

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ У СФЕРІ КОНСАЛТИНГУ

к. е. н., доц. Панасовський Ю. В., студент гр. АМ-71 Малярчук В. О.

Поняття «консалтинг», як явище, в Україні почало бурхливо поширюватись у кінці 90-х років. Процеси інтеграції економік різних країн, в яких Україна брала активну участь, так чи інакше впливають на формування українського консалтингу, як ринкового напрямку, а також на якість надання консалтингових послуг.

Ринок консалтингових послуг в Україні майже сформований. Але за деяких причин, в тому числі відсутності масовості придбання даних послуг, впливають деякі проблеми, що стосуються як самих консультантів, так і замовників. Частіше за все через недостатню компетентність замовника в сфері консалтингу, бажання не розповсюджувати деяку інформацію (яка в результаті може бути ключовою), здійснення замовлення консалтингових послуг через осіб, які не спеціалізуються в потрібних сферах діяльності, надання консалтингових звітів не може повністю задовольняти замовника. Також багато замовників недбало відносяться до виконання настанов, рекомендацій, планів, які прописані у консалтингових звітах. Внесення певних змін до консалтингових планів можуть спричинити неочікуваний для замовника результат. Іноді власники бізнесу або уповноважені особи не бачать необхідності у тому, що вони особисто мають формулювати цілі та завдання, а також особисто займатися впровадженням консалтингових проєктів.

Отже, для ефективної взаємодії між замовником та консалтинговою фірмою, для того щоб сподівання замовника були виправданими повною мірою, необхідне розуміння самим замовником того, що від нього очікується коректна постановка завдання. Вся необхідна інформація повинна надаватися у повній мірі, чітке формулювання поставлених цілей являється підґрунтям вдалого та доцільного виконання консалтингового звіту.

Консалтинговий звіт передбачає один або декілька шляхів вирішення існуючих на підприємстві проблем або досягнення певного стану. Кожен із шляхів представляє собою деякий алгоритм та план дій. Безперечно звіт має рекомендаційний характер, але його виконання потребує чіткої відповідності між вживаними заходами та тими висновками, які виклали консультанти. Будь-які зміни у стратегії прямо або опосередковано матимуть вплив на остаточний результат, який в решті решт буде мати розбіжності із запланованим станом.