



European Bank
for Reconstruction and Development



ЦЕНТР ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО
МНЕНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ "ЭЛ-ПИКИР"

БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Результаты исследования
2012



Регион исследования:

Бишкек, Ош, Каракол, Нарын, Талас

Группы респондентов:

- ❖ потребители услуг (представители государственных и международных организаций, средний бизнес и малый бизнес. крупный бизнес)
- ❖ поставщики консалтинговых услуг

Методы исследования:

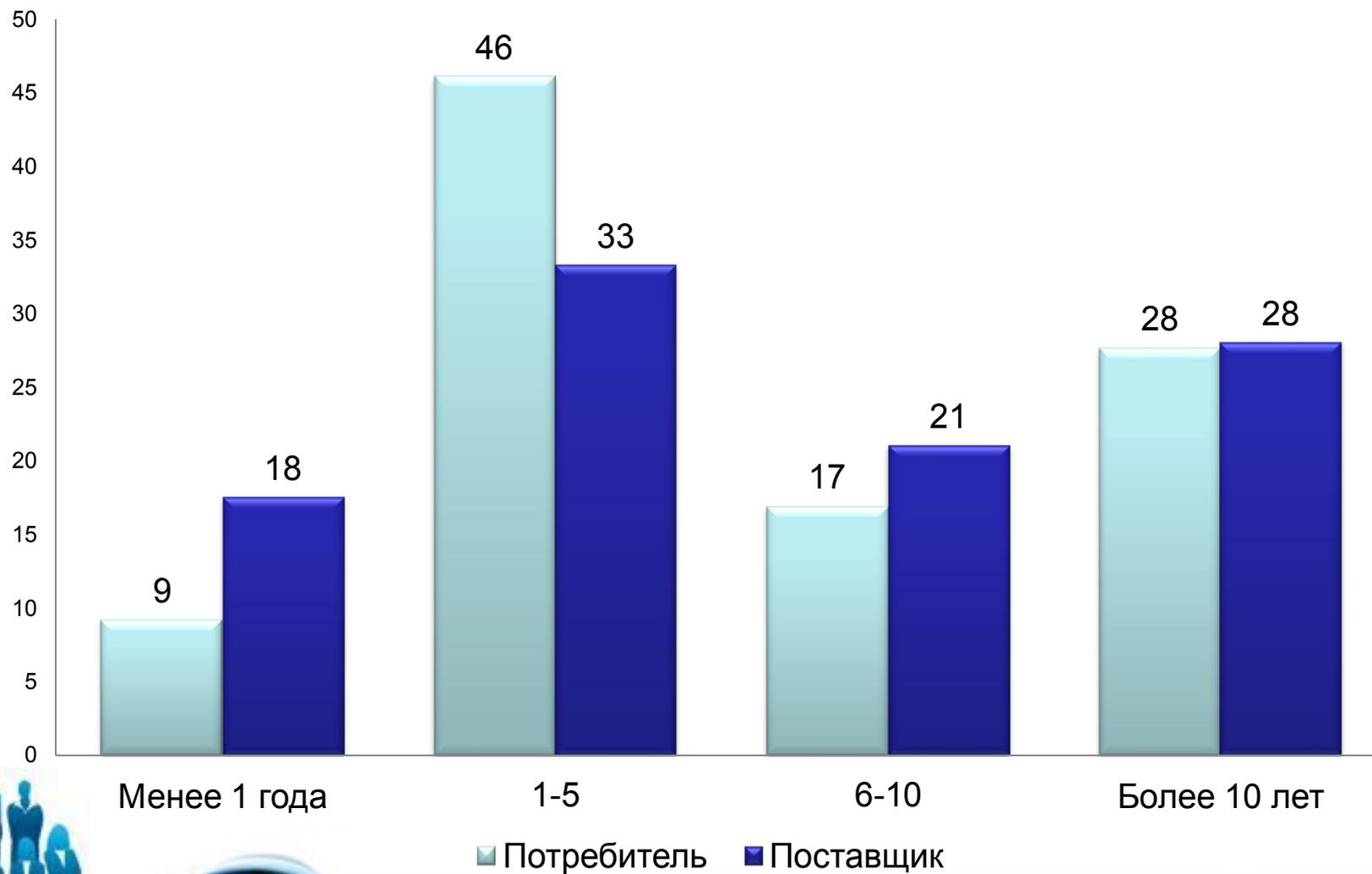
- ❖ Глубинные интервью
- ❖ ФГД

- ❖ 100 потребители услуг-10 представителей власти, 10 представителей международных проектов, 80 крупный. средний и мелкий бизнес
- ❖ 100 поставщики консалтинговых услуг

