

Застосування інноваційних технологій для реалізації консалтингових проектів

У сучасному світі бізнесу навіть найдосвідченішим фахівцям не обійтися без сторонньої допомоги. Сам характер підприємницької діяльності передбачає необхідність постійного надходження інформації з найширшого кола питань: законодавство, стратегії ведення бізнесу, організація роботи персоналу, інновації тощо. Саме тому на сьогодні консультування є одним із пріоритетних напрямів діяльності консалтингових фірм [1].

Найбільш ґрунтовні аналітичні роботи з аналізу перспектив розвитку консалтингового ринку належать фахівцям консалтингових центрів Kennedy Information та The Vault Prestige Rankings [2], які спеціалізуються на виконанні дослідницьких проектів у різних сферах, у тому числі в області менеджмент-консалтингу. Значну увагу вивченню питань управлінського консультування приділяють професійні асоціації консультантів. Серед аналітичних звітів та оцінок, які оприлюднюють асоціації консалтингових компаній найцікавішою є інформація Асоціації фірм з управлінського консультування (Association of Management Consulting Firms), Європейської асоціації менеджмент-консультантів [3] (European Federation of Management Consultancies Associations), Української асоціації менеджмент-консультантів [4], а також експертні оцінки вітчизняних дослідників [5, 6, 7].

Визначальні передумови розвитку вітчизняного консультування полягають в активізації процесів інтеграції українського бізнесу в світовий економічний простір, перш за все шляхом залучення зовнішнього інвестування, що в свою чергу зумовлює впровадження відповідних управлінських інновацій, зокрема інструментів і технологій сучасного менеджменту. За таких умов партнерство з консультантами дає можливість вітчизняним компаніям оптимізувати часові, фінансові та людські ресурси для забезпечення підвищення ефективності своєї діяльності [7].

Використання інтелектуального ресурсу сторонніх фахівців з надання консалтингових послуг часто допомагає попередити стратегічні помилки у веденні бізнесу, які на певному етапі можуть призвести до значних фінансових або ж часових втрат, адже консалтинг — це не просто надання усних чи письмових консультацій, але й впровадження різноманітних інноваційних інструментів безпосередньо у бізнес замовника консалтингових послуг.

Консалтингові послуги можуть вважатись проектами бо наділені всіма параметрами проекту, а саме час, ресурси, роботи і є проектним трикутником у середині якого знаходиться якість.

Якість надання консалтингових послуг, вчасне та ефективно виконання консалтингового проекту також залежить від взаємодії групи фахівців компанії замовника з проектною групою консалтингової компанії. Саме від їх фаховості та розуміння мети цілей проекту над яким вони працюють залежить результат. Зазвичай це стосується тих структурних підрозділів зі сторони замовника, де результат консалтингового проекту не передбачає кардинальних змін. Збурення впливають на результат роботи команди фахівців консалтингової компанії та впливають на терміни виконання замовлення, кошти та ресурси. Саме для підвищення ефективності консалтингового проекту та зменшення ризику слід застосувати інноваційні технології. Перелік технологій представлено в таблиці.

Застосування інноваційних методів є виправданим оскільки, результатом їх застосування є нововведення, а саме оновлення технологій реалізації консалтингового проекту; новий підбір показників аналізу діяльності клієнта; оновлені посадові інструкції та інші результати, які представляють цінність для замовника та можуть в подальшому вплинути на показники та якість діяльності виконавців.

Інноваційні технології

Метод	Характеристика
Мозковий штурм (технологія колективної творчості)	Головне в методі — це правильно сформована проблема і добре підібрана креативна група, яка шукає рішення. Метод побудований на вільному висловлюванні рішень проблеми всіма учасниками групи та прийнятті одного правильного рішення. Метод запозичений в психології та активно використовується на практиці в менеджменті та управлінні
Генеруюча сесія	Суть методу полягає у зібранні всіх зацікавлених сторін компанії різних управлінських рівнів та оголошення всіх слабких сторін з точки зору внутрішнього та зовнішнього середовища. Після чого відбувається пошук рішення, яке влаштовує та є оптимальним для всіх учасників консалтингового проекту
Створення експертних опонуючих груп	Метод створення експертних опонуючих груп поєднує в собі методи самостійного наукового пізнання і мозкового штурму. Принципи даного методу побудовані на формуванні двох різних груп експертів, яким пропонується вирішити поставлену проблему різними способами, у результаті захисту і дискусії керівництво компанії Замовника приймає ту або іншу точку зору і відповідно спосіб вирішення проблеми
Самостійний науковий пошук	Метод дозволяє експертові максимально детально вивчити проблему, на основі вже вивченого і викладеного в наукових роботах, її структуру, іноземний досвід рішення питання, що допоможе йому орієнтуватися в проблемі чіткіше. Методологія дослідницької діяльності є системою загальних правил (принципів), а також спеціальних прийомів і методів пізнання, доказу, оформлення і захисту результатів досліджень. Загальні правила дослідницької діяльності виходять з положень різних теорій і принципу діалектичного методу пізнання. Вони складають теоретичну базу дослідницької діяльності. На основі самостійних досліджень робляться висновки та готується проект

1. Kennedy Information's "Consulting Service Line Series"// <http://www.consultingcentral.com/research>
2. Vault Guide to the Top 50 Consulting Firms. — The Vault Prestige Rankings // http://www.vault.com/nr/consulting_rankings/consulting_rankings.jspconsulting2009=1&ch_id=252
3. The European MC market. Feaco conference 2007, Warsaw// <http://www.mylib.be/projects/feaco/>
4. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине // http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3
5. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу // Ukraine SME Support in Priority Regions. — К., 2006.
6. Кремень В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. — 2008 — № 19. — С. 108–116.
7. Тучик Т. Консалтинг по-українски // "Финансовый директор". — 2008. — № 3.