

УДК 346.3(477)

DOI: <https://doi.org/10.33216/2218-5461/2025-49-1-206-217>

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРАВОВОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОГОВОРІВ ПРО НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Milash V. S.

THEORETICAL APPROACHES TO THE LEGAL CHARACTERISTICS OF CONTRACTS FOR THE PROVISION OF CONSULTING SERVICES

Milash V. S.

Стаття присвячена важливим теоретичним та практичним аспектам договірному регулюванню відносин, пов'язаних з наданням консалтингових послуг. В статті зазначається про відсутність уніфікованого підходу щодо змісту поняття «консалтингові послуги» та про непоіменовану природу договору про надання означених послуг. На ґрунті аналізу доктринальних підходів, а також положень Міжнародного стандарту з консалтингу ISO 20700:2017, Національного класифікатора КВЕД-2010 та ін., досліджено змістове наповнення (розуміння) консалтингових послуг.

Встановлено, що предмет договору про надання консалтингових послуг може репрезентуватися як окремою послугою з консультування, так й комплексними консалтинговими послугами (консалтинговим продуктом). Відзначено, що консалтинговий продукт виходить за межі професійного консультування та має додаткові складові, як-то консалтингові дослідження, консалтинговий супровід тощо. Водночас зауважено, що консультаційні послуги можуть надаватися як супутні (допоміжні) у структурі предметної складової інших договірних типів та видів. Актуалізовано проблематику використання штучного інтелекту в процесі надання консалтингових послуг. Здійснено правову характеристику договору про надання консалтингових послуг, як двостороннього, оплатного, консенсуального договору з індивідуалізованою офертою, якому притаманний фідучіарний характер.

Підкреслено важливе значення діяльності міжнародних та національних саморегулювних організацій (СРО) в сфері консалтингових послуг, які сприяють її розвитку. Наголошено на потребі прийняття ЗУ «Про консалтингову діяльність та консалтингові послуги» як важливого кроку на шляху розвитку вітчизняного ринку консалтингових послуг, забезпечення його прозорості та конкурентоспроможності в умовах сьогодення, а також належного рівня захисту прав споживачів консалтингових послуг.

Ключові слова: консалтингові послуги, консультаційні послуги, консалтингові дослідження, консалтинговий супровід, консалтинговий продукт, договір про надання консалтингових послуг.

Постановка проблеми. У сучасному світі інформація є важливим стратегічним ресурсом та основою багатьох бізнес-процесів. Саме розвиток інформаційної економіки породжує великий запит на послуги інформаційного характеру, що надаються на договірних засадах, серед яких одними з найбільш затребуваних є

консалтингові послуги. Фахівці у галузі економіки слушно відзначають, що тренд на вітчизняному ринку консалтингових послуг відзначається нестабільністю та адаптацією до мінливих умов, зокрема, впливу пандемії COVID-19 та військових дій. Разом із тим, вищезначений сегмент третинного сектору економіки України має потенціал для

подальшого розширення в період поствоєнного відновлення вітчизняної економіки [1, с. 117]. Утім на даний час в Україні відсутній окремий законодавчий про консалтингову діяльність та консалтингові послуги, який би встановлював організаційно-правові засади провадження такої діяльності та визначав специфіку договірної регулювання послуг, що надаються в її межах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження як консалтингових послуг, так й договорів про їх надання, здійснювалися вітчизняними вченими-правниками, серед яких варто згадати: Гонтареву І. В., Гончаренко О. М., Коломієць М. В., Лишенюк В. К., Сукманову О. В., Шаркову Г. Ю., Тур О. Т. та інших. Водночас на доктринальному рівні донині відсутній єдиний погляд на зміст поняття «консалтингові послуги», а договір про їх надання належить до непомічених. В умовах сьогодення забезпечення належного правового регулювання відносин, пов'язаних з наданням консалтингових послуг, потребує подальшого дослідження питань їх змістовного наповнення та договірної регулювання, що стало метою даної статті.

Викладення основного матеріалу. На доктринальному рівні існує декілька підходів щодо розуміння консалтингових послуг як: надання експертних порад, рекомендацій для розв'язання проблем або покращення ефективності бізнес-процесів замовника; допомоги в розробці стратегії замовника (в сфері стратегічного управління, планування, оптимізації бізнес-процесів та управлінні ними); підтримки (рекомендацій) щодо адаптації до інноваційних викликів та змін ринкового середовища та/або правового регулювання діяльності замовника тощо.

До ключових особливостей консалтингової послуги зазвичай відносять: фахові (експертні) знання консультанта-

виконавця; глибокий аналіз ситуації замовника; дотримання чіткого алгоритму надання консалтингової послуги; впровадження рекомендацій під контролем консультанта-виконавця.

