

УДК: 338+659.23(С54)

Турсунова С.А., Кененбаева Г.А.

Академия государственного управления при Президенте КР

К.Тыныстанов атындагы БИМУ

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН ЭКОНОМИКАСЫНЫН ӨНҮГҮҮСҮНДӨ КЕҢЕШ БЕРҮҮ КЫЗМАТЫНЫН ОРДУ

Дүйнөлүк экономикалык системасында болуп жаткан заманбап процесстерар бир өлкөнүн экономикасынын эффективдүүлүгүнүн бирден бир маанилүү фактору кеңеш берүү кызматы болуп жатканын айгинилейт. Бул статья Кыргызстандагы кеңеш берүү кызматынын түзүлүшүнүн жана өнүгүшүнүн, анын жергиликтүү экономиканын өнүгүшүндөгү ордун изилдөөгө арналган. Улуттук экономиканын эффективдүүлүгүнө жетишүүдө кеңеш берүү кызматынын ордун, ролун аныктоонун аракети көрүлдү.

Дүйнөлүк практикада бизнеске кеңеш берүү институту, дүйнөлүк өнөр-жай, каржы жана политика системаларынын кайрадан түзүү убагында, ошондой эле көпчүлүк консалтинг компанияларынын базар экономикасында пайда болушу жана бекемделиши

менен ХХ кылымдын экинчи жарымында өзүнүн өнүгүүсүн алган. Ишкердүүлүктүн базар чөйрөсүндө активдүү өнүгүүсү, консалтингди официалдуу түрдө кабыл алынган кесип жана кирешелүү бизнес катары орун алуусуна мүмкүнчүлүк берди. Ар күн профессионалдуу кызмат көрсөтүүчү базар экономикасынын жаңы катышуучулары жана жаңы багыттары пайда болуп жатканын эске алуу керек. Бул жерде негизги ролду экономикалык башкы принциптердин бири “сурам сунушту туудурат” ойногондугунан улам келип чыкты. Маалымат технологияларынын акыркы жылдардагы жетишкендиктери, глобалдык маалымат тармагынын пайда болушу, ишканалардын иш-аракеттеринин чектерин, өндүрүштүн технологиясынын жана бизнести алып баруунун түшүнүктөрүн түп тамырынан өзгөрттү [2].

Өтө тездик менен өнүгүп жаткан базар шартында ишкана өзүн бат өзгөртүү жөндөмдүүлүгү – бизнестин ийгиликтүү өнүгүшүнүн эң негизги шарттарынын бири. Ишкананын ишинин начарлашы же болбосо токтошу, конкуренттерден артта калуу коркунучун туудурат. Жок дегенде бир калыпта иштеп туруу үчүн, компания ар дайым өзүн өөрчүтүүгө, өнүктүрүүгө, башкача кайра түзүлүүгө, жаңы технологияларды өздөштүрүүгө мажбур. Мунун баардыгы жетишээрлик аракеттерди, билимди, жөндөмдүүлүктү жана айлакерликти талап кылат. Экономика жана юридикалык тармагында кеңеш берүүчү американын алдыңкы LECG (Law and Economic Consulting Group) консалтинг компаниясынын негиздөөчүлөрүнүн бири, окумуштуу Дэвид Тистиндин (David J. Teece) айтуусунда “билим жана жөндөмдүүлүк, бул биздин убакта конкурентүүлүктүн эң күчтүү куралы болуп эсептелет” [3].

Көпчүлүк өлкөлөрдүн практикасында, кеңеш берүү кызматы, субъектилердин эффективдүү иштеши жана өнүгүүсүдө маанилүү фактор катары өзүн базар мамилелеринин шартында көрсөтөт. Өнүгүп жаткан базар экономикасы адегенде, профессионалдык кеңеш берүүнү түзүүнү, андан кийин аны кеңейтүүнү талап кылды. Кеңеш берүү тармагындагы эң эле олуттуу өзгөрүүлөр кеңеш берүү кызматын сурамтрансформациясына байланыштуу, анткени аны керектөөсү айрыкча түшүнүктүү жана белгилүү болуп бара жатат [6].

