

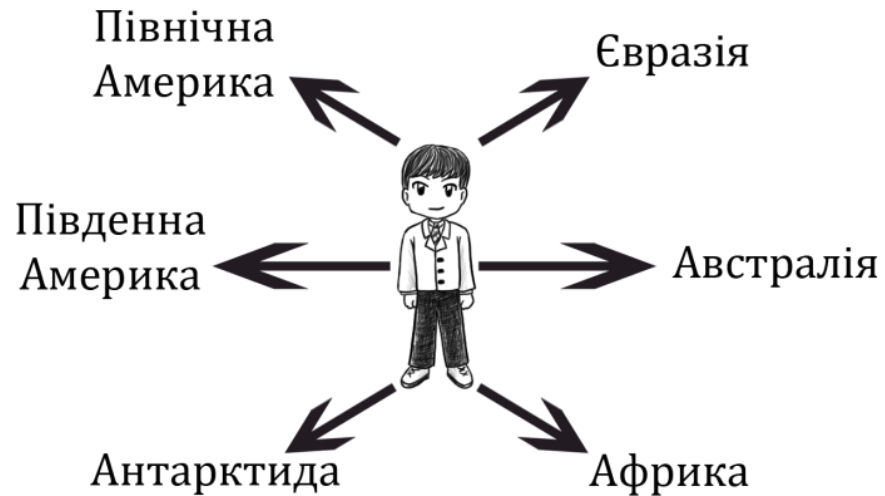


ТЕМА 3. РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Андрєєва Віта Анатоліївна, к.е.н., доцент

3.1. Проблеми розвитку консультивання в умовах глобалізації

► Ключові поняття:



Інституціоналізація
Транснаціоналізація
Універсалізація
Інституціоналізація
Стандартизація

Інтелектуальна
капіталізація
Еволюція
маркетингових
технологій
Інтегрований
консалтинг
«Велика четвірка»

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС

- Суть процесу **глобалізації** світової економіки проявляється у стрімкому збільшенні кількості та форм світових зв'язків, поширенні процесів, практик і структур від національного простору до глобальних масштабів. Посилюється економічна взаємозалежність країн, а також формується відносно цілісна економічна система, що практично охоплює територію всієї планети і диктує власні правила гри національним господарствам.
- На сучасному етапі світогосподарського розвитку відбувається становлення інформаційної (електронної, цифрової або нової) економіки, яка, на відміну від індустріальної епохи, характеризується пріоритетною роллю знань, перевагою інтелектуальної складової у формуванні доданої вартості. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу як консультування стає об'єктивною необхідністю для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасного підприємства.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ

Інституціоналізація. Зі становленням глобального ринку консалтингових послуг виникла об'єктивна необхідність в *інститутах*, які б організовували, регулювали та сприяли ефективності діяльності численних міжнародних консалтингових фірм. *Стандартизація* консалтингової діяльності має визначити правила, інструкції, надати характеристики консалтингових продуктів, послуг або їх результатів, з метою досягнення учасниками процесу консультування консенсусу. Формування стандартів для галузі управлінського консультування має привести до:

- створення еталонних принципів діяльності членів професійного товариства;
- подолання бар'єру закритості і непрозорості консалтингового процесу

Першочерговими завданнями *інституціоналізації* консультування є уточнення галузевих меж, розроблення стандартів надання консалтингових послуг, закріплення професійних *норм, правил, статусів і ролей*, які виконують консультанти з управління.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ

- Деякі малі та середні консалтингові компанії залишають світовий ринок консультування через загострення конкуренції.
- З одного боку, вони об'єднуються з великими компаніями, посилюючи концентрацію бізнесу, з іншого - дедалі більше лідерів малих компаній схиляються до індивідуальної практики, мінімізуючи у такий спосіб загальні витрати.

Група транснаціональних гігантів домінує на сучасному ринку консалтингових послуг. Прикладом такої активної експансії виступають представники «**Великої Четвірки**»:

«PricewaterhouseCoopers»,

«Deloitte Touche Tohmatsu»,

«Ernst & Young»,

«KPMG».

Перелічені компанії акцентують увагу на розширенні спектру послуг, досягнувши статусу багатофункціональних консультантів, та посіли лідерські позиції на світовому ринку консультування.



ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: УНІВЕРСАЛІЗАЦІЯ

- З настанням епохи інформаційних технологій спеціалізація світових лідерів консалтингу стає більш умовною, а політика злиття та поглинань сприяє їх універсалізації.
- У цьому контексті широко вживається поняття **«інтегрований консалтинг»**, що визначає такий вид консультаційної діяльності, при якому об'єднано декілька видів консалтингу задля вирішення таких задач: діагностування проблеми, розробка та реалізація оптимальних консалтингових рішень.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КАПІТАЛІЗАЦІЯ

- З розвитком економіки знань, одним із основних факторів успіху консалтингової компанії стає накопичення інтелектуального капіталу. Це досягається, у тому числі, за рахунок збереження та розвитку кваліфікованого персоналу.
- Зарубіжні консалтингові компанії залучають найкращі кадри, експертів з управління, забезпечують їх подальше удосконалення через постійне підвищення кваліфікації та накопичення досвіду, а також створюють достатні стимули для продовження роботи у компанії.



ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЕВОЛЮЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КОНСАЛТИНГУ

- Перетворенню консалтингу в могутній та перспективний бізнес сприяла радикальна зміна відношення великих консалтингових фірм до маркетингових технологій. Спочатку традиційною позицією у цій галузі була повна відмова від цільових маркетингових програм та від прямої реклами в засобах масової інформації.
- Останнім часом більшість лідерів світового консалтингу створили могутні маркетингові підрозділи, які займаються плануванням великомасштабних рекламних кампаній, а також формуванням відповідного іміджу фірми в ЗМІ та з допомогою великих транснаціональних інформаційних агентств.



ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: МОДЕРНІЗАЦІЯ КЛІЄНТСЬКО-ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

- Донедавна стандартним підсумком роботи консультантів вважався звіт по проекту з висновками та рекомендаціями. Нині клієнти здебільшого очікують від консультантів впровадження наданих рекомендацій та доведення їх до дієвих результатів.
- Модернізація відносин клієнта та консультанта полягає у тому, що клієнт залучається до процесу консультування та стає повноправним учасником консультаційної команди.

3.2. ОСОБЛИВОСТІ ПОСЛУГ МІЖНАРОДНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

- Через особливості міжнародних відносин і відмінності у нормативно-правовому регулюванні, консалтингове підприємництво стикається з необхідністю вирішення ряду питань:
- реєстрація підприємств з іноземними інвестиціями, їх подальше обслуговування та постійна юридична підтримка ведення бізнесу в інших країнах;
- реєстрація юридичних осіб в офшорних зонах та за кордоном;
- заснування різного роду фондів і трастів;
- юридичний супровід та підготовка інвестицій;
- допомога у відкритті рахунків у банківських установах;
- облік та аудит діяльності компаній згідно з міжнародними стандартами;
- допомога у складанні контрактів та іншої необхідної документації;
- юридичний супровід роботи компанії та її підрозділів;
- планування міжнародних податкових відносин з метою мінімізації податкових виплат тощо.



КОНСУЛЬТУВАННЯ З ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЯК ОКРЕМИЙ СЕКТОР

- Консультування з економіки та управління (менеджмент-консалтинг) у більшості розвинених країнах світу виступає як окремий сектор послуг.
- У США його оборот складає близько 14 млрд. дол., в Європі — 8 млрд., в Японії — 2,5 млрд. дол., а в інших країнах світу в цілому він оцінюється у 2 млрд. дол.
- Сумарний оборот за іншими видами професійних послуг (аудит, юридичне обслуговування, тренінг, інжиніринг, інвестиційні, інформаційні та рекламні послуги) у кілька разів більший.

Особливості розвитку послуг консалтингового підприємництва в міжнародному аспекті

