

УДК 330.1:173.3

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків,
e-mail: ol.mar4encko2011@yandex.ua
ORCID ID: 0000-0003-4761-9620



КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ¹

Розкрито нематеріальну природу ресурсів та послуг економічного консалтингу. Доведено, що консалтинг є галуззю нематеріальної сфери економіки знань. Визначено особливості управління консалтинговою діяльністю, які обумовлено її нематеріальною природою.

Ключові слова: економічний консалтинг, нематеріальна економіка, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний продукт, консалтингові послуги.

JEL Classification: D 83.

Постановка проблеми. Відмітною рисою інформаційної економіки, основою якої складають виробництво, розподіл, обмін і використання знань, є прискорений розвиток нематеріальної сфери життєдіяльності суспільства. «В нашу епоху, — підкреслює академік А. Чухно, — відбувається глибока зміна співвідношення між матеріальними і нематеріальними відносинами, разом із зростанням нематеріального виробництва посилюється роль нематеріальних категорій і понять» [1, с. 24].

Консалтинг у сфері економіки й управління як інституційний інтегратор спеціальних та специфічних знань, що забезпечує їх продукування, переда-

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

вання, впровадження у господарську практику та сприяє накопиченню інтелектуального капіталу індивіда, фірми, суспільства, належить до цієї сфери, є складовою нематеріальної економіки. Виходячи з цього, розкриття змісту та особливостей консалтингової діяльності є важливим напрямом дослідження нематеріальної економіки, розробки теоретичних засад її державно-правового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період високого рівня розвитку досягли системні дослідження економіки постіндустріального суспільства, зокрема економіки сфери послуг як її провідної складової. Теоретико-методологічну основу наукових розробок складають праці Д. Белла, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, В. Іноземцева, Є. Тоффлера, Л. Федулової, А. Чухна.

Важливим напрямом економічного аналізу постіндустріальних економічних трансформацій є розкриття сутності, головних ознак і тенденцій формування та розвитку нематеріальної економіки. Теоретичні засади цього напрямку закладено авторами колективної монографії «Нематеріальна економіка» [2].

Різні аспекти консалтингової діяльності — економічні, управлінські, психологічні досліджують А. Громов, Е. Бейч, А. Березний, А. Блінов, П. Блок, В. Верба, Е. Добренькова, М. Зільберман, Ю. Лапигін, С. Шиффман та ін. Але нематеріальна природа консалтингу як складової економіки знань не отримала ще необхідного рівня теоретичного обґрунтування.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття нематеріальної природи економічного консалтингу та обґрунтування на цій основі головних особливостей управління консалтинговою діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Нематеріальна економіка — це система економічних відносин з приводу залучення та використання знань і інформації у виробничих та споживчих цілях індивідів, організацій, суспільства, що складає основу суспільного та людського розвитку в умовах нової економіки знань. Це економіка виробництва, розподілу, обміну та споживання нематеріальних продуктів і послуг, основу якої складають неречові ресурси — знання та інформація. Економічний консалтинг — це підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання економічним суб'єктам консалтингових (ділових) послуг, що забезпечує підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності на підставі впровадження досягнень науки, знань і новаторського досвіду в господарську практику. Ресурси, продукт і результат консалтингу є нематеріальними, що дає підстави для його визначення як галузі (складової) нематеріальної економіки.

Консалтинг є сферою нематеріальної економіки: його інтелектуальний продукт — це поради, проекти та розробки, змістом яких є спеціальні і спе-

цифічні знання та інформація, а головні ресурси є інтелектуальними. Розглянемо це детальніше, спираючись на категорії нематеріальної економіки: «нематеріальні ресурси», «нематеріальний капітал», «нематеріальний продукт».

Нематеріальні ресурси як умови та чинники економічної діяльності, що не мають речової форми — це ресурси: а) інформаційні — увесь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [3, с. 16]; б) інтелектуальні (знаннєві), до яких належать люди як носії загальних та спеціальних неявних знань, власники людського капіталу, кодифіковані чи формалізовані знання.

Пріоритетними ресурсами консалтингу є ресурси інтелектуальні й інформаційні.

