

М. В. Федик*Львівський національний університет імені І. Франка***ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ВИДІВ ТА ОБ'ЄКТІВ КОНСАЛТИНГУ
В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Удосконалено теоретико-методичні основи сутнісних характеристик та обґрунтовано концептуальну економіко-математичну модель типологізації об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, консалтинг, види та об'єкти консалтингу.

Усовершенствованы теоретико-методические основы существенных характеристик и обоснована концептуальная экономико-математическая модель типологизации объектов консалтинга в системе внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, консалтинг, виды и объекты консалтинга.

Theoretical and methodical bases of essence descriptions are improved and conceptual economical and mathematical model of consulting objects classification in the system of foreign economic activity is grounded.

Keywords: foreign economic activity, consulting, types and forms of consulting.

У сучасних умовах ринкової економіки зовнішньоекономічна діяльність як складова господарської діяльності відіграє важливу роль в умовах посилення міждержавних зв'язків та відкритості економіки. Належним чином організована система зовнішньоекономічної діяльності відкриває нові можливості як для держав, так і для окремих підприємств. А це потребує належного рівня організації консалтингового забезпечення. Незважаючи на велику кількість визначень поняття консалтинг та класифікацій консалтингових послуг у науковій літературі об'єктивно існує потреба в узагальненні й адаптації цих підходів до сфери зовнішньоекономічної діяльності.

Проблемі ідентифікації явища «консалтинг» та класифікації його видів і об'єктів присвячені дослідження таких науковців, як: А. Посадський [1], К. Макхем [2], Н. Токмакова [3], М. Фербер, М. Іванов [4], В. Коростельов [5], О. Трофімова [6], Н. Верба, Н. Решетняк [7] та ін. Проте зазвичай у цих дослідженнях аналізується лише певна одна риса консалтингової діяльності, а іншим відводиться другорядне місце, тобто бракує комплексного підходу. Крім того, зазначені публікації переважно стосуються консалтингових послуг у внутрішньоекономічній діяльності і не враховують певних особливостей консалтингу при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Розробити комплексний підхід до визначення поняття «консалтинг», створити адекватну економіко-математичну модель типологізацію об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Термін «консалтинг» (з англійської consulting) означає консультування. Деякі автори ототожнюють дані поняття, проте інші, зокрема В. Коростельов, наголошують, що «консультування – це навчання і допомога порадами, а консалтинг – допомога у вирішенні проблем замовника» [5, с. 6]. Термін ж «управлінське консультування» вказує на головного споживача консалтингових послуг, проте залишає поза увагою сферу діяльності консультантів – економіку. Причиною такої несумісності А. Посадській називає те, що переклад з англійської мови словосполучення «management

consulting» як «управлінське консультування» є не зовсім правильним, а більш адекватним вважає словосполучення «консультування по економіці й управлінню», оскільки в англійській мові термін «менеджмент» означає насамперед управління в сфері економіки, бізнесу й підприємництва, на відміну від української мови, де термін «управління» має досить широке застосування [1, с. 8].