Міжнародний стандарт з консалтингу ISO 20700:2017 («Guidelines for Management Consultancy Services»), розроблений Міжнародною Радою асоціацій менеджмент консультантів ICMCI (CMC-Global), визначає консалтингові послуги як діяльність з надання незалежних і кваліфікованих порад та підтримки клієнтам для вирішення стратегічних або операційних завдань. Означений стандарт ґрунтується на кращих світових практиках надання консалтингових послуг й містять рекомендації щодо вдосконалення процесів підготовки, виконання, отримання результатів та завершення консалтингових проєктів [2]. Національний класифікатор КВЕД-2010 містить цілу низку видів діяльності, які відповідають сутності консалтингу, зокрема: консультування з питань інформатизації; консультування з питань оподаткування; консультування з питань комерційної діяльності й керування; консультування у сфері архітектури з питань проектування будівель, у т. ч. складання робочих креслень планування міст, у т. ч. ландшафтно-архітектури; надання послуг технічного консультування у сфері інжинірингу, геології та геодезії; маркетингові консультації тощо [3]. У контексті даної проблематики варто згадати про проєкт ЗУ «Про військово-консалтингову діяльність», який зараховував до консалтингових послуг військового характеру: навчання особового складу збройних сил або інших силових чи правоохоронних органів іноземної держави, а також надання кадрової, фінансової, логістичної та інформаційно-аналітичної підтримки; обслуговування та ремонт військової техніки та обладнання; послуги

військового консалтингу; забезпечення поставки військової техніки та обладнання; послуг охоронного характеру: охорону об'єктів різного призначення; забезпечення захисту життя, здоров'я фізичних та юридичних осіб; послуги охоронного консалтингу; надання державної підтримки суб'єктам військово-консалтингової діяльності, зокрема, шляхом: інформаційного і правового забезпечення діяльності таких суб'єктів, забезпечення комунікації та обміну інформацією з іноземними дипломатичними представництвами за кордоном [4].

Сфера консалтингу є багатогранною (багатопротиповною), відповідно надання консалтингових послуг суб'єктам господарювання (замовникам) вимагає від виконавців спеціальних знань з різних аспектів організації та провадження господарської діяльності. Інакше кажучи, надання кваліфікованих порад та розробка консалтингових рекомендацій для замовника, завжди потребує від виконавця консалтингових послуг відповідного рівня кваліфікації, спеціалізованих знань та досвіду у певній галузі. Важливе значення в цій царині відіграє діяльність міжнародних та національних саморегулювальних організацій (СРО), які сприяють розвитку сфери консалтингу, оскільки саме вони: встановлюють професійні стандарти та етичні кодекси / норми; займаються сертифікацією консультантів та проведенням навчань, конференцій для підвищення професійного рівня консультантів і т. ін. Прикладами міжнародних СРО у сфері консалтингу є: Міжнародний інститут управлінських консультантів, що об'єднує професіоналів у сфері менеджмент-консалтингу (IMC; Institute of Management Consultants); Міжнародна рада інститутів управлінського консалтингу, яка сертифікує консультантів за стандартом СМС (ICMCI; International Council of Management Consulting Institutes);

Європейська федерація асоціацій управлінського консалтингу (FEACO; European Federation of Management Consultancies Associations); американська асоціація професійних консультантів (APCO; Association of Professional Consultants). Міжнародна організація зі стандартизації (ISO; International Organization for Standardization) також розробляє стандарти якості для консалтингових послуг, прикладом є ISO 20700 для управлінського консалтингу. Прикладами національних СРО є: Institute of Management Consultants USA (IMC USA, США); Chartered Management Institute (CMI, Велика Британія); Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU, Німеччина); SYNTEC Conseil (асоціація консалтингових компаній, Франція); Всеукраїнська асоціація консультантів з управління (БАКУ, Україна).

Над розвитком консалтингової сфери в Україні працює Всеукраїнська асоціація консультантів з управління «СМС-Ukraine», яка розробляє та впроваджує внутрішні нормативні документи, які регулюють діяльність асоціації та її членів, а також впроваджує міжнародні стандарти професійної сертифікації консультантів з управління, що сприяють підвищенню якості консалтингових послуг. Члени асоціації мають доступ до нової інформації про ринок консалтингу, обміну інформацією про клієнтів та участі в соціальних і бізнес-проектах, які веде Асоціація [5].

