

ლექცია 2. კონსალტინგის სახეები

განასხვავებენ მმართველობით, ბიზნესის, ინვესტიციურ, აუდიტ – კონსალტივს, მარკეტინგულ, HR-კონსალტივს, ინფორმაციულ – ტექნოლოგიურ, რისკ – კონსალტივს, იურიდიულ კონსალტივს, სასწავლოს, და კონსალტივების ახალ მიმართულებებს – კონსულტირებას საწარმოს უსაფრთხოების, ინჟინირინგის დარგში და კონსალტივს რეკლამისა და PR- ის საქმეში.

მმართველობითი კონსალტივინგი

მმართველობითი კონსულტირების მიზანია იმ ღონისძიებათა კომპლექსის შემუშავება, რომელიც მიმართულია მართვის ხარისხის სრულყოფასა და საწარმოს მუშაობის ეფექტიანობის ამაღლებაზე.

მმართველობითი კონსალტივინგი მოიცავს:

- კონსულტირებას ბიზნესის მართვის ზოგად საკითხებში
- კრიზის-კონსალტივს (ბიზნესისა და გადახდისუნარიანობის აღდგენა)
- კონსულტაციები კომპანიების შერწყმისა და შთანთქმის საკითხები
- კომპანიის ზოგადი დიაგნოსტიკა
- ორგანიზაციის ძლიერი და სუსტი მხარეების დადგენა (SWOT – ანალიზი)
- კონსულტირებას ინფორმაციული ტექნოლოგიების დარგში.

გარდა ამისა, მმართველობით კონსალტივინგში შედის მომსახურების ისეთი ბლოკები, როგორცაა, გასაღების ეფექტიანი სისტემის ორგანიზება; კომპანიის ორგანიზაციული სტრუქტურის ანალიზი და ოპტიმიზაცია; შრომის ანაზღაურებისა და სტიმულირების სისტემის შემუშავება; ფინანსური დაგეგმვის, ბიუჯეტირების სრულყოფის საკითხებს.

გასაღების ეფექტიანი სისტემის ორგანიზება გულისხმობს მარკეტინგული ანალიზის საფუძველზე საბაზრო შესაძლებლობების დადგენას; რეგიონალური გასაღების სტრატეგიის შემუშავება (ან ოპტიმიზაცია); გასაღების სამსახურის ორგანიზაციული სტრუქტურის შემუშავება/ოპტიმიზაცია; დახმარების გაწევა გასაღების ახალი სტრატეგიისა და ტაქტიკის განხორციელებაში.

კომპანიის ორგანიზაციული სტრუქტურის ანალიზი და ოპტიმიზაცია მოიცავს ორგანოზაციის შესაძლო დეფექტების ძიებას; ორგანოზაციის ოპტიმიზაციას კომპანიის მისიისა და ამოცანების შესაბამისად; ფირმის უმაღლესი, საშუალო და ხაზური მენეჯმენტის კომპეტენტურობის ანალიზს; კომპანიის თანამდებობრივი ინსტრუქციებისა და განყოფილებების, სამსახურების დებულებების შემუშავებას; პერსონალის მოტივაციის სისტემის შემუშავებას.

შრომის ანაზღაურებისა და სტიმულირების სისტემის სფეროში კონსალტივინგია: დახმარება საშტატო განრიგის, ხელფასის ფონდის, მატერიალური სტიმულირების ფონდის შემუშავებაში.

ფინანსური დაგეგმვის საკითხებში კონსალტივინგი მოიცავს მოგებისა და ზარალის გეგმებს, ფულადი ნაკადების გეგმებს.

ბიუჯეტირების სრულყოფის კონსალტივინგია: დახმარების გაწევა კომპანიის კონსოლიდირებული ბიუჯეტის, ქვედანაყოფებისა და პროექტების ბიუჯეტის ოპტიმიზაციაში.

