

Федюнина Т.В.

Оренбургский государственный университет  
E-mail: taf-2010@mail.ru

## ФЕНОМЕН ПРАВОВОГО КОНСАЛТИНГА И ЕГО АКТУАЛЬНО-ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ

**В статье рассматривается феномен консалтинга как специфического вида юридической практики, нацеленной на формирование актуально необходимой правовой культуры общества и индивида. Автор анализирует различные подходы к данному феномену (процессуально функциональный, деятельностный, профессиональный, знаниевый и аксиологический), делая акцент на ценностной стороне консалтинговой деятельности в сфере права.**

**Ключевые слова:** консалтинг, правовой консалтинг, ценностные ориентации, аксиологический потенциал.

По своему содержанию консалтинг как способ компетентного консультирования других людей появился в эпоху восточных империй. Но по своей форме консалтинг как деятельность, осуществляемая на рыночных принципах продажи интеллектуальной собственности, зародился в англоязычных странах в середине XIX века. Интерес к консалтингу на современном этапе развития общества, в условиях перехода России на инновационный путь развития и становления экономики знаний значительно возрос.

Консалтинг как понятие, впервые появившееся в экономической науке и теории управления, в настоящее время носит многофункциональный и междисциплинарный характер, так как работа консультанта направлена на анализ различных аспектов деятельности организации, в том числе технологических, экономических, финансовых, правовых и других.

В современной научной литературе (экономической, философской, юридической, социологической, психологической, медицинской, педагогической) однозначного определения понятия «консалтинг» не существует. Э.А. Уткин связывает отсутствие тщательно выверенного, точного определения консалтинга с тем, что оно изменяется и наполняется новым содержанием [16, с. 9]. Р. В. Ченцов отмечает, что отсутствие единого понятия возможно объяснить разнообразием предметной области (сфер) консультирования, применяемых моделей консалтинга и определения ролей консультанта в процессе консультирования [18, с. 224].

Обзор разных исследований, имеющих в научной литературе, позволил нам сформулировать несколько подходов к феномену консалтинга (таблица 1).

Процессуально-функциональный подход, сторонники которого (Ф. Стил, К. Макхэм, Г. Липпит, Р. Липпит и др.) рассматривают консалтинг как помощь или процесс, то есть ряд последовательных процедур для решения возникших задач, определяя его как «любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответственен за это» [15, с. 16], «двухсторонний процесс поиска, представления и получения помощи» [14, с. 26].

Деятельностный подход, сторонники которого (Р.К. Юксвярав, М.Я. Хабакук, Я.А. Лейманн и др.) понимают консалтинг как специализированную деятельность консультанта с использованием методов и подходов, требующую наличие определенных компетенций и индивидуальных качеств личности, содержанием этой деятельности является помощь руководителям в решении их проблем и во внедрении достижений науки и передового опыта [19, с. 5]. Уткин Э. А. отмечает, что если в начале 90-х годов консалтинг определялся как работа специализированных организаций по экономическому, финансовому, правовому консультированию предприятий, предпринимателей, то всего через несколько лет под консалтингом понимают уже такой «вид интеллектуальной деятельности, который связан с решением сложных проблем предприятия в сфере управления и организационного развития» [16, с. 9]. В контексте деятельностного подхода исследователи рассматривают консалтинг как услугу в сфере управления социальными системами [12, с. 660].

Профессиональный подход, подчёркивающий необходимость профессиональной подго-

товки консультантов, определяет консалтинг как профессиональную службу. Л.Грейнер, Р.Метцгер определяют, что консалтинг – это «консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации – заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений» [15, с. 16–17].

Знаниевый подход означает, что консалтинг рассматривается как индустрия знаний [7, с. 157]. Солодяшкина Ю.Е. называет консалтинг эффективным способом внедрения новых знаний [13, с. 118]. Калюжнова Н.Я., Мрочковский Н.С. отмечают роль консалтинга как одного из основных «проводников» внедрения теоретических знаний в жизнь, сферой накопления и при-

менения практических знаний, сферой появления новых решений [5, с. 1205].

Аксиологический подход к феномену консалтинга прослеживается в работах ряда исследователей (К. Макхэм, М. Коуп, А.И. Пригожин). К. Макхэм, рассматривая модель консалтингового бизнеса, представляет консалтинг как трёхсторонний процесс обмена ценностями между консалтинговой фирмой, консультантом и клиентом [8, с. 250]. В отечественной научной школе определения консалтинга созвучны определениям зарубежных ученых.

