

Класичний
приватний університет

Серія: Економіка та
підприємництво

№ 4 2011

Науково-виробничий журнал

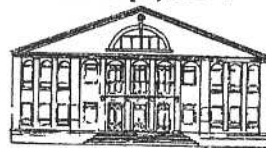
Держава та регіони

ISSN 1814-1161



Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2011 р., № 4



Науково-виробничий журнал

виходить шість разів на рік

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, доцент

Головний редактор:

В.М. Порохня, доктор економічних наук,
професор

Редакційна колегія:

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор

Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В.Л. Корієв, доктор економічних наук, професор

Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

П.П. Мазурок, доктор економічних наук, професор

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

С.Я. Салига, доктор економічних наук, професор

А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор

Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор

Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор

А.М. Турило, доктор економічних наук, професор

Р.Б. Тянь, доктор економічних наук, професор

О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

І.Ф. Зінов'єв, доктор економічних наук, доцент

Відповідальний секретар:

С.В. Белькова

Редактори:

Е.О. Борисенко, С.А. Козиряцька

Технічне редагування та комп'ютерна верстка:

О.О. Івченко

Дизайн обкладинки:

Я.В. Зоська

ISSN 1814-1161

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з постановою Президії
БАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної
політики, телебачення та радіомовлення України
про державну реєстрацію друкованого засобу
масової інформації

Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
29 червня 2011 р., протокол № 10

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
"ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове.
Редакція не завжди поділяє думку автора і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 27.05.2011.

Підписано до друку 29.07.2011.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.

Замовлення № 56-10Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі Класичного приватного університету

© Класичний приватний університет, 2011

АНТИКРИЗОВА ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ.....	92
<i>Жданов В.В.</i>	
ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ ПРЯМИХ ВИТРАТ ПРОЕКТУ.....	97
<i>Іванов С.В.</i>	
ІНСТРУМЕНТАРІЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	104
<i>Кальєніна Н.В.</i>	
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ – ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	107
<i>Карчевська Г.Г.</i>	
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ДОХОДАМИ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ВАТ "УКРНАФТА".....	114
<i>Лищенко О.Г., Педан Є.О.</i>	
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	118
<i>Носенко М.С., Коломієць Ю.П.</i>	
ОЦІНЮВАННЯ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: КІЛЬКІСНІ ТА ЯКІСНІ ПІДХОДИ.....	125
<i>Нусінова О.В.</i>	
МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	130
<i>Перекрест Т.В.</i>	
АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ СПОЛУЧЕННІ.....	137
<i>Романич І.Б.</i>	
СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	142
<i>Саннікова С.Ф.</i>	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ Й РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ.....	147
<i>Тімарцев О.Ю.</i>	
РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ (НА ПРИКЛАДІ ВАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ").....	153
<i>Тунік А.Г.</i>	
МАКРОЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ОБЛІКУ ПЕРСОНАЛУ.....	158
<i>Ядранський Д.М.</i>	

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	164
<i>Кулиняк І.Я.</i>	
ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ЗМІНИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ.....	168
<i>Панченко О.М.</i>	
ДОЦІЛЬНІСТЬ ДОПОВНЕННЯ VAR-АНАЛІЗУ МЕТОДОЛОГІЄЮ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ПРИ УПРАВЛІННІ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ.....	173
<i>Рудченко І.В., Федорова А.А.</i>	
МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	178
<i>Семенов Г.А., Єропутова О.О., Король С.А.</i>	
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТЕРМІНА "ІНВЕСТИЦІЇ".....	184
<i>Флегантова А.Л.</i>	

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

ВПРОВАДЖЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДИСТАНЦІЙНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	188
<i>Антонюк Д.А., Голомб В.В.</i>	
ОЦІНЮВАННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ АВТОДИЛЕРА НА ОСНОВІ СТРУКТУРНОЇ МОДЕЛІ.....	194
<i>Манжура О.М.</i>	

УДК 659.235

ВПРОВАДЖЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДИСТАНЦІЙНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Антонюк Д.А.

