

КОНСАЛТИНГОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто роль управлінського консультування в економіці знань. Визначено роль управлінського консультування як інфраструктурної складової бізнесу, виявлено напрями та методи його впливу на інформаційний простір розвитку компаній. Запропоновано визначати прямий та опосередкований впливи управлінського консультування на розвиток підприємств. Досліджено динаміку статистичних показників розвитку українського консультування, визначено методологічні проблеми аналітично-інформаційного забезпечення дослідження консультування в Україні.)

The role of the administrative advising in the economy of knowledge was considered. The role of the administrative advising as an infrastructural constituent of business was determined, trends and methods of its influence on informative space of development of companies were found out. It is suggested to determine direct and indirect influence of the administrative advising on development of enterprises. The dynamics of statistical indexes of development of the Ukrainian advising was explored, methodological problems of the analytically informative providing of advising research in Ukraine were determined.

Актуальність та постановка проблеми. Трансформація поглядів на природу нематеріальних активів змушує підприємства постійно шукати нові принципи і технології управління людськими, структурними, інформаційними та організаційними активами для забезпечення стійких конкурентних переваг. Серед чинників, що сприяють якісному покращенню використання потенційних можливостей компанії, набуває ваги управлінське консультування, яке виконує роль каталізатора трансформаційних процесів на підприємстві.

Як свідчить практика, власні знання і минулий досвід керівництва компанії сьогодні не завжди забезпечують бажаний рівень ефективного управління. Залучення ззовні «інтелектуальної підтримки» управлінських рішень стає поширеною практикою не тільки для транснаціональних корпорацій – світових лідерів бізнесу, але й для українських компаній. Про це свідчать дослідження тенденцій розвитку управлінського консультування в Україні, яке проводилося українською асоціацією менеджмент-консультантів (УАМК) спільно з PricewaterhouseCoopers. Про своє позитивне ставлення до співробітництва з консалтинговими фірмами заявили 70% опитуваних керівників і топ-менеджерів вітчизняних підприємств, які підкреслили особливу користь консалтингу в сфері удосконалення процесів ведення бізнесу, стратегічного планування, впровадження інформаційних систем і технологій [1].

Сьогодні управлінське консультування серйозно посилило свою роль у світовому бізнес-середовищі, розширило сфери своєї присутності на ринку. Співпраця консультантів та клієнтських організацій відбувається за різними напрямками та набуває різноманітних форм. Консультаційні послуги надаються та є затребуваними в різних функціональних сферах діяльності підприємств, державних, комерційних і неприбуткових організацій. Але незважаючи на визнання консультування як провідної інтелектуальної складової бізнесової інфраструктури, в зоні дискусій фахівців залишаються питання вибору консалтингового партнера, оцінки ефективності співпраці з ним, вибору форм і методів взаємодії під час консультування, розподілу сфери повноважень і зон відповідальності для досягнення встановлених цілей.

Аналіз останніх досліджень щодо визначеної проблеми. Наукове підґрунтя управлінського консультування заклали видатні зарубіжні вчені: М. Кубр, Е. Бейч, П. Блок, М. Зильберман, Л. Кухлен, Г. і Р. Ліппіт, Д. Майстр, К. Макхем, Ф. Стіллі, Ф. Уікхем та ін.). Значний внесок у дослідження теоретичних та прикладних аспектів управлінського консультування, еволюції його становлення та чинників його розвитку зробили російські вчені: В. Алешнікова, В. Єфремов, М. Іванов, А. Посадський, Й. Пригожин, українські дослідники: С. Козаченко, В. Новицький, В. Давиденко, О. Трофімова та ін. Проте ряд питань науково-методологічного обґрунтування залишаються нез'ясованими, зокрема методичні підходи до кількісного виміру ринкових параметрів управлінського консультування в Україні, визначення ролі управлінського консультування у процесі створення інформаційного простору, консалтингової підтримки розвитку підприємств.

Мета статті. Враховуючи методологічну та практичну значущість формування науково обґрунтованої та цілісної системи знань про консультування як самодостатню сферу економічних відносин, вважаємо за необхідне в межах цієї статті охарактеризувати його вплив на розвиток сучасного підприємства, визначити принципи та напрями консалтингової підтримки розвитку українських підприємств.