Командалык-административдик системанын шарттарында жана ошондой эле акыркы жыйырма жылдын ичиндеги либералдык реформалардын кырдаалындагы топтолгон көйгөйлөрү бар Кыргызстан үчүн, кеңеш берүү кызматы сыяктуу принципиалдуу, актуалдуу базар инфраструктурасынын ушундай бир элементин түзүү зарыл. Ошондой эле, республикада мындан аркы интеграциялык процесстердин өнүгүшү, Кыргызстандын 2015-жылы Евразия экономикалык биримдигине (ЕЭБ), Бажы союзуна кириши, экономикалык процесстердин татаалдашына, өзгөрүүлөргө алып келет, ошол кырдаалулуттук жана регионалдык кеңеш берүү кызматтарынын өнүгүшүн талап кылары шексиз. Акыркы он жылда кеңеш берүү кызматы, дүйнөдө эң бат өнүгүүчү багыт экенин россиялык экономистеринин изилдөөлөрү көргөзүдө [7].

Алдыңкы маалыматтык технологиялар жана глобалдык маалымат желесинин тез өнүгүүсү, ишканалардын чектери жана өнөр-жай технологиялары, башкаруу жана бизнести алып баруу жөнүндө ойлорун түп тамырынан бери өзгөрттү. Традициялык рыноктун товарлар менен толуп кетиши, кардарга жаңы жолдорду табууну талап кыла баштады. Plunkett Research Ltd изилдөө компаниясынын, баалоосунда көргөзүлгөндөй, 2012-жылы дүйнөлүк кеңеш берүү кызматынын көлөмү (кадрларды башкаруу, маалымат технологиялары, стратегия, оперативдүү башкаруу жана бизнес-консалтинг кызматтарын камтыганда) 391 млрд. АКШ долларынын тегерегин түзгөн, 2012-жылы 2011-жылга (366 млрд. АКШ доллары) 25 млрд. АКШ долларына өскөн. Ошондой эле, 2005-жылдан 2007 –жылдарга дери кеңеш берүү кызматынын рыногунда олуттуу өсүш байкалган. Ал эми, 2008-2009-жылдарында бул рыноктун көлөмү түшүп кеткен, ал глобалдык экономиканын түшүшүнө жана корпоративдик бюджеттердин кыскарышына байланыштуу болгон. 2012-жылдын башында, корпорациялардын дүң соодасы көтөрүлгөн, ал кеңеш берүү кызматынын сурамынын өсүшүнө алып келген [6].

Корпорациялардын дүң соодасы өсүп жаткан маалда, АКШнын мамлекеттик бюджеттери жана көпчүлүк Европа мамлекеттери, дагы эле налогдун бюджетке түшүшүнүн азайышынын чоң басымындакалышкан. Бул көйгөй, мамлекеттик мекемелер негизги кардары болгон кээ бир кеңеш берүүчү фирмалардын иш-аракеттерине таасирин тийгизбей койгон жок. Ошол себептен, алдынкы кеңеш берүүчү фирмалардын заказ портфелинин 81%, бизнести реорганизациялоо жана реструктуризациялоо кызматтарынан турат, алардын бир кыйла бөлүгүн башкаруу консалтингинин кызматы түзөт [2].

Компаниянын эң маанилүү маселелерин чечүү толугу менен ишкананын жетекчилеринин мойнунда болгондуктан, алар бул маселелерди чечиш үчүн керектүү жагдайды даярдашы керек, маселен, планды иштеп чыгуу, коркунучтарды жана чыгымдарды эсепке алуу. Булардын баардыгы көп убакыт талап кылат. Бул учурда компаниянын көйгөйлөрүнүн спецификалык чечимдерин кабыл алыш үчүн жетекчилердин квалификациялык деңгээли жетишсиз болуп калышы мүмкүн. Натыйжада, керектүү жөндөмдөрүнүн, билиминин жетишсиздигинен же болбосо алардын тийиштүү деңгээлде болбогондугунан, ишканага жаңы керектүү инновацияларды өздөштүрүүнү кечиктирет. Көпчүлүк учурда ишкананын жумушчуларынын тийиштүү квалификациясы жокко эсе. Башталышта ишкананын штаты белгилүү көйгөйлөрдү чечүү үчүн түзүлөт. Ишканада жаңы маселелердин пайда болушу, ошол маселелерди чечүүгө тийиштүү билими бар жаңы жумушчуларды алууну талап кылат. Бирок, мындай кадам ишканага дайыма эле канааттандыраарлык натыйжа бере бербейт, ошондой эле мурунтан иштеп жаткан жумушчулардын кыска мөөнөттөк квалификациясын өзгөртүү (башка квалификация алуусу) датезнатыйжа бере койбойт. Көпчүлүк учурларда жумушчулардын окуу процессинде алган билими жана жөндөмү практикада туура колдонушуна гарантия бере албайт.

