

УДК 338.2

Кундеус Олександр¹, Зарудна Наталія², Кундеус Віктор¹

¹Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя

²Західноукраїнський національний університет

РОЛЬ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В ПРОЦЕСІ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Kundeus Alexander¹, Zarudna Nataliia², Kundeus Victor¹

¹Ternopil Ivan Puluj National Technical University

²West Ukrainian National University

THE ROLE OF CONSULTING SERVICES IN THE POST-WAR RECONSTRUCTION OF THE UKRAINIAN ECONOMY

На сучасному етапі розвитку, що ускладненні окупацією значної території, значними руйнуваннями, особливо у прифронтових регіонах, пошкодженнями критичної інфраструктури, логістики, дефіцитом робочої сили, особливо висококваліфікованих працівників та ще численними негативними факторами, що спричинені наслідками повномасштабного вторгнення РФ на територію України, вже зараз гостро постає питання післявоєнної відбудови.

Відновлення економіки України в повоєнний період потребує значних іноземних інвестицій, а для того, що ці інвестиції могли бути залученими, необхідно створити привабливі умови для іноземних інвесторів. Насамперед, має бути створено привабливий інвестиційний клімат та цікаві, соціально значущі та/або комерційно вигідні інвестиційні проекти. Потенційних іноземних інвесторів та власників бізнесу, що шукають інвесторів, також необхідно забезпечити актуальною й релевантною інформацією та іншою допомогою, яка є необхідною для схвалення рішення щодо вкладання (залучення) капіталу.

Український уряд і бізнес вже активно працюють над залученням іноземних інвестицій, переважно приватних, у післявоєнну відбудову. З цією метою розбудовується «екосистема партнерів зі сталими та прозорими процесами закупівель і корпоративного управління з чіткими механізмами контролю якості за стандартами розвинутих країн [5].

Така бізнес-модель як екосистема є набором власних або партнерських сервісів, що об'єднані навколо однієї компанії. Кожна екосистема володіє конкретною ціннісною пропозицією і чітко визначеною групою осіб з різними ролями (виробник, постачальник, організатор і комунікатор), ролі можуть змінюватися. Бізнес екосистема є широким поняттям і містить:

– маркетплейси, які об'єднують велику кількість виробників товарів і послуг з потенційними клієнтами. Наприклад, в ритейлі: Amazon, eBay, Taobao; в готельному бізнесі – Airbnb;

– TripAdvisor, Open Table, в транспортних послугах – Uber, Lyft, Didi і для фрілансерів: Upwork, Croogster, Fiverr;

– IT-системи, які об'єднують компоненти і додатки від багатьох постачальників на загальній платформі: Microsoft Windows, Apple iOS, Android, SAP NetWeaver;

– пропозиції, які об'єднують компоненти від різних гравців ринку: відеоігри, електронні книги, системи розумного будинку, житлові рішення для сонячної енергії, самокеровані транспортні засоби, 3D-друк, ІОТ-рішення;

– пропозиції, що об'єднують послуги різних постачальників, наприклад, системи кредитних карт, розумні фермерські або гірничодобувні рішення [7, с. 92].

На сучасному етапі розвитку міжнародна спільнота активно підтримує український бізнес: надання кредитних гарантій, страхування ризиків для інвесторів та інше.

Україна володіє рядом конкурсних переваг, що є привабливими для іноземного інвестора: вигідне географічне розташування, розвинутий АПК, численні природно-сировинні ресурси; сприятливі природо-кліматичні умови, науково-технічний потенціал; кваліфікована і недорога робоча сила та ще багато інших факторів.

Залежно від мотивації іноземні інвестори потребуватимуть певної консультативної допомоги при виборі інвестиційного проекту. Необхідність та складність отримання необхідної інформації та організації консультативної допомоги спонукає потенційних інвесторів та потенційних здобувачів фінансових ресурсів звертатись до консалтингових компаній [6, с. 54].

