

Султанова А.А.

РАЗВИТИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

A.A. Sultanova

THE DEVELOPMENT OF CONSULTING SERVICES IN THE KYRGYZ REPUBLIC

УДК: 338.2.

*Признаками стадии роста можно считать высокие темпы роста объемов рынка; четкое формирование общепризнанной концепции консалтинговых услуг и определение потребности, которую они удовлетворяют, усиление конкурентной борьбы за клиента.*

**Ключевые слова:** управление персоналом, налоговый и финансовый консалтинг, маркетинговый консалтинг

*Signs of growth stage can be regarded as a high rate of growth of the market, a clear formation of a generally recognized concept of consulting services and certain needs that they satisfy increased competition for customers.*

**Keywords:** personnel management, tax and financial consulting, marketing consulting

Отечественный рынок консалтинговых услуг в настоящее время характеризуется качественно новым состоянием, являющимся, в значительной степени, следствием перехода к рыночной экономике. Новый хозяйственный механизм, создание предприятий с различными формами собственности, изменения экономических отношений, нестабильность цен, переплетение кыргызских и иностранных капиталов потребовали со стороны бизнеса развития сферы консалтинговых услуг. Особенно актуальны консалтинговые услуги в условиях мирового экономического кризиса. Другими словами, увеличение неопределенности и сложности среды бизнеса обуславливает рост спроса на консалтинговые услуги за последнее время. В этой связи бизнес-консалтинг формирует адекватную экономической среде систему консалтинговых услуг. Отмечается тенденция к поиску субъектами рынка новых путей активизации деятельности: сотрудничество с крупным бизнесом, появление новых компаний-консультантов (появление отечественных игроков и приход крупных международных консалтинговых сетей), региональная экспансия крупнейших международных консалтинговых компаний, внедрение новых форматов и форм обслуживания клиентов.

Последние 5-10 лет происходит переход экономических тяжеловесов, таких как США, Япония и Западная Европа с Индустриальной экономики в экономику, основанную на знаниях (Knowledge Economy). Очевидно, что данная экономика приносит наибольшую добавленную стоимость, в то время как материальное производство приносит все меньшую норму прибыли.

Кыргызстан так и не прошел полностью этап Индустриализации, наша экономика по сути является аграрно-индустриальной. Кроме того, географическая удаленность и отсутствие выхода к

морю делает нас крайне непривлекательным регионом для существенных инвестиций со стороны крупных, традиционных производственных корпораций. В то время как Китай, Филиппины, Индонезия, Таиланд и другие страны с выходом к морю и большим количеством дешевой рабочей силы стали производственными цехами развитого мира – Кыргызстан не имеет возможности привлечь какие-либо существенные инвестиции в сферу производства промышленных товаров. Однако как раз этот факт может послужить толчком для развития у нас более «продвинутых» отраслей экономики.

Кыргызская Республика не имеет крупных месторождений газа и нефти. Глобальный рынок все больше отходит от крупного производства к более легким производствам, так называемым софт-индустриям, куда относится сфера обслуживания, финансы, туризм, информационные технологии и т.д.

Различные аспекты особенностей рынка консалтинговых услуг находят отражение в научной литературе [1-3], обзорах и аналитических материалах ведомственных и отраслевых организаций и союзов, аналитических материалах крупнейших предприятий бизнес – консалтинга. Однако для выявления особенностей текущего состояния и возможностей развития рынка, на наш взгляд, необходимо использовать статистический подход, который позволит получить обобщающие характеристики изучаемого процесса и установить факторы, способствующие его развитию. Таким образом, целью статистического анализа рынка консалтинговых услуг выступает количественная оценка основных характеристик данного рынка, раскрывающая основные закономерности и факторы развития бизнес – консалтинга в Кыргызстане.

Предполагается, что полученные выводы будут использованы для разработки, обоснования и принятия решений по формированию и развитию регионального управленческого консалтинга в информационной инфраструктуре поддержки бизнеса в регионах.

