

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Верба В. А.** Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В. А. Верба. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. **Давиденко В. В.** Організаційно-економічний механізм консалтингового забезпечення підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / В. В. Давиденко. – К., 2005. – 19 с. – укр.
3. **Зінов'єв Ф. В.** Управлінський консалтинг як інструмент розвитку українських підприємств / Ф. В. Зінов'єв // Держава та регіони : Економіка та підприємництво : наук.-вироб. журн. – 2008. – № 6. – С. 88 – 91.
4. **Посадский А.** Основы консалтинга : пособ. [для преподавателей экон. и бизнес-дисциплин] [Электронный ресурс] / А. Посадский. – М. : ГУВШЭ, 1999. – 240 с. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/consulting/cons006.html>
5. **Рапопорт В. Ш.** Диагностика управления: (практический опыт и рекомендации) / В. Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 128 с.
6. **Юксвярав Р.** Управленческое консультирование: теория и практика / Р. Юксвярав, М. Хабакук, Я. Лейманн. – М. : Экономика, 1988.
7. **Хабакук М. Я.** Использование консультантов в управлении / М. Я. Хабакук. – Таллин, 1981.
8. **Лейман Я. А.** Руководитель и специалист: взаимодействие (Об управленческом консультировании) / Я. А. Лейман. – М. : Знание, 1984. – 64 с.
9. **Липпит Г.** Консалтинговый процесс в действии / Пер. с англ. / Г. Липпит, Р. Липпит. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с.
10. **Виханский О. С.** Система управления производством / О. С. Виханский // Проблемы теории и практики управления. – 1989. – № 2. – С. 47 – 50.
11. **Елмашев О. К.** Управленческое консультирование: вопросы теории и практики / О. К. Елмашев. – Ижевск : Удмуртия, 1989.
12. **Посадский А. П.** Консультационные услуги в России / А. П. Посадский, С. В. Хайниш. – М. : Финстатин-форм, 1995.
13. **Тюнякин М. Л.** Консалтинг. Вопросы теории и практики бизнеса / М. Л. Тюнякин. – СПб., 2001. – С. 8.
14. **Марченко О. А.** Поведение субъектов рынка консалтинговых услуг: цели и принципы / О. А. Марченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 31-32. – 2007. – С. 51 – 56.
15. **Блинов А. О.** Управленческий консалтинг корпоративных организаций / А. О. Блинов, Г. Н. Буторин, Е. В. Добренькова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.

УДК [005.942:334.7](477)

## ПЕРЕДУМОВИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ ЯК САМОСТІЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ЦВЕТАШ Ю. О.

УДК [005.942:334.7](477)

### Цветаш Ю. О. Передумови до формування економічного консалтингу як самостійного бізнесу в Україні

У статті наведено кілька визначень консалтингу як окремої ринкової послуги та історія виникнення консалтингових послуг в Україні. Наведено основні напрями діяльності консультантів і функції консалтингу. При цьому консалтора представлено як фінансового посередника. Зроблено висновки, що консалтинг – це один із проявів революції, що відбувається в економіці та бізнесі.

**Ключові слова:** консалтинг, інвестиції, консультант, оцінна діяльність, фінансовий посередник.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 6.

Цветаш Юлія Олегівна – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [yulchenok.cvetash@mail.ru](mailto:yulchenok.cvetash@mail.ru)

УДК [005.942:334.7](477)

### Цветаш Ю. О. Предпосылки формирования экономического консалтинга как самостоятельного бизнеса в Украине

В статье приведено несколько определений консалтинга как отдельной рыночной услуги и история возникновения консалтинговых услуг в Украине. Приведены основные направления деятельности консультантов и функции консалтинга. При этом консалтор представлен как финансовый посредник. Сделан вывод, что консалтинг – это одно из проявлений революции, которая происходит в экономике и бизнесе.

**Ключевые слова:** консалтинг, инвестиции, консультант, оценочная деятельность, финансовый посредник.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 6.

Цветаш Юлія Олегівна – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [yulchenok.cvetash@mail.ru](mailto:yulchenok.cvetash@mail.ru)

UDC [005.942:334.7](477)

### Tsvetash Y. O. Background of Formation Economic Consulting as an Independent Business in Ukraine

The article gives some definitions of consulting as a separate market service and history of the consulting services in Ukraine. The main directions of consultants and consulting functions are given. In this connection consalor is presented as a financial intermediary. It is concluded that consulting is a manifestation of the revolution that is happening in the economy and business.

