

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ У СФЕРІ КОНСАЛТИНГУ

Поява нових технологій та інновацій в системі управління змушує сучасні підприємства постійно адаптуватися та оновлювати свої продукти, послуги та бізнес-моделі. Це робить консалтингові проекти більш складними та потребує від консультантів глибоких знань та розуміння новітніх тенденцій. Сфера консалтингу постійно розвивається, адаптуючись до мінливих, змінних потреб ринку та нових викликів, що теоретично досліджено в змісті відповідної до проблематики публікації.

Ключові слова: консалтинг, консультаційні послуги, конкуренція, аналіз процесів управління, консультативна діяльність, консалтингові проекти.

Постановка проблеми. В сучасних умовах змінного середовища існування підприємств, консалтинг можна порівняти з кваліфікованою допомогою, яку отримує система управління (менеджмент) для досягнення поставлених цілей. Консультанти проводять глибоке дослідження та оцінку поточної роботи та проблем клієнта. Це включає аналіз його сильних та слабких сторін, можливостей та загроз. На основі проведеного аналізу консультанти розробляють рекомендації та план дій, які допоможуть клієнту досягти своїх цілей. План може включати зміни в стратегії, структурі, процесах, технологіях тощо, де консультанти можуть допомогти клієнту впровадити розроблені рекомендації. Це може включати навчання персоналу, надання технічної підтримки та моніторинг результатів.

Важливо зазначити, що консалтинг не передбачає прямого втручання в роботу клієнта, консультанти виступають у ролі радників та експертів, які допомагають клієнту приймати кращі рішення, що визначає сутність постановки проблемності проведених досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток теорії та дослідження сучасних тенденцій та викликів інформаційно-консультаційної діяльності висвітлені у роботах українських вчених: В. Амбросова, О. Бородіної, В. Верби, В. Галушка, А. Діброви, О. Єрмакова, С. Кваші, Т. Кальної-Дубінюк, В. Кошелева, М. Кропивка, І. Кудінової, І. Охріменка, О. Шкільова та інших.

Мета статті. Сучасне дослідження, яке зосереджується на поглибленні та висвітленні основних теоретичних засад розвитку та функціонування інформаційних ресурсів та пошуку альтернативних методів надання консультацій та консалтингових послуг за допомогою сучасних інноваційних інструментів, має значну актуальність та практичну цінність.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі, де доступ до інформації та знань стає все більш доступним, зростає потреба в інноваційних методах навчання та надання консультацій. Використання інформаційних ресурсів та інструментів може суттєво покращити якість та доступність освітніх та консалтингових послуг, роблячи їх більш гнучкими, персоналізованими та ефективними.

У сучасному ринковому середовищі підприємства, які прагнуть до успіху, стає все більш необхідним проводити глибокий аналіз та діагностику як свого внутрішнього середовища, так і зовнішнього ринкового контексту. Цей комплексний підхід, що поєднує в собі ретроспективний аналіз фінансово-господарської діяльності та дослідження перспектив розвитку, дає можливість чітко окреслити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити потенційні загрози та можливості, а також визначити найефективніші стратегії для подальшого розвитку.

Економічний аналіз та діагностика стають незамінними інструментами в системі формування консалтингових послуг на більшості рівнів організаційної діяльності.

Для консалтингових агентств, це можливість де дозволяють їм надавати, своїм клієнтам виважені та обґрунтовані рекомендації щодо покращення бізнес-процесів, оптимізації ресурсів та виходу на нові ринки. Внутрішніх

консультантів та керівникам підприємств визначають систему консалтингової послуги в процесі прийняття кращих управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та стійкості компанії.

Завдяки використанню консалтингових послуг та залученню економічних консультантів компанії можуть отримати значні переваги, де економічний аналіз допомагає виявити неефективні сфери діяльності та оптимізувати використання ресурсів, що призводить до зниження витрат та підвищення прибутку, зростання конкурентоспроможності забезпечує визначення сильних та слабких сторін підприємств на тлі конкурентів дає можливість розробити чітку конкурентну стратегію та випередити своїх суперників, дослідження нових ринків збуту та оцінка їх потенціалу дозволяють організаціям розширити свою присутність та збільшити обсяги продажів.

Економічний аналіз, як результат консалтингу може допомогти підприємствам знайти нові перспективні напрямки діяльності, що дозволить їм диверсифікувати ризики та створити нові джерела доходу, завдяки чіткому розумінню сильних та слабких сторін, а також потенційних загроз та можливостей, керівництво організації може приймати більш обґрунтовані та ефективні управлінські рішення.

В сучасних умовах використання консалтингових послуг та залучення економічних консультантів стає не просто доцільним, а й необхідним кроком для компаній, які прагнуть до успіху та стійкого розвитку. Це інвестиція, яка багаторазово окупається завдяки покращенню ефективності, підвищенню конкурентоспроможності та прийняттю кращих управлінських рішень.

