структуры ВВП (в России ведущую роль играют сырьевой сектор

и промышленность, роль услуг очень маленькая, в то время как в Европе сектор услуг играет более значимую роль). С другой стороны, это опять же связано с низкой вовлеченностью компаний в потребление консалтинговых услуг (рис. 4).

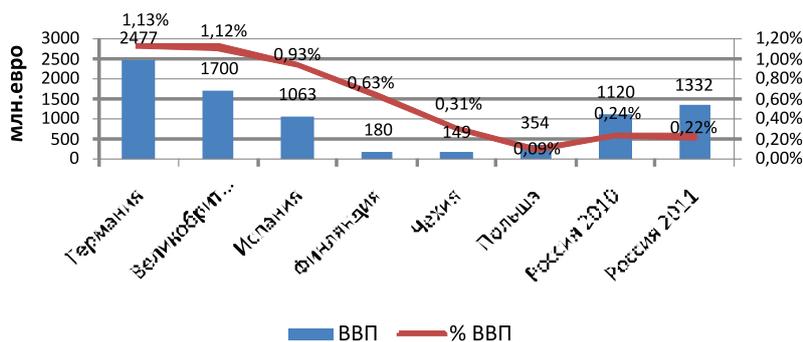


Рис. 4. Сравнение доли консалтингового в структуре ВВП в России и странах ЕС<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary «Российский консалтинг»-РАЭкспертанализ крупнейших 150 компаний.

Вклад в структуру ВВП в Германии и Великобритании наибольший из приведённых примеров. Данная страны также обладают более крупным ВВП по объему и более значимой долей услуг в структуре. Но одним из факторов

размера консалтинга в данных странах является также высокая доля экспорта консалтинговых услуг в Восточную Европу и Россию. Так как в данных странах находится большая часть головных офисов международных консалтин-

говых компаний, что приводит к тому, что их дочерних компании в других странах активно привлекают экспертизу из Германии и Англии, что и приводит к положительной динамике развития данных рынков. Испания обладает сравнимым объемом ВВП с Россией, но потребление консалтинговых услуг там намного выше, отчасти это обосновывается близостью крупнейших европейских экономик и более продолжительной историей существования консалтинговой отрасли. Чехия обладает сравнимой долей консалтинга в структуре ВВП, однако драйверы развития несколько отличаются. Если в Восточной Европе существует достаточно крупный сегмент консалтинга ориентированный на компании среднего размера, то в России же крупнейшие компании и международные концерны являются основными потребителями, что приводит к различной структуре

потребления. Из графика мы можем видеть, что российский спрос на консалтинг обладает огромным потенциалом для роста, в то время как европейские рынки уже находятся на стадии стагнации.

Одной из особенностей российского консалтинга является высокий вес информационных технологий в структуре российского консалтинга. Это связано с исторически опережающими темпами роста развития информационных технологий. Это связано с тем, что международные компании, которые приходили на российский рынок в первую очередь занимались автоматизацией управленческого учета и внедрением передовых международных практик в области информационных технологий. Сравним доли информационных технологий в структуре выручки консалтинговой отрасли в России и других странах (рис. 5).