А.И. Пригожин в своей работе «Цели и ценности» говорит о формировании системы ценностей в организациях-клиентах как о самой высокой ступеньке управления организацией, выделяя ценностное консультирование и описывая используемую консультантами диагностику ценностей организации с дальнейшим перехо-

Таблица 1. Современные подходы к феномену консалтинга

Авторы	Определение	Ключевое слово
Процессуально-функциональный		
Ф.Стил	любая форма оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответственен за это	помощь
Г. Липпит, Р. Липпит	двухсторонний процесс поиска, представления и получения помощи	процесс
Деятельностный		
Р.К.Юксвярав, М.Я.Хабакук, Я.А.Лейманн	специализированная деятельность консультанта с использованием методов и подходов, требующая наличие определенных компетенций и индивидуальных качеств личности	деятельность
Э.А. Уткин	вид интеллектуальной деятельности, который связан с решением сложных проблем предприятия в сфере управления и организационного развития	интеллектуальная деятельность
Е.Е.Румянцева	услуга в сфере управления социальными системами	услуга
Профессиональный		
Л.Грейнер, Р.Метцгер	консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации – заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений	служба
Знаниевый		
А. Верр	индустрия знаний	знания
Ю.Е.Солодяшкина	эффективный способ внедрения новых знаний и организации процесса управления знаниями в организации	
Аксиологический		
К.Макхэм	трёхсторонний процесс обмена ценностями	ценности

дом к их выбору, пересмотру ценностей и новому ценностному самоопределению [9]. А.И. Пригожин, являясь автором концепции глубокого консультирования, определяет последний как интеллектуально насыщенный, включающий готовность и умение консультантов браться за любые неожиданные задачи. В своём исследовании «Что такое глубокое консультирование?» он отмечает, что глубокое консультирование означает умение консультанта анализировать, вырабатывать ценную новизну, которую организация – клиент никак иначе не получит и которая жизненно значима для неё. Автор концепции подчёркивает необходимость обучения глубокому консультированию, в результате которого консультант сможет накопить тот объём компетенций, который позволит обеспечивать клиентам целостное развитие их организаций [10].

Исследователи В.Н. Верхоглазенко, А.А. Звезденков и М.В. Хлюнева считают актуальной выделенную ими в технологическом цикле консалтинга фазу ценностного анализа деятельности фирмы, основной целью которого является построение системы ценностей для деятельности фирмы клиента [2].

Следует отметить, что вышеуказанные подходы не исчерпывают рассмотрение феномена консалтинга, так как его палитра постоянно расширяется.

Кроме вышеуказанных подходов к феномену консалтинга, по нашему мнению, заслуживает внимание предложенная В.С. Дудченко модель инновационного консультирования, которую исследователь определяет следующим образом: «это профессиональная помощь руководителям и персоналу организации в принципиально новом решении сложных нестандартных проблем их жизни и деятельности» [3]. Автор методики подчёркивает умение консультанта органично соединять исследование (диагностику), практическую работу по решению проблем и обучение, определяя единство изучения, решения и обучения как один из основополагающих методологических принципов работы консультанта.

Вышеуказанные исследования раскрывают многогранную суть консалтинга и показывают, что каждый учёный рассматривает данный феномен с различных точек зрения и все они являются взаимодополняющими.

Анализ работ ряда исследователей (Н.Я. Калюжнова и Н.С. Мрочковский [5], Е.В. Рожкова

и С.В. Толузаров [11], Р.В. Ченцов [18]), позволяют нам выделить существенные аспекты консалтинга:

1. Характер консалтинговой деятельности (процессуальный, предпринимательский, профессиональный, интеллектуальный, уникальный, инновационный).

2. Характеристики консультантов (роль помощников и советников, высокая квалификация, профессиональная компетентность и независимость).

3. Содержательные особенности уникальных консалтинговых услуг (совместная разработка консультантом и клиентом решений по поставленным задачам, а также обеспечение клиента специализированным опытом и методологией, обучение клиента).