მმართველობითი კონსულტირება ხშირ შემთხვევაში უფრო მრავალფუნქციონალურ და დისციპლინათშორის ხასიათს ატარებს. კონსულტიანტის საქმიანობა მოიცავს სხვადასხვა სახის საქმიანი აქტივობის თანამოქმედებას, ითავსებს ორგანიზაციის ფუნქციონირების ტექნოლოგიურ, ეკონომიკურ, ფინანსურ, იურიდიულ, ფსიქოსოციოლოგიურ, პოლიტიკურ და სხვა ასპექტებს. ამ მიმართულებებით მაჩვენებლების გაანალიზების საფუძველზე კონსულტიანტი შეიმუშავებს რეკომენდაციებს (წინადადებებს), რომელიც ეხება ორგანიზაციის ძირითად მიზნებს, საქმიან პოლიტიკას და სტრატეგიას, დაგეგმვასა და ორგანიზაციის სტრუქტურას.

ბიზნეს-კონსალტინგი

საწარმოს ნებისმიერი ხელმძღვანელი, მესაკუთრე თუ აქციონერი დაინტერესებულია ბიზნესის განვითარებით და მდგრადობით. ბიზნეს-კონსალტინგის საქმიანობა ამ შემთხვევაში დახმარების გაწევაა კლიენტის ბიზნესის სასურველი შედეგების მიღწევაში, ბიზნესის ეფექტიანობის ამაღლება, შემკვეთის არსებული ბიზნესის შეცვლა და ახლის შექმნა, ახალი მიმართულებების აღმოჩენა და ახალი პროექტების განხორციელება.

ბიზნეს-კონსალტინგის ძირითადი მიმართულებებია სტრატეგიული დაგეგმვა, ბიზნეს-დაგეგმვა, კორპორატიული დაფინანსება, მარკეტინგი, მმართველობითი აღრიცხვა და ბიუჯეტირება, იურიდიული კონსალტინგი.

ბიზნეს-კონსალტინგის მიზნებია:

- ინვესტიციური გადაწყვეტილების დასაბუთება
- განვითარების გეგმის შედგენა (ბიზნეს-გეგმა)
- საწარმოს რესტრუქტურისაციაში (ლიკვიდაცია, შერწყმა, შთანთქმა, შემადგელობიდან გამოყოფა) დახმარების გაწევა
- ფირმის საბაზრო ღირებულების განსაზღვრა მისი ნაწილობრივი თუ მთლიანი ყიდვის ან გაყიდვის შემთხვევაში
- კომპანიის ფასიანი ქაღალდების ღირებულების, მისი კაპიტალში წილის განსაზღვრა სხვადასხვა ოპერაციების განხორციელების დროს
- ფირმის კრედიტუნარიანობის და საწინდარის ოდენობის განსაზღვრა დაკრედიტების შემთხვევაში
- წარმოების აქტივების გადაფასება საბუღალტრო აღრიცხვის მიზნებისთვის
- საწესდებო კაპიტალში დამფუძნებლების ქონებრივი ანაბრების შეტანა
- აქციების შესყიდვა აქციონერებისგან
- საკუთრების ჩამორთმევის შესახებ სასამართლოს დადგენილების გასაჩივრება
- არენდაში ბიზნესის გაცემის შემთხვევაში საარენდო გადასახადების სიდიდის განსაზღვრა
- ფასიანი ქაღალდების ემისიის შესაძლებლობის განსაზღვრა.

ინვესტიციური კონსალტინგი

ინვესტიციური კონსალტინგის მიზანია საწარმოებსა და ორგანიზაციებში საწარმოო, ტექნოლოგიური, ფინანსური პოტენციალის ზრდის საქმეში დახმარების გაწევა. ამ სახის კონსალტინგის უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა ფანდრაიზინგი, ანუ ინვესტირების წყაროების მოძიება.

ინვესტიციური კონსალტინგის ძირითადი ამოცანაა ფირმების ხელმძღვანელებისა და ინვესტორებისადმი პროფესიული რეკომენდაციების გაწევა შემდეგი ამოცანების გადაწყვეტისას:

- კომპანიის განვითარებისთვის, რომელიმე პროექტის განხორციელებისათვის ან მისი მიმდინარე საქმიანობის ინვესტირებისა და კაპიტალის მოზიდვის ყველაზე ოპტიმალური სქემის შერჩევა;
- საკუთრების ყველაზე ეფექტიანი გამოყენების ვარიანტის შერჩევა.

