

І.О.Мартиняк, асп.

Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя, кафедра менеджменту у виробничій сфері

Активізація компетенцій як ключовий аспект розвитку сфери дорадчо-консультативних послуг для малого підприємництва

Враховуючи посилення диспропорцій між попитом та пропозицією на ринку праці в статті здійснено пошук нових методів підвищення конкурентоспроможності радників та консультантів для малого підприємництва та інноваційних методів підготовки, одним із яких є компетенційний підхід. **мале підприємництво, компетенції, консультативно-дорадчі послуги, оп-ііпе зайнятість, багаторівневе консультування**

За умови існування проблем несприятливого підприємницького середовища, частих змін до законодавства, проблем із вимогами до звітності особливої актуальності набуває питання своєчасної підготовки фахівців для надання дорадчо-консультативних послуг у різних сферах діяльності МСП (малого та середнього підприємництва).

Проблема підвищення якості знань, пошуку нових підходів до підготовки фахівців розглядається як у вітчизняній, так і у зарубіжній літературі. Гурч Л., Довжик Б. зосереджують увагу на проблемі "перевиробництва" спеціалістів економічного профілю і можливості підвищення їх конкурентоздатності на ринку праці за рахунок впровадження у навчальний процес інформаційно-комунікаційних технологій. Російські спеціалісти (Чаплигін Ю.А., Ларіонова М.В., Ларіонов Н.М. та ін.) одним із шляхів вирішення даної проблеми пропонують інтегровані системи освіти, які включають поетапний перехід із нижчої на вищу ланку освітнього процесу. [9] Найширше дана проблема досліджена у західній літературі (Салганік Л.Х., Ричен Д.С., міжнародний проект BeZeCo) через пошук шляхів підвищення компетентності спеціалістів. [6]

Узагальнення даних досліджень дозволяє виділити ключові аспекти підготовки консультантів, спираючись на останні світові тенденції. Запровадження нових підходів до набуття теоретичного та практичного досвіду, вміння адаптуватися до ситуації дозволить підвищити якість пропонованих бізнес-послуг і може стати поштовхом розвитку нових напрямів діяльності для МСП.

Завданням статті є пошук нових методів підготовки спеціалістів-практиків для надання дорадчо-консультативних послуг в Україні на основі дослідження перспективних напрямів розвитку консалтингу для малого підприємництва.

Успішна участь у ринковій економіці залежить від наявності у підприємців достовірної інформації, на основі якої можна приймати раціональні рішення. З розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня, так звані розвинуті - це, насамперед, інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення тощо.[7, 212] У сфері „пропозиції”¹, на дуже низькому рівні все ще перебуває бізнес-освіта. Існують суттєві прогалини у діапазоні та якості послуг, доступних підприємцям з боку бізнес-консультантів та інших сервісних структур підприємництва, дорадчих послуг з сільського господарства, засобів забезпечення учбового процесу та науково-дослідних

інститутів. Багато керівників МСП і с/г підприємств і досі не мають бажання (а часто і коштів) для того, щоб скористатися консультативними послугами, можливостями для навчання чи підвищення кваліфікації керівного складу та працівників.[5, 26]

В той же час, лише близько 40% підприємців мають бізнес-план, а з цієї кількості - у лише 11% план складено на строк більше одного року, 46% мають план на один рік, і 25% - на шість місяців.[4, 47] Дослідження Центру Разумкова показують, що загальна обізнаність про консультативну підтримку підприємництва висока, адже про існування цих організацій знали більше 80% усіх підприємств, але рівень користування їхніми послугами є відносно низьким, як і оцінка ефективності такої допомоги. Організаціями, що отримали найвищий рівень довіри є банки та юридичні фірми, але не більше як 40% підприємств скористуються послугами будь-якої з цих організацій.

Консультації від професійних організацій та навчання (за напрямками мистецтво продаж, маркетинг, бухгалтерський облік, менеджмент, управління фінансами, інформаційні технології, управління персоналом) є привабливими для 46,7% та 45% керівників МСП відповідно. Українська ментальність і складні умови господарювання розвинули у підприємців недовіру до можливості та якості сторонньої допомоги у веденні бізнесу.