В зависимости от методов, используемых консультантами в своей деятельности, в научной литературе принято выделять виды консалтинга:

– экспертный консалтинг, в которой заказчик формулирует задачу, а консультанты разрабатывают наилучший метод решения этой задачи, самостоятельно осуществляя диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению; роль клиента сводится в основном к обеспечению доступа консультанта к информации и оценке результатов. Результатом этого вида консалтинга является продукт «экспертная оценка»;

– процессный (или проектный) консалтинг, в которой консультанты на всех этапах проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, соображения, предложения, проводить при помощи консультантов анализ проблем и выработку решений. Результатом этого вида консалтинга является продукт «совместное достижение»;

– обучающий консалтинг, при которой консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и предоставляет клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т. д. Один из основных разработчиков теории управленческого консультирования Линдон Урвик резюмировал: «Единственная работа, которая достойна выполнения консультантом, – это работа, которая обучает клиентов и их персонал, как самим лучше руководить». Результатом данного вида консалтинга является продукт «новые знания». Не только клиент получает новые зна-

ния, но также и консультанты углубляют свои знания и овладевают новыми компетенциями.

4. Результат оказания консалтинговых услуг (получение, подготовка и предоставление клиенту информации, передача знаний, а также обмен ценностями).

Проанализировав подходы к феномену консалтинга и выяснив его многосторонность и многоаспектность, отметим, что согласно предметной (по направлению специализации) классификации консалтинговых услуг, которая применяется в Европейском справочнике – указателе консультантов по управлению, издаваемом под эгидой ФЕАКО, выделяются 84 вида консалтинговых услуг, объединяемых в 8 групп. В восьмую группу услуг «специализированные услуги» включён юридический консалтинг.

Учитывая, что российский рынок консалтинговых услуг в настоящее время ещё не сложился, в статьях отечественных исследователей (В. А. Зимина [4], О.Н. Васильевой и Н.С. Дышлевой [2]) отмечается проблема отсутствия в России классификатора консалтинговых услуг в виде структурированных видов экономической деятельности. В. А. Зиминым совместно с И.И. Бобровым предложено выделить в классификаторе отдельную группу: «Юридический, правовой консалтинг и др.»

Правовой консалтинг как сравнительно новое понятие в отечественной теории права определяется П.Н. Хромушиным как «независимая правовая деятельность профессиональных субъектов, связанная с толкованием норм права в целях поиска оптимальных решений правовых задач в условиях правовой среды, выражающаяся большей частью в консультационной форме». Он же отмечает, что консультационная деятельность как творческая и уникальная представляет собой совокупность услуг, связанных с интеллектуальной профессиональной деятельностью консультантов (группы консультантов), в процессе которой консультант предоставляет объективные и независимые советы и рекомендации, раскрывает суть сложившейся правовой ситуации, описывает её перспективы, предлагает действенные и наиболее рациональные методы её решения. Эти услуги не включают действия по практической помощи консультируемому лицу в виде представительства в производстве по тому или иному делу [17, с. 437].

Обладая всеми существенными характеристиками, присущими консалтингу, он представляет собой узкоспециальную разновидность деятельности. Правовой консалтинг включает широкий спектр правовых услуг, среди которых правовое консультирование по различным отраслям права, правовое сопровождение предпринимательской деятельности, инвестиционных проектов и внешнеэкономической деятельности клиентов, экспертиза документов, услуги по защите интеллектуальной собственности и правовому обеспечению финансовых операций.

Учитывая многообразие оказываемых услуг, всё возрастающие требования со стороны клиента и конкуренцию на рынке, консультантом, осуществляющим деятельность по оказанию услуг правового консалтинга может быть специалист – профессионал с развитой системой ценностных ориентаций, готовый к обмену ценностями с клиентами. Проведя обзор точек зрения различных исследователей, касающихся феномена консалтинга, опираясь на выводы А.В. Кирьяковой о том, что в процессе университетского образования завершается ценностное самоопределение личности, так как «образование является основным каналом приобщения будущего специалиста к ценностям культуры, образования и профессии» [6, с. 27], мы считаем необходимым дополнить вышеуказанное определение правового консалтинга его характеристикой как уникального вида правовой интеллектуальной деятельности, осуществляемой профессионально подготовленными юристами, обладающими развитым аксиологическим потенциалом. Развитие аксиологического потенциала личности будущего юриста – задача университетского образования.

