

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-51-4-76>
УДК [[334.722:330.16]:378]]:005.5

І. В. БОРИСЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
заступник декана факультету
приватного права та підприємництва
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Україна, м. Харків
e-mail: igorborisenko5554@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9720-9876>



БІЗНЕС, ОСВІТА, КОНСАЛТИНГ: ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ В ДОСЛІДЖЕННЯХ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ¹

31 жовтня 2022 р. в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого відбулася регіональна науково-практична конференція «Бізнес, освіта, консалтинг: проблеми і перспективи»². У статті проаналізовано основні аспекти досліджень, викладені у виступах учасників конференції. Серед них: новітні сфери та форми бізнесу; повоєнна відбудова економіки України; корпоративна культура, етика та соціальна відповідальність бізнесу; завдання і напрями розвитку бізнес-консалтингу; стратегування бізнесу; роль економічної освіти в розвитку економіки та бізнесу.

Ключові слова: економіка, бізнес, консалтинг, етика бізнесу, корпоративна культура, соціальна відповідальність бізнесу, конкуренція, правове середовище бізнесу, стратегування бізнесу, економічна освіта, конференція.

JEL Classification: I20, L10, L20, M10, M14, M21.

Постановка проблеми. Сучасні способи ведення господарської діяльності, нові бізнес-моделі та процеси, розроблення та реалізація ефективних біз-

¹ © Борисенко І. В., 2022. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

² Бізнес, освіта, консалтинг: проблеми і перспективи : матеріали регіон. наук.-практ. конф., м. Харків, 31 жовт. 2022 р. : електрон. наук. вид. / за заг. ред. О. С. Марченко ; М-во освіти і науки України, Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, Каф. екон. теорії. – Харків : Право, 2022. – 74 с.

нес-стратегій – постійне осмислення цих та інших питань є основою успішної професійної кар’єри у сферах економіки та консалтингу.

31 жовтня 2022 р. в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого відбулася регіональна науково-практична конференція «Бізнес, освіта, консалтинг: проблеми і перспективи». У конференції взяли участь магістранти господарсько-правового факультету (зараз факультет приватного права та підприємництва) НЮУ, Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця та Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова. Молоді науковці представили результати досліджень, виконаних під час підготовки випускних магістерських робіт, написання тез на науковій конференції та наукових статей у фахові наукові збірники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасного бізнесу та консалтингу широко досліджуються в наукових публікаціях багатьох вітчизняних і закордонних науковців. Молодим ученим Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого – аспірантам, магістрантам, стажерам і дослідникам – є на кого орієнтуватися і чий праці вивчати. Значну увагу цьому питанню приділяє кафедра економічної теорії, яка адмініструє підготовку фахівців за бакалаврською освітньою програмою «Бізнес-економіка» та професіоналів за магістерською освітньою програмою «Бізнес-консалтинг». Незважаючи на труднощі воєнного часу, цього року в харківському видавництві «Право» вийшли з друку навчальні посібники професорки Шевченко Л. С. «Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства)» [1] та професорки Марченко О. С. «Економічна безпека підприємства» [2]. Науковці кафедри здійснюють успішний науковий пошук у таких сферах, як конкурентний консалтинг і конкурентні переваги бізнесу [3; 4], антикризовий консалтинг [5], міжнародний бізнес-консалтинг [6], репутаційний консалтинг [7] та ін. Ведуть спільні дослідження сучасних напрямів бізнесу з науковцями провідних університетів України та світу. Відзначу тільки щойно опубліковану статтю Шевченко Л. С. і Марченко О. С. в авторитетному виданні США [8].

Мета статті – проаналізувати основні напрями наукових досліджень молодих науковців – майбутніх економістів і юристів, їхні підходи до розв’язання найбільш спірних питань сучасного бізнесу й консалтингу.

Виклад основного матеріалу. Виступи учасників регіональної науково-практичної конференції «Бізнес, освіта, консалтинг: проблеми і перспективи» були дистанційними, проте змістовними і сповненими практичних рекомендацій щодо вдосконалення підприємницької практики. Виокремлю найбільш цікаві доповіді та напрями досліджень, що одержали розвиток на конференції.

1. Новітні сфери та форми бізнесу. Повоєнна відбудова економіки України

Серед учасників конференції чи не найбільше виступів були присвячені саме цій проблематиці. Вони викликали значний інтерес і численні запитання учасників конференції, особливо в контексті подальшого розвитку економіки України та її відновлення після війни.

