

ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

І. О. САДОВА, магістр

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

Сфера послуг це розвинений сектор сучасної економіки. У практиці багатьох країн консалтингові послуги представляють собою важливий фактор ефективного функціонування і розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин.

Консалтинг (консультування) – діяльність з консультування керівників, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності [1].

Головним завданням консалтингу є надання професійної допомоги організаціям різного профілю у вирішенні їх проблем.

Залежно від мети консалтингові послуги можна представити у вигляді наступної схеми [3]:

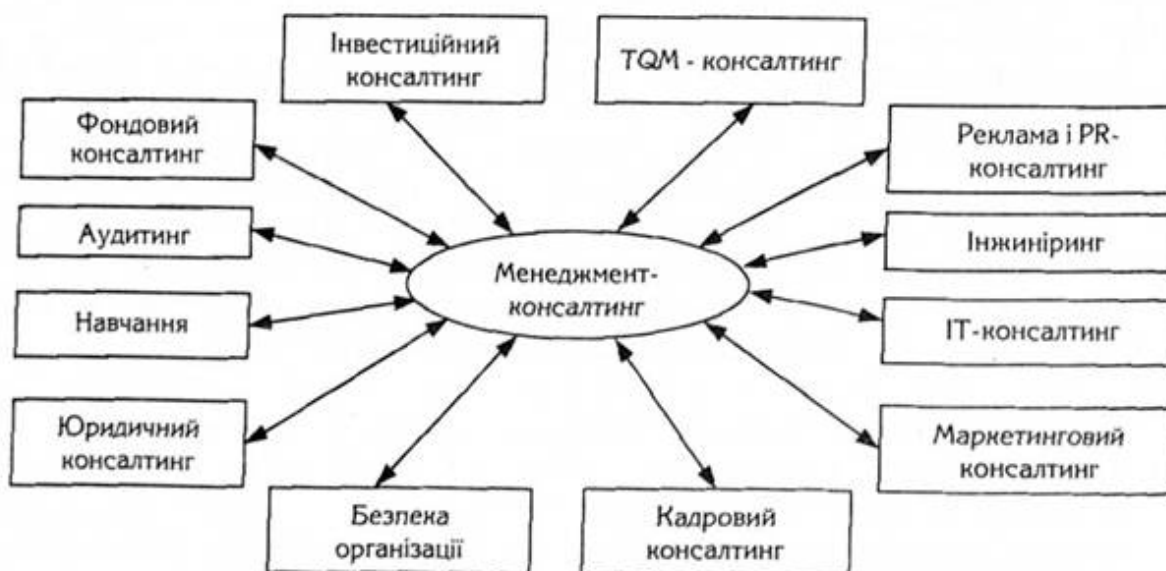


Рис. 1 – Види консалтингу

Різноманіття консалтингових послуг визначають проблеми формування їх вартості. В рамках наданого спектра послуг консультанти пропонують проекти комплексного консалтингового супроводу угод, абонентського обслуговування організацій. З розвитком різних напрямків і технологій надання комплексних послуг з'являється необхідність коректного формування обґрунтованої вартості таких проектів. Консультанти стикаються з проблемою недооцінки послуг, що надаються з боку споживача.

Умовно всі консалтингові послуги можна розділити на типові і індивідуальні. Типові послуги не пов'язані з реорганізацією підприємства, їх легше формалізувати. Більшість же консалтингових послуг відносяться до другого типу. Ця робота, як правило, пов'язана з перебудовою організації, залежить від конкретної ситуації і особливостей підприємства.

На формування ціни також впливають зовнішні фактори, такі як показники попиту та пропозиції, рівень конкуренції, державна політика щодо даної сфери. Вартість різних консалтингових послуг найчастіше обговорюється з кожним клієнтом індивідуально, в залежності від тривалості контракту і специфіки поставленого завдання. Оплата можлива як в рамках абонентського обслуговування (щомісячні виплати), так і єдиним траншем за завдання в цілому (з розбивкою на авансовий платіж і підсумковий платіж після виконання робіт).

