
КОНСАЛТИНГОВЫЕ РЕСУРСЫ ФИРМЫ КАК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

МАРЧЕНКО Ольга Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории Национальной юридической академии Украины имени Ярослава Мудрого, г. Харьков

Фирма, эффективно действующая в условиях формирования знаниеемкой экономики, является интеллектуальной организацией, опирается на творческий потенциал работников, важнейшим фактором накопления, развития и реализации которого выступают услуги экономического консалтинга, использование которых фирмами, во-первых, является средством привлечения в бизнес творческого потенциала консультантов. Во-вторых, обладает обучающим эффектом, повышает профессионализм и развивает творческие способности работников, в-третьих, способствует формированию основанной на творчестве корпоративной культуры современной фирмы, отличительными признаками которой являются приоритетная роль интеллектуальных ресурсов, опора на дополнительные знания, система управления знаниями, инновативность.

Несмотря на значительный рост роли экономического консалтинга в повышении эффективности и конкурентоспособности предпринимательской деятельности в условиях информатизации и социализации экономики, интеллектуализации и интернационализации бизнеса, он еще не стал объектом комплексного теоретического исследования представителями экономической науки. Современная отечественная и зарубежная литература по проблемам экономического консалтинга носит преимущественно прикладной характер, посвящена методике и технологии консалтинговой деятельности. Отдельные аспекты экономического содержания консалтинга раскрываются в работах А. Березного, А. Блинова, А. Бутырина, В. Вербы, А. Гончарука, Л. Демидовой, Г. Добреньковой, М. Кныша, В. Коростылева, Т. Решетняка, А. Тищенко, Ю. Чернова, С. Фомишина и др. [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Категория консалтинговых ресурсов в настоящее время в научном обороте не используется, что, на наш взгляд, существенно ограничивает возможности теоретико-экономического анализа сектора консалтинговых услуг, занимающего значительную долю в структуре современной экономики. В США, например, сектор деловых и профессиональных услуг производил в 2003 году 11,6% ВВП - 1204,2 млрд. долл. [7, с. 45].

Целью настоящей работы является характеристика основных составляющих содержания консалтинговых ресурсов, обоснование необходимости, теоретической и практической значимости признания понятия консалтинговых ресурсов в качестве инструментария экономической науки. Методологическую основу исследования составляют технологические и институциональные теории фирмы, теории социальной экономики, информационной экономики, человеческого, интеллектуального капитала.

Если обратиться к классической (технологической) трактовке природы фирмы как перерабатывающей системы, на входе которой ресурсы, на выходе - продукт, то ресурсы фирмы - это источники получения продукта, представляющего собой результат их преобразования. В современных условиях источником получения продукта, возрастания стоимости выступают не только материальные, но и нематериальные - интеллектуальные, информационные ресурсы, особым видом которых являются, на наш взгляд, консалтинговые ресурсы.

Фирма привлекает консалтинговые ресурсы, приобретая консалтинговые услуги и внедряя консалтинговый продукт, обладающий чертами информационного и интеллектуального продуктов. То есть, на входе фирмы, как перерабатывающей системы, консалтинговые ресурсы представлены консалтинговыми услугами, выступающими формой консалтингового продукта. Преобразование фирмой консалтинговых ресурсов фирмой в продукт представляет собой внедрение в хозяйственный процесс консалтингового продукта с целью создания новой стоимости, повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса. Таким образом, консалтинговый продукт, как результат полного консалтингового цикла, включающего стадии его продуцирования, обмена и внедрения, используемый фирмой в качестве фактора увеличения стоимости, является ресурсом предпринимательской деятельности, который возможно определить как консалтинговый ресурс. Уровни содержания консалтингового продукта в соответствии со стадиями консалтингового цикла, находят свое обобщенное выражение в понятии консалтинговых ресурсов: интеллектуально-информационный потенциал экономического консалтинга, как специфические знания и информация, выступающие элементами его индивидуально-интеллектуального и фирменно-интеллектуального капиталов; потенциальные выгоды, как содержание консалтингового продукта на стадиях его продуцирования и приобретения клиентом; реальные выгоды, полученные клиентом на стадии внедрения консалтингового продукта; консалтинговая услуга, как форма консалтингового продукта на стадии его купли-продажи.

