**Тема. Поняття, мета і завдання консалтингової діяльності**

**План**

1. Поняття інформаційно-консультаційної діяльності в економіці.

2. Мета і завдання консалтингової діяльності.

3. Методи роботи консалтингової служби.

4. Види консультаційних послуг та джерела їх фінансування.

**1. Поняття інформаційно-консультаційної діяльності в економіці**

Інформація в сучасному виробництві є не менш важливим фактором ніж земля, праця та капітал. Але вона не має ні форми, ні виміру, і для того, щоб надати їй вигляду і форми, придатної для використання, необхідна впорядкована система її кругообігу, бо вона як будь-що нікуди не зникає і нізвідки не береться. Таким її на даний час є інформаційно-консультаційна діяльність.

У багатьох країнах світу функціонує система дорадництва під загальною назвою «Extension Servise». Її основні принципи і методи збігаються з консультуванням, хоча основний наголос робиться на розповсюдженні знань.

Загальне значення терміна таке: дорадництво передбачає свідоме використання процесу передачі інформації для допомоги людям формувати вірні думки та приймати правильні рішення.

Консультаційна освіта залучає свідоме використання і розповсюдження інформації, щоб допомогти людям формувати вірні погляди та приймати потрібні рішення. Звичайно це має також і освітню мету: навчити формувати погляди та приймати рішення. Це може бути ефективним політичним інструментом для стимулювання економічного розвитку у випадках, коли 7

виробники не в змозі досягти своїх цілей, тому що мають недостатньо розуміння та знань.

Консультування є ефективним інструментом тільки коли комбінується з іншими, такими як дослідження, забезпечення ресурсами, кредитами, маркетингом. Воно може вчити виробників як виробляти продукцію з найбільшим прибутком, як їм організуватися в кооперативи та інші форми організації.

Консультування має багато чому навчитися на досвіді зміни людської поведінки в такій галузі як медична освіта. Консультаційна освіта орієнтована на прийняття рішення наукою, яка застосовує загальні соціальні дисципліни. Вона пропонує стратегічні рішення, які повинні прийматись консультаційною організацією.

Є декілька визначень, що трактують консультації в такий спосіб:

– прийняття завдань клієнта;

– посередництво в передачі важливої, специфічної інформації;

– допомога у прийнятті управлінських рішень, передача інформації, що зменшує ризик;

– передача спеціальних знань з метою удосконалення дій;

– виявлення проблем шляхом порад, щодо поліпшення й удосконалення дій, а також допомога в їх засвоєнні (наука);

– видача вказівок, щодо розвитку.

*Консультування* є особливою формою організації навчальної й управлінської діяльності, в процесі якої консультант методологічно і практично підтримує клієнта, спонукає його до дії і вирішення проблем, що виникли чи назрівають.

**2. Мета і завдання консалтингової діяльності**

Головною метою консалтингової діяльності є поширення та впровадження у виробництво сучасних досягнень науки, техніки і технологій, надання товаровиробникам і населенню дорадчих послуг з питань менеджменту, маркетингу, застосування сучасних технологій та розвитку 8

соціальної сфери, підвищення рівня знань та вдосконалення практичних навичок прибуткового господарювання.

Найважливіша функція консалтингових формувань полягає в тому, щоб навчити товаровиробників приймати самостійно рішення з господарської діяльності за ринкових умов.

У цілому вся система консалтингової діяльності складається з таких чотирьох підсистем:

– інформаційно-довідкової, з поповненням банку даних інформаційними ресурсами, що поставляються науковими організаціями, бібліотеками, консультаційними службами, товаровиробниками;

– консультаційної, що включає структури з консультаційного обслуговування галузі і підприємств з економічного аналізу, організації, управлінню, технології й економіці виробництва, бізнес-плануванню, моніторингу й іншим напрямкам. Це найбільша складова всієї діяльності консультаційної служби;

– інноваційної, що забезпечує створення інновацій на базі отриманих вченими нових знань, які дозволяють споживачу перевести виробництво на більш високий рівень розвитку, їх освоєння (комерціалізацію);

– навчальної, що є відкритою структурою, яка спирається на інформаційну підсистему і практичне консультування, здатну залучити до навчального процесу не тільки кадри консультаційної служби, але і викладачів вищої школи та вчених.

Таким чином, йдеться не просто про доведення інформації до товаровиробників; консультування є складною специфічною системою, що реалізує форми і методи управлінської і навчальної діяльності. Головне завдання спеціаліста-консультанта у сфері підприємництва – допомогти клієнту у впровадженні нововведень з тим, щоб забезпечити інноваційний розвиток його бізнесу.

Консультанти – висококваліфіковані фахівці, що спеціалізуються на наданні конкретних консалтингових послуг: із землевпорядкування, якості та 9

безпеки продуктів харчування, управління інвестиційною, маркетинговою, фінансовою діяльністю, управління персоналом, юридичного обслуговування та з інших проблем виробництва. Це – досвідчені працівники, управлінці всіх рівнів державного управління, спеціалісти науково-дослідних і проектно-технологічних, науково-педагогічні працівники навчальних закладів освіти, спеціалісти маркетингових служб сервісних формувань, консалтингових фірм тощо.

Консалтингова діяльність – сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб товаровиробників і населення у підвищенні рівня знань та удосконаленні практичних навичок ведення прибуткового господарювання, поліпшення добробуту та розвиток бізнесу.

