

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

М. В. Васильків

Протягом останніх десятиліть в Україні спостерігається активізація зовнішньоекономічної діяльності. Проте за обсягом зовнішньоекономічних операцій вітчизняній економіці ще далеко до рівня розвинених держав. Одним із важливих факторів такого стану справ є недостатнє консалтингове забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності. Тому одним із першочергових завдань є розробка стратегії розвитку консалтингу загалом, та зокрема консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, яка б включала систему заходів щодо довгострокових дій суб'єктів її реалізації, спрямованої на посилення ролі консалтингових послуг у процесах зміцнення позицій вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках. У процесі розробки даної стратегії має використовуватися системний підхід, оскільки необхідним є поєднання кількісних і якісних параметрів розвитку вітчизняних консалтингових фірм, стратегій суб'єктів зовнішньоекономічних операцій, оптимізації логістичних та фінансових потоків, врахування ризиків тощо. Крім того, важливим є поєднання таких функціональних підсистем, як планування, організація, мотивування та контроль. Метою стратегії доцільно визначити створення середовища, сприятливого для збільшення обсягів і якості, підвищення ефективності та покращення доступності консалтингових послуг для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте, щоб досягти вищезазначених пріоритетів і мети, необхідно здійснити конкретні поточні заходи, які повинні бути дієвими, а відношення корисного ефекту до понесених витрат – раціональним.

Теоретичні основи консалтингу досліджує ряд іноземних і вітчизняних науковців: К. Макхем [1], М. Кубр [2], С. В. Козаченко, В. С. Новицький, О. С. Довгий [3], Ф. І. Хміль [4], та ін. Проте на сьогодні в науковій літературі недостатньо вивчена проблема консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, зокрема проблема розробки практичних рекомендацій, які б сприяли покращити становище консультативних послуг у даній галузі.

Мета статті – сформулювати й обґрунтувати основні напрями та засоби розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Одним із найважливіших напрямів покращення консалтингової підтримки зовнішньоекономічної діяльності є сприяння розвитку вітчизняних консалтингових підприємств, оскільки на ринку відчувається брак якісних послуг, які б надавали вітчизняні консалтингові компанії, а також значна частка іноземних фірм, що обслуговують великі підприємства. Крім того, на відміну від поширеного в економічно розвинених країнах досвіду планомірного співробітництва абсолютної більшості підприємств із консультантами, які забезпечують їх обслуговування з проблем управління, управлінське консультування в Україні використовують епізодично [5]. Зокрема в зовнішньоекономічній сфері це зумовлено тим, що переважна більшість підприємств звертається за допомогою лише в критичних ситуаціях, коли вкрай складно власними зусиллями вирішити певну проблемну ситуацію.

Вітчизняні науковці пропонують свої напрями зміцнення позицій вітчизняного консалтингу в зовнішньоекономічній сфері. Зокрема,

Н. Брюховецька визначає такі 4 пріоритети покращення інформаційно-консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, як [6]: 1) розвиток нових видів послуг, знаходження нових клієнтів (реалізація цього пріоритету стратегічно важлива для 36 % підприємств аналізованої сфери); 2) розширення та розвиток стосунків з існуючими клієнтами (25 %); 3) збільшення частки ринку (та пошук нової ринкової ніші) (21 %); 4) зміцнення фінансової позиції консалтингової компанії (16 %).

Н. Пономаренко в межах процедури розвитку вітчизняних інформаційних підприємств визначає такі 5 головних етапів: 1) вивчення інформаційних потреб за результатами аналізу зовнішньої інформації та пошуку перспективних інформаційних продуктів і послуг; 2) визначення основних напрямів стратегічного маркетингу, інноваційної стратегії та комерційної діяльності на основі сегментування інформаційного ринку та вибору цільового сегмента; 3) визначення системи маркетингових заходів (генерування ідей продуктів і послуг, проектування і планування системи характеристик якості інформаційного ресурсу, встановлення ціни на нього, формування механізму надання інформації та методів її просування на ринок; 4) комерційне розповсюдження інформаційних продуктів і послуг; 5) оцінка рівня задоволення інформаційно-консультаційних потреб клієнтів і замовників задля подальшого вдосконалення діяльності з створення і надання консультаційних послуг [7, с. 10].

Окрім цього, важливим для розвитку консалтингу в Україні, встановлення міжнародних стандартів якості послуг та підвищення професійного рівня консультантів є приєднання до глобальної спільноти консультантів. Це підтверджується опитуванням українських бізнес-консультантів, 70 % яких вважає міжнародну акредитацію вкрай необхідною та лише 10 % – недоцільною [8, с. 13].

Зважаючи на особливості консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, політика посилення факторних переваг повинна реалізовуватися в двох напрямках: 1) покращення ресурсного забезпечення діяльності;

2) підсилення наявних і перспективних сильних сторін і можливостей.

