

Магістр 1 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

КОНСАЛТИНГОВІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЇХ РОЗВИТКУ

Анотація. Розглянуто сучасний стан і проблеми консалтингових послуг в Україні, запропоновано перспективні напрями їх розвитку.

Аннотация. Рассмотрены современное состояние и проблемы консалтинговых услуг в Украине, предложены перспективные направления их развития.

Annotation. The current status and problems of consulting services in Ukraine was considered, promising lines of development was offered.

Ключові слова: консалтинг, консалтингові послуги, види послуг, перспективні види консалтингу.

З переходом до ринкових відносин економічне життя в країні поповнилося безліччю нових понять і термінів. Серед них далеко не останнє місце займає поняття "консалтинг". У цей час різко зростає попит на послуги з упровадження наукових знань з економіки управління. З'явився новий вид інтелектуальних послуг, який пов'язаний з вирішенням складних проблем організацій, підприємств у сфері управління та організованого розвитку, – консалтинг. Останні досягнення у сфері інформаційних технологій, глобальні інформаційні мережі змінили уявлення про межі підприємств і про технологію виробництва, керування і ведення бізнесу. Процеси, що відбуваються в Україні, об'єктивно вимагають узгодження національної економічної політики, ринкових перетворень у сфері послуг, а тому дослідження цієї проблематики носить практичний і актуальний характер.

Дослідженням консалтингових послуг та організації консалтингової діяльності активно займалися зарубіжні автори: Посадський А. П., Тюнякин М. Л., М. Зильберман, Р. Джентл, М. Іванов, Рапопорт В. Ш., Тіщенко А. І., Леймант Я. А., а також вітчизняні: Бутко М. П., Завадський Й. С., Повна С. В., Попов М. Ф., Решетник Т. І., Верба В. А., Коростельов В. А., Чайка І. П., Трофимова О. К. та ін.

Метою дослідження є розгляд стану, проблем та подальших перспектив розвитку ринку консалтингових послуг в Україні.

Задля досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати попит на консалтингові послуги, існуючі проблеми розвитку на цьому ринку та шляхи їх вирішення.

Об'єктом дослідження є консалтингові послуги в Україні.

Предметом дослідження є ринок, структура консалтингових послуг в Україні та напрями надання консалтингових послуг.

Ринкові умови господарювання спонукають організації, підприємства та фірми досить швидко переорієнтовувати свою діяльність відповідно до ситуації. Як

вимог ринку відіграють консалтингові компанії. Незважаючи на те, що консалтинг як вид діяльності є наймолодшим серед галузей української економіки і розвивається у процесі ринкової трансформації України, мають місце перешкоди, пов'язані з недосконалістю існуючої системи функціонування економічного співтовариства та проблеми його розвитку, які до цього часу не досліджені, а інколи і не виявлені.

Визначення терміна "консалтинг" в українській практиці часто акумулюють з усією сукупністю послуг з економіки та управління, які надаються підприємствам. Консалтинг – це діяльність з надання консультаційних послуг юридичним і фізичним особам у різних галузях: економіці, правовому забезпеченні, менеджменті, екології і т. д. До нього також відносять проведення маркетингових досліджень, аналіз фінансової ситуації на підприємствах з подальшими рекомендаціями щодо її поліпшення. Консалтингові послуги пропонуються у різних формах: консультації, бізнес-семінари, тренінги [1].

Основним завданням консалтингу є підвищення ефективності як компанії в цілому, так і праці кожного із співробітників компанії окремо шляхом надання інформації, рекомендацій та пропозиції своїх послуг у досягненні поставлених цілей, реалізації визначених завдань. Консультантам і тренерам доводиться вивчати й аналізувати ситуацію на ринку, на підприємстві: висувати гіпотези та пропонувати нововведення, а також переконувати клієнтів у необхідності запропонованих заходів і втілювати їх у життя.

На погляд Асоціації консалтингових фірм [2], ринок консалтингових послуг в Україні ще не сформовано, тому на цей момент існує безліч варіантів відкриття власного бізнесу в багатьох галузях, але є значна проблема з просування даних послуг, тому що українське суспільство поки що не повністю розуміє призначення та переваги консалтингу.

У цей час основними постачальниками консалтингових послуг в Україні є: філіали великих іноземних багатофункціональних фірм, що мають консультаційні проекти з українськими державними структурами; представництва іноземних консультаційних фірм; іноземні консультаційні фірми; вітчизняні консультаційні фірми; спеціалізовані консалтингові фірми, котрі надають консультаційні послуги за окремими напрямками управлінського консультування (бізнес-планування, фінансова оцінка, маркетинг, податкове планування та ін.) [3]. Велика частка українського ринку консалтингу належить іноземним підприємствам. З одного боку, це є позитивним моментом, тому що, відкриваючи нові філіали в Україні, вони створюють робочі місця та приносять безцінний досвід закордонного розвиненого консалтингу для наших робітників. З іншого – іноземне керівництво може диктувати свої методи консультування, аналізу, прогнозування, які можуть не враховувати особливості українців як споживачів, проте наші експерти можуть краще дослідити причини тих чи інших явищ, враховуючи історичні фактори, менталітет, розуміння української свідомості [3; 4].

Однак, незважаючи на те, що значна кількість компаній відчуває необхідність консультаційної допомоги, попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким, хоча ринок зростає й розвивається (таблиця).

