

# ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

©2019 ВОЛОШАН І. Г., ВОЛКОВСЬКА Я. В.

УДК 005.572:657

JEL: M41

## Волошан І. Г., Волковська Я. В. Особливості надання консалтингових послуг та їх відображення в бухгалтерському обліку

З метою оптимізації діяльності все більш популярним стає залучення аутсорсингових компаній для передання певного процесу чи отримання консультацій. Незважаючи на розповсюдженість у практиці цього виду діяльності, недостатньо розглянутими залишаються саме методичні засади надання консалтингових послуг та особливості відображення такого процесу в обліку. Метою статті є розробка методичних рекомендацій з надання консалтингових послуг та їх відображення у бухгалтерському обліку. Результатом є розгляд та узагальнення методичних засад процесу надання консалтингових послуг з уточненням його етапів. Виділено варіанти обліку надання консалтингових послуг залежно від сутності консалтингового продукту. Запропоновано зміст звіту з надання консалтингових послуг. Наведені методичні засади процесу надання консалтингових послуг та звіт з надання консалтингових послуг дозволяють систематизувати консалтинговий продукт відповідно до сутності замовлення клієнта. Перспективами подальших досліджень є розробка технології відображення бізнес-процесів, що виникають при наданні консалтингових послуг, у комп'ютерних облікових системах.

**Ключові слова:** консалтингові послуги, облік, консалтингова компанія, консалтинговий продукт.

**DOI:** <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-289-294>

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Волошан Ірина Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (просп. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [Iryna.voloshan@hneu.net](mailto:Iryna.voloshan@hneu.net)

**Волковська Яна Віталіївна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і бізнес-консалтингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (просп. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [volkovska\\_yana@ukr.net](mailto:volkovska_yana@ukr.net)

УДК 005.572:657

JEL: M41

UDC 005.572:657

JEL: M41

### Волошан І. Г., Волковская Я. В. Особенности предоставления консалтинговых услуг и их отображение в бухгалтерском учёте

С целью оптимизации деятельности всё более популярным становится привлечение аутсорсинговых компаний для передачи определенного процесса или получения консультаций. Несмотря на распространённость в практике этого вида деятельности, недостаточно рассмотренными остаются именно методические основы оказания консалтинговых услуг и особенности отражения такого процесса в учёте. Целью статьи является разработка методических рекомендаций по оказанию консалтинговых услуг и их отражение в бухгалтерском учёте. Результатом является рассмотрение и обобщение методических основ процесса предоставления консалтинговых услуг с уточнением его этапов. Выделены варианты учёта предоставления консалтинговых услуг в зависимости от сущности консалтингового продукта. Предложено содержание отчёта по предоставлению консалтинговых услуг. Приведённые методические основы процесса предоставления консалтинговых услуг и отчёт по предоставлению консалтинговых услуг позволяют систематизировать консалтинговую услугу в соответствии с сущностью заказа клиента. Перспективой дальнейших исследований является разработка технологии отображения бизнес-процессов, которые возникают при предоставлении консалтинговых услуг, в компьютерных учётных системах.

**Ключевые слова:** консалтинговые услуги, учёт, консалтинговая компания, консалтинговий продукт.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Волошан Ірина Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри учёта і бізнес-консалтингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (просп. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [Iryna.voloshan@hneu.net](mailto:Iryna.voloshan@hneu.net)

**Волковская Яна Віталіївна** – кандидат економічних наук, преподаватель кафедры учёта і бізнес-консалтингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (просп. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [volkovska\\_yana@ukr.net](mailto:volkovska_yana@ukr.net)

### Voloshan I. G., Volkovska I. V. The Peculiarities of Providing Consulting Services and Their Reflection in Accounting

In order to optimize activity, outsourcing companies are becoming more and more popular to transfer a certain process or receive consultations. Despite the prevalence in practice of this type of activity, the methodical bases of consulting services rendering and peculiarities of reflection of such process in accounting remain insufficiently considered. The article is aimed at developing methodical recommendations on rendering consulting services and their reflection in accounting. The result is consideration and generalization of methodical bases of the process of providing consulting services with clarification of its stages. The options of accounting for the provision of consulting services depending on the nature of the consulting product are allocated. The content of the report on providing consulting services is suggested. The given methodical bases of the process of rendering of consulting services and the report on rendering of consulting services allow to systematize the consulting product in accordance with the essence of the client's order. Prospect for further research is the development of technology for reflecting the business processes that arise in the provision of consulting services in the accounting computer systems.