ინვესტიციური კონსალტინგის მიმართულებები:

- საინვესტიციო პროექტის შემუშავება, მათ შორის: კაპიტალის და ფინანსების ნაკადების პროგნოზი, გადასახადების ოპტიმალური სქემების დადგენა. საინვესტიციო პროექტების შესრულების ოპერატიული და მიმდინარე ანგარიშგებლობის მონიტორინგის ორგანიზაცია;

- საინვესტიციო რესურსების დაბრუნების, ინვესტორის ინტერესების დაცვის, გარანტიების უზრუნველყოფის დასაბუთება და შემუშავება;
- ინვესტიციების ალტერნატიული მიმართულებების ეფექტიანობის ანალიზი;
- რეკომენდაციები დაფინანსების ოპტიმალური ვარიანტის შესახებ, ესენია კრედიტის მიღება, აქციონერული კაპიტალის გაზრდა, კაპიტალის არსებული სტრუქტურის შეცვლა, ობლიგაციების გამოშვების ორგანიზაცია.

აუდიტინგი (აუდიტ -კონსალტივი)

აუდიტინგის ძირითადი მიზანია ეკონომიკური სუბიექტების უტყუარი ბუღალტრული (ფინანსური) ანგარიშგებლობისა და შესრულებული ფინანსური და სამეურნეო ოპერაციების შესაბამისობის ნორმატიულ აქტებთან დადგენა. უდიტორის ამოცანაა ფინანსური ანგარიშების რეალური შეფასება და არასწორი ინფორმაციის მიწოდების რისკის მოხსნა. ამგვარად, აუდიტორი იცავს ეკონომიკური ინფორმაციის მომხმარებლების ინტერესებს.

აუდიტ-კონსალტინგი ეფუძნება საბუღალტრო ანგარიშგების, საგადასახადო დეკლარაციების, ფინანსური ვალდებულებების დამოუკიდებელ და მიუკერძოებელ შემოწმებებს ყველა საფინანსო-სამეურნეო ოპერაციების უტყუარობის და შესაბამისობის დადგენის მიზნით აუდიტური დასკვნებისა და არსებული შეცდომების აღმოფხვრის რეკომენდაციების გაკეთებით.

აუდიტ-კონსალტინგური კომპანიების საქმიანობის მიმართულებები:

- რეგულარული აუდიტური შემოწმებები და პერმანენტული ზედამხედველობა საწარმოს საფინანსო-სამეურნეო საქმიანობაზე, რომლის მიზანია გადასახადის გაანგარიშებისა და გადახდის დროს შეცდომების აცილება, ფინანსური დოკუმენტების გაფორმების სისწორის, ფინანსური და სამეურნეო ოპერაციების კანონიერების დაცვა და მათი საანგარიშო დოკუმენტებში სწორი ასახვა.
- ექსპრეს-აუდიტი – წარმოების საფინანსო-სამეურნეო საქმიანობის ანალიზი 1-3 დღის ვადებში (საწარმოს აქტივები, მათ შორის ძირითადი საშუალებები, სასაწყობო მარაგები, საწვადებო კაპიტალი, დებიტორული დავალიანება, ასევე პასივები, მათ შორის კრედიტორული დავალიანებები, სესხები და სხვა ვალდებულებები).

მარკეტინგული კონსალტინგი

მარკეტინგული კონსალტინგი, რომელიც შეისწავლის ბაზრის კონიუნქტურას, საწარმოს შესაძლებლობებს და გამოიმუშავებს საწარმოსთვის შესაბამის სამოქმედო გეგმებს. ცნობილია, რომ დღეს 75%-ზე მეტ გაკორტებას მსოფლიოში მიაწერენ საკუთარი პროდუქტისა და მისი გახადების არსების, მომხმარებლების და კონკურენტების არასათანადო ცოდნას.

