

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про Концепцію національної програми інформатизації»: за станом на 09 лютого 2006 р. / Відомості Верховної Ради. – Офіц. вид. – Київ, 2006. – № 22.
2. Биков В. Ю. Інформатизація регіональної системи освіти: загальний опис і основні компоненти реалізації / В. Ю. Биков, Н. М. Чепурна, В. М. Саух // Комп'ютер у школі та сім'ї. – № 3. – 2006. – С. 3–6.
3. Гречаник О. Формування системи інформаційного забезпечення управління загальноосвітнім навчальним закладом / О. Гречаник // Управління школою. – 2007. – № 19–21. – С. 17–24.
4. Ніколаєнко С. В освіті – інформаційна революція / С. Ніколаєнко // Дзеркало тижня, 14–20 січня 2006 р. – № 1.
5. Савченко О. Я. Методологічні підходи до визначення якості шкільної освіти / О. Я. Савченко // Матеріали методологічного семінару «Проблеми якості освіти: теоретичний і практичний аспекти». – Київ, 2006.
6. Хриков Є. М. Управління навчальним закладом : навч. посіб. / Є. М. Хриков. – Київ : Знання, 2006. – 365 с.

УДК 007:304:005.942 (100+477)

### **КОНСАЛТИНГ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВІ ТА УКРАЇНСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

*В. Г. Пиловець, магістр спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність»*

*Т. В. Оніпко, д. і. н., професор – науковий керівник*

**Ключові слова:** консалтинг, інформаційна діяльність, тенденція, консалтинговий ринок, бізнес-консалтинг, консультування, фінансове консультування, управлінське консультування.

**Постановка проблеми.** Процес інтеграції України у світовий простір зумовили розвиток консалтингу як невід'ємної складової інфраструктури ринку. Саме консалтинг є потужним інтелектуальним джерелом у наданні послуг своїм клієнтам. Слід зазначити, що на сьогодні однією із найактуальніших тем є вивчення особливостей формування та перспектив розвитку ринку консалтингу в українських умовах. При цьому, керівництво та відповідні служби суб'єктів господарювання повинні отримувати

інформацію щодо можливостей отримання кваліфікованої допомоги та залучення професійних консультантів. Це, в свою чергу, дозволить підприємствам, організаціям, установам та приватним підприємцям різних сфер діяльності знаходити шляхи вирішення своїх проблем на усіх етапах функціонування (створення підприємства, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності, розробка та впровадження антикризових заходів тощо).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню характерних особливостей консалтингу в інформаційній діяльності присвячені праці В. А. Верби [2], В. П. Унінець-Подаківської [6] та інших. Разом з тим, глибшого дослідження потребують питання вивчення світових та українських тенденцій розвитку консалтингу в інформаційній діяльності.

**Формулювання мети.** Метою дослідження є вивчення світових та українських тенденцій розвитку консалтингу в інформаційній діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для дослідження світових та українських тенденцій розвитку консалтингу в інформаційній діяльності, насамперед, визначимося з самим поняттям «консалтинг», дослідимо його суть та характерні особливості. Термін «консалтинг» походить від англійського *consulting* (консультування) та означає здійснення консультування будь-якого масштабу. Слід відмітити, що не існує однозначного трактування терміну «консалтинг». З економічної точки зору пропонуємо розглядати існуючі підходи до поняття консалтингу у трьох напрямках. Перший – трактує консалтинг як процес забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом [1, 2], другий – як надання послуг у певних областях [3–5], третій – як комплекс існуючих та набуття нових знань, або ж професійних навичок [6]. Підходи до вивчення консалтингу у зведено у табл. 1.

Клієнт може потребувати допомоги консультантів з однієї або кількох проблем, при описі яких слід враховувати рекомендації стосовно віднесення їх до того чи іншого виду консультативних послуг. Можна виокремити такі напрями цих послуг [6]: загальні проблеми бізнесу, стратегії розвитку, функції та процеси управління, операційні системи, аутсорсинг та інші нові послуги, організаційні зміни й підвищення ефективності, управління персоналом, інформаційні технології.

**Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «консалтинг»**

Підходи	Зміст поняття
Процес забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом	Бізнес-консалтинг – забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом, методологією, професійними навичками чи іншими ресурсами, що допомагають йому в оптимізації ситуації, яка склалася на підприємстві, у фінансово-економічному стані в межах чинної законодавчо-нормативної бази [3].
	Консалтинг – це процес, в межах якого зовнішній щодо підприємства фахівець ділиться своїми знаннями і досвідом щодо розробки концепції діяльності і стратегії розвитку виробництва, пошуку джерела фінансування для інвестиційних програм, визначення шляхів підвищення продуктивності, консультацій з набору персоналу тощо [3].
Надання послуг, експертна допомога у певних областях	Фінансове консультування – послуги з оцінки бізнесу, ризиків, майнових і немайнових витрат, операцій з цінними паперами; розроблення фінансової стратегії; оцінка фінансово-економічного стану як результату діяльності; управління фондами й інвестиціями; оптимізація системи фінансового обліку; оптимізація витрат; розрахунок ефективності окремих проектів [3].
	Управлінське консультування – послуги із загальних питань управління, а саме: розроблення стратегії; маркетинг, управління маркетингом і збутом; управління виробництвом; управління кадровими і трудовими ресурсами, їхнім розвитком [4].
	Консультування – це різновид експертної допомоги керівникам організації у вирішенні завдань перебудови управління в мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах [5]
	Діяльність та професія, змістом яких є надання допомоги керівникові у вирішенні проблем та впровадження досягнень науки та передового досвіду [2].
Комплекс існуючих та отримання нових знань, професійних навичок	Консалтинг – це комплекс знань, пов’язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних та отримання нових знань, перевірки наукових гіпотез, встановлення законо-мірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проектів для успішного розвитку організації [1].

Слід відмітити, що в Україні консалтинг не відразу набув популярності. Це було зумовлено тим, що вітчизняні підприємства протягом значного періоду забезпечували власну прибутковість за рахунок використання адміністративного та інших неекономічних ресурсів. Проте й сьогодні багато українських підприємств звертаються у консалтингові фірми тільки тоді, коли опиняються в критичних ситуаціях. Варто, також, зазначити, що процес євроінтеграції України зумовив виникнення проблем з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи. Виникла необхідність підвищення конкурентоспроможності та управління бізнес-процесами з використанням передових технологій. Прагнення забезпечити прозорість, достовірність інформаційної підтримки прийняття рішень зумовило значний попит на послуги інформаційного консалтингу, що в структурі ринку консалтингових послуг в Україні складає 21 %. Разом з тим, з боку українських компаній простежується стійка тенденція зростання зацікавленості продуктами фінансового і стратегічного консультування, на які сьогодні приходиться відповідно 17 % та 13 % загального ринку консультування. Прагнення підвищити свою продуктивність сприяло залученню українськими підприємствами і компаніями консультантів з питань управління персоналом та операційного менеджменту (відповідно 11 % і 8 % в структурі консалтингових послуг) [4]. Консалтинг стає особливою індустрією, бізнесом, що приносить солідні прибутки. Рейтингова агенція «Експерт-Рейтинг» визначила обсяг ринку управлінського консультування в Україні на рівні 170 млн дол. США [5].

Основними видами послуг консультаційного обслуговування стають постприватизаційна підтримка підприємств, маркетингові дослідження, організація маркетингу на підприємствах, розробка ділових стратегій розвитку, пошук партнерів та інвесторів, формування «publicrelations», проведення рекламної кампанії.

