

другому місці, в 2016 посіла третє місце. Витрати цієї компанії на рекламу склали 1,9 млрд дол. США на рік, а вартість бренду зросла на 9% та склала 75,2 млрд дол. США [2].

Не варто ігнорувати той факт, що основним чинником здобутків вищеперахованих компаній є людський фактор. Адже здобуті фахівцем знання, навички, уміле їх застосування, а також нестандартне мислення відіграють вирішальну роль під час підбору персоналу у провідних компаніях.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин особливе місце займає надання якісних інтелектуальних послуг, які високо цінуються найприбутковішими та найпопулярнішими компаніями світу.

Список використаних джерел

1. Forbes оприлюднив рейтинг найдорожчих брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/10-naydorozhchih-brendiv-svitu-forbes-427130.html>.

2. Рейтинг найдорожчих брендів світу – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/gallery/1659-rejting-najdorozhchih-brendiv-svitu-2016>.

Н. А. Гринчак,
*старший викладач кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ

Глобалізація бізнесу і промисловості неминуче впливає на індустрію управлінського консалтингу, який знаходиться на вершині індустрії консалтингу, надає консультаційні послуги з питань стратегії та організаційного розвитку топ-менеджерів і ради директорів фірм з Fortune 1000. McKinsey & Company, Bain & Company, Boston Consulting Group, A. T. Kearney і кілька інших є найбільш авторитетними і компетентними компаніями-представниками індустрії менеджмент-консалтингу. Їхні послуги можуть коштувати клієнтам в діапазоні від 300 тис. дол. США, до 1 млн дол. США на місяць з зарплатою для одного старшого консультанта близько 5 тис. дол. США за робочий день і 1,5 тис. дол. США за бізнес-аналітика. Ці консультанти можуть провести аналіз багатонаціональної компанії на різних континентах. Їх пропозиції часто призводять до радикальних організаційних

змін з результатом значного збільшення ефективності ведення діяльності і збільшення обороту або зниження витрат на десятки мільйонів доларів.

Обсяг світового ринку управлінського консалтингу (стратегічний, операційний, фінансовий, кадровий і консалтинг в сфері інформаційних технологій (ІТ)) в 2015 р. досягнув 449 млрд дол. США, за оцінками Plunket Reaserch. З огляду на той факт, що в 2014 р. ринок складав 415 млрд дол. США, Можна говорити про дев'ятивідсоткове зростання, що є досить вагомим результатом. Варто зазначити, що існують різні методичні підходи до оцінки обсягу ринку управлінського консалтингу, і, застосувавши інший підхід до оцінки, використовуючи дані консалтингової компанії Kennedyu, можна стверджувати, що світовий ринок управлінського консалтингу в 2014 р. склав 234 млрд дол. США а в 2015 р. склав 245 млрд дол. США.

Найбільші консалтингові компанії, в т.ч. в сфері управлінського консалтингу, поряд з іншими консалтинговими сегментами відчули значні перепади бізнесу впродовж 2009 р. Так, наприклад, в Індії найбільші аутсорсингові технологічні та консалтингові компанії говорили про те, що клієнти затримували початок проектів та навіть скасовували їх через фінансові труднощі.

Проте в останні роки корпоративні прибутки в цілому різко зросли, і тепер керівники компаній більш охоче ініціюють нові консалтингові проекти, тому що вони бачать потенціал в поверненні фінансових ресурсів, витрачених на консалтингові послуги. Наприклад, багато провідних консалтингових компаній по всьому світу на поточний момент активно наймають нових співробітників і в цілому показують зростання бізнесу.

У той час як корпоративні доходи і прибутки компаній зростають, державні витрати на консалтингові послуги в період економічної кризи сильно знизилися і тільки зараз починають виходити до колишньому рівню в грошовому еквіваленті. Цей період був найбільш важкий для тих консультантів, основними клієнтами яких були державні компанії.

Позитивні фактори, які вплинуть на ринок консалтингу в середньостроковій перспективі:

1) тривале зростання витрат держав і приватного бізнесу на охорону здоров'я і суттєві зміни в медичному страхуванні створюють попит на консалтингові проекти за напрямками проектування і впровадження систем цифрових медичних карт і контролю витрат;

2) консалтингові послуги, які фокусуються на зниженні витрат і підвищенні операційної прибутку за відносно короткий період часу, будуть відчувати сильне зростання попиту з боку клієнтів консалтингових компаній: наприклад, до таких типів послуг можна віднести підвищення темпів зростання грошових потоків, збільшення ефективності роботи ланцюжка поставок і ефективності виробництва;

3) величезні нові лабіринти державного регулювання в США. ЄС і Великобританія в банківській та інвестиційній галузях створюють численні можливості для консалтингових компаній, які можуть швидко допомогти компаніям розібратися в нововведеннях і швидко на них відреагувати найбільш ефективним способом;

4) консультанти, які займаються наданням послуг по зниженню витрат на фонд оплати праці, будуть користуватися високим попитом;

5) консалтингові компанії, що надають послуги розробки стратегії для корпоративного розширення на нові ринки, IT-консалтингові компанії і компанії, що займаються злиттями й поглинаннями, також будуть спостерігати підвищення попиту на свої послуги.