По-перше, ресурсами консалтингу є інтелектуальні трудові ресурси. Це:

– працівники знань (knowledge worker), головним засобом праці яких є специфічні знання, що використовуються у їх професійній діяльності. Зміст їх праці складають такі її характеристики, як професійність, індивідуалізованість і персоніфікованість процесу інтелектуальної праці і її результату, творчість, спроможність працювати у команді. П. Друкер підкреслює, що на відміну від усіх інших учасників трудового процесу вони самі, причому безроздільно, володіють власними засобами виробництва: інтелектом, пам'яттю, знаннями, ініціативою, особистим досвідом, що належать їм нерозривно та є неявними, «прихованими» [4];

– професіонали знань (knowledge professionals), діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням, передачею (обміном), накопиченням та використанням знань. Для консультантів знання є не тільки ресурсом, а й об'єктом, предметом і результатом професійної діяльності. Професіонали знань є їх інтеграторами, забезпечують рух знань у консалтинговому процесі з моменту їх створення до моменту трансформації у консалтингові послуги, здійснюють накопичення, обмін, зберігання знань.

Робота працівників і фахівців знань поєднує характеристики: а) діяльності з надання послуг (послугової діяльності); б) інтелектуальної праці, результатом якої є інтелектуальний продукт. Зазначені аспекти (інтелектуальний і послуговий) змісту праці у сфері консалтингу обумовлюють такі її відмінності: головними ресурсами трудової діяльності є індивідуальне, організаційне (колективне) і кодифіковане специфічне знання та інформація; професійність, індивідуалізованість і персоніфікованість процесу праці і його результату; творчість; залежність результату праці від здатності клієнтів сприймати і впроваджувати отримані знання у практичній діяльності; культура, репутація.

Інтелектуальними ресурсами консалтингу є об'єкти інтелектуальної власності, що виступають її нематеріальними активами. Інтелектуальна власність — це відносини привласнення — відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, поширення, трансформації, накопичення та ін. Це «пучок правомочностей» щодо знань, прийняття-передавання яких складають основу господарського механізму економіки знань.

Нематеріальним активом консалтингу, поряд з різними майновими і немайновими правами, авторськими правами й об'єктами промислової власності, є накопичена консалтинговою фірмою база знань, що становить підвалини консалтингових технологій. Це наукові розробки і консультаційні методики, навчальні програми, сценарії організаційного консалтингу, консалтингові ноу-хау, організаційно-управлінські новації тощо. Специфічним нематеріальним активом консалтингової фірми є гудвіл (goodwill) — ділова репутація, яка служить найважливішим чинником підвищення (або зниження) оцінки клієнтами консалтингових послуг і консультантів. Як справедливо підкреслює Олівер Д. Харт, репутація може виявитися субститутом матеріальних активів, особливо для таких фірм, зазначені активи яких складно ідентифікувати. Консалтингову фірму, на нашу думку, достатньо точно характеризує таке положення: «Фірма є не що інше, як її репутація щодо вміння справлятися з непередбаченими (або, принаймні, непередбаченими контрактами) обставинами» [5, с. 230].

Інтелектуальні ресурси консалтингової фірми, як об'єкт її інвестицій і фактор створення нової вартості, є інтелектуальним капіталом консалтингу, у складі якого — фірмово-специфічний людський капітал її інтелектуальних трудових ресурсів. Йому притаманна неречова (нематеріальна) природа. Нематеріальний капітал — це будь-які активи організації, що не мають матеріально-речового субстрату (як вимірювані, так і невимірювані), що перебувають у її володінні і використовуються у господарській діяльності для досягнення власних цілей [6]. Це задіяний у матеріальному і нематеріальному виробництві економічний ресурс, який приносить дохід, що перевищує реальні економічні витрати на його використання, та здатний брати участь у виробничому процесі в нематеріальній формі [7]. Нематеріальний капітал консалтингу — це вартість неречових (інтелектуальних) факторів консалтингової діяльності, яка зростає у процесі продукування консалтингових послуг і забезпечує отримання різних форм доходу та вигод.

Інтелектуальні ресурси консалтингу — інтелектуальна праця і нематеріальні активи у процесі консультування трансформуються у консалтинговий продукт, який є інтелектуальним. «Інтелектуальний продукт — результати інтелектуальної, розумової, духовної і творчої діяльності, втілені у відкриттях,

винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, здобутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [8, с. 672]. Найважливішою характеристикою консалтингового продукту як інтелектуального є авторство, що зумовлює необхідність специфікації прав власності на продукт інтелектуальної праці консультанта, особливо якщо він є найманим працівником консалтингової фірми.

