1) будівництво нового терміналу та реконструкція існуючого;
2) будівництво нової злітно-посадочної смуги;
3) капітальний ремонт перону;
4) благоустрій привокзальної площі;
5) будівництво паркувальних місць;
6) будівництво тимчасового реверсного терміналу;
7) закупівля спецтранспорту;
8) будівництво місць стоянок літаків.

Отже, всі ці зміни позитивно вплинули на конкурентоспроможність діяльності аеропорту, послуги стають дедалі кращими та поступово збільшується пасажиропотік. Але для того щоб швидко окупити всі витрати на модернізацію та стабільно розширювати спектр своїх можливостей, аеропорту "Харків" доцільно передати деякі функції своєї діяльності послугам аутсорсингу, наприклад, доручити функції маркетингової комунікації та зв'язки з громадськістю. Адже завдяки модернізації аеропорту збільшилися його можливості щодо прийняття повітряних суден без обмежень різного класу та можливість обслуговувати 1,5 мільйони осіб на рік, адже на даний час ці можливості не використовуються повністю.

Завдяки послугам аутсорсингу є можливість розвинути популярність аеропорту та залучити нові підприємства до співпраці, надавши частину приміщення в оренду, а отже, з'являться такі напрями покращення конкурентоспроможності аеропорту, як: упровадження вендингових апаратів, магазини з товарами першої необхідності, товари для дітей, подарунковий відділ, відділ солодких сувенірів, канцелярський відділ, фармацевтичні товари, сезонні речі, паркова зона, послуги таксі, обмін валюти, поповнення рахунку, туристичне агентство, національна кухня, екскурсії по місту, кіноцентр, конференц-зал.

Отже, аутсорсинг – це передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншої компанії, що спеціалізується у відповідній галузі [5].

Розширивши асортимент товарів та послуг на території аеропорту "Харків", з'явиться можливість збільшити неавіаційні доходи підприємства, що призведуть до його конкурентоспроможності та популяризації.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що аеропорт "Харків", має великий потенціал, аеропорт повинен постійно розвиватися та впроваджувати сучасні види послуг. Для того щоб поширити спектр своїх можливостей, аеропорт має використовувати послуги аутсорсингу, що значно підвищить рівень його конкурентоспроможності, збільшить прибутки та задовольнить потреби споживачів. Адже рівень конкурентоспроможності є важливим для підприємства, від нього залежить подальша діяльність підприємства, його позиція на ринку та прихильність споживачів, тому щоб постійно підтримувати лідируючу позицію на ринку, підприємству необхідно постійно вдосконалюватися.

Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.

Література: 1. Повітряний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua /l_doc2.nsf/link1/T113393.html. 2. Пассажиропоток аэропорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Харьков_(аэропорт). 3. Аэропорт "Борисполь" в 2012 г. увеличил пассажиропоток на 5 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/business/aeroport-borispol-uvelichil-passazhiropotok-v-2012-godu-na-5-194578/. 4. Париж – Шарль-де-Голль [Електронний ресурс] / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Париж_–_Шарль-де-Голль. 5. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – С. 176.

Ширина Т. Г.

Магистр 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ

УДК 005.942(477)

ПРОБЛЕМЫ УКРАИНСКОГО РЫНКА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ

Аннотация. Рассмотрены понятие консалтинга, история его становления в Украине. Проведен анализ состояния рынка консультационных услуг в Украине. Выявлены основные проблемы этого рынка и сформированы пути их решения.

Анотація. Розглянуто поняття консалтингу, історію його становлення в Україні. Проведено аналіз стану ринку консультаційних послуг в Україні. Виявлено основні проблеми цього ринку та сформовано шляхи їх вирішення.

© Ширина Т. Г., 2013

Annotation. The article studies the concept of consulting, the history of its formation in Ukraine. The market of consulting services in Ukrain is analysed. The main problems of the Ukrainian market of consulting services were identified and their possible solutions were formed.

Ключевые слова: рынок консалтинга Украины, консалтинг, проблемы рынка, анализ.