Перший напрям політики посилення факторних переваг передбачає усунення регіональної концентрації надання інформаційно-консультаційних послуг, сприяння популяризації послуг вітчизняних консалтингових фірм на зовнішніх ринках і підвищенню їх інвестиційної активності. Щодо другого напрямку, то тут важливо активізувати участь України в міжнародному аутсорсингу (для цього необхідно працювати над підвищенням рівня кваліфікації персоналу консалтингових фірм і розвитку IT-інфраструктури), інформаційно-телекомунікаційній і транспортній інфраструктурі, інформаційних, комп'ютерних, телекомунікаційних, космічних, авіаційних послугах, послугах з досліджень і розробок. Додамо, що це сприятиме не тільки розвитку консалтингового сектора зовнішньоекономічної сфери (як наслідку використання переваг за вказаними напрямками), але й синергетичному ефекту комплексного розвитку вітчизняних послуг у системі міжнародних економічних відносин.

Найбільш істотними перешкодами на шляху розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України є висока вартість послуг і низька поінформованість про їх пропозицію вітчизняними консалтинговими компаніями. Відтак, для покращення можливостей доступу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до консалтингових послуг необхідно передусім реалізувати заходи, спрямовані на вирішення цих проблем.

У більшості випадків причина завищеної вартості товарів і послуг криється у недоліках розвитку конкурентного ринкового середовища в аналізованій сфері, а саме: у відкритій чи прихованій монополізації ринку. Проявами монополізації інформаційно-консультаційних послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності є закритість частини інформації, а також виключне право з надання окремих видів послуг (причому на платній основі) певним державним структурам. Таким чином, виникає необхідність передачі більшості інформаційно-консультаційних послуг у зовнішньоекономічній сфері (зокрема тих, що надають торгово-промислові палати) недержавним

консультантам задля зменшення монополії на державні послуги, розвитку здорової конкуренції в аналізованій сфері та забезпечення більш економічно обґрунтованого ціноутворення.

Покращенню конкурентного середовища, а відтак, і збільшенню доступності консультаційних послуг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності сприятиме й збільшення ролі держави на ринку консультаційних послуг. Йдеться про забезпечення її ширшої присутності у сфері консалтингу не лише як регулятора, але і як ефективного суб'єкта інформаційно-консультаційної діяльності. Для цього доцільно посилити роль державного консультування (через консалтингові компанії державної форми власності або з державною часткою в капіталі) у найбільш перспективних для нашої держави видах зовнішньоекономічної діяльності та операціях.

Крім того, для збільшення попиту на консалтингові послуги в системі зовнішньоекономічної діяльності необхідно, щоб вітчизняний консалтинговий ринок став більш прозорим. Це, в свою чергу, потребує покращення поінформованості потенційних клієнтів про сутність і можливості консалтингу, вітчизняні консалтингові підприємства та їх послуги, що можливо здійснити, ввівши реєстр консалтингових фірм, або ж започаткування процедури ліцензування консалтингової діяльності.

Великі можливості у сфері отримання консультаційних послуг вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності відкриває так звана технічна допомога:

1) міжнародна – консалтингові й інші професійні послуги, що надають за рахунок міжнародних урядових або неурядових організацій підприємствам і організаціям закордоном;

2) внутрішня – консалтингові й інші професійні послуги, що надаються за рахунок урядових чи неурядових організацій підприємствам і організаціям всередині країни (як правило, цей вид технічної допомоги використовується для суб'єктів малого міжнародного підприємництва та некомерційних організацій).

Важливими є також і традиційні інструменти, що можна використовувати для популяри-

зації послуг консалтингу: рекомендації, ділові заходи, реклама в мережі Інтернет, персональне звернення до потенційних клієнтів.

Іншою проблемою є недостатність послуг консалтингу з покращення державної політики регулювання її розвитку, замовником яких є органи державного управління. Більшість рішень влади на всіх рівнях системної ієрархії управління приймаються з використанням винятково власного інтелектуально-кадрового й інформаційного забезпечення, що не завжди є адекватним проблемі, яку потрібно вирішити, чи ситуації, яка склалася в тому чи іншому виді економічної діяльності або сфері зовнішньоекономічних відносин. Предметом консалтингових послуг для органів державного управління мають стати узагальнення світового досвіду формування ефективного та повноцінного інституціонального середовища зовнішньоекономічної діяльності, обґрунтування пріоритетів активізації та стримування окремих видів економічної діяльності та секторів промисловості, товарів (послуг); визначення рекомендацій з посилення співпраці держави з міжнародними економічними організаціями та об'єднаннями; пошук раціональних засобів організаційного та фінансово-кредитного забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних експортерів та імпортерів; обґрунтування рекомендацій з удосконалення конкурентного законодавства в аналізованій сфері. Проте попит на ці послуги на сьогодні в Україні практично відсутній. Відтак, державі необхідно стимулювати ведення такої роботи або через механізм державного замовлення, або через створення необхідних для цього передумов, наприклад, забезпечуючи підготовку та видання інформаційно-аналітичного довідника чи фахового журналу (наповнення яких займатимуться консалтингові фірми, популяризуючи таким чином власні можливості та відображаючи здібності) або відповідного ресурсу в мережі Інтернет.