Вклад основного матеріалу. Протягом столітньої історії становлення управлінського консультування суттєво змінилася його роль у світовій економіці, відбувалася еволюція його впливу на діяльність підприємств, а консалтингова підтримка їх розвитку набула різноманітних форм та стала багатоаспектною. Оскільки управлінське консультування є вагомим чинником інноваційного розвитку як окремих підприємств, галузей, так і країн у цілому, пропонуємо його розглядати у таких площинах: 1) інфраструктурна складова економіки, що створює інтелектуальний продукт, який сприяє якісним покращенням окремих суб'єктів мікро-, мезо- і макrorівнів; 2) сфера економічної діяльності, яка має значний внесок у створенні валового внутрішнього продукту країни; 3) складова інформаційного простору

підприємства у сфері створення нових знань, інструментів, технологій управління. Варто зазначити, що управлінське консультування одночасно проявляється у всіх вищезазначених напрямках, що підкреслює їх взаємопов'язаність та взаємообумовленість.

Традиційно оцінку ролі консультування в економіці країни визначають рівнем залучення консультантів до розв'язання проблем клієнтських компаній. Найчастіше рівень розвитку консультування у країні визначається за такими показниками, як темпи зростання ринку консалтингових послуг, а також частка консалтингового сектору економіки у ВВП країни. За даними Європейської асоціації менеджмент-консультантів (European Federation of Management Consultancies Associations) частка європейського консалтингового бізнесу у валовому внутрішньому продукті Європи за останні десять років зростає з 0,24% до 0,66% [2]. Але даний показник суттєво відрізняється по країнах. Так найвищий рівень у ВВП країни займають консалтинговий сектор Великобританії (1,02%), Німеччини (0,88%), Іспанії (0,76%).

Достовірно оцінити розмір консалтингового сектору та його частку в економіці України досить складно. Це обумовлено наступним: по-перше, відсутністю виокремлення управлінського консультування як окремого виду діяльності, які регламентовані Державним класифікатором видів економічної діяльності в Україні, що не дає можливості вести статистичну звітність підприємств за даним напрямком діяльності; по-друге, складністю визначення структури та напрямів співпраці українських підприємств з консультантами, що зумовлює відсутність відповідних форм регламентації відповідних витрат у фінансовій звітності компаній; по-третє, значним рівнем тіньозації вітчизняної економіки, що обумовлює значні похибки у статистичних показниках доходів окремих компаній, секторів економіки та країни в цілому.

Сьогодні Державний комітет статистики України рекомендує відносити діяльність у галузі консалтингу до розділу 74 КВЕД «Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям». Але, разом з діяльністю з надання послуг у сфері підприємницької діяльності (таких як консультації з питань комерційної діяльності та управління, дослідження ринку, наймання та підбір персоналу), у даний розділ включена діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку та аудиту, архітектури, геології, геодезії, гідрометеорології, інжинірингу, а також рекламна, охоронна діяльність, секретарські послуги, фотографування, прибирання виробничих та житлових приміщень, пакування та інші послуги, які надаються, головним чином, підприємствам та фізичним особам-підприємцям. За змістом до видів діяльності, які можуть бути ідентифіковані як управлінське консультування, на нашу думку, слід віднести такі роботи: консультування з питань комерційної діяльності та управління (підклас 74.14); управління підприємствами (підклас 74.15); підбір та забезпечення персоналом (підклас 74.50). Відповідно за даними статистичної звітності кількість підприємств, які здійснюють діяльність у сфері управлінського консультування, щорічно зростає (рис. 1). За період з 2000 по 2007 рік їх кількість збільшилася у 2,6 рази і на початок 2008 року в Україні працювало понад 6,1 тис. компаній, які надавали консультаційні послуги. За експертними оцінками реально цей показник на 40% менше, причому переважна більшість таких компаній відносяться до малих підприємств.