**Keywords:** consulting services, accounting, consulting company, consulting product.

**Fig.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Voloshan Iryna G.** – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Business Consulting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [Iryna.voloshan@hneu.net](mailto:Iryna.voloshan@hneu.net)

**Volkovska Iana V.** – PhD (Economics), Lecturer of the Department of Accounting and Business Consulting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [volkovska\\_yana@ukr.net](mailto:volkovska_yana@ukr.net)

В умовах економіки знань стає необхідним впровадження інновацій у діяльність підприємства, у зв'язку з чим набуває розвитку консалтинг як інтелектуальна платформа створення інновацій, адже з метою покращення конкурентних позицій клієнтських організацій консалтинговим компаніям доводиться постійно шукати нові методи підвищення ефективності діяльності клієнтів. Специфікою консалтингових компаній є те, що результатом діяльності є «знанневий продукт», який залежить від особливостей функціонування клієнтських організацій, і внаслідок того, що кожен клієнт потребує індивідуального підходу, вирішення завдань, що постають перед консалтинговими компаніями, також носить індивідуальний характер. Тому стає необхідним дослідження особливостей обліку надання консалтингових послуг залежно від сутності консалтингового продукту та документування результатів, що підтверджує актуальність цього дослідження.

Питаннями сутності консалтингу, його різновидами та аспектами надання займалися такі вчені та економісти-практики, як М. Кубр, В. А. Соколенко, О. Ю. Лінькова, О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук, О. В. Кленін, В. А. Верба та інші. Проте недостатньо вивченим є методичне забезпечення процесу надання консалтингових послуг, а також те, яким чином необхідно відображати в бухгалтерському обліку подібні операції, що збільшує актуальність цього дослідження.

Метою роботи є формування методичних рекомендацій з надання консалтингових послуг та їх відображення в бухгалтерському обліку підприємств.

Як зазначає ряд авторів на чолі з О. В. Фінагіною, консалтинг в Україні перебуває лише в початковій фазі розвитку. Його пріоритети ще не мають чіткого визначення та пов'язані з розвитком національної економіки та її майбутнім у світовому економічному просторі, у зв'язку з чим постають питання розвитку національної галузевої структури, ринкових трансформацій, соціальної політики, сфер і заходів підтримки малого та середнього бізнесу [1, с. 170]. Можливий успіх консалтингових компаній залежить від їх готовності до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, застосування нових методів втручання та внесення змін під час реалізації консультаційних пропозицій [2, с. 5].

Проте будь-яка господарська діяльність підлягає обліку, і консалтинг не є виключенням, однак для фіксування факту здійснення консалтингових послуг перш за все необхідно встановити послідовність надання консалтингової послуги з визначенням можливих методів, що використовуються для виконання того чи іншого етапу, що представлено на *рис. 1* (набуло подальшого розвитку на підставі [3, с. 121; 4, с. 44–49; 5, с. 126–127, с. 132]). Як можна побачити на *рис. 1*, серед методів виділено як загальнонаукові методи пізнання, так і специфічні методи, перелік яких

не є вичерпним і може доповнюватися відповідно до запитів клієнта (клієнтом може виступити як суб'єкт господарювання будь-якої організаційно-правової форми, так і фізична особа). Це пояснюється тим, що консультування представляє собою, з одного боку, формування теоретичних положень щодо виконання певних операцій, а, з іншого боку, – наведення практичних рекомендацій щодо вдосконалення ведення бізнесу. При цьому хоча на кожному етапі є свій результат, проте ключовим результатом надання консалтингової послуги є саме консалтинговий продукт, сутність якого може бути відмінною залежно від завдання клієнта та використаних методів.

