ЗМІСТ

ВСТУП 3

1. Компаній, основним видом діяльності яких є управлінський консалтинг: за видами послуг. Побудувати карту консалтингу України (концентрацію). 8 напрямків послуг 5

2. Схема (алгоритм) надання консалтингової послуги з визначенням методичного інструментарію, який доречно використовувати на кожному з етапів (експрес-діагностика і т.д.) 12

3. Оцінювання вимог, які повинні пред'являтися до консультанта (з обґрунтуванням), які мають бути притаманні професійному консультанту. 13

Розробка проект кодексу честі консультанта 13

4. Складання реєстру типових інструментів (методологічних), які пропонуються або використовуються в управлінському консультуванні 15

5. Проект угоди між організаціями (надавачем та отримувачем консалтингових послуг). Визначення особливостей та специфічності угоди, яка має універсальний або спеціалізований характер. 16

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 26

ВСТУП

Особливості функціонування даного ринку в цілому визначаються специфікою самого продукту — консалтингової послуги.

Консалтингова послуга — інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування.

Специфіка консалтингової послуги полягає в її удаваній невідчутності, непомітності та, як правило, у відсутності завершеної матеріальної форми. Тому ідентичні консалтингові продукти, виконані двома консалтинговими фірмами, можуть відрізнятися не тільки за формою, але й мати різну методологій розробки та зміст. Клієнт може оцінити якість наданої йому послуги або відразу після завершення процесу консультування, або через деякий проміжок часу.

Окрім того, якість послуги та результативність консультування в цілому безпосередньо залежать від особистої участі та професіоналізму конкретного консультанта. У зв'язку з цим особливого значення набувають взаєморозуміння консультанта і клієнта та їх плідне співробітництво. У разі успіху клієнт схильний його ототожнювати на стільки із змістом та якістю проведених робіт, скільки із особистістю консультанта. Така персоналізація допомоги обумовлює певну специфіку попиту на ринку консалтингу: купують не лише певні послуги, а й окремих консультантів.

Кон'юнктура ринку консультаційних послуг визначається співвідношенням попиту і пропозиції, рівнем ціноутворення і стратегією поведінки продавців та покупців на цьому ринку.

Потреба у допомозі консультантів обумовлена не тільки їх новими знаннями, аналітичними уміннями, заходами та методологічними підходами, які може привнести консультант в клієнтську організацію, а й тим, що сторонні консультанти покликані допомагати менеджерам орієнтуватися в складних умовах прискорення технологічних змін, швидкого зростання ділової активності, що надзвичайно впливає на майбутнє організації. Основними причинами залучення консультантів в організацію є наступні:

• поточна завантаженість менеджерів фірм, що перешкоджає їм самостійно вирішувати глобальні проблеми розвитку та оцінювати кризові проблеми компанії на сучасному рівні знань;

• прагнення одержати оцінку того, що робиться в організації, незалежними об'єктивними експертами;

• необхідність постійного підвищення ефективності виробництва та бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та ускладнення управлінських проблем;

• відсутність чіткої та ефективної системи інформаційного забезпечення в галузі правового та економічного регулювання;

• інтеграція в світове економічне товариство, інтернаціоналізація вимог та стандартів;

• необхідність ініціювання змін в організації;

• подолання стереотипів у вирішенні існуючих проблем;

• навчання персоналу новим управлінським технологіям; подолання кризи, якщо вона настає в організації, ідентифікація проблем та надання виконавчої допомоги для їх вирішення.

# 1. Компаній, основним видом діяльності яких є управлінський консалтинг: за видами послуг. Побудувати карту консалтингу України (концентрацію). 8 напрямків послуг

Потенційними споживачами консалтингових послуг виступають будь-які організації, що стикаються з управлінськими проблемами. До них в першу чергу можна віднести приватні компанії, банки, державні установи, професійні асоціації, інвестиційні фонди та ін. Проте проблема трансформації потреб в управлінському консультуванні у тривалий попит на нього є актуальною як для ринку в цілому, так і для кожної конкретної консультаційної фірми.

Продуцентами консалтингового продукту, що визначають пропозицію на консалтинговому ринку, є консалтингові фірми.

Консалтингова фірма — підприємство, що займається професійним консалтингом, а саме надає консультаційні послуги клієнтам (виробникам, продавцям та споживачам) за допомогою спеціально навчених осіб відповідної кваліфікації, здатних визначити, проаналізувати та розробити модель вирішення будь-якої управлінської проблеми.

Продуктом виробничої діяльності консалтингової фірми (якщо до виробництва можна віднести процес створення будь-якого кінцевого продукту, навіть послуги) є консультаційна послуга, яка є товаром і має конкретне матеріальне втілення. Як правило, послуги крупної консультаційної фірми охоплюють досить широкий діапазон галузей та функцій підприємства: загальне керівництво, управління фінансами, управління виробництвом, маркетинг, управління працею та кадровим потенціалом, корпоративну стратегію та таке інше.

