

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Гавриленко Ю. Ю.

**Научный руководитель: Пуртов В.Ф., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

В современных условиях постоянный успех сопутствует компаниям, способным быстро меняться. Динамика современного рынка требует от бизнеса получения высоких результатов в сжатые сроки, эффективных инноваций, профессионально разработанных и внедренных изменений. Для сохранения своей жизнеспособности предприятия вынуждены постоянно эволюционировать, перестраиваться, что требует немалых усилий, знаний и умений, которые в наше время являются основным источником конкурентного преимущества. Усложнение экономических процессов на современном этапе развития Украины вызвало необходимость передачи в товарной форме знаний, опыта и методов управленческого труда в самостоятельную сферу экономических отношений, что в свою очередь способствовало образованию национальных и международных рынков консалтинговых услуг.

Целью данной работы является теоретико-методологическое обоснование роли рынка консалтинговых услуг в экономической системе и разработка практических рекомендаций по совершенствованию механизма его функционирования с учетом современных тенденций экономического развития.

Основываясь на обобщении понятия «консалтинг», можем сказать, что он представляет собой сферу знаний экономики и бизнеса в целом, а также вид интеллектуальной профессиональной деятельности, в частности, в ходе процесса которой квалифицированный специалист предоставляет объективные и независимые консультационные услуги, способствующие повышению эффективности использования ограниченных ресурсов, и, таким образом, увеличивает успешность функционирования предприятия.

Формирование сферы консультационных услуг обусловлено началом рыночных преобразований в экономике Украины. Однако в нашей стране к консалтингу и консультантам отношение иное, чем в мировой практике. Украина занимает пока одно из последних мест по уровню оплаты услуг консультантов и по их численности.

Согласно Consultant's Guide, консалтинг как направление деятельности в мировой деловой среде обладает самым высоким коэффициентом роста объемов продаж по сравнению с другими видами бизнеса. Рынок консалтинговых услуг в последнее десятилетие является одним из самых быстро развивающихся рынков в мире. Его рост составляет 15-20% в год, что в 2-3 раза выше, чем темпы развития рынков наукоемкой продукции и потребительских услуг [4, с. 8]

Особенностями украинского рынка консалтинга являются неуверенность консультанта в своих возможностях и неуверенность клиента в возможностях консультанта. Как результат — отечественный консультант не способен достаточно глубоко влиться в среду компании клиента, как это происходит в развитых странах. Со стороны бизнеса присутствует фактор недоверия, боязни отдать управленческий процесс в руки внешнему специалисту, со стороны консалтинга — отсутствие четкого осознания реального положительного эффекта, возможностей оценить результаты их деятельности. Вследствие этого в деятельности украинских консультантов преобладает тренинговая составляющая,

экспертное и экспертно-обучающее консультирование, в то время как в западных странах осуществляется в основном процессное и экспертно-процессное консультирование, предполагающее активное вовлечение клиента в процесс принятия решений и разработки рекомендаций. Таким образом, украинские консультанты выступают преимущественно лишь как тренеры и советчики, в то время как консультанты в развитых странах более глубоко внедряются в деятельность компании.

Все еще отличает украинских консультантов их профессиональный уровень. Несомненно, прогресс в этом направлении наблюдается постоянно. Однако сам факт того, что в учебных заведениях Украины отсутствуют образовательные программы, «выращивающие» будущих консультантов, говорит о многом. При этом зарубежные курсы, тренинги, стажировки проходят немногие. А на постоянное повышение профессионального уровня своих специалистов путем участия в соответствующих семинарах и конференциях у консалтинговой компании также часто не хватает ресурсов.

В противовес всему вышесказанному, украинским консультантам более близки и понятны ментальные особенности отечественного бизнеса, тогда как наработанная годами научная и методологическая база западных консалтинговых фирм в наших условиях бывает порой неэффективна.