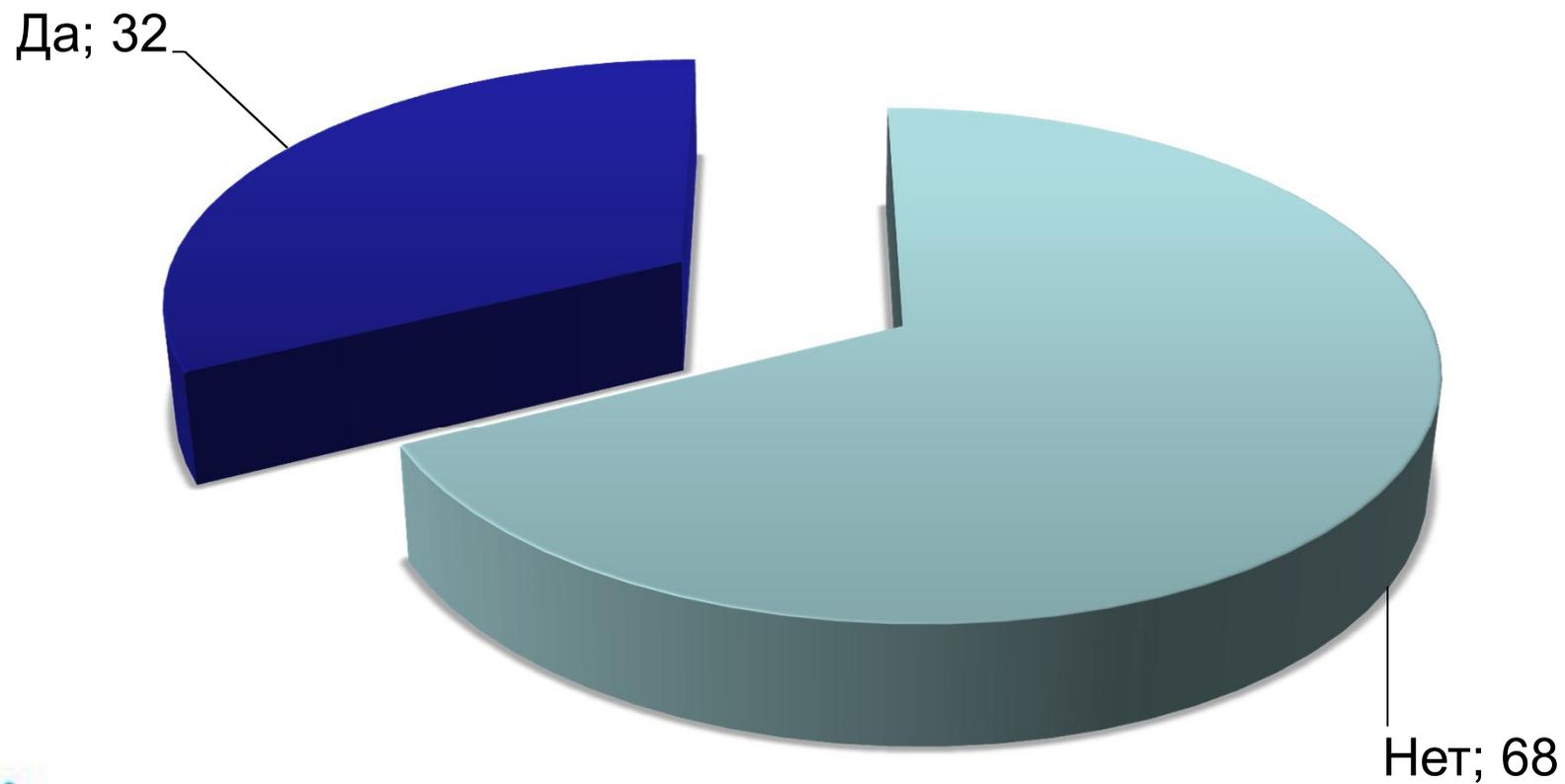
- ❖ 5 ФГД потребители услуг (Бишкек, Каракол, Ош)
- ❖ 3 ФГД поставщики консалтинговых услуг (Бишкек, Каракол, Ош)



СКОЛЬКО ЛЕТ СУЩЕСТВУЕТ ВАША КОМПАНИЯ? СТАЖ РАБОТЫ В КАЧЕСТВЕ БИЗНЕСКОНСУЛЬТАНТА?



Приобретала ли Ваша организация консалтинговые услуги за последние три года? (потребитель)



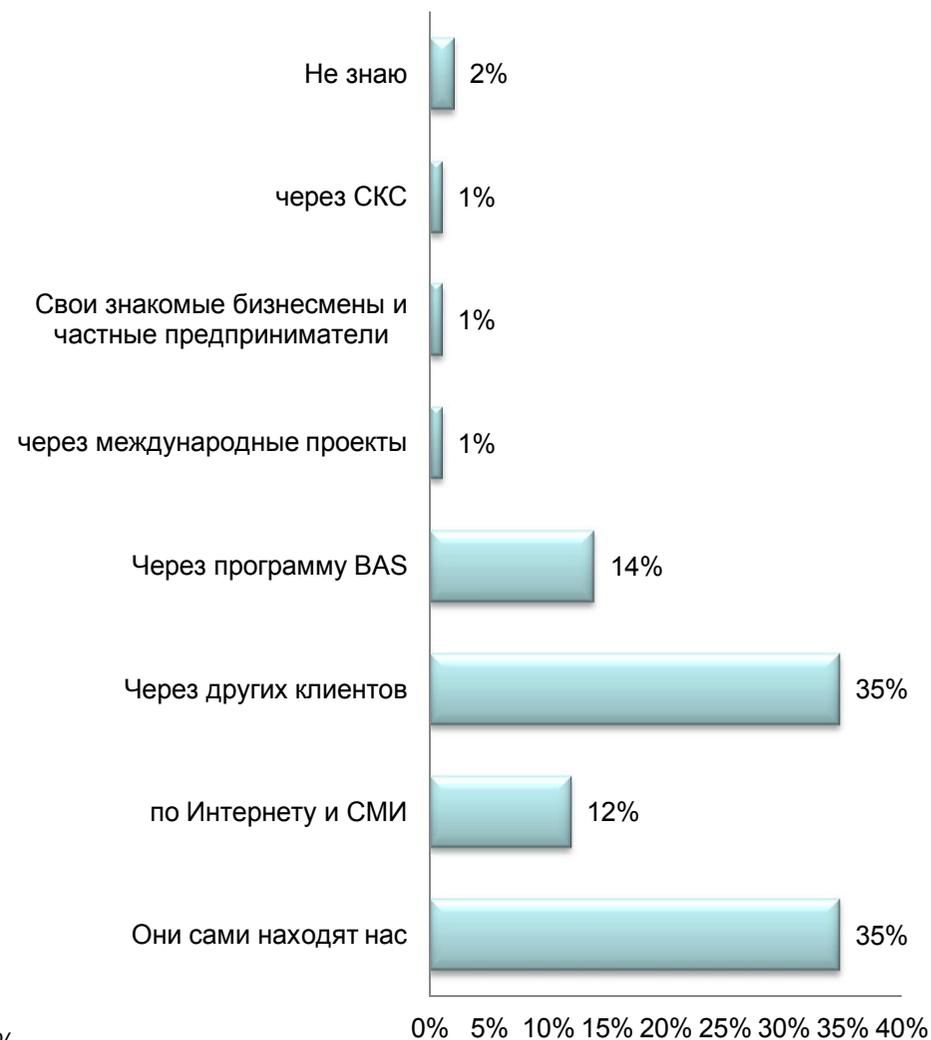
Если вы не приобретали консалтинговые услуги за последние три года, то по какой причине? (потребитель)