С. С. Надьон у доповіді «Україна як перспективний інвестиційний майданчик» зазначила, що на початку липня 2022 р. у Швейцарії, у місті Лугано, пройшла міжнародна конференція з відновлення України. На ній було затверджено провідний рамковий документ, представлений раніше нашим урядом, а саме проект Плану відновлення України. «Декларація Лугано» передбачає дієвий набір методів для відновлення нашої країни: її реформування на принципах прозорості і підзвітності, верховенства права, економічної та політичної демократії, сталого розвитку, інклюзивності та гендерної рівності, а також створення міжнародних партнерств. Також у декларації пропонується небачений раніше «капіталізм стейкхолдерів» (капіталізм в інтересах усіх зацікавлених сторін), який уперше запропонував півстоліття тому засновник Всесвітнього економічного форуму Клаус Шваб. На думку С. С. Надьон, ця модель може мати успіх в Україні, адже у нас є достатньо для цього сприятливих умов, що склалися історично. За окремими оцінками, беручи до уваги людський та ресурсний потенціал, Україна після закінчення війни зможе залучити 70–100 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, отримуючи максимум користі. Урядом України передбачається програма на 750 млрд євро, що хочуть направити здебільшого на відбудову інфраструктури. Україна все більше приваблює своєю логістикою і зв'язками із Західним світом. Ще одним важливим плюсом і сигналом для інвесторів є те, що наша держава отримала статус кандидата на вступ до Європейського Союзу.

А. С. Литвиненко в доповіді «Розвиток малого підприємництва в Україні» підкреслила, що мале підприємництво є необхідною умовою для зростання найбільших економік світу: воно впливає на структуру ВВП, робить вагомий внесок у формування конкурентного середовища, забезпечує гнучкість і стійкість економічної системи, наближує її до потреб конкретних споживачів, усуваючи диспропорції на окремих товарних ринках і насичуючи їх необхідними товарами та послугами. Водночас цей інститут виконує важливу соціальну роль – створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття. І найголовніше, малий бізнес є базою для формування середнього класу суспільства. Однак малий бізнес є надзвичайно чутливим до загальноекономічних тенденцій розвитку, інфляційних процесів та інших соціальних потрясінь. Динаміка приросту капітальних інвестицій за різними групами під-

приємств (малі, середні, великі) свідчить про те, що воєнні дії на сході України, анексія Криму, пандемія COVID-19 сильніше позначилися на діяльності саме малих підприємств. Ця група суб'єктів господарювання «просіла» у своєму розвитку за всіма показниками (прибутковість, рентабельність діяльності, інвестування, інноваційність тощо) набагато сильніше, ніж великий та середній бізнес. Тому малий бізнес потребує активного захисту й підтримки з боку держави.

Для успіху в модернізації нашої країни запропоновано створити сприятливий інвестиційний та підприємницький клімат, що передбачає: 1) зміну відносин у сфері партнерства держави і підприємництва; 2) реформування податкової і регуляторної політики держави, внесення змін до законодавства про державну реєстрацію та ліцензування; 3) гарантування добросовісної конкуренції та виведення малого і середнього бізнесу з «тіні»; 4) активізація інноваційної діяльності малих й середніх підприємств; 5) розвиток інфраструктури підтримки підприємництва. Значні зусилля здійснюються урядом України щодо підтримки роботи малого бізнесу в умовах війни – зменшення податків, повна дерегуляція бізнесу, скасування імпортного ПДВ і ввізного мита.

А. А. Чертил у доповіді «Що змінилося в оподаткуванні бізнесу під час війни» розглянула зміни в податковій системі в період воєнного стану у 2022 р. На її думку, економіка України показала здатність пристосовуватися до нових умов. За 8 місяців війни Верховна Рада України запровадила велику кількість змін до Податкового кодексу України, чим суттєво допомогла втриматися «на плаву» багатьом бізнес-підприємствам. Інтенсивність і продуктивність роботи з упровадження та контролювання нових стандартів оподаткування вражає. Власникам бізнесу потрібно уважно слідкувати за змінами в оподаткуванні, бо вищезазначені зміни – це далеко не все, що очікує нас в умовах воєнного стану. Чекаємо на нові законодавчі ініціативи та віримо в ЗСУ.

О. В. Серпак у доповіді «Вплив економічного розвитку України на правову свідомість її громадян» обґрунтував взаємозв'язок понять економіки, права й правової свідомості громадян. Право – це система визнаних суспільством загальнообов'язкових правил поведінки людей та їх об'єднань, офіційне закріплення та ефективна реалізація яких забезпечується публічною політичною владою, передусім державною. Правова свідомість (правосвідомість) – це сукупність внутрішніх настанов, уявлень, почуттів, що відображають рівень усвідомлення людьми права, сталі ставлення до нього; інакше кажучи, це суб'єктивна реакція людей на право. Право є системою, що містить певні структурні елементи. Вона складається з підсистем, галузей, підгалузей, інститутів і норм права. Розуміючи це, необхідно визначити, які складові цієї системи піддаватимуться аналізу в контексті вивчення впливу економіки на

правосвідомість. Доповідач розглянув взаємозв'язок між економікою і такими галузями права, як конституційне право та кримінальне право України. Саме завдяки їм особливо чітко можна прослідкувати, як економічна ситуація в державі відбивається на правосвідомості осіб, які проживають на території України.

