

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕС ПРОСТОРИ

О.Бербенець, к.е.н., доцент

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Що таке консалтинг, управлінський консалтинг, кризовий менеджмент, оптимізація бізнесу? На жаль, навіть в 21-м столітті в Україні всі ці терміни викликають у керівників компаній складності з розумінням. В Україні консалтинг тільки зароджується, в той час як в США і Європі консалтинг відомий ще з 19-го століття.

У західних країнах управлінське консультування (management consulting) давно визнано важливою професійною службою, яка допомагає керівникам вирішувати поставлені перед їхніми організаціями практичні завдання, а також засвоювати чужий досвід.

Сумно, але до сих пір багато власників компаній вважають за краще втратити бізнес, але не звертатися до професійних консультантів. І все тому, що вони не вірять, що є «розумники», здатні врятувати їх бізнес. Їм легше вірити в те, що «якщо вже Я не можу нічого зробити, то куди вже якомусь сторонньому фахівцю розібратися в моїх проблемах». Але правда в тому, що більшість сучасних українських бізнесменів ніколи не навчалися бізнесу, тому вони роблять значну кількість типових помилок, виправивши які, легко повернути прибутковість бізнесу.

Що ж робити в такій ситуації: невже змиритися і з боку спостерігати як бізнеси один за іншим йдуть на дно через невміле управління? Звичайно, ні: управлінський консалтинг повільно, але вірно розвивається, потрібно продовжувати переконувати ринок в корисності консалтингових послуг і тоді ефект не змусить себе чекати. А саме: буде зростання числа клієнтів, готових платити за розвиток і поліпшення показників своєї компанії і впровадження найсучасніших інструментів оптимізації бізнесу, просування бренду і продуктів на ринок, контролю над співробітниками і багато чого іншого.

Для розвитку консалтингу необхідно розвиватися у всіх напрямках і активно просувати свої послуги.

У консалтингу, як бізнесу, є як позитивні, так і негативні сторони.

До позитивних слід віднести:

- висока маржинальність (рентабельність бізнесу може сягати до 70-90 % від обороту компанії);
- відсутність витрат на засоби виробництва, можливість наймати персонал під проект і інші можливості скоротити витрати;
- широкі можливості для продажу різноманітних консалтингових продуктів;
- цікавий бізнес, основою якого є аналітичні здібності і досвід.

До негативних слід віднести:

- неготовність ринку платити великі гроші за збільшення свого прибутку;
- відсутність довіри до консультантів по причині новизни цього виду

бізнесу для українських реалій;

- непрозорість процесу проведення тендерів у великих проектах.

За кордоном відомо безліч прикладів успіху, коли кращі в світі консультанти з управління рятували компанії, які стояли перед банкрутством або повертали до життя старіючі фірми. Вони створили міф про те, що консультування може вирішити будь-яку складну управлінську проблему. Однак існують управлінські проблеми, які з об'єктивних причин дозволити неможливо. Крім того, для досягнення успіху необхідно не тільки бажання керівництва підвищити ефективність роботи своєї організації, а й тісна співпраця, взаємодія між клієнтом і консультантом з управління. Клієнту необхідно знати, що без його активної участі консультанти з управління не можуть виробляти рішення, так як для цього потрібна вся сукупність інформації, яка є у розпорядженні тільки керівник консультованої організації.