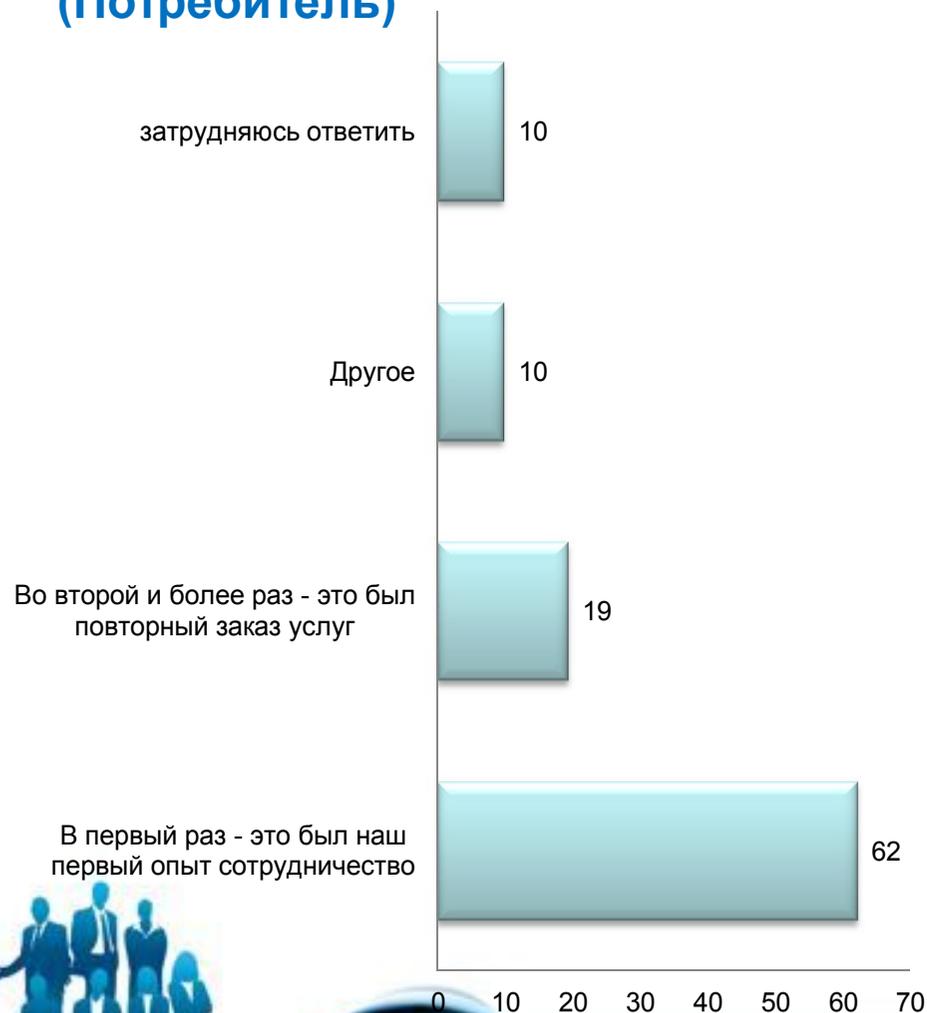
Как Ваша организация нашла ваших бизнес консультантов? (потребитель)



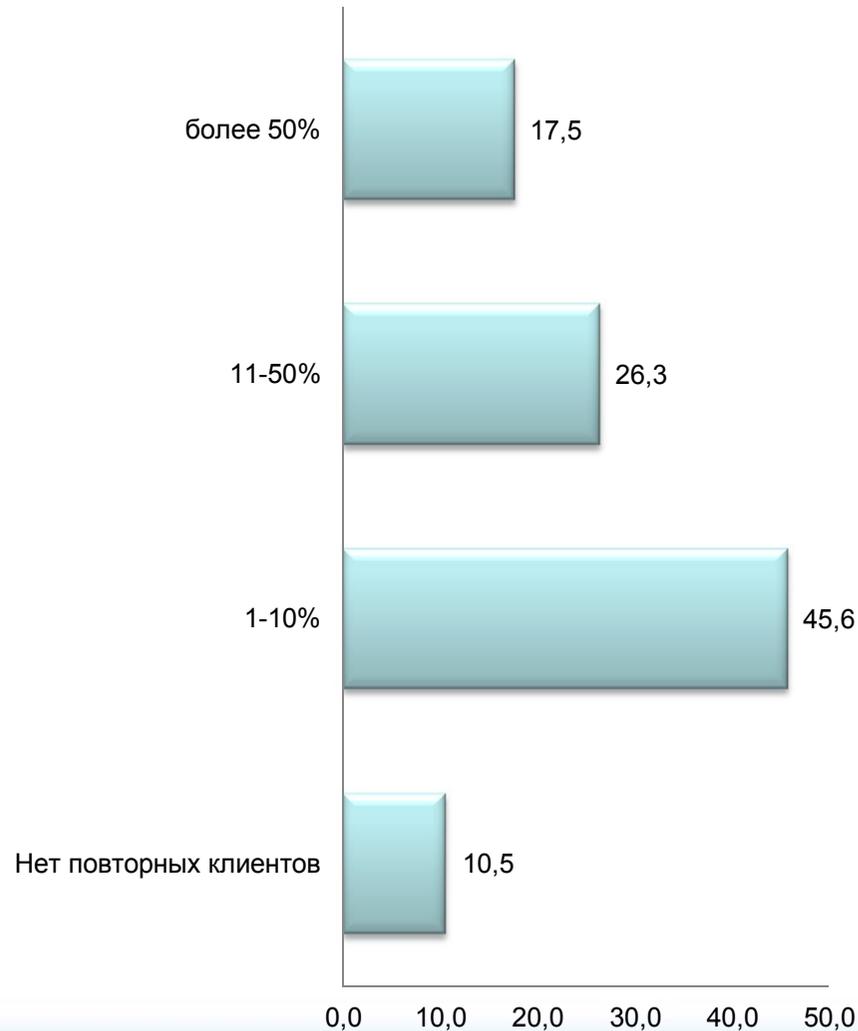
Как Вы находите клиентов? (поставщик)