кандидат технічних наук
Запорізький національний технічний університет

Голомб В.В.

аспірант
Класичний приватний університет

I. Вступ

Процеси глобалізації та інтеграції до світового економічного простору вимагають від вітчизняного бізнесу змін фокуса пошуку його конкурентних переваг. Зростання ролі інтелектуальних активів у забезпеченні довгострокового успіху підприємств і необхідність застосування сучасного управлінського інструментарію та технологій створили об'єктивні передумови посилення ролі консультування в економіці України.

Проблемам становлення та визначення напрямів розвитку вітчизняного ринку консалтингу присвячено чимало аналітичних публікацій у наукових та суспільно-популярних виданнях.

Серед них у контексті нашої роботи вважаємо за необхідне відзначити дослідження, що проводили ЄБРР [7], Українська асоціація менеджмент-консультантів (УАМК) [4], дослідна агенція РБК [6].

Оцінки потенціалу цього ринку представлено в працях таких вітчизняних дослідників, як В. Верба [1], О. Дуброва [3], В. Духненко, С. Козаченко [4], О. Трофімова [8], Т. Тучик [9].

За даними статистики, в Україні діє близько 1,2 млн малих і середніх підприємств (далі – МСП), частка яких у загальному обсязі реалізації продукції (робіт, послуг) становить понад 16,6%. При цьому послугами консультаційних компаній користуються лише 28% МСП.

Висока вартість залучення професійних консультантів зумовлює посилення асиметрії в доступі на ринок суб'єктів великого та малого бізнесу, що ускладнює використання його потенціалу для вирішення проблем розвитку підприємництва в Україні.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати оптимальний з точки зору витрат часу та ресурсів механізм залучення на основі сучасних телекомунікаційних технологій професійних консультантів до вирішення проблем розвитку суб'єктів малого підприємництва.

III. Результати

За даними маркетингових досліджень в 2008 р., обсяг ринку консалтингових послуг у грошовому еквіваленті скоротився на 40–50%. Помітне пожвавлення почалося приблизно з квітня 2010 р., коли спостерігався приріст звернень до професійних консультантів на 20–30% порівняно з 2009 р. На думку деяких експертів, якщо політична й економічна ситуація залишатимуться стабільними, то на докризовий рівень ринок вийде протягом 2011–2012 рр. [2].

За даними дослідження, проведеного Інвестиційно-консалтинговою групою “Астартаніт” на замовлення Програми ділових консультацій Європейського банку реконструкції та розвитку в Україні [7], у середньостроковій перспективі на ринку України користуватимуться попитом консультаційні послуги, пов'язані з поліпшенням фінансового стану клієнтів, реструктуризацією й обслуговуванням процесів залучення інвестицій, а у довгостроковій перспективі відновиться попит на послуги, що забезпечують стратегічну конкурентоспроможність клієнтів консалтингових компаній.

Окремим сегментом консалтингової діяльності, який продовжуватиме активно розвиватися, за аналогією із європейським і світовим ринком, стане аутсорсинг бізнес-функцій у галузі управління персоналом, інформаційних технологій, фінансового консалтингу й аудиту.

Сьогодні багато компаній (близько 1500–2000) надають послуги за окремими напрямами консалтингу, поєднуючи їх з іншими видами професійних послуг. Загальна чисельність співробітників, зайнятих у сфері консалтингу в Україні, становить близько 20

тис. осіб. При цьому більшість консалтингових компаній (близько 70%) в Україні створена після 2000 р. Суб'єктами ринку є переважно невеликі компанії, із чисельністю співробітників до 10 осіб (рис. 1).



Рис. 1. Середня кількість співробітників консалтингових компаній залежно від напрямку консультаційних послуг [7]

Найбільшим попитом користуються юридичний консалтинг, консалтинг у сфері впровадження систем управління якістю та сертифікації, консалтинг у сфері інформа-

ційних технологій, управлінський консалтинг. Жвавий інтерес у споживачів викликають також тренінги та семінари (рис. 2).

