

ლექცია 3. მსოფლიოს კონსალტინგური ბაზარი

80-ანი წლების დასაწყისში მმართველობითი კონსულტირების სფეროში დაკავებული იყო დაახლოებით 18 ათ. კონსულტანტი, დღეისათვის კი სპეციალისტების რიცხოვნობა შეადგენს 700 ათ. კაცს (ინფორმაციული ტექნოლოგიებით და საკადრო კონსალტინგით დაკავებულ კონსულტანტების გარდა).

დღეს მსოფლიოში მმართველობითი კონსალტინგის სპეციალიზაციით ცნობილია 1720 ფირმა. პერსონალის რიცხოვნობისა და წლიური ბრუნვის მოცულობის მაჩვენებლების მიხედვით ამ ფირმებიდან 40 მსხვილი კომპანიაა, 180 – საშუალო, 1500 მცირე. მმართველობითი კონსალტინგის მსოფლიო ბაზრის წილის 66%-ს ფლობენ მსხვილი კომპანიები, საშუალო ფირმები – 25%-ს, 1500 მცირე ფირმა ფლობს მხოლოდ 9%-ს.

მსხვილ ფირმაში მუშაობს 300-დან 3000-დე პროფესიონალი და კომპანიის წლიური შემოსავალი 68 მლნ. დოლარიდან 3 მილიარდამდე აღწევს. საშუალო ფირმაში დაკავებულია 100-დან 300-დე სპეციალისტი და მისი წლიური შემოსავალია 20 მლნ. დოლარამდე. მცირე ფირმების შტატშია, როგორც წესი, 4 კონსულტანტი და წლიური შემოსავალი დაახლოებით 0,5 მლნ. დოლარია.

ელიტარული კომპანიები მმართველობითი კონსალტინგის სფეროში

Industry elite	ამ ჯგუფში შედის
Arthur D. Little	მმართველობითი კონსალტინგის
A. T. Kearney	სფეროს მსოფლიოში ცნობილი
Bain & Company	ფირმები. ისინი ახორციელებენ
Booz-Allen & Hamilton	პრაქტიკულად ყველა სახის
The Boston Consulting Group	კონსალტინგს, მაგრამ მათი
McKinsey & Co	ძლიერი მხარეა კორპორაციული
Mercer Management Consulting	სტრატეგიისა და სტრატეგიული
	დაგეგმვის, მარკეტინგში და
	საწარმოო პროცესების მართვაში

მომსახურების გაწევა.

ტრადიციულად მათი კლიენტებია უმცხვილესი კორპორაციების ან საქმიანობის იმავე მასშტაბების ეროვნული კომპანიების ხელმძღვანელები, რომელთა მონაცემები გამოქვეყნებულია FORTUNE 500.

კონსულტანტების შრომა ასეთ კომპანიებში მეტად დაფასებულია, ძვირად ღირებულია და პრესტიჟულიც არის. როგორც წესი, ელიტ-კონსალტინგ კომპანიები სამსახურში ღებულობენ ამერიკისა და ევროპის ყველაზე პრესტიჟული ბიზნეს-სკოლების კურსდამთავრებულებს, MBA ხარისხის მქონეებს.

3.1 მსოფლიო ტენდენციები კონსალტინგურ ბიზნესში

უკანასკნელი წლების ერთ-ერთი თავისებურება საზღვარგარეთის განვითარებულ ქვეყნებში არის ის, რომ მოთხოვნა საკონსულტაციო მომსახურებაზე მკვეთრად გაიზარდა. ეს რა თქმა უნდა, დაკავშირებულია ორგანიზაციების სწრაფვასთან საკონსულტაციო ფირმების მეშვეობით გამოიყენონ იმ სამრეწველო კორპორაციების გამოცდილება, რომლებმაც მიაღწიეს დიდ საწარმო-სამეურნეო შედეგებს.

ცხრილი 1 გვიჩვენებს თუ რომელ კონსალტინგურ კომპანიას ეკონომიკური მაჩვენებლების მიხედვით უკავია მოწინავე პოზიციები. რით აიხსნება ამ ფირმების წარმატება და რა სფეროს ემსახურებიან ისინი? ცხრილი 1-ს მონაცემებისა და მოტანილი კომპანიების საქმიანობის გაანალიზების შედეგად შეიძლება გაკეთდეს გარკვეული დასკვნები.