В какой по счету раз вы обратились к одной и той же консалтинговой компании? (Потребитель)



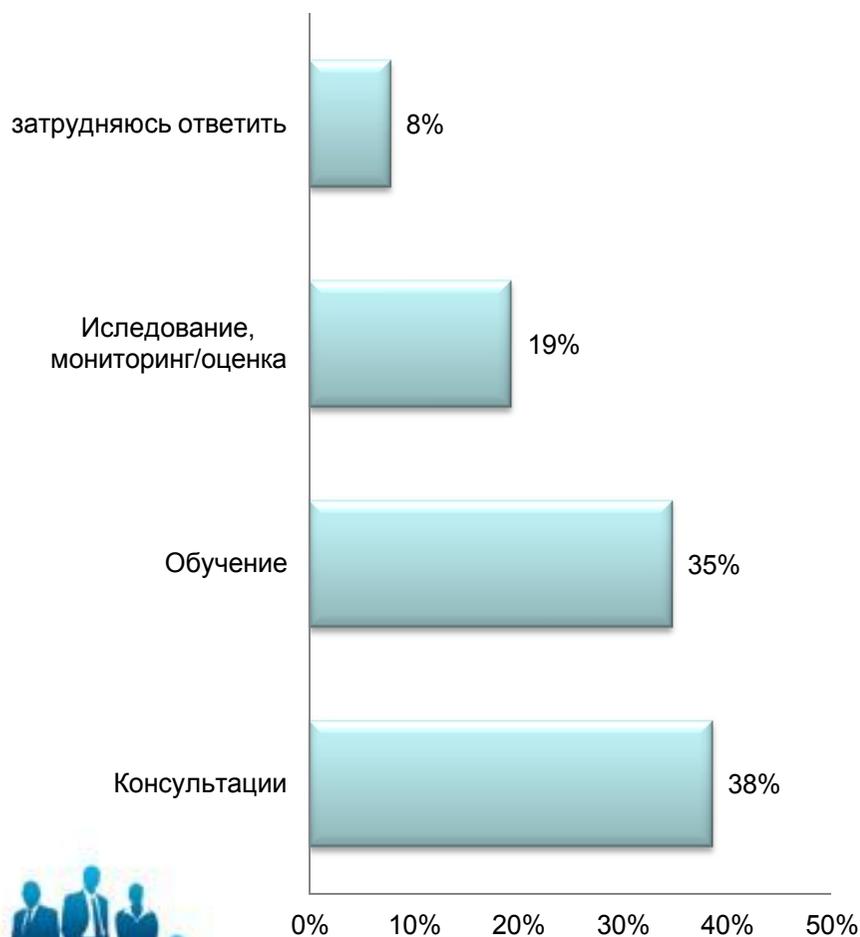
Какая у вас, примерно, доля повторных клиентов? (поставщик)



Какие виды консалтинговых услуг вы приобретали за последние три года? В какой области деятельности Вы оказываете услуги?



Поясните конкретную форму, в которой вы приобрели консалтинговые услуги? (потребитель)



Для предприятий работающих в какой области деятельности Вы оказываете услуги? *(поставщик)



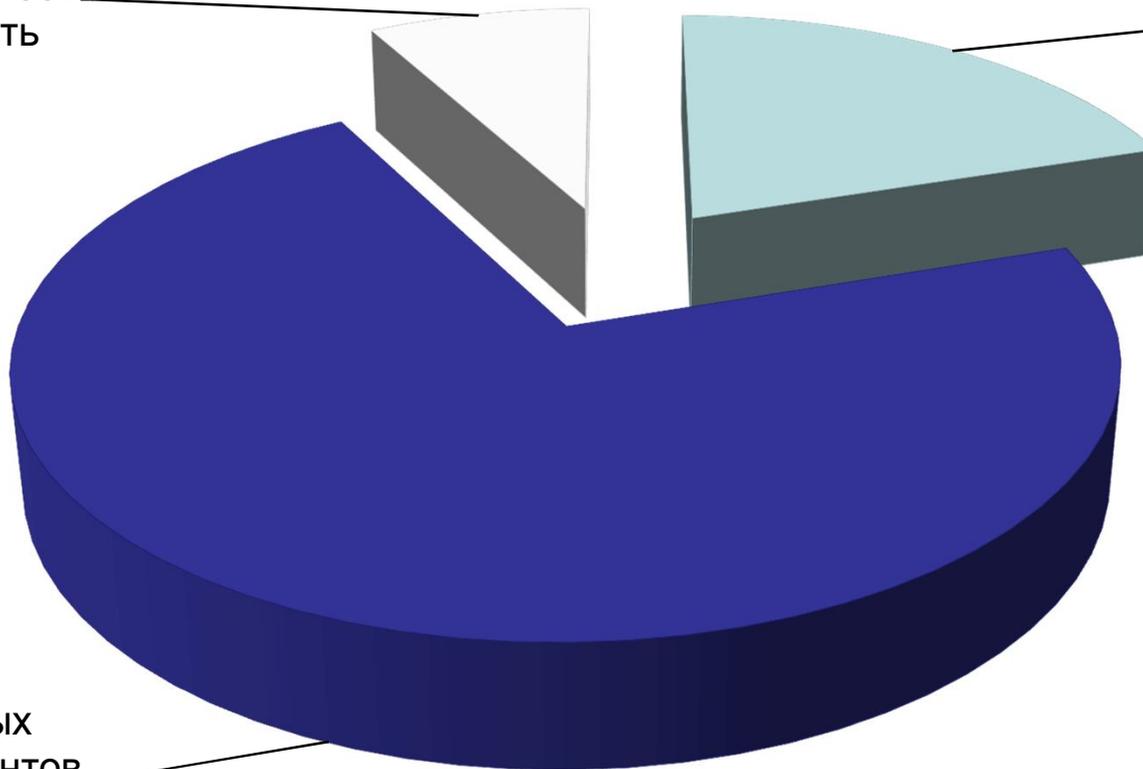
Вы получали консалтинговые услуги?