Слід відзначити, що процес переговорів, як представлено на *рис. 1*, є постійним процесом, адже упродовж консультування можуть вноситися зміни на завдання, що затверджується відповідною додатковою угодою до договору. Крім того, немає точно визначеного предмета консалтингу, все залежить від потреб клієнта. Також важливою особливістю надання консалтингових послуг є те, що послуги мають нематеріальний характер і присутній індивідуалізм, тобто рекомендації, що надаються одному клієнту, не завжди будуть підходити іншим клієнтам, тому завжди вносяться корективи відповідно до запитів клієнта, особливостей його діяльності.

Відмінністю наведених методичних засад процесу надання консалтингових послуг є відзначення наявності переговорів під час усього процесу надання консалтингових послуг з можливістю коректування завдання, виділення такого етапу, як формування запитів у клієнта щодо припустимих чинників проблеми з метою уточнення вивчених процесів та формування варіантів вирішення проблем їх виконання. Важливим уточненням є аналіз не тільки проблем та її чинників, але і можливих ризиків, що можуть виникати упродовж діяльності в межах запиту клієнта, що сприятиме більш якісному наданню консалтингових послуг, тому що варіанти вирішення проблем формуються з урахуванням різних факторів та можливого розвитку подій. Крім того, зазначено про наявність нового організаційного циклу в результаті виділення такого етапу, як «формування пропозицій щодо подальшого співробітництва», тобто консалтингові послуги можуть мати довгостроковий характер. Також пропонується при порівнянні альтернативних варіантів застосовувати метод аналізу ієрархій, що дозволить за допомогою обраних критеріїв порівнювати такі варіанти та обґрунтовувати вибір найбільш ліпшого варіанта саме для клієнта згідно із замовленням.

Отже, характерною рисою консалтингової послуги, як доведено О. В. Кленіним, є унікальність та затребуваність у зв'язку з впровадженням досягнень науки та передового досвіду, при цьому передаються вже не просто знання, а спеціальні комплекси знань

