



І.П. Кудінова

Доцент Національного університету біоресурсів і природокористування України, кандидат економічних наук

ФОРМУВАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІНФРАСТРУКТУРІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто суть і складові механізму інформаційно-консультаційної діяльності. Наведено модель технології здійснення бізнесового консалтингового процесу.

Ключові слова: механізм, інформаційно-консультаційна діяльність, аграрний бізнес, консультант.

Вступ. В умовах переходу аграрного сектора до ринкової економіки, реформування земельних відносин і відносин власності відбувається процес удосконалення організації сільськогосподарського виробництва, матеріально-технічного забезпечення, фінансово-кредитної політики. Найважливішими є ринкові критерії ефективності, підвищуються вимоги до методів управління. Тому необхідно розробити, впровадити та вдосконалити організаційно-економічний механізм інформаційного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти розробки ефективного механізму інформаційно-консультаційної діяльності описано у працях В.Я. Амбросова, Ф.В. Зіновієва, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка, В.В. Самсонової та ін. Однак питання формування дієвого механізму інформаційно-консультаційного обслуговування сільськогосподарського виробництва потребують подальшого наукового обґрунтування і практичного втілення.

Мета дослідження полягає в поглибленні теоретичних та методичних засад механізму інформаційно-консультаційної діяльності для забезпечення інноваційного розвитку агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу. Концепція організації системи інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України може бути вті-

лена за допомогою оптимального формування та вдосконалення механізмів консалтингу в агробізнесі.

Механізм консультаційної діяльності в інфраструктурі аграрного бізнесу — це структура, в межах якої повинні діяти консультаційні установи і господарські одиниці агробізнесу. За допомогою налагоджених механізмів консалтингу буде забезпечено оптимальне й результативне функціонування консалтингових структур та їхня взаємодія з товаровиробником.

До складових консалтингового підприємництва належать механізми:

- інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств усіх форм власності та підприємств інфраструктури АПК;

- інформаційного забезпечення малого і середнього регіонального бізнесу;

- підготовки кваліфікованих кадрів;
- новітніх технологій консультування;
- взаємовідносин консультанта і клієнта;
- матеріального стимулювання праці консультанта;
- ціноутворення;
- маркетингу консалтингових послуг;
- зворотного зв'язку в інформаційно-консультаційній службі [1].

Аналізуючи ситуацію на ринку консалтингових послуг України, можна зробити висновок, що відсутність або неналагодженість саме цих механізмів консалтингу перешкоджає оптимальному розвитку сфери інформаційно-консультаційного забезпечення підприємств АПК і взаємодії консультаційних структур із клієнтами.

Нині питання побудови структури регіонального менеджменту та інформаційного забезпечення пов'язані з проблемами підготовки кваліфікованих і компетентних співробітників. Нові ринкові стратегії розвитку вимагають якісно нової компетенції від співробітників дорадчих і управлінських структур. На цей час на ринку праці бракує спеціалістів із відповідною освітою і досвідом. Під час здійснення більшості регіональних та обласних проектів паралельно відбувається процес самокваліфікації співробітників, що є неефективним. Для вирішення цієї проблеми необхідно задіяти всі наявні ресурси науково-освітніх закладів України. Ці установи мають достатній потенціал для організації курсів підвищення кваліфікації спеціалістів системи менеджменту і дорадництва, що діють на постійній основі, а також професійної підготовки фізичних осіб, які виконують дорадчу діяльність. І таку роботу вже проводять, наприклад, у Національному університеті біоресурсів і природокористування України, Уманському державному аграрному університеті, Таврійській державній агротехнічній академії, Полтавській державній аграрній академії, Подільському державному аграрно-технічному університеті, Львівському державному аграрному університеті та Львівській національній академії ветеринарної медицини ім. С.З. Гжицького [2].

Сільськогосподарські товаровиробники ніколи цілком не довірятимуть консультантам і взагалі не звертатимуться до них за допомогою, якщо вони не будуть впевнені у їхній кваліфікації та компетентності. За новими вимогами до кваліфікації спеціалістів особливо важливим є вміння обробляти інформацію, вибирати необхідний метод консульти-

вання й управляти проектом. До профілю вимог належать не лише розробка та впровадження нових стратегій і проектів, а й базисні знання з маркетингу, регіональної структури, соціальної політики, економіки підприємства, що дедалі більше користуватимуться попитом.

На рис. 1 подано модель сучасних головних характеристик рівня кваліфікації регіонального консультанта.