За даними світового банку Україна займає 128 місце із 175 країн за критерієм створення умов для ведення бізнесу та 101 за критерієм легкості започаткування бізнесу.[11]

Ця ситуація вимагає здійснення докорінних змін у наданні бізнес-консультацій із перенесенням акцентів у системі ціна-якість. Складність ведення бізнесу, часті зміни середовища на сьогодні повинні стати поштовхом для підприємців у пошуку шляхів отримання якісних консультаційних послуг. Водночас, відсутність підготовки спеціалістів даного профілю у поєднанні із відсутністю стратегічного бачення унеможливають отримання допомоги належного рівня.

Як зазначалося вище, на сьогодні найбільшою довірою підприємців користуються банківські установи та юридичні фірми. Таким чином, можна стверджувати, що сфера консультативних послуг для малих підприємців охоплює лише дві ринкові ніші, а саме "фінанси" та "право". Інші ж сфери надання дорадчих послуг є нерозвинутими та непопулярними. Популярність визначає і кількість бажаючих отримати освіту за даними спеціальностями. Дослідження показують, що на Тернопільщині наймасовішими є випуски за спеціальностями: облік і аудит, фінанси, економіка підприємництва, банківська справа, менеджер, бухгалтерський облік і бухгалтер-оператор комп'ютерного набору. Водночас, вакансій в службі зайнятості не більше двох десятків. Ситуація на регіональному ринку праці ускладнюється тим, що прискореними темпами зростає число безробітних мешканців села та дипломованих спеціалістів. Як показали результати опитування спеціалістів регіональних центрів

зайнятості, проведеного експертами центру Розумкова, однією з головних причин безробіття є невідповідність підготовки спеціалістів потребам ринку праці (46,2 % опитаних).[2, 21]

Загалом, ці напрямки підготовки спеціалістів є перспективними, але, враховуючи економічну ситуацію області, необхідні чіткі, скоординовані зміни, пов'язані із пошуком вільних ринкових ніш. Соціологічні опитування випускників вищих навчальних закладів щодо самооцінки рівня їх конкурентоспроможності свідчать, що основною перешкодою у працевлаштуванні після отримання диплому про вищу освіту за тією чи іншою спеціальністю є відсутність практичного досвіду роботи.[1, 70] Випускники ВУЗів "запрограмовані" на пасивну поведінку у бізнес-середовищі через невміння приміняти отримані знання на практиці. Таким чином надання різного роду консультативно-дорадчих послуг є реальною альтернативою для

молодіжного безробіття і може стати поштовхом для розвитку сектора МСП в області. До цього варто додати також, що й сьогодні Тернопільщина є дотаційним регіоном, спостерігається негативна тенденція до зменшення питомої ваги прибуткових підприємств, понад 40% працездатного населення Тернополя та області змушено працювати за кордоном.[8]

Ще кілька років тому основними видами діяльності консалтингових фірм на Україні були послуги з бухгалтерію та аудиту. Однак, поширення традицій використання менеджменту та маркетингу у діяльності підприємств у нашій країні став основоположним поштовхом для стрімкого розвитку інших напрямів діяльності консалтингових фірм (див. табл.1).

Таблиця 1 - Найбільш поширені видами консалтингових послуг в Україні

	2005	2006	
Менеджмент персоналу			
Консультації зі страхування, прибутків та відшкодувань; підбір кадрів.	11	8	-27,27
Промислове обслуговування			
Бухгалтерія та аудит; оподаткування. Страхування.	18	21 1	16,67
Міжнародні відносини:			
Міжнародне податкове законодавство	7	6	-14,29
Інвестиційний менеджмент.	13	13	0
Менеджмент:			
Тривалі зміни; зміни, сфокусовані на процесі; Інформаційні технології;	41	36	-12,20
	8	15	87,50
Видатки:			
Фінансова система та система бухгалтерію.	18	21	16,67
Внутрішній аудит.	11	11	0
Регульовані державою та споріднені служби:			
Охорона навколишнього середовища; охорона здоров'я.	5	3	-40,00
Законодавство, в т.ч. з питань оподаткування	22	16	-27,27
Спеціальні послуги			
Послуги на ринку капіталу; оцінка майна.	9	13	44,44
Консультації по законодавству.	22	16	-27,27