Иштеп жаткан ишканада жумушчулар өздөрүнүн негизги милдеттерин унутпашы зарыл, аларды бир канча убакытка токтотуп коюуга да мүмкүн эмес. Башкача айтканда, квалификацияны өзгөртүү процесси жумушчунун негизги милдеттерине залал келтирери мүмкүн. Ошондуктан, бул тармакта тиешелүү билими, жөндөмү жана тажыйырбасы бар кесипкөй адисти сырттан тартуу ишкана үчүн олуттуу кадам болору шексиз. Анткени, сырттан келген тажрыйбалуу адис ар кыл инновациялык маселелерди чечүү үчүн индивидуалдуу программаны иштеп чыгууга жөндөмдүү, жана дагы ишкананын жумушчуларына тиешелүү маалыматтарды бере алат. Жетекчиге мындай чечим өтө рационалдуу болот. Бир тараптан, тажрыйбасы жана билими бар адистер, коюлган максаттын тез арада чечилүүчү ыкмасын таба алышат, бардык чыгымдарды эске алып ишкананын стратегиясын иштеп чыгышат. Ошол эле жагдайда ишкананын жумушчуларын окутуу, эгер керек болсо, аз эле убакытты талап кылат да, алардын негизги милдеттеринин сапатына анчейин таасирин тийгизбейт. Мына ушул жагдайда, ишканага өтө зарыл болгон кеңеш берүү кызматы келип чыккан. Башкача айтканда, консалтинг - бул өзгөчө бир процесс, мунун жүрүшүндө айрым бир адам же фирма кардарга көздөгөн натыйжага жетүүгө жардам берет. Жардам маалымат түрүндө, рекомендация түрүндө же жумушуна практикалык жардам катары берилиши мүмкүн. Кеңешчи же консультант - кардардын көздөгөн натыйжаларга жеткирүүгө жардам берген кайсы бир профессионалдык чөйрөдөгү жумушту аткаруучу адис. Консультант - бул белгилүү бир тармактын адиси, тиешелүү өлчөмдөгү акы үчүн, ишканаларга же болбосо жеке адамдарга кеңешчи болуп иштеген адам [1].

Кеңеш берүү кызматы Кыргызстандын базар экономикасында баштапкы өзүнүн өнүгүү этабында турган салыштырмалуу эң жаш тармактардын бири. Бүгүнкү күндө республикада кеңеш берүү кызматынын чөйрөсү боюнча так статистикалык маалыматтар жокко эсе десек болот. Биздин кеңеш берүүчү компаниялардын көпчүлүктөрү жабык болгондуктан (толук маалымат беришпейт), алардын канча жана кандай типтеги кардарлар менен иштешерин, жылдык жыйынтыктары жана штатынын саны жөнүндө

так маалымат жетишсиз. Бул маалыматтардын жетишсиздиги көпчүлүк керектөөчүлөргө консультанттарды тандоодо туура ориентир алуусун кыйндатат, ошол эле учурда кеңеш берүүчү компаниялар өздөрү иштеп жаткан базар чөйрөсүн жана конкуренттеринин мүмкүнчүлүктөрү жөнүндө туура талдоо жүргүзө алышпайт. Мунун бардыгы базардын динамикасын аныктоого кыйынчылыктарды түзөт. Консалтинг бул жетишээрлик чоң потенциалы бар базар экономикасынын кызмат чөйрөсүндөгү перспективдүү багыттардын бири. Кыргызстанда кеңеш берүү кызматы динамикалык түрдөө өнүгүп жатат, ошону менен бирге эле бул кызмат бизнес-структуралардын ажырагыс бир бөлүгү болуп калды деп айтууга азырынча эрте, өзгөчө мамлекеттик сектордо.