**Key words:** consulting, investment, consultant, estimated activity, the financial intermediary.

**Рис.:** 3. **Bibl.:** 6.

Tsvetash Yuliya O. – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [yulchenok.cvetash@mail.ru](mailto:yulchenok.cvetash@mail.ru)

У ринкових умовах існує постійна, гостра необхідність у нових інструментах і методах, здатних допомогти підприємствам працювати більш ефективно. Конкуренція, що весь час загострюється, стимулює потребу суб'єктів ринку бути рентабельними. Для цього потрібні відповідні механізми й інструменти. Одним із найважливіших чинників ефективного функціонування ринкової економіки є формування адекватного їй економічного середовища, ключовим елементом якого є ринкова інфраструктура. Консалтингова діяльність – один із важливих елементів управлінської інфраструктури, попит на яку відбиває складність проблем управління діяльністю підприємств.

Сьогодні науковим дослідженням з проблем консалтингу властиві певна фрагментарність, перевага практичного й навчального напрямків, брак єдності в розумінні найважливіших аспектів змісту консалтингової діяльності, ролі консалтингу в сучасному інноваційному процесі. Усе це дає підставу вести мову про те, що цілісна наукова економіко-теоретична концепція консалтингу, як методологічне підґрунтя теоретичного узагальнення консалтингової практики, перебуває тільки на початковій стадії свого формування [1].

Існує кілька визначень консалтингу:

1) *консалтинг – як комерційна платна консультація з питань управління*. Консалтинг як процес, у рамках якого зовнішній до підприємства спеціаліст ділиться своїми знаннями та досвідом, допомагаючи розробляти концепцію діяльності та стратегію розвитку виробництва, джерела фінансування для інвестиційних програм, визначати шляхи підвищення продуктивності, надавати консультації, реформуванням і реструктуризацією [2];

2) *консалтингові ресурси – як особливий вид інтелектуальних ресурсів*, які набувають пріоритетного значення в умовах формування засад економіки знань. Основу їх видокремлення становлять специфічність, особливості співвідношення і взаємозв'язків знань та інформації. Консалтингова інформація визначена як адаптована до особливостей і проблем бізнесу господарюючого суб'єкта конфіденційна професійна економічна інформація, яка належить до ділового, науково-технічного і спеціального секторів світових інформаційних ресурсів. Консалтингові знання є професійними, суб'єктивними (індивідуальними і колективними) і кодифікованими, специфічними та конфіденційними, бо виступають результатом переробки фірмово-специфічної інформації. Вони одержують інституційне закріплення в процесі консультування у професійних порадах, рекомендаціях, висновках, проєктах тощо, що є важливою умовою їх передавання суб'єктам господарювання на комерційних засадах [1].

За своєю суттю, консалтинг – це процес надання консультаційних послуг, які можуть бути затребувані в будь-якій сфері людської діяльності. Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності організацій, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження та прогнозування ринків збуту. Іншими словами, консалтинг – це будь-яка допомога, що надається зовнішніми консультантами у вирішенні тієї чи іншої проблеми [3].

Український консалтинг, як окрема ринкова послуга, виникла в 1991 р. і отримав свій розвиток у процесі здійснення приватизації. Предметом діяльності є підготовка пропозицій щодо залучення інвестицій в українську економіку та обґрунтування їх доцільності, інформаційне забезпечення учасників інвестиційного процесу необхідними даними, видача рекомендацій з визначення українських партнерів для зарубіжних компаній – потенційних інвесторів, організація експертизи інвестиційних проєктів, проведення маркетингових досліджень, розробка рекомендацій при інвестуванні за кордоном, надання іноземним інвесторам консультативних послуг з правових питань режиму інвестиційної діяльності в Україні, рекламно-видавнича діяльність, участь у проведенні інвестиційних семінарів та конференцій, організація та обмін інформацією із зарубіжними інвестиційними агентствами [2].

Не дивлячись на перенесення зарубіжних шаблонів паралельно з національними консалтинговими фірмами, в Україні працюють й іноземні консультанти – Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers, які багато зробили для економіки України, тому що принесли свій інтелектуальний капітал.

Основні зусилля іноземних консалтингових фірм в Україні спрямовані на надання консультаційної допомоги клієнтам, які інвестують в Україну свої кошти. За оцінкою однієї з консалтингових фірм, від рішення, куди вкласти гроші – в акції, готівку або в що-небудь ще, залежить 85% доходу інвестицій. Самі ж українські консалтингові компанії значну частину своєї діяльності присвячують контактам із зарубіжними партнерами, які в більшості є представниками іноземних компаній, що займаються експортом-імпортом, навчальними програмами, операціями з нерухомістю, виконуючи функції агентств з підбору персоналу [2].

Основними напрямками діяльності консультантів в Україні представлені на *рис. 1* [2].