На наш взгляд, основными препятствиями развития украинского консалтинга в настоящее время являются:

1. Проблемы консалтинговых компаний:

- нехватка квалифицированных специалистов;
- отсутствие профессиональной подготовки консультантов на территории Украины;
- неотрегулированность нормативно-правовой базы, отсутствие государственного регулирования рынка консалтинговых услуг;
- закрытость рынка консалтинга, недостоверность предоставляемой многими (преимущественно мелкими) компаниями информации об объемах деятельности, опыте в реализации проектов, клиентуре;
- низкая ориентированность консультанта на потребности клиента;
- необоснованное завышение цен на консалтинговые услуги;
- под сомнением качество консалтинговых услуг.

2. Проблемы предприятий-потребителей консалтинговых услуг:

- низкая осведомленность о сущности консалтинга;
- непонимание его важности в бизнесе и потенциальных результатов;
- отсутствие четкого ответа на вопрос: «Что я хочу получить от консультанта?»;
- нежелание руководства предприятий видеть и признавать наличие проблем и необходимость серьезных (структурных) преобразований;
- боязнь предоставлять внутреннюю информацию о компании;
- неготовность к совместной работе с консультантом над принятием решений и практической реализацией рекомендаций, понимание консалтинга через призму «я заплатил — мне все исправят»;
- низкий уровень платежеспособности украинских предприятий;
- психологическая неготовность платить за консалтинг.

Осуществление изменений, приводящих к улучшению результатов деятельности предприятий, какими бы незначительными они ни были и насколько локальную область они не затрагивали, можно представить как некоторый проект, требующий затрат времени, денег и усилий. Собственно качество выполнения консультационного проекта целиком и полностью зависит от рабочей группы. Решающую роль здесь играет личность менеджера проекта, и именно на него

ляжет ответственность за общий результат. Для достижения высокого уровня качества предоставляемых услуг, повышения степени доверия потенциальных клиентов, а также повышения эффективности консультационных проектов менеджерам целесообразно применять различные инновационные технологии, среди которых выделим:

- Мозговой штурм - это технология коллективного творчества. Главное - наличие поставленной проблемы и хорошо подобранная креативная группа, которая ищет решение. Метод построен на вольном высказывании ассоциаций. По мере увеличения количества идей повышается их качество. Последние десять идей являются, как правило, наиболее полезными.

- Метод создания экспертных оппонированных групп совмещает в себе методы самостоятельного научного познания и мозгового штурма. Принципы данного метода построены на формировании двух различных групп экспертов, которым предлагается решить поставленную проблему различными способами, в итоге защиты и дискуссии руководство предприятия Заказчика принимает ту или иную точку зрения и соответственно способ решения проблемы.

- Самостоятельный поиск - это метод обучения, который позволяет эксперту максимально подробно изучить проблему, на основе уже изученного и изложенного в научных работах, ее структуру, иностранный опыт решения вопроса, что поможет ему ориентироваться в проблеме более четко. Методология исследовательской деятельности представляет собой систему общих правил (принципов), а также специальных приемов и методов познания, доказательства, оформления и защиты результатов исследований. Общие правила исследовательской деятельности исходят из положений различных теорий и принципа диалектического метода познания. Они составляют теоретическую базу исследовательской деятельности [3, с. 5].

Результатом применения данных методов является какое-либо нововведение, в частности:

- обновленная технология реализации консультационного проекта;
- новый подбор показателей анализа деятельности клиента;
- обновленные должностные инструкции и др. результаты, представляющие определенную значимость для клиента.

Механизм развития рынка консалтинговых услуг, базирующийся на реализации инновационного потенциала, может обеспечить не только рост спроса на консалтинг, но и существенно разнообразить его структуру, оказывая эффективное воздействие на развитие других отраслей экономики и повышение уровня благосостояния.

Список литературы:

1. Карола Юнгвирт. Напряженность отношений между организационной наукой и консультированием по вопросам менеджмента предприятий / Ю. Карола // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - №2. – С. 106-111
2. Павлуцкий А.В. Консалтинг – это поиск шансов и новых возможностей / А.В. Павлуцкий // Управление персоналом. – 2011. - №8. – С. 48-51
3. Сляров К. О. Инновационные подходы к реализации консалтинговых проектов // «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>
4. Управленческий консалтинг как бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bcg.ru/>