На управлінському ринку консалтингової послуги пропонують:

- консалтингові транснаціональні корпорації (велика п'ятірка: Deloitte & Touch Tohmatsu int., Arthur Andersen & CoSC, PriceWaterhouseCoopers, Ernst & Young, McKinsey & Co), що мають розгалужену мережу регіональних представництв, об'єднаних єдиною корпоративною стратегією та культурою;

- великі багатофункціональні фірми, в яких працює близько сотні професійних консультантів, котрі спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують увесь спектр управлінських послуг і вирішення найскладніших проблем. Як правило, такі фірми займаються також і дослідницькою діяльністю, що дозволяє їм постійно удосконалювати пропонований продукт;

- вузькоспеціалізовані фірми, які зазвичай надають консалтингові послуги дрібним і середнім фірмам та пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування, що дозволяє їм досягти високої якості обслуговування. Як завжди, вони намагаються працювати в певному територіальному просторі;

- університети, учбові центри, які, проводячи серйозну підготовку спеціалістів, можуть здійснювати тренінги, ініціюючи тих, хто навчається, дотримання консалтингових знань та у подальшому надання послуг з різних питань бізнесу;

- незалежні окремі консультанти — висококваліфіковані спеціалісти, що мають досвід роботи, і, як правило, виступають або в ролі експертів з будь-яких проблем, або постійними консультантами невеликих фірм.

Умови розвитку економіки, що змінилися, процеси роздержавлення і приватизації власності надали консалтингу новий імпульс - консалтинг в Україні стає особливою індустрією, бізнесом.

Сьогодні в Україні працює понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, з яких 42% займаються виключно наданням послуг з питань управлінського консультування, відкриті представництва провідних консалтингових фірм, що є лідерами консультаційного бізнесу, в тому числі «великої п'ятірки». Серед українських організацій, котрі вважаються консалтинговими, 42% займаються тільки консультуванням, 30% — присвячують консультуванню лише 80% загального обсягу продажу. Окрім того, третина учбових організацій має власні консультаційні підрозділи.

На відміну від поширеного в розвинутих країнах планомірного співробітництва з консультантами, що здійснюють обслуговування компаній з питань управління, управлінське консультування в Україні використовується епізодично. Це пов'язано з тим, що переважна більшість підприємств, фірм і компаній звертаються за консультаційною допомогою в критичних ситуаціях, коли власними зусиллями не можна вирішити існуючі проблеми.

Відсутність статистичної інформації і охорона комерційних інтересів не дозволяють в грошових одиницях оцінити консалтинговий бізнес з точки зору його прибутковості та фінансової привабливості.

Проте серйозний рівень конкуренції на даному ринку дозволяє зробити висновок про значний рівень рентабельності послуг, що надаються клієнтам.

Сьогодні можна чітко виділити основних постачальників консалтингового продукту в Україні:

- філіали великих іноземних багатофункціональних фірм, що мають консультаційні проекти з українськими державними структурами з питань оподаткування, бюджетного регулювання, удосконалення нормативно-правової бази, а також обслуговуючі спільні та іноземні компанії в Україні банківські структури;

- представництва іноземних консультаційних фірм, які здійснюють стратегію завоювання нових ринків та досліджують привабливість українського ринку;

- іноземні консультаційні фірми, що працюють за програмами донорських організацій та надають технічну допомогу з питань управлінського консультування в пріоритетних галузях народного господарства (енергетика, транспорт, зв'язок, сільське господарство тощо);

- вітчизняні консультаційні фірми, які спеціалізуються на наданні послуг з питань приватизації підприємств, включаючи оцінку майна, підготовку документального супроводження процесу приватизації тощо (наприклад, АО «Супремум»; ТОВ «ОЛ.ГА»);

- спеціалізовані консалтингові фірми, котрі надають консультаційні послуги по окремих напрямках управлінського консультування (бізнес-планування, фінансова оцінка, маркетинг, податкове планування, митне регулювання та інше) (наприклад, ТОВ “ФОРТЕКС”).

Загалом, в світі, як і в Україні, ринок консалтингових послуг чітко сегментований, і конкуренція між продавцями консалтингових продуктів, в основному, ведеться усередині свого сегмента. Сучасний розвиток консалтингового бізнесу показав, що невеликі консультаційні фірми не суперничають із провідними компаніями, які здійснюють фінансовий менеджмент, маркетинг, управління персоналом, зовнішньоекономічну діяльність тощо, даючи їм тим самим можливість мати переваги у боротьбі за клієнта.

Безумовно, репутація транснаціональних корпорацій безперечна і рівень їх консультаційного обслуговування є надзвичайно високим, втім клієнт дуже часто надає переваги більш близьким взаєминам з невеликою консультаційною фірмою.