С. В. Лисенко в доповіді «Динаміка розвитку інтернет-магазинів в Україні» дослідив питання розвитку електронної торгівлі в Україні та спрогнозував її подальшу трансформацію. Серед головних проблем розвитку електронної торгівлі в Україні він виокремив адаптацію законодавчої бази до світових стандартів з метою підвищення ефективності не тільки електронної торгівлі, а й електронної комерції в цілому. Необхідною умовою розвитку онлайн-торгівлі та просування продукції через Інтернет є підвищення ступеня довіри користувачів (покупців) до продавців у мережі. Велика роль у забезпеченні цієї довіри належить державі, тобто державному регулюванню та контролю цієї сфери.

Автор виконав SWOT-аналіз факторів розвитку електронної торгівлі в Україні. Загрози та ризики інтернет-торгівлі в Україні створюють: відсутність належного нормативно-правового забезпечення цього виду господарської діяльності, низький рівень платоспроможності населення, брак необхідної інформаційної та логістичної інфраструктури для забезпечення подальшого розвитку. Українську інтернет-торгівлю ускладнює нестабільний стан банківського сектору, зокрема різке зростання курсу долара.

Для повної реалізації всіх потенційних можливостей і переваг електронного бізнесу в Україні та світі запропоновано: використати всі можливості глобалізації, яка робить доступнішими товари й послуги закордонних компаній; врегулювати нормативно питання, пов'язані з визначенням реального місця походження підприємства та (або) пропонованих товарів і послуг; узгодити правила ведення бізнесу між різними країнами, зокрема узгодити правила нарахування та стягнення податків, а також використання платіжних засобів у зв'язку з електронною угодою; вирішити проблеми захисту прав інтелектуальної власності в електронному середовищі та гарантування безпеки учасників електронного бізнесу та ін.

О. М. Овчаренко в доповіді «Основні підходи до оцінювання вартості» зазначив, що основним критерієм результативності діяльності підприємства багато вчених визначають вартість бізнесу. Це пов'язано з тим, що величина ринкової вартості підприємства враховує, з одного боку, його прибутковість, а з іншого, – ризикованість, тобто виражає обидві найважливіші властивості підприємства. Вартісний показник містить такі показники, як виручка, прибуток, рентабельність операцій та інші, а також, залежно від методу розрахунку, враховує рівень розвитку зовнішнього середовища під-

приємства, асиметрію прибутковості на ринках капіталу, альтернативні інвестиційні можливості. Доповідач проаналізував нормативно-правову базу, методологію оцінки майна підприємств, основні методичні підходи до оцінювання та проблеми оцінювання на практиці. На жаль, немає єдиної законодавчої бази, універсального підходу, який би визначав, як саме буде оцінюватися підприємство і які рішення приймати в різних ситуаціях.

2. Корпоративна культура, етика й соціальна відповідальність бізнесу

Зазначу, що інтерес у молодих дослідників до цієї теми зростає з року в рік. Молодь цікавлять як теоретичні економічні та правові аспекти, так і практика реалізації основних принципів ведення сучасного бізнесу.

Так, *К. С. Зеленська* в доповіді «Особливості реалізації положень етики бізнесу на мікрорівні» поставила питання про необхідність використання досвіду закордонних підприємств, підкреслила, що ключову роль відіграє саме професійна культура бізнесової діяльності, ведення бізнесу на основі впровадження та дотримання етичних засад, які не лише вдосконалюють бізнес, а й посилюють його соціальну відповідальність. Доповідачка зауважила, що переважна більшість людей на роботі кожного дня стикається з прийняттям управлінських рішень, під час реалізації яких важливу роль відіграють моральні цінності. Наразі досить складно сказати, де закінчується етика бізнесу й починається реалізація поставлених задач керівником. Актуальним залишається питання щодо особливостей ведення етики бізнесу на мікрорівні, тобто відносин між підприємством як моральним суб'єктом і його працівниками. В Україні підприємства намагаються впроваджувати нові концепції ведення бізнесу, де ключову роль відіграють моральні принципи, зокрема довіри та відсутності дискримінації у відносинах між працівниками й адміністрацією, оскільки їх порушення призводить до конфліктних ситуацій, мобінгу, що негативно впливають на ділову репутацію підприємства. Безумовно, ідеальних відносин між роботодавцем і працівником не існує. Проте етика бізнесу на мікрорівні має включати тайм-менеджмент, культуру спілкування в мережі Інтернет і мобільний етикет, недопущення конфлікту інтересів, зовнішній вигляд і манери як складові іміджу ділової людини, правила прийняття на роботу без дискримінації.