Современные условия конкурентного рынка обусловили необходимость применения новых моделей ведения предпринимательской деятельности. На сегодняшний день динамика современного рынка требует от бизнеса постоянного внедрения эффективных инноваций во все сферы деятельности, принятия качественных управленческих решений в сжатые сроки, которые в наше время и являются основным источником конкурентного преимущества. Постоянное повышение эффективности деятельности и развитие предприятия требуют глубоких знаний в различных сферах, которыми часто в полной мере коллектив предприятия и его высшее руководство не обладают. В связи с этим все большую популярность в мировой практике ведения предпринимательской деятельности приобретают профессиональные консультационные услуги, или консалтинг. Но, несмотря на подобные мировые тенденции, рынок консалтинговых услуг Украины на сегодняшний день не так хорошо развит и имеет множество препятствий на пути становления.

Целью данной работы являются анализ рынка консалтинговых услуг Украины, выявление его ключевых проблем, а также путей их решения.

Над изучением проблем рынка консультационных услуг Украины работали такие ученые, как: Верба В. А., Плахотнюк Л. С., Решетняк Т. И., Цицарова Т. Е. и др. [1 – 3]. Но, несмотря на наличие исследований по данной тематике, рынок консалтингових услуг Украины все еще имеет существенные проблемы в развитии и функционировании, которые до сих пор не решены. Это и обусловило актуальность данного исследования и поиск возможных путей решения проблем консалтингового рынка Украины.

По мнению автора, одним из наиболее полных определений консалтинга является дефиниция ассоциации "Укрконсалтинг", которая определяет бизнес-консалтинг как "обеспечение клиента специализированным опытом, методологией, техникой поведения, профессиональными навыками или другими ресурсами, которые помогают ему в оптимизации сформированного на предприятии (организации) финансово-экономического состояния в рамках действующей нормативно-законодательной базы" [4].

Принято считать, что период становления профессионального консалтинга в Украине начался с 1996 года, когда появились первые крупные консалтинговые фирмы, такие как: "Укрбизнесконсалтинг", "Укрон", "Рубин-Инвест-Консалтинг", Spektor, Project Consulting Group, Proconsult, Sachs & Company и Украинская ассоциация менеджмент-консультантов (УАМК) [5]. Согласно данным исследования рынка консалтинговых услуг Украины, которое было проведено ИКГ "Астарта-Танит" в 2010 году по заказу Программы деловых консультаций ЕБРР, украинский рынок консалтинговых услуг предлагает широкий спектр услуг, соответствующий мировой практике. Емкость рынка по сегментам представлена на рис. 1 [6].

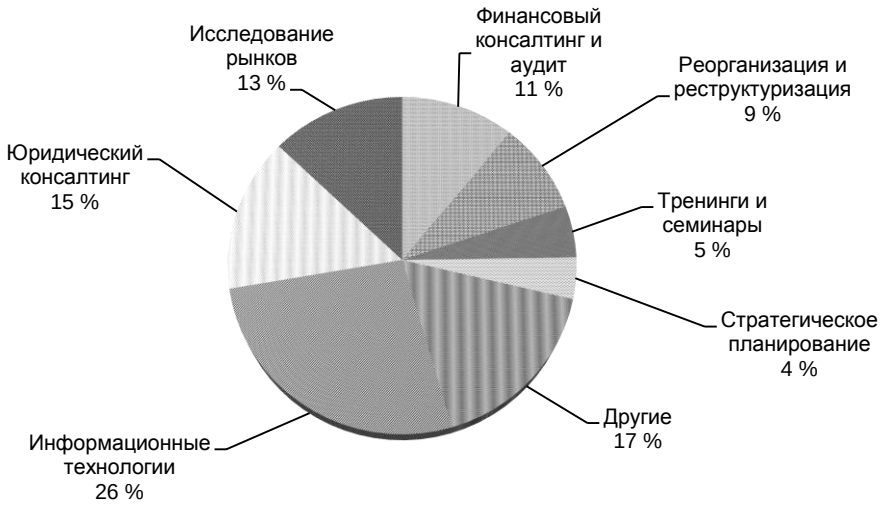

Рис. 1. **Емкость рынка консультационных услуг Украины по сегментам**

Но как показано на рис. 2, доля консалтинговых услуг в ВВП страны составляет 0,3 % по сравнению с 1 % в более развитых странах [6].