Дослідження змістового наповнення предметної складової договорів про надання консалтингових послуг потребує з'ясування характеру співвідношення самих понять «консалтингова послуга» та «консультаційна послуга». Варто зазначити, що на сторінках наукової періодики часто зустрічаються схожі (подібні) теоретичні визначення договорів про надання консалтингових та консультаційних послуг. Так, О. Т. Тур зазначає, що за договором про надання

консультаційних послуг одна сторона (фахівець) зобов'язується надати другій стороні (замовнику) інформацію у вигляді порад, рекомендацій, висновків у матеріалізованій формі, доступній для об'єктивного сприйняття, з питань, визначених замовником у різноманітних сферах діяльності, а замовник – оплатити консультаційну послугу, якщо інше не було встановлено договором [6, с. 92]. Утім не кожна консультаційна послуга є консалтинговою, тоді як більшість консалтингових послуг є комплексними та мають складну структуру (не обмежуються виключно професійним консультуванням та наданням рекомендацій замовникам). Приміром, не є консалтинговою медична консультаційна послуга, пов'язана із професійним наданням медичної інформації, висновків або порад лікарем (або іншим фахівцем у сфері охорони здоров'я) з метою оцінки стану здоров'я пацієнта, встановлення попереднього діагнозу, призначення лікування або направлення на додаткове обстеження. Прикладами консультаційних медичних послуг є: консультація терапевта або педіатра; консультація вузького спеціаліста (кардіолога, невролога, дерматолога тощо); онлайн-консультація з аналізом результатів діагностики; медична друга думка (“second opinion”) з-за кордону або іншого лікаря; консультація перед вакцинацією або хірургічним втручанням тощо. Іншим прикладом є консультаційна послуга у формі юридичної консультації, що полягає у роз'ясненні замовнику норм чинного законодавства, надання пояснень з окремих юридичних питань або можливих юридично значущих дій та \ або оформленні проекту окремого договору, позовної заяви чи інших документів правового характеру. На відміну від юридичної консультації, юридичний консалтинг є довготривалим, глибоким

процесом юридичного супроводу замовника (клієнта), який включає комплексний аналіз конкретної правової ситуації, розробку рішень, прогнозування ризиків і можливе впровадження запропонованих стратегій (наприклад, юридичний супровід реструктуризації господарської організації, захист її активів, юридичний аудит тощо).

В. К. Лищенко небезпідставно зауважує про можливість поєднання окремих зобов'язань у змісті консалтингового договору, якщо замовник прагне отримати послугу комплексного характеру, наприклад, консалтингову послугу щодо розробки нової моделі корпоративного управління суб'єкта господарювання та водночас послуги юридичного супроводу щодо впровадження такої моделі (розробку змін до установчих документів, внутрішніх політик та положень компанії, оформлення правочинів з органами державної влади, нотаріусами тощо) [7, с. 21, 152]. З урахування вищезначеного, деякі науковці визначають договір про надання консалтингових послуг як комплексний або змішаний. У зв'язку із цим, варто нагадати, що саме поняття комплексного договору не отримало законодавчого закріплення, а в теорії договірному права останній визначається як договір, що породжує два і більше різних зобов'язань, які групуються навколо одного з них, яке є основним, та умови якого базуються на нормах та інститутах різних галузей права (наприклад, господарського, адміністративного, екологічного, трудового тощо). Інша наукова позиція виходить із синонімічності понять комплексного та змішаного договорів. Відповідно до ч. 2 ст. 628 ЦК України змішаний договір містить елементи різних договорів, при цьому до відносин сторін у змішаному договорі у відповідних частинах застосовуються положення актів цивільного законодавства про договори, елементи яких він містить, якщо інше не встановлено

змішаним договором або не впливає із його суті [8; Ст. 356]. Крім того, в теорії договірних права існує погляд на змішаний договір як договір, який поєднує елементи різних договірних типів, що передбачені законодавством (відтак при його укладенні утворюється симбіоз елементів різних типів та видів договорів). Утім варто відмежувати змішаний договір та договір з комплексним (складним за структурою) об'єктом. Так, Голіна О. В. справедливо стверджує про специфічність договірних конструкцій, які поєднують у єдиний множинний (складноутворювальний) об'єкт послуги однієї видової спрямованості (одні з яких є основними, а інші - допоміжними, суміжними, супутніми) для створення найбільш ефективної та повномасштабної реалізації потреб учасників господарського обороту шляхом одержання ними цілісного комплексу послуг, а не окремих послуг порізно. Відтак, зазначає дослідниця, об'єктом \ предметом договору про надання послуг може бути цілісний комплекс послуг однієї видової групи (спрямованості), що трансформується у цілісний складноутворювальний об'єкт – послуговий продукт [9, с. 170]. Таким, на нашу думку, є консалтинговий продукт, який виходить за межі виключно професійного консультування.