Таблиця

Обсяг реалізованих послуг за видами діяльності [5]

Види економічної діяльності	Обсяг реалізації, тис. грн		Темп зростання, %
	9 місяців 2009 року	9 місяців 2010 року	

Консультавання з питань інформатизації	573 319,4	688 787,1	120,1
Діяльність у сфері права	643 875,8	554 862,7	86,2
Діяльність у сфері бухгалтерського обліку та аудиту	840 087,2	839 301,5	99,9
Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки	742 460,0	800 301,6	107,8
Консультавання з питань комерційної діяльності та управління	965 955,5	1 180 372,4	122,2
Рекламна діяльність	2 738 248,6	3 686 201,7	134,6
Відбір персоналу	214 340,9	259 213,2	120,9

З розрахунків, наведених у таблиці, бачимо, що об'єми більшості послуг у 2010 році зросли, винятком є послуги у сфері права та бухгалтерського обліку. Найбільший темп зростання спостерігається у сфері консультавання рекламної діяльності – 134,6 %. Суттєво виріс попит на послуги у сфері питань комерційної діяльності й управління (122,2 %), інформатизації (120,1 %), відбору персоналу (120,9 %).

Основними причинами низького попиту є: складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності; відсутність усвідомленої необхідності потреби у консультаційних послугах; відсутність культури та досвіду спілкування з незалежними експертами; побоювання виникнення залежності від консультанта; побоювання щодо порушення конфіденційності; низька платоспроможність клієнтів; складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості; неспроможність адекватно оцінити корисність консалтингових послуг; небажання сплачувати за "невидимі" послуги; відсутність гарантій конкретних результатів упровадження змін і позитивного ефекту від консультавання [6].

Варто також зазначити, що між українськими та західними консультантами існують значні відмінності. У діяльності вітчизняних консультантів все ще спостерігається невпевненість у своїх можливостях і невпевненість клієнта в можливостях консультанта. Результатом цього є те, що вітчизняний консультант ще не здатний настільки глибоко влитися в середовище компанії клієнта, як це відбувається в розвинених країнах. З боку бізнесу присутній фактор недовіри, страху віддати управлінський процес у руки зовнішньому фахівцеві, з боку консалтингу – відсутність чіткого усвідомлення реального позитивного ефекту, можливостей оцінити результати їх діяльності. Внаслідок цього в діяльності українських консультантів переважає тренінгова складова, експертне та експертно-навчальне консультавання, у той час як у західних країнах здійснюється в основному процесне й експертно-процесне консультавання, передбачається активне залучення клієнта до процесу прийняття рішень та розробки рекомендацій. Таким чином, українські консультанти виступають переважно лише як тренери і порадики, у той час як консультанти в розвинених країнах більш глибоко впроваджуються в діяльність компанії [6].

На погляд спеціалістів, найперспективнішим є консультавання з питань інформатизації (консалтингу сфері ІТ-послуг), який включає в себе інформатизацію виробничого процесу, розробку різноманітних Інтернет-проектів та ін. Цей вид консалтингу забезпечує стабільний дохід та майже не несе ризиків. Таким чином, можна запропонувати комплекс заходів, які підвищать активність розвитку

українського бізнесу в сфері ІТ: українським компаніям потрібно сконцентруватись на розробках у сфері ІТ-стратегій, впровадженні стандартів ефективного управління інформаційними технологіями та інформаційною безпекою, програмному забезпеченні для автоматизації процесів виробництва, технологій розвитку інфраструктури, центрів аналізу й обробки інформації, розширити спектр послуг та надавати послуги високої якості; українські консалтингові фірми мають досягнути такого рівня, щоб бути конкурентоспроможними із західними фірмами, що активно підтримуються урядовими структурами та працюють на ринку України [3; 7].

Проте найбільш прибутковим вважається фінансовий консалтинг – консультування з питань обліку та аудиту, з питань оптимізації фінансових витрат підприємств з метою зменшення податкових відрахувань. Процес такого зменшення є законним і дійсно можливий та ефективний у практичному застосуванні, тому цей вид консалтингу буде користуватися попитом та активно розвиватися.

Активно зростає діяльність у сфері реклами та як один з її інструментів PR-консалтинг, у тому числі такий його напрям, як SMM-консалтинг – консультування компаній, які бажають працювати в соціальних мережах. Це один з новітніх напрямів, який швидко стає популярним в Україні і світі. Однак і конкуренція в цій сфері швидко зростає [3].

В умовах сьогодення ведення підприємницької діяльності є досить складною та ризикованою справою. Кожна фірма в процесі свого існування час від часу попадає в різні кризові ситуації, для виходу з якої керівники застосовують різні методи. Одним із способів вирішення таких питань є співпраця з консалтинговими службами. Перспективний успіх консалтингових організацій залежить від їх готовності до нововведень, адаптації набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, підвищення професіоналізму консультантів. На нинішньому етапі розвитку ринку консалтингових послуг можна з упевненістю сказати, що дуже перспективними є всі ІТ-послуги, оскільки в Україні дуже багато підприємств, які потребують модернізації операційної діяльності. Це, у свою чергу, потребує змін у підході до ведення бізнесу, в плануванні діяльності компанії, у стратегічному розвитку та управлінні підприємством.

Наук. керівн. Горобинська М. В.

Література: 1. <http://yak-prosto.com/sho-take-konsalting/>. 2. <http://acf.ua/konsalting>. 3. <http://leschishin.org/review/r003.php>. 4. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг [Електронний ресурс] / Л. Ф. Єжова. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua>. 5. Ластовецкая О. Как организовать консалтинговое агентство [Электронный ресурс] / Ольга Ластовецкая. – Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/ownbusiness/kak-organizovat-konsaltingovoe-agentstvo-65318>. 6. Тучик Т. Консалтинг по-украински / Татьяна Тучик // Финансовый директор. – 2008. – № 3. 7. <http://www.management.com.ua/consulting>.