მარკეტინგული კონსალტინგის მიმართულებები:

- კონსულტირება მარკეტინგის ზოგად საკითხებში.
- კომპანია-კლიენტის საბაზრო შესაძლებლობების და მოსალოდნელი საშიშროებების ანალიზი (SWOT – ანალიზი).
- ბაზრის ანალიზი:
 - ბაზრის სეგმენტაცია პროდუქციის გავრცელების არსების მიხედვით;
 - ბაზრის სეგმენტაცია ფასების მიხედვით;
 - მიწოდების ბაზრის შეფასება;
 - კლიენტის ბაზრის წილის შეფასება;
 - კონკურენტების პოზიციონირების ანალიზი
 - პერსპექტიული სეგმენტების და/ან ნიშების დადგენა;
 - ფირმის ახალი მარკეტინგული პოლიტიკის ან არსებულის კორექციის რეკომენდაციების შემუშავება.
- მოთხოვნის ბაზრის (მომხმარებლების) ანალიზი:

- მომხმარებლების სეგმენტაცია სოციალურ-დემოგრაფიული ნიშნების მიხედვით (სქესი, ასაკი, შემოსავალი, განათლება და სხვ.);
 - მომხმარებელთა სეგმენტაცია გეოგრაფიული ნიშნებით;
 - მოთხოვნის ბაზრის მოცულობის განსაზღვრა;
 - კლიენტის ბაზრის წილის დადგენა;
 - პერსპექტიული სეგმენტების და/ ან ნიშნების დადგენა;
 - ფირმის ახალი მარკეტინგული პოლიტიკის ან არსებულის კორექციის რეკომენდაციების შემუშავება;
 - დახმარების გაწევა გასაღების ამადლების ღონისძიებების შემუშავება-დანერგვაში.
- კომპანიის ახალი მარკეტინგული გეგმის შემუშავება (ან არსებულის ოპტიმიზაცია).
 - ახალი სარეკლამო პოლიტიკის გეგმის შემუშავება (ან არსებულის ოპტიმიზაცია).
 - გასაღების მოცულობის ზრდის გეგმის ორგანიზაციული ღონისძიებების შემუშავება.

1.2.6. HR-კონსალტინგი (Human Resources)

HR -კონსალტინგი და რეკრუტმენტი – ეს მომსახურებაა კადრების შერჩევისა და შეფასების სფეროში. ვინაიდან მოთხოვნა მმართველ კადრებსა და მაღალკვალიფიცირებულ სპეციალისტებზე პერმანენტულად იზრდება, ეს სფერო მუდმივად ვითარდება. HR –კონსალტინგის ამოცანებია პერსონალის მართვის სისტემის შექმნა და მისი ეფექტიანობის ამადლება. რეკრუტმენტის მიმართულების ყველაზე პერსპექტიული მიმართულებაა დღეს აუტსორსინგი, კერძოდ მისი ის სტრუქტურა, რომლის დროს საწარმო გადასცემს თავისი წარმოების რომელიმე მთლიან ციკლს ან მის ნაწილს მოიჯარეს, იმ შემთხვევაში თუ მას აუთსორსერის მიერ წარმოებული პროდუქცია უფრო იაფი უჯდება, ვიდრე მისი საკუთარი ძალებით წარმოება.

HR-კონსალტინგი ორგანიზაციულ-ფსიქოლოგიური ღონისძიებების სისტემაა, რომლის მიზანია წარმოების კულტურის ამადლება, საწარმოო მაჩვენებლების გაუმჯობესება, დადებითი სოციალურ-ფსიქოლოგიური კლიმატის შექმნა, პერსონალის მოტივაციის ზრდა.