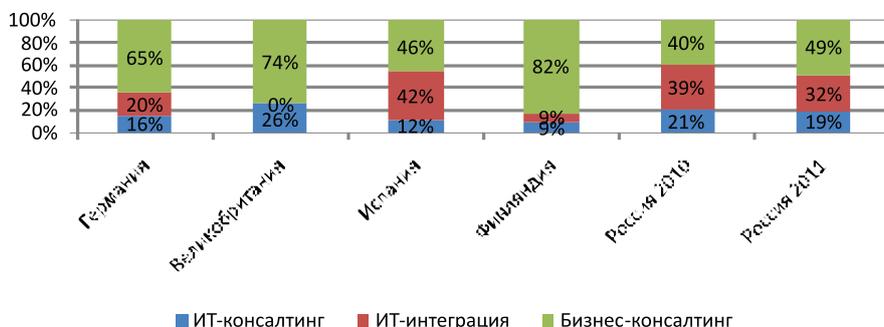


Рис. 5. Сравнение структуры консалтингового рынка по функциональным направлениям<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary; «Российский консалтинг»-РА Эксперт анализ крупнейших 150 компаний; Кейс полуфинала/финала Российские интеллектуальные традиции- ChangellengeCupMoscow 2011 [http://www.marketologi.ru/lib/berezin/opros2011.html?for\\_printing](http://www.marketologi.ru/lib/berezin/opros2011.html?for_printing), <http://www.sociologos.ru/ispolniteli>.

В Германии, Великобритании и Финляндии ИТ-консалтинг имеет низкий спрос, так как большинство компаний уже внедрили продвинутые информационные технологии, и спрос на данный сегмент носит ограниченный характер. В России исторически именно консалтинг в области ИТ играет ведущую роль на консалтинговом рынке. Аналогичную структуру мы можем наблюдать в Испании. Однако в Испании, малый размер бизнес консалтинговых услуг компенсируется экспортом из ведущих европейских практик. В России консалтинг информационных технологий почти достиг своего потолка и находится, если не на стадии стагнации, то стадии медленного роста. Функциональное предложение на российском рынке будет меняться в сторону ведущих европейских экономик. Эксперты не ожидают резкого снижения роли консалтинга в области ИТ, но опережающие темпы бизнес консалтинга приведут к изменению структуры спроса и предложения на рынке консалтинга в России.

Однако не только показатель выручки характеризует размер консалтингового рынка, но

и численность персонала, который вовлечен в процесс оказания услуги. Проведем сравнительный анализ темпов роста численности консультантов (рис. 6)

Как видно из графика, историческая численность консультантов в России демонстрирует постоянный рост (кроме 2009 года по причине мирового финансового кризиса). Однако относительно динамики численности консультантов в Европе, в России численность имеет более плавную динамику. Перейдем к анализу численности консультантов по странам и относительной Выручке в расчете на 1 консультанта (рис. 7).

Численность консультантов в России относительно ведущих европейских стран является низкой, это связано с малым размером рынка. Однако показатель выручки на консультанта в России сопоставим с большинством европейских стран, хотя при проведении нормализации на среднюю заработную плату и стоимости услуг в России, мы можем прийти к заключению о завышенных ценах на консалтинговые услуги. В Германии и Великобритании выручка на

много выше, так как уровень заработной платы и как следствие цены на консалтинговые услуги значительно выше, чем в других странах. Максимальный уровень удельной выручке в Великобритании, также может обосновываться типом оказываемых услуг. Лондонская биржа одна из

крупнейших в мире, что приводит к большому количеству консультантов в банковском и инвестиционных секторах, чьи услуги оплачиваются выше, чем в других отраслях. Для более детального исследования проведем анализ спроса на консалтинговые услуги по видам индустрии (рис. 8).