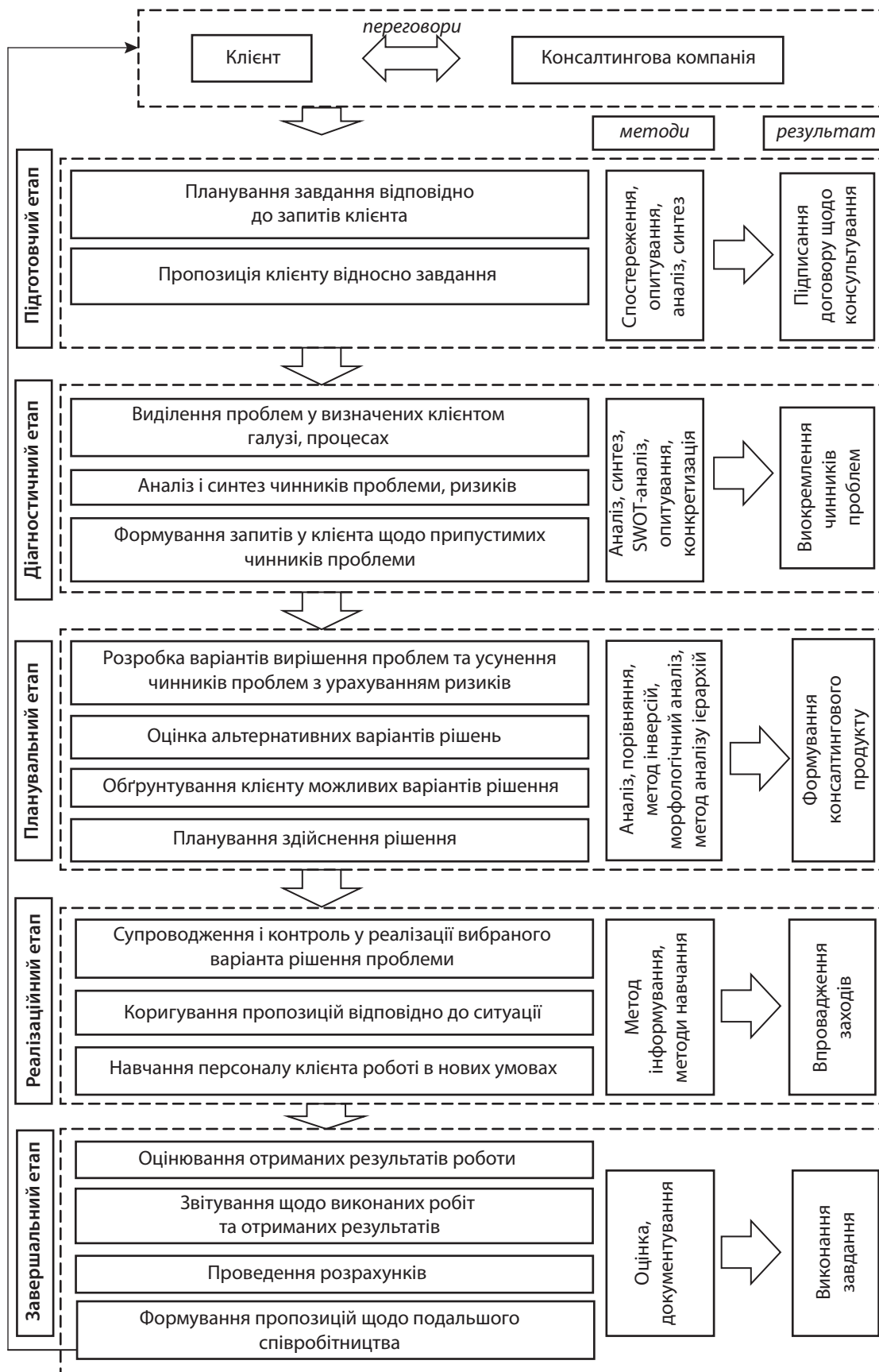


Рис. 1. Методичні засади процесу надання консалтингових послуг

з чіткими ознаками унікальності, системності та інноваційності [6, с. 138]. В. А. Верба пропонує результатом процесу надання консалтингової послуги вважати акцептовану цінність, яку клієнт отримав внаслідок співпраці з консультантом. Цінностями можуть виступати отримана або впроваджена методологія розв'язання управлінських проблем, якісні зміни у клієнта в окремій функціональній сфері діяльності, зміни в поглядах і цінностях персоналу клієнта [7, с. 40], тобто як сам консалтинговий продукт, так і наслідки його використання.

Крім того, консалтинговим продуктом може бути як звичайна рекомендація щодо подальших дій клієнта, так і нова технологія здійснення операцій, яка сприятиме інноваційному розвитку клієнта

(у подальшому стає інтелектуальною власністю консалтингової компанії), при цьому такий продукт має нематеріальний характер, що ускладнює оцінку консалтингових послуг.

Таким чином, залежно від того, який саме результат надання консалтингових послуг (консалтинговий продукт) планується, є відмінності в обліку такого процесу відповідно до принципу бухгалтерського обліку «превалювання сутності над формою» (ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8]). Відповідно до цього, рекомендації з обліку надання консалтингових послуг консалтинговими компаніями наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Варіанти обліку надання консалтингових послуг залежно від сутності консалтингового продукту