№ п/п	Особливість	Характеристика
1	Професійність замовників послуг	Професіоналізм клієнтських організацій спонукає до постійного розвитку обізнаності консультантів у різних аспектах функціонування підприємства певної галузі.
2	Тісні відносини споживача та постачальника послуги	У процесі роботи у клієнтів та консультантів виникають довірчі відносини. Співробітники консалтингової компанії іноді розглядаються клієнтами як внутрішні працівники.
3	Вибірковість консалтингових послуг	Консультування проводиться з ініціативи клієнтської організації, а вартість наданих послуг становить незначну частку у сукупних витратах клієнта
4	Географічна концентрація клієнтів та консультантів	Концентрація клієнтських організацій у фінансових центрах та розвинених регіонах світу зумовлює відповідну концентрацію консалтингових компаній.
5	Висока лояльність клієнтів при задоволеному попередньому попиту	Частка клієнтів консультування, які замовляють послуги вдруге, може сягати 80 % у загальному обсязі клієнтів, якщо первинний досвід співробітництва був успішним.
6	Унікальність консалтингової послуги	Унікальність послуг пов'язана із необхідністю адаптації консультування до конкретного клієнта. Це позначається на політиці ціноутворення на ринку та на рівні еластичності попиту.
7	Необхідність дотримання конфіденційності	Збереження комерційної таємниці, дотримання принципу конфіденційності консультантами є важливим для кожної клієнтської організації, тому що один консультант може співпрацювати одразу із декількома клієнтами, які є конкурентами.
8	Мобільність послуг	Прямим наслідком нематеріальності послуги є можливість її перенесення, оскільки вона не вимагає капітального устаткування.

Сектор «business to business»

- Існує певна закономірність у поділі обсягу консалтингових послуг у світі. При однаковому розмірі економічного потенціалу регіонів, обсяг консалтингових послуг більший у тому регіоні, де є меншим державне втручання в економіку. Така кореляція пояснюється тим, що консалтинг являє собою своєрідну форму регулювання економічних процесів, альтернативну централізованим.
- Міжнародне консультування належить більшою мірою до ринку сектору «business to business», тому тут в основному взаємодіють юридичні особи. Проте власники та топ-менеджери клієнтських організацій мають особисту зацікавленість у результативності консалтингового процесу: у підвищенні ефективності бізнесу компанії вони вбачають професійну самореалізацію

ПОТРЕБИ КОНСУЛЬТУВАННЯ

Можна визначити *коло можливих потреб* замовників консалтингових послуг:

- покращення іміджу (як клієнтської організації, так і власника/управлінця);
 - підвищення рівня прибутковості;
 - досягнення статусу надійного партнера;
 - придбання нових знань, досвіду;
 - підвищення ринкової вартості бізнесу;
 - розвиток власної клієнтської бази (контактів наявних та потенційних клієнтів).
- Із розвитком зовнішньоекономічних зв'язків консалтинг набуває глобальних характеристик, що визначають його актуальність та конкурентоспроможність. Основними новітніми тенденціями розвитку міжнародного консалтингу є орієнтація на нові національні ринки, що швидко розвиваються, та залучення інтелектуальних технологій.

3.3. СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ РИНОК КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

- У світі налічується близько 1720 фірм, що спеціалізуються в області консалтингу. Відповідно до параметрів чисельності фахівців і об'єму річного обороту послуг 40 фірм з цієї кількості можна вважати великими, 180 фірм – середніми, а 1500 фірм – дрібними.
- Наслідками глобалізаційних процесів на ринку консалтингових послуг є домінування великих транснаціональних консалтингових компаній, посилення конкуренції на ринку, переорієнтація ділової активності малих консалтингових компаній у сферу вирішення вузьких питань динамічних національних ринків, націлених на специфіку вітчизняної економіки.

ДАНІ КОМПАНІЙ-ЛІДЕРІВ СВІТОВОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ ЗА 2019 Р.

Компанія	Сукупні доходи, млрд. дол. США	Доходи від консалтингу, млрд. дол. США	Кількість працівників, тис. чол.	Країна головного офісу
PWC	31,5	8,7	181	Велика Британія
Deloitte	31,3	9,7	193	США
Ernst & Young	24,4	4,9	167	Велика Британія
KPMG	23,0	7,8	152	Нідерланди

