

УДК 658.1

## **Удосконалення теоретичних основ застосування ділового консультування в Україні**

Черепанова В.О.

**Вступ.** В усьому світі значення консультаційних послуг зростає. За даними Європейського управління (ФЕАКО) консалтингова індустрія в Європі нарешті пододала період застою з досягненням протягом трьох років поспіль значного і прискореного темпів зростання: +3.8% в 2013 році, +5,2% в 2014 році, +6.8% у 2015 році, +7,5% у 2016 році, +7,6% у 2017 році. В 2015 році галузь консалтингових послуг пережила значне зростання з точки зору обороту і зайнятості. Зростання спостерігалось, головним чином, в Ірландії та Великобританії, але воно поширилося по всім європейським країнам, виділяючи досить загальне оздоровлення[1].

В Україні обсяг реалізованих послуг також збільшився, у тому числі послуг з управлінського консультування. Так, у 2013 році він складав 357,07 млрд. грн, в 2014 році – 360,56 млрд.грн, в 2015 році – 433,3 млрд. грн. У 2016 році спостерігається зростання обсягів реалізації послуг до 542,39 млрд.грн, а за три квартали 2017 року – до 465,28 млрд.грн [2].

Сьогодні в Україні працює понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, з яких 42% займаються виключно наданням послуг з питань управлінського консультування, відкриті представництва провідних консалтингових фірм, що є лідерами консультаційного бізнесу, в тому числі «великої п'ятірки» [3].

Таким чином, консультаційні послуги в усьому світі мають велике значення та їх роль поступово зростає, але при цьому змінюються як теоретичні аспекти консультування, так і практичні напрями його здійснення.

**Мета роботи** полягає в удосконаленні теоретичних основ консалтингу шляхом запровадження нового поняття «ділове консультування», визначення його функцій та завдань.

**Методи дослідження.** Методологічною та інформаційною основою

роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, методи наукових досліджень.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення, системного підходу.

**Результати.** Проблемам теоретичного та практичного застосування управлінського консультування в Україні та за кордоном присвячені праці таких вчених, як: В.А. Верба, Т.І. Решетняк, М.С. Іванова, С.С. Ніколенко, А.П. Посадський, Л.Г. Саркісян, Е. Бейч, П. Блок, М. Зільберман, О.В. Кленін, М. Г. Білопольський, К. М. Кубр, Левін, Г. Ліппіт, Ф. Стилле, Ф. Уїкхем, та інших. Проте особливості сучасного етапу розвитку економіки України потребують удосконалення теоретико-прикладного базису консалтингового забезпечення діяльності підприємств різних організаційних форм управління та бізнесу.

До питань теоретичного плану доцільно віднести уточнення понятійного апарату щодо консультаційних послуг. У роботі авторів В. Г. Воронкової, А. Г. Беліченко, О. М. Попова, О. М. Кіндратець та інших [4] зазначено, що «в теорії консалтингу існує безліч визначень управлінського консультування».

Горемікіна Т.К. та Осипенкова О.Ю.[5] підкреслюють, що «консалтинг (англ. *consulting* –консультування) – це діяльність з консультування керівників, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності»[5]. Тобто фактично поняття «консалтинг» та «консультування» ототожнюють. Як стверджують Кальна-Дубінюк Т. П.[6], Кленін О.В., Білопольський М. Г. [7] «словосполучення «management consulting» у дослівному перекладі з англійської означає «управлінське консультування».

Р.П.Вдовиченко [8], розглядає управлінське консультування як «допомога виконавцям» (Ф. Стіл, П. Блок), «професійна служба» (Е. Уткін, Л. Грейнер, М.Кубра,), «один з видів консультування, спрямоване на надання допомоги з питань економіки і управління» (М. Кубра, А. Посадський, В. Верба,Т. Решетняк, В Шарко, А. Пригожин), не відокремлюють будь-які розбіжності між

консультуванням і управлінським консультуванням (В. Верба, А. Посадський, В. Шарко).