В процессе реализации поставленной цели необходимо выбрать те показатели, которые в совокупности и сочетании смогут отразить состояние и развитие консалтингового рынка. Поскольку рынок представляет собой сложную многоуровневую систему, то и его статистическая характеристика может быть выражена системой показателей. На наш взгляд, в рамках комплексного статистического анализа рынка необходимо определить размер рынка, темпы роста рынка и стадию жизненного

цикла отрасли, масштаб конкуренции, степень дифференциации продукции участников рынка. Как показало исследование, до сих пор не существует официальной релевантной статистики по консультационному рынку. Несмотря на то, что консалтинговые компании объединяет факт принадлежности к определенной сфере деятельности, они значительно отличаются друг от друга по разным параметрам, например, по видам консалтинговых услуг, совокупности предлагаемых дополнительных услуг, размеру, рынкам, на которые они работают, степени открытости информации и т.д.

Стабильно развиваются налоговый и финансовый консалтинг. Однако их доля в общем объеме выручки незначительно сокращается. С учетом постоянно меняющегося законодательства и разной трактовки нормативных актов, то, что вчера было законно, завтра может быть расценено как серьезное налоговое или финансовое нарушение. Набор консалтинговых услуг в этих областях направлен на изучение финансовой политики компаний, налоговых выплат, проведение аудита с целью устранения возможных ошибок.

Консалтинг в области управления персоналом также является востребованной услугой на нашем рынке. Более того, в будущем спрос на данный вид услуг будет только увеличиваться. Причина — нехватка квалифицированных сотрудников, что естественным образом вызывает спрос на такие услуги как оценка и развитие сотрудников, разработка систем их мотиваций, с целью не потерять старых и привлечь новых. Однако за весь исследуемый период доля выручки от этого вида консалтинга не превышала 3%.

В отличие от других направлений консалтинга, производственный консалтинг подразумевает участие всех сотрудников компании в процессе повышения эффективности производства. Более того, именно подключение персонала к участию в решении проблем может дать максимально положительный эффект и способствовать реализации задуманных мероприятий. За услугами по производственному консалтингу обращаются чаще в критических ситуациях и в случаях, если самостоятельными усилиями проблемы не удается устранить. Выручка консалтинговых компаний от этого вида деятельности сохраняется на уровне 2–3% от общего объема.

Бюджеты на маркетинговый консалтинг значительно скромнее: его доля в общей выручке в 2010 г. составила менее 1%. Однако перспективы развития рынка консалтинга в области маркетинга и связей с общественностью, по оценкам экспертов, оптимистичны. Несомненно, рынки развиваются и конкуренция усиливается.

Анализируя текущую стадию развития рынка, можно сделать вывод о том, что сейчас рынок находится в стадии роста, преодолев спад.

Признаками стадии роста можно считать высокие темпы роста объемов рынка; четкое формирование общепризнанной концепции консалтинговых услуг и определение потребности, которую они удовлетворяют, усиление конкурентной борьбы за клиента. Постоянное развитие и совершенствование структуры рынка отражается в появлении крупных компаний — лидеров рынка и исчезновении не выдержавших конкурентной борьбы компаний; концентрации рынка. Разнообразие видов консалтинговых услуг, неодинаковые темпы их развития и значимость для рынка заставляют задуматься о перспективах развития и привлекательности конкретных видов консалтинга.

На II Национальном консультационном Форуме в Кыргызстане: «Консалтинг для развития: а ты инвестировал в бизнес?» были представлены результаты исследования на тему: «Бизнес-консалтинг в Кыргызстане». Целью исследования было описание структуры рынка бизнес-консалтинга в КР, тенденций его развития, определение объема рынка в целом и по сегментам, основных игроков, видов предоставляемых консалтинговых услуг. А так же оценка деловой активности участников рынка бизнес-консалтинга в Кыргызстане и оценка перспектив рынка бизнес-консалтинга. Исследование проводилось в таких регионах Кыргызстана как, Бишкек, Ош, Каракол, Нарын, Талас. Респондентами исследования были: потребители услуг (представители государственных и международных организаций, средний, малый и крупный бизнес), а также поставщики консалтинговых услуг. Изучались количественные и качественные показатели.

По показателям исследования за последние три года 32% организаций приобретали консалтинговые услуги. А самой востребованной консалтинговой услугой является «маркетинговый консалтинг» (24%). Другими распространенными услугами среди потребителей консалтинговых услуг оказались финансовый, производственный, управленческий, административный, IT, юридический и специализированный (отраслевой) консалтинг. По результатам исследования большинство потребителей, то есть 72% получали консалтинговые услуги от местных консультантов и лишь 20% из опрошенных консультантов пользовались услугами международных консультантов.