HR-კონსალტინგის მიმართულებებია:

- კომპანიის საკადრო პოლიტიკის შემუშავება:
 - ფირმის საკადრო პოლიტიკის დარგში არსებული სიტუაციის დიაგნოსტიკა;
 - კომპანიის სტრატეგიული მიზნებიდან გამომდინარე მართვის სტილის შერჩევა (კორექცია).
- კადრების შერჩევის პროცედურის ორგანიზაცია:
 - პერსონალის შერჩევა როგორც ახალ, ასევე არსებულ სტრუქტურებისთვის;
 - მმართველი გუნდის და საკადრო სამსახურის ფორმირება;
 - კადრების შეფასების კრიტერიუმების და მეთოდების შერჩევა;
 - საკადრო სამსახურის დებულების შემუშავება, მიზნების, ამოცანების, უფლებამოსილების, მუშაობის მეთოდებისა და საშტატო განრიგის განსაზღვრა;
 - რეკრუტინგული სააგენტოებისათვის მოთხოვნების სისტემის, კადრების შერჩევის კრიტერიუმების შემუშავება.
- ეფექტიანი მმართველი გუნდის ფორმირებისთვის საჭიროა მთელი რიგი ღონისძიებების გატარება, რისთვისაც ტარდება კოლექტივისა და თანამშრომლების დიაგნოსტიკა შემდეგი მიმართულებებით:
 - სამუშაო ჯგუფებში პიროვნებათშორისი ურთიერთობებისა და თავსებადობის დიაგნოსტიკა;
 - კონფლიქტური ურთიერთობების წერტილების გამოვლენა და მათი აცილება;
 - როლების რაციონალური განაწილება გუნდში;
 - ფირმისა და მისი ქვედანაყოფების სოციალურ-ფსიქოლოგიური კლიმატის შეფასება.
- კორპორაციული კულტურის შესწავლა და ფორმირება:
 - ფირმის კორპორაციული კულტურის შეფასება და მისი მიზნების და ამოცანების შესაბამისობის დაგენა;

- ფორმაში არსებული ფასეულობების, ტრადიციების, ურთიერთობების სტილის და ქცევის მანერის დიაგნოსტიკა;
- კორპორაციული კულტურის კორექციის რეკომენდაციების შემუშავება.

1.2.7. ინფორმაციულ-ტექნოლოგიური კონსალტინგი (IT - კონსალტინგი)

ინფორმაციულ-ტექნოლოგიური კონსალტინგი ფაქტობრივად კონსალტინგის ახალი და ძალიან პერსპექტიული ნაირსახეობაა. მის პერსპექტიულობას განაპირობებს ინფორმაციულ ტექნიკაზე და ინფორმაციულ ტექნოლოგიებზე სწრაფადმზარდი მოთხოვნა.

IT - კონსალტინგი ხელს უწყობს კომპანიის ინფორმაციული სისტემის ადეკვატურობის უზრუნველყოფას თანამედროვე ბიზნესისადმი წაყენებული მოთხოვნების შესაბამისად. იგი აწვდის საჭირო ინფორმაციას, რომელიც ეხმარება ფირმას მის მიერ დასახულ ამოცანების გადაწყვეტაში და დროულ რეაგირებაში საწარმოს გარემოს ნებისმიერ ცვლილებებზე.

IT - კონსალტინგის მიმართულებები:

- ინფორმაციული სისტემების აუდიტი, რომელიც იმის დადგენის საშუალებას იძლევა, თუ რამდენად შეესაბამება არსებული ფუნქციონალური სისტემები კომპანიის ბიზნეს-ამოცანებს.
- IT- სტრატეგიის შემუშავება. IT- სტრატეგია – ეს არის ინფორმაციული სისტემების განვითარება საწარმოს განვითარების სტრატეგიის, ბიზნესის მიმდინარე და სამომავლო მოთხოვნების შესაბამისად. IT - სტრატეგია ბიზნეს-პროცესების ინფორმაციული ადეკვატური უზრუნველყოფის საშუალებას იძლევა.
- ინფორმაციული ტექნოლოგიებისადმი მოთხოვნების ფორმირება. აქ გაითვალისწინება მრავალი ფაქტორი: ბიზნეს-პროცესების სირთულე, ინფორმაციული სისტემების ტექნოლოგიური პარამეტრები, და კომპანიის ერთიანი ინფორმაციული სივრცის შექმნაზე ორიენტაცია.

