

РЫНОК КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ НА УКРАИНЕ

Билега Е. В. (*Одесская государственная академия строительства и архитектуры, г. Одесса*)

Проведен анализ рынка консалтинговых услуг на Украине. Рассмотрены основные задачи управленческого консультирования и роль консалтинга в строительной отрасли.

В настоящее время управленческое консультирование в Украине находится на такой стадии развития, когда отрабатывается логика теории, то есть набор правил в рамках этой теории. Управленческому консультированию предстоит преодолеть сложившееся отставание, главным образом, путем высокой самоорганизации, взаимодействия и интеграции с опытом управленческого консультирования зарубежных стран и практического вклада в создание теории управленческого консультирования.

Существует три основные общепризнанные причины, которые способствуют созданию и продвижению профессионального консультирования в Украине:

- 1) создание профессиональных отечественных служб, которые смогли бы уменьшить зависимость страны от иностранных экспертов;
- 2) оптимальное приспособление "ноу-хау" в области управления к специфическим условиям Украины именно местными профессионалами;
- 3) сокращение использования дорогих иностранных специалистов, что позволит уменьшить стоимость консультационной части многих проектов, следовательно, сэкономит валюту, а также сделает эти услуги доступными для местных клиентов, включая мелких предпринимателей.

На сегодняшний день украинский рынок консалтинговых услуг находится на стадии развития, поэтому компании, к сожалению, пока редко обращаются к консультантам, предпочитая, как правило, со своими проблемами справляться самостоятельно. Крупные отечественные компании останавливают свой выбор на высококвалифицированных специалистах, которые в любой затруднительной ситуации могут самостоятельно справиться с проблемами фирмы. Также встречаются случаи, когда заказчики обращаются в консалтинговую фирму, чтобы получить независимое мнение о существующей проблеме.

Как и любой другой продукт консалтинговые услуги имеют свой жизненный цикл: стадии проектирования и разработок, апробирования, выпуска на рынок, роста, зрелости, насыщения и упадка. Этот процесс имеет также и временное измерение, так как некоторые услуги устаревают, и их следует заменять, а некоторые услуги появляются, и их следует внедрять. Поэтому классификация консалтинговых услуг необходима, особенно при идентификации каждого нового вида консалтинга. Системность характеристик, даваемых каждому новому виду консалтинга, позволяет сравнить его возможности и оценить его эффективность по отношению к другим. Оценивая соотношение видов консалтинга в хозяйственной практике, можно наблюдать тенденции этих наблюдений в динамике, что позволяет вносить соответствующие коррективы в развитие консалтинговой деятельности.

Рассмотрим основные задачи, которые выполняют консультанты по управленческому консультированию:

1. Консультанты по общему управлению решают проблемы, связанные с самим существованием бизнеса и его перспективами.
2. Консультанты по административному управлению решают проблемы, связанные с ведением бизнеса, т.е. помогают оптимизировать управление организацией.
3. Консультанты по финансовому управлению оказывают помощь в решении трех основных задач:
 - поиск источников финансирования и эффективного его использования;
 - анализ финансовой деятельности организации и повышение ее эффективности;
 - перспективное укрепление финансового положения организации.
4. Консультанты по управлению кадрами содействуют менеджерам в оптимизации привлечения и использования человеческого ресурса.
5. Консультанты по маркетингу содействуют такому функционированию организации, при котором производимая продукция будет куплена потребителем.
6. Консультанты по организации производства решают задачи, связанные с инжинирингом, аудитом и контролем качества и т.д.
7. Консультанты по информационным технологиям решают задачи, связанные с проектированием и внедрением информационных технологий на предприятии.
8. Консультанты по специализированным услугам решают специализированные задачи, не связанные ни с одним из перечисленных

видов услуг, и отличающиеся от них по методам, по объектам или по характеру внедряемых знаний.