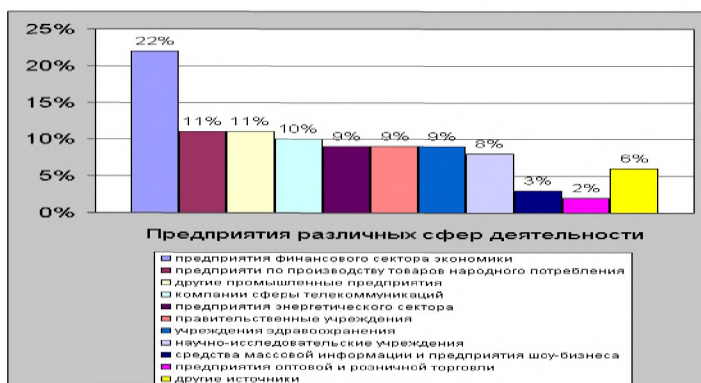
ЕБРРдин Бизнеске кеңеш берүү кызмат программасынын (BAS Program) 2012–жылы жүргүзгөн изилдөөлөрүн карап көрсөк, Кыргызстанда кеңеш берүү кызматы 1–акыркы 10 жылда 5 эсе өскөн жана анын көлөмү 2012-жылы 1 566 млн. сомду түзөт. Ошол эле мезгилде, Кыргызстанда чет элдик кеңеш берүүчү компаниялар тармактын 50% үлүшүн камтып турат. 2012-жылы кеңеш берүүчү компаниялардын саны 2009-жылга салыштырмалуу 26,1% көбөйгөн. Эксперттердин айтымына караганда Кыргызстанда 300гө жакын фирма жана организация, бул тармакта өздөрүн официалдуу түрдө каттаттырган. Тилекке каршы, бул тармак кээ бир багыттарда эле өнүгүп жатканын байкаса болот, көпчүлүгү IT, юридикалык, финансы боюнча кеңеш берүү, тренингдер. Консалтингдин биринчи үч түрү тармактын 70%нан ашыгын камтыйт (акчалай айтылышында). Тармактын жалпы санынын 40%на жакыны корпоративдик тренингдерди иштеп чыгуу жана өткөрүү, маркетингдик изилдөөлөр, юридикалык жана айыл чарбалык кеңеш берүүлөр секторун түзөт. Ушул тапта, иштеген адамдарынын орточо саны 36,4тү түзгөн айыл чарба боюнча кеңештерди берүүчү компаниялар көптүк кылат. Эң аз адам ишеген кеңеш берүүчү компаниялардан болуп инвестиция долбоорлорун түзүүчү фирмалар - 8,3 адам. Мына ушул изилдөөлөр көргөзгөндөй, Кыргызстанда ири жергиликтүү фирмалар жокко эсе, көп болсо эң ири компаниянын адамдарынын саны 15-20га жетет, алар келишим аркылуу үзгүлтүксүз иштеген адистер [4].

Жалпысынан алганда, кеңеш берүү кызматы биздин республикада өнүгүшүнө бардык жагдайлар бар, бирок ал бизнес секторунун өзүнүн түздөн түз өнүгүш факторунан, (анткени ал эң негизги керектөөчү болуп саналат), андан тышкары эл аралык долбоорлордун чегинде өркүндөтүлүп жаткан эл аралык организациялардын иш-аракеттеринен жана мамлекеттик структуралардын керектөөсүнөн көз каранды. Кеңеш берүү кызматынын чөйрөсүн изилдөө көргөзгөндөй, бул тармак сунуш тарабынан да, суроо тарабынан да өнүгүп жатканын байкаса болот. Бирок, суроо тарабынан эң маанилүү көйгөй бар, ал – жетекчилердин өздөрүнүн ишканасына мындай кызматтын зарыл экендигинин түшүнбөстүгү. Ошого карабастан, заманбап ишкердик коомдо көпчүлүк иш маселелерин чечүү үчүн, сабаттуу, мыкты жана таасирдүү кеңеш алуу үчүн тажрыйбалуу адистерди тартуу зарылчылыгы келип чыгат. Тилекке каршы бардык убактарда жетекчилердин көпчүлүгү бул маселени чечүүгө кудурети жетпейт. Бул жагдайды ишкер жетекчилер толук түшүнгөн кезде гана кеңеш берүү кызматынын таасири ишкананын абалын кардиналдуу түрдө өзгөртө алат [7].