Содержание консалтинговых ресурсов, выступающих источником получения фирмой нового продукта, создания новой стоимости, характеризуется интеллектуальной и информационной составляющими - знанием и информацией, которые передаются консалтинговой фирмой клиенту в форме консалтингового продукта в процессе консультационного обслуживания. В настоящее время в экономической литературе знания и информация определяются в качестве базовых составляющих информационных и интеллектуальных ресурсов. В этой связи актуальным является сравнительный анализ общих черт и особенностей указанных ресурсов и консалтинговых ресурсов. По нашему мнению, так как консалтинговый продукт является особым видом информационного и интеллектуального продуктов, консалтинговые ресурсы фирмы, с одной стороны, возможно определить в качестве, как ее информационных, так и интеллектуальных ресурсов. С другой стороны, поскольку консалтинговые ресурсы обладают не только характеристиками, содержательно сближающими их с информационными и интеллектуальными ресурсами фирмы, но и существенными особенностями, обоснованным является их выделение в особый вид ресурсов современного бизнеса. Особенности консалтинговых ресурсов заключаются, прежде всего, в специфике знаний и информации, составляющих их содержание, в особенностях их соотношения и соподчинения в консалтинговом продукте, в особом характере их продуцирования, передачи и использования.

Существует тесная взаимосвязь экономического консалтинга и информационных ресурсов, представляющих собой весь имеющийся объем информации в информационной системе... весь объем знаний, отчужденных от их создателей, зафиксированный на материальных носителях и предназначенный для общественного использования [8, с. 16]. С одной стороны, одним из основных ресурсов консалтинговой деятельности являются информационные ресурсы. С другой стороны, консалтинговая фирма, оказывая консалтинговые услуги клиентам, трансформирует информацию в консалтинговый продукт, выступает не только потребителем информации, но и ее продуцентом, сборщиком, хранителем и продавцом.

Однако, несмотря на то, что экономический консалтинг предоставляет фирмам необходимую им информацию в форме деловых услуг консультативного типа, консалтинговые ресурсы, по нашему мнению, нельзя отождествлять с информационными ресурсами. Информационная составляющая консалтинга - это специфическая информация, которая передается консультантами фирмам-клиентам в процессе консультирования -

консалтинговая информация. Во-первых, консалтинговая информация - это экономическая информация, которая отражает процессы производства, распределения, обмена и потребления благ, служит основой принятия управленческих решений, представляет собой экономические данные, которые используются в управлении [9, с. 13-14]. Во-вторых, если обратиться к секторной структуре мировых информационных ресурсов [10, с. 10]: сектор деловой информации; сектор научно-технической и специальной информации; сектор массовой потребительской информации; то консалтинговая информация может быть отнесена к сектору деловой информации, включающему такие группы, как биржевая и финансовая информация, статистическая информация, коммерческая информация, деловые новости в области экономики и бизнеса.

Поскольку, экономический консалтинг представляет собой особую форму научно-внедренческой деятельности, а приобретение консалтинговой услуги обеспечивает клиенту возможность использования интеллектуально-информационного потенциала консалтинга в собственном бизнесе, консалтинговую информацию следует, на наш взгляд, помимо делового сектора, отнести к сектору научно-технической и специальной информации, который включает документальную библиографическую, реферативную и полнотекстовую информацию о фундаментальных и прикладных исследованиях, а также профессиональную информацию для юристов, врачей, инженеров и т.д. Экономический консалтинг предоставляет профессиональную информацию менеджменту предприятий. Причем, если рассматривать соотношение деловой и специальной информации в консалтинговом продукте, то преобладает, на наш взгляд, специальная информация, как основа повышения эффективности управления фирмой. Поэтому, именно получение специальной информации может быть одной из целей приобретения клиентом консалтингового продукта.