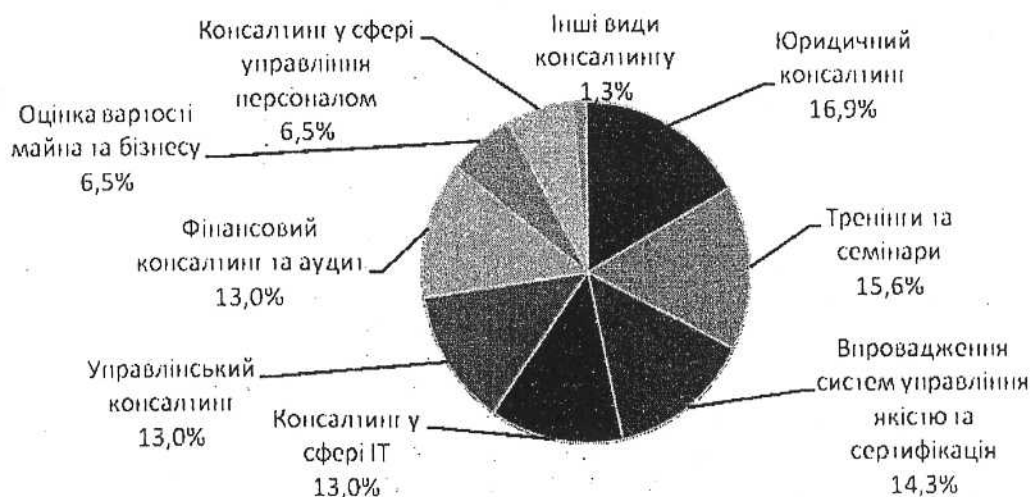


Рис. 2. Попит на окремі види консультаційних послуг [7]

Основним результатом від роботи з компаніями-консультантами керівники називають збільшення прибутку власного підприємства.

Проте брак коштів у більшості потенційних клієнтів, у першу чергу, у підприємств малого й мікро-бізнесу стримує їх від залучення професійних консультантів (рис. 3).

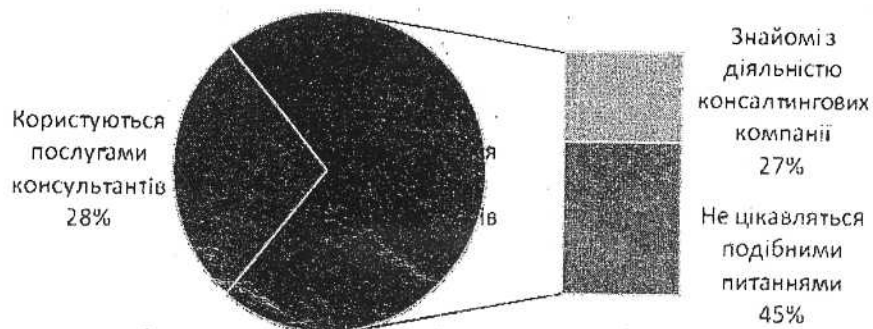


Рис. 3. Попит на консультаційні послуги [7]

У такій ситуації керівники МСП намагаються знайти корисну інформацію в таких відкритих джерелах, як презентаційні матеріали, безкоштовні семінари та професійні форуми, а також звертаються безпосередньо до експертів через мережу Інтернет.

У пошуках нового підходу до споживача окремі консалтингові компанії фактично

здійснили спробу перенести власний бізнес до глобальної інформаційної мережі, перейшовши, таким чином, до дистанційного надання консультацій клієнтам.

Авторську спробу класифікації за різними ознаками існуючих дистанційних систем консультування подано в табл. 1.