Поняття «консалтинг» є доволі складним та неоднозначним, тому природно, що існує велика кількість визначень, які приділяють більшу увагу тим чи іншим характеристикам цього виду діяльності. Проте всі трактування поняття «консалтинг» можна умовно поділити на три групи: ті, що досліджують діяльність професійних консультантів, які володіють певними знаннями й навичками; ті, які трактують його виключно як підприємницьку діяльність, що формує окрему індустрію, і ті, що розглядають консалтинг як комплексну послугу або сукупність послуг з діагностики та вирішення проблем організації. Кожен із запропонованих підходів має свої недоліки та переваги, проте разом вони дозволяють сформувати цілісну картину поняття «консалтинг», а також допомагають здійснити типологізацію видів та об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Головними рисами, які відрізняють управлінський консалтинг від інших видів діяльності, є визначальна роль суб'єктів, які надають консалтингові послуги, від яких залежить успіх як окремого консалтингового проекту, так і всієї діяльності консалтингової компанії. Останніми роками з'явилась тенденція персоніфікації консалтингового бізнесу, коли організації залучають до роботи конкретних консультантів, робота і професіоналізм яких були відзначені попередніми клієнтами. Багато науковців у сфері управлінського консалтингу дають йому визначення саме з точки зору професійної діяльності консультантів. Зокрема К. Макхем вказує, що консалтинг «...– це процес надання спеціалістом своїх власних знань, навичок і досвіду в системі клієнта» [2, с. 10]. Н. Токмакова трактує це поняття так: «Термін «управлінське консультування» означає професійну допомогу з боку спеціалістів господарським керівникам і управлінському персоналу різноманітних організацій у предметній сфері їх інтересів – аналізі й вирішенні проблем та завдань їх функціонування й розвитку (в сфері стратегічного планування, управління господарською та фінансовою діяльністю, оптимізації й підвищення ефективності діяльності компанії), що здійснюється у формі послуг (порад, рекомендацій і спільно вироблених з клієнтом рішень)» [3, с. 6–7]. І хоча роль консультанта при здійсненні консалтингової діяльності не можна недооцінювати, проте в системі зовнішньоекономічної діяльності консалтинг доцільніше розглядати як індустрію та сукупність управлінських послуг.

Закономірно, що для консалтингу, як виду економічної діяльності, притаманні характеристики підприємницької діяльності. Зокрема, цей аспект вважає визначальним А. Посадський, який дає таке визначення: «Консалтинг – це підприємницька діяльність, яка здійснюється професійними консультантами й направлена на обслуговування потреб економіки й управління в консультаціях та інших видах професійних послуг» [1, с. 16]. Подібно трактують це поняття Н. Верба і Н. Решетняк, які визначають управлінське консультування як «вид консалтингової діяльності, що спрямований на надання допомоги у вирішенні управлінських проблем» [7, с. 7].

Проте звуження суті консалтингу лише до підприємницької діяльності є недостатнім, оскільки виключає надання консалтингових послуг безкоштовно, тобто без мети отримання прибутку, або неприбутковими організаціями. Звичайно, такі випадки є скоріше винятком з правила, проте все ж мають місце, наприклад, за умови державного сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності та надання в цих цілях безплатних консалтингових послуг спеціалізованими державними консалтинговими компаніями або торгово-промисловими палатами чи державними інституціями за кордоном. Сутнісна характеристика консалтингу як підприємницької діяльності дає можливість говорити про формування його суб'єктами окремої індустрії. В документах 4-го Всесвітнього конгресу консультантів з управління (Йокогама, 1996 р.) зазначено, що консалтинг вже є всесвітньою галуззю економіки – індустрією в процесі становлення [8]. Ознаками перетворення консалтингу на індустрію є те, що більша частина послуг надається не індивідуальними консультантами, а корпораціями, крім того, відбувається все більша технологізація методології консалтингу, розвиток стандартизації послуг і зростання матеріально-технічної бази консультанта. Головною ознакою недостатнього рівня розвитку консалтингу як індустрії є відсутність галузевих методів підготовки самих консультантів. Процес навчання відбувається в процесі роботи або ж окремими компаніями для власних потреб [1, с. 12]. Проте вищезазначені ознаки насамперед обумовлені специфікою та особливостями консалтингового продукту.

Багато дослідників бачать суть управлінського консалтингу саме як професійної послуги, проте найповніше визначення з цієї точки зору надають Л. Грейнер і Р. Метцгер: «Консалтинг – це послуга з консультування, яка здійснюється на основі контракту і надається спеціально навченими і кваліфікованими особами, які допомагають (об'єктивно і незалежно) клієнтській організації ідентифікувати управлінські проблеми, аналізують ці проблеми, пропонують шляхи їх вирішення й допомагають, якщо це вимагається, впроваджувати власні рекомендації» [9, с. 72]. Проте незважаючи на сукупність характеристик, притаманних усім послугам (невідчутність (нематеріальний характер, що унеможливорює її попередню оцінку, опис), нерозривність (одночасність) створення і споживання, мінливість (яка визначається як нестійкістю персоналу консалтингового підприємства, так і клієнта), нездатність до зберігання, послуга консалтингу має свої особливості. Послуги, які надаються консалтинговими компаніями, завжди індивідуальні, тому потенційному клієнтові важко наперед оцінити їх якість. Це можливо лише після закінчення консалтингового проекту. Така характеристика консалтингових послуг, як індивідуальність визначає їх наступну особливість – неможливість порівняння між собою. Непростим завданням є також оцінка ефективності консалтингової послуги, бо консалтингова інтервенція є лише однією з детермінант успішного функціонування клієнтської організації, тому точно визначити, наскільки консалтинговий проект був успішним і покращив стан справ суб'єкта господарювання, якого консультували, є досить проблемним. Крім того, М. Іванов і М. Фербер додають до цього переліку ще й такі риси: обмежена кількість споживачів послуг (зазвичай консалтинговими послугами користуються ведучі компанії, що перебувають у стадії зростання); ці послуги не є предметом першої необхідності; оплата за даний вид послуг здійснюється за ра-