Потребители

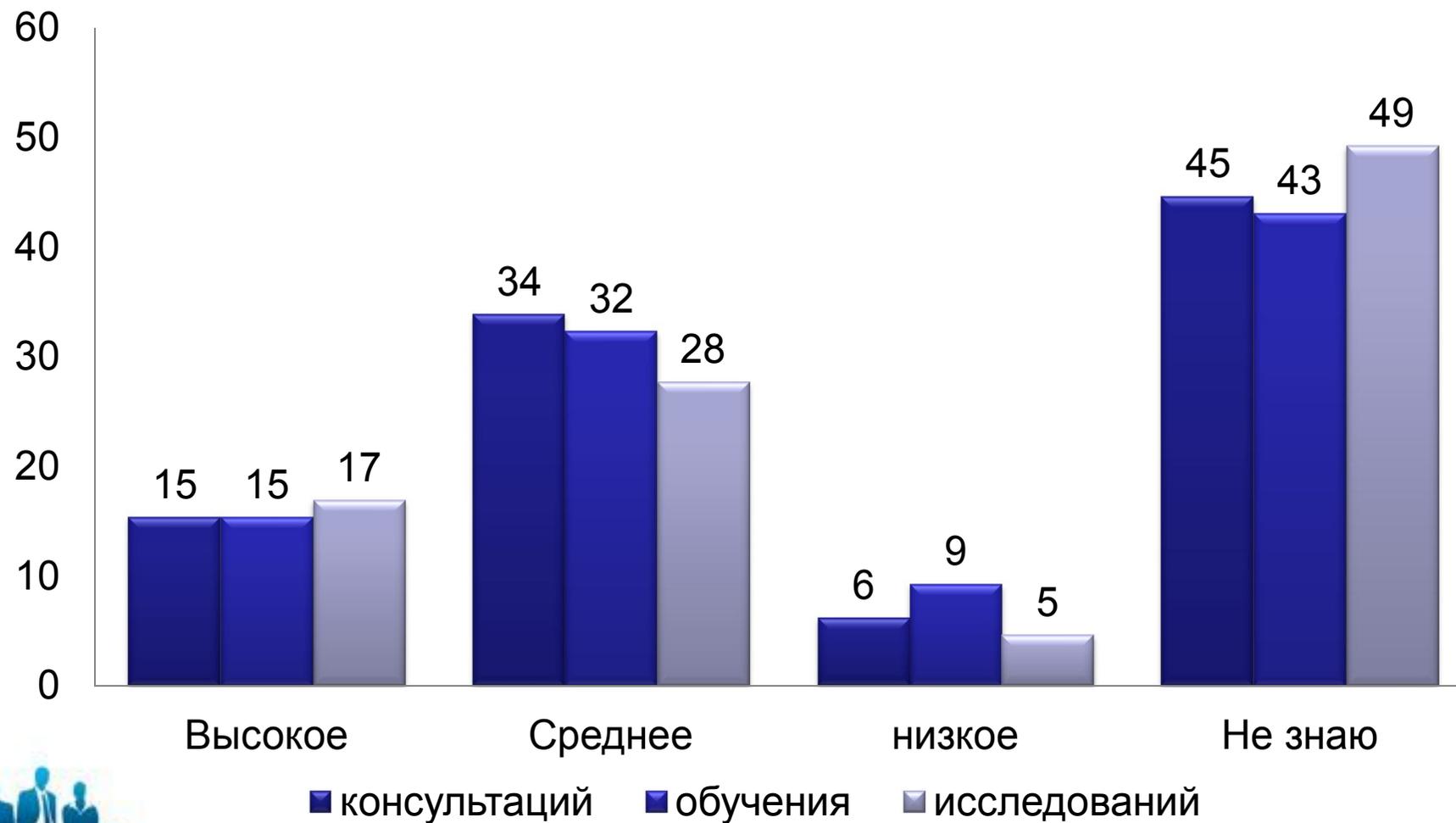
затрудняюсь
ответить
8%

Международных
консультантов
20%

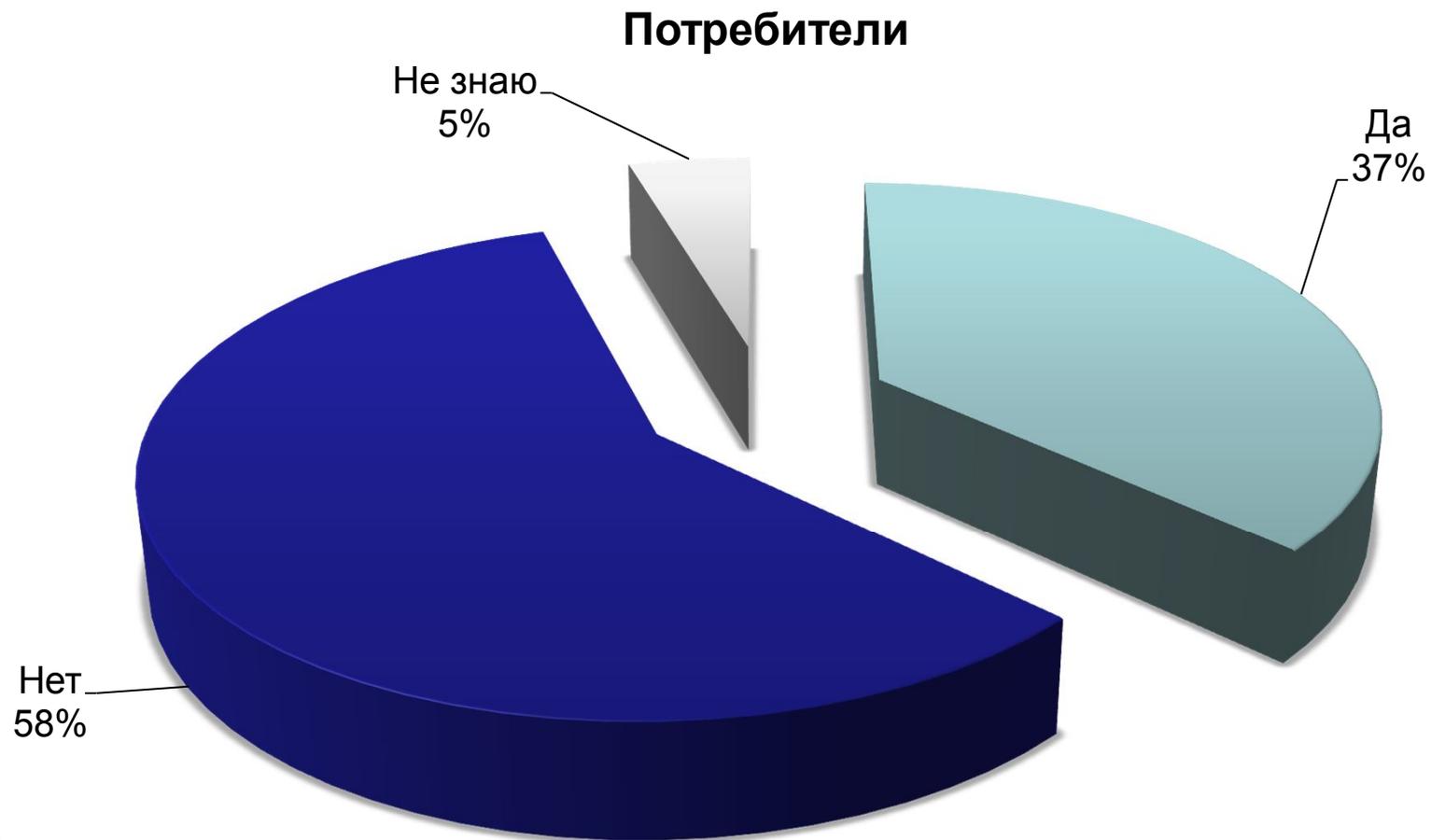
Местных
консультантов
72%



