

УДК 658

Галина Нагорняк, Ірина Нагорняк, Світлана Головка  
Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя

## РОЛЬ КОНСАЛТИНГОВИХ РЕСУРСІВ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Анотація.* Розглянуто сучасний стан консалтингових ресурсів, їх роль в інноваційному розвитку економіки України, коло вирішуваних проблем та перспективи їх використання в Україні.

*Ключові слова:* інновації, консалтинг, консалтингові ресурси, консалтингове обслуговування, консалтингові послуги, інноваційна функція, консалтинговий цикл, консалтинговий продукт, функції консалтингу.

Galyna Nahornyak, Iryna Nahornyak, Svitlana Golovko

## A ROLE OF CONSULTING RESOURCES IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE ECONOMY

*Abstract.* The modern condition consultings resources, their role in innovations development of economy of Ukraine, a circle of solved problems and prospects of their use in Ukraine is considered.

*Постановка проблеми.* Якісний розвиток економіки може бути забезпечений тими країнами, які суттєво підсилюють свою роль у виробництві та використанні новітніх знань, що дозволить їм домінувати у світових процесах. Для країн, які не володіють такими вміннями, основними характеристиками залишається дешева робоча сила та пріоритетний розвиток сировинного сектора, а також залежність від більш розвинутих країн.

Україна майже втричі відстає від провідних європейських країн за розміром державної підтримки наукових досліджень та інноваційного розвитку. Це підтверджує сучасний розрив у науково-технологічній сфері, який все більше віддалятиме Україну від розвинених країн світу.

Економіка України, яка характеризується дешевою робочою силою, низьким рівнем новітніх технологій, високою енерговитратністю промислового виробництва, експортним потенціалом продукції з низькою часткою доданої вартості, майже повністю використала можливості розвитку. Насамперед необхідна побудова інформаційного суспільства та економіки знань, які передбачають ефективну інноваційну політику держави.

Становлення в Україні інноваційної моделі економічного розвитку істотно актуалізує наукові дослідження змісту, чинників, учасників і механізмів інноваційного процесу.

Знання й інформація в умовах формування засад інформаційної економіки перетворюються на головні ресурси соціально-економічного

розвитку. Створення ефективної системи їх продукування й передачі господарюючим суб'єктам – найважливіша умова переходу до інноваційного типу економічного зростання. Роль консалтингу у сфері економіки й управління у створенні і розвитку сучасної технології поширення знань, адекватній вимогам економіки сьогодення, полягає у тому, що консалтингове обслуговування бізнесу, по-перше, належить до спеціальних каналів передавання знань, доповнюючи при цьому загальні (система освіти, засоби масової інформації тощо). По-друге, воно виступає елементом і чинником формування ринкової моделі взаємозв'язку науки й виробництва; по-третє, забезпечує комерціалізацію наукових продуктів-новацій та їх трансформацію в інновації.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» вказується цільова направленість на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок нових конкурентоспроможних товарів та послуг. Інноваційний ефект також полягає у збільшенні потужності випуску у межах попереднього асортименту продукції, у можливості покращення її якості та зниженні виробничих витрат, у збільшенні об'єму продажу.

Консалтинг служить найважливішим чинником інтелектуалізації бізнесу, підвищення його інновативності й інноваційної активності. Його значущість як продуцента і постачальника суб'єктам підприємницької діяльності консалтингових ресурсів, визнано господарською практикою: найкрупніші промислові корпорації і фінансові інститути світу, яких навряд чи можна докорити у відсутності здорового глузду або у надмірному марнотратстві, зараз щорічно виділяють десятки мільярдів доларів на послуги зовнішніх консультантів з управління.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій* інноваційної діяльності в Україні [1-7] показує, що у плановій економіці не існувало єдиного критерія оцінки того чи іншого нововведення, економічний ефект від його введення розраховувався тільки по відношенню витрат та результатів реалізації. У ринковій економіці перехідного типу повинен враховуватись і попит на випускаючу продукцію. Економічний механізм інновацій повинен враховувати, по можливості, всі умови, які забезпечують прибуток виробництва з врахуванням сучасних умов господарювання.

Не дивлячись на детальне висвітлення різноманітних аспектів інноваційної діяльності у спеціальних фундаментальних дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів, аналіз консалтингових ресурсів в інноваційній діяльності у теперішній час не знайшов належного відображення.

Перші досить плідні спроби наукового узагальнення досвіду консалтингової діяльності, осмислення її видів, прийомів і методів належать до 70–80-х років ХХ ст. Особливо слід зазначити роботи того періоду зарубіжних авторів – К. Гастона, Б. Карлофа, М. Перлакі та вчених, які працювали в СРСР, – А. Лайманна, А. Пригожина, Р. Юксвярова, М. Хабабука та ін. У той період основні зусилля дослідників консалтингу

були спрямовані на розробку принципів і методів консультування з питань економіки й управління.

У даний час різним аспектам консалтингової діяльності присвячено значну кількість наукових робіт зарубіжних та українських авторів. Зокрема, присвячено роботи, метою яких є навчання методам і прийомам консалтингу, принципам використання послуг професіональних консультантів у підприємницькій діяльності. Їх авторами є: В. Альошнікова, О. Блинов, Г. Бутирін, В. Верба, Е. Добренькова, В. Коростельов, Ю. Лапигін, Т. Решетняк, А. Тищенко, С. Фомішин, Ю. Чернов та ін.

**Невирішена раніше частина загальної проблеми.** Використання інновацій на підприємствах має непередбачуваний та неплановий характер, так як визначається конкретними умовами застосування, фінансовими можливостями підприємства і найголовніше – їх ціленаправленістю, оскільки успіх використання, як і будь-якого дослідження, непередбачуваний. Світовий досвід показує, що участь консалтингових фірм в інноваційному процесі дозволяє різко скоротити витрати підприємства на впровадження та забезпечує підприємству необхідний прибуток.

**Постановка завдання.** Зростання ролі консалтингових ресурсів в підвищенні ефективності й конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів в умовах становлення інноваційного типу економічного розвитку, особливості й протиріччя розвитку консалтингу в Україні актуалізують наукові розробки у цій сфері. Потреба всебічного дослідження економічних відносин, пов'язаних з продукуванням, обміном і впровадженням в господарську практику специфічних знань й інформації, що складають зміст консалтингових ресурсів, глибоко усвідомлюється науковцями і практиками консалтингу.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану консалтингових ресурсів та розгляд перспектив їх використання в Україні для підвищення ефективності суспільного виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** У країнах з розвиненою ринковою економікою на етапі формування постіндустріального (інформаційного) суспільства інновації перетворилися на домінуючий чинник економічного зростання, інноваційна діяльність – на базову умову суспільного розвитку, а інноваційна сфера економіки – на пріоритетний об'єкт Національної економічної політики.

В умовах перехідної економіки попит на консалтингові послуги доволі невеликий. На більш високих стадіях розвитку економіки консалтингові послуги стають необхідними. Це зумовлено тим, що конкурентні переваги компаній в таких умовах забезпечуються, перш за все, нововведеннями, інформаційністю, налагодженістю роботи колективів.

В Україні сьогодні з'явився попит на консалтингові послуги [7]. Однак більшість національних підприємств ще не знають про існування консультаційних послуг по освіті та регулюванні виробничої діяльності і мають слабку уяву про можливості консалтингу.

При виборі будь-якого управлінського рішення приходиться зіштовхуватись з безліччю альтернатив. При цьому дуже складно швидко реагувати та вибирати єдино правильний у конкретному випадку варіант. Послуги по впровадженні наукових економічних та управлінських знань і представляють собою поняття «консалтинг».

Слід розрізняти консалтинг як діяльність з надання ділових (професійних) послуг консультативного типу й консультування. По-перше, консультування – це форма надання консалтингових послуг. Формування галузі економічного консалтингу можна уявити як процес, що включає, з одного боку, становлення й виокремлення професійного консультування з питань управління бізнесом – управлінського консультування як окремої ділової послуги, з другого боку – як розвиток, а потім уже організаційне виокремлення консультаційного напрямку діяльності фірм, що надають аудиторські, бухгалтерські, юридичні, інженерні та інші ділові послуги. Наприклад, зараз практично всі компанії «великої четвірки» аудиторських фірм виділили консалтинг в окремі бренди [8]. По-друге, консультування стосовно фірми може бути внутрішнім (внутрішньофірмовим) і зовнішнім. Внутрішнє здійснюють співробітники й консультаційні служби фірми. Ознаками зовнішнього консультування є незалежність, організаційно-економічна і юридична відокремленість консультанта від фірми-клієнта, здійснення консультаційного обслуговування на комерційних засадах. Економічний консалтинг, як підприємницька діяльність у сфері надання ділових послуг бізнесу, є формою саме зовнішнього консультування.

Економічний консалтинг виконує *інноваційну функцію*, що полягає у сприянні: (а) прискоренню впровадження нових знань і досвіду в господарську практику, (б) залученню інтелектуальних продуктів-новацій в економічний оборот, (в) здійсненню системного інноваційного процесу ринкового типу, (г) розвитку інноваційної діяльності та підвищенню інноваційної активності бізнесу. Сектор ділових і професійних послуг служить одним з головних каналів поширення й освоєння наукових знань, технологічних, організаційних, управлінських та інших інновацій, передового досвіду. [9, с. 48] У змісті інноваційної функції консалтингу можливо вирізнити наступні основні напрямки діяльності консалтингових фірм і незалежних консультантів, як-то:

- а) продукування організаційно-управлінських новацій;
- б) комерціалізація наукових продуктів-новацій;
- в) трансфер новацій – передавання на комерційних засадах наукових продуктів підприємницьким структурам виробничої сфери економіки;
- г) сприяння впровадженню новацій, рутинізації й дифузії нововведень;
- д) стимулювання інноваційної діяльності;
- е) сприяння інтеграції наукової, інноваційної, виробничої сфер економіки й ринку;
- є) інформаційне забезпечення й консультаційна підтримка суб'єктів інноваційної діяльності.

Знання й інформація, які в процесі надання консалтингових послуг передаються консультантами клієнтам і використовуються ними як ресурси бізнесу, становлять змістовне ядро економічного консалтингу. На сьогодні в економічній літературі знання й інформація визначаються як базові складники таких ресурсів, як:

а) інформаційні, що становлять собою інформацію, зафіксовану на матеріальних носіях, яка зберігається в інформаційних системах;

б) інтелектуальні, що приймають форми людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми, інтелектуального потенціалу суспільства.

Консалтингові ресурси, на нашу думку, можна віднести як до інформаційних, так і до інтелектуальних, тому що їх зміст становлять знання й інформація. Водночас їх виокремлення в особливий вид ресурсів сучасного бізнесу є обґрунтованим, оскільки їм притаманні не тільки характеристики, що змістовно зближують їх з інформаційними й інтелектуальними ресурсами, але й істотні особливості. Основу такого вирізнення становлять специфічність змісту, співвідношення і взаємозв'язки інформаційного й інтелектуального складників консалтингових ресурсів.

Знання виступають інтелектуальними ресурсами бізнесу, особливим видом яких є, на нашу думку, ресурси консалтингові, специфічність яких полягає у знаннях та формі їх передачі. Розглянемо це питання детальніше.

По-перше, змістом інтелектуального складника консалтингових ресурсів є не загальне, а спеціальне знання.

По-друге, це знання є специфічним, бо виступає результатом переробки фірмово-специфічної інформації, наданої клієнтом консалтинговій фірмі. Як указує П. Друкер, економічні результати – це результати спеціалізації. Джерелом особливої спеціалізації, а з нею й виживання бізнесу та його зростання є специфічне, особливе знання, яким володіє група людей у даному бізнесі. Отже, консалтингове знання, будучи специфічним, служить одним із чинників ефективного ведіння сучасного бізнесу.

По-третє, це знання є організаційним, джерелом і складником інтелектуального капіталу фірми-клієнта.

По-четверте, воно становить (у більшій або меншій мірі) комерційну таємницю клієнта.

По-п'яте, формою передавання знання як інтелектуального складника консалтингових ресурсів є консультування [10].

Таким чином, *консалтингові ресурси – це суб'єктивні специфічні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом з інформацією, що їх доповнює.*

Спрямована на вирішення певної господарської проблеми професіональна порада консультанта є результатом його інтелектуальної діяльності – консалтинговим продуктом, продукування й передача якого клієнтові здійснюються через надання останньому консалтингової послуги. Отже, консалтингові продукти й послуги – це форми інституційного



закріплення у консультаційному процесі суб'єктивних специфічних знань і супутньої їм інформації, що становлять зміст консалтингових ресурсів. Взаємозв'язок консалтингових ресурсів, продуктів і послуг відображено на рисунку 1.1.

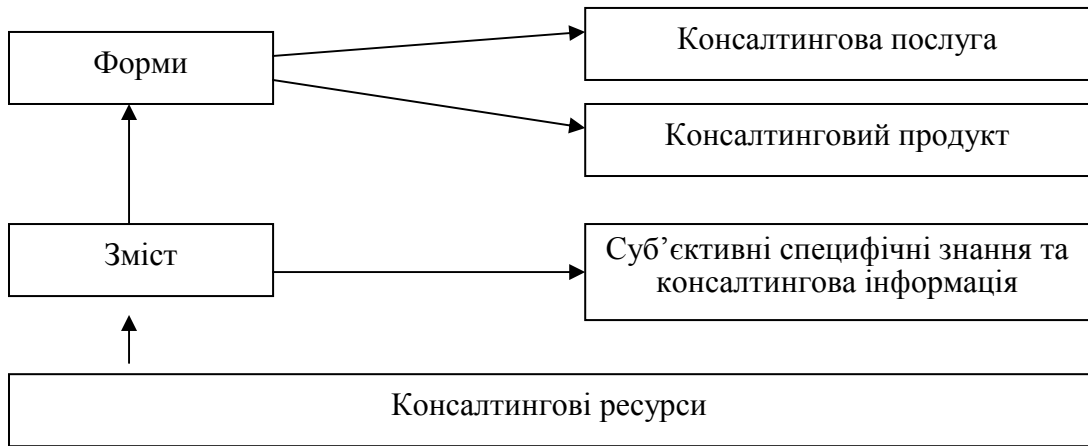


Рис. 1.1. Зміст і форми консалтингових ресурсів

На наш погляд, консалтингова діяльність як процес забезпечення бізнесу консалтинговими ресурсами, тобто як *консалтинговий цикл*, охоплює наступні стадії:

- продукування консалтингових ресурсів, формами яких виступають консалтинговий продукт і консалтингова послуга;
- обмін консалтингових ресурсів як купівля-продаж консалтингових послуг;
- впровадження (використання) консалтингових ресурсів у практику господарюючими суб'єктами.

Зауважимо, що стадія обміну включає 2 основні фази, здійснення яких у часі розділені стадією продукування:

- а) замовлення клієнтом певної консалтингової послуги,
- б) її трансфер – передавання останньої на комерційних засадах.

Отже, консалтинговий цикл (процес) становить собою послідовне проходження консалтинговими ресурсами, (що приймають форми консалтингових продуктів і консалтингових послуг) стадій продукування, обміну (фази замовлення й трансферу), впровадження (використання), що й відображено на рисунку 1.2.

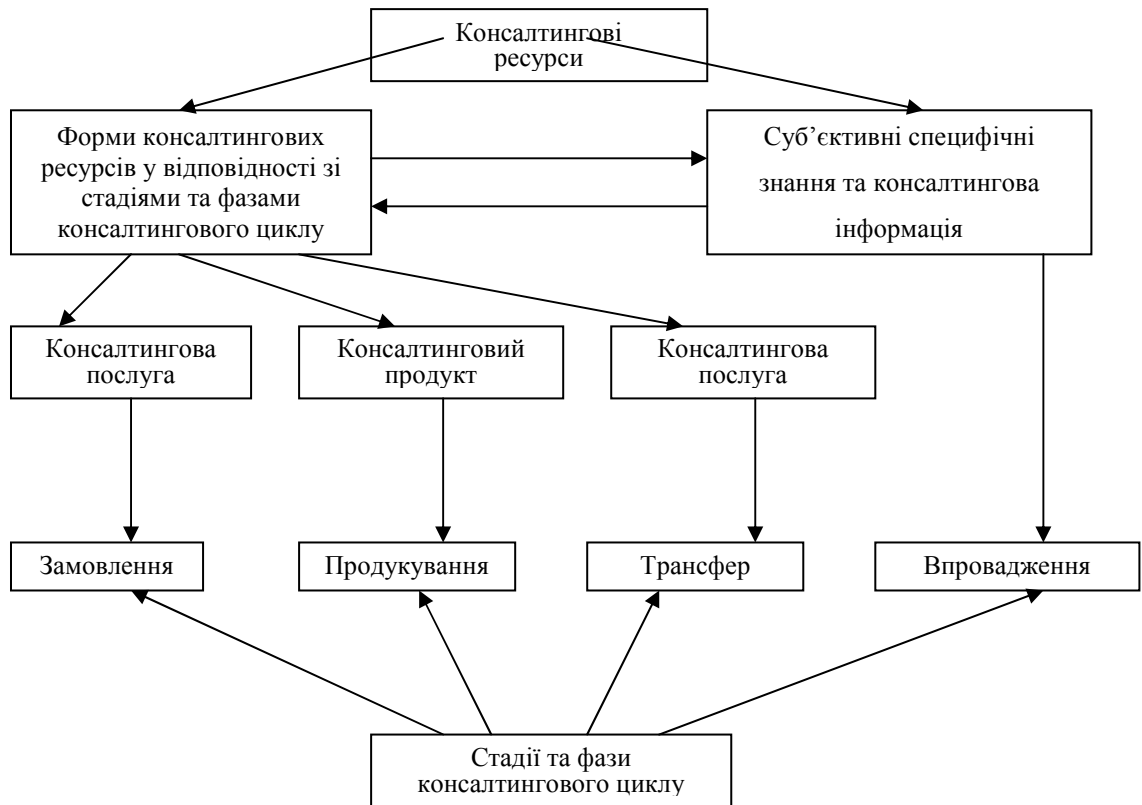


Рис. 1.2. Консалтинговий цикл

На відміну від інформації, яку можна продавати неодноразово, консалтинговий продукт, внаслідок своєї специфічності, індивідуалізованості й адаптованості до умов бізнесу клієнта продається тільки конкретному замовникові. Навіть продукт оперативного консалтингу є індивідуалізованим, оскільки знання й інформація, що становлять його зміст, більш-менш адаптовані до особливостей бізнесу фірми-клієнта. Продукт інноваційно-стратегічного консалтингу є індивідуалізованим абсолютно, його тиражування практично є неможливим і незаконним, тому що його зміст – це комерційна таємниця фірми-замовника, а інформація, як основа його продукування є конфіденційною.

Продуктом консалтингу можуть бути організаційно-управлінські новації, втілення яких забезпечує клієнтові якісно новий рівень розвитку бізнесу. Тому, консалтинговому продукту властиві риси інноваційного продукту як результату інноваційної діяльності професіональних консультантів. Консалтинговий процес припускає використання різних навчальних технологій, методик і прийомів з метою передачі клієнтові необхідних йому знань, досвіду, інформації – тренінгів, ділових ігор, коучингу тощо. Особливим видом економічного консалтингу є навчальний консалтинг, формами якого виступають семінари, лекції, курси підвищення кваліфікації та ін. Ось чому консалтинговому продукту, в тій чи іншій мірі, притаманні характеристики освітнього продукту.

Консалтинговий продукт, як уже зазначалося, є продуктом

інтелектуальним, отже, об'єктом права інтелектуальної власності. У ст. 429 Цивільного кодексу України, присвяченій праву інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, закріплено, що особисті немайнові права такої власності на зазначений об'єкт належать працівникові, який його створив. А майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать спільно працівникові, який створив цей об'єкт, і юридичній або фізичній особі, де або у якої він працює, якщо інше не встановлено договором. Як бачимо, майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, згідно з чинним законодавством України – це спільні права найманого працівника і роботодавця. Законодавством не встановлено норм, що регулюють спільне володіння майновими правами інтелектуальної власності, тому *основним регулятором зазначених відносин у сфері консалтингової діяльності повинен бути договір між консалтинговою фірмою і найманим консультантом.*

Консалтинговий цикл здійснюється у формі консалтингового обслуговування суб'єктів підприємницької діяльності професіональними консультантами з економіки й управління. У цьому процесі необхідно розрізняти 2 взаємозалежних аспекти:

- сутнісний, що становить собою систему економічних відносин консалтингу (продукування, обміну, впровадження консалтингових ресурсів у господарську практику);

- процесний, що є діяльністю з надання консалтингових послуг.

У багатьох наукових і прикладних роботах у формулюваннях консалтингової діяльності переважає саме процесний аспект її змісту. Консалтинг визначається як діяльність професіональних консультантів, спрямована на обслуговування потреб комерційних і некомерційних організацій, фізичних осіб у консультаціях, навчанні, дослідницьких роботах з проблем їх функціонування й розвитку.

З огляду на це підкреслимо наступне:

а) консалтингові послуги є інтелектуальними, змістом і головним чинником продукування яких служать знання й інформація;

б) ці послуги мають ознаки інформаційних послуг, результатом яких є корисна інформація;

в) оскільки консалтингова діяльність характеризується певним навчальним ефектом, їм (особливо послугам навчального консалтингу) властиві характеристики послуг освітніх. Сьогодні є актуальним бачення управлінського консультування не тільки як системи професійної допомоги в удосконаленні менеджерської діяльності в бізнесі-організації, а й як системи освітньої;

г) у ситуації, якщо запропоноване консультантом рішення проблеми клієнта є стратегічно-інноваційним, консалтингові послуги набувають ознак, властивих інноваційним послугам, зміст яких становлять організаційно-управлінські новації. Класичним прикладом консалтингових послуг



інноваційно-стратегічного плану можуть бути розроблені Г. Емерсоном принципи продуктивності й обґрунтовані Ф. Тейлором засади наукового менеджменту, втілення яких у підприємницьку практику послужило чинником створення якісно нової системи управління підприємствами. Сучасним прикладом продукування консалтингом стратегічно-інноваційних послуг може служити реінжиніринг бізнесу, що безпосередньо пов'язано з радикальним перетворенням внутрішньофірмового управління на інноваційній основі.

*Отже, за своїм змістом консалтингові послуги є інтелектуальними, що мають ознаки інформаційних, освітніх та інноваційних.*

Оскільки консалтингова послуга є формою інтелектуального продукту не тільки консультанта, а й, певною мірою, клієнта, її відмінною рисою є *унікальність, що трактується як неповторність, тобто неможливість її тиражування*. По-перше, професійні поради консультанта завжди мають адресний характер, призначені для конкретної клієнтської організації й відбивають її специфіку. Не може бути в різних клієнтів абсолютно ідентичних економіко-управлінських проблем. По-друге, результат консультування залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності клієнта, з одного боку, забезпечити того необхідною й достовірною інформацією, точно сформулювати проблему, а другого – сприймати поради консультанта й використати їх у практичній діяльності. Крім того, отримані клієнтом професійні рекомендації становлять його комерційну таємницю, оскільки їх впровадження в практику забезпечує йому конкурентні переваги, виступає важливим чинником підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу.

Таким чином, *консалтинговим послугам властиві загальні для чистих послуг характеристики: нематеріальність, невіддільність від джерела, нерозривність виробництва і споживання, якісна неоднорідність, складність стандартизації, відсутність передавання прав власності на послугу; і специфічні: невіддільність від одержувача як прояв сумісно-розділеної природи консалтингового продукту, унікальність (неможливість тиражування), можливість одержання «в запас» (зберігання), необхідність договірного встановлення правомочностей клієнта щодо використання знань та інформації, отриманих у процесі консалтингового обслуговування.*

Найважливішим складником цінності консалтингової послуги є *ціна в грошовому вираженні*. По-перше, цінною для клієнта є та послуга, ціна якої адекватна оцінці ним її якості. У такому разі класичне співвідношення «ціна – якість» трансформується в співвідношення «ціна – сприйнята якість». По-друге, вибір клієнта залежатиме від його сприйняття такого співвідношення. Якщо ціна в грошовому вираженні нижча сприйнятої клієнтом якості консалтингової послуги, вона може служити, з одного боку, чинником більш високої оцінки клієнтом її цінності для нього, оскільки він здобуває послугу дешевше, ніж вона може коштувати, з другого – чинником низької оцінки консалтингової послуги й відмови від консалтингового обслуговування,

оскільки низька ціна може свідчити про його низьку якість.

*Час* є найважливішим складником цінності консалтингової послуги, тому що професійна порада має бути отримана вчасно, саме коли вона вкрай необхідна клієнтові. Особливо це стосується оперативних консалтингових послуг, оскільки період часу, протягом якого вони є для клієнта досить важливими, а значить, і цінними, нетривалий. Спираючись на класифікацію цінності послуг залежно від часу:

- а) цінність зараз і на короткий час;
- б) цінність зараз і на невизначений час;
- в) цінність у майбутньому на обмежений період часу;

г) цінність у майбутньому на невизначений період часу; відповідно до критерію часу цінність оперативних консалтингових послуг можна визначити як цінність «зараз і на короткий час», а інноваційно-стратегічних консалтингових послуг – як цінність «у майбутньому на обмежений час».

*Навчальний ефект* консалтингової послуги, якій притаманні ознаки послуги освітньої, становить собою важливий елемент її цінності для клієнта. В умовах інформаційної економіки, що зараз формується, одержання нових знань і навичок, з одного боку, служить обов'язковою умовою ефективного, конкурентоспроможного ведіння бізнесу, а з другого – вимагає від підприємців значних витрат фінансових ресурсів і часу на власне навчання й підвищення кваліфікації працівників. Навчаючись у процесі консалтингового обслуговування, клієнт поряд із професійною допомогою у вирішенні господарських проблем, по-перше, здобуває необхідні йому знання, по-друге, певною мірою заощаджує фінансові ресурси й час, які потрібні були б при його зверненні до інших джерел освітніх послуг. Тому навчальний ефект економічного консалтингу є, з нашого погляду, найважливішим складником цінності консалтингової послуги, що безпосередньо впливає на її оцінку клієнтом.