მსოფლიოს საერთაშორისო წამყვანი კონსალტინგური კომპანიები ცხრ. 1.

N	კომპანია	ამონაგები კონსალტინგური მომსახურებიდან (მლნ. დოლ.)	ზრდა (მატება) (%)	თანამშრომლების რიცხოვნობა	კონსულტანტების რიცხოვნობა
1	IBM Global Services	9 762	14	abs	abs
2	Andersen Consulting	8 941	8	65 496	51 931
3	Cap Gemini Ernst & Young	8 200	abs	57 000	abs
4	PricewaterhouseCoopers	7 600	27	abs	55 000
5	Deloitte Consulting/DTT	5 050	31	28 625	abs
6	Computer Sciences Corporation (CSC)	3 800	8	abs	25 000
7	KPMG	3 000	11	abs	17 000
8	McKinsey & Company	2 900	16	11 000	6 000
9	Mercer Consulting Group	1 950	26	14 100	abs
10	Arthur Andersen	1 400	33	10 000	abs
11	Booz-Allen & Hamilton	1 370	14	9 835	7 230
12	Towers Perrin	1 338	9	8 400	6 500
13	Hewitt Associates	1 075	25	10 930	5 500
14	Boston Consulting Group	948	30	abs	2 166
15	DMR Consulting Group	920	8	abs	2 438
16	Bain & Company	756	20	2 400	1 800

17	Aon Consulting Worldwide	656	7	5 700	4 300
18	Woodrow Milliman	509	16	3 500	1 800
19	PA Consulting Group	469	7	2 824	1 980
20	Telcordia Technologies	380	4	1 500	1 400
21	Roland Berger & Partner	379	16	1 341	912
22	Horwath International	337	74	abs	4 400
23	Hay Group	293	5	2 210	1 065
24	RSM International	289	24	2 150	1 750
25	Plaut International Management Consulting	233	27	1 666	1 282
26	BDO International	198	12	abs	abs
27	Mummert + Partner	180	33	1 045	880
28	Kurt Salmon Associates	135	4	800	525

abs –ნიშნავს, რომ მონაცემები არ არის

როგორც ცხრილიდან ჩანს, "დიდი ხუთეულის" კომპანიებთან ერთად ლიდირებენ კომპანიები IBM Global Services, Computer Sciences Corporation, რომლებიც ინფორმაციული ტექნოლოგიების და ელექტრონული კომერციის დარგში მუშაობენ. შემდეგ მოდიან ფირმები McKinsey & Company, Booz-Allen & Hamilton, Boston Consulting Group, რომლების სპეციალიზაცია არის სტრატეგიის შემუშავება. ეს კომპანიები პერმანენტულად აფართოვებენ მომსახურების სექტრს ინფორმაციული ტექნოლოგიების და ელექტრონული კომერციის ხარჯზე. უნდა აღინიშნოს, რომ ინფორმაციული ტექნოლოგიების განვითარებამ გამოიწვია ამ სახის კონსალტინგური მომსახურების მოცულობის ზრდა და მომსახურების ხარისხის ამაღლება. IT/Systems ბაზრის სეგმენტის წილმა 70% მიაღწია.

კონსალტინგური ბაზრის ანალიზი ცხადყოფს იმას, რომ აშშ ისევ მისი უმსხვილესი მფლობელი რჩება. მსოფლიო კონსალტინგური მომსახურების მოცულობაში მისი წილი 49% შეადგენს. მრავალი კონსალტინგური კომპანიის პროფესიონალი კონსულტანტების არსებობამ ამერიკაში გამოიწვია მათი ექსპანსიის პროცესები მსოფლიო ბაზრებზე. ისეთი კომპანიები, როგორცაა McKinsey & Company, Booz-Allen & Hamilton, Arthur Andersen, Boston Consulting Group, Arthur D. Little უმოკლეს დროში დამკვიდრნენ ევროპაში.

დასავლეთის სპეციალისტები თვლიან, რომ მსგავსმა ამერიკულმა ექსპანსიამ ხელი შეუწყო კონსალტინგური ორგანიზაციების განვითარებას ევროპაში, ვინაიდან ამერიკელმა კონსულტანტებმა პრაქტიკულად დაამტკიცეს, რომ გარეშე ექსპერტებს შეუძლიათ დიდი დახმარება გაუწიონ ორგანიზაციებს სიახლეების დანერგვასა და მსხვილი ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელებაში.