Специфіка як консалтингових послуг, так і консалтингових продуктів, безпосередньо пов'язана із сферою консультування. Так, фінансовий консалтинг спрямований на надання експертних порад щодо управління фінансами, інвестиціями, податками, бюджетуванням та фінансовим плануванням. В межах такого виду консалтингових послуг здійснюється аналіз фінансового стану замовника та надаються рекомендації щодо оптимізації управління його фінансовими активами, здійснюється супровід інвестиційних рішень тощо. Основними завданнями маркетингового консалтингу є

фаховий аналіз ринку та цільової аудиторії замовника консалтингових послуг, позиціонування його бренду, розробка рекламних кампаній, а також сприяння впровадженню маркетингових стратегій для підвищення конкурентоспроможності такого замовника. Екологічний консалтинг передбачає надання послуг, пов'язаних із оцінкою впливу діяльності замовника на довкілля та охоплює своїм змістом екологічний аудит, розробку природоохоронної документації для замовника консалтингових послуг, сприяння у впровадженні систем екологічного менеджменту в його діяльність тощо. Сутністю юридичного консалтингу є надання правових порад, експертиз та супровід юридичних процесів, правовий аналіз договорів та іншої документації замовника, консультування з трудового, корпоративного, податкового, цивільного права тощо, захист у правових спорах та конфліктах та ін.

Невід'ємною частиною сучасного бізнесу є ІТ-консалтинг, існуючі підходи до класифікації якого базуються на характері послуг, цільовій аудиторії, сфері застосування, функціональності. За типами послуг виділяють 5 основних видів ІТ-консалтингу: (1) аудит ІТ-інфраструктури (початковий етап будь-якого ІТ-проекту) в межах якого консультанти проводять ретельний аналіз існуючих систем, виявляють слабкі місця, неефективні процеси та ризики; на основі отриманих даних розробляються рекомендації щодо оптимізації та модернізації ІТ-інфраструктури; (2) розробка ІТ-стратегії, спрямована на створення довгострокового плану розвитку ІТ-інфраструктури господарської організації; визначаються цілі та пріоритетні напрямки розвитку, підбираються необхідні технології та розробляється план їх впровадження; (3) впровадження нових технологій (хмарні

обчислення, штучний інтелект, блокчейн тощо) передбачає попередній аналіз їх можливостей в межах діяльності замовника; (4) управління IT-проектами від планування до запуску; (5) технічна підтримка, як окремий вид консалтингу, передбачає допомогу у вирішенні технічних проблем, навчання замовників (користувачів), забезпечення безперебійної роботи систем [10, с. 532].

Разом із тим, спеціалізація послуг з консалтингу відбувається не тільки за сферою консультування, але й за складовими комплексних консалтингових послуг. У більшості випадків складовою консалтингових послуг є консалтингові дослідження, що забезпечують аналітичну основу прийняття необхідних рекомендацій (наприклад, дослідження певного ринкового сегменту та аналіз конкурентного середовища передують розробці інвестиційного проекту замовника). Одним із сучасних трендів розвитку означеного етапу (структурного елементу) консалтингових послуг є залучення штучного інтелекту. Використання штучного інтелекту у сфері консалтингу відкриває нові можливості, але водночас породжує низку проблем, що можуть негативно впливати як на якість консалтингових послуг. Серед проблем та ризиків використання штучного інтелекту в означеній царині варто відзначити: залежність результатів консалтингових досліджень, проведених на основі штучного інтелекту, від якості створених / генерованих ним інформаційних даних; обмежені інтерпретаційні можливості штучного інтелекту під час вирішенні складних багатофакторних чи нестандартних завдань замовників консалтингових послуг; ризик неправомірного використання персональних даних, що порушує вимоги про конфіденційності тощо. У зв'язку із цим, при укладанні договорів про надання консалтингових послуг можливе

застосування штучного інтелекту обов'язково повинні узгоджуватися із замовником. Зокрема саме на договірних засадах має визначатися характер та межі використання штучного інтелекту в процесі надання консалтингових послуг, а також відповідальність виконавця (послугодавця) за підготовлені ним рекомендації, в яких використовуються результати роботи штучного інтелекту. Разом із тим, етичне, безпечне та правомірне використання штучного інтелекту у сфері господарювання в цілому, та на ринку консалтингових послуг зокрема, має гуртуватися не тільки на договірних, але й, насамперед, на законодавчих засадах. Концепцію розвитку штучного інтелекту в Україні було схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України ще у 2020 році [11], однак дотепер відсутній окремий законодавчий акт, який би комплексно регулював питання використання штучного інтелекту, у тому числі в економічній сфері. У зв'язку із цим нагадаємо, що 1 серпня 2024 набув чинності Європейський закон про штучний інтелект (AI Act), який містить чіткі вимоги та зобов'язання щодо конкретних видів використання штучного інтелекту у Європейському Союзі. За недотримання положень даного Закону європейські компанії будуть нести відповідальність як за заборонені системи штучного інтелекту, так і за порушення інших зобов'язань, у випадку надання неправильної інформації.