Також можна спостерігати тенденцію збільшення впливу високошвидкісного інтернету в поєднанні з онлайн-інструментами для спільної роботи і відеоконференцій на індустрію консалтингу в цілому. Технологічний прогрес дозволив ефективно працювати віддалено і значно урізав необхідність особистої присутності консультанта для вирішення деяких операційних питань з клієнтом, відповідно, знизив необхідність витрати часу консультанта на роботу з офісу або на відрядження. Ця тенденція також досить значно сприяла і сприяє глобалізації і поширення консалтингових послуг в світі.

Саме необхідність створення надійних інструментів для спілкування та спільної віддаленої роботи консультантів по всьому світу для вирішення завдань клієнтів, що мають офіси в багатьох країнах світу, і створює високий попит на новітні онлайн-інструменти.

Незважаючи на те, що протягом багатьох років корпоративний сектор показує високу рентабельність, дні безконтрольних корпоративних витрат на консалтингові послуги пройшли.

Корпоративні клієнти зараз більш вимогливі, коли ведуть переговори про надання послуг з консалтинговими компаніями. Їх вимоги включають в себе жорсткий контроль за витратами на поїздки консультантів і інші витрати, пов'язані з консультаційними проектами, попит на більш низькі погодинні ставки, а іноді і штраф, якщо бажані цілі не були досягнуті. З метою контролю та зниження витрат на консалтингові послуги деякі корпорації, які раніше користувалися виключно послугами сторонніх зовнішніх консалтингових компаній, стали будувати власні внутрішні консалтингові підрозділи.

Одним з цікавих аспектів цієї тенденції є той факт, що внутрішні консалтингові підрозділи в деяких компаніях почали пропонувати консалтингові послуги зовнішнім клієнтам.

Це частіше зустрічається в таких сферах, які орієнтовані на високий рівень обслуговування клієнтів, як, наприклад, готельний бізнес. У компанії Walt Disney Company, яка славиться своїм рівнем задоволеності клієнтів і

інноваційними практиками в сфері зайнятості персоналу, існує свій власний консалтинговий підрозділ The Disney Institute, який тепер вчить інші компанії, як краще взаємодіяти зі своїми клієнтами.

Консалтингові компанії будуть змушені жорстко конкурувати за збереження своїх позицій і зростання бізнесу і в короткостроковій перспективі. Корпоративні клієнти при виборі консалтингової компанії і оцінці пропонованого проекту будуть зосереджені на гарантії повернення інвестицій, витрачених на консалтингові послуги. Конкретні цілі будуть ставитися перед початком проекту, і консультанти будуть під сильним тиском для досягнення поставлених цілей.

Великі консалтингові компанії зіткнуться з жорсткою конкуренцією з боку нішових компаній. Зокрема, консалтингові компанії, здатні швидко підвищити прибуток своїх клієнтів, можуть мати кращі конкурентні переваги в середньостроковій перспективі. Корпоративні клієнти можуть схилитися до найму консультантів з доведеною здатністю, не тільки вказувати на проблеми корпорації і стратегічні недоліки, але також реалізовувати свої рішення на практиці, скорочувати витрати клієнта і збільшувати його прибуток.

Резюмуючи все вищевикладене, можна відзначити, що в цілому світовий ринок управлінського консалтингу активно розвивається і тісно вбудовується в світову сферу послуг. Ринок протягом п'яти років показує позитивну динаміку зростання в грошовому еквіваленті, в кількості компаній-учасниць ринку і консультантів, а також в географічній присутності управлінських консультантів в країнах, що розвиваються.

Управлінський консалтинг дуже швидко інтегрує нові технології, переробляє їх і пропонує клієнтам у вигляді проектів щодо поліпшення ефективності ведення діяльності або зниження витрат. З огляду на цей факт, а також тенденції, які були розглянуті, можна стверджувати, що в середньостроковій і довгостроковій перспективі ринок буде очікувати зростання. Слід також зазначити, що індустрія управлінського консалтингу за рахунок підвищення мобільності консультантів освоює нові географічні ринки, наприклад Азія, хоча раніше цей регіон не показував високих темпів зростання консалтингового сектора.

З огляду на вищесказане, найбільші консалтингові компанії будуть намагатися зайняти лідируючі позиції на нових географічних ринках через те, що ринок Європи і Північної Америки досить насичений і розділений.