Ценностный аспект правового консалтинга, на наш взгляд, достоин особого акцентирования, так как современный рынок юридических услуг демонстрирует опасный перекоп в сторону объективно-нормативной практики, когда консультирование сводится к ознакомлению клиентов с законами, постановлениями и положениями. В тени остаются смысловые акценты принятия юридических решений, вытекающие из социально-гуманитарных оснований конкретной общественной, например, современной российской ситуации. Рекомендации консультанта должны увязываться с регионально-культурными особенностями, с ментальнос-

тью и историей развития правовых отношений, с их перспективной значимостью. Ценностный контекст наполняет формальный механизм правового консалтинга конкретно-практическим содержанием, подготавливая клиента к самостоятельному в будущем решению тех или

иных вопросов, к самоконсалтингу как идеальной и перспективной цели феномена правового консалтинга, двигаться к которой следует наиболее оптимальным путём, опираясь на Университетское образование и принципиально гуманитарные и ценностные аспекты знания.

07.02.2014

**Список литературы:**

1. Васильева, О.Н., Дышлеванная, Н.С. К вопросу о правовом регулировании консалтинговых услуг // Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия: Социально-экономические науки.-2013.- №48-С.100-105.
2. Верхоглазенко, В.Н., Хлюнова М.В., Звезденков А.А. Управленческий консалтинг: технологический цикл и уровни профессионализма // Консультант директора. -1999. – №15. Электронный ресурс.– Режим доступа: [http://www.ngpc.ru/text/enc\\_consalt1.htm](http://www.ngpc.ru/text/enc_consalt1.htm)
3. Дудченко, В. Основы инновационного консультирования. Электронный ресурс.– Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/3731>.
4. Зимин, В.А. Consulting qualifier: система консультационных услуг, понятная клиентам// Промышленный маркетинг.-2012.– №1.-С.16-36.
5. Калюжнова, Н.Я., Мрочковский, Н.С. Роль консалтинга в развитии малого и среднего предпринимательства // Фундаментальные исследования. – 2013. – №6 (часть 5). – С. 1204-1209.
6. Кирьякова А.В. Ценностные ориентиры университетского образования// Вестник Оренбургского государственного университета.-2011.– №2-С.27-33.
7. Киппинг, М., Ларс, Э. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода-М.:Издательство:Генезис,2008.-416с.
8. Макхэм, К. Управленческий консалтинг/Пер.с англ.– М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999-288с.
9. Пригожин, А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим/ Пригожин А.И.– М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010-432с.
10. Пригожин, А.И. Что такое глубокое консультирование? //Журнал «Консультант по управлению»– 2011.– №1. Электронный ресурс.– Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/profound.shtml>.
11. Рожкова, Е.В., Толузаров, С.В. Сущность и соотношение понятий сферы консультирования// Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал)-2012. – №9(17) Электронный ресурс.– Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-sootnoshenie-ponyatiy-sfery-konsultirovaniya>.
12. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд.– М.: Инфра-М, 2010– 826с.
13. Солодяшкіна, Ю.Е. Современные подходы и методы организации управленческого консалтинга// Известия Волгоградского государственного технического университета -2006– №7– С.118-124
14. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование /Под ред. В. В. Щербины.– М.: Независимый институт гражданского общества, 2004.-520с.
15. Управленческое консультирование:В 2-х т. Т.1:Пер с англ. М.: СП «Интерэксперт»,1992 – 319с.
16. Уткин Э.А. Консалтинг– М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС,1998г.– 256с.
17. Хромушин П.Н. Понятие и сущность правового консалтинга как теоретико-прикладного явления правовой действительности// Пробелы в российском законодательстве-2008– №2-С.436-438.
18. Ченцов Р.В. Управленческий консалтинг: сущность и значение // Учёные записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып.ХV/ Под общей ред. В.С.Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства: Агентство печати «Наука и образование»,2008.– 286с.
19. Юксвярав Р.К. Управленческое консультирование: теория и практика / Р.К. Юксвярав, М.Я. Хабакук, Я.А. Лейманн. – М.: Экономика, 1988 г. – 239 с.

Сведения об авторе:

**Федюнина Татьяна Вячеславовна**, аспирант кафедры теории и методологии образования  
Оренбургского государственного университета  
460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 20304, тел. (3532) 372591, e-mail: taf-2010@mail.ru