Отже, серед зарубіжних та вітчизняних вчених відсутня єдина термінологія щодо консультування.

Останнім часом в літературних джерелах можна зустріти різні визначення сутності поняття «консалтинг», яке є близьким по розумінню з термінами «коучинг», «управлінське консультування», «ділове консультування» (табл.1).

Таблиця 1 – Аналіз сутності понятійного апарату щодо консультування, який проведено на базі [5,7-31]

Поняття	Автор, праця	Сутність поняття
1	2	3
Консалтинг	Короткий курс з дисципліни «Управлінське консультування» [9]	Консалтинг – це тип послуг "Б2Б" (business to business), коли керівники і власники підприємств замовляють цю ділову послугу не для задоволення власних потреб, а для підвищення ефективності бізнесу.
	Ф. Уикхэм [10]	Консалтинг як фактор, необхідний для розвитку бізнесу і підвищення його ефективності.
	Горемикіна Т.К., Осипенкова О.Ю. [5]	Консалтинг – це управлінське консультування з широкого кола питань у сфері фінансової, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності, що надається зовнішніми консультантами, для рішень тієї чи іншої проблеми.
	Е.А.Уткін [11]	Консалтинг як «такий вид інтелектуальних послуг, який пов'язаний з вирішенням складних проблем підприємства в сфері управління та організаційного розвитку»
	К. Макхем [12]	Консалтинг — це «процес надання фахівцем своїх власних знань, навичок і досвіду в системі клієнта»
	Посадский А.П. Хайниш С.В.[13]	Консалтинг – це професійна допомога фахівців з управління господарським керівникам і управлінському персоналу різних організацій (клієнтові) у вирішенні проблем і функціонування їхнього розвитку, здійснювана у формі порад, рекомендацій і спільно вироблених із клієнтом рішень.
	А.О.Блінов [14]	Консалтинг — це комплекс знань, пов'язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних й одержання нових знань, перевірки наукових гіпотез, установлення закономірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проектів для успішного розвитку організації.

Продовження табл.1

1	2	3
	Жуков Є.Ф.[15]	Консалтинг – це відокремлений в самостійну сферу комплекс послуг комерційного характеру, що має на меті підготовку і забезпечення процесу виробництва і реалізації продукції
	В.П. Унинець-Ходаківська, О.І. Костюкевич, О.А. Лятамбор [16]	Консалтинг – це процес, в межах якого зовнішній щодо підприємства фахівець ділиться своїми знаннями і досвідом щодо розробки концепції діяльності і стратегії розвитку виробництва, пошуку джерела фінансування для інвестиційних програм, визначення шляхів підвищення продуктивності, консультацій з набору персоналу тощо.
	Кленін О.В., Білопольський М. Г. [7]	Консалтинг можна розглядати як управлінську діяльність щодо надання професійних послуг у вигляді нових знань, професійних навичок, які мають рекомендований характер. Процес надання консалтингових послуг у цьому випадку буде забезпечуватися як правило методами оперативного управління, які ґрунтуються на експертному, функціональному та процесному підходах.
Управлінське консультування (УК)	Чаниров К.[17]	УК – висококваліфікована допомога керівникам, спрямована на підвищення роботи організації, що надається незалежними (незарахованми до складу організації) експертами, що спеціалізуються в певній області
	В.І.Алешникова [18]	Консультування — це діяльність, здійснювана професійними консультантами і спрямована на обслуговування потреб комерційних і некомерційних організацій, фізичних осіб в консультаціях, навчанні, дослідницьких роботах з проблем їх функціонування і розвитку
	Атаманчук Ю.М., Гузар Б.С., Шупило О.В. [19]	УК є видом консалтингової діяльності, що спрямований на надання допомоги у вирішенні управлінських проблем
	Раопорт В.Ш. [20]	УК – різновид експертної допомоги керівникам організації у сприянні вирішення завдань перебудови управління у мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах
	А.И. Пригожин [21]	Управлінське консультування як різновид експертної допомоги в галузі управління
	А.М. Блюмин [22]	Консультування — це узгоджений процес передачі необхідних і затребуваних знань (інформації) в певній предметній області від консультанта клієнту (фізичній або юридичній особі) з метою вирішення завдань клієнта (економічних, фінансових, соціальних, юридичних, правових, організаційних, виробничих, технічних, технологічних та ін.).