В Україні побудова національної інноваційної системи (НІС) як системи управління інноваційними процесами в економіці лише розгортається та потребує методологічного супроводження з конкретизацією заходів [4]. Однак, слід зауважити, що функції, покладені на систему консалтингу, у концепції НІС здебільшого визначені контекстом її функціонування, що ставить консалтинг на рівень виконання послуг і замовлень, обслуговування адаптаційних потреб бізнесу, вирішення проблем кризових ситуацій [5].

Структурна позиція консалтингу в інноваційному процесі та функції, притаманні їй (*рис. 2*), свідчать про значніші потенційні можливості консалтингу за переходу до нової економіки, ніж застосування для вирішення проблем адаптації організації у перехідний період [2].

Будучи професійними радниками, працівники сфери консалтингових послуг залишають всю відповідальність за прийняття рішення за клієнтом, лише направляючи його в правильне русло. Також, консалтингові послуги можна назвати досить небезпечними, особливо це стосується фінансового, податкового, інвестиційного консалтингу. Саме консультант може мати серйозний

вплив на ухвалення стратегічно важливих рішень. Ситуація виявляється особливо гостро, коли питання стосується консалтингу в специфічних, вузькоспеціалізованих галузях, з високою концентрацією конкурентних організацій.

Не існує жодних гарантій того, що людина або організація, що надає вам послуги фінансового або юридичного консалтингу по великій угоді, не надає аналогічні послуги вашим конкурентам.



Рис. 1. Основними напрямками діяльності консультантів в Україні [2]

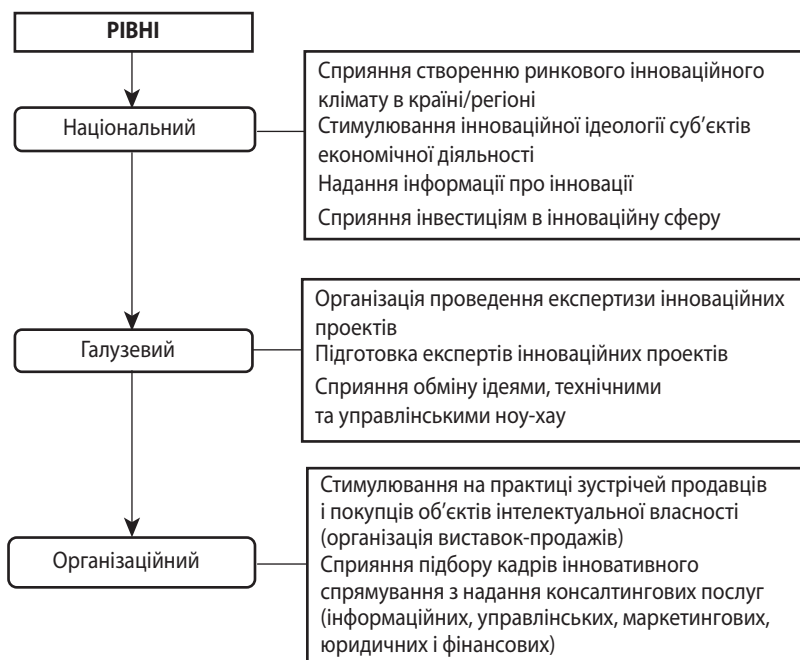


Рис. 2. Функції консалтингу як складової НІС [4]

Консалтор може виконувати роль посередника по замовленню юридичної або фізичної особи на спеціально організованих торгових площах, який визначає фінансовий продукт.

Фінансові посередники, або фінансові інститути, являють собою організації, що випускають фінансові зобов'язання (тобто вимоги до себе) і продають їх як активи за гроші. На отриманні таким чином кошти купуються фінансові активи інших компаній. Оскільки фінансові вимоги складають праву частину балансового звіту будь-якої організації, то ключова відмінність фінансових посередників від інших організацій відбивається в змісті лівій частині звіту.