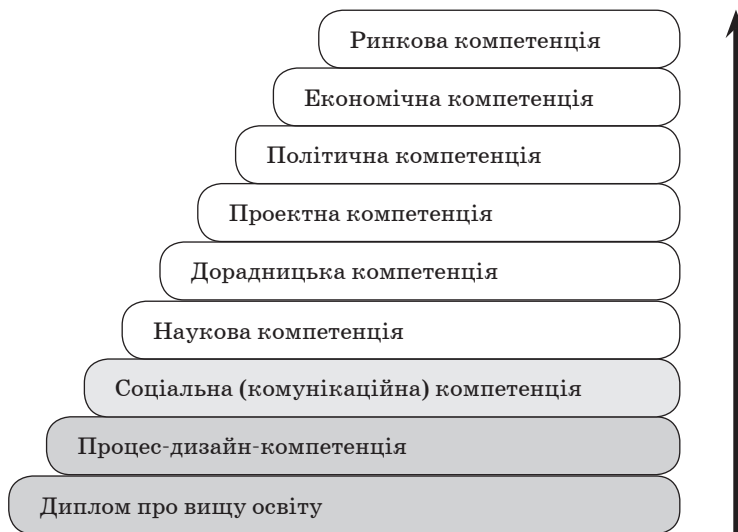


Рис. 1. Модель головних якостей кваліфікації консультанта

За цією моделлю кваліфікація консультанта має відповідати таким вимогам [3]:

- *процес-дизайн-компетенція*: задум і супровід процесів розвитку, планування та консультування;
- *соціальна (комунікаційна) компетенція*: комуникабельність, уміння будувати взаємозв'язки і кооперацію з клієнтами;
- *наукова компетенція*: уміння обирати інформацію для здобуття знань і управління ними;
- *дорадча компетенція*: володіння методами консультування;
- *проектна компетенція*: уміння організувати і управляти проектом;
- *економічна компетенція*: знання макро- і мікроекономіки, планування підприємницької діяльності, організації власної справи;
- *ринкова компетенція*: ідеї, продукти повинні бути позиціоновані.

Підвищення попиту на консультаційні послуги сприяє розвитку консалтингової діяльності як особливої, досить прибуткової форми бізнесу. Як основу бізнесового консалтингового процесу пропонуємо використати модель технології його здійснення, яку подано на рис. 2.

Виділимо два етапи (підготовчий й етап взаємодії товаровиробника і консультанта) у моделі процесу консультування. На першому етапі відбувається процес діагностики проблеми товаровиробником і усвідомлення неможливості вирішити цю проблему самостійно. Другий етап відображає технологію проведення консультаційного процесу з залученням кваліфікованого консультанта.