хунок коштів компанії; існує географічна концентрація клієнтів і консультантів; держава є активним споживачем консалтингових послуг; великий вплив торгівельної марки консалтингової компанії на вибір постачальників послуг; споживачі більше довіряють порадам колишніх клієнтів, аніж рекламі; висока лояльність клієнтів; довгий процес продажу консалтингових послуг; майже відсутній сезонний характер ділової активності; важливість факторів конфіденційності; висока мобільність послуг; невідворотність [4].

Щодо особливостей консалтингових послуг у зовнішньоекономічній діяльності, то їм притаманні усі вищеперелічені характеристики, проте з'являються й більш специфічні. Йдеться про вищий рівень конкуренції та ще більш обмежену кількість споживачів; залежність від багатьох внутрішніх (стану розвитку та конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва, фінансового забезпечення державних видатків, рівня відкритості економіки, стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності, її структури) та зовнішніх детермінант (стану розвитку окремих ринків та країн, регіонів, їх відкритості та лібералізації, ТНК, державно-корпоративних альянсних форм взаємодії на ключових глобальних ринках); залежність від географічної та ринкової концентрації зовнішньоекономічної діяльності клієнтів; більш широкий перелік показників (характеристик) ефективності послуги (що доповнюється впливом на посилення конкурентоспроможності економіки, раціоналізації структури зовнішньоекономічної діяльності, міждержавної співпраці); непрямий характер відносин підприємства – надавача послуг та їх отримувача (оскільки достатність консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності залежить і від належного інформування мережі суб'єктів інституційної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності); вищий рівень складності, комплексності і системності послуги (оскільки її предметом часто є не тільки вдосконалення елементів та процесів у системі управління організації, яку консультують, але й способи та форми виходу на інші ринки, створення там стратегічного господарського підрозділу та лише потім – менеджменту і економіки його функціонування) [4].

Таким чином, узагальнивши різноманітні підходи до консалтингу, можна зробити висновок, що консалтинг є видом діяльності (процесом), а управління ним потребує усвідомлення відповідного механізму, що задіяний при цьому. Так, об'єктом у процесі консалтингу є консультаційна проблема (послуга); предметом – консультаційні системи, методи, завдання, цілі, принципи та заходи з надання консультаційної послуги; суб'єктом – консультаційна організація (підприємство, служба, заклад, індивідуальний консультант); понятійний апарат передбачає поняття, об'єкт, суб'єкт і предмет, механізм управління процесом надання послуги, критерії та методологію оцінки обсягів і ефективності.

Традиційно виділяють два підходи до класифікації консалтингових послуг: предметна, згідно з якою послуги класифікуються залежно від тих елементів менеджменту, на які вони направлені (загальний менеджмент, фінансовий менеджмент, виробничий менеджмент тощо), й методологічна класифікація, яка залежить від методів роботи консультантів. Так, О. Трофімова пропонує предметну класифікацію і виділяє 13 напрямів консультування у сферах: управління, інвестування, аудиту, фондового ринку, управління якістю, інжинірингу, інформаційно-технологічного