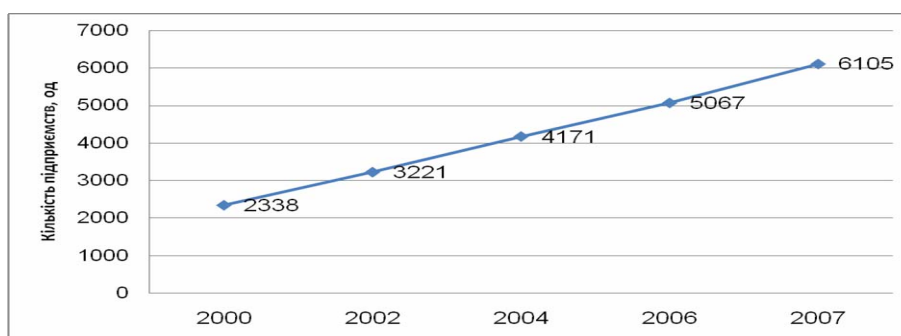


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств, що здійснюють діяльність у сфері менеджмент-консалтингу в Україні у 2000-2007 рр. (складено автором за даними Держкомстату України)

Характеризуючи кількість зайнятих у даному виді діяльності, відмітимо, що за той же період вона скоротилася вдвічі (рис. 2), і на кінець 2007 року у сфері консультування працювало 43,5 тис. осіб. Така динаміка свідчить про тенденцію зростання професіоналізації ринку консалтингових послуг, закриття значної кількості підприємств, внаслідок посилення конкурентної боротьби та підвищення прозорості даного бізнесу. Співставлення динаміки показників кількості операторів ринку консультування, чисельності зайнятих в даній сфері з динамікою реалізованої продукції (рис. 3) дає можливість констатувати значне скорочення ефективності українського консультування у 2004-2007 рр. Дохід на одного працюючого у консультуванні за цей період скоротився на 35% (з 814 до 527 тис. грн). У порівнянні з показниками дохідності консультантів у європейських країнах (150-180 тис. євро) рівень ефективності роботи українських консультантів слід визнати задовільним.

За даними Держкомстату в Україні з 2004 по 2007 рік обсяг реалізованої продукції зменшився до 29 млрд грн, але його структура практично не змінилася: 84,1% складають консалтингові послуги з

управління підприємствами; 14,2% – консультування з питань комерційної діяльності та управління; 1,7% – послуги з підбору та забезпеченням персоналом (рис. 3).

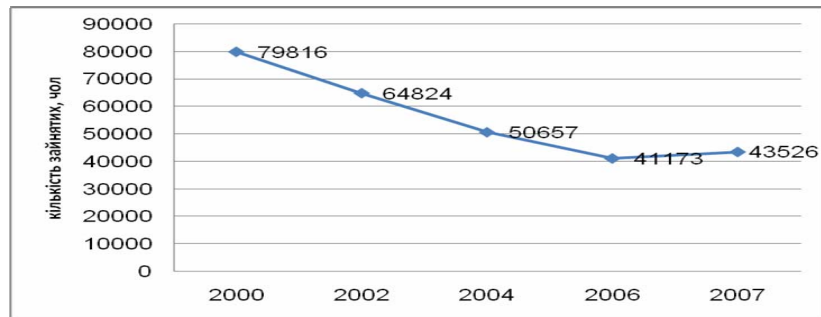


Рис. 2. Динаміка кількості зайнятих у сфері менеджмент-консалтингу в Україні у 2000-2007 рр. (складено автором за даними Держкомстату України)

На відміну від наведених статистичних даних, експерти консалтингового ринку та основі його гравці засвідчують, що останнім часом відбувається активне зростання як світового, так і вітчизняного ринку управлінського консультування. Підтвердженням цього є дослідження рейтингових та маркетингових агенцій, проведені опитування керівників компаній, які діють на ринку консультування. За даними Kennedy Information's "Consulting Service Line Series" глобальний ринок консультування у 2006 р. оцінювався у 280 млрд дол., а у 2007 р. – у понад 300 млрд дол. [3]. За оцінками журналу «Експерт Україна» ємність українського консалтингового ринку має тенденцію щорічно зростати на 10% [4].