В-третьих, в Законе Украины «Об информации», в качестве ее основных видов названы: статистическая, административная, массовая информация, информация о деятельности государственных органов власти и органов местного и регионального самоуправления, правовая информация, информация о личности, информация справочно-энциклопедического характера, социологическая информация [11, с. 6]. На наш взгляд, источником консалтинговой информации, как составляющей консалтингового продукта, является официальная документированная информация, которая создается в процессе текущей деятельности законодательной, исполнительной и судебной власти, органов местного и регионального самоуправления - информация государственных органов и органов местного и регионального самоуправления; правовая информация и информация справочно-энциклопедического характера.

В-четвертых, поскольку особенностью консалтингового продукта является его индивидуализированность, адаптированность к специфике функционирования и проблемам бизнеса заказчика, консалтинговая информация даже при оперативном консультировании не может быть тиражирована, всегда содержит признаки коммерческой тайны, является конфиденциальной, относится к информации с ограниченным доступом.

Таким образом, информационная составляющая консалтинговых ресурсов - консалтинговая информация представляет собой адаптированную к характеристикам и проблемам бизнеса фирмы-клиента конфиденциальную профессиональную экономическую информацию, которую возможно отнести к деловому, научно-техническому и специальному секторам мировых информационных ресурсов. Ее источниками являются, прежде всего, информация государственных органов и органов местного и регионального самоуправления; правовая информация и информация справочно-энциклопедического характера.

Специфика информационной составляющей консалтинговых ресурсов заключается также в консультационной форме ее передачи. Консалтинговая информация передается в процессе консультирования как составляющая профессионального совета, рекомендации, проекта, направленных на разрешение проблем клиентской организации. Важно подчеркнуть следующее, нельзя отождествлять консалтинговую информацию и указанные виды

информации, к которым она относится, поскольку консультирование - это не просто передача информации, а прежде всего, ее толкование и определенная адаптация к характеристикам и проблемам бизнеса клиента. Поэтому, консалтинговая фирма является для клиента не столько распространителем информации, сколько, в определенном смысле, ее автором, продуцентом.

Консалтинговая информация, как составляющая содержания консалтинговых ресурсов является одним из источников формирования информационных ресурсов фирмы, использующей услуги профессиональных консультантов. Однако, возможно ли определять консалтинговые ресурсы в качестве особого вида информационных ресурсов фирмы? На наш взгляд, такой подход существенно ограничивает содержание консалтинговых ресурсов, которому присуща не только информационная, но и интеллектуальная составляющая - знания, опыт, ноу-хау и др. Кроме того, услуги консалтинговой фирмы ориентированы не на удовлетворение информационных потребностей клиента как таковых, а на разрешение его проблем, посредством использования определенных информационных ресурсов. Поэтому, приоритетной в содержании консалтинговых услуг является не информационная, а интеллектуальная составляющая - знание.