Таблиця 1

Огляд інтернет-ресурсів з онлайн-консультування

Ознака	Характеристика	Приклади
Напрямок консультаційних послуг	Право Психологія Медицина Навчання ІТ Маркетинг Бізнес Інші послуги	http://www.si-inform.kiev.ua/forum http://u-psihologa.com.ua http://www.consilium.com.ua/catalog/doctor http://tutor4you.ru/forum http://sprosiexperta.ru http://elmarketing.ru/zadat-vopros-ekspertu.aspx http://www.business.ua/consultation http://liveexpert.ru
Технологія реалізації	Форум E-mail Скайп Міні-чат FAQ Веб-сторінка	http://tutor4you.ru/forum http://www.1-ur.ru/kons.php http://www.busnet.pp.ua http://liveexpert.ru http://www.rizolit.ru/faq http://www.business.ua/consultation
Умови доступу	Платний Безкоштовний Умовно безкоштовний	http://www.busnet.pp.ua http://doctor.itop.net http://liveexpert.ru (безкоштовний початок консультації)
Можливість вибору експерта запитувачем	Є Відсутня	http://liveexpert.ru http://www.1-ur.ru/kons.php
Можливість оцінювання якості послуги	Є Відсутня	http://liveexpert.ru http://www.rizolit.ru/faq

Як видно із наведеного аналізу, на ринку дистанційного бізнес-консультування представлено багато інтернет-ресурсів, що різняться між собою оформленням інтерфейсу, технологією та рівнем популярності серед потенційних користувачів.

Загальними проблемами для цього сегмента як українського, так і російського ринку, є:

- невисока якість послуг, що надаються;
- відсутність комплексного підходу;
- переважно довідковий супровід наявних клієнтів "фізичної" фірми, або надання "квазіконсультаційних" послуг з метою залучення нових клієнтів.

Але проблемою номер один залишається слабка поінформованість потенційних споживачів про ринок консультаційних послуг і його потенціал.

При цьому понад 51% МСП, які не користувалися послугами з консультування, визнають наявність на підприємстві проблем, які могли б вирішити сторонні експерти. З них більше ніж 43% потребують послуг консультантів у галузі управлінського консалтингу. Інші 49% МСП, що не користуються послугами консультантів, не вважають за потрібне вдаватися до їх допомоги й надалі.

З огляду на це, перспективним є створення комплексної дистанційної системи підтримки малого бізнесу, яка б передбачала розробку програмного забезпечення та оперативного надання за допомогою електронної системи обміну інформацією відповідей на практичні запитання підприємців з бухгалтерського та податкового обліку, юридичних аспектів ведення господарської діяльності, ЗЕД тощо (рис. 4).



Рис. 4. Зацікавленість МСП у послугах консультантів [7]

Така система може бути реалізована як панель взаємодії, що завантажується разом із браузером, у якій за допомогою технології інтернет-пейджингу відбуватиметься спілкування із профільними фахівцями.

Система повинна мати два функціональні рівні: перший – це забезпечення оперативної взаємодії між користувачем системи та експертом (у рамках запиту); другий – це

нагромадження й систематизація бази "експертних знань", забезпечення відкритого доступу до обробленої інформації (через спеціалізований інтернет-ресурс, що супроводжуватиме роботу системи).

Зв'язок двох рівнів системи подано на рис. 5.

SWOT-аналіз запропонованого механізму наведено в табл. 2.

