

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PERFORMANCE OF A SMALL CONSULTING BUSINESS

Науковий керівник: докт. екон. наук, проф., зав. кафедри економіки
Некрасова Любов Аркадіївна

Здобувач вищої освіти: Сівакова-Горбунова Людмила Геннадіївна
Supervisor: Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economics
Niekrasova Liubov Arkadiivna

Higher education applicant: Sivakova-Horbunova Liudmyla Hennadiivna

Анотація: В роботі проаналізовано сутність ефективності як комплексного показника результативності господарської діяльності та охарактеризовано ключові фактори, що на неї впливають. Особливу увагу приділено класифікації чинників ефективності за ступенем впливу та місцем виникнення, а також ролі конкурентного середовища в умовах ринкової економіки. Розглянуто актуальні напрями підвищення ефективності діяльності малого підприємства, що надає консалтингові послуги.

Ключові слова: ефективність, економічна ефективність, виробнича ефективність, підприємство, консалтинг, діяльність.

Annotation: The paper analyzes the essence of efficiency as a complex indicator of business performance and outlines the key factors influencing it. Particular attention is paid to the classification of efficiency factors according to their degree of impact and place of origin, as well as to the role of the competitive environment in a market economy. The study also examines relevant directions for improving the performance of a small enterprise providing consulting services.

Keywords: efficiency, economic efficiency, production efficiency, enterprise, consulting, activity.

На сучасному етапі розвитку економіки малі підприємства відіграють важливу роль у забезпеченні гнучкості ринкової системи, створенні робочих місць та задоволенні специфічних потреб споживачів. Особливе значення серед них займають суб'єкти, що надають консалтингові послуги, адже саме вони сприяють підвищенню конкурентоспроможності інших підприємств шляхом формування стратегічних рішень, удосконалення управлінських процесів та впровадження інновацій. В той же час малі консалтингові суб'єкти господарювання самі стикаються з низкою викликів, серед яких обмеженість фінансових ресурсів, нестабільність клієнтської бази, високий рівень конкуренції. У цьому контексті актуальним є пошук ефективних напрямів підвищення результативності їх діяльності, що дозволить забезпечити стабільність розвитку, адаптацію до змін зовнішнього середовища та довгострокову життєздатність бізнесу.

Підвищення ефективності діяльності малого підприємства консалтингових послуг вимагає комплексного підходу, який охоплює як внутрішні організаційно-управлінські аспекти, так і зовнішні чинники взаємодії з ринком. До ключових напрямів удосконалення можна віднести впровадження сучасних інформаційних технологій, розширення спектру послуг, оптимізацію бізнес-процесів, підвищення кваліфікації персоналу, а також активне просування бренду. Врахування зазначених напрямів дозволяє не лише підвищити продуктивність діяльності, а й зміцнити позиції підприємства у конкурентному середовищі.

В. Кравченко відзначає, що «ефективність діяльності підприємства є його комплексною характеристикою, що охоплює усі бізнес-процеси, сфери та напрями

функціонування суб'єкта господарювання» [1]. У контексті малого підприємства, що надає консалтингові послуги, ця комплексність набуває особливого значення, адже ефективність не обмежується лише фінансовими результатами або кількістю реалізованих проєктів. Вона включає також якість управлінських рішень, ефективність комунікацій з клієнтами, здатність швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та забезпечення стабільного функціонування внутрішніх процесів. Таким чином, підвищення ефективності має здійснюватися системно, а саме шляхом вдосконалення кожного елементу діяльності, що безпосередньо або опосередковано впливає на результативність функціонування підприємства.

У цьому контексті важливо враховувати, що для малих консалтингових підприємств ефективність часто залежить не лише від внутрішніх ресурсів, а й від здатності формувати стійкі партнерські зв'язки, гнучко реагувати на потреби ринку та створювати додану вартість через знання й експертизу. Це зумовлює необхідність регулярного моніторингу ключових показників ефективності, аналізу клієнтського досвіду, інвестування в розвиток людського капіталу та формування корпоративної культури, орієнтованої на результат. Таким чином, ефективність підприємства постає не як статична характеристика, а як динамічний процес, що потребує постійного вдосконалення та адаптації.