ინფორმაციული ტექნოლოგიების კონსულტანტები, რომლებიც კლიენტის საწარმოში ატარებენ არსებული სისტემის, ინფორმაციული მოთხოვნების ექსპერტულ ანალიზს, ოპერატიულ დახმარებას უწევენ კომპანიებს და, გარდა ამისა, საჭიროების შემთხვევაში, ამუშავებენ ინფორმაციული ტექნოლოგიების უფრო სრულყოფის სისტემებს.

1.2.8. რისკ – კონსალტინგი

რისკ-კონსალტინგი ბიზნესში რისკის მართვის კონსულტაციებია, რომელსაც შეუძლია სტრატეგიული მიზნებისა და კონკურენტული უპირატესობის მქონე მენეჯმენტის ეფექტიანი სისტემის შექმნა.

ეკონომიკური რისკები ქვეყნის ეკონომიკაში არახელსაყრელი ცვლილებებით გამოწვეული რისკებია. ეკონომიკური რისკის ყველაზე გავრცელებული მიზეზებია ცვლილებები ბაზრის კონიუნქტურაში, დაუბალანსირებადი ლიკვიდურობა (დროულად საგადასახდლო ვალდებულებების შესრულების უუნარობა, შეუძლებლობა), ინფლაცია, კრიზისი და სხვ.

რისკები იყოფა გარე და შიდა რისკებად. გარე რისკებს მიეკუთვნება რისკები, რომლებიც უშუალოდ საწარმოს საქმიანობასთან არ არის დაკავშირებული. ამ სახის რისკის გამომწვევი ფაქტორებია პოლიტიკური, ეკონომიკური, დემოგრაფიული, სოციალური, გეოგრაფიული და სხვ. შიდა რისკებია საწარმოს საქმიანობასთან დაკავშირებული რისკები. მათ დონეზე გავლენას ახდენს საწარმოს ხელმძღვანელობის საქმიანი აქტივობა, ოპტიმალური მარკეტინგული სტრატეგიის, პოლიტიკისა და ტაქტიკის შერჩევა და სხვ. ამასთან ერთად ისეთი საწარმოო ფაქტორები, როგორცაა: საწარმოო პოტენციალი, ტექნიკური აღჭურვილობა, სპეციალიზაცია დონე, შრომის ნაყოფიერების დონე და სხვ.

შედგების ხასიათით განასხვავებენ წმინდა და სპეკულაციურ რისკებს. წმინდა რისკებს პრაქტიკულად ყოველთვის მოაქვთ ზარალი სამეწარმეო საქმიანობისათვის. წმინდა რისკების მიზეზებია სტიქიური უბედურებები, ომი, უბედური შემთხვევები, დანაშაულებრივი ქმედებები, ორგანიზაციის არაქმედითუნარიანობა.

სპეკულაციურ რისკებს (დინამიკურს ან კომერციულს) ახასიათებს ის, რომ მათ შეუძლიათ მოუტანონ მეწარმეს როგორც სარგებელი, ასევე დამატებითი მოგება მოსალოდნელ შედეგთან შედარებით. სპეკულაციური რისკების მიზეზებია ცვლილებები ბაზრის კონიუნქტურაში, ვალუტის კურსის, საგადახადო კოდექსში ცვლილებები და ა.შ.

განასხვავებენ: საწარმოო, კომერციულს, ფინანსურ და დაზღვევის რისკს.

საწარმოო რისკი დაკავშირებულია წარმოების მიერ გეგმებისა და ვალდებულებების შეუსრულებლობასთან, რომელიც გამოწვეულია პროდუქციის, საქონლის, მომსახურების წარმოების შეფერხებებით გარემოს ნეგატიური გავლენის გამო. რისკს ასევე იწვევს ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების, ძირითადი და საბრუნავი ფონდების, ნედლეულის არაეფექტიანი გამოყენება, მატერიალური დანახარჯების ზრდა, მაღალი გადასახადები და სხვ.