Міністерством юстиції України 10 жовтня 2003 року зареєстрована Всеукраїнська громадська організація «Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України», яка вирішує складні питання організаційного періоду в розвитку сільськогосподарського дорадництва в Україні.

**3. Методи роботи консалтингової служби**

Надання консультаційних послуг, взаємодія з клієнтами здійснюється виключно на добровільній основі на засадах навчання, переконання без застосування будь-яких дій примусового характеру (адміністративний вплив, розподіл матеріальних ресурсів, фінансів, інспектування, контроль тощо).

Спеціалісти консалтингових формувань окрім професійної майстерності мають володіти методами ведення консалтингової діяльності - інформування, навчання та консультування при впровадженні нововведень. Методи поділяються на окремі групи, зокрема, соціально-психологічні і економічного аналізу. До соціально-психологічних методів консультування належать такі методи:

– масового розповсюдження інформації (з використанням методик вибору і задіяння ефективних засобів масової інформації, ведення виставкової діяльності, реклами тощо);

10

– групового навчання і консультування (з використанням методик проведення науково-практичних семінарів, польових днів, лекцій, активного навчання і підготовки управлінських рішень – мозкової атаки, «case study», ділової гри тощо);

– дистанційного навчання і консультування (з використанням Web-технологій, баз (банків) інформації, електронної діагностики, листування, аудіо –, відео –, телефонних гарячих ліній, телеконференцій тощо);

– з психологічних і етичних аспектів консультаційної роботи.

Крім соціально-психологічних методів, консультанти мають вільно володіти і методами економічного аналізу при обґрунтуванні господарських рішень і порад, в т. ч. з використанням методик:

– діагностики проблем клієнтів (проведення соціологічних досліджень, SWOT-аналізу, фінансового аналізу тощо);

– економічного аналізу і варіантного напрацювання управлінських рішень (складання часткових бюджетів, визначення маржинального доходу, проведення факторного аналізу тощо);

– бізнес-планування і інвестиційного проектування;

– інших спеціалізованих методик економічного аналізу.

**4. Види консультаційних послуг та джерела їх фінансування**

Консультаційні послуги поділяються на соціально необхідні та платні.

Соціально необхідні дорадчі послуги – послуги, які на даний момент розвитку соціально-економічних відносин є нерентабельні, їх не можна знайти на ринку послуг, але вони є ефективними для реалізації державної політики в рамках загальнодержавних інтересів.

Надання соціально необхідних консультаційних послуг здійснюється через програмно-цільове фінансування за рахунок бюджетних коштів.

Платні дорадчі послуги – послуги, що створюють умови для отримання додаткового прибутку товаровиробниками та населенням. Надання платних послуг здійснюється за рахунок замовника. 11

Фінансування консалтингової діяльності може здійснюватись з різних джерел, у тому числі:

– за рахунок коштів державного бюджету (загальнодержавний, обласний, районний і місцевий бюджети);

– з коштів державних і недержавних програм і проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток;

– з госпрозрахункових надходжень;

– з інших джерел (гранти, спонсорська допомога і т.д.).

Бюджетні кошти є основою фінансування консалтингових формувань у період їх організації, становлення і розвитку. За рахунок цих коштів здійснюється створення науково-дослідної, матеріально-технічної, навчальної бази, інформаційної мережі.

Для фінансування консультаційних послуг, спрямованих на вирішення соціальних, екологічних і деяких інших проблем, в яких зацікавлена держава, недержавні структури асоційованого типу, використовуються кошти державних і недержавних програм і проектів.

За госпрозрахункові кошти фінансуються консультаційні послуги, які виконуються безпосередньо для товаровиробників – технологічні, фінансово-економічні, інформаційні, освітні та інші – ті, що мають певну користь власне для цих товаровиробників. Плата за послуги для товаровиробників та населення буде запроваджуватись поступово в міру зростання попиту на консультаційні послуги та спроможності їх оплатити.

Державою здійснюються активні дії щодо залучення коштів міжнародної технічної допомоги, благодійних внесків, грантів. Прикладами грантів можуть бути програми і проекти технічної допомоги з агроконсалтингу в 22 областях, що надаються Україні країнами з розвинутою ринковою економікою.

З метою успішної взаємодії із товаровиробниками консультанти повинні вміти організовувати консультаційний процес. Адже він, як і інший технологічний процес, має свої стадії і етапи, недотримання яких, як і невміння 12

реалізовувати на практиці, веде до погіршення якості і результативності консультаційної діяльності.

Цим азам професійної діяльності у сфері консалтингу наші фахівці не навчені. Тому доцільно організувати підвищення кваліфікації вище названих спеціалістів, що обслуговують виробництво, ввести дисципліни з консалтингу в навчальні плани підготовки студентів, вирішити питання атестації консультантів державних служб.

На особливу увагу заслуговує вирішення проблеми технічного оснащення служб управління та консультаційних формувань комп’ютерною технікою, автотранспортом, лабораторним обладнанням для експрес-аналізів продукції, тощо.

Таким чином, надання якісного консалтингового обслуговування інноваційного розвитку виробництва потребує цілеспрямованої реалізації комплексу заходів з законодавчого, організаційного, інформаційного, технічного, кадрового забезпечення тощ