У контексті продовження проблематики комплексного консалтингу, варто звернути увагу на можливість безпосереднього залучення виконавців консалтингових послуг до реалізації, підготовлених ними рекомендацій, що також має бути передбачено умовами договору про надання консалтингових послуг. Мова йде про консалтинговий супровід (юридичний, фінансовий, бухгалтерський, IT супровід

тощо), що охоплює моніторинг ефективності та оцінку досягнутих результатів та, в разі потреби, коригування дій замовника на різних етапах впровадження означених рекомендацій. Відповідно предметом договору про надання консалтингових послуг може бути як окрема консалтингова послуга (за певним напрямом діяльності замовника та / або з певних аспектів його діяльності), так й комплекс таких послуг (консалтинговий продукт), що охоплює дослідження (діагностику) проблемних аспектів діяльності замовника, підготовку консалтингових рекомендацій та/або консалтингового проєкту, моніторинг досягнутих замовником результатів, коригування наданих рекомендацій та допомога в їх впровадженні тощо. Змістове наповнення консалтингових послуг відображає різноманіття завдань, що виконують виконавці на договірних засадах, а також мету задля якої замовник укладає договір про надання означених послуг. Приміром, проблемний консалтинг фокусується на вирішенні конкретних проблем замовника, як-то зниження ефективності його виробничої діяльності або управлінських процесів тощо, тоді як проєктний консалтинг орієнтований на підготовку та реалізацію певного проєкту (наприклад, розробка нової стратегії діяльності замовника, повний ребрендингу, часткова зміна маркетингової стратегії). Зазвичай комплексні консалтингові послуги (консалтинговий продукт) орієнтовані на замовників - суб'єктів середнього та великого підприємництва (з урахуванням масштабу їхньої діяльності та складності виробничих процесів), тоді як консультативний консалтинг (що має спрощену структуру) зосереджується на потребах малого бізнесу. Як вже відзначалося, договір про надання консалтингових послуг належить до непоіменованих, які не «покриваються» жодною з поійменованих договірних моделей і

при цьому не є змішаним (змодельованим в результаті поєднання декількох поійменованих договірних моделей). Водночас, консультативні послуги можуть надаватися як супутні (допоміжні) у структурі предметної складової змішаних договорів. Наприклад, консалтингові послуги можуть виступати допоміжними у межах договорів підяду на будівництво, на транспортно-експедиційне обслуговування, договорів поставки, франчайзингу та ін. Так, предметом договору підяду на будівництво є виконання будівельних робіт, водночас виконавець може надавати замовнику допоміжні консалтингові послуги у вигляді консультацій щодо вибору будівельних матеріалів, технологій та етапів виконання робіт, надання роз'яснень щодо нормативно-правових вимог до об'єкта, дотримання містобудівних норм, оптимізації етапів будівництва та управління ризиками, супровід у підготовці дозвільної документації, якщо це необхідно для виконання робіт тощо. У межах договору підяду на будівництво консультативні послуги виконавця мають виключно рекомендаційний характер і не замінюють самостійне прийняття замовником господарських та/або управлінських рішень, але сприяють якісному виконанню основного зобов'язання. Договір поставки товару (приміром, обладнання) спрямований на передачу такого обладнання у власність покупця. Проте у межах даного договору постачальник теж може надавати замовнику допоміжні консалтингові послуги, зокрема у вигляді професійних рекомендацій та порад з технічного налаштування обладнання, навчання персоналу замовника або підготовку простору до монтажу. Такі послуги надаються за запитом покупця та полегшують прийняття товару та його введення в експлуатацію. У договорі на транспортно-експедиційне обслуговування основною є логістична послуга (транспортування вантажу), проте

експедитор може надавати замовнику допоміжні консультації з питань митного оформлення, страхування вантажу, оформлення супровідних документів тощо.