УЧАСНИКАМИ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

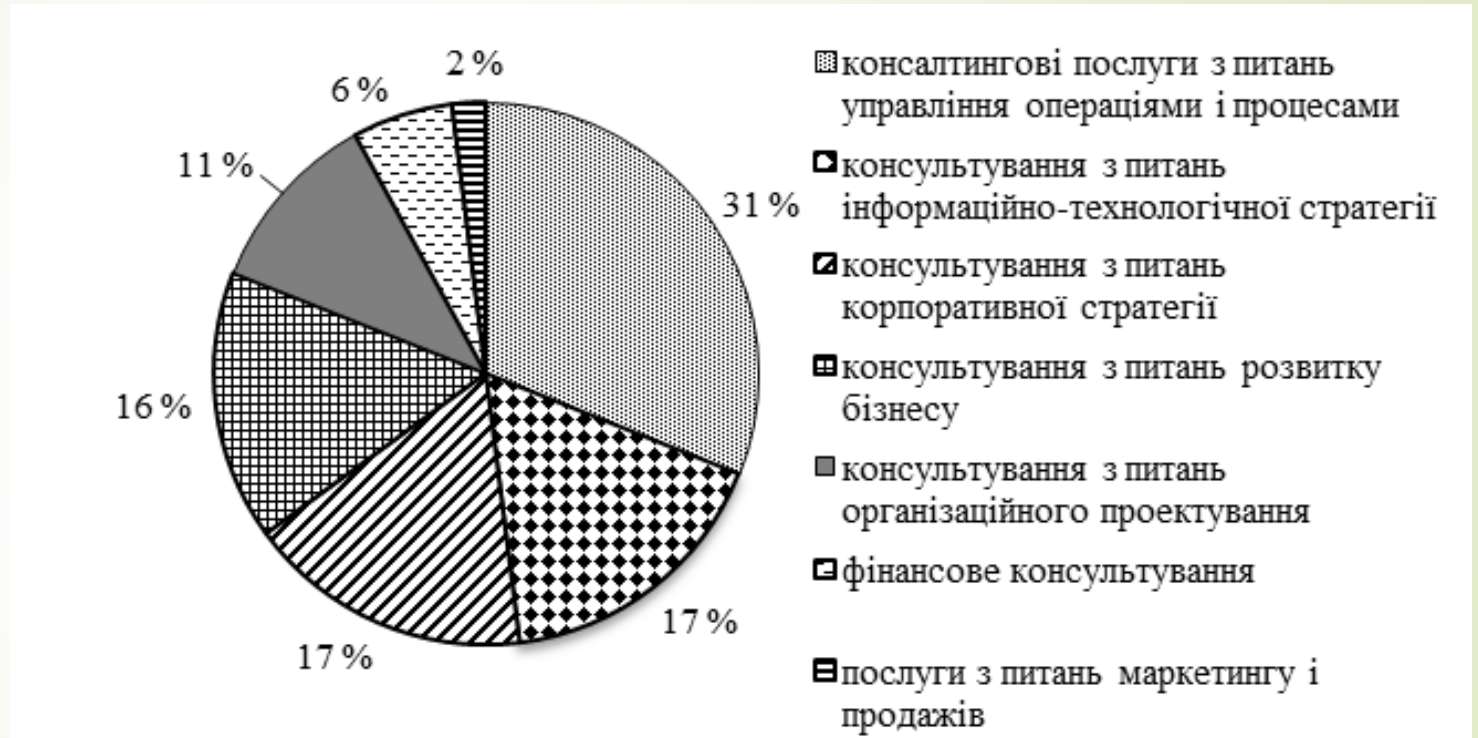
- Транснаціональні корпорації справляють значний вплив на формування конкуренції на світовому ринку, визначаючи політику ціноутворення. Прикладом таких компаній є так звана «Велика четвірка»: «PricewaterhouseCoopers», «Deloitte Touche Tohmatsu», «Ernst & Young» та «KPMG».
- Загалом усі компанії "Великої четвірки" демонструють стабільну позитивну динаміку, а сумарна кількість їх співробітників наближається до позначки у 700 тис. осіб.

Учасниками ринку консалтингових послуг, окрім транснаціональних корпорацій, є:

- *багатофункціональні компанії*, що спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують широкий спектр управлінських послуг;
- *вузькоспеціалізовані фірми*, що пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування;
- *університети, навчальні центри*, що проводять підготовку спеціалістів, тренінги, ініціюючи тих, хто навчається, до отримання консалтингових послуг з різних питань бізнесу;
- *незалежні консультанти* – висококваліфіковані спеціалісти, що володіють досвідом роботи і виступають або експертами з певних проблем, або постійними консультантами невеликих підприємств.