Консалтингова діяльність охоплює широкий спектр послуг, спрямованих на консультування з питань підприємництва. Вона пропонує адміністративну, економічну та правову підтримку з урахуванням специфіки галузі, регіону, організації, керівника або фахівця.

Однією з ключових особливостей консалтингу є можливість проводити консультації дистанційно, без безпосередньої присутності на підприємстві. Це стало можливим завдяки сучасним засобам комунікації, що значно знижує

витрати та дає змогу обслуговувати більшу кількість клієнтів. Різні напрями консалтингу можуть використовувати різні інфраструктурні елементи, які забезпечують належний рівень консультаційних послуг.

Сучасний світ динамічно розвивається, що ставить нові виклики перед консалтинговим галуззю. Щоб залишатися конкурентоспроможними, консалтинговим фірмам необхідно використовувати сучасні підходи до своєї діяльності. Консалтингові фірми все частіше використовують дані та аналітику для прийняття кращих рішень та надання більш цінних послуг своїм клієнтам. Це може включати аналіз даних про продажі, маркетинг, фінанси, виробництво тощо. Застосування штучного інтелекту в системі формування консалтингової послуги може використовуватися для автоматизації рутинних завдань, аналізу даних, прогнозування результатів та надання персоналізованих рекомендацій клієнтам. Консультаційні структури все частіше використовують дизайн-мислення для розробки нових продуктів, послуг та бізнес-моделей. Це може включати проведення досліджень, генерування ідей, прототипування та тестування.

Сучасна комунікація та співпраця забезпечує консалтинговій фірмі все частіше можливість до співпраці з іншими компаніями, такими як технологічні стартапи, дослідницькі центри та університети, для надання більш комплексних та інноваційних послуг своїм клієнтам. Консалтингові фірми стають все більш глобальними, надаючи послуги клієнтам у різних країнах світу. Це потребує від них знання міжнародного бізнесу, крос-культурних компетенцій та розуміння локальних особливостей ринку фірми повинні діяти етично та відповідально, щоб зберегти довіру клієнтів та свою репутацію. Це включає чесність, прозорість, конфіденційність та захист даних.

Сучасні підходи до консалтингу відкривають нові можливості для консалтингових фірм. Використовуючи ці підходи, фірми можуть покращити свою якість, ефективність та конкурентоспроможність, а також допомогти своїм клієнтам досягти своїх цілей.

Глобалізація, розвиток технологій та зростання конкуренції роблять ведення бізнесу все складнішим. Підприємці та інвестори стикаються з безліччю проблем, які потребують фахової допомоги. Саме тому попит на консалтингові послуги постійно зростає.

У сучасному динамічному світі керівникам підприємств стає все складніше приймати обґрунтовані тактичні та стратегічні рішення. Швидкість змін у навколишньому середовищі та зростання конкуренції вимагають від них динамічних підходів та впровадження сучасних знань. Підприємцям та інвесторам часто потрібна незалежна та об'єктивна оцінка діяльності їхніх компаній. Консалтингові фірми, не маючи прямої зацікавленості в успіху чи невдачі конкретного підприємства, можуть дати неупереджену оцінку та запропонувати конструктивні рекомендації. Консультанти володіють сучасними знаннями та досвідом у різних сферах бізнесу. Вони можуть допомогти підприємствам впровадити нові технології, оптимізувати процеси, покращити маркетинг та збути, а також розробити ефективні стратегії розвитку, та можуть допомогти підприємствам вирішити складні проблеми та подолати кризи. Вони можуть надати експертну думку щодо реструктуризації, рефінансування, злиття та поглинання, а також інших складних питань.

Завдяки допомозі консультантів підприємства можуть покращити свою рентабельність, оптимізувати витрати, збільшити обсяги продажів та досягти своїх цілей, консультанти можуть допомогти підприємствам визначити та оцінити ризики, а також розробити стратегії для їх мінімізації. В цілому, зростання попиту на консалтингові послуги є свідченням того, що підприємці та інвестори все більше цінують професійну допомогу та експертні знання. Консалтингові фірми відіграють важливу роль у сучасній економіці, допомагаючи компаніям розвиватися, ставати більш ефективними та досягати виконання стратегічних планів.

Розвиток консалтингу тісно пов'язаний з потребою швидкого впровадження в практику нових теоретичних досягнень у сфері управління. Консультанти повинні бути в курсі останніх досліджень та розробок в цій

сфері, щоб мати можливість надавати своїм клієнтам найактуальніші та найефективніші поради.

Важливо зазначити, що консалтинг – це не просто надання готових рецептів. Консультанти повинні розуміти специфіку кожного підприємства та розробляти індивідуальні рішення, які відповідатимуть його потребам. Динамічний розвиток консалтингу свідчить про те, що ця галузь має величезний потенціал. Консалтингові послуги можуть допомогти підприємствам будь-якого розміру та з будь-якої галузі досягти успіху.

