

результатов. Это также повысит прозрачность деятельности правоохранительных органов. С этой целью Счетная палата также должна работать над совершенствованием основ методологии ФСК. [4, 150с] Необходимо разработать руководящие принципы для оценки качества аудита. Мы также отмечаем, что действующая классификация финансовых нарушений не в полной мере соответствует требованиям на данный момент. Укрепление профессионального потенциала работников Счетной палаты является важной частью практического применения современных стандартов и методов аудита. На практике необходимо усилить роль местных органов в формировании единых норм и правил по бюджету, установить высокий уровень профессионализма, открытости, доступности, репутации со стороны руководителей комитетов МСУ, также полностью перейти на цифровизацию госуслуг. [5,156с.] Государственные задания по аттестации, допуску к работе, набору и обучению государственных служащих должны быть упорядочены.

#### **Литература**

1. Открытые данные Национального статисти-

стического комитета <http://www.stat.kg/ru/opendata/category/3/>

2. Абдылдаева У.М., Муқанбекотова А.М. Бюджеттик мекемелерде аудит уюштуруунун көйгөйлөрү // Вестник Кыргызского государственного университета строительства, транспорта и архитектуры им. Н.Исанова. 2018. № 1 (59). С. 158-161. Электронный ресурс: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35207266>

3. Аширходжаева А.Т., Абдылдаева У.М. Внутренний аудит как подсистема управления муниципальным предприятием // Вестник Кыргызского государственного университета строительства, транспорта и архитектуры им. Н.Исанова. 2016. № 3 (53). С. 85-89. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29458397>

4. Шамурзаев С.С. Мониторинг и оценка качества управления финансовыми ресурсами бюджетных учреждений как метод финансового контроля // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 10. С. 150-156.

5. Хубиева С., Югай Н. Основные направления развития цифровизации государственных услуг в кр в современных условиях // Вестник Бишкекского государственного университета. 2021. № 1 (55). С. 156-159.

**УДК 657.631.6**

**DOI: 10.35254/bhu/2022.59.28**

**Молдошева А. А.,**

**БГУ имени К. Карасаева,**

**аспирант**

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **Аннотация**

*Сфера услуг является быстро развивающимся сектором современной экономики. Развивающийся рынок потребовал сначала создания, а потом и расширения сферы профессиональных услуг. Наиболее существенные изменения на рынке услуг связаны с трансформацией спроса на консалтинговые услуги, потребность в которых становится все более осознаваемой. В практике многих стран консалтинговые услуги представляют собой важный фактор эффективного функционирования и развития субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений. Задачи являются достаточно сложными и комплексными, потому что изменение экономических условий, обусловленных конкурентной борьбой, схожесть новых игроков определяют потребность в разработке корпоративных стандартов, анализе финансовых показателей, составлении и адаптации таких бизнес-планов, которые обеспечат бесперебойную работу и достижение оптимального уровня доходности.*

**Ключевые слова:** консалтинговые услуги, бизнес-модель, предпринимательская среда, аутстаффинг, аутсорсинг, планирование, диверсификация, консультация, рынок консалтинга, управленческий анализ.

## **ИШКАНАДАГЫ КОНСУЛЬТАЦИЯЛЫК КЫЗМАТТАРДЫН ЭСЕБИН ЖАНА АНАЛИЗИН ЖАКШЫРТУУ**

### **Кыскача мазмуну**

*Кызмат көрсөтүү - заманбап экономиканын тез өнүгүп жаткан тармагы. Өнүгүп келе жаткан рынок адегенде кесипкөй кызмат көрсөтүү секторун түзүүнү, андан кийин кеңейтүүнү талап кылды. Кызмат көрсөтүүлөр рыногундагы олуттуу өзгөрүүлөр консалтингдик кызмат көрсөтүүлөргө суроо-талаптын өзгөрүшү менен байланышкан, алардын муктаждыгы барган сайын таанылып жатат. Көптөгөн өлкөлөрдүн практикасында консалтингдик кызмат көрсөтүүлөр чарба жүргүзүүчү субъекттердин натыйжалуу иштешинин жана өнүгүшүнүн маанилүү фактору болуп саналат. Айтылган милдеттер кыйла татаал, анткени атаандаштыктан улам өзгөргөн эконо-*

микалык шарттар, жаңы оюнчулардын окшоштугу корпоративдик стандарттарды иштеп чыгуу, финансылык эсепти жана пландаштырууну модернизациялоо, финансылык көрсөткүчтөрдү талдоо, мындай бизнес-пландарды түзүү зарылчылыгын аныктайт. бул уюмдун үзгүлтүксүз иштешин жана рентабелдүүлүктүн оптималдуу деңгээлине жетишүүнү камсыз кылат.

**Түйүндүү сөздөр:** консалтингдик кызмат көрсөтүүлөр, бизнес модели, ишкердик чөйрө, аутстаффинг, аутсорсинг, пландоо, диверсификация, консультация, консалтинг рыногу, башкарууну талдоо.

## IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF CONSULTING SERVICES AT THE ENTERPRISE

### Abstract

The service sector is a rapidly developing sector of the modern economy. The emerging market required first the creation and then the expansion of the professional services sector. The most significant changes in the services market are associated with the transformation of the demand for consulting services, the need for which is becoming more and more recognized. In the practice of many countries, consulting services are an important factor in the effective functioning and development of business entities in the conditions of market relations. The tasks voiced are quite complex, because the changing economic conditions caused by competition, modernize financial accounting and planning, analyze financial indicators, draw up and adapt such business plans that will provide smooth operation of the organization and achievement of the optimal level of profitability.

**Key words:** consulting services, business model, business environment, outstaffing, outsourcing, planning, diversification, consulting, consulting management, management analysis.

На сегодняшний день существуют следующие виды услуг консалтинга: от широкого спектра услуг, до узкой специализации [1,26с.].

При проведении кадровых консультаций была проведена оценка нынешнего состояния и потенциала системы человеческих ресурсов, определена оптимальная доля руководителей и проанализированы эффективность системы управления человеческими ресурсами.

Исходя, от сотрудничества заказчика и консалтинговой фирмы возникают следующие проблемы:

- 1) общая структура управления;
- 2) сфера управленческих отношений;
- 3) уровень стратегических решений.

В консалтинговой деятельности возникает ряд совместных проблем, характерных для отдельной отрасли консалтинга:

1. Управленческий консалтинг – это деятельность, направленная на улучшение эффективности ведения бизнеса. Управленческий консультант нанимается компанией для корректировки и обработки бизнес-модели компании, для усиления её конкурентоспособности на рынке консалтинговых услуг [2,82с.].

В нынешнее время в сфере управленческого консалтинга выделяют следующие проблемы:

- Предупреждение грамотных предложений самого спроса услуг консалтинга;
- Плохая информированность об эффекте консалтинговых услуг;
- Возрастные категории;
- Проблема засекреченности;
- Недостаток опыта в решении стратегических проблем;
- Нравственные проблемы;
- Консервативность.

2. Консалтинг по предоставлению кадровых услуг является специализированной деятельностью, которая связана с решением различных задач, которые возникают в работе HR-менеджера в области управления челове-

скими ресурсами [3,5-6с.].

Основная цель кадрового консалтинга – это увеличение прибыльности бизнеса и совершенствование кадров в организации.

В кадровом консалтинге существуют такие проблемы, как:

- часто в Кыргызстане на уровне мироощущения обращаются к консалтинговым услугам только в очень трудные периоды;
- в дальних регионах Кыргызской Республики консультантам не хватает достаточно квалифицированных знаний и опыта для адекватной оценки бизнес-ситуаций.

3. Финансовый консалтинг – деятельность по предоставлению консультационных услуг как физическим, так и юридическим лицам в отношении эффективного управления и распределения активами фирмы, на возмездной основе.

В финансовом консалтинге существуют следующие виды проблем:

- Недостаточность опытных кадров;
- Неэффективное на уровне закона регулирование сферы финансового консалтинга;
- Индивидуальность и изменчивость экономики как фактор, влияющий на специфику финансового консалтинга в Кыргызстане. [4,17с.]

4. Маркетинговый консалтинг – это комплекс услуг, направленный на решение определенных маркетинговых задач фирмы. Основной задачей маркетингового консалтинга является способствование продажи продуктов на рынок, создание маркетинговой стратегии, планирование и другие [5,77-78с.].

Проблемами маркетингового консалтинга являются:

- Неэффективная реклама;
- Низкий опыт специалистов по консультированию в области маркетинга;
- Малейшие признаки работы интернет-продаж;
- Неимение достаточного опыта у руководства в проектировании эффективной стратегии;

- Отсутствие опыта у специалистов в проведении и исследовании маркетинговых анализах;

- Недостаточная популярность на рынке консультационных услуг.

Помимо специально-отраслевых, есть проблемы, имеющие общее происхождение. В соответствии проделанного анализа к таким проблемам можно отнести: отсутствие опыта консультантов и низкую подготовленность специалистов по своей специализации[6,18с.].

Существуют нижеперечисленные рекомендации, которые повышают эффективность результата функций компании, все эти виды были вычислены, когда анализировались работы фирм при предоставлении консалтинговых услуг.

При анализе деятельности консалтинговых предприятий разработаны следующие рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия:

1. Формирование правильной психологической установки

Профессионалы данной отрасли считают, что лучшим методом для достижения своих целей является изменение личности до так называемого «напористого продавца».

Для продавца консультационных услуг есть следующие правила:

- Определить, что конкретно нужно каждому клиенту индивидуально;

- Узнать какие вопросы есть у клиента, и дать четкие ответы на них;

Страх перед неудачей: в этой сфере сделка будет заключена, либо нет.

Дела между консультантом и клиентом аналогичны мосту, а отдельные сделки – автотранспорту, проходящему по нему. В случае если нет моста, нет и перемещения и, напротив, вряд ли содержит значение владеть мост, по которому нет перемещения.

