

44. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. — 1997. — Vol. 18:7. — PP. 509—533.
45. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Firm Capabilities, Resources and the Concept of Strategy. — Consortium on Competitiveness and Cooperation, Working Paper. — No. 90-9. — Center for Research in Management, University of California, Berkeley. — 1990.
46. Ulrich D., Lake D. Organizational Capability: Competing from the Inside Out. — New York: Wiley, 1990. — 352 p.
47. Weick K. E., Sutcliffe K. M., Obstfeld D. Organizing and the process of Sensemaking // Organization Science. — 2005. — vol. 16: 4. — PP. 409—421.
48. Wernerfelt B. A Resource-Based View of The Firm // Strategic Management Journal. — 1995. — Vol. 5. — PP. 171—80.

Стаття надійшла до редакції 24.12.2007 р.

УДК 005.441

В. А. Верба, канд. екон. наук, докторант,
кафедра стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

СТАНОВЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК НАУКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

У статті надано характеристику об'єктивних передумов становлення управлінського консультування як наукової дисципліни, визначено підсистеми наукової дисциплінарності в контексті дослідження управлінського консультування, запропоновано авторська позиція щодо визначення управлінського консультування як складної багатоаспектної управлінської системи, спрямованої на пошук механізмів удосконалення управління та забезпечення саморозвитку компанії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: управлінське консультування, наукова дисципліна, консалтинг, розвиток підприємства.

Актуальність теми. Протягом останніх років ми є свідками розгортання якісно нових процесів і явищ в економічній системі країн різних рівнів розвитку. Принципово змінюється співвідношення матеріальних і нематеріальних складових суспільного виробництва. У формуванні доданої цінності продукції постійно зростає внесок інтелектуальної складової. Основними конкурентними перевагами економічних організацій (підприємств) стають знання та вміння використовувати їх з максимальною ефективністю в конкретних ринкових умовах господарювання. Змінюється сама природа конкурентної боротьби: на зміну прямому зіткненню інтересів господарюючих суб'єктів приходиться концепція «співконкурентності».

За таких умов забезпечити довгостроковий успіх підприємству не можливо тільки на основі ефективного використання матеріальних ресурсів та подолання його конкурентів методами прямого суперництва. У підприємств виникає об'єктивна потреба у формуванні стратегічних компетенцій (як основного джерела їх конкурентних переваг), що у свою чергу вимагає нових знань теоретичного, методологічного і методичного характеру, якими більшість управлінців (особливо вітчизняних підприємств) просто не володіють. Отже успішність формування та ефективного використання стратегічних компетенцій і їх подальшого перетворення у стійкі конкурентні переваги обумовлює потребу у розробці та використанні в управлінській діяльності спеціальних консалтингових продуктів, створення яких відбувається у межах окремої сфери діяльності, а саме — управлінського консультування.

Постановка проблеми. Управлінське консультування як інфраструктурна складова бізнесу має поважну історію. Появу управлінського консультування як само-

стійного напрямку управлінської діяльності досить часто ототожнюють з формуванням наукового менеджменту та з дослідженнями відомих науковців Ф. Тейлора, А. Файоля, Л. Урвіка, Л. та Ф. Гілбертів, Г. Ганта, Х. Емерсона, Е. Майо. Об'єднувала всіх цих дослідників ідея застосування наукового підходу до вирішення проблем виробництва, узагальнення результатів проведених експериментів для подальшого удосконалення запропонованих методів підвищення ефективності діяльності підприємств. Для інформування підприємців щодо сутності принципів наукової організації виробництва вони проводили активну дослідницьку роботу, писали книги та статті, виступали з лекціями, організовували практичні майстер-класи. Ці принципи діяльності представників школи наукового управління сприяли розвитку і професійному виокремленню управлінського консультування.

Паралельно з проведенням аматорського консультування, яке організаційно важко назвати підприємництвом, наприкінці XIX століття починають створюватися перші консалтингові компанії. Одним з піонерів консалтингового бізнесу вважають американську компанію «Arthur D. Little», яку у 1886 році заснував професор Маса-чусетського технологічного інституту Артур Д. Літл. У 1925 році з'явилася все-світньовідома компанія МакКінсі, яка і сьогодні залишається в групі лідерів управлінського консультування.

