

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Лозовський Олександр Миколайович

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

Хейлик Ірина Іванівна

здобувач вищої освіти факультету економіки, менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, Україна

***Анотація.** У статті розглянуто роль та значення управлінського консультування, як складного, багатогранного процесу в менеджменті підприємства. Досліджено еволюцію та склад основних етапів становлення і розвитку консалтингу в Україні. В процесі дослідження визначено склад основних чинників, які здійснюють прямий вплив на розвиток управлінського консультування. Аналізуючи причини низького попиту на різноманітні консалтингові послуги, сформульовано рід інноваційних підходів, реалізація котрих, на думку авторів, сприятимуть вирішенню визначених проблем притаманних вітчизняному консалтингу.*

Сучасні умови господарювання можна охарактеризувати як час становлення інформаційної епохи, яка характеризується високим рівнем знань та обсягом різноманітної інформації. Кожного дня виникають нові технології, удосконалення, інновації, які потребують вивчення та використання. Будь-яке підприємство зацікавлене в надходженні нової інформації, оволодіння гливими навичками і знаннями, завдячуючи чому мати можливість конкурентної переваги серед інших діячів ринкового середовища. Залучення такого ресурсу як управлінське консультування саме і надає певного пріоритету сучасній компанії, та гарантує довгостроковий стратегічний розвиток на ринку.

Консалтинг користується широким попитом у багатьох країнах світу. Консультаційні послуги надаються на професійному рівні і на території України вже більш ніж 20 років. Не дивлячись на тривалий час розвитку відповідної сфери діяльності, досі проблемою так і залишається не правильне розуміння і сприйняття суспільством того, з якою метою запрошують консультантів, яка їхня методика роботи і чи існує взагалі необхідність співпраці з ними. Саме неадекватне розуміння того, що можуть і чого не можуть зробити консультанти, не дозволяє українським підприємцям налагодити успішну консалтингову співпрацю та повноцінно розвивати даний напрям діяльності.

Серед багатьох праць зарубіжних та вітчизняних науковців, які досліджували управлінське консультування, хотілося б відзначити роботи: Верби В.А., Решетняка Т.І., Ніколенка С.С., Посадського А.П., Хміля Ф.І., Трофимова О.К., Блінова О.А., Алешникової В. І., Юксвярава Р.К., Чернова Ю.В., Рапопорта В.Ш., Тищенко А.І. та ін.

Метою даного дослідження є розгляд основних етапів управлінського консультування на Україні, аналіз проблем, що зустрічаються у сучасному консалтингу, та визначення шляхів подальшого розвитку консультаційних послуг на Україні.

Управлінське консультування – це діяльність, яка спрямована на надання об'єктивних та незалежних порад та допомоги не кваліфікованим у відповідних

сферах діяльності особам, організаціям, фірмам з питань управління, включаючи оцінювання власних можливостей, визначення певних проблем та перешкод на шляху реалізації визначеної мети, рекомендацій щодо відповідних заходів тощо.

Якщо ж розглядати управлінське консультування як індустрію, можна відмітити, що рівень її розвитку повністю перебуває під впливом загальноекономічного та політичного середовища країни. Функціонування даного ринку безпосередньо залежить від специфіки самого продукту, а саме консалтингової послуги. У свою чергу, консалтингова послуга виступає у якості інтелектуального продукту, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування.

Основною особливістю консалтингової послуги виступає її прихованість та невідчутний вплив на людину. Тобто інформація не нав'язується, а доступно викладається клієнту. Позитивний результат консалтингової послуги безпосередньо залежить від професіоналізму та комунікабельності конкретного консультанта, його манери спілкування, вміння чітко і зрозуміло доводити власну точку зору не ображаючи при цьому клієнта, тобто замовника. Тому особливого значення в консультуванні набуває пряме взаєморозуміння та плідне співробітництво консультанта та клієнта.