СВІТОВИЙ РИНОК КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

- Світовий ринок консультаційних послуг при цьому поділений таким чином: 40 найкрупніших консалтингових фірм обслуговують 66% цього ринку, 180 середніх фірм – 25%, 1500 дрібних фірм – 9%.
- Велика компанія має від 300 до 30000 працівників і річного доходу від 68 млн. до 3 млрд. дол. США. У середній фірмі налічується від 100 до 300 професіоналів, генеруючи річний дохід до 20 млн. дол.
- Дрібні фірми – це фірми, в яких в середньому біля 4-х професійних консультантів і річний дохід не більше 0.5 млн. дол. Аналіз структури послуг, вироблюваних 40 найбільшими консалтинговими фірмами, дав наступні результати



СТРУКТУРА ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ ЗА ГЕОГРАФІЧНИМИ РЕГІОНАМИ

- Незважаючи на історичне домінування управлінського консультування у країнах Північної Америки (понад 47% глобального ринку), а також в європейському регіоні, значні темпи зростання обсягів консалтингових послуг спостерігаються у країнах, що розвиваються.
- Значні темпи приросту консалтингового ринку тут зумовлені бумом промислового виробництва в Північній Азії, проникненням транснаціональних корпорацій в азійський регіон, що підтверджує гіпотезу про залежність темпів зростання управлінського консультування від темпів зростання економіки країни.
- Упродовж останніх кількох років відбувся перерозподіл часток консалтингового ринку



АКТИВІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУВАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ.

- Глобальне економічне зростання в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, Північній Америці, європейських країнах змусило лідерів американського менеджмент-консалтингу активізувати експортування консалтингових послуг.
- Через зростання попиту на консультування в країнах Східної Азії, Індії, Китаю транснаціональні компанії відкрили там власні офіси й дослідницькі центри.
- Прагнення оптимізації діяльності транснаціональних консалтингових компаній, розширення своєї присутності і необхідність цінової конкурентоспроможності зумовили експансію глобальних консалтингових компаній у регіональні сектори управлінського консультування, що зростають, за рахунок широкого залучення національних консультантів до праці в офісах відомих консультаційних фірм.
- Розглядаючи ринок консалтингових послуг у країнах Європи, слід відмітити, що частка консалтингу у ВВП цих країн не перевищує 1,1 %. Найбільшу частку у структурі ВВП консалтинг займає у Фінляндії та Норвегії (1,1 %); в Австрії, Швеції, Німеччині відповідний показник складає 1%, в Данії та Великобританії – 0,9 %, в Іспанії – 0,8 %, в Словенії та Португалії – 0,7, в Нідерландах – 0,5 %, у Франції – 0,4, для решти країн, включаючи Україну, цей показник не перевищує 0,3 %.

«ЩІЛЬНІСТЬ» КОНСУЛЬТАНТІВ У РЯДІ КРАЇН ЄВРОПИ

- У світовій практиці з метою порівняння рівня розвитку консалтингу аналізують кількість громадян країни, що припадає на одного консультанта з управління.
- У таблиці представлена «щільність» консультантів у країнах-лідерах розвитку послуг з консалтингу.
- Цілком закономірною є структура попиту на консалтингові послуги в різних країнах Європи з боку клієнтів різних сфер діяльності. Так, у Греції і Болгарії частка державного і суспільного сектору перевищує 40% сукупного обсягу послуг з управлінського консультування, у Великій Британії — 36,4%.

Країна	Кількість громадян країни на одного консультанта з управління, осіб
Нідерланди	7600
Великобританія	8400
Німеччина	11100
Італія	16700
Франція	17600

ПЕРЕДУМОВИ ПОПИТУ НА КОНСУЛЬТАЦІЙНІ ПОСЛУГИ

► **Передумовами попиту на консультаційні послуги є:**

- поточна завантаженість менеджерів фірм, що перешкоджає їх самотійному вирішенню проблем розвитку та кризових проблем підприємства;
- потреба в незалежній оцінці діяльності підприємства;
- необхідність підвищення ефективності виробництва та бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та ускладнення управлінських проблем;
- інтеграція у світове господарство, інтернаціоналізація вимог та стандартів;
- необхідність ініціації змін в організації;
- подолання стереотипів вирішення існуючих проблем;
- навчання персоналу новим управлінським технологіям.