Закінчення табл.1

1	2	3
Коучинг	Консалтинг, коучинг, управління розвитком виробництва[23]	Коучинг – це професійна допомога співробітнику компанії у визначенні та досягненні його бізнес-цілей. Коучинг націлений на швидке підвищення навичок керівника або виконавця з метою ефективного вирішення бізнес-завдань. Коуч не дає порад – навпаки, він запитує. Але в результаті цих питань клієнт прояснює і чітко формулює для себе свої цілі, завдання і знаходить оптимальні шляхи їх вирішення.
	Логвиновський Є.І. [24]	Коучинг – це форма консультування, орієнтована на прояснення клієнтом власних цілей і успішного досягнення їх за рахунок внутрішніх ресурсів і джерел мотивації.
	Котовська І., Оксентюк Р., Вовк Ю. [25]	Коучинг – це цілеспрямований, орієнтований на результат, систематичний процес, в якому тренер сприяє підвищенню продуктивності праці, життєвого досвіду, самостійного навчання і зростання особистості учня
	Сорокін М. [26]	Коучинг (coaching), як мистецтво створення, за допомогою бесіди і поведінки, середовища, яке полегшує рух людини до бажаних цілей, так, щоб воно приносило задоволення.
	Джон Уітмор [27]	«Коучинг – це розкриття потенціалу людини, щоб максимізувати свої власні результати. Що допомагає їй вчитися, а не вчити її».
Ділове консультування (ДК)	Іванова А.О. [28]	ДК – індивідуальне консультування з проблем у професійній сфері діяльності (стреси, конфлікти, дефіцит робочого часу, ”синдром згоряння“, взаємини в робочому колективі; складності при виступі перед аудиторією; а також питання кар’єрного росту, шляху професійного та творчого розвитку особистості
	Дуткевич Т.В, Савицька О.В. [29]	Діловим називається консультування, пов’язане з подоланням людьми ділових проблем вибору професії, вдосконалення та розвитку здібностей, організації праці, підвищення працездатності, проведення ділових переговорів.
	Меновщиков В. Ю. [30]	Консультативна психологія – це розділ знання, що містить систематичний опис процесу надання психологічної допомоги (консультування).
	Словарь терминов по психологическому консультированию [31]	ДК – психологічне консультування клієнтів з питань ділового характеру, пов’язаних з їх роботою, з діловими взаємовідносинами з людьми.

За даними табл.1 видно, що поняття «консалтинг» використовується як «управлінська діяльність щодо надання професійних послуг у вигляді нових знань, професійних навичок, які мають рекомендований характер» [7], а термін

«коучинг» – це «допомога співробітнику компанії у визначенні та досягненні його бізнес-цілей»[23], яка сприяє «розкриттю потенціалу людини, щоб максимізувати свої власні результати» [27], тобто це також консалтинг, але він стосується внутрішніх, персональних проблем менеджерів підприємства. Поняття «ділове консультування» по розумінню Дуткевич Т.В та Савицької О.В.[29], це більш психологічний термін щодо подоланням людьми ділових проблем, тому це поняття частково є наближеним до коучингу.

Таким чином, наведений аналіз дозволяє констатувати, що деякі вчені (Горемикіна Т.К., Осипенкова О.Ю, Атаманчук Ю.М., Гузар Б.С., Шупило О.В та ін.) поняття «консалтинг» та «управлінське консультування» використовують як слова-замісники. Терміни «консалтинг» та «коучинг» призначені щодо надання допомоги клієнтові, але різниця полягає в тому, що консалтинг – це зовнішня допомога, а коучинг – внутрішня допомога співробітнику. Поняття «коучинг» та «ділове консультування» мають спільні риси, оскільки базуються на психологічному консультуванні людини, працівника. Терміни «консалтинг», «управлінське консультування», «коучинг» та «ділове консультування» маєть також спільні риси, які полягають у використанні психологічних методів та прийомів для вирішення ділових проблем клієнтів, оскільки управління базується на принципах менеджменту, особливо менеджменту персоналу. Цей тезис пояснюється у існуючих підходах щодо сутності консультування.

