

КОНСАЛТИНГ



- ❑ **Консалтинг** (англ. consulting — консультування) — діяльність з консультування керівників, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності.
- ❑ **Мета консалтингу** — допомогти системі управління (менеджменту) в досягненні заявлених цілей. Іншими словами: консалтинг — це управлінське консультування з широкого кола питань у сфері фінансової, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності, що надається зовнішніми консультантами, для рішень тієї чи іншої проблеми.
- ❑ Консалтингові компанії спеціалізуються за окремими напрямками діяльності (наприклад, фінансовому, кадровому, організаційному, стратегічному).
- ❑ **Основне завдання консалтингу** полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку та використання науково-технічних та організаційно-економічних рішень з урахуванням предметної області та проблем клієнта.



Класифікація консалтингових послуг

Консалтингова послуга — це інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування.



Існує два основних види класифікації консалтингових послуг:

Попредметна класифікація більш поширена, оскільки вона зрозуміліша споживачам консалтингових послуг. Відповідно до неї консалтингові послуги кваліфікуються в залежності від тих розділів (елементів) менеджменту, на які вони спрямовані: загальний менеджмент, фінансовий менеджмент, виробничий менеджмент і т.д.

Методологічна класифікація професійно орієнтована на самих консультантів, так як кваліфікує їх в залежності від методів роботи. Відповідно до цієї класифікації розрізняють:

- ▣ **Процесне консультування** (проектного) полягають у спільній роботі консультанта з персоналом і керівництвом компанії-замовника. Дана взаємодія зводиться до розробки та впровадження рішень по оптимізації процесів в компанії, необхідних для досягнення конкретних цілей.
- ▣ **Експертне консультування** передбачає розробку рішень і рекомендацій з їх впровадження після проведення діагностики в компанії-замовнику. При цьому роль клієнта зводиться тільки до забезпечення консультанта необхідною інформацією (доступі до неї) для оцінки ситуації.
- ▣ **Навчальне консультування** полягає в тому, що роль консультанта зводиться до надання клієнту необхідної теоретичної або (та) практичної інформації у формі семінарів, лекцій, тренінгів, методичних посібників.

ВИДИ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Відповідно до класифікації Європейського довідника консультантів, існує 84 види консалтингових послуг, об'єднаних у 8 найголовніших груп:

1. Загальне управління:

- Визначення ефективності системи управління.
- Оцінка бізнесу.
- Управління нововведеннями.
- Визначення конкурентоспроможності / вивчення кон'юнктури ринку.
- Диверсифікація чи становлення нового бізнесу.
- Міжнародне управління.
- Оцінка управління.
- Злиття та придбання.
- Організаційна структура та розвиток.
- Приватизація.
- Управління проектом.
- Управління якістю.
- Реорганізація інженерних служб.
- Дослідження і розвиток.
- Стратегічне планування.

2. Адміністрування:

- Аналіз роботи канцелярії.
- Розміщення і переміщення відділів.
- Управління офісом.
- Організація та методи управління.
- Регулювання ризику.
- Гарантії безпеки.
- Планування робочих приміщень і їхнє оснащення.

3. Фінансове управління:

- Системи обліку
- Оцінка капітальних витрат.
- Оборот фірми.
- Зниження собівартості.
- Неплатоспроможність (банкрутство).
- Збільшення прибутку.
- Збільшення доходів.
- Оподаткування.
- Фінансові резерви.

Управління кадрами:

- Професійний рух і скорочення штатів.
- Культура корпорації.
- Рівні можливості.
- Пошук кадрів.
- Відбір кадрів.
- Здоров'я та безпека.
- Програми заохочення.
- Внутрішні зв'язки.
- Оцінка робіт.
- Трудові угоди і зайнятість.
- Навчання менеджменту.
- Планування робочої сили.
- Мотивація.
- Пенсії.
- Аналіз функціонування.
- Психологічна оцінка.
- Винагороду.
- Підвищення кваліфікації працівників.

5. Маркетинг:

- Реклама і сприяння збуту.
- Корпоративний образ і відносини з громадськістю.
- Післяпродажне обслуговування замовників.
- Дизайн.
- Прямий маркетинг.
- Міжнародний маркетинг.
- Дослідження ринку.
- Стратегія маркетингу.
- Розробка нової продукції.
- Ціноутворення.
- Роздрібний продаж і дилерство.
- Управління збутом.
- Навчання збуту.
- Соціально-економічні дослідження і прогнозування.

6. Виробництво:

- Автоматизація.
- Використання обладнання та його технічне обслуговування.
- Промисловий інжиніринг.
- Переробка матеріалів.
- Регулювання внутрішнього розподілу матеріалів.
- Упаковка.
- Схема організації робіт на підприємстві.
- Конструювання й удосконалювання продукції.
- Управління виробництвом.
- Планування і контроль за виробництвом.
- Підвищення продуктивності.
- Закупівлі.
- Контроль якості.
- Контроль за постачанням вузлів і деталей.

7. Інформаційна технологія:

- САПР / АСУ.
- Застосування комп'ютерів в аудиті й оцінці.
- Електронна видавнича діяльність.
- Інформаційно-пошукові системи.
- Адміністративні інформаційні системи.
- Проектування і розробка систем.
- Вибір і установка систем.