До переваг вітчизняних консультантів безперечно відносяться знання ними глибинних причин (пов'язаних з менталітетом, національними особливостями) існуючих управлінських проблем та з огляду на це оптимального їх вирішення, а також можливість адаптації сучасних методів управління до особливостей вітчизняних підприємств.

Зараз у діяльності консультаційних фірм України намічаються якісні зміни, пов'язані зі зміною спеціалізації послуг, що надаються. Основними видами послуг консультаційного обслуговування стають постприватизаційна підтримка підприємств маркетингові дослідження, організація маркетингу на підприємствах, розробка ділових стратегій розвитку, пошук партнерів та інвесторів, формування public relations, проведення рекламної кампанії.

Однак, незважаючи на те, що значна кількість компаній відчуває необхідність консультаційної допомоги з питань управління, попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким. Основними причинами цього є такі:

• складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності;

• відсутність культури роботи з незалежними експертами;

• побоювання щодо порушення конфіденційності;

• низька платоспроможність клієнтів;

• неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг;

• відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консультування;

• складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості.

Аналіз регіонів надання консалтингових послуг (рис.1.1.) показує, що основна частина припадає на центральний регіон (35%). На думку більшості експертів, аналогічну картину представляє собою розподіл консалтингового ринку між регіонами. Розподіл між регіонами залежить від розподілу підприємств-клієнтів та тенденцій їхнього розвитку.



**Рис. 1.1. Консалтинговий ринок по регіонах**

Також, за результатами аналізу наявних джерел інформації в даній сфері можна відмітити, що на ринку консалтингових послуг України існує весь спектр консалтингових послуг.

У багатьох компаній є чітка спеціалізація. Серед досліджених компаній 68% компаній надають тренінгові послуги і 60% компаній – стратегічного управління і менеджмент консалтинг. Однак, жодна з цих компаній не спеціалізується тільки на одній з цих послуг. У портфелі послуг, що ними надаються, існують і інші консалтингові послуги.

У таких послугах як консалтинг в області фінансів (52%), консалтинг в області маркетингу (44%) та HR-консалтинг (44%) є більш чітка спеціалізація компаній.

Послуга по реінжинірингу бізнес-процесів (40%) є дуже популярною в Україні. На даний час не існує консалтингових компаній, які б спеціалізувалися тільки на наданні даної послуги. Частіше за все реінжиніринг бізнес-процесів супроводжується такими послугами, як IT-консалтинг (36%) і консалтинг в області якості (18%).

Загалом, за кількісним складом спектр консалтингових послуг можна відобразити наступним чином (рис.1.2.):



**Рис.1.2. Спектр консалтингових послуг**

Отже, з рисунку 2.1 можемо зробити висновок, що серед всього спектру консалтингових послуг найбільш поширеним в Україні є тренінги, управлінський консалтинг та консалтинг в області стратегічного управління. Найменша кількість фірм надає послуги з інжирінгу та консалтингу в системі якості, що насамперед викликано специфікою розвитку економіки нашої країни, методів ведення бізнесу, та, на мою думку, певною необізнаністю потенційних споживачів консалтингових послуг.

# 2. Схема (алгоритм) надання консалтингової послуги з визначенням методичного інструментарію, який доречно використовувати на кожному з етапів (експрес-діагностика і т.д.)

Місце і роль консалтингових організацій в забезпечені розвитку підприємства визначається насамперед природою самого консалтингу.

Для вияснення цієї природи, в першу чергу, необхідно розуміти принципову різницю між консультуванням і консалтингом. Необхідно бачити, що консультування як навчання і допомога порадами, а консалтинг виступає, як допомога у вирішені проблеми замовника. Тобто, консалтинг виступає як комплексна послуга по проведенню діагностики і лікуванню процесу. На практиці це передбачає наступні етапи:

* збір загальної інформації про бізнес (інструментарій: опитування, аналіз звітів, планів та прогнозів; порівняння) ;
* виявлення симптомів ускладнень (інструментарій: експрес-діагностика, порівняння та аналіз поточних та базових даних);
* вияснення проблем, тобто основних слабостей, які викликають симптоми і підривають ефективність бізнесу (інструментарій: узагальнення даних аналізу та синтезу);
* пошук альтернативних рішень, які ведуть до подолання проблем і супутніх до них симптомів (інструментарій: узагальнення, резулювання, моделювання проблематики);
* розробка і застосування рекомендацій для покращення ситуації.

# 3. Оцінювання вимог, які повинні пред'являтися до консультанта (з обґрунтуванням), які мають бути притаманні професійному консультанту.

