

стратегії кооперативу, підготовка бюджету та нагляд за його виконанням. Є питання, в яких сільськогосподарські товаровиробники, члени Правління, не мають відповідної освіти, тому вони потребують навчання.

До того ж нові члени кооперативу мають отримати добрі знання та розуміння кооперативних принципів, вони повинні знати, що їм треба для того, щоб внести свій внесок в підвищення ефективності та успіху кооперативу.

Консультант забезпечує кооператив інформацією з відповідних технічних, економічних, маркетингових або юридичних питань, або надає підтримку членам у зборі такої інформації.

Стратегічні рішення, які приймаються членами кооперативу, потребують ретельної оцінки сильних та слабких сторін кооперативу та його членів, а також можливостей та загроз, що походять від економічного середовища, проведення аналізу та розрахунків, розробки деяких документів. В цьому їм допомагає консультаційний центр.

Дуже корисно мати радника, який постійно спостерігає за розвитком кооперативу, здійсненням його стратегії. Консультант може виявити деякі проблематичні зовнішні фактори, про які не здогадуються члени та зробити відповідні рекомендації.

СЕКЦІЯ 3. НАУКОВО-ОБГРУНТОВАНЕ ДОРАДНИЦТВО

УДК 005.572

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОБОТИ КОНСАЛТИНГОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Герасимчук Н.А., д.е.н, доцент кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н.Романенка НУБіП України

Сучасна економіка вимагає від будь-якої бізнес-структури (фірми, підприємства) постійної гнучкої адаптації, пристосування до хаотичних змін зовнішніх обставин. Роль консультантів полягає в тому, що вони можуть бачити з боку всі достоїнства і слабкі сторони підприємства, в результаті чого можуть знайти кілька варіантів вирішення проблеми, над якою довго і безрезультатно розмірковував персонал фірми. При цьому кваліфікація консультантів повинна перевищувати можливості персоналу підприємницьких організацій.

Ринок консалтингу розвивається дуже швидкими темпами, однак справжньої конкуренції ще немає. Багато консалтингових організацій можуть дозволити собі просто плисти за течією, вони навіть ростуть разом з ринком. Однак можливості швидкого і безболісного зростання швидко зменшуються. Ринок насичується. Досить скоро настане період, коли організація підприємницької діяльності в сфері консалтингових послуг буде вирішальним фактором в досягненні конкурентоспроможності.

В процесі розвитку консалтингової організації чітко виділення ключових напрямків діяльності є запорукою успіху. Не можна занадто диверсифікувати свою діяльність, бо охопити все неможливо, але водночас не варто мати обмежений перелік послуг, який не дозволить задовольнити комплексні запити клієнтів. Можна виділити наступні ключові фактори успіху консалтингової компанії: люди, продукти, проекти, ринки, партнерство.

Для побудови більш ефективного механізму функціонування консалтингової організації необхідно спроектувати його основні елементи:

1. Організаційні відносини між консалтинговими організаціями і клієнтом;
2. Правові відносини, які регламентують відносини, що виникають в процесі надання консалтингової послуги;
3. Фінансово-економічні відносини, в тому числі щодо розподілу прибутку.

Аналіз проблем консалтингової діяльності і труднощів, що виникають в процесі надання послуг, так само як і специфіка консалтингової діяльності, привів до необхідності використання спеціального підходу до організації роботи консалтингової організації. Цей підхід до побудови технології консалтингової діяльності повинен дозволяти досягти мети при дотриманні заданих умов (обмеження ресурсів, дотримання часових періодів та ін).

Удосконалення діяльності консалтингової компанії полягає в тому, щоб забезпечити збільшення кількості послуг, що надаються необхідної якості, а також зменшити вартість витрат консалтингових послуг, їх тривалості виконання і капіталовкладень.

Результатом узагальнення проведеного аналізу існуючих схем ефективної організації консалтингових компаній є пропозиції щодо вдосконалення їх діяльності шляхом впровадження проектного управління діяльністю консалтингової компанії. Такий підхід включає:

- зміна існуючих технологій реалізації консалтингових послуг;
- зміна системи планування, управління і контролю діяльністю консалтингових організацій, що обслуговують малий і середній бізнес;
- розробка нових перспективних консалтингових послуг і т.д.

Даний підхід дозволяє розробити цільову програму розвитку консалтингових організацій, а також створити план заходів щодо підвищення ефективності їх роботи.

Список використаних джерел

1. Кальна-Дубінюк Т. П. Оцінка ефективності консалтингових послуг / Т. П. Кальна-Дубінюк // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 143–149
2. Верба В. А. Формування системи показників результативності консалтингової діяльності / В. А. Верба // Проблеми економіки. - 2013. - № 4. - С. 237-245.