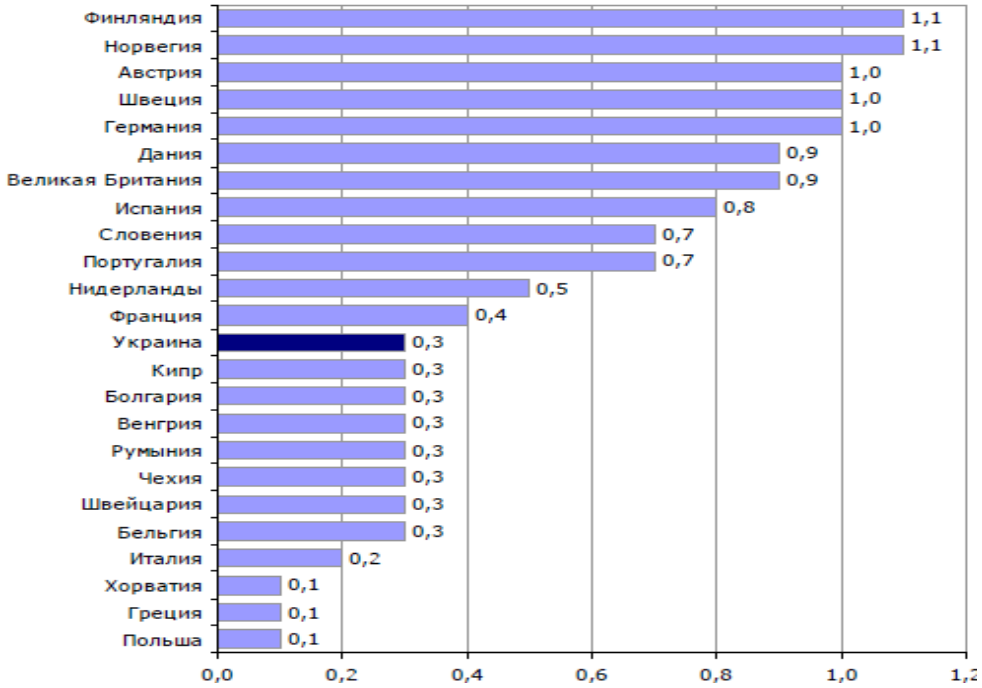

Рис. 2. **Доля консалтинговых услуг в ВВП различных стран**

Это позволяет говорить о том, что, несмотря на некоторые положительные тенденции, рынок консалтинговых услуг все еще находится на стадии формирования отрасли. И этот процесс на сегодняшний день замедляется, по мнению автора, тремя основными проблемами:

недоверие к консалтингу со стороны потребителей ввиду не всегда достаточного уровня профессионализма консультантов, опасения касательно соблюдения консультантом профессиональной этики и нечеткое представление о результатах подобных услуг;

слабая осведомленность потребителей о рынке консультационных услуг и его потенциале;

частое отсутствие объективной информации о консалтинговых компаниях, услугах и их качестве и т. д.

Такая недостаточная наполненность информационного поля различными данными касательно этого сегмента и порождает недоверие многих отечественных предприятий к подобному виду услуг. Только 28 % субъектов малого и среднего предпринимательства пользуются консалтинговыми услугами, 27 % – не пользуются, но знакомы с деятельностью консалтинговых компаний, а остальные 45 % не пользуются услугами профессиональных консультантов и не интересовались данным вопросом вообще. Среди причин отказа от услуг консультанта выделяют такие [6]:

отсутствие, по мнению руководства, необходимости в таких услугах (50 %);

отсутствие достаточных финансовых средств на дорогостоящие услуги консультантов (19,7 %);

самостоятельное проведение исследований (18,2 %);

недостаточная осведомленность об этом рынке либо сомнения в эффективности (12,1 %).

Таким образом, для устранения представленных проблем необходимо осуществить следующее:

1. Создать всеукраинский рейтинг консалтинговых компаний с ежегодным награждением лучших. Таким образом, высокое место в рейтинге станет также подтверждением профессионализма компании для потенциальных клиентов.

2. Популяризовать консалтинг как сегмент среди потенциальных потребителей путем повышения открытости и "прозрачности" деятельности консалтинговых фирм. В рамках данного направления предлагается создать независимый ежемесячный электронный журнал, освещающий деятельность консалтинговых компаний и состояние рынка в целом. В данном издании предлагается публиковать данные, новости и отзывы клиентов о деятельности консалтинговых фирм.