Згідно до ст. 1116 ЦК України предметом договору комерційної концесії є право на використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо), комерційного досвіду та ділової репутації. Згідно до ч. 2 ст. 1120 ЦК України правоволоділець зобов'язаний, якщо інше не встановлено договором комерційної концесії, надавати користувачеві постійне технічне та консультативне сприяння, включаючи сприяння у навчанні та підвищенні кваліфікації працівників [8; Ст. 356]. Метою отримання користувачем за договором комерційної концесії консультативного сприяння є налагодження його технологічних процесів через впровадження об'єктів права інтелектуальної власності в його діяльність та отримання організаційної підтримки в умовах змін, адаптації до нових технологій тощо. В цілому, консультативне сприяння передбачає надання експертних рекомендацій, порад чи допомоги при вирішенні конкретних питань у певній сфері, що також може передбачати підтримку у впровадженні рішень. Фактично йдеться про вид професійної допомоги, яка надається замовнику з метою прийняття ним оптимальних рішень у певній сфері (право, медицина, бізнес, освіта тощо).

Договір про надання консалтингових послуг є двостороннім, оплатним та консенсуальним. Як правило, це договір з індивідуалізованою офертою, оскільки однією з ключових засад надання консалтингових послуг є забезпечення унікального підходу до кожного замовника, адаптація до специфіки його діяльності. При цьому, результати останніх досліджень світових та вітчизняних практик у сфері консалтингу

дають змогу зробити висновок, що унікальною можливістю для консалтингового бізнесу є ефективне використання Big Data (великого масиву структурованої або неструктурованої інформації, що накопичується з різних джерел та постійно оновлюється) [12]. Безперечно, використання Big Data у сфері консалтингових послуг відкриває нові можливості для поглибленого аналізу, прогнозування та підготовки фахових рекомендацій для замовників, які функціонують у межах різних ринкових сегментів, та трансформує самі консалтингові послуги. Водночас собівартість консалтингових послуг з використанням Big Data є значно вищою, ніж у традиційному консалтингу, через складність технологій та потребу у залученні висококваліфікованих кадрів.

Собівартість послуг зазвичай залежить від таких факторів: термін виконання проекту та трудомісткості; складності і специфіки завдань проекту; особливих вимог замовника до якості послуг, що збільшує час, ресурсовитратності тощо. Представники економічної науки звертають увагу, що головними чинниками, які сьогодні впливають на собівартість консалтингових послуг в Україні є: політична та економічна ситуація загалом; обмежена ємність ринку; проблеми ресурсного забезпечення; проблема кваліфікованих експертів тощо [1, с. 119-120]. При розрахунку вартості консалтингових послуг може застосовуватись різний порядок ціноутворення, як-то погодинна або фіксована оплата чи визначення відсотку вартості об'єкта консультування / отриманого результату, а також комбінований порядок. За строком надання консалтингових послуг на доктринальному рівні виокремлюють договір на консультаційне обслуговування за заявкою та договір на абонентне консультативне обслуговування. Договір на абонентне консультативне обслуговування укладається

на визначений строк, узгоджений між замовником та виконавцем, за яким виконавець приймає на себе зобов'язання протягом зазначеного строку надавати замовнику різні консультаційні послуги, причому їх кількість не обмежена. Консультаційне обслуговування за заявкою включає в себе надання разової консультації з конкретного питання за визначену оплату [13, с. 16]. У цілому консалтингове обслуговування є довгостроковою (регулярною) взаємодією виконавця та замовника консалтингових послуг, в межах якої останній, як правило, отримує комплексну інформаційну підтримку (приміром, щомісячне юридичне, фінансове консультування, ведення бухгалтерії, юридичне супроводження господарських операцій замовника та ін.).

Нарешті, у межах характеристики договору про надання консалтингових послуг важливе значення відіграє його фідучіарний (довірчий) характер. Так, замовник консалтингових послуг обирає свого контрагента (виконавця) з огляду на його фаховість, професійність / компетентність та добросовісність. Виконавець повинен діяти в інтересах замовника та відповідно до ключових принципів (засад) надання консалтингових послуг, втілених зокрема в міжнародному стандарті з консалтингу ISO 20700:2017, серед яких, насамперед, варто згадати про: прозорість і етичність (чітке інформування про вартість, тривалість та обсяги послуг, дотримання конфіденційності та уникнення конфлікту інтересів); управління ризиками (орієнтація на мінімізацію ризиків на кожному етапі консалтингових послуг); інноваційність та гнучкість (забезпечення унікального підходу до кожного клієнта/замовника, адаптація до змін в його діяльності [2]. Так само у змісті Кодексу професійної етики консультанта СМС-Ukraine, в системі цінностей та

принципів професійного консультування, особливу увагу приділено питанням конфіденційності та праву замовників-клієнтів на конфіденційність. Виконавець-консультант в обов'язковому порядку повинен узгоджувати із замовниками питання конфіденційності й необхідні обмеження на використання інформації, отриманої під час виконання консалтингових послуг. Члени СМС-Ukraine

зобов'язуються дотримуватися правил Кодексу професійної етики консультанта СМС-Ukraine, і відповідають за необхідний рівень конфіденційності при зборі, обробці, збереженні на наданні відповідної інформації [5]. Фідучіарний характер договору про надання консалтингових послуг виявляється саме через обов'язок виконавця зберігати в таємниці конфіденційну інформацію, отриману від замовника та / або підготовлену для замовника. Питання конфіденційності такої інформації повинні регулюватися договором про надання консалтингових послуг / консалтингового обслуговування або спеціальним додатком до нього.