Роль консалтинга. Консалтинговый бизнес сконцентрирован на нескольких сегментах рынка недвижимости. Во-первых, если у инвестора нет никаких идей относительно будущего проекта, прежде чем приступить к строительству, нужно определиться, что на данном участке лучше построить, т.е. необходимо провести анализ наилучшего и наиболее эффективного использования (*highest and best use analysis*) земельного участка/объекта коммерческой недвижимости. Во-вторых, после определения направления наиболее эффективного развития участка, необходимо создать оптимальную бизнес-модель объекта. Для этого создается концепция объекта коммерческой недвижимости. Третье — выполнение функции службы Заказчика. Еще до начала проектирования очень важно сформировать профессиональную Дирекцию строящегося объекта. Команда руководства проектом по строительству торгового объекта возьмет на себя определение подрядчиков, постановку задач и контроль их своевременного выполнения, а так же оперативное консультирование представителей Заказчика по всем направлениям, т.е.: финансовым, строительным, хозяйственным, юридическим, кадровым, рекламным и охранным.

Перспективы. Ежегодно объем инвестиций в сферу коммерческой недвижимости растет увеличивающимися темпами, соответственно и растут объемы строительства. С приходом на украинский рынок международных розничных сетей и девелоперских компаний резко возрастет конкуренция и уровень возводимых объектов. Следовательно, возрастет спрос, и на консалтинговые услуги, и на брокерское обслуживание проектов. Доминирующие позиции займут прежде всего компании, имеющие немалый опыт по реализации подобных объектов.

На сегодняшний день прослеживается тенденция привлечения консультантов на любой стадии развития сети с целью получения консультации по поводу улучшения работы или постановки модели развития сети, а также анализа функционирования открытых торговых объектов.

Совершенно очевидно, что управление недвижимостью - задача не из простых, и требует глубоких знаний в юридической области, в области маркетинга и рекламы, и некоторые экономические навыки в эксплуатационно-технической сфере, в девелоперской области и т.д. А значит, вывод очевиден: качественные услуги доверительного управления способна оказать только стабильная коммерческая организация. А учитывая то, что рынок управления недвижимостью в Украине только формируется, таким опытом обладают компании, которые включе-

ны в процесс создания объектов коммерческой недвижимости с самого начала, т.е. консалтинговые компании.

Выводы

1. Существует еще множество проблем консалтинговой деятельности в Украине. Не хватает квалифицированных специалистов. Не отрегулирована нормативно-правовая база. Постоянно встает вопрос качества консалтинговых услуг. Не адаптированы методики консалтинговой деятельности к условиям экономики Украины. Все это способствует проведению научных исследований с дальнейшим применением на практике.

2. Опыт показывает, что для того, чтобы быть профессиональным консультантом, необходимо не менее половины рабочего времени тратить на поддержание и развитие имеющегося профессионального потенциала (читать, думать, принимать участие в дискуссиях, писать статьи и книги и т.п.). Естественно, что на все это нужно иметь средства. Поэтому, если мы хотим иметь в Украине действительно профессиональный и развитый консалтинг и не выбрасывать миллионы на оплату услуг зарубежных консультантов, нам необходимо изменить свое отношение к формированию цен на услуги консультантов. Повышение цен на услуги отечественных консультантов с лихвой оправдает все вложения в них, поскольку позволит предпринимателям получить дополнительные доходы и избежать ненужных потерь, а государству – построить рыночную социально - ориентированную экономику с профессиональным регулированием со стороны государства.

Литература

1. Макхэм К. Управленческий консалтинг. - М.: Дело и сервис, 1999.-288с.
- 2.Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: Дис...док. Экон. наук: - Харьков,1999.
3. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. - М.: Дело, 1998.-248с.
4. Ресурс Internet: веб-страница корпорации Карана. Url: www.carana.ru
5. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов.-М.,1999.
6. Консалтинг в Украине. - Киев: Ассоциация "Укрконсалтинг", 1996.
7. Посадский А.П. Основы консалтинга. - М.: ГУ ВШЭ, 1999. - 240с.