Зміст консалтингового продукту має сутнісний і результативний рівні. На сутнісному рівні це спеціальні знання й інформація, що одержують інституційне закріплення у професіональних порадах, рекомендаціях, проектах, звітах та ін.; на результативному рівні — потенційна (очікувана) вигода клієнта від використання консалтингових ресурсів у власному бізнесі. «Вигоди — це синонім вашого продукту. Це ваша особа як консультанта», — пише С. Шиффман, президент корпорації «D. E. I. Management Group», відомий тренер Америки з техніки продажу. Звертаючись до професіональних консультантів, він підкреслює: «Що заощаджує клієнтові гроші? Що робить його бізнес більш продуктивним? Що збільшує прибуток? Що б це не було, це ваш *продукт*. Це і є *вигода*» [9, с. 14]. Саме заради одержання зазначених вигод клієнтами залучаються послуги консультантів.

Взаємозв'язок і взаємозалежність сутнісного і результативного рівнів змісту консалтингового продукту виявляються у тому, що, з одного боку, вигоди, очікувані клієнтом, безпосередньо пов'язані з одержанням і використанням специфічних знань та інформації, які становлять зміст професійної поради. З другого — метою звернення клієнта за допомогою до консультантів є не одержання знань як таких, а на підставі використання останніх досягнення певного результату в бізнесі.

Як бачимо, обидва рівні змісту консалтингового продукту свідчать про його нематеріальну природу. Консалтинговий продукт не має речової форми, незважаючи на можливість використання таких матеріальних його носіїв, як письмові рекомендації, проекти тощо. По-перше, знання, що становлять зміст консалтингового продукту, поділяються на: кодифіковані, які зберігаються і передаються за допомогою носіїв у вигляді текстів, схем тощо та знання, що не відчужені від людини та передаються від консультанта до клієнта. По-друге, очікувані клієнтом вигоди від консультування перетворюються на реальні тільки при впровадженні порад консультанта у практику.

Консалтинговий продукт передається клієнту у процесі надання консалтингової послуги, яка також є нематеріальною. Консалтингові послуги — це професійні дії консультантів, спрямовані на надання допомоги клієнтам у розв'язанні їх проблем. Їм властиві як загальні риси послуг, так і особливості, що відображають специфіку змісту консалтингової діяльності (таблиця).

Загальне й особливе у змісті консалтингових послуг

Послуги	Консалтингові послуги
Нематеріальність	Абсолютна нематеріальність
Невіддільність від джерела	Невіддільність від джерела й одержувача
Нерозривність виробництва і споживання, мінливість якості	Невіддільність від джерела й від одержувача-клієнта, який бере активну участь у консалтинговому циклі
Складність стандартизації	Унікальність як неповторність консалтингової послуги, неможливість її тиражування
Нездатність до зберігання	Можливість одержання в запас
Відсутність передавання прав власності при наданні послуг	Необхідність договірної встановлення правомочностей клієнта щодо використання специфічних знань та інформації, отриманих у процесі консалтингового обслуговування

Консалтингові послуги невідчутні, не є матеріальними об'єктами, хоча можуть мати матеріальний носій (наприклад, консультаційний проект, письмовий висновок, програма тренінгу та ін.). У консалтингових послуг «...немає відчутного вихідного продукту. Відчутний продукт може виникнути тільки як посередник, через який послуга доставляється споживачеві. Наприклад, звіт, у якому пропонується вирішення ділової проблеми клієнта, не є реальним кінцевим продуктом консалтингової послуги; реальним кінцевим продуктом є ідея, описана в цьому звіті» [10, с. 40]. Консалтингові послуги, як вбачається, належать до класу тих, що визначені як «невідчутні дії з невідчутними активами»: вони є абсолютно нематеріальними, що дає підстави для визначення їх як чисті послуги, «в яких матеріальність, відчутність у традиційному смислі є мінімальною...» [11, с. 76]. Придбання суб'єктом господарювання нематеріальної консалтингової послуги спрямовано на отримання ним певного результату, який також є не уречевленим.

