У науковій літературі останнім часом увага приділялася дослідженням високотехнологічної продукції, проте практика виробництва складних виробів показала, що досягнення високого рівня якості й конкурентоспроможності продукції вимагає адекватного рівня технології, фінансування й організації виробництва. Тобто, вихідні параметри виробу суттєво залежать від технологічних можливостей.

Створення сучасних технологій виробництва, адекватних рівню якості, який задається при розробці, та конкурентоспроможності високотехнологічної продукції вимагає відповідної наукової основи, тому спостерігається посилення орієнтації фундаментальних та прикладних та досліджень на вирішення завдань технологічного характеру, починаючи насамперед із технологічно цілеспрямованих НДДКР.

Загальновизнаною концепцією у машинобудуванні є інтеграція виробництва й технологій (технологічної підготовки) як глобального напрямку розвитку систем машин. Комплексна автоматизація, гнучкість виробництва, збільшення його адаптаційного потенціалу стають необхідною умовою розвитку сучасного машинобудування й створення гнучкого автоматизованого виробництва.

Модернізація завжди передбачає структурну перебудову, перерозподіл ресурсної бази, а також супроводжується виникненням диспропорцій та нарощуванням диференціації між сегментами господарства, територіями та соціальними групами, тому постає питання: що виграють від економічного зростання через модернізацію того чи іншого типу конкретні соціально-економічні групи, яка ціна і хто її сплатить.

1. Економічна енциклопедія / [за ред.. С.В. Мочерний]. — К: Видавничий центр «Академія». — Т. 2, 2001.— 847 с. 2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Р. Дяківа]. — К: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ «Книгодрук», 2000.— 704 с. 3. Бутенко О.І. Модернізаційний проект суспільства шляхом його інноваційного розвитку / О.І. Бутенко / / Актуальні проблеми економіки. – 2009. -№9 (99). – с.50-56.

О.О. Коць, І.І. Сокур
Національний університет “Львівська політехніка”

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

© Коць О.О., Сокур І.І., 2011

Економічна криза в Україні спровокувала виникнення управлінських і ділових проблем, які необхідно вирішувати за допомогою оптимізації бізнесу, підвищення ефективності функціонування підприємств і організацій, тобто за допомогою прогресивних змін у діяльності суб’єктів господарювання. Сьогодні зростає потреба у професійному консалтингу, оскільки керівництву підприємств і організацій складно приймати ефективні управлінські рішення у зв’язку із недостатністю вмінь та навиків роботи під час економічної кризи. На відміну від країн з розвиненою ринковою економікою, де консультаційне співробітництво користується високим попитом, в Україні консалтинг застосовувався до сьогодні тільки епізодично і, найчастіше, тоді, коли суб’єкт господарювання фактично знаходиться у кризовому стані [1].

Консалтинг – це вид економічної діяльності, що полягає у розробленні консалтинговими компаніями рекомендацій науково-технічного, фінансово-аналітичного, технологічного та прогностичного характеру для визначення концепції, напрямів, заходів та засобів підвищення ефективності діяльності суб’єктів господарювання, а також планів їхнього розвитку. За допомогою консалтингу вирішуються такі завдання:

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

- оцінювання стану і динаміки розвитку суб'єкта консультування;

- діагностування проблем та ідентифікація наявних можливостей діяльності суб'єкта господарювання;

- пошук і розроблення альтернативних варіантів вирішення виявлених невідповідностей; у діяльності суб'єкта господарювання;

- обґрунтування вибору напряму розвитку суб'єкта господарювання і розроблення заходів щодо його реалізації;

- надання допомоги та рекомендацій із впровадження змін у діяльність суб'єктів господарювання, доцільність яких обґрунтована під час консультування [2].

Перевагами використання консалтингу в діяльності підприємств є те, що консультанти консалтингових компаній володіють знаннями, якими не володіють працівники звичайних підприємств, під час діяльності вони нагромаджують значний досвід роботи з багатьма клієнтами, у них достатньо часу для детального вивчення проблеми, вони незалежні та здатні втілювати у життя свої рекомендації.

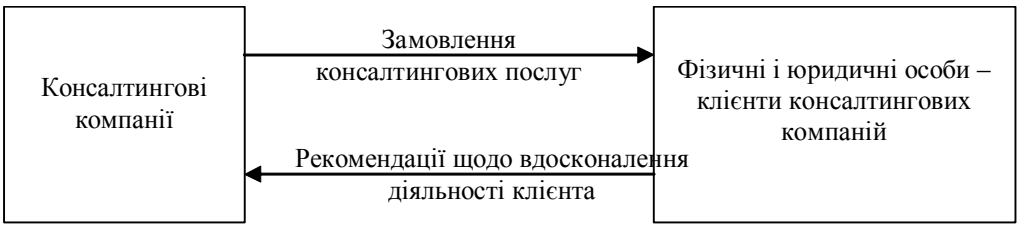
Проте є ряд проблем, які стримують розвиток консалтингової діяльності в Україні:

1) відсутність узгоджених стандартів консалтингових послуг;
2) відсутність єдиної класифікації консалтингових послуг;
3) відставання українського консалтингу від консалтингу країн з розвиненою економікою;
4) недостатній рівень професіоналізму вітчизняних консультантів, їх досвіду та навичок роботи і, як наслідок, низька якість послуг, що надаються;
5) неготовність до нововведень;
6) неспроможність пошуку нових продуктів і ринків [3].