Висновки. На підставі проведеного дослідження зазначимо, що більшість консалтингових послуг мають складну структуру (є комплексними), та не обмежуються виключно професійним консультуванням та/або наданням рекомендацій. При цьому варто відмежувати змішаний договір від договору з комплексним (складним за структурою) об'єктом. Складовими комплексних консалтингових послуг є консалтингові дослідження (діагностика) проблемних аспектів діяльності замовника, консалтингові рекомендації та/або підготовка консалтингового проєкту, моніторинг досягнутих замовником результатів, коригування наданих рекомендацій та допомога щодо їх практичного втілення у діяльність замовника тощо). Консультаційні послуги можуть

надаватися: (а) як в межах консалтингової діяльності та бути основною предметною складовою договорів про надання консалтингових послуг; (б) так й поза межами консалтингової діяльності та / або бути супутнім (допоміжним) об'єктом в структурі предметної складової інших типів та видів договорів.

Договір про надання консалтингових послуг є двостороннім, оплатним, консенсуальним договором, як правило з індивідуалізованою офертою, якому притаманний фідучіарний (довірчий) характер. Якість консалтингових послуг безпосередньо залежить від рівня професійності їх виконавця (його кваліфікації, наявності спеціальних знань, навичок, компетенцій та досвіду у певній сфері \ галузі тощо). Спеціалізація консалтингових послуг відбувається за сферою консультування (фінансовий консалтинг, маркетинговий консалтинг, екологічний консалтинг, юридичний консалтинг, ІТ-консалтинг та ін.) та складовими комплексних консалтингових послуг (консалтингового продукту). Одним із сучасних трендів розвитку ринку консалтингових послуг є широке залучення штучного інтелекту під час надання означених послуг, що потребує визначення як на законодавчих, так і на договірних засадах характеру та меж використання штучного інтелекту, а також відповідальності виконавця (послугодавця) за підготовлені ним рекомендації (на ґрунті результатів, генерованих штучним інтелектом). Важливим кроком для розвитку ринку консалтингових послуг, забезпечення його прозорості та конкурентоспроможності в умовах сьогодення, а також належного рівня договірної регуляції та захисту прав споживачів означених послуг має стати прийняття Закону України «Про

консалтингову діяльність та консалтингові послуги».

Література:

1. Филюк Г., Притула І. Розвиток ринку консалтингових послуг в Україні в умовах сучасних викликів. *Економічний аналіз*. Том 34. № 1. С. 115-125.
2. Міжнародний стандарт з консалтингу ISO 20700:2017 (Guidelines for management consultancy services). URL: <https://standards.iteh.ai/catalog/standards/sist/a85a2638-9759-49b3-b79c-abc674349b89/iso-20700-2017#Text>.
3. Національний класифікатор ДК 009:2010 "Класифікація видів економічної діяльності", затв. наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>
4. Про військово-консалтингову діяльність: проект Закону України (дата реєстрації: 3005 від 04.02.2020). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/XI01319Q?an=19>
5. Офіційний сайт Всеукраїнської асоціації консультантів з управління CMC-Ukraine. URL: <https://www.cmc-ukraine.com>
6. Тур О. Т. Істотні умови договору про надання консультаційних послуг. *Право і суспільство*. 2015. № 5.2(3). С. 91 - 95.
7. Лишенко В. К. Правове регулювання консалтингової діяльності: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії у галузі знань 08 «Право» за спеціальністю 081 «Право». Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ. 2023. 228 с.
8. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
9. Голіна О. В. Договори про надання послуг у сфері господарювання: Монографія. Харків: Право, 2019. 200 с.
10. Салун М., Мураховський В., Педченко В. ІТ-консалтинг: зміст, сутність, види. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. 2025. № 1. С. 530 - 534. URL:

<https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/1596/1630>

11. Про схвалення Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 2 грудня 2020 р. № 1556-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text>

12. Мазур Н. А., Ніколашин А. О. Ринок консалтингових послуг України та світу в умовах змін. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/187/179>

13. Шаркова Г. Ю. Договір консалтингу: автореф. Дис. ...канд.юрид.наук: 12.00.03; НДФ приватного права і підприємництва НАПрН України. Київ. 2011. 20 с. URL: <https://mydisser.com>

References:

1. Fyliuk H., Prytula I. Rozvytok rynku konsal'tynhovykh posluh v Ukraini v umovakh suchasnykh vyklykiv. *Ekonomicnyi analiz*. Tom 34. № 1. S. 115-125.