კომერციული რისკი ჩნდება მეწარმის მიერ წარმოებული ან შესყიდული საქონლის/ მომსახურების რეალიზაციის დროს. კომერციული რისკის მიზეზებია გაყიდვების მოცულობის შემცირება, კონიუნქტურაში ცვლილებები, შესასყიდი ფასების, მიმოქცევის დანახარჯების ზრდა და სხვ.

ფინანსური რისკი დაკავშირებულია სავალუტო კურსების ცვლით გამოწვეული საინვესტიციო-ფინანსურ პორტფელის გაუფასურებასთან, გადაუხდელობა, ომი, არეულობა, კატასტროფები და ა.შ.

სადაზღვევო რისკი გამოწვეულია დაზღვევის პირობებით გათვალისწინებულ მოვლენასთან, რომლის მიხედვით ფირმამ (წარმოებამ) აუცილებლად უნდა გადაიხადოს სადაზღვევო ანაზღაურება.

იურიდიული კონსალტინგი

6. იურიდიული კონსალტინგი არის კონსალტინგის ძირითადი და მეტად განვითარებული სფერო. იურისტები მომსახურებას უწევენ, როგორც რჩევების, ასევე თავიანთი კლიენტების საქმის უშუალოდ წარმართვის სახით. ამასთან ერთად იურისტები იძლევიან ექსპერტულ დასკვნებს გარკვეულ ქმედებებზე, გარიგებებზე და ამ ღონისძიებების მიზანშეწონილობაზე. იურიდიული კონსალტინგი – ეს ფაქტობრივად იურიდიული მომსახურებაა სხვადასხვა სტრატეგიული პრობლემების გადაწყვეტის დროს და ყოველმხრივი კონსულტაციების გაწევაა კონკრეტულ სიტუაციებში კანონმდებლობის გამოყენების საკითხებზე.

იურიდიული კონსალტინგის მიმართულებები:

- კონსულტაციები მოქმედ კანონმდებლობაზე;
- ხელშეკრულებებისა და თანხმლები დოკუმენტების ანალიზი და შემუშავება;
- კონსულტაციები სამოქალაქო და შრომის სამართალში;
- დამფუძნებელი დოკუმენტების ანალიზი და შედგენა;
- კონსულტირება ფასიანი ქაღალდების ემისიის საკითხებში;
- კონსულტირება გაკოტრებისა და ლიკვიდაციის საკითხებში;
- უთანხმოების აქტების შედგენა და ფისკალურ ორგანოებთან საგადახადო დავების გარჩევა; კონფლიქტების მოგვარება და სხვ.

სასწავლო კონსულტირება

სასწავლო კონსულტირება კონსალტინგის ყველაზე ძველი სახეობაა, ვინაიდან იგი მუდამ უკავშირდებოდა კვალიფიკაციის ამაღლებას. დღეს სასწავლო კონსულტირება მოიცავს არა რეკომენდაციებს მენეჯერებისათვის, არამედ გადასცემს მათ წამყვანი კომპანიების საკუთარ ცოდნას მმართველობით გადაწყვეტილებებზე და აწვდის მათ ინფორმაციას შესაბამის პრობლემებზე. აქ ფართოდ იყენებენ საქმიან თამაშებს, როლებრიც იმიტაციებს და კეის- მეთოდებს, რომლებიც ფაქტობრივად პრაქტიკული

გამოცდილების მიღების საშუალებას იძლევა, ვინაიდან სწავლება აგებულია რეალური ობიექტის (კომპანიის, ორგანიზაციის) ანალოგ-მოდელზე. ასეთი მიდგომა ყველაზე ეფექტიანია სხვადასხვა პრობლემების შესწავლის დროს, როდესაც მენეჯერს უხდება გადაწყვეტილების მიღება ექსტრემალურ სიტუაციებში (კონკურენტი-მოთამაშეები, გადაწყვეტილების მიღებისათვის დადგენილი დროის რეგლამენტი, მიღებული ამოსავალი ინფორმაციის ათვისების სისწრაფე და სხვ.).

კომპანიებს სულ უფრო სჭირდება პერსონალის პროფესიული შერჩევა და მათი პროფესიული და პიროვნული თვისებების განვითარება და სტიმულირება. საწარმოები განიცდიან დეფიციტს ადამიანებში, რომელთაც შესწევთ უნარი გაატარონ გარდაქმნები ბიზნესში.