Потреба у допомозі консультантів обумовлена не тільки новими знаннями, аналітичними вміннями, заходами та методологічними підходами, які може принести консультант в клієнтську організацію, а й тим, що сторонні консультанти покликані допомагати менеджерам орієнтуватися в складних умовах прискорення технологічних змін, швидкого зростання ділової активності, що надзвичайно впливає на майбутнє організації. Більшість фахівців, які досліджують даний ринок, вважають, що попит на консультування обумовлений в першу чергу:

- постійною завантаженістю менеджерів, що негативним чином впливає на їхні можливості самостійно вирішувати нагальні проблеми компанії;
- прагненням отримати незалежну оцінку справ в організації;
- необхідністю постійного підвищення ефективності виробництва та бізнесу в умовах жорсткої конкуренції;
- інтернаціоналізацією вимог та стандартів;
- навчанням персоналу новим управлінським технологіям.

Потенційними споживачами консалтингових послуг виступають будь-які організації, які мають управлінські проблемами. До них, в першу чергу, можна віднести приватні компанії, банки, державні установи, професійні асоціації, інвестиційні фонди та ін. [6].

Управлінське консультування активно розвивалось та існувало, як вид професійної підтримки, допомоги управлінських інновацій в соціалістичний період нашої країни. Велика кількість науково-дослідних інститутів намагалась удосконалити методологію управління виробництвом, принципи її організації, виробничий процес, знайти нові шляхи і методи стимулювання праці персоналу, які б сприяли підвищенню ефективності використання трудового потенціалу та матеріальних ресурсів підприємства. Зміна умов розвитку економіки надала новий імпульс системі управлінського консультування.

Управлінське консультування в Україні пройшло декілька основних стадій становлення.

Перша стадія, безпосередньо процес приватизації, який сприяв формуванню ринку консалтингових послуг. Саме в цей період велику роль відігравав попит на розробку бізнес-планів, інвестиційних проектів, оцінку об'єктів нерухомості. Ці процеси сприяли зародженню великої кількості консалтингових компаній.

Друга стадія пов'язана з наданням постприватизаційної підтримки. Саме на цій стадії було сформовано ринок консалтингових послуг, який можна охарактеризувати появою таких специфічних понять (економічних категорій) та продуктів як: стратегічний аналіз, розробка стратегій, фінансове управління тощо.

Новою хвилею розвитку управлінського консультування була поява інноваційних технологій. Консультанти отримали можливість надання нового виду консалтингових послуг якими мало хто володів, а саме тих, які були пов'язані з автоматизацією процесів управління підприємством.

І на решті сьогодні, надання професійних консалтингових послуг може стати досить прибутковою індустрією, що приноситиме великі прибутки та позитивно впливатиме на розвиток відповідних організацій, фірм і установ. Спектр комерційних питань, над яким працюють консультанти є дуже динамічним та розгалуженим.

Існує велика кількість різноманітних чинників, які прямо впливають на розвиток управлінського консультування. Виділяють три основних типи впливу: сильний, середній та слабкий. До сильного впливу відносять загальний економічний стан країни, чи є ця країна інвестиційно привабливою, яким рівнем платоспроможності володіють клієнти та ступінь конкуренції у відповідних сегментах. Середній вплив мають такі чинники, як політична ситуація в країні, наявність професійної діяльності суб'єктів господарювання та існування кваліфікованих топ-менеджерів. Слабкий вплив має глобалізація бізнесу, сформованість ринку консультаційних послуг. Загалом усі ці чинники взаємопов'язані та мають вагомий вплив на подальші перспективи розвитку консалтингу [4].

На сьогоднішній день на території України існує близько 500 консалтингових фірм, які надають консультаційні послуги. Не зважаючи на досить велику кількість фірм на даному ринку, все ж таки багато з них знаходяться на так званому етапі розвитку, де компанії визначають власну спеціалізацію, здійснюють моніторинг ринку та намагаються знайти та зрозуміти потреби саме своїх клієнтів. На противагу цьому з'являються одиничні консалтингові фірми, які володіють власною методологією роботи, мають свою інноваційно-консультаційну технологію та ресурси. Вони, як правило, працюють над дослідженням управлінських проблем, які виникають у сучасних реаліях українського бізнесу.