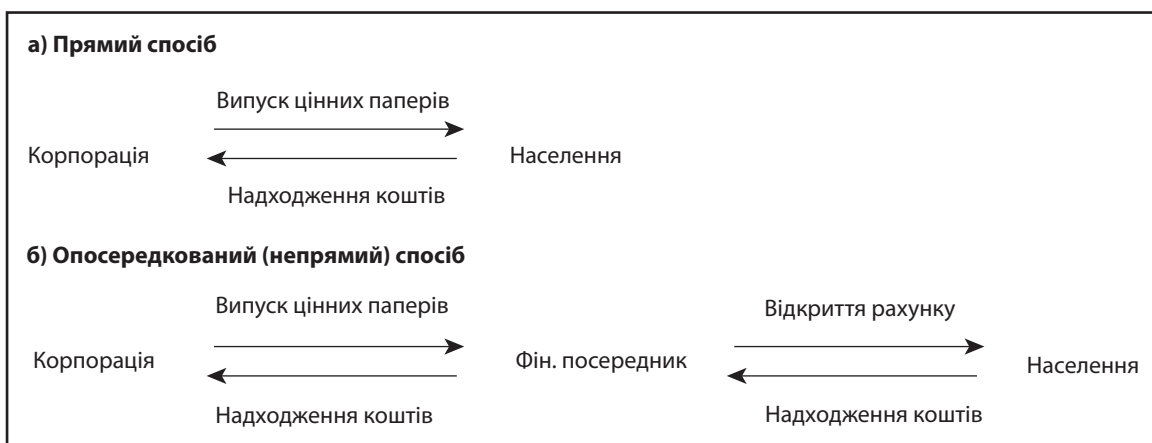
Банки відносяться до фінансових посередників, а промислові фірми – ні. Інші типи фінансових посе-

редників – це ощадні та кредитні асоціації, ощадбанки, кредитні спілки, компанії по страхуванню життя, взаємні фонди, пенсійні фонди.

Непрямим чином забезпечують додаткову можливість залучення коштів для корпорацій. Як показує *рис. 3а*), корпорації можуть отримати кошти безпосередньо від населення, використовуючи первинний фондовий ринок, як зазначено вище. Альтернативою цьому є опосередковане залучення коштів населення за допомогою фінансових посередників, як показано на *рис. 3б*). У даному випадку корпорація видає посереднику цінні папери в обмін на отримувані кошти. У свою чергу, посередник залучає кошти населення, надаючи інвесторам можливість робити такі вкладення, як відкриття чекових та ощадних рахунків [6].

років енергоємність одиниці ВВП щорічно знижувалася на 2%), також зменшується частка фізичної праці, змінюється її характер.

Економіка, заснована на знанні, ще настільки молода, що ми можемо лише передбачати її справжню суть. Разом з тим вже зараз очевидно, що нематеріальне, невідчутне знання гратиме в конкурентній боротьбі таку ж важливу роль, як зараз грає, скажімо, капітал в його більш звичній – грошовій – формі. А значить, консалтинг – це один із проявів революції, що відбувається в економіці та бізнесі. Це об'єктивна реальність, необхідність освоєння якої знаходиться в прямій залежності від вашого бажання бути лідером у стратегічному просторі. ■



**Рис. 3. Можливості залучення коштів [6]**

Однак і в нормально функціонуючої економічної системи виникають сегменти дезінтегрованих фінансових підсистем. Прикладом може служити утворення ринку комерційних паперів, на якому здійснюється короткострокове кредитування компаніями один одного з використанням боргових інструментів. Комерційні папери являють собою короткострокові зобов'язання комерційних або фінансових фірм, не забезпечені конкретним майном. Більшість цих паперів купуються нефінансовими компаніями і мають низьку ліквідність. Інший приклад – ринок єврооблігацій – облігацій, номінованих у валюті, відмінній від валюти країни-емітента, і поширюваних в різних країнах. Але в обох випадках все ж таки є посередники. У їхній ролі виступають синдикати банків та інвестиційних компаній. Вони допомагають позичальникові в розміщенні цих фінансових інструментів на ринку на найбільш вигідних умовах. Однак такі посередники називаються прямими, або комерційними. Між прямим посередництвом і фінансовим існують певні відмінності.

**Н**айбільш важковловимим феноменом нової епохи є рух до економіки, заснованої на знанні, до інформаційної економіки. Нова економіка не відмінняє ні обробку, ні інші важливі складові діяльності суспільства: нам все ще потрібні нафта, метал, їжа і таке інше, однак частка традиційних чинників зростання постійно скорочується (наприклад, протягом останніх 20

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Марченко О. С.** Консалтинг як чинник конкурентоспроможності суб'єктів господарювання / О. С. Марченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 228. – Т. III. – С. 542 – 548.
- 2. Шарко М. В.** Консалтинг и его деятельность в Украине / М. В. Шарко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7(25). – С. 104 – 115.
- 3. Альтум Менеджмент Консалтинг** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amk.dn.ua/index.php?id=8418&show=37459>.
- 4. Жаліло Б. А.** Консалтинг як інструмент сприяння інноваційному розвитку економіки / Б. А. Жаліло // Проблеми науки. – 2009. – № 2.
- 5. Гончаров М. И.** Консалтинг в антикризисном управлении (теорія и практика) / М. И. Гончаров, Г. А. Лемзяков. – М. : Экономика, 2005. – 430 с.
- 6. Шарп О. Б.** Инвестиции (часть 1) / О. Б. Шарп. – Москва, 2001. – 265 с.