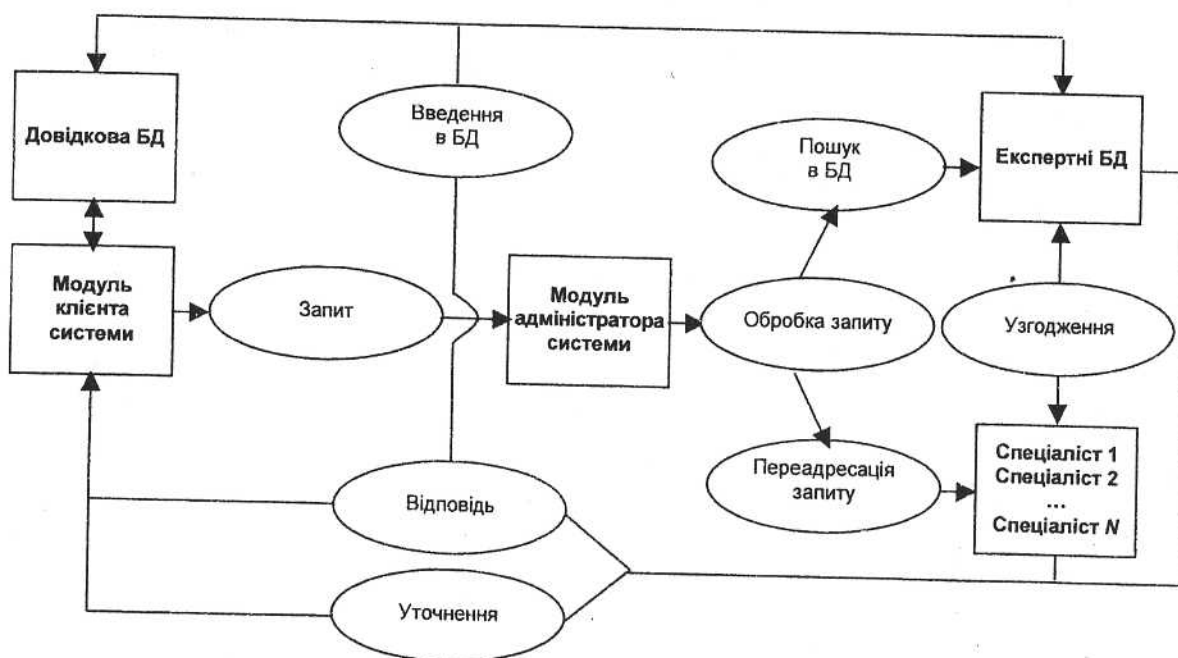


Рис. 5. Загальна структура й алгоритм роботи системи

SWOT-аналіз дистанційної системи підтримки малого бізнесу

Таблиця 2

Сильні сторони (внутрішні ресурси):	Слабкі сторони (внутрішні ризики):
<ul style="list-style-type: none"> - інноваційний продукт у системі громадських об'єднань підприємців і державних органів України й Росії; - гнучкість відносно вибору й заміни експертів без шкоди для функціональності системи; - забезпечення взаємодії підприємств МСП між собою (постачальників і споживачів консалтингових послуг) 	<ul style="list-style-type: none"> - необхідність розробки та тестування спеціального програмного забезпечення; - необхідність визначення процедури добору й затвердження профільних експертів; - відсутність бази даних експертних знань, готової до використання на момент запуску системи (функціонування протягом певного періоду тільки на першому рівні)
Загрози (зовнішні ризики):	Перспективи (зовнішні умови):
<ul style="list-style-type: none"> - небезпека втрати клієнтів у випадку зниження рівня якості послуг 	<ul style="list-style-type: none"> - розробка й надання додаткових послуг на основі нагромаджених і систематизованих експертних БД

Як видно з рис. 5, одержуючи запит від клієнта, адміністратор системи попередньо його обробляє та готує відповідь самостійно за допомогою експертної БД або направляє одному із профільних фахівців.

Очікуваними результатами від упровадження системи стануть:

- підвищення професійного рівня суб'єктів малого підприємництва;
- спрощення доступу суб'єктів малого підприємництва до інформації з питань організації та реєстрації бізнесу, оподаткування, ЗЕД, фінансування інвестиційних проектів тощо;
- розвиток інфраструктури ринку консалтингових послуг на регіональному рівні.

Оцінка ефективності функціонування системи визначатиметься мінімальною кількістю користувачів, яким було надано консультаційні послуги на платній основі.

Для визначення точки беззбитковості пропонується використовувати таку формулу:

$$K_{\min} = \frac{\text{ПостЗ}}{\text{Пакет}_{\min} - \text{ПерЗ}}$$

де K_{\min} – кількість користувачів за умови самокупності системи;

ПостЗ – сума постійних витрат на роботу системи;

Пакет_{мін} – вартість мінімального пакета послуг;

ПерЗ – сума змінних витрат (оплата праці експерта за запит).

Розраховуючи економічну доцільність упровадження системи, слід мати на увазі, що фактично до 1/3 запитів може оброблятися адміністратором системи в автоматичному режимі за допомогою експертної БД, тобто на практиці витрати на оплату праці консультантів у системі становитимуть не більше 2/3 від ринкової вартості аналогічних послуг за її межами.