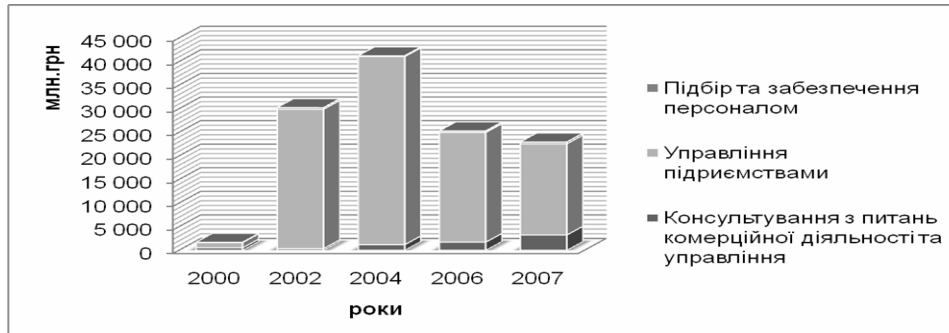


Рис. 3. Динаміка структури обсягів реалізованої продукції управлінського консультування в Україні у 2000-2007 рр. (складено автором за даними Держкомстату України)

Неоднозначність оцінювання ринкових параметрів консалтингової діяльності в Україні пояснюється феноменом управлінського консультування як сфери економічної діяльності. Багатогранність процесів, що відбуваються в межах менеджмент-консалтингу, складність його чіткої ідентифікації як виду економічної діяльності, зумовлюють різноманіття підходів до кількісних параметрів оцінки цієї сфери діяльності. Саме відсутність в Україні відповідного методологічного забезпечення збору статистичної інформації у сфері управлінського консультування пояснюються методологічні труднощі у визначенні розміру ринку управлінського консультування, його структури, неможливість співставлення ринкових індикаторів вітчизняного консалтингу з європейськими та світовими показниками його розвитку. Вважаємо за необхідне запропонувати у переліку видів економічної діяльності виокремити спеціальний клас діяльності – консалтингову діяльність, а також такі її підкласи, як бізнес-консалтинг (управління персоналом, управління змінами, проектний менеджмент, операційний менеджмент, стратегія), послуги з ІТ-консалтингу, послуги з розвитку та інтеграції, послуги з аутсорсингу та консалтингові послуги з інших напрямів діяльності підприємства. Це буде сприяти подоланню проблеми неможливості зіставлення та узгодження національної статистики з питань управлінського консультування зі статистикою країн світового співтовариства та процесу інтеграції України до Європейського Союзу.

Для ідентифікації ролі управлінського консультування на інноваційний розвиток економічних систем мезо- і макrorівня вважаємо необхідним розрізнити його прямий та опосередкований впливи на діяльність клієнтських компаній. У першому випадку консультант безпосередньо втручається в управлінську діяльність компанії та виступає активним учасником змін в клієнтській організації. Опосередкований вплив консультантів пов'язаний, передусім, з розробкою і пропагандою певних управлінських технологій, які підвищують ефективність функціонування підприємств, сприяють реалізації якісних змін і забезпечують розвиток організацій-клієнтів.

Консалтингові компанії створюють інформаційний простір для знайомства підприємств з новими управлінськими інструментами і технологіями шляхом презентації нових консалтингових продуктів у публікаціях, що висвітлюють досвід їх впровадження, популяризації нових ідей на професійних

конференціях, навчальних семінарах, тренінгах. Причому застосування розроблених консультантами управлінських технологій в діяльності підприємства може здійснюватися як за умови прямої консалтингової підтримки, так й без такої. Саме тому ми вважаємо, що рівень впливу управлінського консультування на розвиток підприємства визначається ступенем розробленості, впровадження та розвитку консалтингових продуктів і технологій. Наведемо декілька аргументів на користь цієї гіпотези.

Досліджуючи вплив управлінського консультування на розвиток вітчизняних підприємств, як процесу розробки та впровадження в систему підприємства незворотних, якісних за характером змін, спрямованих на забезпечення довгострокового успіху підприємства, зазначимо, що він має багатовимірний характер.

За умов формування економіки знань управлінське консультування стає інфраструктурною інституцією, яка створює інформаційний простір у сфері генерування та розповсюдження нових знань, інструментів, технологій управління. Враховуючи складність феномену інноваційного розвитку компаній і багатогранність чинників, що обумовлюють їх якісні трансформації, постає проблема інформаційного забезпечення управління розвитком компанії, залучення консультантів з метою активізації пошуку нових принципів і методів трансформації знань робітників в корпоративні знання, формування механізмів перетворення інтелектуальних активів в технології та продукти. Для активної наукової роботи лідери консалтингового бізнесу [5] створюють спеціалізовані Центри бізнес-інтеграції з метою розробки перспективних ідей і технологій (табл. 1), які мають допомогти керівникам клієнтських організацій ознайомитися з новітніми підходами у забезпеченні ринкового лідування.