Вартість послуг в більшій частині залежить не тільки від обсягу роботи, але і від репутації фірми, професійної підготовки працюючих консультантів, наявності необхідних знань, засобів і методів вирішення завдань.

Виділяють основні чотири форми встановлення ціни консалтингових послуг [2]:

- 1) погодинна оплата;
- 2) фіксована недиференційована оплата;
- 3) відсоток від вартості об'єкта консультування або результату;
- 4) комбінована оплата.

Наведені форми є ринковими, та встановлюються в процесі переговорів та конкурентної боротьби. Жодних загальнодержавних преїскурантів на консалтингові послуги не існує, а ціна визначається, виходячи із взаєморозуміння, аргументів і обґрунтувань.

При фіксованій оплаті за проект клієнту називається загальна вартість наданих робіт. Така оплата встановлюється для автентичних послуг або послуг, технологія яких відпрацьована до дрібниць.

Для розрахунку цієї суми консультант визначає обсяг робіт і витрати часу на їх виконання, а клієнт при цьому орієнтується, порівнюючи запропоновані йому ціни до вартості аналогічних проектів в інших консалтингових фірмах.

Погодинна оплата здійснюється на основі розрахунку кількості робочого часу, який необхідно витратити на здійснення консалтингового проекту і вартості одиниці робочого часу консультантів з урахуванням їх професійної підготовки [1].

Розцінки за одиницю робочого часу консультанта встановлюються окремо кожною консалтинговою фірмою, але вони спираються при цьому на звітні статистичні дані по ринку консультаційних послуг.

Відсоток від вартості об'єкта – вартість послуг яких розраховується як відсоток від вартості об'єкта консультування. Важливо, що в Україні норми професійної діяльності оцінювачів, вважають неетичним використання такої форми оплати праці при виконанні послуг з оцінки нерухомого майна [5].

Щодо методу оплати за кінцевим результатом, то з теоретичної точки зору він є найкращим, тому що стимулює консультантів до отримання максимального ефекту для клієнта, а у клієнта знімає сумнів в доцільності платити гроші "за слова" [4].

Можна зробити висновок, що найбільш ефективна форма оплати консалтингових послуг – погодинна оплата абонентського консультаційного обслуговування. Так як клієнт може бути впевнений, що в будь-який

передбачений договором час, зможе звернутися до фахівців і вони будуть готові прийняти питання, вивчити його і надати кваліфіковану та практичну консультаційну допомогу без додаткового узгодження вартості послуг та інших супутніх питань.

Вартість абонентського консультаційного обслуговування в порівнянні значно дешевше вартості рішення одноразових запитань і консультацій, одночасно з можливістю рішення більшої кількості питань за меншу плату [3].

Література:

1. Аброскин А. Сфера послуг та економічний розвиток: монографія / А. Аброскин. – Київ: Алерта, 2012. – №10.
2. Трофимова О. К. Історія становлення консалтингу / О. К. Трофимова // *Історичний довідник*. – 2013. – № 120. – С. 39. URL: <http://www.devbusiness.ua>. (Дата звернення 19.01.2019)
3. Огляд ринку менеджмент-консалтингових послуг: навч. посіб. / за ред.: М. І. Хливнюк. – Київ: Навігатор, 2014. – С. 16. URL: <http://www.navigator.net.ua>. (Дата звернення 19.01.2019)
4. Нове в розділі "Консалтинг". Ціноутворення консалтингових послуг: монографія / за ред. І. А. Травень. – Київ: Бібліотека, 2014. – № 15. URL: <http://www.i2r.ua>. (Дата звернення 19.01.2019)
5. Вербя В. А. Методичні положення побудови економічної моделі управління консалтингової компанії: монографія / Вербя В. А. – Київ: КНЕУ, 2011. – 327 с. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/6894/7717>(Дата звернення 19.01.2019)
6. Мітюков І. О. Фінансові послуги України / І. О. Мітюков // *Енциклопедичний довідник*. – 2010. – С. 802. URL: http://fin.fem.sumdu.edu.ua/images/My_files/Fin_Services/Part23.pdf (Дата звернення 19.01.2019)
7. Вербя В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / Вербя В. А. – Київ: КНЕУ, 2011. – 327 с.