# Розробка проект кодексу честі консультанта

Оцінювання вимог, які повинні пред'являтися до консультанта, насамперед повинні бути такі:

1. **Високі здібності до діагнозу, аналізу, синтезу.**

Даний критерій є вкрай необхідним, адже, робота консультанта насамперед, складається з проведення оцінки, порівняння, формування певних висновків, що потребує глибокого аналізу проблематики, діагностування об'єкта консультування.

1. **Дуже розвинута уява.**

Це дає можливість консультанту спрогнозувати та змоделювати подальшу ситуація, прийняти відповідні рішення в даній площині. Мати змогу оцінити наслідки від запропонованих в ході консультацій висновків.

1. **Чесність і цілісність.**

Це дозволяє консультанту бути неупередженим в консультуванні клієнтів, бути однозначним в своїх рішеннях, не використовувати свої здібності для шахрайських проявів, тощо.

1. **Висока комунікаційна майстерність (усна та письмова)** – дозволяє консультанту бути високопродуктивним, грамотним (з професійної точки зору), забезпечувати виконання покладених на нього завдань якісно, професійно та у найбільш можливі стислі терміни. Дана вимога до консультанта необхідна також для забезпечення спілкування між замовником консультаційних послуг та консультантом, здібність останнього донести в зрозумілій формі результати своєї роботи.
2. **Здібність встановлювати продуктивні взаємовідносини з іншими**.

Це дозволяє консультанту в своїй роботі використовувати поради, рекомендації інших фахівців. Для цього необхідно мати здібності щодо роз положення до себе людей.

1. **Здібність бачити картину в цілому** – дозволяє на будь-якій стадій консультаційного процесу мати уяву про можливі шляхи вирішення поставленого завдання. Здатність виокремити з цілого складові частини.
2. **Ентузіазм і наполегливість** – вимога, що необхідна для прояву особистих професійних навиків консультанта, його здібності до само мотивування, можливість приймати певні самостійні рішення; здібність ставити перед собою певні цілі та досягати їх.

Кодекс честі консультанта, насамперед, повинен відображати його професіоналізм та певний суб'єктивізм по відношенню до виконуваних ним обов'язків. Не дотримання положень, що регламентуються даним документом, не тягне за собою відповідних наслідків, передбачених чинним законодавством, тобто, консультант не несе передбаченої нормами трудового чи адміністративного законодавства відповідальності.

Про те, керівництво, оцінюючи професійні здібності та навики консультанта, може враховувати і дотримання ним кодексу честі.

На мою думку, кодекс честі консультанта повинен містити, насамперед, наступні положення.

1. Неупереджене та виключно професійне ставлення до кожного клієнта фірми.

2. Чесність та цілісність по відношенню до колег та замовника.

3. Конфіденційність.

Дотримання інформаційної безпеки гарантує клієнту, що інформація щодо проблем даної організації не вийде за її межі.

4. Постійне підвищення своїх професійних навиків.

5. Власні переконання та суб'єктивні твердження ґрунтувати виключно на загальновизнаних методах та формах дослідження з відповідним обґрунтуванням, що максимально виключає можливість хибного рішення.

6. Відповідальний і високо мотивований підхід до кожного ввіреного йому сегменту роботи.

# 4. Складання реєстру типових інструментів (методологічних), які пропонуються або використовуються в управлінському консультуванні

Надано у формі таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п.п.** | **інструмент** | **Зміст (опис)** | **обмеження** | **Переваги** | **Недоліки** |
| 1 | Збір інформації | Формується масив певної інформації про бізнес клієнта, його середовище | Недостатність даних, обмежений доступ до економічної інформації | Початкова стадія вже має відповідний масив інформації для забезпечення подальшого діагностування та аналізу | Не має |
| 2 | Експрес-діагностика | Визначення і класифікація симптомів проблеми | Складності застосування при великому масиві проблемних питання, необхідність сегменітації | Швидке дослідження симптомів і проблем | Часто дійсна проблема може бути прихована серед багатьох симптомів |
| 3 | Аналіз | Дослідження кількісних та якісних показників діагностованої проблеми | Недоцільність та низька ефективність використання при помилковому діагностуванні | Точність даних для неупередженого резулювання для підвищення ефективності підприємства | Залежність від точності діагностики |
| 4 | Пошук альтернативних рішень | Формування альтернатив на основі порівняння вигод і витрат від їх застосування на певному етапі вирішення діагностовано та проаналізованої проблеми | Не можливість без відповідного аналізу швидко визначити оптимальне рішення, клопітка та відповідальна робота | Дослідження всіх можливих шляхів лікування | Ризик прийняття хибного рішення |
| 5 | Надання допомоги в реалізації рекомендацій | Використовується багатоінтераційна технологія, тобто всі пропозиції проходять апробацію, після чого в них вносяться поправки і вони стають більш конкретними | Після розробки рекомендацій, або одночасно |  | Потребує повторної перевірки практикою |

# 5. Проект угоди між організаціями (надавачем та отримувачем консалтингових послуг). Визначення особливостей та специфічності угоди, яка має універсальний або спеціалізований характер.