У процесі консультування консалтинговий продукт як консалтингова послуга передається клієнту, для якого вони є ресурсами його продуктивної діяльності. Консалтингові ресурси — це особливий вид ресурсів інтелектуальних, використання яких господарюючими суб'єктами забезпечує досягнення ними поставлених економічних цілей, виступає чинником ефективності і конкурентоспроможності. Зміст консалтингових ресурсів становлять інституційно закріплені і передані в консультативній формі спеціальні і специфічні знання й інформація. На мікроекономічному рівні вони є фактором формування і розвитку: а) інтелектуального капіталу співробітників фірми-клієнта у формі фірмово-специфічного людського капіталу [12, с. 115],

оскільки консалтинг має навчальний ефект; б) інтелектуального капіталу фірми, що становить «... людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, що фіксують знання й професійні вміння» [13, с. 17].

На макроекономічному рівні консалтингові ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства.

Аналіз категорій, що розкривають зміст консалтингової діяльності: «інтелектуальні ресурси консалтингу», «інтелектуальний капітал консалтингу», «консалтинговий продукт», «консалтингова послуга», «консалтингові ресурси», дає підстави для висновку про його належність до нематеріальної економіки (рисунок).



Рис. Консалтинг як складова нематеріальної сфери економіки знань

Висновки. Консалтинг є складовою нематеріальної економіки і це повинно бути всебічно ураховано при розробці теоретичних засад управління консалтинговою діяльністю.

По-перше, управління консалтинговою діяльністю — це управління рухом знань і інформації у процесі консультування. Його головним об'єктом є знання, які: 1) є невід'ємними від працівників і фахівців знань як власників фірмово-специфічного людського капіталу консалтингу; 2) складають зміст

нематеріальних активів, що формують інтелектуальний капітал консалтингу. Виходячи з цього, управління рухом знань охоплює такі головні види діяльності, як-то управління: одержанням знань, зокрема їх придбанням і внутрішньофірмовим продукуванням; трансформацією отриманих індивідуальних знань у колективне знання й елементи структурного інтелектуального капіталу консалтингу, явних знань у неявні і останніх у явні; внутрішньофірмовим передаванням знань, обміном знаннями; використанням знань; їх зберіганням і накопиченням. У цілому управління знаннями спрямовано на досягнення кінцевої мети їх інтеграції у консалтинговій діяльності — втілення знань у консалтингові послуги.

По-друге, критерієм визначення ціни консалтингової послуги повинна бути цінність для клієнта отриманих ним у процесі консалтингового обслуговування знань і інформації, що становлять зміст професійної поради, рекомендації проекту та ін. Доцільним є застосування ціннісної моделі ціни консалтингової послуги, складником якої є плата за вигоди клієнта від використання послуги, цінність якої вища, ніж у конкурентів. Для фірм — лідерів консалтингового ринку ціннісна модель ціни включає інтелектуальну ренту як додатковий прибуток, фундамент якого становить володіння ними найбільш якісними і продуктивними інтелектуальними ресурсами, що забезпечує їм та їх послугам найвищий рівень репутації і інноваційності. Слід підкреслити, що рента знань, які є невіддільними від організацій або особистостей, виникає як реалізація природної монополії (виключного права) на об'єкти інтелектуальної власності при виникненні нового знання, його втіленні в інноваціях [14, с. 31]. Інтелектуальна рента у сфері консалтингу належить до квазірентних доходів, отримання яких не пов'язано з використанням невідтворюваних природних ресурсів. Це доходи від відтворюваних інтелектуальних ресурсів, які монополюють лідери консалтингу.

По-третє, двоїстість праці у сфері консалтингу (інтелектуальна послугова діяльність) повинна бути урахована при розробці заходів з її організації та мотивації. Управління інтелектуальними трудовими ресурсами консалтингу повинно базуватися на системі внутрішньофірмового стимулювання інтелектуальної праці, що реалізує специфічні функції її оплати: а) закріплення (збереження) глибоко спеціалізованих інтелектуальних трудових ресурсів консалтингу; б) капіталоутворюючої функції, що відбиває взаємозв'язок інтелектуальних трудових ресурсів консалтингу і фірмово-специфічного людського капіталу як головної складової інтелектуального капіталу консалтингу.