консультування, маркетингу, реклами та відносин з громадськістю, управління персоналом, навчання, безпеки, юридичного консалтингу [10]. Щодо методологічної класифікації, то зазвичай виділяють експертне, процесне та навчальне консультування. Існує також менш деталізований підхід, що може використовуватися для типологізації видів консалтингових послуг у системі зовнішньоекономічної діяльності, а саме: «синтетична» класифікація, яка поєднує предметний і методологічний підходи, й застосовується європейським довідником консультантів з управління, що створюється під егідою ФЕАКО [11]. Згідно з цією класифікацією консалтингові послуги розрізняються по видах відповідно до функцій, що виконують менеджери, бо консультанти не виконують саме цих функцій, а виробляють рекомендації з їх виконання. Дана класифікація містить 104 найменування послуг, які поділені на 8 груп: 1) загальне управління; 2) адміністрування; 3) фінансове управління; 4) управління кадрами; 5) маркетинг; 6) виробництво; 7) інформаційні технології; 8) спеціалізовані послуги.

Проте згадані підходи не дають повноцінної картини типів об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, оскільки не включають усіх особливостей цього виду послуг при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Типологізація об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності повинна бути здійснена за допомогою матриці (моделі, поєднання), в якій перетинаються ознаки предметного, методологічного, суб'єктного (що характеризує різновиди консалтингових послуг залежно від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності) та структурних складників технологічного процесу зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктний підхід характеризує різновиди консалтингових послуг залежно від суб'єкта системи зовнішньоекономічної діяльності, а конкретніше – від його інтересів та повноважень. Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виступають: 1) органи державного управління та контролю; 2) об'єднання економічних агентів; 3) суб'єкти господарської діяльності; 4) суб'єкти інституціональної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності; 5) окремі фізичні особи.

Щодо структурних складників технологічного процесу зовнішньоекономічної діяльності, то Т. Мишалова пропонує виділяти такі напрями консультаційного сприяння суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, як: 1) експортно-імпорتنі операції та інвестування; 2) організація виробництва продукції на експорт; 3) програмне та комп'ютерне забезпечення; 4) міжнародний маркетинг; 5) управління фінансовими ресурсами [12, с.119-125].

Проте серед напрямів консультаційного забезпечення не враховано такі важливі складові технологічного процесу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, як вивчення кон'юнктури ринків, їх інституціонального забезпечення, політики діяльності та розвитку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, транспортування продукції та управління логістичними процесами, проведення облікових операцій, управління ризиками та безпекою і т. ін.

Беручи до уваги всі вищенаведені підходи до класифікації послуг консалтингової діяльності, а також включивши усі виявлені прогалини цих підходів, економіко-математична модель типологізації об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності набуває вигляду:

$$CS = \left| \begin{array}{l} O(MG, ORG, FM, PM, M, PR, INF, SS) \\ MC(EXP, PROC, ED) \\ S(GOV, EU, ENT, INSS, PS) \\ TP(MM, SM, RS, TRL, MP, AC, SEC, PSDEV) \end{array} \right|, \quad (1)$$

де CS – вид (тип) консалтингової послуги;

O – різновиди консалтингових послуг за предметною ознакою, у т. ч. послуги у сферах: MG – управління; ORG – адміністрування; FM – фінансового управління; PM – управління кадрами; M – маркетингу; PR – виробництва; INF – інформаційних технологій; SS – спеціалізованих послуг;

MC – різновиди консалтингових послуг за методологічною ознакою, у т.ч. консультування: EXP – експертне; $PROC$ – процесне; ED – навчальне;

S – різновиди консалтингових послуг за суб'єктною ознакою, у т. ч. для: GOV – органів державного управління та контролю; EU – об'єднань економічних агентів; ENT – суб'єктів господарської діяльності; $INSS$ – суб'єктів інституціональної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності; PS – окремих фізичних осіб;