კონსალტინგური მომსახურების მოცულობის შეფარდება ქვეყნის მშპ-თან მსოფლიოს მასშტაბით საშუალოდ შეადგენს 0,25%. ევროპაში ეს მაჩვენებელი აღწევს 0,42%, პოლონეთში 0,16, დიდ ბრიტანეთში 0,9, რუსეთში 0,04. (მენეჯმენტ-კონსალტინგის ევროპული ასოციაციისა და PA «Эксперт»-ის მონაცემები).

ექსპანსიის მაგალითის სახით შეიძლება ამერიკულ-ფინური ფირმის "მაკრასტორის" მოტანა, რომელიც ტრანსნაციონალური კომპანიის "შეინარდ ენდ კომპანის" ფილიალია. ამ ფირმას აქვს მჭიდრო კონტაქტები კომპანიის ფილიალებთან აშშ-ში, ინგლისში, დანიაში, იტალიაში, საფრანგეთსა და გერმანიაში. მის შემადგენლობაშია 12 სპეციალიზებული განყოფილება: ორგანიზაციის, დაგეგმვის, მარკეტინგისა და "გრიდის" (მართვის სტილის სრულყოფის კურსები), ადმინისტრაციული საკითხების (დანახარჯების შემცირება, საინჟინრო-ღირებულებითი ანალიზი), კადრების მართვის, წარმოების ორგანიზაციის, მანქანათმშენებლობის, სამშენებლო ორგანიზაციების, მცირე და საშუალო ბიზნესის, ჯანდაცვის დაწესებულებების, მომსახურების, კეპნერ-ტრეგოს მეთოდის (პრობლემების მოგვარება და გადაწყვეტილების მიღება). ამ განყოფილებების ბაზაზე ფუნქციონირებს ორი ჯგუფი, რომლის შემადგენლობა ყოველთვის იცვლება. კერძოდ, ახალი კონსულტანტების მომზადების ჯგუფი და მეთოდის სრულყოფის ჯგუფი, რომელიც დგება გამოცდილი კონსულტანტებისაგან და დახმარებას უწევს კონსულტანტებსა და კლიენტს სირთულეების წარმოშობის დროს. ეს ფირმა წლების განმავლობაში თანამშრომლობს ტალინის (ესტონეთი) პოლიტექნიკური ინსტიტუტის მართვის კათედრის კოლექტივთან, რომელიც დიდი ხანია ეწევა საკონსულტაციო საქმიანობას.

ინგლისში საკონსულტაციო ორგანიზაციების საერთო რაოდენობა 1200-მდეა, რომლებიც ეწევიან ყველა სახის კონსალტინგს, არა მარტო მმართველობითს. აქ აღმოცენდა სრულიად ახალი მომსახურების ფორმები. ფირმა "ტიმ მენეჯმენტ კონსალტანსი" იმ კომპანიებს, რომლებიც სხვადასხვა მიზეზების გამო დარჩნენ

ხელმძღვანელის გარეშე, სთავაზობს გამოცდილ კონსულტანტს. მისი მიზანია - უზრუნველყოს კომპანიის ეფექტიანი ხელმძღვანელობა, ვიდრე არ აირჩევა ახალი ხელმძღვანელი.

ბრიტანეთის საკონსულტაციო კომპანიები წარმატებით თანამშრომლობენ სამთავრობო ორგანიზაციებთან. მათი მომსახურებით სარგებლობენ აგრეთვე ნაციონალიზებული დარგების საწარმოების ხელმძღვანელები.

კანადის სამთავრობო დეპარტამენტის უმრავლესობას მართვის რაციონალიზაციის საკუთარი სამსახური გააჩნია, რომლის შტატში 500 კონსულტანტია. ამასთან ერთად აქ არის "მართვის კონსულტანტების ბიურო", რომელიც შედის "მომარაგებისა და მომსახურების" დეპარტამენტის შემადგენლობაში. იგი აერთიანებს 175 სპეციალისტს საორგანიზაციო ანალიზის, ოპერაციათა გამოკვლევის, ინფორმაციის კომპიუტერული დამუშავების, ფინანსების, ბუღალტერიის, მართვის სისტემებისა და სათამაშო იმიტაციური მოდელირების დარგში, რომლებიც წყვეტენ იმ ამოცანებს, რომელთა მნიშვნელობა სცილდება ცალკეული დეპარტამენტების კომპეტენციას. კანადა, ისევე როგორც აშშ, ფართოდ იყენებს საკონსულტაციო მომსახურებას.