Также были рекомендации консультантов, как улучшить рынок консалтинга. Среди рекомендаций были такие как:

- Поднять статус и роль профессии консультанта;
- Сформировать понимание что консультации — это интеллектуальная работа и оплачивается соответственно;

- Непрерывное повышение квалификации консультантов через соответствующие институты (ассоциацию), проведение постоянных тренингов;

- Разработку единых стандартов для консультантов.

Наиболее перспективным является консалтинг в области информационных технологий (ИТ-разработка и системная интеграция), что связано с повсеместной информатизацией компаний. ИТ-консалтинг занимает относительно большую долю бурно растущего рынка, операции на котором приносят высокие прибыли. Эту бизнес-область можно назвать лидером консалтинга.

Финансовую стабильность и источники инвестирования гарантируют бизнес-области, которые в прошлом получили относительно большую долю рынка. Однако со временем рост соответствующей отрасли заметно замедлился. Как обычно, «дойные коровы», которые в настоящее время обеспечивают организации достаточную прибыль для того, чтобы удерживать на рынке свои конкурентные позиции – ИТ - управленческий консалтинг, оценочная деятельность, финансовый консалтинг. Поток денежной наличности в этих позициях хорошо сбалансирован, такие виды консалтинга приносят очень большие доходы.

Увеличения инвестиций с целью защиты своей доли рынка и гарантирования выживания на нем требует бизнес-область, получившая название «трудные дети» (или знаки вопроса). Эти бизнес-области конкурируют в растущих отраслях, но занимают относительно небольшую долю рынка. В отношении этих бизнес-областей имеет место самая большая степень неопределенности – либо они станут в будущем прибыльными для организации, либо нет. Ясно одно, что без значительных дополнительных инвестиций эти бизнес – области не получат развития. В данном случае к этой области относится управление персоналом.

В бизнес-области с относительно небольшой долей на рынке в медленно развивающихся отраслях («собаки») попали такие виды консалтинга, как стратегический, юридический, производственный консалтинг, а также маркетинг и связь с общественностью. Поток денежной наличности в этих областях бизнеса обычно незначительный. Любой шаг компании в направлении получить большую долю рынка сталкивает ее с доминирующими в этой сфере конкурентами.

Предлагается следующий набор решений о дальнейшей деятельности компании в соответствующих зонах хозяйствования:

- «звезды» укреплять и оберегать;
- по возможности избавляться от «собак», если нет веских причин, чтобы их сохранить;
- для «дойных коров» необходим жесткий контроль капиталовложений и передача избытка денежной выручки под контроль высшего руководства;
- «знаки вопроса» подлежат специальному изучению, чтобы установить, не смогут ли они при известных капиталовложениях превратиться в «звезды».

Насколько этот набор решений может быть использован в консалтинге, зависит от стратегии развития конкретной консалтинговой компании. В частности, в настоящее время важной тенденцией является то, что на рынке выделяется потребность не просто в конкретных консалтинговых услугах, а в комплексном развитии бизнеса. В этом случае важную роль могут сыграть не конкретные виды услуг, а их комплексное предложение.

В целом можно сделать вывод, что кыргызский рынок консалтинговых услуг находится на этапе развития, который предполагает появление крупных компаний – лидеров, концентрацию рынка в результате массовых процессов слияний и поглощений, значительную дифференциацию продукта – консалтинговых услуг.

Неравномерный характер развития структуры консалтинговых услуг во многом обусловлен недостаточной развитостью рынков отдельных видов консалтинга предприятиям и организациям и концентрацией компаний-поставщиков в городах. Развитие рынка может быть связано с разработкой новых видов консалтинговых услуг, новых методов и приемов рыночного влияния, применением новых информационных и коммуникационных технологий, интернационализацией и глобализацией бизнеса, региональным расширением крупных компаний, проникновением международных компаний на региональные консалтинговые рынки Кыргызстана.

#### Литература

1. Гвишиани Д.М. Управленческое консультирование. – М.: ЭКО, 2007.
2. Ефремов В.С. Управленческий консалтинг как бизнес // [www.bcg.ru](http://www.bcg.ru)
3. Макхэм К. Консалтинг. – М.: Дело и сервис, 2000.
4. Развитие рынка интеллектуальных услуг в условиях глобального финансового кризиса. Научная монография / Под общ. и науч. ред. Г.В. Астратовой. – Екатеринбург: «Квант-2», 2009.

Рецензент: д.э.н., профессор Сарыбаев А.