Д. О. Сергієнко в доповіді «Позитивна і негативна корпоративна культура» підкреслила, що основу корпоративної та організаційної культури становлять ідеї, погляди, основні цінності, які поділяються членами організації. Вони можуть бути абсолютно різними, у тому числі й залежно від того, що є основою – інтереси організації в цілому або інтереси її окремих членів. Це ядро,

що визначає все інше. Корпоративна культура може бути як позитивною, так і негативною. «Позитивна корпоративна культура характеризується таким:

1) сприйняттям співробітником себе як суб'єкта, чия професійно-трудова діяльність впливає на загальну результативність діяльності підприємства та визначає стратегію його розвитку;

2) усвідомлення особистої відповідальності за загальний продукт спільної діяльності організації, що породжує сумлінне ставлення до виробничих обов'язків як норми поведінки працівника;

3) орієнтацією співробітника на пошук, розробку, вибір та здійснення найбільш оптимальних способів здійснення своєї діяльності, що формує у працівника відчуття своєї відповідальності за якість продукту власної діяльності та породжує зацікавленість у його підвищенні;

4) позитивною оцінкою впливу професійно-трудової діяльності на особистісний розвиток;

5) відчуттям взаємної адекватності особистих та колективних критеріїв власної цінності. Підвищується ефективність ділової взаємодії, що є об'єктивною умовою встановлення доброзичливих міжособистісних взаємин у колективі».

3. Бізнес-консалтинг: завдання і напрями розвитку

Більшість учасників конференції є здобувачами вищої освіти другого (магістерського) рівня за освітньою програмою «Бізнес-консалтинг» у НІОУ імені Ярослава Мудрого. Тому їхній інтерес до проблем розвитку бізнес-консалтингу в Україні та світі є зрозумілим.

В. В. Бондаревський у доповіді «Консалтингові фірми: проблеми та перспективи» відзначив основні проблеми консалтингу в Україні: недостатній контроль якості консалтингових послуг; відсутність досвіду чи компетенції у частини вітчизняних консультантів; домінування на консалтинговому ринку України іноземних компаній (EY, Deloitte, PwC, KPMG і Baker Tilly). Останні використовують новітні технології та передові методики, що і дає змогу їм обіймати основну частину ринку, наприклад, аудиторських послуг в Україні. Правда, в останні роки на ринку з'явилися великі українські компанії, які мають низку переваг: знання глибинних причин наявних управлінських проблем і, відповідно, способів і шляхів оптимального їх розв'язання, а також можливість адаптації сучасних методів управління до практики вітчизняних підприємств. Російсько-українська війна зчинила потужний негативний вплив на консалтингові фірми й умови їх діяльності. Тому в перспективі компанії мусять орієнтуватися на побудову довгострокових партнерських відносин із клієнтом. Також слід спрямовувати свою діяльність на розв'язання

кризових ситуацій, швидко адаптовувати бізнес клієнтів під сучасні умови, розширити використання інновацій для оновлення стратегій.

М. Ю. Антоненко в доповіді «Основні напрями консалтингу соціальної відповідальності бізнесу» зазначив, що інтеграція концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у корпоративні стратегії стає характерною рисою успішних компаній зі світовим ім'ям. Завдяки багатоплановості КСВ консалтинг у цій предметній галузі можуть здійснювати як консультанти, так і експерти, однак поява серед професійних консультантів з управління все більшої кількості універсальних консультантів із питань бізнесу й соціальної відповідальності є дуже важливою. Основними завдання консультантів у сфері КСВ є: формування та реалізація стратегії КСВ з урахуванням специфічних особливостей і потреб підприємства; розбудова системи управління підприємством з орієнтацією на вимоги в галузі КСВ; комплексна діагностика політики КСВ підприємства і практики її реалізації; управління відносинами з посередниками та партнерами підприємства на засадах КСВ; інформування суспільства про діяльність суб'єкта господарювання в екологічній та соціальній сферах; регулярна оцінка ефективності роботи підприємства в галузі КСВ. Зараз конкурентоспроможними є ті підприємства, що готові змінювати свою культури бізнесу й норми поведінки компанії відповідно до базових принципів КСВ.

Д. А. Воробйов у доповіді «Цифровий (digital) консалтинг» підкреслив, що визначення сутності «цифрового консалтингу» не є остаточним і загальноприйнятим. На його думку, цифровий консалтинг – це надання послуг бізнесу у сфері консультування з питань: 1) цифрової стратегії бізнесу, 2) аналізу даних за допомогою нових аналітичних інструментів, 3) консультування з питань впровадження нових технологій – blockchain, smart contracts і алгоритмів, мов програмування; 4) формування нової бізнес-цінності (business value) для бізнесу в умовах трансформації ринку задля того, щоб залишатися конкурентоспроможними. Може включати в себе також ІТ-консалтинг, бізнес-консалтинг, технічний консалтинг.