Как Вы оцениваете качество предлагаемых консалтинговых услуг предоставляемых в форме: (потребитель)



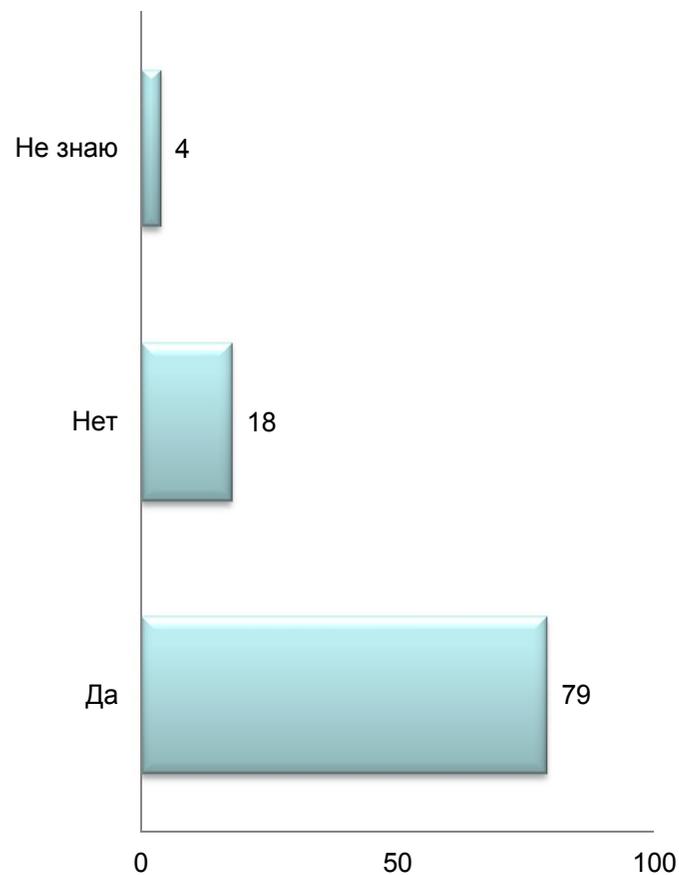
На Ваш взгляд соответствует ли цена качество полученных вами консалтинговых услуг?