Започаткування консалтингового бізнесу було пов'язане з бажанням колишніх успішних підприємців і керівників, які з різних причин відійшли від справ, передати свій досвід іншим компаніям. З цього моменту вважаємо починається новий — професійно орієнтований — етап у розвитку світового консалтингу.

Після Другої світової війни сплеск ділової активності сприяв становленню консультування як суспільно визнаної професії та прибуткового бізнесу. У цей час управлінське консультування набуло рис сфери ринкової інфраструктури, більшість консалтингових компаній стали спеціалізованими. Відмітною рисою управлінського консультування цього періоду стала адаптація типових управлінських принципів і методів до потреб конкретних підприємств.

Період зростання конкурентної боротьби на світових і локальних ринках 1970—1980-х рр. сприяв пошуку нових управлінських інструментів та форм взаємодії з компаніями, що позначилось на методології консалтингових компаній та розширенні клієнтської бази консультаційних фірм за рахунок організацій не виробничих сфер економіки. Цей час характеризується досить активною маркетинговою політикою консалтингових компаній.

Кінець двадцятого — початок двадцять першого століття ознаменувався вступом цивілізації до нової стадії її розвитку — формуванням інформаційної ери, яка заснована на економіці інформаційних продуктів і технологій. За умов лідирування знань як фактора виробництва у глобальному економічному просторі, загостренні інформаційної асиметрії роль управлінського консультування стає визначальною, оскільки сприяє формуванню унікальних корпоративних знань, які забезпечують створення і утримання конкурентних переваг підприємства. Нові принципи функціонування в інформаційній економіці зумовили посилення інтересу компаній до консалтингових інституцій. Менеджмент знань, заснований на використанні унікальних можливостей співпраці з консультаційними компаніями, став ознакою зрілості управління.

Управлінське консультування початку XXI століття відзначається системним і ситуаційним підходом при вивченні і розв'язанні управлінських проблем підприємств, створенням інтелектуальних продуктів, що розробляються на стиках функціональних аспектів менеджменту. Спектр проблем, які вирішуються із залученням фахівців з управлінського консультування, є широким і динамічним: від оптимізації окремих бізнес-процесів до створення нових сфер економічної діяльності. Фактично управлінське консультування як інфраструктурний інститут ринку виступає каталізатором багатьох економічних і бізнесових процесів.

Ураховуючи зазначене, можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку економічної системи як у світі в цілому, так і в Україні, склалися об'єктивні передумови для ідентифікації та систематизації методологічних засад управлінського консультування не тільки як окремої сфери надання професійних послуг, а також як самодостатньої наукової дисципліни.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій. Довгий історичний шлях управлінського консультування сформував досить неоднозначні підходи як науковців, так і практиків до визначення його сутнісного наповнення. Аналіз наукової і спеціальної літератури дозволяє констатувати факт багатоваріантного тлумачення дефініції «управлінське консультування». Серед домінуючих варто виділити два підходи. Перший базується на визначенні специфіки професійного змісту діяльності консультантів, другий — на сфері підприємництва, яка діє в галузі створення інформаційного (інтелектуального) продукту.

Проведений нами огляд підходів до трактування сутності управлінського консультування дозволяє констатувати існування, як мінімум, восьми груп дефініцій: 1) функція управління [1], 2) підсистема менеджменту [2], 3) різновид експертної допомоги в галузі управління [3], 4) метод удосконалення управління і розвитку організації [4, 5], 5) механізм впровадження нововведень [6], 6) вид професійної діяльності [7, с. 317], 7) форма підприємництва [8], 8) наукова діяльність [9].

Невирішені частини загальної проблеми. Серед дослідників триває дискусія навколо питань взаємовідношення і лідирування ролі управлінського консультування у координатах «теорія — практика». Науковці, які ідентифікують управлінське консультування як сферу досліджень, створення і розробки нових управлінських технологій, схиляються до ідеї, що наголос управлінського консультування має бути зроблений на впровадженні наукових розробок у практику діяльності підприємств, «ефективну форму раціоналізації управління виробництвом на основі використання науки і передового досвіду» [11]. Проте залишаються невизначеними вихідні умови становлення управлінського консультування як наукової дисципліни зі всіма притаманними їй підсистемами.

Мета статті. Тому метою цієї статті є узагальнення та характеристика об'єктивних передумов становлення управлінського консультування як наукової дисципліни з урахуванням еволюції його розвитку від аматорських спроб вирішення проблем менеджерів до сучасної багатогранної діяльності в сфері забезпечення успішного довгострокового розвитку економічних організацій різних типів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, наукова дисципліна розглядається як поліаспектна одиниця, якій притаманні такі типологічно різні форми діяльності (підсистеми): 1) дослідження (виробництва та відтворення спеціалізованих духовних, когнітивних значень-знань); 2) трансляція (тиражування та розповсюдження когнітивних значень та виробництва матеріальних умов науково-дисциплінарної діяльності); 3) кооперування (виробництва та відтворення форм науково-дисциплінарного спілкування, колективних суб'єктів дослідницької діяльності); 4) професіоналізація (виробництва та відтворення фахівців, членів науково-дисциплінарної спільноти). Необхідність концептуальної конструктивізації інтуїтивного уявлення про управлінське консультування як наукову дисципліну зумовлює пошук її прийнятної моделі. З цією метою зупинимося на короткій характеристиці кожної із зазначених підсистем наукової дисциплінарності в контексті дослідження передумов становлення управлінського консультування як наукової дисципліни.

Базальною підсистемою будь-якої наукової дисципліни є підсистема «дослідження». Саме з нею пов'язана основна продуктивна функція дисципліни — виробництво специфічного продукту (знань) науково-дисциплінарної діяльності як такої. Саме в неї наука постає в образі конкретної «області наукового дослідження». Проторівень науково-дисциплінарної діяльності представлений тут специфічною

сферою явищ, що вивчаються дисципліною та входять до складу її своєрідної «проекції» на сфери об'єктивної реальності.

У контексті зазначеного та з урахуванням історії розвитку та спектру проблем, що вирішуються сучасними консалтинговими фірмами, вважаємо за можливе визначити за об'єкт управлінського консультування як наукової дисципліни процеси удосконалення системи управління підприємства та забезпечення його розвитку.

Наступний проторівень підсистеми «дослідження» представлений методологічною діяльністю, тобто метапредметом, що забезпечує відтворення та нормалізацію науково-дисциплінарної діяльності на основі набутих з часом культурно-нормативних (парадигмальних) засобів. Можна констатувати, що на сьогодні в світовому консалтингу в основному склалося універсальне бачення методичної бази розробки та впровадження консалтингових продуктів та надання консалтингових послуг, що засвідчує достатню розвиненість методик та прикладних прийомів консультування як процесу взаємодії консультанта з клієнтом. Відповідно до визначеного об'єкту предметом управлінського консультування як наукової дисципліни логічно визнати — принципи, форми, методи, концепції, механізм консалтингового забезпечення розвитку підприємств.

У межах підсистеми «трансляції» сукупність виробленого дисциплінарного знання набуває характеру наукової інформації і в такому прояві стає доступною різним поколінням дослідників, усім членам науково-дисциплінарної спільноти. Проторівень цієї підсистеми являє собою перш за все — публікаційний архів дисципліни — об'єктивовану форму існування сучасного наукового знання. Над публікаційним архівом надбудовується науково-інформаційна (ендодисциплінарна) діяльність (збір, зберігання, пошук, відтворення, розмноження, представлення наукової інформації). Процес «трансляції» являє собою своєрідну форму акумуляції та систематизації дисциплінарної інформації та забезпечує підключення до неї членів наукової спільноти, починаючи від тих, хто знаходиться в авангарді досліджень, і закінчуючи дисциплінарним резервом.

У контексті науково-дисциплінарної підсистеми «трансляції» управлінське консультування характеризується активним формуванням та поступовим усталенням спеціальної термінології. Не секрет, що розуміння будь-якої предметної області наукового пізнання можливо тільки за наявності відповідних мовних засобів. При цьому суттєвого значення набувають ті мовні та дискурсивні традиції, які склалися в межах певної наукової дисципліни. Особливого значення в процесі трансляції набуває термінологічна оснащеність наукової дисципліни. Термінологія — це той інструмент, за допомогою якого забезпечується однозначність спілкування.

Слід визнати, що у межах управлінського консультування як професійної діяльності сформувався специфічний понятійно-категоріальний апарат, що є відмітною рисою самодостатності сфери наукових досліджень. Усталення та безперервний розвиток специфічної термінології, що позначається в уточненні та більш глибокому трактуванні ключових понять управлінського консультування (консалтинговий продукт, консалтингова послуга, консалтинговий процес та ін.) засвідчують активне становлення управлінського консультування як самодостатньої наукової дисципліни.

Підсистема «кооперації» призначена забезпечувати безперервну спадковість і збереження (відтворення) колективних (інтегративних) «суб'єктів» науково-дисциплінарної діяльності різного ступеню спільності, незважаючи на оновлення їх складу із-за міграції окремих членів науково-дисциплінарної спільноти. Проторівень цієї підсистеми — науково-дисциплінарна спільнота, члени якої асимілюються науково-управлінською діяльністю в цілях їх раціонального об'єднання в наукові колективи за допомогою суспільно визначених та культурно-значущих форм і способів розподілу й закріплення спільної діяльності.

Для управлінського консультування притаманне широке розмаїття як термінових (типу конференцій, семінарів і т.п.), так й довгострокових (інститутів, асоціацій і т.п.) соціально-організаційних відносин інституціонального та формально-організаційного характеру.

Визначальний вплив у сучасному управлінському консультуванні належить таким професійним об'єднанням, як Американська асоціація консультантів з економіки та управління (АСМЕ), Інститут менеджмент-консультантів (ІМС), Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління (ФЕАКО) та ін.

Підсистема «професіоналізації», в свою чергу, відповідальна за постійне поповнення, оновлення та зростання чисельності членів науково-дисциплінарної спільноти. Прототип цієї підсистеми представлений ареалом професіонального резерву дисципліни, контингент якого включає студентів вищих навчальних закладів та спеціалістів, які підвищують кваліфікацію або проходять перепідготовку. Ендодисциплінарна діяльність у цій підсистемі має науково-педагогічний характер та формує спеціалістів, членів спільноти, шляхом організації засвоєння «резервістами» професіональної культури та досвіду, встановлення та присвоєння їм певної кваліфікації.

Яскравим проявом дієвості цієї науково-дисциплінарної підсистеми управлінського консультування слід визнати діючу протягом понад 13 років у ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана» магістерську програму «Менеджмент проектів і консалтинг», створену силами професорсько-викладацького складу кафедри стратегії підприємств та спрямовану на підготовку висококласних фахівців, здатних управляти проектами розвитку компанії, сприяти впровадженню у практику українських підприємств ефективних управлінських технологій, забезпечувати консалтингову підтримку розвитку підприємств.

Розвиненість наукової дисципліни характеризується за чотирма етапами [12]: 1) появою основоположних публікацій; 2) створенням інститутів дослідження та навчання; 3) формуванням фундаментальних праць; 4) виникненням національних, регіональних та міжнародних наукових спілок. Визначаючи управлінське консультування як сферу діяльності, що оформлюється на сучасному етапі свого розвитку у самодостатню наукову дисципліну, необхідно відмітити, що світовий консалтинг знаходиться на етапі створення фундаментальних спеціальних наукових праць, призначених сформувати відповідне методологічне підґрунтя.

Усе вище зазначене дозволяє нам зробити висновок про сформованість науково-дисциплінарного етосу управлінського консультування, що є об'єктивною передумовою оформлення цієї сфери управлінської діяльності у самодостатню наукову дисципліну. Охарактеризуємо сукупність імперативів, що притаманні інтерсуб'єктивному простору управлінського консультування.

Поліаспектність управлінського консультування значною мірою вплинула на формування її онтології — сукупності термінів та взаємопов'язаних визначень і категорій, які формалізують знання про управлінське консультування. Найбільш усталені категорії, які активно вживають у консультуванні, — консалтинг, консультування, консалтингова послуга, консалтинговий процес, консалтинговий продукт, консалтинговий проект. Проте кожна з цих категорій вимагає уточнення в межах нашого дослідження з урахуванням визначеного завдання формування теоретичних засад управлінського консультування як наукової дисципліни.

Незважаючи на широке вживання термінів «консалтинг», «консультування» як синонімів, найбільш поширеним є визначення консультування як певної діяльності, яка передбачає наявність процесу надання порад з досягненням визначеного результату. Але в професійній літературі зустрічається думка про різну природу цих понять. В. Коростельов наголошує на принциповій різниці між ними: «консультування, — наполягає він, — це навчання і допомога порадами, а консалтинг — допомога у вирішенні проблем замовника» [13]. Разом з тим, усталеною є позиція

щодо ідентичності цих категорій і розуміння їх як надання професійних порад — «вид професійних послуг (як правило, платних), що надаються корпоративним клієнтам з метою оптимізації свого бізнесу» [14].

Вважаємо за необхідне в межах цього дослідження визначити управлінське консультування як складну багатоаспектну управлінську систему, спрямовану на пошук механізмів удосконалення управління та забезпечення саморозвитку компанії. Подібна система може існувати як автономно від підприємства-об'єкта консультування та, в такому випадку, набувати вигляду професійної організації, що створює (аналізує, розробляє та допомагає впроваджувати) консалтингові продукти та надає платні консалтингові послуги з метою сприяння ідентифікації та вирішення управлінських і бізнес-проблем організації-клієнта. Інший варіант існування управлінського консультування — внутрішньо організаційна підсистема забезпечення саморозвитку підприємства, що реалізується у вигляді інституту внутрішнього консультування, функції якого органічно розподілені на підприємстві між менеджерами усіх ланок управління.

Запропоноване визначення ґрунтується на таких положеннях.

По-перше, управлінські рішення про розвиток підприємства приймаються на вищому управлінському рівні у відповідності з обраною підприємством загальною стратегією, що підпорядковує завдання системи управлінського консультування загальним цілям підприємства та напрямкам їх реалізації. Тому формалізація цільових настанов взаємодії між підприємством та консультантом (зовнішнім або внутрішнім) входить до комплексу завдань, які вирішуються на рівні загального управління підприємством.

По-друге, при реалізації своєї конкурентної стратегії підприємство має певний набір можливих за визначених умов функціонування способів досягнення конкурентних переваг, серед яких можна визначити такі, що припускають залучення та використання можливостей та ресурсів консультаційних фірм задля досягнення встановлених довгострокових цілей діяльності підприємства. У такому сенсі система управлінського консультування набуває зовнішнього організаційного оформлення та розглядається як сфера професійної діяльності.

По-третє, реалізація розвитку підприємства має бути спрямована на забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості, що відповідає сутнісному наповненню загальної стратегії підприємства, а отже позначається на виборі (а у випадку необхідності — створенні) унікальних спеціальних консалтингових продуктів, які можуть набувати форми наукової концепції.

По-четверте, урахуваючи, що управлінське консультування часто трактується як консалтинговий процес, визначення суті якого залишається неоднозначним, ідентифікація видів консультаційних робіт, визначення їх певної послідовності сприяє підвищенню рівня систематизації і методичної розробленості механізму взаємодії консультантів і клієнтів у процесі співпраці [15].

По-п'яте, внаслідок розвитку підприємства із залученням зовнішніх консультантів створюється нова або якісно трансформується існуюча бізнес-система, в межах якої здійснюється взаємодія підприємства-об'єкта консультування та консалтингової фірми. Подібна трансформація може призвести до зміни співвідношення між впливовими учасниками ринку та вимагає створення нового механізму взаємовідносин між ними. У такому сенсі виникає реляційний аспект всередині пари «клієнт—консультант», а також між цим тимчасовим неформальним об'єднанням та бізнес—середовищем у цілому [15, с. 29].

Урахуваючи визначену поліаспектність наведеної дефініції вважаємо за можливе сформулювати **основні завдання управлінського консультування** як наукової дисципліни та професійної сфери діяльності:

створення та поширення нових актуальних методів, технологій та управлінських інструментів з метою підвищення ефективності функціонування та забезпечення розвитку підприємств;

навчання персоналу клієнтських організації новим управлінським технологіям, підвищення рівня управлінської культури;

проведення незалежного діагностування проблематики підприємства для формування альтернатив подолання виявлених проблем;

надання експертної допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізації їх бізнесу, підвищенні ефективності функціонування клієнтської організації;

сприяння посиленню інноваційності клієнтських компаній, допомога у реалізації рекомендацій та впровадженні управлінських новацій.

Висновки. За результатами виявлення передумов становлення управлінського консультування як наукової дисципліни вважаємо за необхідне зробити такі висновки:

1) у процесі свого розвитку управлінське консультування пройшло тривалий шлях від аматорського вирішення окремих управлінських завдань до самостійної сфери професійної та дослідницької діяльності, спрямованої на комплексне вирішення проблем розвитку сучасних підприємств;

2) на початку ХХІ століття склалися об'єктивні передумови виокремлення управлінського консультування як самостійної наукової дисципліни зі всіма притаманними їй підсистемами (чітко окресленою областю наукового дослідження, сформованими культурно-нормативними засобами, публікаційним архівом, спеціальною термінологією, розвинутою науково-дисциплінарною спільнотою зі сформованим механізмом формування професіонального резерву дисципліни);

3) на основі аналітичного порівняння опублікованих визначень під управлінським консультуванням запропоновано розуміти складну багатоаспектну управлінську систему, що спрямована на пошук механізмів вдосконалення управління та забезпечення саморозвитку підприємства.

Література

1. Озира В. Ю., Лузин А. Е. Консультационные фирмы капиталистических стран по управлению. — М.: Экономика, 1975.
2. Виханский О. С. Система управления производством: новый подход к концепции // Проблемы теории и практики управления. — 1989. — № 2.
3. Пригожин А. И. Методы развития организаций. — М.: МЦФЭР, 2003. — 864 с.
4. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления: (практический опыт и рекомендации). — М.: Экономика, 1988.
5. Шохов А. Управленческий консалтинг как метод развития систем управления. Адреса документа в Интернеті <http://www.socium.com.ua/uprco.html>
6. Юксвярав Р. К., Хабакук М. Я., Лейманн Я. А. Управленческое консультирование: теория и практика. — М.: Экономика, 1988.
7. Choosing and using a management consultant. — 2nd ed. — London; Economist Intelligence Unit, 1993.
8. Алешикова В. И. Использование услуг профессиональных консультантов. — М., 1999.; Посадский А. П. Основы консалтинга. — М.: ГУ ВШЭ, 1999. — 240 с.
9. Шибут Л. В. Рынок консультационных услуг в России // Системное управление — проблемы и решения: сборник статей. — М., 1999. — С. 73.
10. Блинов А. О., Бутырин Г. Н., Добренёва Е. В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 192 с.
11. Елмашев О. К. Управленческое консультирование: Вопросы теории и практики. — Ижевск: Удмуртия, 1989.
12. Кuhn, T. S. The Structure of Scientific Revolutions. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
13. Коростельов В. А. Управлінське консультування: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 104 с.
14. Посадский А., Хайниш С. Консультационные услуги в России. — М.: Финстатинформ, 1995.
15. Кубр М. Управленческое консультирование. Вид. 2. — М.: Интерэксперт. — 1992.