2. Mizhnarodnyi standart z konsal'tynhu ISO 20700:2017 (Guidelines for management consultancy services). URL: <https://standards.iteh.ai/catalog/standards/sist/a85a2638-9759-49b3-b79c-abc674349b89/iso-20700-2017#Text>.

3. Natsionalnyi klasyfikator DK 009:2010 "Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti", zatv. nakazom Derzhspozhyvstandartu Ukrainy vid 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>

4. Pro viiskovo-konsal'tynhovu diialnist: proiekt Zakonu Ukrainy (data reiestratsii: 3005 vid 04.02.2020). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/XI01319Q?an=19>

5. Ofitsiinyi sait Vseukrainskoi asotsiatsiia konsultantiv z upravlinnia CMC-Ukraine. URL: <https://www.cmc-ukraine.com>

6. Tur O. T. Istotni umovy dohovoru pro nadannia konsultatsiinykh posluh. *Pravo i suspilstvo*. 2015. № 5.2(3). S. 91 - 95.

7. Lysheniuk V. K. Pravove rehuliuвання konsal'tynhovoї diialnosti: dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia doktora filosofii u haluzi znan 08 «Pravo» za spetsialnistiu 081 «Pravo». Kyivskyi natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. Kyiv. 2023. 228 s.

8. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16 sichnia 2003 r. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

9. Holina O. V. Dohovory pro nadannia posluh u sferi hospodariuvannia: Monohrafiia. Kharkiv: Pravo, 2019. 200 s.

10. Salun M., Murakhovskyi V., Pedchenko V. IT-konsal'tynh: zmist, sutnist, vydy. Heraldof Khmelnytskyi NationalUniversity. *Economic sciences*. 2025. № 1. S. 530 - 534. URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/1596/1630>

11. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku shtuchnoho intelektu v Ukraini: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 2 hrudnia 2020 r. № 1556-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text>

12. Mazur N. A., Nikolashyn A. O. Rynok konsal'tynhovykh posluh Ukrainy ta svitu v umovakh zmin. *Ekonomika ta suspilstvo*. 2021. Vyp. 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/187/179>

13. Sharkova H. Yu. Dohovir konsal'tynhu: avtoref. Dys. ...kand.iuryd.nauk: 12.00.03; NDF pryvatnoho prava i pidpriemnytstva NAPrN Ukrainy. Kyiv. 2011. 20 s. URL: <https://mydisser.com>

Milash V.S. Theoretical approaches to the legal characteristics of contracts for the provision of consulting services. – Article.

The article is devoted to important theoretical and practical aspects of contractual regulation of relations related to the provision of consulting services. The article notes the lack of a unified approach to the content of the concept of "consulting services" and the unnamed nature of the contract for the provision of the specified services. Based on the analysis of doctrinal approaches, as well as the provisions of the International Consulting Standard ISO 20700:2017, the National Classifier KVED-2010, etc., the content (understanding) of consulting services is studied. It is established that the subject of

the contract for the provision of consulting services can be represented by both a separate consulting service and complex consulting services (consulting product). It is noted that the consulting product goes beyond professional consulting and has additional components, such as consulting research, consulting support, etc. At the same time, it is noted that consulting services can be provided as an accompanying (auxiliary) in the structure of the subject component of other contractual types and types. The legal characterization of the contract for the provision of consulting services is carried out as a bilateral, paid, consensual contract with an individualized offer, which is inherent in the fiduciary (trust) nature. The importance of the activities of international and national self-regulatory organizations (SROs) in the field of consulting services, which contribute to the development of this area, is emphasized. The need to adopt the Law of Ukraine "On Consulting Activities and Consulting

Services" is emphasized as an important step towards the development of the domestic market of consulting services, ensuring its transparency and competitiveness in today's conditions, as well as an adequate level of protection of the rights of consumers of consulting services.

Keywords: consulting services, consulting services, consulting research, consulting support, consulting service product, contract for the provision of consulting services.

Авторська довідка:

Мілаш Вікторія Сергіївна – докторка юридичних наук, професорка, доцентка кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, v.s.milash@nlu.edu.ua, ORCID <https://orcid.org/0000-0001-5980-8184>

Стаття надійшла до редакції 11 квітня 2025р.