

доводиться по ходу реалізації стратегії коректувати. Для того щоб підприємство досягло максимальних успіхів, менеджери повинні поєднувати добру розробку стратегії з вдалими її здійсненням. Чим краще продумана стратегія і чим уміліше її виконано, тим більше у підприємства шансів на сильну ринкову позицію.

Таким чином, ефективність управління підприємством та підвищення його прибутковості залежить від того, наскільки добре менеджери розробляють і виконують стратегію.

УДК 65,0 (075,8)

**Продіус Ю.І., Пріступа М.П.**

*Одеський національний політехнічний університет*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ**

**Prodius J., Pristupa N.**

### **IMPROVEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE ON THE BASIS OF ADMINISTRATIVE ADVISING**

Трансформація поглядів на природу нематеріальних активів змушує підприємства постійно шукати нові принципи і технології управління людськими, структурними, інформаційними та організаційними активами для забезпечення стійких конкурентних переваг. Серед чинників, що сприяють якісному покращенню використання потенційних можливостей компанії, набуває ваги управлінське консультування, яке виконує роль каталізатора трансформаційних процесів на підприємстві.

Сучасне управлінське консультування характеризується системним і ситуаційним підходом при вивченні і розв'язанні управлінських проблем підприємств, розробкою інтелектуальних продуктів, що розробляються на стику функціональних аспектів менеджменту, міжгалузевої взаємодії, розвитку кластерної економіки.

Світові тенденції розвитку управлінського консультування свідчать про зростання залучення консалтингових компаній до розвитку підприємств. За оцінками фахівців протягом останнього десятиліття річний потенціал росту ринку менеджмент-консалтингу складає понад 10 %, що у 2 рази вище, ніж середні темпи розвитку ринків наукомісткої продукції і споживчих послуг.

Залучення ззовні «інтелектуальної підтримки» управлінських рішень стає поширеною практикою не тільки для транснаціональних корпорацій – світових лідерів бізнесу, але й для українських компаній. Підприємства найчастіше вдаються до послуг консалтингових підприємств у випадку виникнення проблем, що мають принципову новизну та вимагають нестандартних рішень. Так до десятки найбільш популярних управлінських інструментів на вітчизняних промислових підприємствах увійшли: стратегічне планування, управління взаємодією з клієнтами, управління клієнтською базою,

сегментування клієнтів, бенчмаркінг, місія і візія, ключові компетенції.

Таким чином, за умов мінливого середовища функціонування підприємства завдання забезпечення його стійкого розвитку у довгостроковому періоді стає надзвичайно актуальним для його керівництва. Виграти ринкову боротьбу тільки матеріальними ресурсами сучасній компанії стало практично неможливо, оскільки конкурентні переваги сьогодні формуються передусім нематеріальними активами, які забезпечують формування стратегічних компетенцій.

Ринкові умови господарювання спонукають організації, підприємства та фірми досить швидко переорієнтовувати свою діяльність — відповідно до ситуації. Як свідчить світовий досвід важливу роль в адаптації суб'єктів господарювання до вимог ринку відіграють консалтингові компанії. Замовлення консалтингових послуг являє собою своєрідну оренду знань на певний час, яких потребують вітчизняні підприємства на певному етапі розвитку. Тому консалтинг пропонується розглядати як метод впровадження наукових знань в економіку підприємства.

Зважаючи на те, що консалтинг як вид діяльності є наймолодшим серед галузей української економіки і розвивається в процесі ринкової трансформації України, мають місце перешкоди пов'язані з недосконалістю існуючої системи функціонування економічного співтовариства та проблеми його розвитку, які до цього часу не досліджені, а інколи і не виявлені. Формування науково обґрунтованої та цілісної системи знань про управлінське консультування як самодостатню сферу економічних відносин потребує подальшого дослідження форм та методів співпраці консультантів та клієнтських організацій, розвитку консалтингових продуктів та результатів впровадження консалтингових рекомендацій у бізнес-середовище.

Сучасна практика функціонування успішних компаній свідчить, що значна частка лідерів бізнесу може забезпечити утримання і посилення власних конкурентних позицій завдяки плідній співпраці з консалтинговими компаніями на постійній основі. Спільна діяльність менеджменту компаній з консультантами у пошуку напрямів і моделей розвитку сприяють появі прогресивних управлінських інструментів, що обумовлюють досягнення якісних незворотних змін на підприємстві, які забезпечують його сталий довгостроковий успіх.