У роботі авторів В. Г. Воронкової, А. Г. Беліченко, О. М. Попова, О. М. Кіндратець та інших[4] виділяється «два підходи до визначення консультування, які, між іншим, є взаємодоповнюючими. Перший підхід – функціональний, який за Ф. Стеслсом є формою «надання допомоги відносно змісту, процесу, структури завдання або серії завдань, при якій консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідає за це»[5].

Другий підхід – професійний, який за Л. Грейнера та Р. Метцгером визнає управлінське консультування як «консультативна служба, що працює за

контрактом і надає послуги організаціям за допомогою спеціально підготовлених і кваліфікованих осіб, які допомагають організації-замовникові виявити управлінські проблеми, проаналізувати їх, дають рекомендації щодо рішення цих проблем і сприяють, при необхідності, виконанню рішень»[6].

М.Ф. Федик умовно поділяє сутність поняття «консалтинг» «на три групи: ті, що досліджують діяльність професійних консультантів, які володіють певними знаннями й навичками; ті, які трактують його виключно як підприємницьку діяльність, що формує окрему індустрію, і ті, що розглядають консалтинг як комплексну послугу або сукупність послуг з діагностики та вирішення проблем організації. Кожен із запропонованих підходів має свої недоліки та переваги, проте разом вони дозволяють сформувати цілісну картину поняття «консалтинг»[33, С.167].

Окрім цього, Кленін О.В. та Білопольський М. Г. [7] підкреслюють, що багато авторів запропонували свої погляди та інтерпретації термінів «консалтинг» та «управлінське консультування», користуючись такими науковими підходами як експертний [14,25,26], сервісний [11], функціональний [10,23] та процесний [28]. Перший – експертний підхід – за їх думкою є найбільш поширеним, оскільки «консультант є експертом з окремого кола питань функціонування підприємства, але фрагментарно». Сервісний підхід Кленін О.В. та Білопольський М. Г. розглядають як «вид інтелектуальних послуг щодо усвідомлення бізнесу, коли споживач купує не товари або послуги, а рішення періодично виникаючих проблем та способи їх задоволення». Функціональний підхід за Кленіном О.В. та Білопольським М. Г. відрізняється від визначення Ф. Стесла, тому що сприяє «розвитку бізнесу, що дозволяє визначити причинно-наслідкові зв'язки виникнення проблем та формалізувати процесну структуру підприємства-замовника». Процесний підхід характеризує консалтинг як «універсальну послугу, результатом якої є процес передачі спеціалізованої інформації та організаційні зміни з метою вирішення актуальних задач клієнта».

Дослідження В.А. Верби [32] щодо сутності управлінського

консультування дозволило виявити характерні риси цього терміну, а саме: 1) функція управління, 2) підсистема менеджменту, 3) різновид експертної допомоги в галузі управління, 4) метод удосконалення управління і розвитку організації, 5) механізм впровадження нововведень, 6) вид професійної діяльності, 7) форма підприємництва, 8) наукова діяльність.

Таким чином, встановлені наукові підходи щодо сутності консалтингу не мають єдності, оскільки в роботах [4,5,6,10,11,23,25,26,28,33] вони характеризують функції (етапи), що ці послуги виконують, а у роботі [32] – функції, методи, діяльність та завдання, які поставлені перед консультаційними фірмами. Однак, як функції (етапи), так і завдання щодо консультаційних послуг потребують уточнення. Окрім цього, у працях зазначених авторів не акцентується увага на психологічному аспекті послуг.