Однак, незважаючи на те, що Україна має велику кількість фірм з надання різноманітних консультаційних послуг, попит на консалтинг залишається досить низьким. Можна виділити наступні основні причини такої ситуації, а саме:

- складні макроекономічні умови реалізації бізнес-процесів на території України, що знижують ділову підприємницьку активність бізнесових структур;
- побоювання щодо порушення конфіденційності наданої інформації консультанту;
- відсутність усвідомленої необхідності потреби в отриманні консалтингової послуги;
- низький рівень платоспроможності клієнтів, що не надає можливості здійснити відповідні виплати за отримані послуги
- нездатність адекватно та об'єктивно оцінити корисність відповідної консалтингової послуги;
- недовіра до консультантів та наданих ними послуг [1].

Враховуючи сучасний стан та досить низькі темпи розвитку українського консалтингового ринку, можна запропонувати ряд заходів, реалізація котрих, на нашу думку, сприятиме вирішенню відповідних проблем управлінського консультування.

По-перше, консалтингові фірми повинні постійно удосконалювати якість наданих консультаційних послуг, що стимулюватиме попит на консалтинговий продукт. Оскільки з часом все змінюється, константи зобов'язані удосконалювати навички власної роботи, модифікувати методи виконання поставлених завдань, використовувати новітні інформаційні технології у своїй роботі.

По-друге, фірми які прагнуть стати успішними та передувати на ринку, повинні перейти на постійне консультаційне обслуговування. Ця перспектива є вигідною, як для розвитку управлінського консультування так і вітчизняного бізнесу в цілому.

По-третє, клієнти (замовники консультаційних послуг) повинні усвідомлювати вигоду та користь залучення до власної роботи кваліфікованих консультантів. Оскільки пріоритетом цього є швидке та раціональне вирішення існуючих проблем, отримання нової інформації, нестандартних ідей та пропозицій.

Таким чином, можна зробити висновок, що управлінське консультування це складний, багатогранний процес, який має свої особливості, етапи, проблеми та перспективи. Консалтинг на території України набуває популярності, перетворюючись на прибутковий вид діяльності, але для того, щоб розвиватись, необхідна відповідна якість та вартість наданих послуг. Майбутнє управлінського консультування наряду залежить від підвищення професіоналізму консультантів, дотримання етичних стандартів і норм, якості виконання замовлень, здатності задовольняти потреби клієнтів, високого рівня довіри до консультантів та розуміння клієнтами потреби в консалтингових послугах.

Список використаних джерел:

1. Марченко, О. С. (2015). *Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз*. Харків: Право.
2. Питуляк, Н. С. (2015). Особливості розвитку консалтингових послуг в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*, (1), 115-119.
3. Бай, С. І., Ціпурида, В. С. (2014). *Консалтинг: опорний конспект лекцій*. КНТЕУ.
4. Гончарова, М. Л. (2015). Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки*, (2), 136-141.
5. Черепанова, В. О. (2018). Методичне забезпечення ділового консультування у сфері інжинірингових послуг. *Економіка. Фінанси. Право*, (2), 12-15.
6. <http://www.management.com.ua/strategy/str101.html>

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Жигало Оксана Юріївна

аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка», Україна

Економічне управління підприємством у кінцевому рахунку має на меті покращення його певних властивостей. Такими властивостями можуть виступати: ринкова вартість компанії [1, с. 22-24], її адаптованість [2], конкурентоспроможність [3, с. 165-170], фінансова стійкість [4, с. 99-100], ризикованість активів підприємства [5, с. 7-11], інноваційність [6, с. 78-80] тощо. До важливих характеристик підприємства слід віднести також і його інноваційну ємність, яка відображає здатність компанії впроваджувати у свою діяльність інновації та отримувати від такого впровадження належний рівень економічного та (або) соціального ефекту.