В свою чергу О. Момот та А. Демченко вважають, що «ефективність є одним із найважливіших показників людської активності, узятим з точки зору її здатності забезпечити кінцевий результат» [2]. Такий підхід особливо релевантний для малих консалтингових підприємств, де людський капітал є основним ресурсом, а ефективність безпосередньо залежить від компетентності, ініціативності та здатності працівників досягати поставлених цілей. У цьому контексті важливо не лише раціонально організувати робочі процеси, а й забезпечити належний рівень мотивації та професійного розвитку персоналу, що в результаті дозволяє досягати стійкого і вимірюваного кінцевого ефекту від діяльності підприємства.

З огляду на вищезазначене, постає об'єктивна необхідність визначення ключових чинників, що безпосередньо впливають на рівень ефективності діяльності малого підприємства консалтингових послуг. Розуміння цих факторів дозволяє визначити слабкі місця в організації бізнес-процесів, сформулювати обґрунтовану стратегію розвитку та забезпечити більш цілеспрямоване управління ресурсами. Саме тому доцільним є подальший розгляд та аналіз основних детермінант ефективності в контексті специфіки консалтингової діяльності.

О. Гарафонова та Н. Василюк виділяють такі групи чинників: за ступенем впливу – основні та другорядні, за місце виникнення – внутрішні та зовнішні. Щодо перших, основними є такі, що мають вирішальний вплив на результативний показник, другорядними – ті, що не надають вирішального впливу на рівень ефективності діяльності підприємства в тих умовах, в яких воно діє. Щодо других, внутрішні чинники поділяються на основні та неосновні, зовнішні – прямого та непрямого впливу [3].

Розмежування чинників за ступенем впливу на основні та другорядні дає змогу підприємству концентрувати зусилля саме на тих аспектах, які є критично важливими для досягнення високої результативності. В той же час поділ за місцем виникнення на внутрішні та зовнішні чинники дозволяє краще усвідомити, які фактори можуть бути об'єктом управлінського впливу, а які потребують адаптаційних заходів. Така диференціація особливо корисна для малих консалтингових підприємств, що змушені діяти в умовах обмежених ресурсів та динамічного середовища, де раціональне управління ключовими внутрішніми чинниками та оперативне реагування на зовнішні виклики є визначальними для збереження конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку.

Зважаючи на різноманіття факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства, особливу увагу слід приділити ролі конкурентного середовища як одного з визначальних зовнішніх чинників. Конкуренція формує умови, в яких функціонує малий бізнес, стимулює підвищення якості послуг, оптимізацію витрат і впровадження інноваційних рішень. У цьому контексті доцільно наголосити, що як економічні відносини, конкуренція висловлює причинно-наслідковий зв'язок між інтересами суб'єктів господарювання до суперництва і результатами розвитку економіки [4], що, своєю чергою, безпосередньо впливає на стратегічні орієнтири і рівень ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, ефективність діяльності малого підприємства консалтингових послуг є результатом комплексного впливу низки внутрішніх і зовнішніх чинників, серед яких ключову роль відіграють якість управлінських рішень, професіоналізм персоналу, адаптивність до змін ринкового середовища та здатність створювати додану вартість для клієнтів. Застосування системного підходу до управління ефективністю передбачає не лише оптимізацію бізнес-процесів, а й активне використання конкурентних переваг, формування стратегії розвитку на основі аналітики та впровадження інноваційних інструментів. Визначення пріоритетних напрямів підвищення результативності дає змогу малим консалтинговим підприємствам зміцнювати свої позиції на ринку, досягати сталого зростання та забезпечувати якісний рівень обслуговування клієнтів в умовах динамічної економіки.

Список літератури

1. Кравченко В. Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск 65. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-93> (дата звернення: 12.03.2025).
2. Момот О.І., Демченко А.О. Про сутність понять «Ефективність» та «Результативність» в економіці. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. Вип. № 3 (33). С. 207–210.
3. Гарафонова О., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організації. *Науковий журнал «EconomicSynergy»*. 2022. Випуск 3(5). С. 27–37.
4. Некрасова Л.А., Осипов В.М. Оцінка конкурентоспроможності виноробного підприємства як інструмент управління його розвитком. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 1. С. 109-127.