Дані структурного аналізу свідчать про зростання попиту таких сферах консультування як видатки та спеціальні послуги (на ринку капіталу). Найбільший інтерес у споживачів викликають ІТ-консалтинг та консультації по нерухомості та оцінці майна. На сьогодні лише 14 % організують бізнес-навчання, тренінги та семінари. Однак, необхідно пам'ятати, що багато різновидів консалтингових послуг мало представлені або зовсім відсутні на ринку України. Зокрема, новими напрямками діяльності є логістичне консультування, послуги із страхових повноважень.

Цільовою аудиторією пошуку шляхів розвитку консультативних послуг на сьогодні є молодь. Власне, основними перевагами є: мобільність; здатність до навчання та швидкої переорієнтації з одного об'єкту на інший; більша обізнаність з ІКТ.

Найбільш інноваційним та всеохоплюючим в освітній практиці сьогодні є компетентісний підхід. Навчальна програма, яка базується на концепції

компетентностей покликана підготувати компетентну робочу силу із високим рівнем вмінь. Даний підхід можна розглядати як підхід "рук та голови", який включає як набуття багатьох вмінь, так і можливість пристосовувати свою компетенцію до нової ситуації. [10]

Взаємодія в соціально різномірних групах, вміння діяти самостійно та інтерактивне використання знарядь праці є необхідними передумовами для особистого успіху та підтримки соціо-економічного та демократичного розвитку суспільствами, 5]

Перспективним напрямом підготовки висококваліфікованих спеціалістів-практиків в окремих галузях діяльності може стати система багаторівневого консультування. Основоположним принципом організації процесу консультування є підготовка на основі базової освіти (економічної, юридичної чи ін.) спеціаліста-практика у певних сферах консультування.