Я. О. Разумовська в доповіді «Види та особливості послуг ІТ-консалтингу в Україні» дослідила загострення конкуренції на внутрішньому та світовому ІТ-ринках і прагнення компаній набути конкурентних переваг над суперниками, що сприяє динамічному зростанню попиту бізнес-структур на послуги ІТ-консалтингу. Сферою діяльності ІТ-консалтингу є інформаційні технології, а основне завдання – ввести в ужиток автоматизовані системи управління підприємством і оцифрувати виробництво. Послуги ІТ-консалтингу є різноманітними. У західних країнах величезним попитом користуються послуги ІТ-консультантів із питань сукупного статистичного аналізу ринку інформаційних технологій і технологічних товарів, моніторингу продуктивності ІТ-

конкурентів, організації навчання замовників у сфері телекомунікацій та передових технологій, допомоги підприємствам при виборі автоматизованих систем та їх упровадженні у виробництво. ІТ-консалтинг часто допомагає в розробці всіляких інтернет-проектів, куди входить дизайн сайту, його основна ідея, аналізи статистичних даних для користувача щодо активності на веб ресурсах, постачання клієнта інтернет-платформами, зчитування інтересів різних споживачів. Високим попитом серед послуг ІТ-консалтингу користуються консультації з упровадження інформаційних систем та їх інтегрування з метою підвищення ефективності управлінських бізнес-процесів. Цей сектор консультаційних послуг все більше спрямований на перехід від ІТ-аудитів до розроблення системних ІТ-проектів і мобільних технологій. Ще одна особливість ІТ пов'язана з тим, що певні ІТ-компанії поряд зі створенням власного продукту надають консалтингові послуги. Унаслідок цього споживач мимоволі стає залежним від ІТ-компанії, певним чином втрачаючи можливість вибору інших варіантів консультування і пропонованих варіантів цифровізації бізнесу.

Н. Ю. Свіридов у доповіді «Інноваційний розвиток бізнесу та управлінський консалтинг» висловив думку, що за сучасних умов господарювання будь-який бізнес має бути гнучким до зовнішніх змін, постійно впроваджувати новітні технології, пристосовуватися до зростаючих і більш вимогливих потреб споживача, а відтак постійно шукати нові способи, методи, підходи як організуватися так, аби мати конкурентні переваги на ринку. У виступі було розкрито зміст понять «управління розвитком бізнесу», «бізнес-модель», «бізнес-система» (на прикладі автомобільної промисловості). Зроблено висновки, що пошук нових бізнес-моделей, адекватних реаліям сучасної економіки, сприяє підвищенню попиту на консалтингові послуги у сфері управління бізнесом. Управлінський консалтинг покликаний допомогти суб'єктам господарювання інтегрувати нові бізнес-моделі в клієнтські організаційні структури, надати клієнтській організації підтримку в освоєнні й реалізації цих моделей. Завданням управлінського консалтингу стає підтримка інноваційної спрямованості розвитку підприємства. Це складне завдання, яке вимагає від консалтингової компанії чіткого розуміння вектора розвитку сучасної економіки.

К. П. Свириденков у доповіді «Консалтинг ефективності економічного потенціалу бізнесу: об'єкт, показники та розвиток» зазначив, що працює більше року у сфері консалтингу юридичних і фізичних осіб, має не лише теоретичну підготовку, а й практичний досвід і розуміє наявні потреби клієнтів. Відповідно може стверджувати таке: 1) цілі консалтингу з ефективності економічного потенціалу бізнесу повинні бути прогнозовані, досяжні, конкретні, обмежені за часом. Якщо визначення мети буде некоректним, то і ре-

зультат консультування буде хибним; 2) в Україні дуже багато компаній орієнтовано на надання послуг, що відповідає структурі постіндустріальної економіки, характеристикам четвертої індустріальної революції. У перспективі, враховуючи руйнування багатьох підприємств на індустріальному сході нашої країни, ця частка буде тільки збільшуватись, і цей тренд буде зберігатися найближчі десять років. Отже, об'єктом консалтингу ефективності економічного потенціалу бізнесу слід визначити не тільки виробничий, а й послуговий потенціал бізнес-організацій; 3) консалтингові послуги, які можуть бути надані в цій сфері, повинні бути пакетними, включати професійні поради та дії фахівців не тільки з економіки, а й із права, виробництва, бухгалтерського обліку, фінансів тощо.

І. В. Нестеренко в доповіді «Практика застосування методів управлінського консультування в умовах обмеженості людських ресурсів» схарактеризувала сутність і методи управлінського консалтингу, запропонувала їх класифікацію. На її думку, обмеженість людських ресурсів є нагальною проблемою багатьох підприємств і часто вирішується якраз за допомогою управлінського консультування з питань рекрутингу персоналу, утримання наявних кадрів, заохочення та мотивації таких кадрів. Одним із варіантів вирішення зазначеної проблеми є побудова ефективної HR-системи в компанії за умов належного консультування. Цей процес включає в себе низку етапів: 1) розроблення та впровадження кадрової політики компанії; 2) побудову HR-служби в компанії; 3) консультування з питань створення системи пошуку й відбору майбутніх працівників з урахуванням потреб компанії, наприклад, формування профілю кандидата, розроблення процедур онбордингу. Окрім того, запропоновано звернути увагу на такі етапи, як кадровий аудит; розроблення та супровід впровадження ефективної системи мотивації працівників; аналіз ефективності впровадженої в компанії HR-системи.