Серед названих вище основними причинами залучення консультантів в організацію ми вважаємо наступні:

- поточну завантаженість менеджерів фірм, що перешкоджає їм самотійно вирішувати стратегічні проблеми розвитку та оцінювати кризові проблеми компанії на сучасному рівні знань;

- прагнення одержати оцінку того, що робиться в організації, незалежними об'єктивними експертами;

- необхідність постійного підвищення ефективності виробництва та бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та ускладнення управлінських проблем;

- потреба в чіткій та ефективній системі інформаційного забезпечення в сфері правового та економічного регулювання, а також міжнародних вимог та стандартів в галузях діяльності;

- подолання кризи, якщо вона настає в організації, ідентифікація проблем та надання виконавчої допомоги для їх вирішення на основі подолання стереотипів у вирішенні існуючих проблем.

Таким чином, потреба в консультаційних послугах для бізнесу в даний час обумовлена економічними міркуваннями, об'єктивними і суб'єктивними проблемами розвитку підприємств, організацій, їхніх об'єднань. Як наслідок, в останні десятиріччя консалтингова діяльність розвивається високими темпами в світі; набагато повільніше – в Україні.

Якість консалтингових послуг та їх результативність багато в чому залежать від особистих якостей та професіоналізму конкретного консультанта.

Це робить взаєморозуміння та плідне співробітництво між консультантом та клієнтом надзвичайно важливими.

Успішний консультант стає для клієнта не просто фахівцем, який надає послуги, а й довіреною особою, з якою можна обговорити складні питання та отримати цінні поради. Клієнт може ототожнювати якість проведених робіт з особистістю консультанта, що робить персоналізацію допомоги однією з ключових особливостей консалтингового ринку. Ось чому «купають» не лише консалтингові послуги, а й конкретних консультантів:

- Досвід та знання - клієнти шукають консультантів з глибоким досвідом та знаннями в своїй галузі.

- Репутація - важлива бездоганна репутація консультанта та його здатність вирішувати складні проблеми.

- Особисті якості - клієнти шукають консультантів, з якими їм комфортно спілкуватися, з ким вони можуть збудувати довірчі стосунки.

- Відповідність цілям- клієнти хочуть, щоб консультант чітко розумів їхні цілі та міг допомогти їм їх досягти.

Консультанти, які володіють усіма цими якостями, мають більше шансів на успіх на консалтинговому ринку. Сучасний світ стрімко розвивається, ставлячи перед бізнесом нові виклики. Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємствам необхідно постійно вдосконалюватися, впроваджувати інновації та оптимізувати свої процеси. Саме в цих умовах консалтинг стає все більш затребуваною послугою.

Підприємства стикаються з безліччю проблем, які потребують фахової допомоги. Консультанти володіють глибокими знаннями та досвідом, що дозволяє їм допомагати компаніям вирішувати складні завдання, оптимізувати процеси, розробляти ефективні стратегії розвитку та підвищувати свою конкурентоспроможність. Необхідність швидкого впровадження нових знань вимагає від підприємства швидко впроваджувати нові технології та методи роботи. Консультанти мають доступ до найновіших знань та досвіду в різних галузях, що дозволяє їм ділитися ними з клієнтами та допомагати їм

адаптуватися до мінливих умов ринку. Зростає рівень управлінської культури, і підприємці все більше розуміють, що для досягнення успіху їм необхідна допомога кваліфікованих фахівців. Звернення до консультантів стає свідченням зрілості та прагнення до розвитку бізнесу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Важливо зазначити, що консалтинг – це не просто надання готових рецептів. Консультанти повинні глибоко розуміти специфіку кожного підприємства, його цілі, проблеми та ресурси. На основі цього вони розробляють індивідуальні рішення, які відповідають потребам конкретного клієнта.

Якість консалтингових послуг та їх результативність багато в чому залежать від особистих якостей та професіоналізму конкретного консультанта. Це робить взаєморозуміння та плідне співробітництво між консультантом та клієнтом надзвичайно важливими.

Інвестування в якісного консультанта може окупитися сторицею. Консультант може допомогти вам вирішити складні проблеми, підвищити ефективність вашого бізнесу, оптимізувати витрати, розробити нові стратегії розвитку та досягти ваших цілей. Консалтинг відіграє важливу роль у сучасній економіці, допомагаючи компаніям розвиватися, ставати більш ефективними та досягати успіху.

Список використаних джерел:

1. Виноградова О. В., Євтушенко Н. О. Концептуальна модель консалтингової взаємодії підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1. С. 20–26.

2. Гончарова В. Г. Консалтинг як когнітивна модель бізнес-аналітики для формування інтелектуально-інноваційного простору суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 105–109. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2020/17.pdf.

3. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Непочатенко А. В. Консалтинг – ефективний інструмент організації інноваційної політики підприємницької

діяльності. *Бізнес-навігатор*. 2020. № 3. С. 119–124. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2020/59_2020/22.pdf.

4. Серських Н. С. Консалтингові послуги в аграрному сервісі. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 2 (19). С. 88–92. URL: [http:// www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/19_2019/14.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/19_2019/14.pdf)

5. Марченко О. С. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. Харків : Право, 2022. 246 с