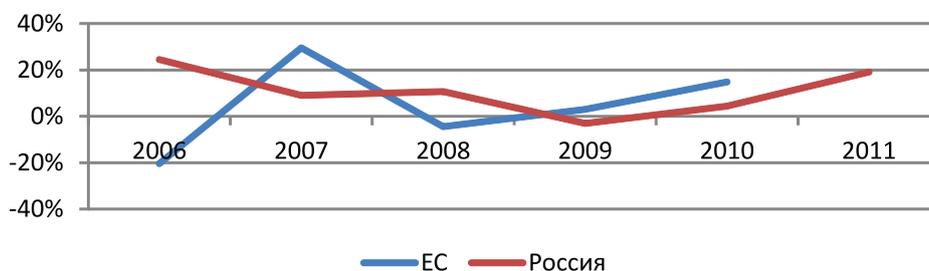


Рис. 6. Сравнение темпов роста численности консультантов<sup>6</sup>

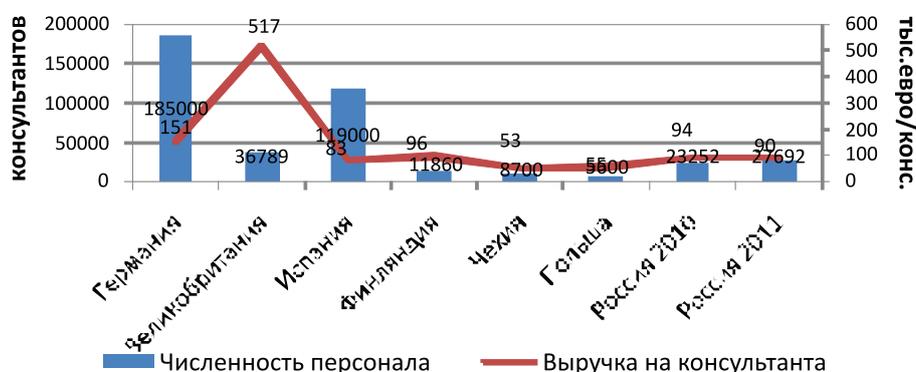


Рис. 7. Сравнение численности консультантов и выручки на консультанта в России и странах ЕС<sup>7</sup>

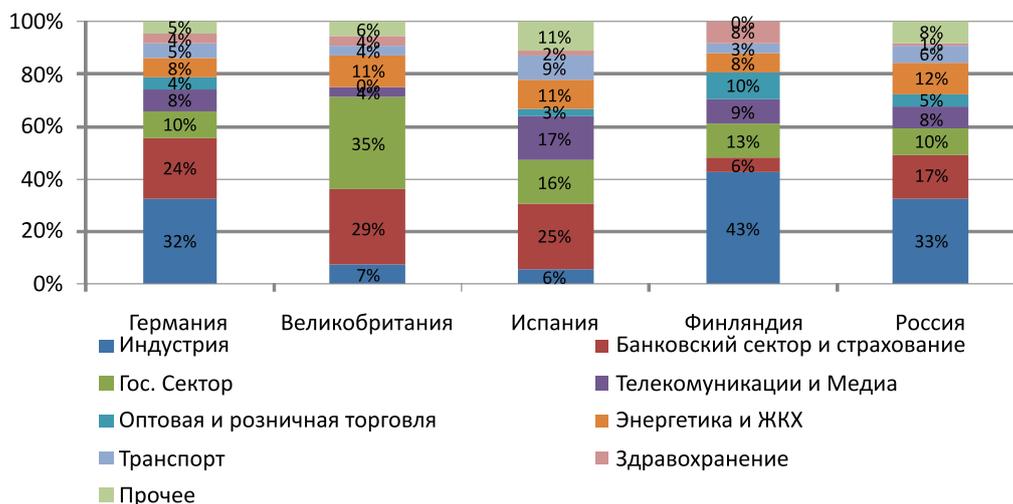


Рис. 8. Сравнение индустриальной структуры потребления консалтинговых услуг<sup>8</sup>

<sup>6</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary «Российский консалтинг»-РА Эксперт анализ крупнейших 150 компаний.

<sup>7</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary «Российский консалтинг»-РА Эксперт анализ крупнейших 150 компаний.

<sup>8</sup> Survey of the European Management Consultancy 2010/2011-Research Center on Management and Human Resource Management?UniversityofPecs, Hungary «Российский консалтинг»-РА Эксперт анализ крупнейших 150 компаний.

Спрос на консалтинговые услуги напрямую зависит от типа доминирующих отраслей. В России крупнейшими являются сырьевые сегменты, что приводит к значительному спросу именно от сырьевых компаний. Сильный государственный сектор и сфера банковских услуг и инвестиций приводят к доминированию этих сегментов в Великобритании. В Германии (машиностроение) и в Финляндии (ЛПК) приводят к росту спроса на консалтинговые услуги со стороны тяжелой промышленности.