იაპონიაში "ეკონომიკურმა ბუმმა" ბიძგი მისცა საკონსულტაციო საქმიანობის განვითარებას. იაპონიის საკონსულტაციო ორგანიზაციების კლიენტებია ქვეყანაში მოქმედი კომპანიების ნახევარი

მმართველობით კონსულტირებაზე დიდ გავლენას ახდენს "შრომის ნაყოფიერების იაპონური ცენტრი", რომელსაც გააჩნია რიგი საკონსულტაციო სამსახურები. ცენტრის მუშაობის ძირითადი მიმართულებაა აშშ-სა და სხვა ქვეყნებთან მეცნიერულ-ტექნიკური საქმიანობის გამოცდილების შესწავლის სტიმულირება. მის ფუნქციებში შედის აგრეთვე საკონსულტაციო კადრების მომზადება. იაპონიაში მმართველობითი კონსულტირების საერთო ტენდენციაა - დიდი ინტერესი მართვის ორგანიზაციის საერთო პრობლემებისადმი, რაც დაკავშირებულია საერთაშორისო კორპორაციების განვითარებასა და ორგანიზაციების გამსხვილებასთან.

რუსეთში მომრავლდა ე.წ. კონსალტინგური ჯგუფები, რომელთაც დაარსეს სოლიდური ჟურნალი "Эксперт", სადაც იბეჭდება მმართველობითი კონსულტირების ორგანიზაციისა და პროცესის ყველა სიახლე, განიხილება პრაქტიკული მაგალითები და არსებული გამოცდილებისა და მიღწეული წარმატებების გაზიარება ხდება. შეიქმნა რუსეთის ფედერაციის მართვისა და ორგანიზაციული განვითარების კონსულტანტთა ასოციაცია. რუსეთში კონსულტირება და ბიზნესის დაუფლება უკვე დიდი ხანია დაკავშირებულია ერთმანეთთან. ამ კონტექსტში კონსულტირება არის კლიენტის სწავლება მის სამუშაო ადგილზე, რასაც დიდი პერსპექტივა აქვს.

3.2. კონსალტინგური ბაზრის მდგომარეობა საქართველოში

საქართველოში კონსალტინგური ბიზნესის ზრდა პირველ რიგში დაკავშირებული იყო სახელმწიფო ქონების პრივატიზაციასთან და მომავალი საბაზრო ეკონომიკის ინფრასტრუქტურის შექმნასთან. ასევე საწარმოებში ახალი მფლობელების მოსვლასთან, რომელთათვისაც ახალ საბაზრო პირობებში საწარმოების მართვა აღმოჩნდა სრულიად ახალი და მათ ესაჭიროებოდათ ფართო წრის კონსულტანტების მოზიდვა სხვადასხვა სამეწარმეო საქმიანობისათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი საკითხების გადაწყვეტასთან დაკავშირებით. მათ შორის ეკონომიკური, ორგანიზაციული, სამართლებრივი, ბუღალტრული და სხვ.

მეორე მიზეზი, რომელმაც განაპირობა კონსალტინგის აუცილებლობა გახდა უცხოელი პარტნიორებისა და ინვესტიციების მოზიდვა. ამ შემთხვევაში ინვესტიციური კონსალტინგი თამაშობს დიდ როლს. აქ პროფესიონალი სპეციალისტის მიერ შედგენილი ბიზნეს-გეგმა და საინვესტიციო პროექტი დიდ სამსახურს გაუწევს შემკვეთ ფირმას, ვინაიდან იგი გამოაჩენს ამ პროექტის მიმზიდველობას უცხოელი პარტნიორისათვის. ამ სახის კონსალტინგის უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა ფანდრაიზინგი, ანუ ინვესტირების წყაროების მოძიება. მსხვილი კონსალტინგური ფირმების უმრავლესობას თავად გააჩნიათ პოტენციური ინვესტორების მონაცემთა ბაზა ან თვითონ არიან დაფინანსების ოფიციალური შუამდგომლები.