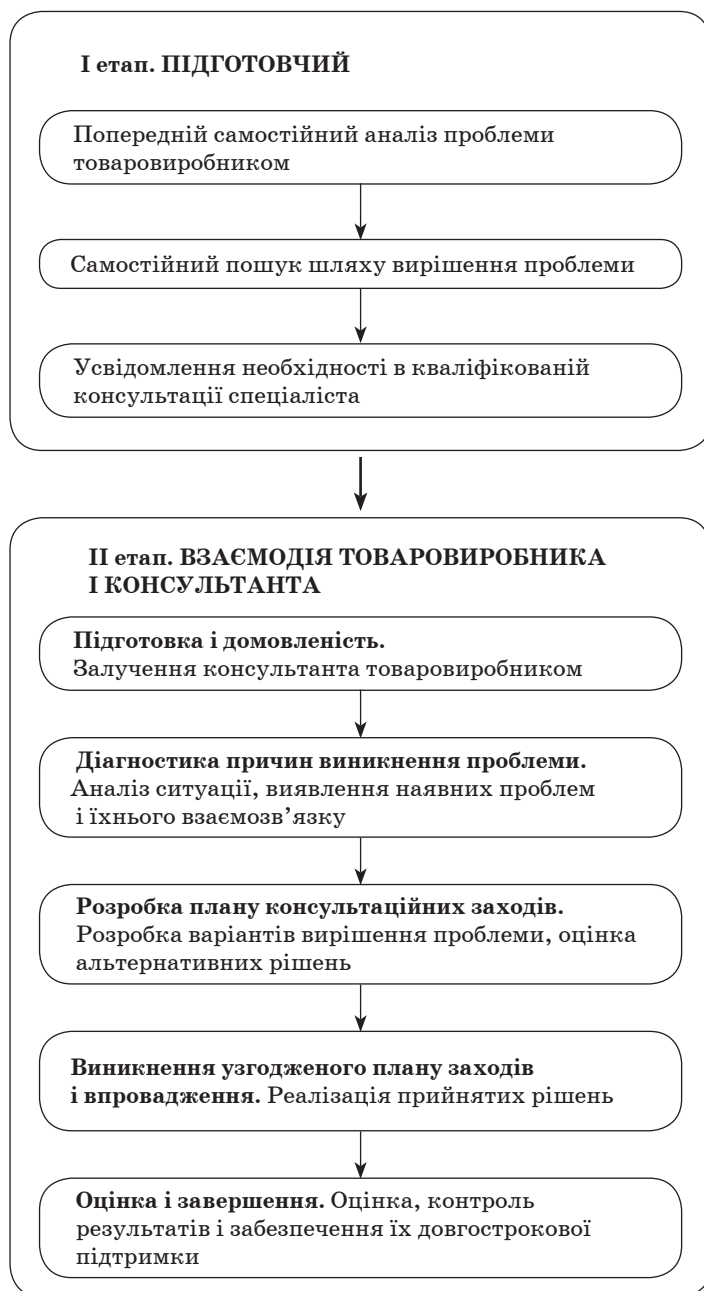


Рис. 2. Модель процесу консультування

Зазначимо, що інформаційно-консультаційну діяльність спрямовано на підвищення рівня знань сільськогосподарських товаровиробників та сільського населення й вона веде до зміни психології (формування ринкових стереотипів мислення і поведінки) та зростання мотивації виробничої і соціальної діяльності у сільських громадах.

Висновки. Отже, зазначимо, що важливими передумовами вдосконалення механізму інформаційно-консультаційної діяльності є: бажання сільськогосподарських товаровиробників орієнтуватися в сучасних

інформаційних потоках; зростання потреби, а отже, й підвищення попиту на ці послуги та їх різноманітність; наявність кваліфікованих наукових робітників і практиків виробництва, здатних надати товаровиробнику професійну консультаційну допомогу; забезпечення консультаційних структур необхідними методичними, науковими та матеріально-технічними засобами; поінформованість виробників аграрного сектора економіки регіону про дорадчі служби, їх мету і завдання, функції та методи роботи.

Також необхідно, щоб наукові установи і дорадчі служби зайняли свою чітко визначену нішу на інформаційному ринку, що сприятиме функціонуванню вільної конкуренції на ринку інтелектуальних товарів і послуг та органічно вбудовуватиме систему поширення знань й інформації в інфраструктуру інноваційного ринку АПК, а це підвищуватиме ефективність сільськогосподарського виробництва та покращуватиме стан сільської місцевості в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Організація управління аграрною економікою : монографія ; за ред. М.Ф. Кропивка. — К. : ННЦ ІАЕ, 2008. — 420 с.
2. Науково-практичний коментар до Закону України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність” / Р.Я. Корінець, М.П. Гриценко, Ю.М. Берездецький, Ю.Я. Кухарук, М.Ф. Кропивко та ін. ; за ред. Р.Я. Корінця. — Львів : НВФ “Українські технології”, 2007. — 248 с.
3. Теорія і практика інноваційно-консультаційної діяльності в рамках Міжнародного форуму з питань ведення рентабельного високоефективного сільськогосподарського виробництва “ІнтерАГРО 2010” : зб. статей міжнародної школи-семінару. — К. : ВЦ НУБіП України, 2010. — 295 с.
4. Шмідт Р.М. Про реформування системи сільськогосподарського дорадництва в Україні / Р.М. Шмідт, М.Ф. Кропивко // Інноваційні напрямки розвитку дорадництва: кол. монографія. — Ніжин: Видавець ПП “Лисенко М.М.”, 2011. — С. 69—74.

Надійшла до редакції 10.02.2014

Кудинова И.П. *Формирование и улучшение механизма информационно-консультативной деятельности в инфраструктуре бизнеса.*

Рассмотрено сущность и элементы механизма информационно-консультационной деятельности. Наведена модель технологии бизнесового консалтингового процесса.

Ключевые слова: механизм, информационно-консультационная деятельность, аграрный бизнес, консультант.

Kudinova I.P. *Forming and perfection of mechanism of informatively-consultative activity is in infrastukchure of agrarian business.*

Essence and constituents of mechanism of informatively-consultative activity are considered. The brought model over of technology of realization of business consulting process.

Keywords: mechanism, informatively-consultative activity, agrarian business, consultant.