Проаналізувавши проблеми здійснення консалтингових послуг, нами визначено причини, що зумовили низький рівень розвитку консалтингу в Україні, за учасниками консалтингу. Так, у консалтингових послугах задіяні двоє учасників:

1) консалтингові компанії;
2) фізичні та юридичні особи – клієнти консалтингових компаній.

Модель їхньої взаємодії подано на рисунку.



Модель взаємодії учасників консалтингової діяльності

Відповідно до моделі, поданої на рисунку, наявні в Україні проблеми розвитку консалтингової діяльності також можна поділити за її учасниками (таблиця).

Незважаючи на проблеми розвитку консалтингової діяльності в Україні, є реальні перспективи їхнього подолання. По-перше, треба розробити чітку й узгоджену систему стандартів консультування, яка дасть змогу спеціалістам-консультантам конкурувати між собою згідно з правилами та законами ринкової економіки. По-друге, треба розробити та упровадити єдину класифікацію консалтингових послуг в Україні, яка дасть змогу ідентифікувати діяльність окремої підприємницької структури як консалтингової компанії та з'ясовувати її предметну спеціалізацію. На наш погляд, така класифікація має бути не лише чітко структурованою, а й відкритою для змін, тобто передбачати можливість усунення неактуальних і виникнення нових товарів та послуг.

З метою забезпечення виживання, закріплення на ринку та розширення впливу українських консалтингових компаній у час тотального проникнення іноземних експертів на ринок консалтингових послуг, треба подолати їхнє відставання за допомогою 1) високої самоорганізації,

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

2) взаємодії, 3) інтеграції, 4) оволодіння світовим досвідом, 5) пристосування західних ноу-хау до українських умов ведення бізнесу і 6) внесення українського конструктивного вкладу у теорію і практику консалтингу. Основне завдання на сьогодні – забезпечити високу якість консалтингових послуг за одночасної високої доступності вітчизняного консалтингу.

Класифікація проблем розвитку консалтингової діяльності в Україні

Учасники консалтингової діяльності	Проблеми
Консалтингові компанії	1) Загальне зниження ділової активності в Україні. 2) Низька платоспроможність клієнтів. 3) Нечітка ідентифікація спектру консалтингових послуг.
Клієнти консалтингових компаній (фізичні та юридичні особи)	1) Відсутність культури роботи з незалежними експертами. 2) Неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг. 3) Побоювання щодо порушення конфіденційності; відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консультування. 4) Складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості.

Такі зміни сприятимуть збільшенню попиту на консалтингові послуги. Так, у майбутньому за умов вирішення проблем розвитку консалтингової діяльності неодмінно зростатиме професіоналізм вітчизняних консультантів, удосконалюватимуться навики роботи і методи виконання замовлення тощо. Розвиток консалтингової діяльності в Україні визначатиметься готовністю консалтингових компаній до нововведень, адаптивністю їхньої діяльності до потреб клієнтів, застосуванням нових методів втручання та внесення змін під час реалізації консалтингових рекомендацій.

Отже, у період економічної кризи Україна потребує нововведень та інновацій, що забезпечать успішний її розвиток у майбутньому. Зокрема, високий розвиток ринку консалтингових послуг разом з перетвореннями в інших видах економічної діяльності забезпечить вихід України з кризи та покращення добробуту в країні.

1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності : [навч. посіб.] / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2010. – 244 с. 2. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uamc.com.ua/documents/block_6_35.pdf. 3. Бейч Э. Консалтинговый бизнес / пер. с англ. Л. Круглов-Морозов, Д. Раевская. – СПб. : Питер, 2006. – 272 с.

***А.В. Кравець, **М.М. Швець**
*Національний університет "Львівська політехніка"
**ТОВ "Іннеті інновації", www.inneti.com

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ

© Кравець А.В., Швець М.М., 2011

Створення нових програмних продуктів, які націлені на оптимізацію і обслуговування виробничої сфери, стали поштовхом для розвитку електронної комерції. В Україні поняття електронної комерції асоціюється з інтернет-магазинами, насправді, електронна комерція – це ціла сфера економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій. До електронної комерції відносять електронний обмін інформацією (Electronis Data Interchange, EDI), електронний рух капіталу (Electronic

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua