

КОВАЛЕНКОАльбіна Борисівна
albina.kovalenko@mzeid.inстудентка, Одеський національний
політехнічний університет**КОВТУНЕНКО**Ксенія Валеріївна
k.v.kovtunenکو@mzeid.inд.е.н., професор, зав. кафедри,
Одеський національний
політехнічний університет**ПРОДІУС**Юлія Іванівна
j.i.prodius@mzeid.inк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

УДК 338.462

**ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ****TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INTERMEDIARY
ACTIVITIES OF CONSULTING SERVICES**DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.4\(3\).7](https://doi.org/10.37634/efp.2020.4(3).7)**KOVALENKO Albina Borysivna** – student, Odesa National Polytechnic University**KOVTUNENKO Kseniia Valeriyivna** – Doctor of Economics, Professor, Head of department, Odesa National Polytechnic University**PRODIUS Yuliia Ivanivna** – PhD in Economics, Associate Professor, Odesa National Polytechnic University

У статті розглянуто основні тенденції інноваційного розвитку посередницької діяльності підприємств, що надають консалтингові послуги. Подано основні напрями інноваційного розвитку економіки України. Позначено проблеми розвитку управлінського консалтингу. Сформульовано загальне тлумачення сутності посередницької діяльності консалтингових послуг в системі управління інноваційним розвитком. Визначено особливості формування інноваційного мислення у менеджерів-консультантів, що надають консалтингові послуги.

* * *

В статье рассмотрены основные тенденции инновационного развития посреднической деятельности предприятий, предоставляющих консалтинговые услуги. Представлены основные направления инновационного развития экономики Украины. Обозначены проблемы развития управленческого консалтинга. Сформулировано общее толкование сущности посреднической деятельности консалтинговых услуг в системе управления инновационным развитием. Определены особенности формирования инновационного мышления у менеджеров-консультантов, предоставляющих консалтинговые услуги.

* * *

Introduction. The international practice of mediation confirms the effectiveness of consulting services in solving problems of formation and development of innovative infrastructure in the economy of developed countries. Many research studies. An analysis and implementation of innovative trends requires constant improvement and helps provide better services.

The purpose of this paper is to formulate the main tendencies of innovative development of the intermediary activity of consulting services.

Results. The popularity of consulting in Ukraine has been progressively relative to developed countries. The modern activity of various intermediary companies providing consulting services is aimed at qualitative innovative changes. The essence of mediation consulting services is a tool for developing partnerships that arise between the state, business, science and education, with regard to the rational use of information and intellectual resources in the enterprise innovation management system. For mediation, it is important to form a team of consultants who would possess quality information and intellectual resources and are able to turn them into professional services. Consulting services include: general tendency of globalization of economy, possibility of using thinking, ideas and experience of manager-consultant, adaptation of foreign experience to the conditions of national economy.

Conclusion. Based on the conducted research it can be determined that the current stage of development of the intermediary activity of consulting services in Ukraine is transitional. It is innovation that promotes dynamic self-development and ensures the competitiveness of the enterprise in the market. Provided that the positive trends of innovative development for intermediary enterprises are analyzed and implemented, the country's economy will be able to occupy a worthy place in the global process of economic development.

Ключові слова: інноваційний розвиток, посередницька діяльність, консалтингові послуги**Ключевые слова:** инновационное развитие, посредническая деятельность, консалтинговые услуги**Keywords:** innovative development, intermediary activity, consulting services

ВСТУП

Поява консалтингу на світовому ринку консалтингових послуг пов'язана з необхідністю забезпечити ефективне управління компаніями у процесі визначення довгострокових напрямів їх розвитку. Це зі свого боку вимагає входження на ринок послуг нових технологій та інноваційних методів управління, які мають позитивний досвід застосування. Тому інноваційний розвиток консалтингових послуг в Україні є актуальним бізнес напрямом для підприємств, що здійснюють посередницьку діяльність. Розвиток тенденцій інноваційного розвитку посередницьких підприємств консалтингових послуг став передумовою для багатьох наукових досліджень, наприклад: М.В. Шингур, В.П. Семиноженко, О.В. Кленін, В.О. Шпільова та ін.

Сьогодні інновації є двигуном економічного розвитку, підвищення якості й забезпечення конкурентоспроможності усіх галузей національної економіки, в т.ч. й сфери посередницької діяльності консалтингових послуг.

МЕТА статті – формування основних тенденцій інноваційного розвитку посередницької діяльності консалтингових послуг.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові публікації, роботи та дослідження вітчизняних науковців. У проведенні дослідження використовувалися методи порівняння, узагальнення, аналізу системний підхід тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Діяльність інноваційних посередницьких структур здійснюється шляхом аналізу науково-технічної та інноваційної діяльності, тенденцій розвитку ринку інновацій і ділової активності, надання послуг, стосовно започаткування і впровадження інноваційних проектів, трансферу технологій, інформаційно-консалтингової допомоги власникам нововведень, венчурним фірмам і споживачам інноваційної продукції стосовно захисту їхніх інтересів і максимізації ефективності їхньої діяльності [1].

Глобалізація призвела до зростання кількості консалтингових фірм в Україні. Сучасна діяльність різноманітних посередницьких компаній, що надають консалтингові послуги, направлена на якісні інноваційні зміни.

До основних напрямів інноваційного розвитку України відносять:

- доступна, якісна і безперервна освіта населення на базі нових наукових знань, використання інформаційних технологій, Інтернету;
- національна інноваційна система, що об'єднує економіку, наукові, академічні й науково-дослідні організації і створює ланцюг «наука – освіта – технологія – інновація – виробництво – ринок»;
- ефективно функціонуюча інфраструктура, що об'єднує елементи національної інноваційної системи між собою і зовнішнім середовищем [2].

Пропонуємо визначити сутність посередницької

діяльності консалтингових послуг як інструмент розвитку партнерських відносин, що виникають між державою, бізнесом, наукою та освітою, з приводу раціонального використання інформаційних та інтелектуальних ресурсів у системі управління інноваційним розвитком підприємств. Безпосереднє оточення посередницького підприємства аналізується за наступними основними компонентами: постачальники, конкуренти, ринок робочої сили [3].

Основні риси консалтингових послуг як творчого продукту інноваційного розвитку: стратегічна орієнтація на інноваційний розвиток; складність кількісного виміру; впровадження досягнень науки та передового досвіду; залежність якості консалтингової послуги від особистісної майстерності консультанта; унікальність кожної консалтингової послуги; реалізація консалтингової послуги для індивідуального споживача. У процесі реалізації консалтингової послуги формується орієнтація на інноваційний розвиток індивідуального споживача.

У сучасних умовах динамічних змін консультанти повинні володіти інноваційними знаннями на базі інформаційних та інтелектуальних ресурсів, які у процесі генерування створюють консалтинговий продукт. Такий синтез породжує специфічні конкурентні переваги для окремого підприємства-замовника [4].

Пропонуємо наступні критерії оцінки менеджерів, що надають консалтингові послуги: неможливість імітування; реальні вигоди; доступ до багатьох ринків; уміння підвищувати інноваційну активність через досягнення науки й передового досвіду, обов'язковість стимулювання і саморозвитку.

Для здійснення посередницької діяльності є важливим формування команди консультантів, які б володіли якісними інформаційними й інтелектуальними ресурсами та були здатні перетворювати їх на професійні послуги.

До особливостей інноваційного мислення у менеджерів консалтингових послуг можна віднести: вміння аналізувати та орієнтуватися на потреби споживачів; відкриття нових можливостей для організації; створення сприятливих умов її діяльності; уміння бачити у довгостроковій перспективі труднощі, що можуть виникнути на її шляху в майбутньому.

Менеджер-консультант має володіти стратегічним типом мислення для усвідомлення мети розвитку підприємства-замовника, здатного виявити порушення, розробити модель вирішення проблемних ситуацій та впровадити стратегії інноваційного розвитку.

У результаті створення ефективної системи управління інноваційною діяльністю підприємства загалом можна очікувати підвищення ефективності здійснення кожного конкретного інноваційного проекту [5].

До основних тенденцій інноваційного розвитку посередницької діяльності консалтингових послуг відносять [6]:

- зміну суспільного інформаційного менталітету та формування свідомого попиту на консалтингові продукти;
- збільшення частки українських консалтингових фірм у загальних продажах галузі;

– підвищення платоспроможності українських компаній сприяє поступовому росту попиту на послуги консалтингових компаній;

– пожвавлення конкурентної боротьби за рахунок зниження бар'єрів мобільності стратегічної групи іноземних компаній та проникнення у галузь нових учасників тощо.

ВИСНОВКИ

Отже, на основі проведеного дослідження можна визначити, що сучасна стадія розвитку посередницької діяльності консалтингових послуг в Україні є перехідною.

Саме інновація сприяє динамічному саморозвитку та забезпечує конкурентоспроможність підприємства на ринку. Загалом розвиток консалтингової галузі в Україні може зазнати позитивних змін, якщо: орієнтуватися на загальну тенденцію глобалізації економіки, яка також сприяє попиту на консалтингові послуги і серед ТНК, які захоплюють нові ринки, і серед нещодавно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку; використовувати мислення, ідеї та досвід менеджера-консультанта як конкурентної переваги у ринковій боротьбі; впроваджувати інновації у сферу управління у відповідності до специфічних умов України вітчизняними професіональними консультантами; адаптуватися за допомогою зарубіжного досвіду до умов національної економіки, що може призвести до підвищення ефективності посередницької діяльності тощо.

За умови аналізу та впровадження позитивних тенденцій інноваційного розвитку для посередницьких підприємств економіка країни зможе зайняти гідне місце у світовому процесі економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Шингур М.В. Організаційно-економічний механізм комерціалізації науково-технічних розробок : автореф. дис.

... канд. екон. наук / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2003. URL: <http://lib.ua-ru.net/inode/36368.html>.

2. Семиноженко В.П. Доктрина економіки знань: проект. URL: http://www.semynozhenko.net/ufv/files/ec_znan.doc.

3. Ковтуненко К.В., Пар'єва О.О. Методи стратегічного управління в умовах кризи. Економіка:реалії часу. 2012. № 2(3). С. 84-87.

4. Кленін О.В. Вирішення проблемних ситуацій у стратегічному консалтингу. Схід. 2016. №3 (143). С. 27-33.

5. Продіус Ю.І., Изотов С.О. Чинники підвищення інноваційного потенціалу економіки України. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія / за ред. д.е.н., доц. К.В. Ковтуненко, д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон: Грін Д.С., 2017. С. 668-683.

6. Шпильова В.О. Тенденції та перспективи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. Інфраструктура ринку. 2018. № 2. С. 173-177.

References

1. Shynhur M.V. Organizational and economic mechanism of commercialization of scientific and technical developments: author. thesis ... cand. econom. sciences / Kyiv. nat. univ after Taras Shevchenko. Kyiv, 2003. URL: <http://lib.ua-ru.net/inode/36368.html> (in Ukrainian).

2. Seminozhenko V.P. Doctrine of Knowledge Economy: Project. URL: http://www.semynozhenko.net/ufv/files/ec_znan.doc (in Ukrainian).

3. Kovtunen K.V., Parieva O.O. Methods of strategic management in the minds of the crisis. Economics: real time. 2012. № 2(3). pp. 84-87. (In Ukrainian).

4. Klenin O.V. Problem solving in strategic consulting. East, 2016. №3 (143). P. 27-33. (In Ukrainian).

5. Prodius Y.I., Izotov S.O. Factors for increasing the innovation potential of Ukraine's economy. Innovative economist: theoretical and practical aspects: monograph / ed. Doctor of Economic Sciences K.V. Kovtunen, Doctor of Economic Sciences Y.I. Maslennikov. Kherson: Hrin D.S., 2017. pp. 668-683. (In Ukrainian).

6. Shpileva V.A. Trends and Prospects for Development of the Consulting Services Market in Ukraine. Market infrastructure. 2018. № 23. pp. 173-177. (In Ukrainian).