Таблиця 1

Найвідоміші консалтингові технології і концепції

Концепція	Рік	Консалтинова компанія / автор концепції
Портфельний аналіз	1976	The Boston Consulting Group /Б.Хендерсон
5 конкурентних сил	1980	Monitor Company/ М.Портер
Аналіз ланцюга створення цінності (вартості)	1985	Monitor Company/ М.Портер
Ключові (стрижневі) компетенції	1990	Harvard/Michigan/Strategos/ Г.Хамел та К.Прахалад
Утримання покупця	1990	Bain & Company /Ф.Рейчелд
Скорочення часу циклу	1990	The Boston Consulting Group / Д.Столк
Масова кастомізація	1992	Strategic Horizons LLP /Д.Пайн, Д.Гілмер
Реінжиніринг бізнес-процесів	1993	CSC/ М.Хаммер та Дж.Чемпі
Економічна додана вартість (EVA)	1993	Stern Stewart/ Д.Стьюарт
Міграція цінності	1996	Mercer Management Consulting (Corporate Decisions, Inc.)/ А.Сливоцький
Теорія співробітництва конкурентів	1996	Harvard and Yale/ А.Бранденбургер та Б.Нейлбафф
Збалансована система показників	1995	Інститут Нолана Нортон/ Д.Нортон, Р.Каплан
Управління результативністю, процесне управління	1996	Deloitte /Г.Кокінз
Управління знаннями	1997	Accenture Institute for Strategic Change/ Т.Давенпорт
Зона прибутковості	1998	Mercer Management Consulting/А.Сливоцький та Д.Моррісон
Стратегічні карти	2003	Інститут Нолана Нортон /Д.Нортон, Р.Каплан

Значний внесок в інформаційне забезпечення розвитку вітчизняного бізнесу здійснюється представниками управлінського консультування під час своєї просвітницької роботи: у процесі співпраці з відомими бізнес-школами; проведенні конференцій, семінарів, бізнес-форумів; популяризації власних методологій у статтях, книгах; роботі професійних асоціацій тощо. Така інформаційна робота консультантів спрямована на формування керівників та менеджерів підприємства про нові тенденції у функціональних напрямках менеджменту, дозволяє їм ознайомитися з досвідом впровадження нових управлінських інструментів.

Проведені нами дослідження причин виникнення проблемних зон українських компаній дають можливість визначити, що до п'ятірки найнебезпечніших моментів управління розвитком компанії менеджери відносять наявності в компанії комунікаційних бар'єрів, відсутності формалізації баз даних та обміну інформацією. Активна роль консультантів як фахівців з пошуку причин, виявлення проблемних зон і діагностування управлінських проблем забезпечує прискорення процесу розкриття наявних знань в організації, сприяє прирощенню формалізованого знання як інтелектуального продукту компанії.

Найбільш впливовою стає роль управлінського консультування у процесі придбання знань та їх створення. Існує декілька варіантів постачання знань ззовні: 1) придбання готових інтелектуальних продуктів, використання яких можливо без залучення зовнішніх фахівців; 2) залучення експертів, які володіють унікальними знаннями для створення нових знань. Процес взаємодії консалтингової компанії з підприємством-замовником фактично стає процесом створення нових знань, які призводять до підвищення професіоналізму та компетенції працівників, що, у свою чергу, сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства в цілому. У процесі співпраці з консультантами створюється певний інформаційний простір компанії, у якому консалтингові компанії стають активними співучасниками формування імпліцитних знань підприємства, комунікаторами у процесі їх трансферту у середовищі компанії.

Висновки. Узагальнюючи результати наведеного в статті авторського підходу до визначення впливу управлінського консультування на розвиток українських підприємств зробити такі висновки.