О. Ю. Панченко в доповіді «Роль конкурентного консалтингу в забезпеченні стійких конкурентних переваг (на прикладі фірми «ЄШКО»)» обґрунтувала зростання ролі конкурентного консалтингу в процесах здійснення конкуренції на ринку. Об'єктом конкурентного консалтингу стає підготовка управлінських рішень щодо формування та реалізації конкурентної стратегії організації (фірми), її функціонування та розвитку в конкурентному середовищі. Конкурентний консалтинг дозволяє досліджувати зміст господарської діяльності фірми, порівнювати її з аналогічними учасниками ринку, забезпечувати стійкість конкурентних переваг фірми. У своєму виступі О. Ю. Панченко приділила увагу аналізу впровадження засад конкурентного консалтингу в діяльності фірми «ЄШКО» (Європейської школи кореспондентської освіти) і конкурентним перевагам цієї компанії.

4. Стратегування бізнесу та стратегічний консалтинг

Проблеми розроблення та реалізації стратегій бізнес-організацій на факультеті приватного права та підприємництва НЮУ вивчаються здобувачами бакалаврської освітньої програми «Бізнес-економіка» (навчальна дисципліна «Стратегії підприємства») та магістерської освітньої програми «Бізнес-консалтинг» (навчальна дисципліна «Стратегічний бізнес-консалтинг»). Студенти досліджують практику вітчизняних і закордонних фірм і мають певні практичні навички стратегування бізнесу. Тому їхня увага на конференції до цих питань була абсолютно передбачуваною та зрозумілою.

Так, **В. Б. Кузів** у доповіді «Кадрова стратегія у системі менеджменту підприємства» акцентував на тому, що кадрова стратегія є частиною загальної економічної стратегії підприємств і базується на перспективному плануванні їхньої господарської діяльності. Головними складовими кадрової стратегії є стратегічні наміри та стратегічні напрями. Останні висвітлюють шляхи досягнення стратегічних цілей підприємства. Структура управління, стиль менеджменту, організаційна культура, професійні та персональні характеристики кадрового потенціалу суттєво впливають на стратегічні напрями. Генеральною метою реалізації кадрової стратегії підприємства є забезпечення якості персоналу на рівні, що дозволяє найбільш ефективно реалізувати стратегічні цілі та завдання підприємства на кожному етапі його діяльності. Кадрова стратегія підприємства передбачає розробку складу та послідовності заходів для досягнення системою управління персоналом поставленої мети; створює умови для ухвалення рішень, які задовольняють і підприємство, і персонал організації. З її допомогою визначається, наскільки реалізована загальна стратегія підприємства і що необхідно змінити в роботі з персоналом.

За умов війни з Росією необхідно адаптувати кадрову стратегію підприємства до нових умов менеджменту підприємства. Зокрема, слід забезпечити збереження на роботі співробітників, хоча б найбільш цінних. Також важливо подбати про їхню фізичну та психологічну безпеку. Доцільно зменшити робоче навантаження та, за можливості, забезпечити роботу психологічної служби. Не менш важливо подбати про соціальні умови, передовсім умови проживання співробітників. Адже іноді житло зазнає пошкоджень. Також виробничі потужності можуть переміщатися в інші, більш безпечні населені пункти чи регіони. Водночас необхідно бути готовим до швидкого поповнення кадрового складу новими людьми, бо частина співробітників може евакуюватися в інші регіони чи держави, а когось можуть мобілізувати до лав Збройних сил України.

Н. А. Мунко в доповіді «PR-стратегії забезпечення конкурентоспроможності консалтингових підприємств» зауважив, що головною метою комплексної PR-стратегії консалтингового підприємства є створення вдалого позиці-

онування на ринку його діяльності, розвиток клієнтської мережі, привертання уваги потенційних клієнтів із подальшим їх залученням до співпраці. Ефективна PR-стратегія є конкурентною перевагою консалтингової фірми, оскільки її успішність залежить від ставлення до неї клієнтів, партнерів, спеціалістів у відповідній галузі, громадськості. Ефективна PR-стратегія конкурентоспроможності консалтингу має включати в себе зв'язки консалтингового підприємства зі ЗМІ та професійними виданнями або ж інтернет-ресурсами профільного спрямування, активне ведення соціальних мереж з орієнтуванням на потреби цільової аудиторії компанії, що надає консультаційні послуги, проведення освітніх, наукових заходів офлайн і онлайн. У виступі поставлено завдання щодо створення та форм реалізацій PR-стратегії фірми. На думку Н. А. Минка, конкурентоспроможність консалтингових компаній залежить від сформованого ставлення клієнтів і визначеного ними їх місця серед компаній цільового консалтингового ринку. PR-стратегія консалтингової компанії забезпечує формування її іміджу як експерта з певних питань ведення бізнесу, що має унікальний науково-професійний потенціал, практичний досвід і демонструє високу соціальну відповідальність.

