

Список литературы

1. Ананьев А. Новые процессы в занятости населения в условиях перехода к рыночной экономике // Вопросы экономики/ А. Анатольев 2009 -126с.
2. Боровик В. Потери и приобретения молодежи в период проведения реформ // Диалог/ В. Боровик 2009-68с.
3. Брайер К.Х. Безработица и неполная занятость // СоцИс./К. Брайер 2009-35с.
4. Вишневская Н.Т. Государство на рынке труда - изменение стратегии // Мировая экономика и международные отношения./Н. Вишневская 2007-271с.
5. Герций Ю. Занятость и рынок труда. // Человеческие ресурсы/Ю. Герций 2009-409с.
6. Дунаева Н. Молодежь на рынке труда // Вопросы экономики/Н. Дунаева 2008-429с.

КОНСАЛТИНГОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК НЕОТЬЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Целютина Т.В.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Авилова Ж.Н.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Консалтинговые ресурсы – это субъективные специфические знания, выступающие продуктом переработки информации. В процессе консультирования они получают институциональное закрепление и передаются клиентам на коммерческой основе вместе с информацией. Опираясь на анализ содержания консалтинговых ресурсов, можем назвать консалтинг предпринимательской деятельностью профессиональных консультантов по обеспечению хозяйствующих субъектов необходимыми для эффективного ведения бизнеса субъективными специфическими знаниями и информацией, которые получили институциональное закрепление в процессе консультирования. То есть консалтинговая деятельность – это предпринимательская деятельность по обеспечению экономических агентов консалтинговыми ресурсами.

Важная специфическая черта консалтинга состоит в том, что консультанты преимущественно дают советы, но не обладают вла-

стью. Они отвечают лишь за качество совета и осуществляют контроль за внедрением консультационно-экспертных предложений и рекомендаций. Ответственность за принятие решения на основе этого совета несут клиенты. Следовательно, консалтинговые организации это, прежде всего, совещательная структура, и лишь в этом плане они могут осуществлять и развивать практику представительства интересов.

Консалтинговые фирмы и независимые профессиональные консультанты принадлежат к инфраструктуре инновационной деятельности как совокупности организаций, обслуживающих научную, инновационную, производственную сферы экономики и рынков, поддерживающих информационно и организационно инновационный процесс региона. Консалтинговые организации как элементы инфраструктур этих сфер экономики, рыночной инфраструктуры, информационно способствуют и организационно поддерживают субъектов инновационной деятельности, выступают составляющими инновационной инфраструктуры в широком смысле.

В научной области действуют внедренческие и инжиниринговые организации, одной из функций которых является консультирование ученых по вопросам коммерциализации научных продуктов-новаций, их продвижение непосредственным потребителям – фирмам производственной сферы. Предоставление консалтинговых услуг – важное направление деятельности специализированных инновационных организаций: технопарков, отраслевых кластеров, инновационных центров, инновационных бизнес-инкубаторов, венчурных фондов.

Существует тесная взаимосвязь управленческого консалтинга и информационных ресурсов. Консалтинговая фирма, предоставляя консалтинговые услуги клиентам, трансформирует имеющуюся информацию в профессиональные советы, выводы, то есть выступает не только потребителем информации, но и ее производителем, сборщиком, хранителем и продавцом. Информационная составляющая консалтинговых ресурсов – это специфическая информация, передаваемая консультантами фирмам-клиентам в процессе консультирования.

Профессиональные консультанты, задача которых заключается в обеспечении инновационного процесса консалтинговыми ресурсами, необходимыми для эффективного ведения инновационной деятельности, являются независимыми участниками инновационной сети инновационных и инновационно-активных компаний.

Во-первых, консалтинговые ресурсы комплексно используются фирмами данного функционального блока НИС при осуществлении всех инновационных технологий, составляющих содержание инновационной деятельности – НИОКР-технологий, рыночных, инвестиционных, внедренческих, производственных и управленческих.

Во-вторых, предоставляя новаторам в процессе консалтингового обслуживания специфические знания и информацию, консалтинг выступает фактором формирования и накопления инновационного потенциала фирм как ресурсного фундамента их инновационной деятельности, обеспечивает его эффективную реализацию в процессе осуществления фирмой инновационных технологий.

В-третьих, консультанты, выступают независимыми участниками инновационной сети инновационных и инновационно-активных компаний производственной сферы, которые способствуют росту их инновативности, повышению эффективности инновационной деятельности, развития инновационного предпринимательства в целом.

Как особый вид интеллектуальных ресурсов, консалтинговые услуги выступают на микроэкономическом уровне источником формирования и развития человеческого потенциала сотрудников фирмы-клиента в форме фирменно-специфического человеческого капитала, поскольку консалтинг имеет обучающий эффект интеллектуального капитала фирмы. На макроэкономическом уровне консалтинговые ресурсы являются неотъемлемой частью интеллектуального потенциала конкретного региона. Использование консалтинговых ресурсов хозяйствующими субъектами обеспечивает достижение поставленных экономических целей, выступает фактором эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Консалтинговая деятельность как процесс обеспечения бизнеса консультационными ресурсами, то есть, оптимальный консалтинговый цикл охватывает следующие стадии:

- 1) продуцирование консалтинговых ресурсов, формой которых выступает консультационный продукт;
- 2) обмен консалтинговых ресурсов как купля-продажа консультационных услуг;
- 3) внедрение консалтинговых ресурсов в практику хозяйствующими субъектами.

Заметим, что стадия обмена включает две основные фазы, осуществление которых во времени разделены стадией продуцирования консалтингового продукта: (а) заказ клиентом определенной

консалтинговой услуги и (б) его трансфер – передача последней на коммерческой основе.

Следовательно, консалтинговый цикл (процесс) представляет собой последовательное прохождение консалтинговыми ресурсами (приобретаемых форм консалтинговых продуктов и услуг) стадий выработки, обмена (фазы заказ и трансфера), внедрение (использование). На стадии выработки формой институционального закрепления субъективных специфических знаний и информации является консалтинговый продукт, на стадии обмена (заказ и трансфера) – консалтинговая услуга как объект купли-продажи на консалтинговом рынке, на стадии внедрения, полученные в процессе консалтингового обслуживания специфические знания и информация используются хозяйствующим субъектом для достижения определенных целей бизнеса.

Консалтинговый цикл осуществляется в форме консалтингового обслуживания субъектов предпринимательской деятельности профессиональными консультантами по экономике и управлению, содержательными аспектами которого являются: сущностный, что представляет собой систему экономических отношений консалтинга (выработки, обмена, внедрение консалтинговых ресурсов в хозяйственную практику), и процессный, что является деятельностью по предоставлению консалтинговых услуг. Следует подчеркнуть, что важнейшей задачей консалтингового обслуживания (как полного, так и частичного) является обеспечение клиента консалтинговыми ресурсами, необходимыми ему для решения проблем ведения бизнеса в будущем или настоящем.

Список литературы

1. Целютина Т.В., Прасолова И.Д. Социальный консалтинг как интегрированная социальная технология в условиях проведения организационных изменений // Современные проблемы развития фундаментальных и прикладных наук II Международная научно-практическая конференция. 2016. С. 156-160.
2. Целютина Т.В. Карьерный коучинг в системе непрерывного образования служащих Управление городом: теория и практика. 2016. - № 1. - С. 87-91.
3. Авилова Ж.Н., Целютина Т.В. Консалтинговые ресурсы как составляющая инновационного потенциала строительного сектора региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. №10. – С. 209-215.
4. Авилова Ж.Н. Менеджмент-консалтинг: учебно-методическое пособие / Ж.Н. Авилова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 80 с.