IV. Висновки

Таким чином, суб'єктів малого підприємства не можна віднести до найбільш активних споживачів послуг консультаційних компаній. Серед об'єктивних причин такої ситуації можна назвати високий рівень цін на послуги професійних консультантів, що створює штучні перешкоди для доступу МСП до ринку консалтингу. При цьому, за даними останніх досліджень, більше поло-

вини керівників МСП визнали, що залучення сторонніх експертів сприятиме вирішенню багатьох проблем на їх підприємствах.

З метою оптимізації витрат малого бізнесу на консультаційні послуги авторами запропоновано дистанційну систему підтримки прийняття управлінських рішень на МСП. Очікується, що впровадження та функціонування такої системи сприятиме підвищенню професійного рівня суб'єктів малого підприємства і зумовить майбутні якісні та кількісні зміни в консультуванні.

Література

1. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг / В.А. Верба // Вісник НУ "Львівська політехніка". "Проблеми економіки та управління". – 2010. – № 683. – С. 49–54.
2. Демченко Д.М. Штатский советник / Д.М. Демченко // Бизнес. – 2010. – № 28. – С. 34–40.
3. Духненко В. Неклассический консалтинг [Электронный ресурс] / В. Духненко, О. Дуброва. – Режим доступа: <http://www.expetra.com/files/consult.pdf>.
4. Информация о проектах Украинской ассоциации менеджмент-консультантов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uamc.com.ua/project.html>.
5. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Є. Новицький, О.С. Довгий. – К.: Арістей, 2006. – 380 с.
6. Обзор рынка консалтинговых услуг: РБК. Обзоры рынков / ЗАО "РосБизнесКонсалтинг" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/reviews/consulting/index.shtml>.
7. Рынок консультационных услуг в Украине. Ноябрь, 2010: Программа деловых консультаций Европейского банка реконструкции и развития в Украине [Электронный ресурс] / ИКГ "Астарт-Танит". – Режим доступа: http://www.training.com.ua/live/news/ebrr_poschital_konsultantov.
8. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу / О. Трофімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uamc.com.ua/documents/Cons_Marketing_ukr.pdf.
9. Тучик Т. Консалтинг по-українски / Т. Тучик // Финансовый директор. – 2008. – № 3. – С. 43–50.

Антонюк Д.А., Голомб В.В. Впровадження і функціонування організаційно-економічного механізму дистанційного консультування суб'єктів малого бізнесу

Анотація. В роботі розглянуто сфери та можливості залучення суб'єктами малого бізнесу професійних консультантів і проаналізовано проблеми та перспективи онлайн-консультування як інноваційного напрямку розвитку ринку консалтингових послуг.

Ключові слова: консалтинг, мале підприємство, дистанційна система підтримки, SWOT-аналіз, інтернет-технології.

Як видно з рис. 5, одержуючи запит від клієнта, адміністратор системи попередньо його обробляє та готує відповідь самостійно за допомогою експертної БД або направляє одному із профільних фахівців.

Очікуваними результатами від упровадження системи стануть:

- підвищення професійного рівня суб'єктів малого підприємництва;
- спрощення доступу суб'єктів малого підприємництва до інформації з питань організації та реєстрації бізнесу, оподаткування, ЗЕД, фінансування інвестиційних проектів тощо;
- розвиток інфраструктури ринку консалтингових послуг на регіональному рівні.

Оцінка ефективності функціонування системи визначатиметься мінімальною кількістю користувачів, яким було надано консультативні послуги на платній основі.

Для визначення точки беззбитковості пропонується використовувати таку формулу:

$$K_{\min} = \frac{\text{ПостЗ}}{\text{Пакет}_{\min} - \text{ПерЗ}},$$

де K_{\min} – кількість користувачів за умови самокупності системи;

ПостЗ – сума постійних витрат на роботу системи;

Пакет_{мін} – вартість мінімального пакета послуг;

ПерЗ – сума змінних витрат (оплата праці експерта за запит).