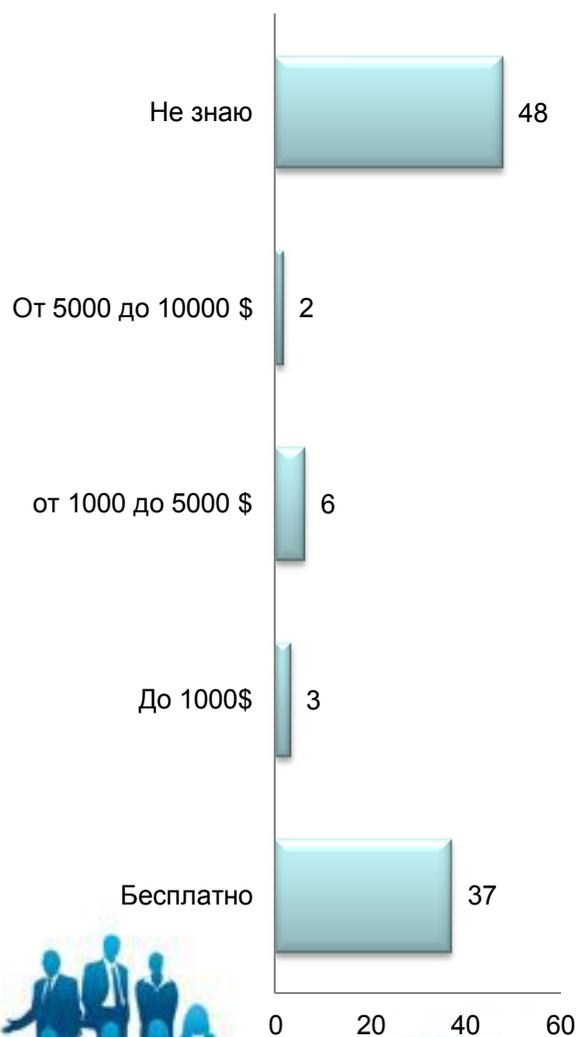
Какие Виды консалтинговых услуг вы планируете приобрести в 2013 году? (потребитель)



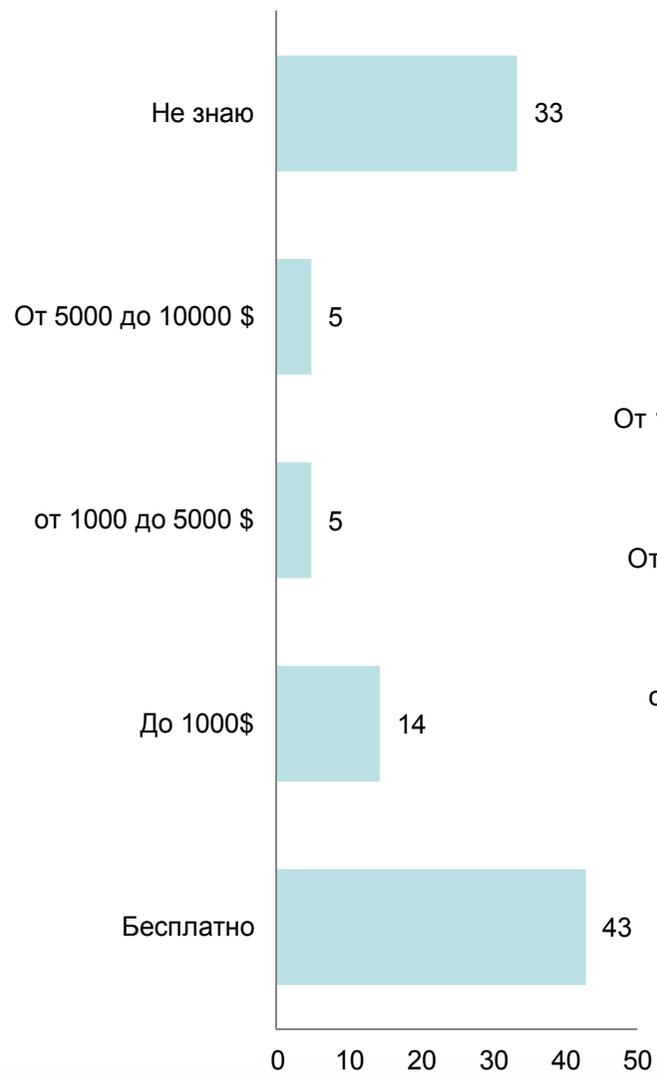
Планируете ли вы расширение своей консалтинговой деятельности в 2013 году? (поставщик)



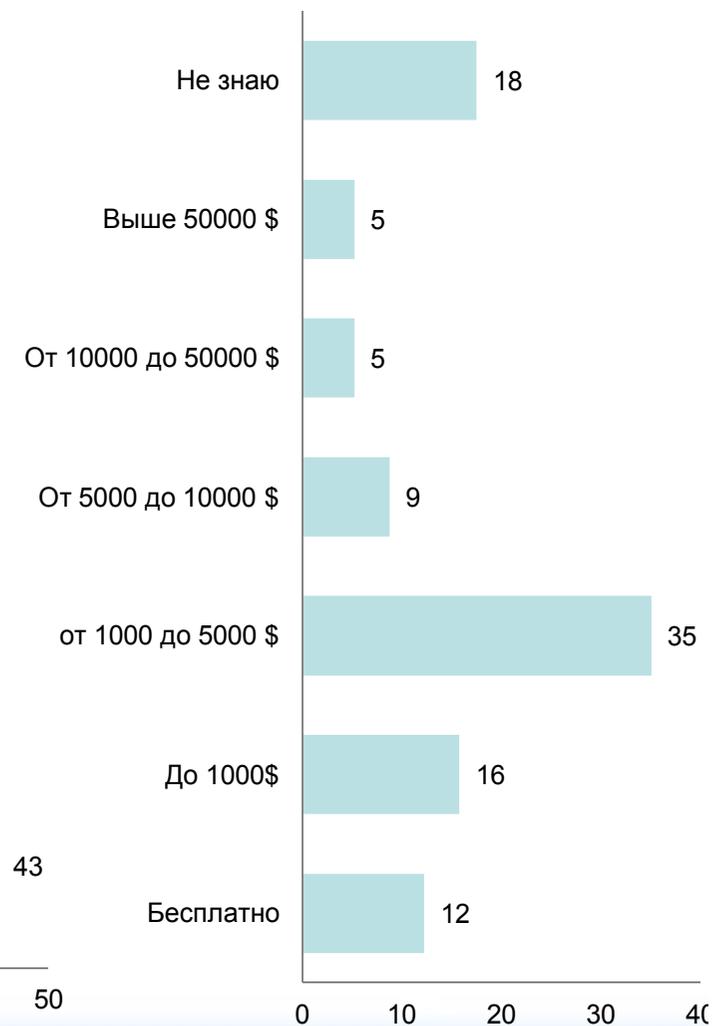
Готовы заплатить (потребитель)