Дослідження рівня розвитку та тенденцій управлінського консультування як потужної сфери інноваційної економіки потребує відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення. Відсутність у державному класифікаторі такого виду економічної діяльності як консультування призвело до суттєвих проблем отримання достовірної інформації відносно кількісних параметрів та тенденцій розвитку консалтингового бізнесу в Україні. Це обумовлює необхідність зміни принципів групування статистичних даних за видами економічної діяльності. Для зіставлення та узгодженості національної статистики з питань управлінського консультування зі статистикою країн світового співтовариства пропонуємо виділити в окремий клас економічної діяльності управлінський консалтинг з відповідним поділом на підкласи (бізнес-консалтинг, послуги з ІТ-консалтингу, послуги з розвитку та інтеграції, послуги з аутсорсингу, та консалтингові послуги з інших напрямів).

Управлінське консультування в Україні забезпечує розвиток компанії в двох вимірах: 1) опосередковано — через створення інформаційного простору, шляхом розробки нових принципів управління підприємствами, управлінських технологій, активної популяризації їх у середовищі управлінців; 2) безпосередньо — у процесі плідної співпраці менеджменту компаній з консультантами у сфері пошуку ефективних напрямів, моделей і управлінських технологій розвитку. У свою чергу, рівень впливу управлінського консультування на розвиток підприємства визначається ступенем розробленості, впровадження та розвитку консалтингових продуктів і технологій.

Література

1. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине // http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3
2. The European MC market. Feaco conference 2007, Warsaw // http://www.mylib.be/projects/feaco/FCkeditor_project/1_The%20European%20MC%20Market%20-%20A_Beuve-Mery.PDF
3. Kennedy Information's "Consulting Service Line Series" // <http://www.consultingcentral.com/research/service-line?C=7TNEIvYZI9yVZGN3&G=sdNKvCyY8RhTMkLR>
4. Духненко В., Дуброва О. Неклассический консалтинг // Эксперт Украина. – 2006. – № 28 (78).
5. Офіційний сайт консалтингової компанії Accenture // <https://www.accenture.com/Countries/Russia/NoapogheeOKomnahnn.htm>

Надійшла 12.05.2009

УДК 657.1:658.15

Л. В. ВАГАНОВА, Н. А. ХРУЩ
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ВИЗНАННЯ В ОБЛІКУ НЕВІДЧУТНИХ АКТИВІВ

Стаття присвячена проблемі оцінки та визнання внутрішнього гудвілу в умовах трансформації бухгалтерського обліку. Запропоновано напрями удосконалення П(С)БО 8 та наголошено на необхідності застосування суб'єктами господарювання програмного продукту Relationship Assets.

The article is devoted to the problem of estimation and confession of internal goodwill in the conditions of transformation of record-keeping. Directions of improvement of P(S)RK 8 were offered and it was marked on the necessity of application of software product Relationship Assets by the subjects of manage.

Актуальність проблеми. Однією із останніх тенденцій вітчизняної економіки є зростання кількості угод з придбання та злиття підприємств. Відображення цих процесів в обліку пов'язане з виникненням такого об'єкта обліку, як гудвіл, що становить собою набуті економічні вигоди, не відображені в обліку придбаного підприємства та втілені у нематеріальних чинниках формування ринкової вартості останнього. Гудвіл набуває ознак активу з можливістю його достовірної оцінки лише в разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу. Проте він створюється всередині підприємства впродовж багатьох років на основі знань, зв'язків, сучасних інформаційних, виробничих і збутових технологій та інших чинників його майбутніх конкурентних переваг.

Метою статті є дослідження економічної природи внутрішнього гудвілу, тобто тих нематеріальних складових, що створюють вартість підприємства, а також проблем їх оцінки та відображення в обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності, оцінки та визнання в обліку невідчутних активів є актуальними. Про це свідчать дослідження А. Чухна, О. Кендюхова, І. Журавльової, С. Голова, В. Ковальова, І. Просвіріної, Л. Плотникової, Е. Хендріксена, Г. Вінеса та ін.

Виклад основного матеріалу. Основним критерієм успішності роботи підприємства в ринкових умовах стала його ринкова капіталізація, витіснивши такі традиційні показники, як прибуток і рентабельність. Це зумовило потребу трансформації бухгалтерського обліку, який відображає економічні