Азыркы убакта Кыргызстанда интеграциялык башкаруу системалары боюнча, жаңы финансылык технологияларды өздөштүрүү боюнча, бизнести баалоодо, маркетингдик изилдөөлөр боюнча кеңештерге сурам көп болууда. Бир жагынан, республикада кеңеш берүү кызматынын рыногунун белгилери көз алдында, жергиликтүү кеңеш берүүчү фирмалардын тармагы пайда болду, алардын көпчүлүгүнүн көптүр аздыр өздөрүнүн туруктуу кардарлары бар. Ошол эле мезгилде, алардын кызматынын сурамы жетишээрлик өнүккүн эмес жана структурасы начар. Көпчүлүк убакта, бул сурам мамлекеттин таасири алдында түзүлөт, мамлекеттик башкаруунун баардык деңгээлдеги органдары да кээде кеңеш берүү кызматынын заказчысынын ролунда чыга алат, жана алардын жергиликтүү рыноктогу үлүшү бир далай.

Консалтинг компанияларынын берип жаткан кеңештеринин эффективдүүлүгү, кичи жана орто бизнестин өнүгүшүнө жана жалпы республиканын экономикасына өзгөчө таасир эте баштады. Кыргызстанда консалтинг өз алдынча бизнес болуп бара жатат жана ишканалардын өнүгүүсүндө өзгөчө роль ойнойт. Ошол эле учурда, жүргүзүлгөн изилдөөлөр, республикадагы кеңеш берүү кызматына таасир тийгизип жаткан негизги факторлорду аныктоого мүмкүндүк берди. Бул, бирден бир, мамлекеттеги бизнестин өнүгүшү, анткени ал консалтинг кызматынын эң маанилүү керектөөчүсү, мамлекеттик структуралардын керектөөлөрү, консалтинг кызматынын сегментиндеги негизги көрсөткүчтөр боюнча маалыматтын жетишпегендиги жана же таптакыр жокко эселиги. Адаттагы базарлардын товар менен толуп кетиши, керектөөчүлөрдү көздөй жаңы жолдорду табууну талап кылат. Ушул кырдаалда, ар түркүн ишканалар тарабынын кеңеш берүү кызматына болгон суроо бир кыйла өсөт. Керектөөлөрүнө ориентация алып жана өзгөчөлүктөрүн эске алуу менен, кеңеш берүүчү компанияларга кардарлар менен өз ара аракеттешүү методдорун аныктоонун зарылдыгына шарт коёт. Кеңеш берүү кызматы өзгөчө продукт болуп саналгандыктан баасы жана пайдалуулугу кардарлардын спецификалык мамилеси менен оорлошуп турат. Анткени, кардар алынган кеңештин сапатын кеңеш берилип бүтөөрү менен, же болбосо бир канча убакыт өткөндөн кийин гана баалай алат. Орто бизнестин кардарлары менен иш алып баруунун өзгөчөлүктөрү бар, ал үчүн консультанттын эчак даярдалып иштелген технологиялары жана сыналган тармактык чечимдери болушу зарыл, алардын болушу проектин баасын жана убактысын кыскартууга мүмкүндүк берет. Жарыяланган изилдөөлгө ылайык кичи жана орто бизнес көпчүлүк кеңешчилер ориентация ала баштаган, азыр эң бат өнүгүп жаткан консалтинг секторун сунуш кылып жатат. Бул ишканалар үчүн барыдан мурда белгилүү бир предметтик областагы консалтинг (финансы, логистика, ИС Бухгалтерия, өндүрүштү автоматизациялоо ж.б.у.с) керек [4].