Дуткевич Т.В та Савицкая О.В.[29], аналізуючи види психологічного консультування, виділяють у якості окремого виду ділове консультування, сутність якого «зводиться до того, що психолог радить вдаватися до конкретних дій, змін поведінки, відносин з метою впливу на інших учасників навчально-виховного процесу».

Іванова А.О. під терміном «ділове консультування» розуміє «індивідуальне консультування з проблем у професійній сфері діяльності (стреси, конфлікти, дефіцит робочого часу, ” синдром згоряння “, взаємини в робочому колективі; складності при виступі перед аудиторією; а також питання кар’єрного росту, шляху професійного та творчого розвитку особистості)[28].

Окрім цього, видатні фахівці у галузі менеджменту (М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури) стверджують[34], що «сили, що виникали в ході взаємодії між людьми, могли перевершити і часто перевершували зусилля керівника. Іноді працівники реагували набагато сильніше на тиск з боку колег по групі, ніж на бажання керівництва і на матеріальні стимули. Грунтуючись на цих висновках, дослідники психологічної школи (Мері Паркер Фоллетт і Елтона Мейо, Абрахам Маслоу) рекомендували використовувати прийоми управління людськими відносинами, які включають більш ефективні дії



безпосередніх начальників, консультації з працівниками та надання їм більш широких можливостей спілкування на роботі» [34, С.104].

Таким чином, поняття «ділове консультування» доцільно розглядати у більш широкому сенсі ніж психологічне консультування. Це ствердження підкреслює і те, що у сучасній практичній діяльності консультаційних фірм збільшилася кількість видів послуг, які, безумовно, потребують психологічного знання, навиків у вирішенні проблем клієнтів.

### **Висновки.**

1. В усьому світі, і Україна не є виключенням, зростає попит щодо одержання консультаційних послуг з питань ведення бізнесу, управління персоналом, інформаційного забезпечення, інжинірингу, конфліктології, тощо. Все це потребує формування нового теоретичного підходу до консультування та визначення його сутності.

2. Поняття «ділове консультування» є більш широким ніж «консалтинг», «управлінське консультування», «коучинг» та «консультативна психологія», оскільки об'єднує їх в єдине ціле. Тому, під діловим консультуванням слід розуміти цілеспрямований, орієнтований на результат, узгоджений процес передачі інформації та знань від консультанта клієнту щодо вирішення його проблем економічного, соціально-психологічного, правового, інформаційно-організаційного, управлінського та виробничого характеру.

3. Сутність поняття «ділове консультування» розкривається у функціях (етапах), що виконують консультаційні фірми при наданні послуг, а саме: експертиза діяльності та пошук проблем у бізнесі; обґрунтування заходів щодо вирішення зазначених проблем; розробка стратегій щодо розвитку бізнесу; супроводження процесу впровадження узгоджених з клієнтом заходів.

4. Виходячи з наведених функцій, перед консультаційними фірмами постають завдання щодо вирішення зазначених проблем клієнтів, що виникають як у повсякденних, так і у перспективних бізнес-процесах.

## Список використаних джерел

1. FEACO report Survey of the European Management Consultancy 2014 – 2015. – December 2015 – P. 8–9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feaco.org>.
2. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень. 2013-2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/08/Arch\\_psp\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/08/Arch_psp_bl.htm)
3. Мурга М. Чужим розумом: як виживає ринок консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/business/chuzhimumom-chem-vyzhivaet-rynok-konsaltinga-313987/> © delo.ua.
4. Воронкова, В. Г. Маркетинг соціальних послуг : конспект лекцій / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов, О. М. Кіндратець та ін. ; ЗДІА. - Запоріжжя : ЗДІА, 2008. - 239 с.
5. Горемыкина Т.К., Осипенкова О.Ю. Международные стандарты аудита. — М : Издательство МГИУ, 2007. — С. 179.
6. Кальна-Дубінюк Т. П. Розвиток аграрного консалтингу сільськогосподарських підприємств: дис. канд.ekon. наук : 08.00.04 / Т.П. Кальна-Дубінюк. — Київ , 2013.
7. Кленін О.В., Білопольський М. Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи/ О.В.Кленін, М.Г.Білопольський // Вісник економічної науки України, 2017. – №1. – С.134-165.
8. Вдовиченко Р. П. Управлінське консультування як консультаційна послуга / Р.П. Вдовиченко. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/user/Downloads/yakict\\_2011\\_2\\_3%20\(9\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/yakict_2011_2_3%20(9).pdf).
9. Короткий курс з дисципліни «Управлінське консультування». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://studme.com.ua/1584072013113/menedzhment/upravlencheskoe\\_konsultirovaniye.htm](https://studme.com.ua/1584072013113/menedzhment/upravlencheskoe_konsultirovaniye.htm)

10. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами : пер. с англ. / Ф. Уикхэм. — М. : Дело и Сервис, 2006. — 367 с.
11. Уткин Э. А. Консалтинг / Э. А. Уткин. — М. : ТАНДЕМ, 1998. — 254 с.
12. Макхем К. Управленческий консалтинг : пер. с англ. / К. Макхем. — М. : Дело и сервис, 1999. — 288 с.
13. Посадский А.П. Консультационные услуги в России / А.П.Посадский, С.В.Хайниш. — М.: Финастатинформ, Основы консалтинга: Пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин / А.П.Посадский. — М.: ГУ ВШЭ, 1999. — 240 с.
14. Блинов А. О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций : учебник / А. О. Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренькова. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 192 с.
15. Жуков Е.Ф.. Міжнародні економічні відносини: Учебник для вузов/ Е. Ф. Жуков, Т. И. Капаева, Л. Т. Литвиненко и др.; Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 485 с.
16. Унинець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / В. П. Унинець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К. : ЦУЛ, 2009. — 392 с.
17. Чакыров К. Управление консультационной деятельностью // К.Чакыров// Проблемы теории и практики управления. — 1991. — № 1. — С.102–105.
18. Алешникова В. И. Использование услуг профессиональных консультантов : учебник / В. И. Алешникова. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 208 с.
19. Атаманчук Ю.М. Проблеми формування та функціонування ринку консалтингових послуг в Україні / Ю.М. Атаманчук, Б.С.Гузар, О.В.Шупило //Вісник КІБіТ, №3 (28), 2015. — С.3-7.
20. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления (практический опыт и рекомендации) / В. Ш. Рапопорт. — М. : Экономика, 1988. — 324 с.
21. Пригожин А. И. Методы развития организации / А. И. Пригожин. — М. : МЦФЭР, 2003. — 864 с.

22. Блюмин А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования : учебник для бакалавров / А. М. Блюмин. – М. : Дашков и К, 2013. — 364 с.
23. Консалтинг, коучинг, управління розвитком виробництва [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.nbuv.gov.ua/node/417>
24. Логвиновський Є. І. Використання коучингу в розвитку персоналу [Текст] / Є. І. Логвиновський // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Випуск 1. – С.70-73.
25. Котовська І. Коучинг як новий метод управління персоналом / І.Котовська, Р.Оксентюк, Ю.Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. — Вип. 1 (14). — 2016. – С.178-184.
26. Сорокін М. Сучасний коучинг: яким він має бути [Електронний ресурс] / М. Сорокін. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2013/02/sorokin-mihajlo-suchasnij-kouching-yaki>
27. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности: пер. с англ. / Дж.Уитмор. – М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168 с.
28. Иванова А.О. Ділове консультування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/psihologditacijasimejni>
29. Дуткевич Т.В, Савицкая О.В. Практическая психология. Введение в специальность. – К, : Центр учебной литературы, 2010. - 256 с.
30. Меновщиков В. Ю. Введение в психологическое консультирование.– М. : Смысл, 2012. – 111 с.
31. Словарь терминов по психологическому консультированию. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://psychological\\_counseling.academic.ru/45](https://psychological_counseling.academic.ru/45)
32. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник /В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000.– 244 с.
33. Федик М. Ф. Типологізація видів та об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / М. Ф. Федик // Вісник

Дніпропетровського університету. — 2010. — Вип. 4 (3). — Режим доступу: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201043/166-172.pdf>.