№ з/п	Сутність консалтингового продукту	Відображення в обліку	Документи
1	Консультація на підставі наявних знань щодо подальших дій, замовником безпосередньо споживач послуг	703 субрахунок, аналітика «Дохід від надання консультаційних послуг»	Акт виконаних робіт (надання послуг)
2	Консультація на підставі наявних знань щодо подальших дій (проведення тренінгів, семінарів, вебінарів)	703 субрахунок, аналітика «Дохід від проведення тренінгів, семінарів, вебінарів»	Акт виконаних робіт (надання послуг)
3	Консультація на підставі наявних знань щодо подальших дій (виступ на конференціях, написання статей, видання книжок)	719 субрахунок, аналітика «Дохід від виступу на конференціях, написання статей, видання книжок», проте частіше за таку роботу не платять, крім того, виникають витрати при виконанні такої роботи, 111 субрахунок «Бібліотечні фонди»	Акт виконаних робіт (надання послуг)
4	Консультація на підставі наявних знань щодо подальших дій (ведення блогу)	719 субрахунок, аналітика «Дохід від продажу посилань з блогу», 719 субрахунок, аналітика «Дохід від ведення блогу (за трафік)», 719 субрахунок, аналітика «Дохід за розміщення контекстної реклами», проте зазвичай це просто додаткова реклама для консалтингової компанії, і дохід безпосередньо від ведення блогу не отримується	Акт виконаних робіт (надання послуг)
5	Індивідуальна консультація на підставі наявних знань щодо подальших дій з урахуванням особливостей діяльності та потреб клієнта	703 субрахунок, аналітика «Дохід від надання консультаційних послуг»	Акт виконаних робіт (надання послуг)
6	База управлінських знань (аналітичні дослідження, галузеві огляди) з використанням власної методології	703 субрахунок, аналітика «Дохід від надання консультаційних послуг»	Акт виконаних робіт (надання послуг), звіт з надання консалтингових послуг
7	Консалтинговий супровід клієнта у процесі ведення бізнесу	703 субрахунок, аналітика «Дохід від надання консультаційних послуг»	Акт виконаних робіт (надання послуг)
8	Експертна допомога в підготовці та реалізації проектів розвитку клієнта	703 субрахунок, аналітика «Дохід від надання консультаційних послуг»	Акт виконаних робіт (надання послуг), звіт з надання консалтингових послуг
9	Нова технологія розвитку компанії, новий аналітичний інструмент	703 субрахунок, аналітика «Дохід від надання консультаційних послуг», 125 субрахунок «Авторське право та суміжні з ним права»	Акт виконаних робіт (надання послуг), авторське свідоцтво, звіт з надання консалтингових послуг

Основним документом, що підтверджує факт надання консультаційних послуг, як можна побачити в табл. 1, є акт виконаних робіт (наданих послуг). Проте можуть виникнути випадки, коли консалтинговий продукт може бути не просто результатом надання консалтингової послуги, але й відчуженим від консультанта, коли виникає інноваційний продукт, на який оформлюється авторське право. Також окрім акта виконаних робіт (наданих послуг) може складатись звіт з надання консалтингових послуг, проте за результатами кожної консалтингової послуги такий звіт складати недоречно з метою економії робочого часу консультантів, якщо клієнт немає потреби в такому звіті та всю необхідну інформацію вже отримав упродовж процесу консультування.

Слід відзначити, що не всі консалтингові продукти можуть бути безпосередньо джерелом отримання доходу, проте вони виконують рекламну функцію. Так, наприклад, не завжди є платними проведення тренінгів, семінарів, вебінарів. Також є видання, за публікацію у яких, навпаки, необхідно сплатити самому автору чи організації, в якій він працює. Ведення блогу теж не дає прямого доходу, проте при його розвитку, по-перше, відбувається реклама консалтингової компанії, по-друге, стає можливим отримання пасивного доходу за рахунок трафіку, контекстної реклами, продажу посилань. Крім того, при виступі на конференціях, написанні статей, виданні книжок на виході є збірник тез, журнал, книга тощо, які оприбутковуються потім у складі бібліотечного фонду. У випадку реєстрації авторського свідоцтва на консалтингову компанію воно також підлягає обліку на 125 субрахунок «Авторське право та суміжні з ним права».

Також, як уже було відзначено, консалтинговими компаніями може складатись звіт з надання консалтингових послуг, що акумулює всі дані стосовно проведеної роботи, її результати, а також рекомендації щодо вирішення проблем клієнта та пропозиції щодо розвитку. Пропонується такий зміст подібного звіту:

1. Завдання консалтингу, що включає в себе: опис проблем, на думку клієнта, та інших потенційних проблем, графік та етапи роботи, стиль консуль-

тування, перелік ресурсів, що плануються використовуватись.

2. Діагностика, що передбачає заповнення *табл. 2*.
3. Пропозиції щодо вирішення проблем, які обробляються за допомогою *табл. 3*.
4. Обґрунтування вибору варіанта рішення проблем за допомогою методу аналізу ієрархій
5. План реалізації обраного варіанта рішення
6. Переваги запропонованих змін, рекомендації для уникнення аналогічних проблем у майбутньому.
7. Оцінка впровадження варіанта рішення проблеми.
8. Напрями розвитку діяльності клієнта (навіть якщо це не передбачається договором щодо надання консалтингових послуг, такий пункт доцільно розкривати як пропозицію щодо подальшого співробітництва).