Істотною перешкодою закріплення та зміцнення конкурентних позицій на зовнішньому ринку є брак досвіду в організації діяльності з надання міжнародних консалтингових послуг. Відтак, у політиці розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності Укра-

їни необхідно вживати заходи, спрямовані на покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг.

Розвиток сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності потребує також здійснення конкретних заходів, спрямованих на посилення його інституціонального забезпечення. Причому нормативно-правовою основою цього має стати Закон України «Про консалтингові послуги», який би чітко окреслив суб'єкти, об'єкти, предмет діяльності, а також правила функціонування та регулювання ринку консалтингових послуг, напрями розвитку інститутів консалтингового забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності, зокрема діяльність яких спрямована на створення та розвиток підприємств консалтингу, забезпечення їх співпраці з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та зовнішніми економічними агентами, міжнародними організаціями, покращення координації та взаємодії внутрішнього та зовнішнього консалтингу, реалізацію проектів інтеграції, кластерної та мережевої співпраці, транснаціоналізації, аутсорсингу в системі відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Необхідним є постійне узгодження асортименту послуг відповідно до інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Забезпечити узгоджений і збалансований розвиток пріоритетних напрямів і сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України загалом можливо лише за рахунок програмування цього процесу, що потребує розробки національної та регіональних програм розвитку консалтингу.

Як окремий напрям узгодження інтересів підприємств консалтингу та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначимо об'єднання цих інтересів, чому сприятиме їх взаємодія, спрямована на створення спільного продукту. Йдеться про створення кластерів (у тому числі міжнародних) з підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону та які спільно використовують ресурси, інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють

спільну маркетингову та інформаційну діяльність. В загальному це сприятиме посиленню конкурентоспроможності вітчизняних учасників зовнішньоекономічних операцій за рахунок ефекту масштабу, розширення доступу до інформації та управлінських інновацій, зменшення собівартості послуг консалтингу, розвитку кооперації та договірної спеціалізації.

На основі визначених операційних цілей та підцілей на рис. представимо «дерево цілей» розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вважаємо, що обґрунтовані напрями та пріоритети їх забезпечення мають лягти в основу стратегічних планових документів в аналізованій сфері на всіх рівнях системної ієрархії управління економікою та за цими напрямками варто формувати сукупність засобів досягнення вказаних операційних цілей.

Отже, узагальнюючи все викладене вище, забезпечити успішний розвиток консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України можливо реалізуючи державну політику одночасно в кількох напрямках.

Для забезпечення розвитку вітчизняних підприємств консалтингу необхідно реалізувати заходи, спрямовані на їх приєднання до глобальної спільноти консультантів, посилення взаємодії внутрішнього та зовнішнього консалтингу, вдосконалення асортименту послуг відповідно до умов ринку міжнародного консалтингу, створення сприятливого інвестиційного клімату в зовнішньоекономічній діяльності та у секторі консалтингу, покращення спеціалізованого інтелектуально-кадрового забезпечення. Покращення можливостей доступу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до консалтингових послуг потребує передачі частини державних інформаційно-консультаційних послуг недержавним консультантам, зменшення залежності від іноземних консультантів та збільшення участі держави в консалтинговому забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності, підвищення прозорості ринку консалтингу, використання міжнародної технічної допомоги.