8. Спеціалізовані послуги:

- Навчальне консультування.
- Консалтинг з управління електроенергетикою.
- Інженерний консалтинг.
- Екологічний консалтинг.
- Інформаційний консалтинг.
- Юридичний консалтинг.
- Консалтинг по управлінню розподілом матеріалів і матеріально-технічному постачанню.
- Консалтинг у державному секторі.
- Консалтинг з телекомунікацій.

У яких випадках клієнти звертаються по допомогу в консалтингову компанію?

Згідно з поширеною думкою, до послуг зовнішніх консультантів звертаються в основному в першу чергу ті організації, які опинилися в критичному положенні. Проте допомога в критичних ситуаціях - зовсім не основна функція консалтингу.



Хто і чому звертається по допомогу в консалтингову компанію?

- ▣ **По-перше**, в тих випадках, коли підприємство, що має статус надійного, намічає перебудову всієї системи, пов'язану або з розширенням, або із зміною форми власності, або докорінною зміною спектру діяльності підприємства і переорієнтацією її на перспективніші і/або вигідніші напрями бізнесу.





- **По-друге**, у випадках, коли підприємство, що має статус надійного, з метою затвердження своїх позицій на ринку і створення необхідного іміджу в очах потенційних партнерів, звертається до послуг консультанта (наприклад, аудитора), проводить ревізію своєї діяльності (наприклад, аудиторську перевірку) і потім робить її результати надбанням гласності.



- **По-третє**, в тих випадках, коли підприємство знаходиться в критичному положенні (або навіть на межі краху) і своїми силами з цього положення вибратися не в змозі зважаючи на відсутність досвіду і внутрішніх ресурсів для адекватної і своєчасної реакції на ситуацію, що створилася. Послуги консультанта (консалтингової фірми) в цьому випадку носять характер криза - консалтингу.



Що продають консультанти?



Міжнародна консалтингова компанія «H-ART»

Однією з найбільш затребуваних і ефективних консалтингових структур України є компанія «H-ART» – центральний офіс якої розташований в м.Київ, що надає послуги кадрового аудиту та управлінського консалтингу, а також проводить навчання для керівників.



Переваги компанії «H-ART»

- Впровадження практичних інструментів успішно реалізованих більш ніж в 60 компаніях України і країн СНД.
- Індивідуальний підхід до кожного проекту, проблеми та шляхів її вирішення.
- Націленість на вимірні в грошах результати від впровадження консалтингових рішень.
- Практичний досвід управління в провідних українських компаніях консультантів «H-ART».



Компанія «H-ART» надає наступні послуги:

□ Впровадження, а також розробка системи мотивації праці співробітників.

«H-ART» спеціалізується на створенні системи стимулювання персоналу, що дозволяє використовувати потенціал працівників з максимальною ефективністю.

□ Аналіз і оптимізація бізнес-процесів, їх проектування. Компанія займається побудовою найоптимальнішої ієрархії основних бізнес-процесів підприємства, формалізацією областей відповідальності персоналу, правил їх взаємодії.

- Послуги кадрового аудиту. Включають в себе загальний аналіз витрат, які йдуть на оплату праці, впровадження і розробку системи мотивації оплати праці за виконану результативну роботу.



- Оптимізація бізнес процесів компанії і впровадження системи управління проектами - дозволяє втілити найбільш оптимальні правила контролю, взаємодії, звітності на всіх рівнях компанії, що веде до значного підвищення рентабельності.
- Оптимізація фонду по оплаті праці - розробка систем управління бюджетом фонду по оплаті праці, що призводить до більш ефективного використання потенціалу співробітників, а також можливості виплачувати їм гідну заробітну плату.

Клієнти компанії:

FOZZY GROUP, ФК
Динамо Київ, СІЛЬПО,
ПАТ ЛУЦЬК ФУДЗ,
ARKAPLAST GROUP,
Фуршет, METRO Cash &
Carry, eCall, Інтергал-
буд, АЛЛО, Баланс-
клуб, Малинський
м'ясопереробний завод,
Ніжинський консервний
завод, Shishi, ТОВ "Кліо
Транссервіс " та інші.



Результати компанії за період з грудня 2007 по січень 2016 р.:

- ▣ 293 компанії отримали дані про успішні практики управління (навчання і коучинг)
- ▣ 58 350 годин роботи консультантів на проектах
- ▣ 74 діагностики та програм розвитку і реорганізації (підвищення рентабельності)
- ▣ 42 консалтингових проекту, спрямованих на систематизацію та стандартизацію діяльності компанії (формування команди однодумців, підвищення рентабельності та доходів компанії і співробітників)
- ▣ 31 950 630.00 - сума додатково отриманого прибутку в компаніях наших клієнтів за результатами реалізованих проектів

ВИСНОВОК

Отже, для того, щоб в умовах жорсткого оточення бути успішним підприємцем, потрібно вміти передбачати ситуацію на декілька кроків наперед, тобто прогнозувати власні ходи, ходи конкурентів і зовнішні обставини так, щоб якомога точніше оцінити наслідки усіх можливих бізнес-сценаріїв. Такі сценарії розробляються саме за участю фахівців з консалтингу. І не завжди для цього потрібна глибока математика або високі технології – інколи буває достатньо просто здорового глузду і стороннього, незаангажованого погляду на проблему. Тому, на мою думку, необхідно користуватися послугами консалтингових компаній, адже там працюють спеціалісти, які знають свою справу і вони зможуть знайти підхід до вирішення будь-якої ситуації, або попередити виникнення такої ситуації.