Знание выступает фундаментальным элементом содержания как консалтинговых, так и интеллектуальных ресурсов бизнеса. Отличия консалтинговых ресурсов по сравнению с интеллектуальными ресурсами следует искать в специфике и форме передачи знания, представляющего собой их интеллектуальную составляющую. Во-первых, содержанием интеллектуальной составляющей консалтинговых ресурсов является специальное, а не общее знание. Во-вторых, это специфическое знание, выступающее результатом переработки фирменно-специфической информации, предоставленной клиентом консалтинговой фирме. Как указывает П. Друкер: «Экономические результаты - это результаты специализации. Источником особой специализации, а с ней и выживания бизнеса и его роста является специфическое, особое знание, которым обладает группа людей в данном бизнесе» [12, с. 142]. В-третьих, это организационное знание, которое выступает источником и составляющей интеллектуального капитала конкретной фирмы- клиента консалтинга. В-четвертых, это знание, представляющее собой, в большей или меньшей степени, коммерческую тайну клиента. Наконец, в-пятых, формой передачи знания, как интеллектуальной составляющей консалтинговых ресурсов, является консультирование. Таким образом, интеллектуальная составляющая консалтинговых ресурсов - это консалтинговое знание - специальное, специфическое, организационное и конфиденциальное знание, передача которого осуществляется в процессе консалтингового обслуживания клиента, задачей которого является усвоение знания, преобразование его в интеллектуальный капитал. Причем, интеллектуальная составляющая консалтинговых ресурсов выступает фактором формирования интеллектуальных ресурсов фирмы, как в форме индивидуального знания работников фирмы, используемого ими в процессе ее функционирования, так и в форме организационного знания - знания, принадлежащего фирме, включающего индивидуальное (субъективное), кодифицированное и объективированное знание.

Важно подчеркнуть, что интеллектуальная и информационная составляющие консалтинговых ресурсов - консалтинговая информация и консалтинговое знание - тесно взаимосвязаны, подобно взаимосвязи знания и информации. Методологической основой обоснования взаимосвязи и соотношения информационной и интеллектуальной составляющих консалтинговых ресурсов должны стать существующие в экономической науке теоретические подходы к разрешению более общей проблемы - проблемы взаимосвязи знания и информации. Данное исследование опирается на точку зрения, согласно которой информации отводится роль источника знания, которое, в свою очередь, выступает продуктом усвоения, осмысления информации [13, 14, 15, 16, 17, 18].

Консалтинговый продукт, с одной стороны, является, в определенной степени, результатом переработки информации в знания, с другой стороны, фирма, приобретая консалтинговые ресурсы, внедряя консалтинговый продукт, получает необходимые ей знания и информацию, накапливая, тем самым, свой интеллектуальный капитал. Опираясь на концепцию формирования и роли знания Р. Аккофа: данные - информация- знание - понимание-мудрость [19], возможно заключить следующее: в структуре консалтинговых ресурсов информация является источником знания, которое обеспечивает понимание и мудрость в разрешении конкретной управленческой проблемы клиента. Ядро консалтингового продукта составляет знание консультантом способа разрешения проблем клиента, что является целью его обращения к услугам консалтинговой фирмы. Следовательно, информационная составляющая содержания консалтинговых ресурсов выступает дополнением их интеллектуальной составляющей.

Таким образом, консалтинговые ресурсы фирмы – это специфические знания, выступающие продуктом переработки информации. В процессе консультирования знание передается вместе с дополняющей его информацией. Поэтому, в содержании консалтинговых ресурсов фирмы интеллектуальной составляющей принадлежит приоритетная, а информационной составляющей дополняющая, сопутствующая роль, что дает основание для определения консалтинговых ресурсов в качестве особого вида интеллектуальных ресурсов фирмы, представленных «...интеллектуальными продуктами, созданными самостоятельно или привлеченными в качестве средств создания новой стоимости» [20, с. 35].

Консалтинговое обслуживание, как процесс обеспечения бизнеса консалтинговыми ресурсами, это процесс передачи фирмам специфического знания и сопутствующей ему консалтинговой информации. Как особый вид интеллектуальных ресурсов, консалтинговые ресурсы выступают на микроэкономическом уровне источником формирования и развития, во-первых, индивидуального человеческого капитала работников фирмы-клиента в форме фирменно-специфического человеческого капитала [21, с. 115], так как консультирование - это всегда обучение; во-вторых, интеллектуального капитала фирмы. Поскольку, на макроэкономическом уровне, как справедливо подчеркивает С.М. Климов: «...Понятие интеллектуальных ресурсов раздвигается до совокупности элементов интеллектуального потенциала, способных не только непосредственно включаться в процесс производства, но и оказывать на него мощное опосредованное воздействие через науку и научно-технический прогресс» [14, с. 16], консалтинговые ресурсы являются неотъемлемой частью интеллектуального потенциала общества.