34. Мескон М. Основы менеджмента: пер.с англ.. Л.И.Евенко / М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. – М. : Издательство «ДЕЛО», – 2004. – 494 с.

## **Анотації**

**Черепанова В.О.**

### **Удосконалення теоретичних основ застосування ділового консультування в Україні**

Метою статті є удосконалення теоретичних основ консалтингу шляхом запровадження нового поняття «ділове консультування», визначення його функцій та завдань. У статті проаналізовано сучасний стан розвитку консультаційних послуг в Україні й світі та встановлено, що з 2015 року спостерігається їх зростання. Дослідження наукових праць показало необхідність впровадження нового поняття – «ділове консультування», яке об'єднує у собі «консалтинг», «управлінське консультування», «коучинг» та «консультативна психологія» за їх характерними рисами. Необхідність впровадження ділового консультування полягає у розширенні функцій та завдань, що стоять перед консультаційними фірмами щодо надання послуг клієнтам. Визначення його функцій (етапів) базується на аналізі наукових підходів до сутності консалтингу та включає експертизу діяльності, обґрунтування заходів, розробка стратегій та супроводження впровадження заходів у бізнес-процеси клієнта. Доведено, що завдання щодо здійснення цих послуг є конкретизація встановлених функцій шляхом вирішення проблем економічного, техніко-технологічного, інформаційно-організаційного та соціально-психологічного характеру.

#### **Ключові слова:**

консалтинг, управлінське консультування, коучинг, консультативна психологія, ділове консультування, функції ділового консультування, завдання ділового консультування.

**Черепанова В.А.**

### **Совершенствование теоретических основ применения делового консультирования в Украине**

Целью статьи является совершенствование теоретических основ консалтинга путем введения нового понятия «деловое консультирование», определение его функций и задач. В статье проанализировано современное состояние развития консультационных услуг в Украине и мире и установлено, что с 2015 года наблюдается их рост. Исследование научных трудов показало необходимость внедрения нового понятия - «деловое

консультування», яке об'єднує в собі «консалтинг», «управленське консультування», «коучинг» і «консультативна психологія» і їх характерні риси. Необхідність впровадження ділового консультування полягає в розширенні функцій і завдань, що стоять перед консультативними фірмами по наданню послуг клієнтам. Визначення його функцій (етапів) базується на аналізі наукових підходів до сутності консалтингу і включає експертизу діяльності, обґрунтування заходів, розробка стратегій і супроводження впровадження заходів в ділові процеси клієнта. Доведено, що завданнями по виконанню цих послуг є конкретизація встановлених функцій шляхом розв'язання проблем економічного, техніко-технологічного, інформаційно-організаційного і психологічного характеру.

### **Ключові слова:**

консалтинг, управленське консультування, коучинг, консультативна психологія, ділове консультування, функції ділового консультування, завдання ділового консультування.

### **Відомості про автора**

Черепанова Вікторія Олександрівна – к.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва і управління персоналом НТУ «ХПІ». Контактна інформація: 099-761-55-40, [vitcherepanova@gmail.com](mailto:vitcherepanova@gmail.com)

Черепанова Вікторія Александровна - к.э.н., доцент, профессор кафедры организации производства и управления персоналом НТУ «ХПИ».

Контактная информация: 099-761-55-40, [vitcherepanova@gmail.com](mailto:vitcherepanova@gmail.com)

### **Офіційне написання англійською мовою:**

Cherepanova V.

**Контактна особа** – г.е.н, доцент, проф. кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ» Черепанова Вікторія Олександрівна. [vitcherepanova@gmail.com](mailto:vitcherepanova@gmail.com)

Поштова адреса для відправлення примірника журналу:(*рекомендується домашня адреса*):

Черепанова В.О., вул. П.Свинаренка,14, кв. 128, Харків, 61020

Наданий матеріал раніше не публікувався та в інші видання не надсилався.