Останнім часом, зокрема, у зв'язку з приватизацією поширюється консалтингова діяльність спеціальних фірм, компаній з проведення оціночних робіт, надання консультацій, рекомендацій, порад із широкого кола питань економіки, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності тощо.

В основі надання вище відмічених послуг лежать договори консалтингу. Серед них слід назвати найбільш поширені, такі, як:

1) договір про оцінку вартості пакетів акцій приватизованих підприємств;

2) договір про оцінку внесків до статутного фонду господарських товариств;

3) договір про оцінку інвестиційних проектів;

4) договір про оцінку некомерційних ризиків;

5) договір про оцінку нематеріальних активів (патенти, авторські права, об'єкти інтелектуальної власності тощо);

6) договір про оцінку нерухомості;

7) договір про передприватизаційну, післяприватизаційну та інвестиційну підтримку та інші.

Зазначені договірні відносини не врегульовані законодавством, однак і не суперечать йому. Характерною особливістю надання консалтингових послуг на підставі договорів є те, що вони не ліцензуються, що дає можливість вибору консультанта. Особливістю вказаного виду договорів є предметний та суб'єктний склад.

Предметом договору є надання специфічних послуг суб'єктам підприємницької діяльності. Однією із сторін у цьому договорі завжди виступає консалтингова фірма. Отже, договір консалтингу є двостороннім, консенсуальним, сплатним. Серед істотних умов договору консалтингу слід назвати:

1) механізм оцінки надання тих чи інших послуг;

2) строк проведення цієї роботи;

3) вид консультації;

4) зміст рекомендації;

5) вид оціночної роботи;

6) права та обов'язки сторін;

7) порядок розгляду спорів тощо. Отже договір консалтингу належить до цивільно-правових договорів про надання послуг.

Договір може містити такі типи консалтингових продуктів, при чому, як окремі з них, так і в певній сукупності:

1) розробка стратегії

2) аналіз ринку

3) персонал

4) фінансовий менеджмент (аудит фінансового стану)

5) експертиза, розробка та супроводження проектів

6) маркетинг

7) управління виробництвом

8) інформаційні технології та системи.

Нижче наведено проект консалтингової угоди між консалтинговою фірмою «Фортекс» м. Київ та замовником таких послуг ТОВ «Барвінок».

**Проект**

Угода

про надання консалтингових послуг та представництва

м. Київ „25” травня 2007 р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Барвінок», в особі Генерального директора Тарасюка О.О., що діє на підставі Статуту Товариства (надалі “Замовник”) з одного боку,

та

Товариство з обмеженою відповідальністю „Фортекс”, в особі директора Тохана Л.П., що діє на підставі Статуту товариства (надалі “Виконавець”), з другого боку,

приймаючи до уваги, що:

Замовник разом з іншими зацікавленими особами веде активну господарську діяльність і потребує регулярних консалтингових та представницьких послуг з організації та регулювання цієї діяльності в Україні та за її межами, реалізації угод із запобігання подвійного оподаткування, виконання рішень іноземних судів на території України, так само як і судових рішень за межами України, легалізації діяльності нерезидентів на території України; з метою забезпечення нормальної діяльності Замовника у вищезазначеній області, учасники даної Угоди про надання консалтингових послуг та представництва (надалі іменується „Угода”), домовилися про наступне:

# Стаття 1. ВИЗНАЧЕННЯ І ТЛУМАЧЕННЯ

* 1. У даній Угоді, якщо контекст не припускає іншого:
* слова, що означають який-небудь рід, припускають будь-який рід;
* посилання на будь-який закон або нормативний акт означають посилання на цей закон або нормативний акт у зміненій чи доповненій формі, а також (або) на знов прийняті закони або нормативні акти, що замінюють попередній закон або нормативнимй акт;
* посилання не мають номер статей і/або пунктів і/або додатки є посиланнями на відповідні статті і /або додатки до неї.
  1. Назви статей і додатки використовуються тільки для зручності і не стосуються тлумачення їх змісту.

В даній Угоді нижчезазначені слова і вирази будуть мати наступні значення:

“Чинне законодавство” – чинне законодавство України.

“Додаток” – додаткові угоди, що підписуються Сторонами, які є невід’ємною частиною Угоди, в яких конкретизують обсяг робіт прийнятих Виконавцем до виконання за заявкою Замовника, а також розмір належної за це Винагороди.

“Результат роботи” – складений Виконавцем у письмовій формі необхідний документ, в тому числі висновок і/або рекомендація і/або звіт про виконану роботу відповідно до Додатків.