2. Маркетинг и организация продаж консалтинговых услуг

Услуги, которые предлагает консалтинговая компания, находятся в зависимости от квалификации и навыка консультантов принципиально охарактеризовать оглавление предлагаемых предложений. Необходимо оценить содержание рекомендованных услуг. Если сотрудник консалтинговой компании не смог охарактеризовать, то маловероятно, что заказчики-клиенты поймут их.



**Рис. 1.2. Маркетинг и организация продаж консалтинговых услуг[7].**

Надлежащей стадией считается совершенствование представления многообещающих покупателей о высшей консалтинговой компании и предлагаемых ею предложений и услуг. Это возможно сделать, тем вре-

менем выслая им кое-какие рекламно-пропагандистские материалы.

Организация процесса реализации консалтинговых услуг обязана отвечать организации процесса приобретения данных предложений покупателем, что, собственно, что показано на рисунке 2.3.2.



Рис.3. Стадии взаимоотношений консультанта и клиента[8].

Рисунок показывает на то, что собственно консалтинговый план в реальности считается совокупным предприятием консалтинговой компании и организации покупателя, а все воздействия, связанные с продажей-покупкой предложений, элементарно ориентированы на уточнение деталей этого совместного предприятия.

3. Нужно улучшать систему выполнения организации консалтингового плана.

Почвой удачного консалтингового плана считается, отчетливое соглашение между консультантом и покупателем:

- об организации работы;
- о процессе выполняемой работы;
- об уточнении стоимости услуг;
- об итоговом результате работы.

Перед заключением контракта консультант обязан провести предварительный анализ, который даст оценку его охарактеризовать, а точнее:

- сбор данных по предназначенной проблеме;
- анализ и выявление основных вопросов;
- точное определение, по каким направлениям следует двигаться;

- составить план работы по предстоящему проекту;
- выбрать специализированных консультантов.

На этапе предварительного изучения организации еще понадобится оценить покупателя, с кем он будет иметь взаимоотношения, и предопределять их характер, которые в дальнейшем возникнут между ними. [9,37с.].

После предварительного исследования необходимо определить:

- сущность и основную задачу проекта;
- путь к выбору;
- платформу ожидаемых работ;
- запланировать продуктивный результат;
- ожидаемые ресурсы.

Предложение – это то, к чему должен стремиться консультант предоставляя покупателю свои услуги, соответственно, оно должно отвечать следующим требованиям:

- выполненный проект, требуемый консультантом обеспечить клиенту;
- средства, требуемые от клиента;
- дедлайн проекта;
- окончательный расчет.

4. Требуется повысить эффективность структуры предоставляемых услуг.

Стратегии, на которые основывается компания при выборе оказываемых услуг: Специализации.

При такой стратегии организации предоставляют очень узкий список услуг консалтинга, в случае если будет оказана профессиональная помощь, то это несомненно приведет к тому, что, они укрепят себя на рынке.

Диверсификации.

Стратегии, в которых изучаются новые виды услуг, поглощают большую часть рынка, тем самым становятся влиятельным игроком. Эти два вида стратегий могут быть рациональны при таких условиях.

5. Улучшить и расширить услуги по предоставлению бизнес-планов для новых создаваемых предприятий.

6. Предлагается к рассмотрению таких современных услуг как, аутстаффинг и аутсорсинг. Основная задача предлагаемых направлений являются выведение персонала за штат предприятия по гражданско-правовому договору.

Таким образом, развитие рынка консалтинга приведет к улучшению конкуренции, что потребует от консультантов повышения своего профессионального уровня и разработки стандартов для профессии, объединения в профессиональные ассоциации.

#### Литература

1. Захарова Е.Н. Консалтинговые услуги как форма интеллектуальных услуг / Е.Н. Захарова, А.В. Полинко //

Проблемы экономики и юридической практики. — 2016. — № 3. — С. 24–28.

2. Савин В.Е. Управленческий анализ консалтинговых услуг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса [Текст] / В.Е. Савин, А.А. Молдошева // Вестник Бишкекского государственного университета – 2021. - №4 (58). - С.81.

3. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ю. П. Грабоздин; Сам. гос. эконом. ун-т. — Самара, 2015. — 21 с.

4. Поддержка создания и роста предприятий в Кыргызстане посредством оказания услуг по развитию бизнеса. ОЭСР 2020 г. Режим доступа: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Supporting-Firm-Creation-and-Growth-through-Business-Development-Services-in-Kyrgyzstan-RUS.pdf>

5. Шайхлисламов В.А. Маркетинговое управление этапами бизнес-консультирования / В.А. Шайхлисламов, Л.А. Данченко // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 4–1. — С. 220–223.

6. Геращенко Г.П. Консалтинговые услуги / Г.П. Геращенко, В.Ю. Дианова, В.В. Жогличева; под общ. ред. Г.П. Геращенко. — М.: Экономика, 2016. — 95 с.

7. Маркетинг и организация продаж консалтинговых услуг. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1998-5/13.shtml>

8. Стадии взаимоотношений консультанта и клиента. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1998-5/13.shtml>

9. Савин В.Е., Кошокова Н.Ж., Джакубов Н.К. Рынок труда в условиях формирующегося информационного общества // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. 2021. Т. 21. № 3. С. 34-42.