*Інноваційність* консалтингової послуги як складник її цінності вимірюється ступенем новизни пропонованого консультантом вирішення проблем клієнта. Інноваційними в тій чи іншій мірі можуть бути підхід до проблеми й розроблені консультантом прийоми й методи її вирішення. Інноваційність консалтингової послуги, як вбачається, безпосередньо впливає на оцінку клієнтом її цінності. По-перше, інтелектуальний продукт економічного консалтингу, якому притаманні ознаки інноваційного продукту, може бути об'єктом інноваційної діяльності клієнта, спрямованої на досягнення якісно нового рівня ефективності й конкурентоспроможності його бізнесу. У цьому випадку придбання консалтингової послуги є для клієнта важливим етапом інноваційного процесу, спрямованого на здійснення організаційно-управлінських нововведень. По-друге, консультанти забезпечують клієнтів консалтинговими ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності.

Український консалтинг виник у 1991 р. та отримав свого розвитку у процесі здійснення приватизації з максимумом, який припадав на 1994 р.

Сьогодні в Україні існують дві асоціації по управлінському консультуванню: «Укрконсалтинг», створена у 1992 р., та українська асоціація менеджмент-консультантів, створена у 1998 р., яка об'єднує близько 30 колективних учасників. Предметом їх діяльності є підготовка пропозицій по приверненню інвестицій в українську економіку, інформаційне забезпечення членів інвестиційного процесу необхідними даними, надавання рекомендацій по визначенню українських партнерів для зарубіжних компаній – потенційних інвесторів, організація експертизи інвестиційних проектів, проведення маркетингових досліджень, розроблення рекомендацій при інвестуванні за кордоном, надання іноземним інвесторам консультативних послуг по правових питаннях режиму інвестиційної діяльності в Україні, рекламно-видавнича діяльність, участь у проведенні інвестиційних семінарів та конференцій, організація та обмін інформацією з іноземними інвестиційними агентствами.

Паралельно з національними консалтинговими фірмами в Україні працюють іноземні консультанти – представники великих фірм. Якщо вітчизняні консультанти добре орієнтуються у сучасній економічній ситуації в Україні, володіють високим інтелектуальним потенціалом, широко думають та багато з них знайомі з механізмом ринкової економіки індустріально розвинутих країн, то перевагою іноземних консалтингових фірм є хороше володіння методами консультування та детальне знання ринкової економіки. При цьому вартість послуг відповідальних консалтингових фірм приблизно у 4-5 разів нижча, ніж іноземних.

Однак і при цих умовах їх діяльність не можна вважати активною, так як ці фірми займають в основному вичікувану позицію і направляють свої зусилля на контакти з адміністративно-управлінським апаратом столиці та притягнення для виконання конкретних робіт українських спеціалістів. Основні зусилля іноземних консалтингових фірм в Україні направлені на надання консультаційної допомоги клієнтам, які інвестують в Україну свої засоби

**Висновки.** Отже, консалтингові ресурси інноваційного розвитку економіки становлять собою суб'єктивні специфічні знання, які отримують у процесі консультування інституційне закріплення й передаються клієнтам на комерційних засадах разом з доповнюючою їх інформацією. Зміст консалтингових ресурсів як економічної категорії розкриває низка взаємозалежних понять, що перебувають у різному ступені наближення до їх сутності, як-то:

1) *консалтинг у сфері економіки й управління (економічний консалтинг)* – підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання економічним суб'єктам консалтингових (ділових) послуг консультативного типу з метою підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу на підставі впровадження досягнень науки, знань і новаторського досвіду в господарську практику.

2) *функціями консалтингу*, який забезпечує економічних агентів

консалтинговими ресурсами, є: основні – ресурсораціоналізуюча, інноваційна, трансакційна й регулююча та доповнюючі – інформаційна й навчальна;

3) *консалтинговий процес (цикл)* – послідовне проходження консалтинговими ресурсами, що приймають форми консалтингових продуктів і консалтингових послуг, стадій продукування, обміну (фази замовлення й трансферу), впровадження (використання);

4) *консалтинговий продукт* як форма консалтингових ресурсів є інтелектуальним, якому властиві ознаки інформаційного, освітнього й інноваційного продукту. Його змісту притаманні рівні: а) сутнісний – суб'єктивні специфічні знання й консалтингова інформація, що отримали інституційне закріплення в консалтинговому процесі (циклі) і б) похідний – потенційні (очікувані) вигоди клієнтів; об'єкт сумісно-розділеної власності його безпосереднього творця – найманого консультанта і консалтингової фірми, а також останньої і клієнта.