Платят (потребитель)



Получает (потребитель)



Трудности с которыми сталкиваются консультанты? (поставщики)

- ❖ 30 % Затрудняются ответить
- ❖ Слабый мало ёмкий рынок
- ❖ Бизнес не хочет платить
- ❖ Непонимание как консультант может помочь бизнесу
- ❖ У бизнеса нет денег на консультантов
- ❖ Отсутствие доверия к консультантам
- ❖ Отрасль очень молодая , бизнес не воспринимает консалтинг как полноценную отрасль
- ❖ Двойная бухгалтерия в бизнесе
- ❖ Отсутствие контактов с другими консультантами
- ❖ Консервативное мышление у потребителя услуг, не хотят перемен
- ❖ Недостаточная квалификация консультантов, отсутствие опыта
- ❖ Стагнация, тормозящая развитие бизнес сектора



Рекомендации консультантов как улучшить рынок Консалтинга (поставщики)

- ❖ 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
- ❖ Продвижение услуг консалтинга через ассоциации среди клиентов, чтобы росла осведомлённость и спрос
- ❖ Содействие в прохождении стажировок за рубежом на базе профильных консалтинговых компаний
- ❖ Улучшение законодательства, Упрощение налогообложения для фрилансеров , не на все услуги существуют патенты
- ❖ Развивать большее сотрудничество с госструктурами и международными организациями
- ❖ Защита интересов кыргызстанских консультантов перед донорами и международными организациями
- ❖ Сайт по консультантам и конкурсам, тендерам
- ❖ Разработать единых стандартов для консультантов
- ❖ Сертификация консультантов
- ❖ Больше информации и БАС
- ❖ Мастер-классы успешных консультантов
- ❖ Развитие консалтинга в регионах

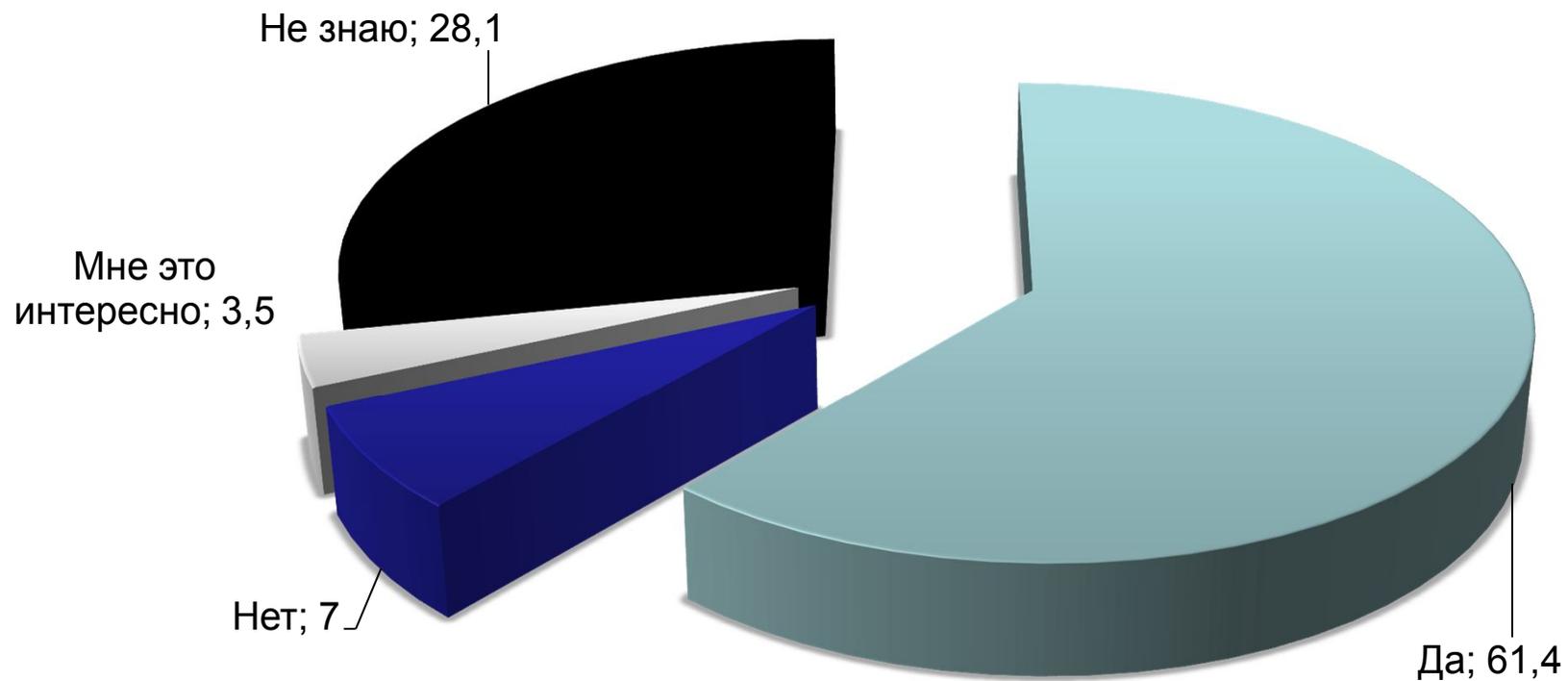


Что нужно делать для развития Рынка Консалтинга? (потребители)

- ❖ 67% Затрудняюсь ответить
- ❖ Повысить уровень качества своих услуг
- ❖ Снизить ценообразования
- ❖ Развивать, обучать местных консультантов
- ❖ Больше рекламировать свои услуги
- ❖ Создать базу данных консультантов
- ❖ Создать отдельный сайт по консультантам
- ❖ Углублять специализацию консультантов
- ❖ Следить за нововведениями



Хотели бы вы выступить в качестве члена ИКМ (потребители)



**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ!!!**