Нині консалтинговими послугами в Україні забезпечують [2]:

- філіали великих іноземних багатофункціональних фірм;
- представництва іноземних консалтингових фірм;
- іноземні консалтингові фірми, що працюють за програмами донорських;
- вітчизняні консультаційні фірми;
- спеціалізовані консалтингові фірми;

– університети, учбові центри, які, проводячи серйозну підготовку спеціалістів, можуть здійснювати тренінги, стимулюючи тих, хто навчається, до отримання консалтингових знань та у подальшому надання послуг з різних питань бізнесу;

– індивідуальні консультанти – фахівці в окремих галузях і напрямках діяльності. Такими консультантами часто стають професори вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ, партнери консультаційних фірм, що вийшли на пенсію.

Ключовими проблемами розвитку консалтингового ринку на сьогодні є: низький рівень зацікавленості держави у розвитку ринку консалтингу; складна економічна ситуація; недооцінка корисності консалтингових послуг; відсутність узгоджених стандартів консалтингових послуг (єдиної класифікації консалтингових послуг); низький рівень співпраці з іноземними експертами, які володіють великим досвідом знань; недостатній рівень професіоналізму, досвіду та навичок роботи українських консультантів, що спричиняє подекуди недостатню якість послуг; низька платоспроможність клієнтів. Не зважаючи на вищезазначені проблеми, слід відзначити, що питання розвитку ринку консалтингових послуг в Україні на сьогодні є дуже актуальним у сфері антикризової діяльності. Саме тут попит на цю послугу є найбільшим через різке скорочення і ліквідацію підприємств, банківських і небанківсько-кредитних установ.

**Висновки.** Отже, сучасні умови господарювання – швидка зміна правил гри (політичної ситуації, законодавства, інфляція, коливання валютних курсів і т. д.) потребує від суб'єктів господарювання відповідної реакції. Як показує досвід, не усі, а, подекуди, й успішні компанії можуть подолати зазначені перепони, переорієнтуватися та залишатися на плаву. Досвід розвинутих країн показує, що консалтингові компанії є ефективним інструментом допомоги клієнтам у вирішенні зазначених проблем.

Формування та розвиток конкурентоспроможного ринку консультаційних послуг в Україні можливе шляхом подальшого дослідження існуючих перепон, розробки механізмів їх подолання, використання кращого світового досвіду та врахування специфіки вітчизняного умов.

#### *Список використаних джерел*

1. Бейч Э. Консалтинговый бизнес / Э. Бейч. – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 272 с. – 34 с.

2. Верба В. А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств / В. А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2. – С. 55–59.
3. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С. В. Козаченко, В. Е. Новицький, О. С. Довгий. – Київ : Арістей, 2006. – 380 с.
4. Консалтинг в Україні. – Киев : Ассоциация «Укрконсалтинг», 1996. – 163 с.
5. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uamc.com.ua/documents/block\\_6\\_35.pdf](http://uamc.com.ua/documents/block_6_35.pdf). – Назва з екрана. – Дата звернення : 01.10.16/
6. Унінець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг. Теорія і практика : навч. посіб. / В. П. Унінець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

УДК 002: 378

## **ДОКУМЕНТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СПЕЦІАЛІЗОВАНОМУ ПІДРОЗДІЛІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

***М. С. Решітник**, магістр спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність»*

***Л. М. Колєчкіна**, д. ф-м. н., професор – науковий керівник*

**Ключові слова:** документознавство, документаційне забезпечення, документообіг, документопотік.

**Постановка проблеми.** Підсилення вимог до якості освіти у вищих навчальних закладах (далі – ВНЗ), удосконалення управління навчальним процесом, що витікає з вимог Закону України «Про вищу освіту», обумовлює необхідність застосування інноваційних технологій документаційного забезпечення управління вищими навчальними закладами [1].

Успішна комунікаційна автоматизована система документаційного забезпечення управління ВНЗ ґрунтується на можливостях комп'ютерних технологій і оригінальних їхніх програмних продуктах, що створюють умови звернення безпосередньо до інформації про об'єкти, які становлять основу прийняття будь-якого управлінського рішення на всіх структурних рівнях. Вона є необхідною умовою для створення нового рівня органі-