Консалтингові ресурси виступають складниками інноваційного потенціалу економіки, чинниками інноваційного економічного розвитку.

Порівнюючи рівень консалтингу у нашій країні та інших економічно розвинутих країнах світу, можна зробити висновок, що у найближчі роки цьому виду підприємницької діяльності передбачається стрімкий розвиток в Україні.

### *Література.*

1. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Под ред. Б.В.Буркинського. – Одеса: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002.

2. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002.

3. Герасимчук М. Тенденции развития промышленности Украины на современном этапе // Экономика Украины, 2002, №8. – С. 26-33.

4. Бесчастний Л.К., Мельник В.П. Формування інноваційної моделі економічного зростання в Україні // Актуальні проблеми економіки, 2002, №7. – С. 7-15.

5. Кравченко С. Основание условий финансирования инновационных решений // экономика Украины, 2003, №2. – С. 41-46.

6. Лапко О.О., Розвиток системи управління науково-інноваційною сферою в Україні // Економіка і прогнозування, 2002, №1. – С. 55-62.

7. Довгань Л., Гудима О. Український консалтинг – проблеми росту // Економіка, фінанси, право, 2000, №10. – С. 17-19.

8. Алешникова В. Современные тенденции развития управленческого консультирования // Рос. эконом. Журн. – 1997. – №10. – С. 66-74.

9. Консалтинг в Украине. – Киев: Ассоциация "Укрконсалтинг", 1996. – 62 с.

10. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Світовий ринок послуг: Навч.

посіб. – К.: Навчальна література, 2006. – 456 с.

## REFERENCES

1. Burkinsky B.V. Competitive products and enterprises [Konkurentosposobnost' produkcii i predprijatija]. *Institut problem rynku i jekonomiko-jekologicheskikh issledovanij NAN Ukrainy - Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research of NAS of Ukraine*, Odessa, 2002.
2. Galchinsky A.S. Heyets V., Kinah A., Semynozhenko V.P., Innovative Strategy for Ukrainian reforms [Innovatsiyna stratehiya ukrayins'kykh reform]. *Znannya Ukrayiny - Knowledge of Ukraine*, Kiev, 2002.
3. Gerasimchuk M. Trends in the development industry in Ukraine at present [Tendencii razvitija promyshlennosti Ukrainy na sovremennom jetape]. *Jekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 2002, no. 8, pp.26-33.
4. Beschastniy L.K., Melnyk V.P. Formation of an innovative model of economic growth in Ukraine [Formuvannya innovatsiynoyi modeli ekonomichnoho zrostannya v Ukrayini]. *Aktual'ni problemy ekonomiky - Actual problems of the economy*, 2002, no. 7, pp. 7-15.
5. Kravchenko S. The base conditions for financing innovation [Osnovanye uslovyi fynansirovaniya ynnovatsyonnykh resheny]. *Jekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 2003, no. 2, pp. 41-46.
6. Lapko O.O. The Development of the science and innovation sector in Ukraine [Rozvytok systemy upravlinnya naukovo-innovatsiynoyu sferoyu v Ukrayini]. *Ekonomika i prohnozuvannya - Economic Forecasting*, 2002, no. 1, pp. 55-62.
7. Dougan L., Gudima G. Ukrainian consulting - the problem of growth [Ukrayins'ky konsaltny – problemy rostu]. *Ekonomika, finansy, pravo - Economics, Finance, Law*, 2000, no. 10, pp. 17-19.
8. Aleshnikova B. Modern trends in management consulting [Sovremennye tendencii razvitija upravlencheskogo konsul'tirovaniya]. *Ros. jekonom. zhurn - Russian economy Journal*, 1997, no. 10, pp. 66-74.
9. Consulting in Ukraine [Konsalting v Ukraine]. *Asociacija "Ukrkonsalting" - Association "Ukrkonsalting"*, Kiev, 1996, 62 p.
10. Rumyantsev A.P. Kovalenko Y.O., The world market for services [Svitovy rinok poslug]. *Reference Books*, 2006, 456 p.