ОСНОВНІ СПОЖИВАЧІ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

- Тривалий час **основними споживачами** консалтингових послуг залишалися промислові підприємства. Саме вони формували вимоги до консалтингових продуктів і диктували правила співпраці з консультантами. Зменшення частки матеріального виробництва у ВВП більшості країн світу впродовж останнього десятиліття посприяло входженню управлінського консультування у нові сфери економіки.
- Сьогодні активними учасниками ринку управлінського консультування є компанії фінансового, комунального, телекомунікаційного секторів, сфер телекомунікації і засобів масової інформації.
- Одним із визначальних гравців консалтингового ринку є державний сектор. Залучення консультантів до розроблення та експертної допомоги при ухваленні урядових рішень у різних країнах світу стало нормою.
- Виділяють **п'ять поширених потреб** підприємств, до рішення яких залучаються консультанти:
 - корпоративний розвиток;
 - операційний розвиток;
 - організаційний розвиток;
 - інформаційно-технологічний розвиток;
 - підбір кадрів

ОСНОВНІ СПОЖИВАЧІ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

- Через тенденції інформатизації всіх сфер діяльності найвищим попитом користуються консультаційні послуги з інформаційних технологій. Найбільша частка їх у структурі консалтингових послуг у секторі роздрібної торгівлі, фінансових послуг, охорони здоров'я.
- Підприємства енергетичного комплексу, комунальні підприємства, установи фінансового сектору активно користуються послугами з бізнес-консультування. З-поміж інших консалтингових послуг допомогу з питань операційного менеджменту обирають державні організації та установи, компанії ЗМІ, організації у сфері охорони здоров'я.

3.4. СТАНОВЛЕННЯ КОНСАЛТИНГОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

- Управлінське консультування в Україні пройшло певні стадії становлення. **Перший етап** – це формування ринку консалтингових послуг, який безперечно пов'язаний з процесом приватизації, коли попит на оцінку суб'єктів роздержавлення, розробку бізнес-планів та інвестиційних проектів створив умови для створення чисельних консалтингових компаній.
- **Другий етап** становлення консалтингового ринку пов'язаний із необхідністю надання постприватизаційної підтримки компаніям, побудові компаній на основі ринкових принципів управління. Цей період характеризується появою таких консалтингових продуктів, як стратегічний аналіз, розробка стратегії, організаційна побудова бізнесу, фінансове управління, формування ефективної кадрової політики підприємств та ін.
- **Нова хвиля** розвитку ринку консалтингових послуг в Україні пов'язана з інтервенцією інформаційних технологій, формуванням нових консалтингових продуктів, що пов'язані з автоматизацією процесів управління підприємством.

ВІТЧИЗНЯНІ КОНСАЛТИНГОВІ АГЕНЦІЇ

- На теперішній час в Україні працює більше трьохсот вітчизняних консалтингових агенцій, 50 % з яких спеціалізується виключно на наданні послуг з питань управлінського консультування. Відкриті представництва провідних консалтингових фірм, які є лідерами консультаційного бізнесу, у тому числі країн «великої четвірки».
- Більшість українських консультаційних компаній знаходяться на тому етапі розвитку, коли вони можуть визначити власну спеціалізацію, компетенції, потреби потенційних клієнтів. З'явилися вітчизняні консалтингові компанії, які сформували власну методологію роботи, мають унікальні консалтингові технології, розробили нові методи і підходи вирішення управлінських проблем, притаманних українському бізнесу
- **Ключовими клієнтами** консалтингових компаній останніх п'яти років були підприємства металургійної, хімічної промисловості, телекомунікаційного, будівельного та фінансового секторів.

ПРОДУКТОВА КОНЦЕНТРАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ГАЛУЗЕЙ

- Характеризуючи динаміку розвитку консалтингу **за географічною ознакою**, можна сказати, що більшість потужних консалтингових вітчизняних компаній зосереджено у м. Києві (понад 75% за кількістю компаній та 85% за обсягами продажів).
- Примітка: «+» - невелика кількість наданих консультаційних послуг;
«++» - середня кількість послуг;
«+++» - значна кількість послуг.*
- Така концентрація зумовлена розташуванням у столиці центральних офісів “великої четвірки” аудиторських компаній, лідерів світового консалтингу, провідних українських компаній.

Галузь	Типи консалтингових продуктів				
	Стратегічний консалтинг	Фінансовий консалтинг	Операційний консалтинг	ІТ-консалтинг	Управління персоналом
Енергетика	+	++	+	+++	+
Металургія	++	+++	+	+++	++
Телекомунікація	++	++	+++	+++	+++
Харчова промисловість	++	+++	+++	++	++
Будівництво	+	++	++	+++	++
Фінансовий сектор	++	++	++	+++	++
Торгівля	++	++	+	++	++
Нафтогазовий сектор	+	++	+	+++	++
Машинобудування	+	+	+	+	+

КЛАСИФІКАЦІЯ КОМПАНІЙ-УЧАСНИКІВ КОНСАЛТИНГОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

- *Квазіконсультаційні компанії.* Як правило, не мають постійного штату консультантів і є або чисто фіктивними юридичними утвореннями, або мають цілком відмінний від консалтингу профіль діяльності. Питома вага таких компаній значна в великих і середніх містах, меншою мірою це характерно для столиці, де вже склався ринок консультаційних послуг.
- *Дрібні консалтингові фірми.* Більшість із них укомплектовані високопрофесійними спеціалістами. Перевагою й одночасно недоліком цих компаній є їх невеликий розмір (чисельність персоналу від 1 до 5 чоловік). Свої послуги вони пропонують за помірну ціну. Накладні витрати таких фірм відносно невеликі, їх більша частина складається з витрат на оплату праці. Водночас, невелика чисельність персоналу означає невеликі можливості щодо збору інформації, спектру договорів, що укладаються, і широти їх охоплення.
- *Середні і великі консалтингові фірми.* Ця група консультаційних фірм є найбільш збалансованою стосовно потреб клієнта. Вартість їх послуг істотно вища, ніж у дрібних фірмах (за рахунок накладних витрат), але вони більш повно задовольняють запити клієнтів.
- *Іноземні консалтингові фірми.* Пропонують консультації з питань оподатковування, структурного управління, бізнес-планування, реструктуризації компаній, інвестицій, підприємництва, приватизації. Останнім часом в практиці іноземних фірм з'явилась тенденція залучення до свого персоналу українських спеціалістів. Це пов'язане з високим рівнем їх професіоналізму, знанням психології українського народу і недоліків українського ринку

КОНСУЛЬТАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

- За даними досліджень, 42% консультаційних фірм в Україні займаються тільки консультаційною діяльністю. У 30% фірм частка консультаційної діяльності в структурі доходів становить 80% і більше. Кількість організацій, які мають відділи консультування, становить 23% від загальної кількості всіх українських суб'єктів підприємництва.
- Ринок консалтингових послуг України характеризується переважанням предметними, вузькоспеціалізованими сферами діяльності, як то ІТ-технології, фінансовий та юридичний консалтинг, аудит, маркетингові дослідження, підбір кадрів та управління персоналом. Ці напрями займають більше 70% ринку.
- Це пов'язано з проблемами адаптації українських компаній до європейських стандартів ведення бізнесу та недостатнім рівнем інтегрованості українських консалтингових компаній у міжнародні консалтингові об'єднання.
- Отримання предметної інформації суттєво звужує сферу застосування консалтингу і зменшує цінність отриманих послуг.
- Такі сфери консалтингу, як стратегічне управління, коучинг, екологічний консалтинг, організаційні діагностика та поведінка, які спроможні підвищувати ефективність функціонування вітчизняних підприємств, залишаються недостатньо затребуваними. На відміну від своїх західних колег, які свідомо відмовляються від частини управлінських функцій, а відтак і частки прибутку, на користь консалтингових фірм, що спеціалізуються у цій сфері діяльності, українські підприємства економлять на консалтингу.

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ЩОДО РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Пріоритетними напрямками державної регуляторної політики, спрямованої на розвиток в Україні цивілізованого ринку консалтингових послуг, є такі:

- розвиток інституційної інфраструктури консалтингового ринку на основі адаптації європейських принципів і норм регулювання діяльності консалтингових фірм;
- посилення інформаційної складової у роботі органів державної влади та місцевого самоврядування, розширення державно-приватного партнерства;
- удосконалення системи кадрового забезпечення вітчизняного консалтингу і дорадництва, створення умов для підготовки та перепідготовки фахівців консалтингового ринку;
- посилення автономії вищих навчальних закладів та наукових установ, стимулювання конкуренції на ринку навчально-освітніх та інтелектуальних послуг.