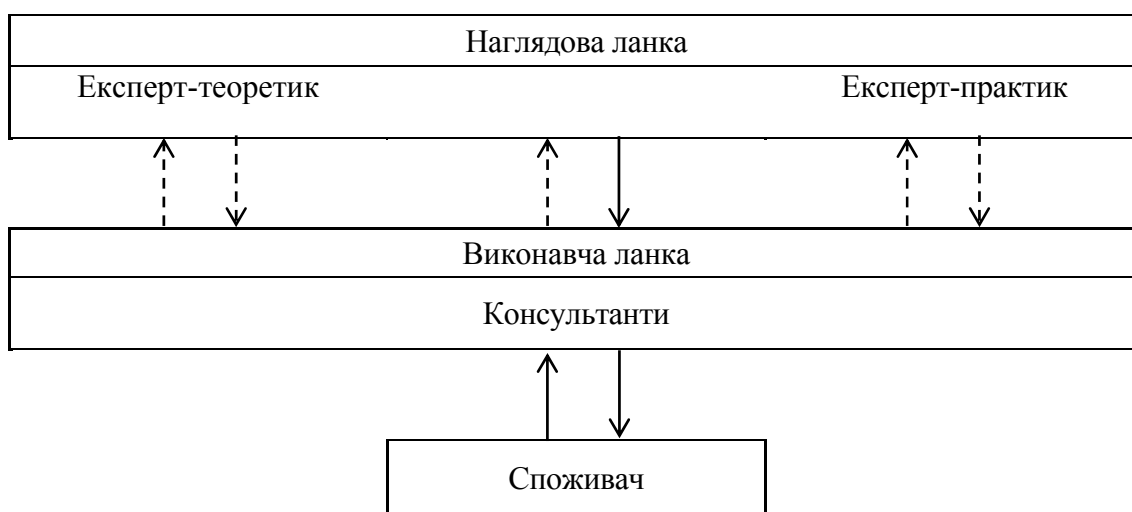


Рисунок 1– Система багаторівневого консультування

Такий спосіб організації дозволяє максимально ефективно поєднати нові теоретичні розробки із особливостями діяльності споживача відповідно до вимог ситуації. Наглядова ланка - спостережний орган, який курує діяльність консультантів і при потребі надає допомогу у вирішенні неординарних питань і складається з експертів у профільних галузях діяльності консультантів. Залучення експертів-практиків на тимчасовій основі для одноразових консультацій дозволить охопити ширше коло аспектів практичної діяльності підприємств.

Дана схема доцільна для застосування з метою набуття досвіду студентами випускних курсів та молодих спеціалістів. Власне на нестачі досвіду практичної роботи випускників ВУЗів наголошують роботодавці. Організація таких груп можлива на базі ВНЗ, при сприянні громадських організацій чи як самостійна ініціатива.

Іншим потенційним джерелом практичної дорадчої роботи є оп-Нпе зайнятість. За оцінками спеціалістів Світового банку Україна займає 29 місце у класифікації країн за обсягом фірм, які використовують Інтернет у контактах із постачальниками та споживачами (56,9%).[12]

Якщо розглядати ринок консалтингових послуг, то близько 11% фірм в Україні займаються інформаційним консалтингом. Зважаючи на фактори вседоступності мережевих ресурсів, наявність великої кількості спеціалістів даного профілю (за кількістю студентів м.Тернопіль займає III місце) цілком реальною є перспектива оп-line або off-line надання послуг.

Сектор МСП потребує запозичення досвіду роботи за іншими напрямками і з інших позицій. Специфіка ведення бізнесу (велика кількість незареєстрованих фірм, розуміння ролі власного бізнесу як можливості подолання бідності) вносить корективи у напрями стратегічного планування. Якщо тактичне мислення зводить процес надання консультативно-дорадчих послуг до економіко-правового поля, то стратегічне мислення додає ще й соціальну місію. З цієї точки зору виділяються наступні напрями надання консультативно-дорадчих послуг МСП:

– консультант із соціального підприємництва.

Даний вид діяльності є одним із найновіших видів ведення бізнесу в Україні. Досвід свідчить, що організації, котрі мають продукт, на який є попит, успішно реалізують свої проекти з соціального підприємництва і в наявному правовому середовищі.[3, 5]

– консультації з роботи вдома (homeworking).

Робота вдома є абсолютно новим видом ведення бізнесу для України. Термін "робота вдома" (англ. – homeworking) означає роботу по найму, при якій працівник працює весь або значну частину робочого часу вдома, використовуючи комп'ютери та інші засоби, які забезпечує роботодавець. [13] На сьогодні першочерговою є легалізація такої діяльності, і, як наслідок, внесення відповідних організаційно-правових змін у виробничий процес. В "тіньовому" секторі Тернопільщини, за наближеними до реальності підрахунками, працює понад 100 тис. осіб.[2, 23]

В процесі підготовки таких консультантів потрібно значну увагу приділяти розвитку компетенцій у суміжних із економіко-правовим полем областях відповідно до обраного напрямку роботи. Це можуть бути навички психологічної допомоги, техніко-технологічні знання та ін. Також підготовка фахівців вимагає чіткого розуміння майбутньої сфери діяльності.

Проведені дослідження показали, що підвищення довіри до послуг консалтингових фірм серед представників малого бізнесу може ґрунтуватись на нових методах та напрямках підготовки радників.

Зростання попиту таких сферах консультування як видатки, ІТ-консалтинг та спеціальні послуги на ринку капіталу по нерухомості та оцінці майна. На сьогодні лише 14 % організують бізнес-навчання, тренінги та семінари, хоча опитування вказує на інтерес з боку підприємців саме до цієї сфери. Цільовою аудиторією пошуку шляхів розвитку консультативних послуг на сьогодні є молодь. Власне, її основними перевагами є мобільність, здатність до навчання та швидкої переорієнтації, більша обізнаність із різного роду інформаційними технологіями.