3. Реализовать различные программы, направленные на повышение компетентности профессиональных консультантов. Создавать школы консультантов при ведущих экономических университетах Украины, которые бы помогли повысить компетентность сотрудников консалтинговых фирм. А также создать ряд курсов для консультантов на основе различных платформ онлайн-образования.

4. Увеличить количество различного рода публичных мероприятий, посвященных проблемам и перспективам консалтингового рынка Украины с участием потенциальных потребителей.

Таким образом, в данной статье был осуществлен анализ рынка консалтинговых услуг Украины, выявлены его основные проблемы, а также разработаны пути их решения. В рамках

дальнейших исследований рационально провести более подробное исследование проблематики рынка консалтинговых услуг, а также представить расширенный комплекс мероприятий по их устранению.

Научн. рук. Гонтарева И. В.

Литература: 1. Верба В. А. Организация консалтинговой деятельности : учебн. пособ. / В. А. Верба, Т. И. Решетняк. – К. : КНЭУ, 2000. – 228 с. 2. Цицарова Т. Е. Управленческое консультирование : текст лекций / Т. Е. Цицарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 63 с. 3. Плахотнюк Л. С. Определение оптимальной модели консалтинговых услуг [Электронный ресурс] / Л. С. Плахотнюк. – Режим доступа : http://intkonf.org/plahotnyuk-ls-viznachennya-optimalnoyi-modeli-konsultuvannya-dlya-efektivnogo-rezultatu-vikoristannya-konsaltingovih-poslug/. 4. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю [Текст] / І. В. Гонтарева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с. 5. Солодуха О. В. О проблеме качественного развития института управленческого консалтинга в Украине [Электронный ресурс] / О. В. Солодуха. – Режим доступа : http://director.at.ua/tezisy_onu_2012.pdf. 6. Исследование рынка консультационных услуг Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.astartatanit.com.ua/assets/files/101115%20consulting.pdf.

УДК 005.332.4:656.71

Криштова Н. Є.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОСЛУГ АВІАКОМПАНІЙ

Анотація. Досліджено ринок послуг авіакомпаній. Розглянуто методи управління авіакомпанією на ринку авіаперевезень, методи та фактори впливу на конкурентоспроможність послуг авіакомпанії. Визначено основні чинники й умови, що забезпечують ефективне управління конкурентоспроможністю послуг авіакомпанії.

Аннотация. Исследован рынок услуг авиакомпаний. Рассмотрены методы управления авиакомпанией на рынке авиаперевозок, методы и факторы влияния на конкурентоспособность авиакомпании. Определены основные факторы и условия, обеспечивающие эффективное управление конкурентоспособностью услуг авиакомпании.

Annotation. The market of products of airlines has been investigated. The methods of airline management in the airline industry, methods and factors influencing the competitiveness of the airline have been studied. The main factors and conditions that ensure the effective management of airline service competitiveness have been defined.

Ключові слова: конкурентоспроможність послуг, послуги авіакомпаній, фактори впливу на послуги, методи конкурентної боротьби.

Розвиток транспортної системи країни в цілому і системи повітряного транспорту зокрема стає не тільки необхідною умовою реалізації інноваційної моделі економічного зростання країни, але й фактором підвищення якості життя населення та конкурентоспроможності національної економіки. Аеропорти як частина транспортної системи є найважливішим компонентом місцевої, національної та регіональної інфраструктури. У той же час, аеропорт – не просто постачальник громадських послуг, чия діяльність регулюється державою, це самостійний комерційний комплекс із власними бізнес-цілями і стратегією розвитку, спрямованої на зростання й економічну ефективність функціонування.

Багато авторів у своїх наукових працях, присвячених конкурентоспроможності підприємств, широко висвітлили сутність та види конкурентоспроможності, методи її аналізу, оцінки та моніторингу. Вони зробили помітний внесок у розвиток теоретичних та практичних основ дослідження конкурентоспроможності підприємств.

Сьогодні рівень конкуренції на ринку повітряних перевезень високий, а число конкуруючих авіакомпаній часто перевищує аналогічний показник по товарному ринку. Тому з розвитком авіаційного ринку і авіаіндустрії необхідно сформувати методи управління авіакомпанією на ринку авіаперевезень, що дозволить значно підвищити рівень її конкурентоспроможності та зміцнить позиції на ринку [1]. Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарської діяльності базується на

© Криштова Н. Є., 2013