

**УДК 339.1***Колісник Г.М.**д.е. н., доцент, професор кафедри обліку і аудиту**Державний вищий навчальний заклад**«Ужгородський національний університет»***Чинники розвитку консалтингових послуг на ринку України**

Процеси адаптації консалтингу за умов глобалізації світової економіки вимагають формування певних стандартів як до професійних знань і навичок консультантів, так і до процесів та процедур реалізації консалтингових послуг.

В Україні стрімкий розвиток та становлення бізнес-консультування багато в чому пов'язаний з розгортанням масової приватизації, а потім із створенням інституційної інфраструктури ринку та постприватизаційної реструктуризації підприємств. Тому можна сказати, що на сьогодні в Україні існує двосекторна модель економіки консалтингових послуг: 1-й сектор складають приватні незалежні консалтингові та інші професійні (аудиторські, юридичні, інвестиційні, тренінгові тощо) фірми; 2-й сектор – це збережені держбюджетні установи, які фінансуються науково-дослідними структурами (і входять до складу Академії наук, галузевих і функціональних міністерств тощо). Перший сектор має тенденцію до прискореного зростання і працює на ринкових засадах, другий – скорочується, обслуговує переважно органи державного управління і працює на «централізовано планових» засадах[1,с.137].

За даними Інвестиційно-консалтингової групи «Астарта-Таніт» [1,с.138], серед основних факторів, що впливають на розвиток ринку консалтингових послуг, слід виділити наступні (рис. 1).

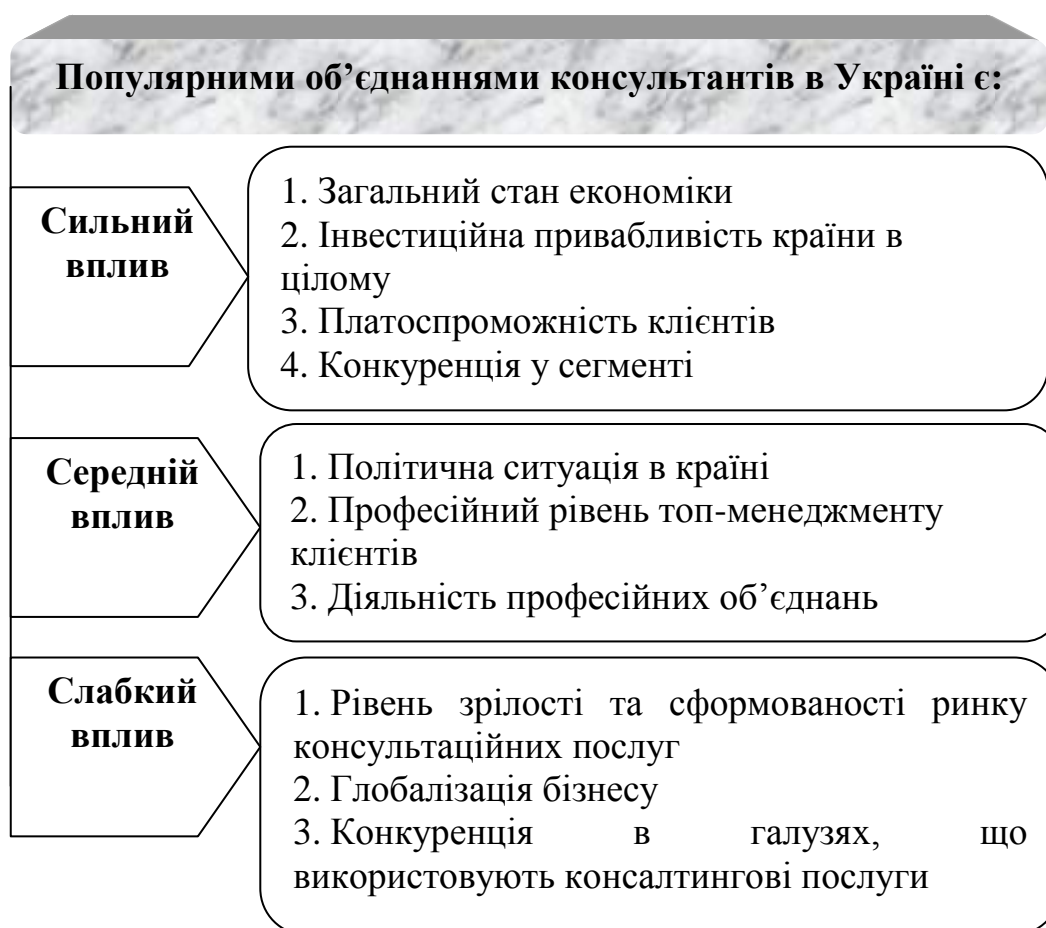


Рис. 1. Вплив різноманітних чинників на розвиток галузі управлінського консультування[1,с.139]

На сьогодні вітчизняним підприємствам доводиться стикатися з низкою проблем. Цілком дієвим у чинних умовах було б звернення керівників організацій до послуг консалтингових фірм, але керівництво не готове довірити вирішення своїх проблем вітчизняним консультантам. Серед основних причин, які перешкоджають формуванню кваліфікованого попиту на консалтингові послуги в Україні, можна виділити такі:

- українські консультанти більш зорієнтовані на свої знання й послуги, ніж на проблеми клієнтів, тому більшість з них розглядають свою діяльність як надання експертних знань клієнтам;

- відсутність інформації при одночасній зацікавленості в одержанні даних про внутрішню ситуацію й зовнішні умови;

- менеджери українських підприємств основною причиною відмови від послуг консультантів вважають зависокі ціни на послуги;
- прагнення до самостійності й соціальні обмеження;
- незначний рівень інтеграції українських консалтингових компаній в міжнародні консалтингові структури.

Основне завдання консультантів – надання допомоги клієнтам стосовно вирішення проблем економічного консультування. Вирішити це завдання вони можуть декількома шляхами: знайти проблему та запропонувати способи вирішення; допомогти клієнту, тобто навчити клієнта, як знаходити та вирішувати проблеми самому або знайти проблему та визначити шляхи її вирішення.

Враховуючи все вищевикладене, можна зробити такі **висновки**:

1. Управлінське консультування являє собою складний багатогранний процес, що потребує застосування різнопланового інтелектуального ресурсу, саме тому, популяризація консалтингу як сегмента ділової інфраструктури для споживачів має включати мали і середні підприємства.

2. Консалтинг набуває все більшої популярності, перетворюючись на повноцінну та професійну сферу діяльності, яка потребує значних затрат, як фінансових, так і розумових, тому необхідна підтримка діяльності професійних об'єднань консультаційного ринку.

3. В умовах кризи більшою мірою будуть користуватися попитом послуги, тому необхідне розширення відкритості і прозорості українського консультаційного ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. Економіка та управління національним господарством. - № 2(164), - 2015.- С. 136 -141.

2. Бортнікова М.Г. Аналізування стану реалізації консалтингових проектів на вітчизняному та світовому ринках / М.Г. Бортнікова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 18. – С. 28-32.