Кыргызстандын кеңеш берүү кызматы өтө эле майдаланган, көп убакыттан бери кеңеш берүү кызматы аудитордук кызматтарды көрсөтүп келген. Азыр деле консалтинг биринчи орунда чоң компанияларга багытталган. Кеңеш берүү кызматынын лидер-керектөөчүлөрү болуп финансы компаниялар, элге керектөөчү товарларды жана өнөр-жай товарлары өндүрүүчүлөр экенин ар тармактагы иш аракеттерге берилген кеңештердин анализи көргөзүп турат (1- сүрөт.)



1-сүрөт. Ар кыл тармактарга көрсөтүлүүчү кеңештердин анализи, %.

Биздин оюбузча, компаниялар, конкуренттүүлүктү сактап калыш үчүн ишканалары кайрадан түзүүгө аргасыз, бирок фирмалардын жана уюмдардын ички ресурстары болуп жаткан өзгөрүүлөргө ошол замат жана адекваттуу көңүл бурууга жетишсиз болуп калат. Ошол жөнөкөй эмес кырдаалда, ишканага кеңеш берүүчү же атайын кеңеш берүү үчүн адистештирилген консалтинг компаниясынын жардамы керек. Алардын жардамы менен ишкана жаңы базарларга чыга алат, өздөрүнүн иш аракеттерин жакшыртууга жана продукциянын сапатын жогорулатууга, өндүрүштүн чыгымдарын азайтууга, каржылоонун туура жолдорун табууга, жана бизнестин келечегин пландаштырууга мүмкүнчүлүк алат. Өнүгүүнү каалаган жеке бизнестин пайда болушуна карабай жана өзүнүн өнүгүүсүн эң аз жоготуулар менен сапаттуу иш жүзүнө ашыруучу кеңешчилер

ЭКОНОМИКА

турса дагы, бул кызматка көп сурам болгон эмес. Мындай кызматка жеке бизнестин кайрылууну каалабандыгынын бирден бир себеби болуп - маркетинг, финансы, мененджмент жана башка спецификалык көйгөйлөр боюнча консультанттардын республикада жетишсиздиги жана кеңеш берүү кызматынын маңызын ишкерчилик чөйрөсүндө жетишээрлик түшүнүшпөгөндүктөрү болгонун талдоо көргөзүп турат.

Республикада ушул тапта, азыркы базар кырдаалына, анын өнүгүү тенденцияларына, сатуунун технологияларына, кеңеш берүү кызматынын өзгөчөлүктөрүнө, жана консалтинг компанияларынын кадрдык политикасынын анализине жеткиликтүү көңүл бурулбай жатат. Ушул түзүлгөн кырдаалда, кеңеш берүү кызматынын өзгөчөлүктөрүн комплекстүү изилдөө боюнча, көйгөй өтө курч турат, анткени жергиликтүү ишканалардын жана уюмдардын туруктуу экономикалык өсүшүндө, башкаруу жана маалымат технологияларын эффективдүү колдонууга кеңеш берүү кызматынын өнүгүшүнүн жана анын теориялык жана методикалык базаларын негиздөө, жаңы коомдук-экономикалык мамилелерин түзүүнүн бирден бир шарты болуп эсептелинет.

Адабияттар:

1. Бейч Элейн. Консалтинговый бизнес. Основы профессионализма. -Москва-Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2007.
2. Ефремов В.С. Управленческий консалтинг как бизнес. // www.bcg.ru.
3. Зильберман. М. Настольная книга консультанта. - Москва-Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2007.
4. Изучение рынка консалтинговых услуг в Кыргызстане. Программа BASEBRD. - Бишкек, 2012.
5. Шейн Элейн. Процесс консалтинга. Фокус на процессномконсультировании. Соответствующие требования к консультанту. - Москва-Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2008.
6. <http://www.plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-trends>
7. Турсунова С.А., Кененбаева Г.А. Роль рынка консалтинговых услуг в развитии экономики Кыргызской Республики. Экономика и управление в XXI веке. Сборник статей. 6-я Международная научная конференция. - Ставрополь, 2014. - С. 7-12.