А. А. Чабан у доповіді «Стратегія як інструмент антикризового управління на підприємстві» довела, що в антикризовому управлінні вирішальне значення мають правильно сформовані стратегія і тактика. Вони передбачають здійснення керівництвом підприємства організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури управління, зміну форми власності, здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, підвищення ефективності виробництва. Головною метою проведення стратегічних і тактичних антикризових заходів є створення таких суб'єктів підприємницької діяльності, які зможуть ефективно функціонувати в умовах ринкової економіки. В умовах кризи стратегія підприємства займає ключове місце в антикризовому управлінні. За умови формування та використання напрямів стратегії антикризового управління здійснюється подолання негативних наслідків у фінансовому становищі підприємства та вирішується проблема запобігання банкрутству.

Використання стратегічного антикризового управління в сучасних умовах дає можливість враховувати ті фактори внутрішнього й зовнішнього середовища, які чинять на підприємство найбільший вплив, заздалегідь діагностувати можливість настання кризової ситуації та формувати антикризову стратегію як інструмент подальшого виживання і розвитку.

5. Роль економічної освіти в розвитку економіки та бізнесу

Українське суспільство висуває нові вимоги до вищої економічної освіти. Останнім часом, в умовах пандемії COVID-19 і з початком російсько-україн-

ської війни, вони кардинально змінилися. Виші впровадили дистанційну освіту, нові формати спілкування викладачів зі студентами, нові форми контролю знань тощо. Проте головним залишається зміст освітнього процесу, знання, які здобувачі вищої освіти формують під час навчання, і можливість їх подальшого застосування на практиці.

А. А. Сахно в доповіді «Роль бізнес-освіти у сучасному розвитку економіки» зазначила, що економіка, основана на знаннях, висуває перед суспільством проблему формування економічної культури молоді, її бізнес-підготовки до входження в життя та підприємництво. Це потребує перебудови вищої освіти відповідно до вимог сучасності. Економічна освіта повинна формувати не тільки знання і навички, а й особистість майбутнього підприємця як ділової людини, активної та конкурентоспроможної. Її успішність залежатиме безпосередньо від власних креативно-інноваційних здібностей. Суттєвим завданням закладів вищої освіти в Україні є не просто передавати своїм студентам наявний набір знань, а саме навчати їх створювати нові знання та комерціалізувати їх на практиці, перетворювати на гроші. Бажано, щоб замість дипломної роботи студенти робили власний стартап і захищали його на панелі інвесторів. Актуальними є технологія навчання «коучинг», використання кейс-технологій, що створюють ділові ситуації, під час яких необхідно йти на «ризик». Така практика розкриває особистісні якості студента і його креативний потенціал.

Зараз багато ІТ-компаній співпрацюють з університетами, запускають спільні освітні програми чи курси, щоб знайти та підготувати майбутніх співробітників. Деякі ІТ- та підприємницькі компанії почали відкривати свої академії, які можуть дати молодим співробітникам базові навички за 3–6 місяців, концентруючи увагу на базових вузькоспеціалізованих завданнях. Чому це важливо? Тому, що зазвичай компанії зацікавлені саме в практичних навичках, а не в дипломі. Однак навчання в магістратурі дозволяє перейти на новий рівень освіти, із новими знаннями, що дозволить будувати кар'єру. Це також є важливим доповненням для резюме спеціаліста. У всякому разі, так відбувається в країнах Європи, Азійської трійки та у США.

А. І. Ворона в доповіді «Бізнес-освіта в умовах глобальної нестабільності» відзначила, що бізнес-освіта – це здобуття теоретичних знань і практичних навичок, необхідних для роботи у сфері бізнесу. Ключовим завданням нашого століття у сфері освіти є розвиток мислення, який орієнтується на майбутнє. Саме в часи глобальної нестабільності бізнес-освіті треба пристосовуватися та змінюватися разом зі світом. Нестабільність і невизначеність породжують і невпевненість у майбутньому у керівників певних компаній, багато з них шукають вихід у навчанні. Проте поточна ситуація у світі та в економіці ставить серйозні виклики для бізнес-освіти. Тільки за останні десятиліття

можна спостерігати, як зникають і застарівають багато індустрій. А газетна індустрія, книготоргівля, кіномистецтво повинні змінюватися миттєво. Ті, які не встигають це зробити, банкрутують.

Нові тренди й нові зміни свідчать про зміну парадигми (сукупність філософських, загальнотеоретичних основ науки; система понять і уявлень, які властиві певному періодові розвитку науки, культури, цивілізації) бізнес-освіти в умовах переходу на економіку знань. Бізнес-освіті потрібно забезпечувати високий рівень навчання, максимально використовувати в цьому сучасні технології та приділяти увагу питанням індивідуальної підготовки. Бізнес-освіта тісно пов'язана з нашим життям. Саме бізнес-освіта покликана підготувати підприємців і бізнес-лідерів, здатних відповідати на сучасні виклики глобалізації світового ринку й управляти розвитком нової, сучасної, інноваційної економіки.