“Винагорода” – кошти в гривнях України, включаючи податок на додану вартість (ПДВ) по ставці 20 (двадцять) %, що Замовник особисто або за його вказівкою через третю особу, зобов’язується виплатити Виконавцю за переданий Замовнику Результат роботи відповідно до Додатків і умов даної Угоди.

“Витрати” – понесені Виконавцем за розпорядженням Замовника додаткові витрати в гривнях, зроблені їм від свого імені або від імені Замовника, але в будь-якому випадку за рахунок Замовника, що включають у себе державні, нотаріальні, митні й інші державні мита і збори, транспортні та витрати на відрядження, зв’язані і/або не зв’язані прямо з виконанням зобов’язань за цим Договором, що Замовник особисто, або за його вказівкою через третю особу, зобов’язується компенсувати Виконавцю відповідно до Додатків та умов цієї Угоди.

## Стаття 2. ПРЕДМЕТ УГОДИ

2.1. Виконавець на оплатній основі за Винагороду, за заявкою Замовника, зобов’язується виконати разову роботу на прийнятних для Сторін умовах, обумовлених Додатками, і передати Результат роботи Замовнику, Замовник у свою чергу приймає на себе зобов’язання прийняти Результат роботи й виплатити Виконавцю Винагороду і оплатити можливі Витрати.

2.2. До компетенції Виконавця, за даною Угодою відноситься надання і виконання наступних робіт і послуг (без виключення) для Замовника:

* надання необхідних юридичних та інших консультацій;
* підготовка необхідних договорів, контрактів, угод та інших цивільно-правових та цивільно-процесуальних документів;
* здійснення представницьких повноважень, захист прав і законних інтересів Замовника в органах державної влади, комерційних, некомерційних та інших організаціях, в господарських судах, судах загальної юрисдикції, касаційних та апеляційних інстанціях, в тому числі за межами України;
* представництво інтересів Замовника в усіх установах, підприємствах та організаціях незалежно від їх підпорядкування, форм власності та галузевої приналежності при вирішенні будь-яких питань, стосовно подання необхідної звітності юридичної особи;
* звернення від імені Замовника та представництво його інтересів у відповідних уповноважених органах, зокрема державній податковій інспекції, податковій міліції, нотаріату, державної реєстрації, державної статистики, будь-яких фондах, банківських установах;
* забезпечення необхідною правовою інформацією про зміни і доповнення до діючого законодавства з погодженої із Замовником тематики;
* розробка установчих документів і організація реєстрації компаній, фондів, банків, представництв, філій, підприємств будь-яких організаційно-правових форм;
* проведення необхідних переговорів із закордонними банками про відкриття рахунків, а також про умови проведення фінансових операцій;
* сплата в разі необхідності платежів, отримання та підписання документів, а також вчинення всіх інших юридично значимих дій в межах та в обсязі, передбачених чинним законодавством України.

2.3. Усі конкретні обсяги робіт, умови їхнього виконання і розмір Винагороди обумовлюються Сторонами в кожному окремому випадку й оформлюються Додатками до даної Угоди.

### Стаття 3. ПРАВА Й ОБОВ’ЯЗКИ ВИКОНАВЦЯ

3.1. Виконавець у необхідних межах надає право представляти інтереси Замовника, і виступати від його імені для виконання взятих на себе за даною Угодою зобов’язань, а також, у разі потреби, за дорученням, від його імені вести переговори і виконувати інші дії в його інтересах відповідно до даної Угоди, з правом підписання при цьому від його імені процедурних паперів, з видачею доручення третім особам на здійснення вищевказаних дій.

3.2. Виконавець діє відповідно до чинного законодавства і наданих повноважень, обумовлених даною Угодою і Додатками до неї.

3.3. Виконавець у будь-який момент може вчинити ту чи іншу дію без відома Замовника, якщо це необхідно для виконання прийнятих на себе зобов’язань відповідно до вимог діючого законодавства, при цьому Виконавець несе відповідальність за вчинення будь-якої дії відповідно до чинного законодавства.

3.4. Виконавець вправі утриматися від вчинення будь-якої дії, якщо ця дія суперечить чинному законодавству.

3.5. Виконавець вправі залучати третіх осіб для виконання прийнятих на себе зобов’язань за цією Угодою.

3.6. Виконавець зобов’язаний утриматися від дії відповідно до пункту 3.3. до узгодження своїх дій із Замовником, якщо ці дії, на його думку, можуть принести збиток останньому.

3.7. В межах цієї Угоди Замовник наділяє Виконавця всіма правами, передбаченими цивільним, господарським та процесуальним законодавством України, в тому числі правом подавати позовні заяви, скарги, зокрема апеляційні та касаційні, клопотання, укладати мирові угоди, визнавати позов, відмовлятися повністю або частково від позовних вимог, змінювати предмет позову, оскаржувати рішення, ухвали, постанови суду, отримувати виконавчі листи (накази) та пред’являти їх до органів державної виконавчої служби, правом одержувати майно та кошти з метою передачі їх Замовнику в ході виконання рішення суду.