ორგანიზაციაში პერსონალის შეფასების პროგრამების ჩატარების მიზნით

იყენებენ სიმულაციის სხვა მეთოდებსაც: პრეზენტაცია, შეფასებითი და მიზანდასახული ინტერვიუ, ასევე ფსიქომეტრიული ტესტები.

კონსალტინგის სხვა სფეროები

კონსალტინგის მოტანილი მოდელები მთლიანად არ ასახავს ამ დარგის სტრუქტურას. არსებობს კონსალტინგის სხვა სფეროებიც:

საფონდო კონსალტინგი მოიცავს ფინანსური რესურსების მართვას, ქონების შეფასებას, ფასიანი ქაღალდების შექმნას და განთავსებას, ბროკერულ მომსახურებას და სხვ.

საფონდო კონსალტინგის ახალი მიმართულებაა არამატერიალური აქტივები, რომელთაც მიეკუთვნება პატენტები, საავტორო უფლებები, ინტელექტუალური საკუთრება, უფლებები საკუთრებაზე და მიწისა და წიაღისეულის სარგებლობაზე, სავაჭრო მარკები, კომპიუტერული პროგრამული უზრუნველყოფა და სხვ.

კონსალტინგი ხარისხის მართვის დარგში ეხება პროდუქციის ხარისხს, რომელიც კონკურენტუნარიანს ხდის მას და მსოფლიო ბაზარზე გასვლის პირობას უზრუნველყოფს. საწარმოები მიმართავენ კონსულტანტებს შემდეგი საკითხების გადასაწყვეტად: ხარისხის სისტემის შექმნა, ხარისხის სისტემის სერტიფიკაცია, ხარისხის სისტემის აუდიტის ჩატარება და ა.შ. ხარისხის სისტემის შემუშავება საწარმოებში მიმდინარეობს თანამედროვე სტანდარტების ისო სერია 9000 მიხედვით, რომელიც ითვალისწინებს მომხმარებლის კონკრეტულ მოთხოვნებს.

ინჟინირინგი წარმოადგენს საწარმოო პროცესების, მშენებლობისა და სხვადასხვა ობიექტების ექსპლუატაციის ინჟინრული მომზადების და უზრუნველყოფის მომსახურებას.

ორგანიზაციის უსაფრთხოება კონსალტინგის ყველაზე ახალი სფეროა, რომელიც გულისხმობს სამეურნეო ურთიერთობების, კომპანიის ეკონომიკური პოტენციალის განვითარების, მისი თანამშრომლების კეთილდღეობის დონის ამაღლების პრინციპების სხვადასხვა საშიშროებებისგან დაცვის უზრუნველყოფას. ორგანიზაციის უსაფრთხოების სფეროში ყველაზე აქტუალურია ინფორმაციის დაცვა. ბრიტანეთის სტანდარტების ინსტიტუტის (BSI) მიერ შემუშავდა ინფორმაციული უსაფრთხოების სტანდარტი BS 7799.

კონსალტინგის რეკლამისა და PR-ის საქმეში. ამ სახის მომსახურების მიზანია საზოგადოების თვალში შექმნას დადებითი და ამასთან ერთად განსაკუთრებული იმიჯი, რომელიც განასხვავებს მას კონკურენტებისაგან. საქმე ეხება როგორც საქონლის, ასევე ფირმის იმიჯს. ყოველივე ეს ემსახურება მთელი რიგი პრობლემების გადაწყვეტას: უზრუნველყოფს ორგანიზაციის (ფირმის) ხელმძღვანელობის ინფორმირებას საზოგადოებრივი აზრის შესახებ და დახმარებას უწევს მას საპასუხო ქმედებების შემუშავებაში; ამზადებს ხელმძღვანელს იმისათვის, რომ მან განახორციელოს ცვლილებები თავის საწარმოში ტენდენციების წინასწარ განსაზღვრის საფუძველზე.