საქართველოს კონსალტინგური მომსახურების ბაზარზე წარმოდგენას ქმნის შემდეგი კონსალტინგური ორგანიზაციები:

1. ალტერ-ჯგუფი

ალტერ-ჯგუფი საქართველოში, პირველი საკონსულტაციო კომპანიაა, რომელიც მომხმარებელს ბიზნეს და მენეჯმენტ კონსალტინგში, აუდიტსა და მარკეტინგში კომპლექსურ მომსახურებას სთავაზობს. ის დახმარებას უწევს განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე მყოფ კომპანიებს მმართველობითი ამოცანების გადაჭრაში, ორგანიზაციული სტრუქტურის სწორად ჩამოყალიბებაში, იურიდიული და ფინანსური დოკუმენტაციის მოწესრიგებასა და ადამიანური რესურსების მართვაში. ასევე კრიზისულ მდგომარეობაში მყოფი კომპანიებისადმი დახმარების გაწევაში, საკუთარი პრობლემების გამოვლენასა და მათ მოგვარებაში.

2. “ჯეპრა”

საკონსულტაციო ჯგუფი ჯეპრა 1999 წლიდან აქტიურად მუშაობს საზოგადოებასთან ურთიერთობის სფეროში.

“ჯეპრა“-ს მომსახურების ფორმებს შორისაა:

საკომუნიკაციო სტრატეგიის შემუშავება

- სტრატეგიის მიზნებისა და ამოცანების დასახვა;
- ეფექტიანი საკომუნიკაციო არხების შერჩევა;
- PR,სარეკლამო და მარკეტინგული კამპანიის ელემენტების ერთმანეთთან შესაბამისობაში მოყვანა.

3. სინერჯი ჯგუფი

“სინერჯი ჯგუფი” მმართველობითი საკონსულტაციო კომპანიაა, რომელიც 1999 წელს შეიქმნა და ემსახურება საქართველოს ორგანიზაციებს რთული მმართველობითი პრობლემების მოგვარებაში, უმაღლესი რანგის მენეჯერების წინაშე მდგარი ყველაზე აქტუალური ამოცანების გადაწყვეტაში, არარეალიზებული შესაძლებლობების გამოვლენასა და რეალიზაციაში.

4. სტუდია Pro-service

კომპანია ეხმარება ფორმებს სწორად დაგეგმონ მათი პროექტები ინტერნეტში და განახორციელონ ზუსტი მარკეტინგული სფეროები.

კომპანია, კლიენტების ინტერესებიდან გამომდინარე, ქმნის რთულ, ხარისხიანს და ინდივიდუალურობით გამორჩეულ ვებ-გვერდებს, რაც განსაკუთრებულ შთაბეჭდილებას ქმნის მომხმარებელში.

5. კონსულტაციისა და ტრენინგების ცენტრი CTC

“CTC“-ს მიზანია საქართველოში და კავკასიის რეგიონში სოციალური განვითარების პროცესების ხელშეწყობა. ამ მიზნით “CTC” დახმარებას უწევს საზოგადოებრივ ორგანიზაციებსა და საჯარო დაწესებულებებს, რათა ამაღლდეს მათი ორგანიზაციული ეფექტიანობა და შესაბამისად მათი პროგრამების დადებითი გავლენა ქვეყანაში მიმდინარე სოციალურ პროცესებზე.

ქართული საკონსულტაციო ორგანიზაციების გამოცდილების ანალიზის საფუძველზე, შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ ბოლო წლებში კონსალტინგურ ბაზარზე მოხდა ცვლილებები. გარდა ძირითადი მიმართულებებისა, რომელიცაა მმართველობითი კონსულტირება და ბიზნეს-კონსალტინგი, ჩვენს ქვეყანაში ვითარდება და მოთხოვნადია ისეთი ახალი მიმართულებები, როგორცაა კონსალტინგი აუტსორსინგისა და ბრენდინგის სფეროში.

დღესდღეობით საწარმოო აუტსორსინგი ვრცელდება საქმიანობის მრავალ სახეობაზე, რომლის სფეროში ალტერ-ჯგუფს დაგროვილი აქვს საკმარისი გამოცდილება.

საზოგადოდ ცნობილია, თუ რა გავლენას ახდენს კონსალტინგზე, აუტსორსინგზე გადასვლის ტენდენცია, გამოწვეული იმით რომ უცხოური კორპორაციები იყენებენ დიდი რაოდენობით დროებით დაქირავებულ მუშახელს და არა მუდმივ მაღალანაზრავრებად თანამშრომლებს. კონსულტანტები უზრუნველყოფენ პროექტებისა და სამუშაოების შესასრულებლად დროებითი კადრების შერჩევას.