Розраховуючи економічну доцільність упровадження системи, слід мати на увазі, що фактично до 1/3 запитів може оброблятися адміністратором системи в автоматичному режимі за допомогою експертної БД, тобто на практиці витрати на оплату праці консультантів у системі становитимуть не більше 2/3 від ринкової вартості аналогічних послуг за її межами.

IV. Висновки

Таким чином, суб'єктів малого підприємництва не можна віднести до найбільш активних споживачів послуг консультативних компаній. Серед об'єктивних причин такої ситуації можна назвати високий рівень цін на послуги професійних консультантів, що створює штучні перешкоди для доступу МСП до ринку консалтингу. При цьому, за даними останніх досліджень, більше поло-

вини керівників МСП визнали, що залучення сторонніх експертів сприятиме вирішенню багатьох проблем на їх підприємствах.

З метою оптимізації витрат малого бізнесу на консультативні послуги авторами запропоновано дистанційну систему підтримки прийняття управлінських рішень на МСП. Очікується, що впровадження та функціонування такої системи сприятиме підвищенню професійного рівня суб'єктів малого підприємництва і зумовить майбутні якісні та кількісні зміни в консультуванні.

Література

1. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг / В.А. Верба // Вісник НУ "Львівська політехніка". "Проблеми економіки та управління". – 2010. – № 683. – С. 49–54.
2. Демченко Д.М. Штатский советник / Д.М. Демченко // Бизнес. – 2010. – № 28. – С. 34–40.
3. Духненко В. Неклассический консалтинг [Электронный ресурс] / В. Духненко, О. Дуброва. – Режим доступа: <http://www.expetra.com/files/consult.pdf>.
4. Інформація о проектах Украинской ассоциации менеджмент-консультантов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uamc.com.ua/project.html>.
5. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Є. Новицький, О.С. Довгий. – К.: Арістей, 2006. – 380 с.
6. Обзор рынка консалтинговых услуг: РБК. Обзоры рынков / ЗАО "РосБизнесКонсалтинг" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/reviews/consulting/index.shtml>.
7. Рынок консультационных услуг в Украине. Ноябрь, 2010: Программа деловых консультаций Европейского банка реконструкции и развития в Украине [Электронный ресурс] / ИКГ "Астарт-Танит". – Режим доступа: http://www.training.com.ua/live/news/ebrr_poschital_konsultantov.
8. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу / О. Трофімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uamc.com.ua/documents/Cons_Marketing_ukr.pdf.
9. Тучик Т. Консалтинг по-українски / Т. Тучик // Финансовый директор. – 2008. – № 3. – С. 43–50.

Антонюк Д.А., Голомб В.В. Впровадження і функціонування організаційно-економічного механізму дистанційного консультування суб'єктів малого бізнесу

Анотація. В роботі розглянуто сфери та можливості залучення суб'єктами малого бізнесу професійних консультантів і проаналізовано проблеми та перспективи онлайн-консультування як інноваційного напрямку розвитку ринку консалтингових послуг.

Ключові слова: консалтинг, мале підприємництво, дистанційна система підтримки, SWOT-аналіз, інтернет-технології.

Антонюк Д.А., Голомб В.В. Внедрение и функционирования организационно-экономического механизма дистанционного консультирования субъектов малого бизнеса

Аннотация. В работе рассмотрены сферы и возможности привлечения субъектами малого бизнеса профессиональных консультантов и проанализировано проблемы и перспективы онлайн-консультирования как инновационного направления развития рынка консультационных услуг.

Ключевые слова: консалтинг, малое предпринимательство, дистанционная система поддержки, SWOT-анализ, интернет-технологии.

Antonyuk D., Golomb V. Implementation and Functioning of the Organizational and Economic Mechanism of Remote Consulting for Small Business

Annotation. Possibilities of small business to seek assistance of professional consultants is under study in the article and prospects for on-line consulting as the innovative direction of the consulting market are analyzed.

Key words: consulting, small business, remote support system, SWOT-analysis, Internet technologies.