Показатели размера отрасли напрямую приводят нас к выводам о конкуренции. Чем выше доля консалтинга в структуре ВВП, тем выше конкуренция за потребителей для консалтинговых компаний и более низкая маржинальность услуг. Высокие показатели роста экономики, низкий уровень вовлеченности компаний в потребление консалтинговых услуг создает высокий потенциал для роста спроса и относительно Европы низкий уровень конкуренции.

#### Список литературы

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 320 с.
2. Березин И.С. Маркетинговый анализ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2004. – 352 с.
3. Портал Российской прикладной социологии. – <http://www.sociologos.ru>.
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: <http://raexpert.ru> (дата обращения: 17.01.2012)
5. Спрос на стратегии // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/1999/part1/> (дата обращения 17.01.2012).
6. Сайт Федеральной Службы Государственной Статистики. – URL: <http://gks.ru>.
7. Survey of the European Management Consultancy 2010/2011. – Research Center on Management and Human Resource Management? University of Pecs, Hungary.
8. Некоммерческое партнерство «Гильдия Маркетологов». – [http://www.marketologi.ru/lib/berezin/opros\\_2011.html?for\\_printing](http://www.marketologi.ru/lib/berezin/opros_2011.html?for_printing).
9. Экспертные интервью с сотрудниками консалтинговых компаний.

**«Дидактика и компетентность в профессиональной деятельности преподавателя медицинского вуза и колледжа»,  
Франция (Париж), 21-28 декабря 2012 г.**

#### Педагогические науки

#### КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Павлович Е.Р., Рябов С.И., Цыпленкова В.Г.  
ГБОУ ВПО РНИМУ им. Н.И. Пирогова, Москва,  
e-mail: [erp114@mail.ru](mailto:erp114@mail.ru)

Не секрет, что качество медицинского образования в стране определяется не только материально-технической базой медицинских университетов и соответствием их программ международным стандартам, но и квалификацией преподавательских кадров. Преподавательский состав кафедр каждые пять лет обязан повышать свою квалификацию на курсах переподготовки, где обучают основам психологии и новым педагогическим приемам преподавания медицины и биологии. Однако, в рамках создания в стране национальных исследовательских университетов, в том числе и медицинских, этого недостаточно, особенно для профессоров и доцентов. Их компетентность определяется не только рамками преподавания конкретной учебной дисциплины, но и современными достижениями науки, в которую входит эта дисциплина. Это в свою очередь может быть достигнуто только при непосредственном участии вузовских преподавателей в научно-исследовательской работе. Известно, что большинство преподавателей в вузах основное внимание уделяет учебной и методической работе, а движителями научных исследований на кафедрах, при ограниченности материальных и людских ресурсов, являются аспиранты или

соискатели ученых степеней и их руководители. Кафедральные преподаватели, не способные вести научную работу, становятся в этом плане «обузой» для заведующего кафедрой, который либо вынужден приписывать их в чужие публикации, либо бороться с их научной инертностью, переводя доцентов в старшие преподаватели или даже ассистенты (как это делал во 2 МОЛГМИ им. Н.И. Пирогова академик Давыдовский И.В.). Возможно, что такие подходы к повышению научной компетентности преподавателей медицинских исследовательских университетов являются слишком радикальными.

На наш взгляд, стимулировать исследовательскую деятельность преподавателей можно улучшением материально-технического обеспечения кафедр и созданием комфортных условий для научной работы, оплатой командировок сотрудникам, которые докладывают результаты своих исследований на конференциях (в том числе и зарубежом) и стимулированием их публикаций в ведущих отечественных и зарубежных журналах премиями. Это позволит переломить ситуацию в медицинских вузах, где большая часть опытных преподавателей не повышает свою научную квалификацию, оставаясь на уровне устаревших научных взглядов, что отрицательно сказывается и на их педагогических способностях, приводя к эмоциональному и профессиональному «выгоранию» (Цыпленкова с соавт., 2011). В лучшей ситуации находятся преподаватели-совместители, основным местом работы которых являются ведущие