### Стаття 4. ПРАВА Й ОБОВ’ЯЗКИ ЗАМОВНИКА

4.1. Замовник приймає на себе зобов’язання:

* оплатити державне мито та судові витрати згідно діючого законодавства України;
* оплатити Виконавцю Витрати і виплатити Винагороду;
* надати Виконавцю необхідну документацію і достовірну інформацію для забезпечення виконання зобов’язань, прийнятих на себе Виконавцем за цією Угодою.

4.2. Замовник зобов’язується повідомляти Виконавця про всі істотні деталі, що стосуються предмету даної Угоди для ефективного і належного виконання своїх зобов’язань Виконавцем за цією Угодою.

4.3. Замовник має право в кожну (робочу) годину одержувати інформацію від Виконавця про стан справ по виконанню даної Угоди.

Стаття 5. ПОРЯДОК ОПЛАТИ

5.1. Винагорода в гривнях України, включаючи ПДВ по ставці 20 (двадцять) %, визначається й обумовлюється Сторонами в кожному конкретному випадку й оформлюється Додатками до даної Угоди. Сума ПДВ виділяється в платіжних документах окремим рядком.

5.2. Винагорода виплачується Замовником у гривнях у безготівковій формі на поточний рахунок Виконавця або готівкою у касу Виконавця в наступному порядку:

* 50 (п’ятдесят) % від Винагороди складає передоплата й оплачується Замовником не пізніше 3 (трьох) банківських днів з моменту підписання Сторонами Додатків;
* решта 50 (п’ятдесят) % від Винагороди оплачується Замовником не пізніше 5 (п’яти) банківських днів після одержання ним від Виконавця Повідомлення в письмовій формі про завершення робіт згідно Додатків і про готовність передати йому Результати роботи.

5.3. Можливі Витрати оплачуються Замовником за його бажанням на поточний рахунок Виконавця в безготівковій формі або готівкою в касу Виконавця не пізніше 3 (трьох) банківських днів з моменту пред’явлення Виконавцем Замовнику (не виключаючи) транспортних квитків, квитанцій, чеків, рахунків, рахунків-фактур, накладних, актів та інших документів, які підтверджують зроблені Витрати.

5.4. Плата за виконання доручень Замовника, включаючи витрати організаційно-технічного характеру, визначається Сторонами в розмірі 25000 грн, в тому числі в якості попередньої оплати в розмірі 5000 грн. Попередня оплата повинна бути здійснена Замовником протягом 5 (п’яти) днів з моменту підписання даної Угоди.

5.5. У випадку необхідності, якщо її суттєвість буде визнана Замовником, останній зобов’язується внести додаткову плату за тривалість судового процесу, витрати на відрядження тощо, які визначаються в розмірі 1250, 00 (тисячу двісті п’ятдесят) грн. 00 коп. без ПДВ за годину роботи захисника або за згодою Сторін, що оформлюються їх додатковою угодою.

5.6. При досягненні позитивного результату по справі та вступу відповідного рішення суду в силу, Замовник зобов’язується виплатити Виконавцю іншу частину гонорару в разі, коли позитивного результату у справі не вдається досягнути, з об’єктивних причин, на які не міг би вплинути Представник, сума передоплати залишається в розпорядженні Виконавця в розмірі, пропорційному сумі задоволених позовних вимог.

5.7. Плата за ведення справи перераховується Замовником на поточний рахунок або вноситься в касу обслуговуючої Виконавця установи банку.

#### Стаття 6. УМОВИ ПРОВЕДЕННЯ РОБІТ

6.1 При виконанні взятих на себе зобов’язань Сторони зобов’язуються брати до уваги рекомендації, оформлені в письмовому виді, пропоновані один одному за предметом даної Угоди.

6.2. Сторони зобов’язуються негайно інформувати один одного про ускладнення, що перешкоджають виконанню взятих на себе зобов’язань за цією Угодою для своєчасного прийняття необхідних погоджених мір для їх усунення.

6.3. У випадку неможливості виконати взяті не себе зобов’язання за цією Угодою у повному обсязі або частково та/або у встановлений термін, Сторони сповіщають про це одна одну в письмовій формі із зазначенням і по можливості документальним підтвердженням причин, які потягли за собою невиконання цих зобов’язань.

6.4. За дорученням Замовника, на час дії цієї Угоди, Виконавець може робити інші дії не пов’язані з виконанням зобов’язань за цією Угодою. Ці доручення Замовник пропонує виконати Виконавцю в письмовій формі (рекомендованим листом, факсимільним повідомленням, телеграмою), а Виконавець або приймає їх до виконання, або відмовляється від виконання з обов’язковим письмовим підтвердженням по прийнятому ним рішенню. При цьому сторони беруть до уваги, що прийняті Виконавцем до виконання такі доручення можуть виконуватися ним на безоплатній основі з компенсацією Замовником можливих Витрат.