Консультативна (консалтингова) діяльність передбачає консультування з широкого питань розвитку бізнесу. Зокрема, О.В. Васильєв та А.І. Німкович зазначають, що консалтингова діяльність «спрямована на надання послуг адміністративного, економічного і правового характеру з урахуванням особливостей конкретної галузі, регіону, організації, керівника, спеціаліста» [1, с. 497].

Іноземні інвестори потребуватимуть комплексу обґрунтованих знань за заданими критеріями щодо привабливості об'єкту інвестування, необхідними будуть юридичні, фінансові, організаційні, маркетингові та інші консультації.

Допомоги консалтингових компаній потребуватимуть також і власники / керівники бізнесу, які матимуть потребу і бажання щодо залучення іноземних інвестицій: обґрунтування фінансового стану об'єкту інвестування, перспективи отримання прибутку, оцінювання ризиків для інвестора, консультування з юридичних й маркетингових питань та багато іншого.

Перед повоєнним консалтингом постануть складні завдання, певною мірою навіть унікальні, як наприклад, оцінювання збитків від часткового або повного руйнування об'єктів бізнесу, оцінювання вартості відновлення тощо. Окрім того, реалії сьогодення вимагають врахування у консультативному супроводженні інвестиційних проєктів концепції сталого розвитку.

Адаптація консалтингових послуг до сучасних вимог учасників інвестиційних проєктів вимагає підвищення якості послуг, професіоналізму, застосування інноваційних технологій, впровадження в діяльність компаній комплаєнс-контролю (наразі комплаєнс-контроль впроваджених практично в усіх компаніях США та Європи, його сутність полягає в перевірці внутрішніми відділами компанії законності та етичності її діяльності), формування інтегрованого пакету послуг орієнтованого на залучення іноземних інвестицій та обґрунтування привабливості інвестиційного проєкту.

Необхідною умовою підвищення якості консалтингових послуг є цифровізація процесу консультування (пошук й аналіз інформації, формування та використання експертних систем, підтримування комунікацій з діловими партнерами та клієнтами та інше). Цифрові технології дозволяють підвищити якість консалтингових послуг, пришвидшити процес збору, аналізу та обміну інформацією, значно збільшити радіус цільової аудиторії, працювати в режимі реального часу. Також доцільним є створення онлайн-платформ, які сприятимуть просуванню вітчизняних інвестиційних проєктів на ринку міжнародних капіталів та будуть виконувати функцію інструменту комунікації в процесі пошуку і супроводження інвестиційних проєктів.

Список використаних джерел:

1. Васильєв О.В., Німкович А.І. Консалтинг як елемент інфраструктури підтримки бізнесу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. С. 497-502.

2. Краузе О.І. Корпоративна культура соціальної відповідальності бізнесу [Сучасний маркетинг: візія, технології, інновації]: монографія / за ред. д.е.н., доц. В.А. Фаловича.- Тернопіль: Бескиди, 2023. 179 с.]. С.203-210.
3. Краузе О., Піняк І., Шпилик С. CRM як джерело інформації для розробки маркетингових проєктів та стратегічного управління конкурентоспроможністю. *Галицький економічний вісник*. 2022. Том 77. № 4. С. 94-102. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/?art=1095>
4. Нікольчук Ю. М., Лопатовська О. О. Інвестиційна привабливість України: основні тенденції, проблеми та ключові вектори вирішення. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 164-175.
5. Тимошенко А. Приватні інвестиції в повоєнну відбудову України: як світ готовий допомогти /Mind. Спецпроект: Економічний форсайт. URL: <https://mind.ua/openmind/20260132-privatni-investiciyi-v-povoennu-vidbudovu-ukrayini-yak-svit-gotovij-dopo-mogti>
6. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф., Хоцинська Д.В. Якісна модернізація консалтингових послуг у процесі іноземного інвестування повоєнної відбудови економіки України. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2023. № 7. с. 51-59.
7. Шведа Н., Краузе О. Трансформація бізнес-моделей в умовах цифрової економіки. *Соціально-економічні проблеми і держава* (електронний журнал). 2023. Вип. 1 (28). С. 86- 94. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2023/23snmute.pdf>