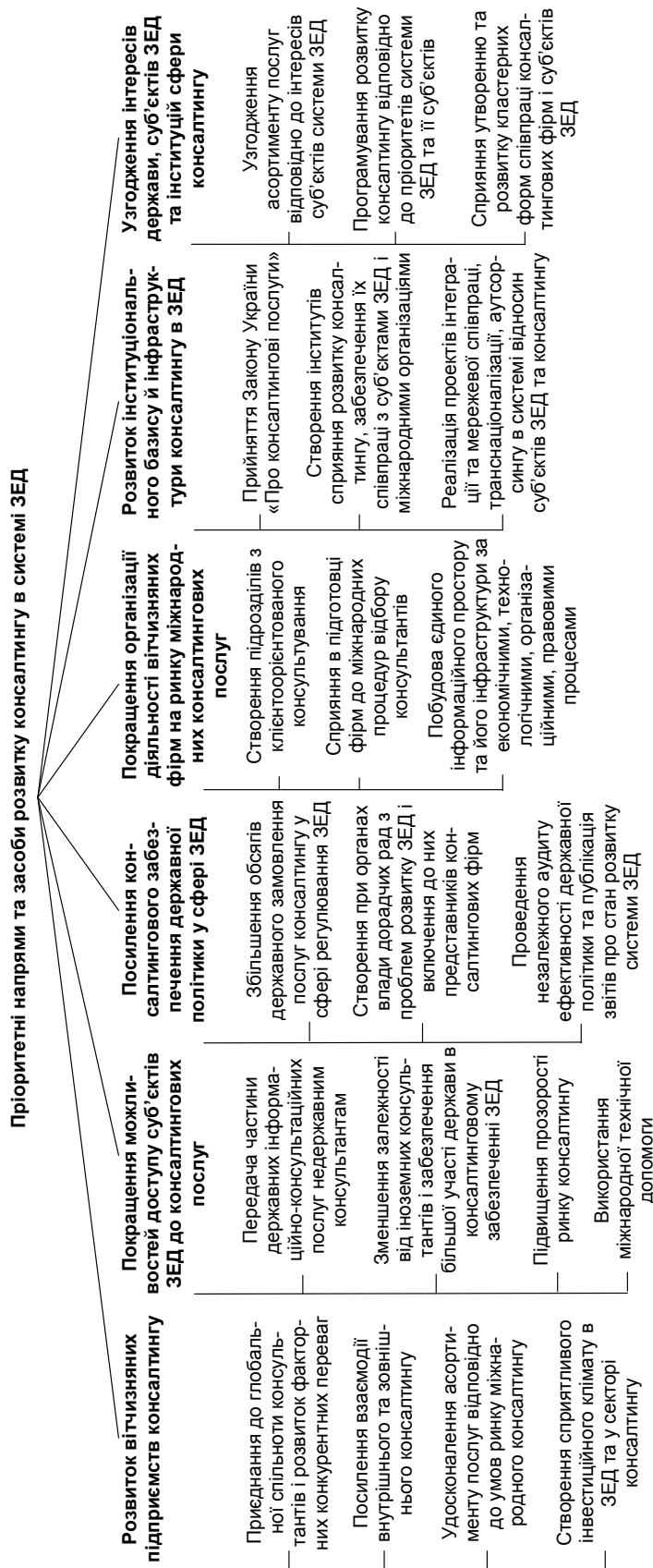


Рис. Пріоритети та засоби розвитку консалтінгу в системі зовнішньоекономічної діяльності України (складено автором)

Посиленню консалтингового забезпечення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності сприятимуть збільшення обсягів державного замовлення послуг консалтингу, створення при органах влади дорадчих рад з проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності та включення до них представників консалтингових фірм, проведення незалежного аудиту ефективності державної політики та публікація звітів про стан розвитку системи зовнішньоекономічної діяльності.

З метою покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг необхідно реалізувати заходи, спрямовані на створення підрозділів із клієнтоорієнтованого консультування, сприяння в підготовці фірм до міжнародних процедур відбору консультантів.

Для забезпечення узгодження інтересів держави, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й інституцій сфери консалтингу необхідними є узгодження асортименту інформаційно-консультаційних послуг, програмування розвитку консалтингу відповідно до пріоритетів системи зовнішньоекономічної діяльності та її суб'єктів, сприяння утворенню і розвитку кластерних форм співпраці консалтингових фірм і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Макхем К. *Управленческий консалтинг* : [пер. с англ.] / Макхем К. – М. : Дело и сервис, 1999. – 288 с.
2. Kubr M. *Management consulting: a guide to the profession* // Fourth edition. – Geneva : International labour office, 2002. – 876 p.
3. Козаченко С. В. *Консалтинг в сучасній ринковій економіці* / Козаченко С. В., Новицький В. Є, Довгий О. С. – К. : Арістей, 2006. – 380 с.
4. Хміль Ф. І. *Основи управлінського консультування* / Хміль Ф. І. – К. : Академвидав, 2008. – 240 с.
5. *Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні* : офіційний інтернет-ресурс організації Менеджмент: методологія та практика. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>. – Назва з екрана.
6. Брюховецька Н. Ю. *Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика* / Брюховецька Н. Ю. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 276 с.
7. Пономаренко Н. Ш. *Удосконалення управління діяльністю інформаційних підприємств* / Н. Ш. Пономаренко : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля, 2005. – 19 с.
8. Трофімова О. *Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу* / О. Трофімова. – К. : GFA Consulting group, 2006. – 34 с.

УДК 338:622

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Д. Г. Матукова

Вплив підприємницької діяльності на навколишнє середовище досяг критичної позначки, екологічна криза може перетворитися на катастрофу, тому необхідно переосмислити

взаємодію виробництва та навколишнього середовища. Обґрунтування нових підходів до еколого-економічного управління підприємствами має бути визначено на макро- та мікро-