Навчальна програма, яка базується на концепції компетентностей дозволяє підготувати компетентну робочу силу із високим рівнем вмінь. Перспективним напрямом підготовки висококваліфікованих спеціалістів-практиків в окремих галузях діяльності може стати система багаторівневого консультування. Вона покликана заповнити прогалини у теоретичних знаннях та практичному досвіді за рахунок фахових консультацій радників.

Пристаюючи даний підхід до умов діяльності на Україні, необхідно розробляти абсолютно нові, практично-орієнтовані методи викладання. Набуття практичного досвіду роботи можливе за кількома напрямками: on-line зайнятість; консультації з соціального підприємництва і консультації з роботи вдома.

Сектор МСП потребує запозичення досвіду роботи за іншими напрямками і з інших позицій. Специфіка ведення бізнесу вносить корективи у напрями стратегічного планування. Якщо тактичне мислення зводить процес надання консультативно-дорадчих послуг до економіко-правового поля, то стратегічне мислення додає ще й соціальну місію.

Список літератури

1. Гурч Л. Перспективи підготовки конкурентоспроможних менеджерів у контексті формування загальноєвропейського освітнього простору // Персонал. - 2006. - №6. - С.
2. Довжук Б. Чому випускникові ВУЗу "тісно" на ринку праці? // Соціальний захист. - 2005. - Березень. - №3. - С.
3. Скіпальський А. Соціальне підприємництво: бізнес для бідних чи еволюція свідомості // Дзеркало тижня. - 2006. - № 20 (599), 27 травня — 2 червня.
4. Сенчук Б., Якуб М. Стан малого бізнесу в Україні / Звіт МФК про опитування малих підприємств в Україні. - 2000. - Червень. - С.69.
5. Стратегічний план діяльності АРМ США в Україні на 2003 - 2007 рр.. - [Цит. 2007, 2 квіт.]. - Доступний з : <<http://www.usaid.kiev.ua>>
6. Одолінська Ю.О. Інтеграція компетентісного підходу в зміст освіти України як один із шляхів оновлення педагогічної галузі. - [Цит. 2007, 3 трав.]. - Доступний з : <<http://www.rusnauka.com>>
7. Україна-Росія: Проблеми економічної взаємодії: Монографія / За ред. Пирожкова С.І., Губського Б.В., Сухорукова А.І. - К.: НІУРВ, 2000. - 256 с.
8. Фонд регіональних ініціатив. Тернопільська область. - [Цит. 2007, 16 квіт.]. - Доступний з : <<http://www.fri.org.ua>>
9. Чаплыгин Ю.А., Поспелов А.С. Особенности построения интегрированной системы инженерного образования в МИЭТ // Инженерное образование. - 2003. - Выпуск первый. - Март. - С.50-53.
10. Competency-based assessment. - [Cited 2007, 11 may]. - Available from: <<http://online.curriculum.edu.au>>
11. Doing Business. Есопому Rankings 2006. - [Cited 2007, 6 may]. - Available from: <<http://www.doingbusiness.org>>
12. Enterprise Surveys. Infrastructure. -- [Cited 2007, 6 may]. - Available from: <<http://www/enterprisesurveys.org>>
13. Homeworking. IDS HR Study March 2005. - [Cited 2007, 18 may]. - Available from: <<http://www/thomson.com>>
14. Rychen D.S., Salganik L.H. (Ed) Key Competencies for a Successful Life and a Well-Functioning Society /USA : Hogrefe & Huber, 2003. - 224 pp.>

Учитывая усиление диспропорций между спросом и предложением на рынке труда, в данной статье намечено новые методы повышения конкурентоспособности советников и консультантов МСП; инновационные методы подготовки, одним из которых является конкурентный подход. .

Taking into account strengthening of disproportions between demand and suggestion at the labor market, new methods of increase of increase of competitiveness of advisers and consultants for small entrepreneurs are set in this article. The author marks that Competency-Based approach is the most innovative method of such preparation.