Таким образом, консалтинговые ресурсы фирмы, как особый вид интеллектуальных ресурсов - это привлеченные бизнесом в качестве средств создания новой стоимости консалтинговые продукты, внедрение которых в хозяйственную практику обеспечивает формирование и развитие индивидуального человеческого капитала работников (фирменно-специфического человеческого капитала) и интеллектуального капитала фирмы (структурного капитала), выступает источником повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса. Содержание консалтинговых ресурсов составляют передаваемые посредством консультирования специфические знания и консалтинговая экономическая информация делового и специального характера, адаптированная к особенностям бизнеса фирмы-клиента, сопутствующая передаваемому знанию.

Признание понятия консалтинговых ресурсов в качестве инструментария экономической науки создает необходимую теоретическую основу для исследования рынка консалтинговых услуг, становление и развитие которого в Украине выступает важнейшим фактором внедрения достижений науки в хозяйственную практику, формирования и эффективного использования интеллектуального капитала фирмы и интеллектуального потенциала общества, повышения инновационной активности и инновативности бизнеса. Дальнейшее исследование консалтинговых ресурсов будет направлено на обоснование

общих черт и особенностей консалтингового продукта и услуги, структуры и факторов развития консалтингового рынка.

Литература.

1. Березной А. Мировая индустрия управленческого консалтинга на пороге XXI века // Мировая экономика и международные отношения. - 2001. - № 9. - С. 3-17.
2. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренкова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 192 с.
3. Верба В.А., Т.І. Решетняк. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000. - 244 с.
4. Коростелев В.А. Роль консалтинга в управлении бизнесом: Учеб. пособие. - К.: МАУП, 2004. - 252 с.
5. Чернов Ю.В., Фомишин С.В., Тищенко А.И. Управленческое консультирование: Учеб. пособие - Херсон: ОЛДИ - плюс, 2003. - 272 с.
6. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России / Под ред. д.э.н., проф. М.И. Кныша - СПб: «Дмитрий Буланин», 2003. - 192 с.
7. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики // Мировая экономика и международные отношения. - 2005. - № 12.- С. 38-49.
8. Годин В.В., Корнеев И.К. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации ». Модуль 17. - М.: ИНФРА - М, 2000. - 352 с.
9. Інформаційні системи і технології в економіці: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / За редакцією В.С. Пономаренка. - К.: Видавничий центр «Академія», 2002. - 544 с.
10. Хорошилов А.В., Селетков С.Н. Мировые информационные ресурсы. - СПб: Питер, 2004. - 176 с.
11. Закон України «Про інформацію». - Х., 2005.
12. Друкер П. Эффективное управление / Пер. с англ. М. Котельниковой. - М.: ООО «Издательство Астрель»; ООО «Издательство АСТ», 2004. - 284 с.
13. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. - 2000. - №3. - С. 3 - 12.
14. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. - СПб: ИВЭСЭП, Знание, 2002. - 199 с.
15. Корнейчук Б.В. Информационная экономика. - СПб: Питер, 2006. - 400 с.
16. Мельник Л.Г. Информационная экономика. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. - 288 с.
17. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. - М.: Издательство «Экзамен», 2003. - 256 с.
18. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. - 2001. - № 8. - С. 34-35.
19. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации. - М.: Прогресс, 1985.
20. Кендюхов А. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия // Экономика Украины. - 2004. - № 2. - С. 33-41.
21. Розен Шервин. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда // Природа фирмы: Пер. с англ. - М.: Дело, 2001. - С. 112-134.

Поступила в редколлегию 14.05.2006 г.

© Марченко О.С., 2005