## ВИСНОВКИ

Таким чином, розкрито особливості консалтингу із виділенням можливих методів за етапами надання консалтингових послуг, які також уточнено. Завдяки дослідженню сутності консалтингового продукту сформульовано рекомендації щодо обліку консалтингових послуг консалтинговими компаніями. Запропоновано звіт з надання консалтингових послуг, що являє собою зведення даних щодо проведених робіт виконавцями та пропозицій щодо покращення діяльності клієнта, який є не тільки підтвердженням надання послуг, але і своєрідним «посібником» для подальших дій. Перспективою подальших досліджень є розробка технології відображення бізнес-процесів, пов'язаних з наданням консалтингових послуг, у комп'ютерних облікових системах. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Фінагіна О. В., Білан О. В., Матвієнко О. Д. Наукові засади управлінського консультування в системі сучасних знань менеджменту: інтереси бізнесу, галузі регіонів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6-1. С. 165–170.
2. Атаманчук Ю. М., Гузар Б. С., Шупило О. В. Проблеми формування та функціонування ринку консалтингових послуг в Україні. *Молодий вчений*. 2015. Вип. № 3. С. 3–7.

Таблиця 2

Проблема	Чинники проблеми	Можливі ризики	Превентивні дії	Дії щодо вирішення проблеми
1	2	3	4	5

Таблиця 3

Варіант рішення	Критерії для порівняння*	Можливий ефект
1	2	3

**Примітка:** \* – критерії, які використовують при порівнянні варіантів вирішення проблем при застосуванні методу аналізу ієрархій (наприклад, витрати на впровадження, необхідна кількість спеціалістів для виконання процесів, що вивчались, потреба а додатковому/іншому програмному забезпеченні тощо).

- 3. Кубр М.** Управленческое консультирование. Введение в профессию. М. : Планум, 2004. 976 с.
- 4. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю.** Основи управління ського консультування. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 216 с.
- 5. Охрімченко О. О., Кухарук А. Д.** Міжнародний консалтинг : навч. посіб. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 184 с.
- 6. Кленін О. В.** Стратегічний консалтинг в системі управління інноваційним розвитком промислових підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04. Маріуполь, 2017. 412 с.
- 7. Верба В. А.** Консалтинговий продукт і консалтингова послуга: семантична ідентифікація. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. Т. 3. С. 38–42.
- 8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»** від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

#### REFERENCES

- Atamanchuk, Yu. M., Huzar, B. S., and Shupylo, O. V. "Problemy formuvannya ta funktsionuvannya rynku konsal'tynhovykh posluh v Ukraini" [Problems of the formation and functioning of the consulting services market in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 3 (2015): 3-7.
- Finahina, O. V., Bilan, O. V., and Matviienko, O. D. "Naukovi zasady upravlinskoho konsultuvannya v systemi suchas-

nykh znan menedzhmentu: interesy biznesu, haluzi rehioniv" [Scientific principles of managerial counseling in the system of modern management knowledge: business interests, industry of regions]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 6-1 (2016): 165-170.

Klenin, O. V. "Stratehichnyi konsal'tynh v systemi upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv" [Strategic consulting in the system of management of innovative development of industrial enterprises]: *dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.04*, 2017.

Kubr, M. *Upravlencheskoye konsultirovaniye. Vvedeniye v professiyu* [Management consulting. Introduction to the profession]. Moscow: Planum, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

Okhrimenko, O. O., and Kukharuk, A. D. *Mizhnarodnyi konsal'tynh* [International consulting]. Kyiv: NTUU «KPI», 2016.

Sokolenko, V. A., and Linkova, O. Yu. *Osnovy upravlinskoho konsultuvannya* [Basics of managerial counseling]. Kharkiv: NTU «KhPI», 2018.

Verba, V. A. "Konsal'tynhovi produkt i konsal'tynhova posluha: semantychna identyfikatsiia" [Consulting product and consulting service: semantic identification]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 5 (2009): 38-42.