

О ПРОБЛЕМЕ КАЧЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В УКРАИНЕ

В условиях интеграции украинской экономики в мировую, вопросы, связанные с обслуживанием бизнеса приобретают особое значение для руководителей предприятий.

Несмотря на то, что основателями консалтинговой деятельности принято считать американских представителей менеджмента: Ф. Тэйлора, Х. Эмерсона, Г. Ганита, которые уже со второй половины XIX в. открывали свои консалтинговые фирмы - украинский бизнес также имеет богатые исторические традиции в этой области профессиональной деятельности. И, следует отметить, что зарождалась эта деятельность не в 90-е годы XX века (как отмечают многие авторы), когда процессы разгосударствления и приватизации потребовали новых знаний от новых собственников предприятий, а в конце XIX - начале XX вв., когда консультирование по вопросам управления сельским хозяйством было призвано повысить эффективность работы сельхозпредприятий.

Период активного становления национального профессионального консалтинга начался с 1996 г., когда появились украинские консалтинговые компании «Укрбизнесконсалтинг», «Spektor», «Укрон», «Рубін-Инвест-Консалтинг», «Project Consulting Group», «Proconsult», «Sachs & Company», при поддержке Мирового Банка основана УАМК - украинская ассоциация менеджмент-консультантов. Принято считать, что с 2006 г. начинается интеграция украинского консалтинга в глобальный консалтинговый рынок. За последние 10 лет наблюдается стремительный рост мирового рынка консалтинговых продуктов: если в начале 80-х гг. в этом секторе было занято 18 тыс. работников, то на сегодняшний день таких людей более 700 тыс., при объемах деятельности более 90 млрд. долл. Данные по динамике емкости рынка консалтинговых услуг в Украине представлены на рис. 1.

Часто анализ проблем консалтинга в Украине начинается с сетования на неразвитость данного элемента в национальной бизнес среде. Однако, необходимо уточнить, что для адекватной оценки следует параллельно рассматривать эту «неразвитость» в разрезе двух аспектов: количественного и качественного.



Рис. 1. Динамика емкости рынка консультационных услуг в Украине

И если рассмотреть количественный параметр динамики сектора профессиональных консультантов, то можно увидеть постоянное увеличение участников рынка консалтинга.

Причин этому может быть несколько:

1. Законодательство Украины по состоянию на начало 2012 г. не предусматривает необходимости получения лицензии для предоставления услуг менеджмент-консультирования. Именно это обстоятельство позволяет предпринимателям выбирая вид деятельности в соответствии с КВЭД выбирать - 74.14.0 «Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления» в качестве универсального пути ведения бизнеса.
2. Таким образом, консультирование является «удобным» для регистрации многих видов деятельности, которые по своей сути не есть менеджмент консалтингом.
3. Вследствие указанных обстоятельств статистические данные искажают (в сторону завышения) реальное количество профессиональных консалтинговых фирм;
4. При регистрации консалтинговых фирм отсутствует механизм конт-

роля возможностей предпринимателя качественно предоставлять такие услуги.

Однако, как это часто бывает, недостаточное развитие является следствием непонимания сути указанного явления. Иначе говоря, институт консалтинга не получает должного развития прежде всего, в силу искажения (и сознательного и несознательного) сущности и профессиональных стандартов такого элемента бизнеса. Развивать - значит действовать, а чтобы действовать, важно понимать суть объекта воздействия.

Существует множество определений управленческого консультирования. Можно выделить два основных подхода. В первом случае используется широкий функциональный взгляд на консультирование. Фриц Стелле определяет его как «любую новую форму оказания помощи относительно содержания, процесса, задания при которой консультант сам не отвечает на вопросы задания, а помогает тем, кто ответственен за это.

Другой подход рассматривает консультирование как особую профессиональную службу и выделяет ряд характеристик, которыми она (эта служба) должна обладать.

Согласно Л. Грейнеру и Р. Метцгеру «управленческое консультирование» - это консультативная служба, которая работает по контракту и оказывает услуги организациям при помощи специально подготовленных и квалифицированных лиц, помогающим организации-заказчику обнаружить управленческие проблемы, проанализировать их, и дающим рекомендации по решению этих проблем.

Европейская Федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) дает следующее определение: «Менеджмент-консалтинг заключается в даче независимых советов и помощи в вопросах управления, включая определение и оценку проблем (возможностей), рекомендацию необходимых мероприятий и помощь в их реализации.

Аналогичное определение дает Американская Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АСМЕ) и Институт менеджмент-консультантов (ИМС).

Однако, следует отметить, что природа спроса на консалтинговые услуги, а также мотивы профессионального взаимодействия консультанта и заказчика в Украине и за рубежом отличаются между собой. Общепринятой мировой практикой есть формы планомерного сотрудничества и стратегического партнерства с консультантами. В Украине - используется эпизодичес-

ки и чаще всего в условиях уже наступившей проблемной ситуации, когда собственных усилий аппарата управления уже недостаточно. Данное обстоятельство способствует распространению искаженного представления о роли консультанта и сущности консалтингового продукта. Многими предпринимателями консалтер воспринимается как некий «волшебник», способный устранять проблемы бизнеса в том числе без участия менеджмента фирмы. Истинная сущность консалтинга может быть описана с помощью схемы взаимодействия пациента и врача: результат лечения в значительной мере зависит от четкости выполнения пациентом всех рекомендаций врача, своевременности обращения для ранней диагностики болезни и от профилактической работы по предотвращению проблемных ситуаций в будущем.