#### Стаття 7. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНФІДЕНЦІЙНОСТІ

7.1. Сторони гарантують дотримання конфіденційності в рамках діючого законодавства по відношенню до інформації і документації, що були отримані однією від одної за даною Угодою, а також застосують необхідних заходів по недопущенню її витоку до осіб, що не мають прямого і/або непрямого відношення до предмету даної Угоди.

7.2. З переданою документацією та інформацією, що мають конфіденційний характер, можуть бути ознайомлені лише ті особи від Виконавця і Замовника, що безпосередньо пов’язані з проведенням робіт за даною Угодою.

7.3. Сторони приймуть усі необхідні міри для запобігання розголошення інформації, що стосується предмету й умов даної Угоди.

#### Стаття 8. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

8.1. За невиконання чи неналежне виконання зобов’язань за даною Угодою, Замовник та Виконавець несуть відповідальність відповідно до чинного законодавства й умов даної Угоди.

8.2. Сторони можуть бути звільнені від відповідальності у визначених випадках, що наступили незалежно від волі Сторін (форс-мажор), після укладення даної Угоди і перешкоджали повному або частковому виконанню ними своїх зобов’язань.

8.3. У випадку необґрунтованого припинення Замовником даної Угоди, він відшкодовує Виконавцю понесені ним Витрати.

8.4. У випадку, якщо в результаті несвоєчасного надання Замовником інформації і документації або надання ним недостовірної інформації або документації, згідно з якою Замовник або треті особи понесуть збитки, Виконавець відповідальності перед Замовником, так само як і перед третіми особами, не несе.

8.5. Усі спори, що пов’язані з цією Угодою, її укладанням або такі, що виникають в процесі виконання умов цієї Угоди, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в судовому порядку за встановленою підвідомчістю та підсудністю такого спору у порядку, визначеному відповідним чинним законодавством України.

#### Стаття 9. ТЕРМІН ДІЇ УГОДИ

9.1. Угода вступає в дію з моменту її підписання і строк її дії поширюється на невизначений термін.

9.2. Угода може бути розірвана за згодою Сторін або в судовому порядку.

9.3. В однобічному порядку Угода може бути розірвана тільки у випадку, якщо одна із Сторін у своїй діяльності неодноразово допускала грубі порушення діючого законодавства і/або умови даної Угоди, що унеможливлювало подальше дотримання умов його виконання. Сторона, що ініціює розірвання, повинна належним чином, у письмовій формі повідомити іншу сторону, вказавши при цьому, умотивовану причину розірвання даної Угоди.

#### Стаття 10. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

10.1. Питання, неурегульовані даною Угодою, вирішуються Сторонами відповідно до чинного законодавства.

10.2. В процесі реалізації даної Угоди Сторони можуть складати протоколи узгодження, акти, що є невід’ємною частиною даної Угоди.

10.3. У випадку виникнення спорів, з питань, передбачених даною Угодою або у зв’язку з нею, Сторони приймуть всі міри до вирішення їх шляхом переговорів. У випадку неможливості вирішення зазначених спорів шляхом переговорів, вони будуть вирішуватися відповідно до чинного законодавства в Господарському суді.

10.4. Будь-які зміни і доповнення до даної Угоди дійсні тільки в тому випадку, якщо вони зроблені в письмовій формі за відповідними підписами обох Сторін.

10.5. Жодна з Сторін не має права передавати свої права й обов’язки за даною Угодою третім особам без письмової на те згоди іншої Сторони.

10.6. Зміни та доповнення, додаткові угоди та Додатки до цієї Угоди є її невід’ємною частиною і мають юридичну силу в разі, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те представниками Сторін.

#### Стаття 11. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

|  |  |
| --- | --- |
| Замовник ТОВ «Барвінок»  М. Київ, вул. Р. Окіпної, 15  Код 45690125  п/р2800440328700  в ЗАТ КБ “Альфа-Банк”  м. Київ  МФО 505926  Генеральний  Директор Тарасюк О.О. | Виконавець ТОВ “ФОРТЕКС”  м. Київ, вул. Шота Руставеллі  Код 32860112  п/р2600930248301  в ЗАТ КБ “Кредит-Дніпро”  м. Київ  МФО 305749  Директор Л.П. Тохан |

# 

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. КЛЮЧ ВІД ТАЄМНИХ ДВЕРЕЙ //"Консалтинг в Украине"//, №2 (31) – 2007. – с. 25-31
2. Коростельов В.А. Роль консалтингу в управлінні бізнесом. Навч. Посіб. МАУП, Київ. – 2004. – 252с.
3. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. Посіб. МАУП, Київ. – 2003. – 104с.