TP – різновиди консалтингових послуг за технологічною ознакою, у т. ч. послуги за напрямками: MM – оцінка та прогнозування розвитку кон'юнктури зовнішнього ринку, його інституціональної бази; SM – визначення стратегії і тактики, форм та способів виходу на зовнішній ринок; RS – виробництво продукції (створення послуги), його ресурсне забезпечення включно з імпортом техніко-технологічної і матеріально-технічної бази; TRL – транспорт і логістика; MP – маркетингова політика на зовнішньому ринку; AC – проведення облікових операцій та експортно-імпорتنих розрахунків, управління фінансовими та інвестиційними ресурсами; SEC – управління ризиками та безпекою; $PSDEV$ – управління просторово-структурним розвитком зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз різноманітних підходів до трактування поняття консалтингу, які вважають ту чи іншу його характеристику визначальною, дозволяє краще зрозуміти суть цього економічного явища в системі зовнішньоекономічної діяльності. Важливим є те, що в зовнішньоекономічній діяльності доцільнішим є вивчення консалтингу як індустрії та сукупності управлінських послуг, а якості індивідуальних консультантів мають менше значення в контексті зовнішньоекономічних операцій, аніж при здійсненні внутрішньоекономічної діяльності.

Важливе практичне значення має запропонована модель, яка дозволяє, по-перше, більш системно і комплексно підійти до процесу надання консалтингових послуг для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що зацікавлений у повному наборі консультаційного забезпечення; по-друге, істотно розширити асортимент пропонованих консалтинговими компаніями послуг (а також і склад потенційних клієнтів). Крім того, розгляд об'єктів консалтингу на основі декомпозиції етапів технологічного процесу зовнішньоекономічної діяльності дозволяє суттєво доповнити концептуальні основи типологізації послуг консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Варто зазначити, що консалтингові послуги у сфері зовнішньоекономічної діяль-

ності мають свій життєвий цикл: стадії проектування і розробок, випуску на ринок, зростання, зрілості, насичення і занепаду. Цей процес має також і часове вимірювання, оскільки окремі послуги застарівають і їх потрібно вдосконалювати або замінювати, а окремі – з'являються і їх слід впроваджувати. Тому класифікація консалтингових послуг важлива й при ідентифікації кожного нового виду консалтингу. Системність характеристик, що даються кожному новому виду консалтингу, дозволяє порівняти його можливості і оцінити його ефективність відносно інших. Оцінюючи співвідношення видів консалтингу в господарській практиці, можна помічати тенденції цих спостережень у динаміці, що дозволяє вносити відповідні корективи до розвитку консалтингової діяльності та може слугувати важливим напрямом подальших наукових досліджень в аналізованій сфері.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Посадский А.П. Основы консалтинга: пособие для преподавателей эконом. и бизнес-дисциплин / А.П. Посадський; Высшая школа математики; Высшая школа экономики. – М., 1999. – 240 с.
2. Макхем К. Управленческий консалтинг: пер. с англ. / К. Макхем. – М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.
3. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: учебно-практическое пособие / Н.О. Токмакова. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – 68 с.
4. Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг / М. Фербер, М. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 117 с.
5. Коростельов В.А. Управлінське консультування: навч. посібник / В.А. Коростельов. – К.: МАУП, 2003. – 104 с.
6. Трофимова О.К. Определение понятия управленческое консультирование [Электронный ресурс] / О.К. Трофимова. – Режим доступа: [www.http://www.management.com.ua](http://www.management.com.ua)
7. Верба Н.А. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. / Н.А. Верба, Н.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 242 с.
8. Management Consultants' 1996 World conference «The roles and activities of the consulting business towards the 21th century». – Yokohama: Zen-Noh-Ren, 1996. – P. 165–167.
9. Никонова Т.В. Управленческий аудит: персонал / Т.В. Никонова, С.А. Сухарев; под ред. проф. Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2002. – 224 с.
10. Трофимова О.К. Классификация консалтинговых услуг в Украине [Электронный ресурс] / О.К. Трофимова. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/mkintro-05.shtml>
11. Офіційний інтернет-ресурс Європейської федерації асоціацій консультантів з економіки та управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feaco.org>
12. Мишалова Т.О. Місце та роль консалтингу в побудові інфраструктури ринкової економіки України / Т.О. Мишалова // Проблеми реформування ринкової економіки: Зб. наук. пр.– К.: КНЕУ, 1997. – Вип. 5. – 270 с.

Надійшла до редколегії 08.09.2010.