Висновки. Кафедра економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого понад 75 років здійснює викладання економічних дисциплін студентам різних факультетів. Усі ці роки колектив кафедри прагне якомога активніше залучати студентську молодь до науково-дослідної роботи. Наукові дослідження здобувачів вищої освіти є особливо актуальним напрямом підготовки фахівців і професіоналів у сфері економіки та консалтингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб у питаннях і відповідях. Харків : Право, 2022. 312 с.
2. Марченко О. С. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / О. С. Марченко ; М-во освіти та науки України ; Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, Каф. екон. теорії. Харків : Право, 2022. 246 с.
3. Шевченко Л. С. Конкурентний консалтинг: актуальні питання розвитку. *Економічна теорія та право*. 2022. № 1. С. 44–64. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-48-1-44>.
4. Шевченко Л. С. Конкурентні переваги бізнесу: управлінсько-орієнтований погляд на проблему. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 72–92. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-49-2-72>.
5. Марченко О. С. Антикризовий консалтинг у системі економічної безпеки підприємства. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 93–111. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-49-2-93>.
6. Камінська Т. М. Чинники та напрями розвитку міжнародного бізнес-консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 117–122.
7. Іващенко М. В. Репутаційний PR-консалтинг: теоретичні аспекти та актуальна практика в Україні. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 136–139.
8. Osiyevskyy O., Shevchenko L., Marchenko O., Umantsiv Yu. Hybrid Firm: The Future of Organizing for Industry 4.0. *Rutgers Business Review*. 2022. Vol. 7, No. 3. P. 289–308. URL: <https://rbr.business.rutgers.edu/article/hybrid-firm-future-organizing-industry-40> (дата звернення: 28.11.2022).

REFERENCES

1. Shevchenko, L. S. (2022). *Konkurentospromozhnist biznesu (pidpriemstva) [Competitiveness of business (enterprise)]*. Pravo [in Ukrainian].
2. Marchenko, O. S. (2022). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise]*. Pravo [in Ukrainian].
3. Shevchenko, L. S. (2022). Konkurentnyi konsal'tynh: aktualni pytannia rozvytku [Competition consulting: current development issues]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(48), 54–80. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-48-1-44> [in Ukrainian].
4. Shevchenko, L. S. (2022). Konkurentni perevahy biznesu: upravlinsko-oriietovanyi pohliad na problemu [Competitive advantages of business: management-oriented view of the problem]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(49), 72–92. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-49-2-72> [in Ukrainian].
5. Marchenko, O. S. (2022). Antykryzovyi konsal'tynh u systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Anti-crisis consulting in the system of economic security of the enterprise]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(49), 93–111. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-49-2-93> [in Ukrainian].
6. Kaminska, T. M. (2022). Chynnyky ta napriamy rozvytku mizhnarodnoho biznes-konsal'tynhu [Factors and directions of development of international business consulting]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(49), 117–122 [in Ukrainian].
7. Ivashchenko, M. V. (2022). Reputatsiinyi PR-konsal'tynh: teoretychni aspekty ta aktualna praktyka v Ukraini [Reputational PR consulting: theoretical aspects and actual practice in Ukraine]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(49), 136–139 [in Ukrainian].
8. Osiyevskyy, O., Shevchenko, L., Marchenko, O., & Umantsiv, Yu. (2022). Hybrid Firm: The Future of Organizing for Industry 4.0. *Rutgers Business Review*, 7(3), 289–308. <https://rbr.business.rutgers.edu/article/hybrid-firm-future-organizing-industry-40>

Стаття надійшла до редакції 28.11.2022

Стаття пройшла рецензування 15.12.2022

Стаття рекомендована до опублікування 23.12.2022

I. V. BORYSENKO

PhD in Legal Sciences, Associate Professor, Deputy Dean of the Faculty of Private Law and Entrepreneurship, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

BUSINESS, EDUCATION, CONSULTING: DISCUSSION ISSUES IN THE RESEARCH OF YOUNG SCIENTISTS

On October 31, 2022, the regional scientific and practical conference “Business, education, consulting: problems and prospects” was held at the Yaroslav Mudryi National

Law University. The article analyzes the main aspects of research presented in the speeches of the conference participants. Among them: the newest areas and forms of business; post-war reconstruction of Ukraine's economy; corporate culture, ethics and social responsibility of business; tasks and directions of development of business consulting; business strategizing; the role of economic education in the development of the economy and business.

Key words: economy, business, consulting, business ethics, corporate culture, corporate social responsibility, competition, legal environment of business, business strategizing, economic education, conference.

Article details:

Received: 28 November 2022

Revised: 15 December 2022

Accepted: 23 December 2022

Рекомендоване цитування: Борисенко І. В. Бізнес, освіта, консалтинг: дискусійні питання в дослідженнях молодих науковців. *Економічна теорія та право*. 2022. №4 (51). С. 76–91. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-51-4-76>.

Suggested citation: Borysenko, I. V. (2022). Biznes, osvita, konsaltnyh: dyskusiini pytannia v doslidzhenniakh molodykh naukovtsiv [Business, education, consulting: debatable issues in the research of young scientists]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(51), 76–91. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-51-4-76> [in Ukrainian].