“სინერჯი-ჯგუფი” მუშაობს ისეთი კადრების შერჩევის მიმართულებით, რომლებსაც გააჩნიათ პოტენციალი და გარკვეული გამოცდილება.

კონსალტინგური ორგანიზაციების “ჯეპრასა” და “ალტერ-ჯგუფის” დამოკიდებულება ბრენდინგის პრობლემისადმი ასევე ახალი მიმართულებაა. ბრენდი - ესაა მომხმარებლისათვის არჩევანის გამარტივება, რომელიც აწყდება სხვა მრავალ მსგავს საქონელს.

ბრენდინგი - განსაკუთრებული შთაბეჭდილების მოხდენის საშუალებაა საერთო იმიჯში. ყოველ საქონელზე ეკვრება მარტივი, გასაგები, რაიმე უპირატესობის მანიშნებელი იარაღი, რომელსაც უშვებს ბრენდის ავტორი მომხმარებლისათვის. ორგანიზაციების მიერ ამ მიმართულებით გაწეული სამუშაო ხელს შეუწყობს საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას, პირობების შექმნას პროდუქციისა და ფირმის “ცნობადობას” და აქციონერებისა და ინვესტორების მოზიდვისათვის.

ბრენდის გამოყენება ერთ-ერთი ყველაზე მძლავრი სტიმულია კომპანიის აქციების შესაძენად. მაგალითად, Coca-Cola-ში ბრენდის ღირებულება კომპანიის აქციონერული ღირებულების 64%-ს შეადგენს.

დღეს თვით კონსალტინგურ ორგანიზაციებშიც კი გამოიყენება ბრენდინგი, რადგან ითვლება რომ ორგანიზაციისათვის მატერიალური აქტივების არქონის შემთხვევაში, ამ ბიზნესის ძირითადი ღირებულება დაფუძნებულია სწორედ ძლიერ სავაჭრო მარკაზე, ანუ ბრენდზე.

IT კონსალტინგზე მოთხოვნა მსოფლიოში ძალიან გაზრდილია. როგორც დიდი, ასევე მცირე კომპანიები და კერძო პირები მიმართავენ უცხო ფირმებს ინტეგრირებული კომპიუტერული გადაწყვეტილებების შექმნისათვის, ან კონკრეტული პრობლემების გადასაწყვეტად. ამიტომ ორგანიზაცია “Pro Service”-ის კონსალტინგური მომსახურება, რომელსაც ისინი აქტიურად სთავაზობენ “კომპიუტერული დახმარების” სახით, დასტურია იმისა რომ გაიზარდა იმ ბიზნესმენტა რაოდენობა, რომლებიც მიხვდნენ თუ რა დიდა ინფორმაციული ტექნოლოგიების წვლილი დღევანდელ ბიზნესში.

და ბოლოს, უნდა აღინიშნოს, რომ კონსალტინგური ბიზნესის განვითარების ტენდენციები სხვადასხვა ქვეყანაში ვლინდება ამ ქვეყნის საქმიანობის სხვადასხვა სცენარებში, მაგრამ საერთო ტენდენციები და განვითარების კანონზომიერებები ამ ბიზნესისა არის ერთიანი. აქვე უნდა ხაზი გაესვას საზღვარგარეთის კონსალტინგური ფირმების მომსახურების გამოყენების უპირატესობებსა და ნაკლოვანებებს. უპირატესობებია: უცხოეთის გამოცდილების გამოყენება; დასმული ამოცანებისადმი ახლებური მიდგომა; ახალი გადაწყვეტილებები; ახალი საქმიანი და ზოგადი კულტურა; კონსალტინგის მეთოდის სრულყოფილი ფლობა; უცხოელ პარტნიორებზე გასვლა. ნაკლოვანებებია: მომსახურების მაღალი ღირებულება; კლიენტის წინასწარი მომზადებისადმი მაღალი მოთხოვნების წაყენება; ენობრივი ბარიერი; გართულებული კომუნიკაციები ეროვნული კულტურული სხვაობების გამო; მაღალი მოთხოვნები საყოფაცხოვრებო პირობებისადმი (სასტუმრო, კვება, ტრანსპორტი და სხვ.).