По-четверте, необхідним є договірне встановлення правомочностей консультанта і клієнта щодо використання специфічних знань та інформації, переданих-отриманих у процесі консультування, що є основою специфікації прав інтелектуальної власності на консалтинговий продукт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 24–32.
2. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2014. – 404 с.
3. Годин В. В. Управление информационными ресурсами: [17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации»] / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
4. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zadachi.org.ru/?n=140556>.
5. Харт О. Д. Неполные контракты и теория фирмы / Оливер Д. Харт // Природа фирмы ; [под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера; пер. с англ. М. Я. Каждан]. – М. : Дело, 2001. – С. 206–236.
6. Рожков Г. В. Генезис инновационной экономики в России [Електронний ресурс] / Г. В. Рожков ; под. ред. С. Ерошенкова. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с. – Режим доступу: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-485010.html?page=14>.
7. Гридина С. И. Нематериальный капитал в современной структуре общественного производства [Електронний ресурс] / С. И. Гридина. – Казань, 2005. – Режим доступу: <http://www.dslib.net/econom-teoria/nematerialnyj-kapital-v-sovremennoj-strukture-obwestvennogo-proizvodstva.htm>.
8. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. – К. : Вид. центр «Академія». – 2000. – Т. 1. – 864 с.
9. Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / Стивен Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НРРО, 2004. – 188 с.
10. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / [Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С. Рассел, Роберта Г. Мердик] ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В. В. Кулибановой. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
11. Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика : [учеб. пособие] / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
12. Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда / Шервин Розен // Природа фирмы ; [пер. с англ. М. Я. Каждан]. – М. : Дело, 2001. – С. 112–134.
13. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : [монография] / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
14. Макаров В. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования / В. Макаров, А. Козырев, Г. Микерин // Рос. экон. журн. – 2003. – № 5, 6. – С. 14–36.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. С. Марченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — O. A. Grytsenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. С. МАРЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

КОНСАЛТИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрыта нематериальная природа ресурсов и услуг экономического консалтинга. Доказано, что консалтинг является отраслью нематериальной сферы экономики знаний. Определены особенности управления консалтинговой деятельностью, обусловленные ее нематериальной природой.

Ключевые слова: экономический консалтинг, нематериальная экономика, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный продукт, консалтинговые услуги.

O. S. MARCHENKO

Doctor of Economic Sciences, professor, professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

CONSULTING AS A COMPONENT OF INTANGIBLE ECONOMY

Problem setting. Consulting in the field of economy and management as an institutional integrator of special and specific knowledge, which provides their production, transfer, implementation in an economic activity and conduces to the accumulation of intellectual capital of a human, a firm, a society, is a component of the intangible economy. Hence, the disclosure of the sense and peculiarities of a consulting activity is an important direction of the intangible economy research and the development of theoretical frameworks of its state and legal regulation.

Recent research and publications analysis. The disclosure of the sense, the main features, and tendencies of formation and development of the intangible economy is an important direction of economic analysis of post-industrial economic transformations. The authors of a collective monograph «Intangible economy» have set down the theoretical basis of this direction. Nevertheless, the intangible nature of consulting as a component of knowledge economy has not been sufficiently examined.

Paper objective. The paper objective is to disclose the economic consulting intangible nature and to substantiate the main peculiarities of consulting activity management.

Paper main body. Intellectual resources of consulting are intangible, since they contain knowledge and information. The intangible nature is inherent to intellectual capital of consulting comprising firm and specific human and structural capital. A consulting product is intangible. It contains only knowledge and information. Since consulting services are absolutely intangible, there is a reason to define them as net services.

Conclusions of the research. Consulting is an intangible component of the economy. This aspect should be comprehensively taken into account in the process of development of the consulting activity management theoretical basis. The main measures include the knowledge management system implementation, the application of the axiological approach to the determination of a consulting service price, the specification of ownership rights for a consulting product, the application of a capital-creating function of the consultant salary.

Short Abstract to an article
CONSULTING AS A COMPONENT
OF INTANGIBLE ECONOMY

Abstract. The intangible nature of resources and services of economic consulting has been considered. The author has proved that consulting is a field of the intangible sector of knowledge economy. The author has determined peculiarities of consulting activity management stipulated by its intangible nature.

Key words: economic consulting, intangible economy, intellectual resources, intellectual product, consulting services.