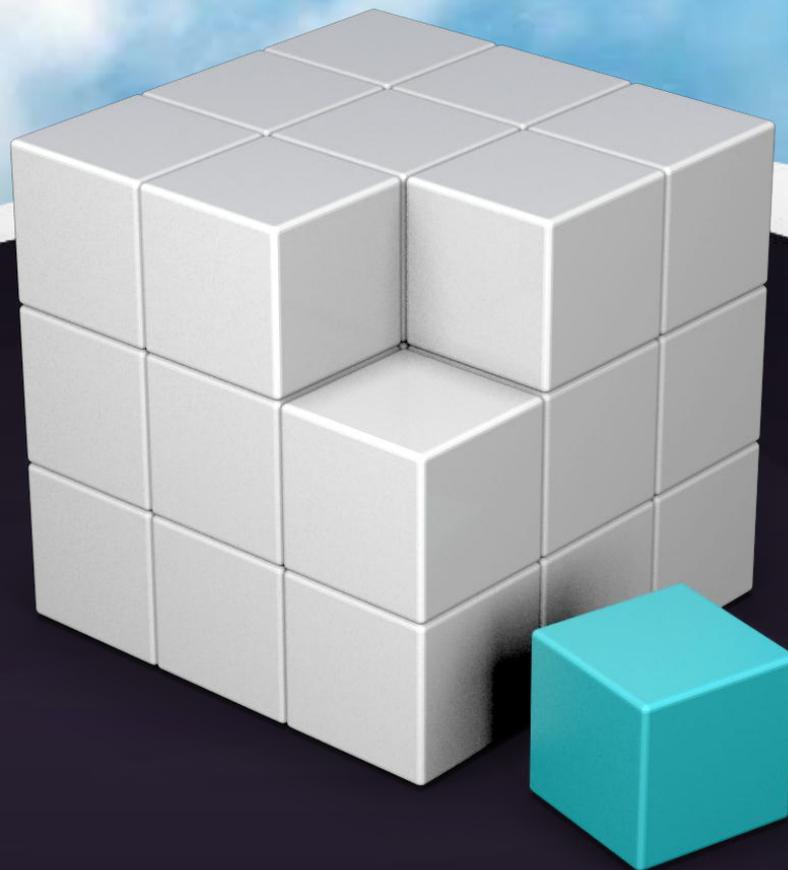


Перспективы развития консалтинга в Кыргызстане

Institute of
Management
Consultants

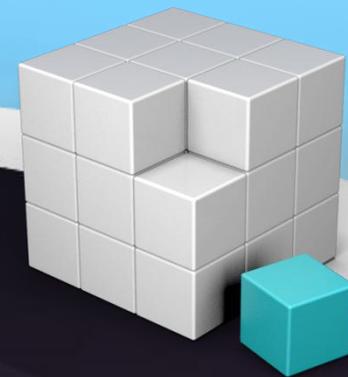


Discovery. Inspiration. Success.

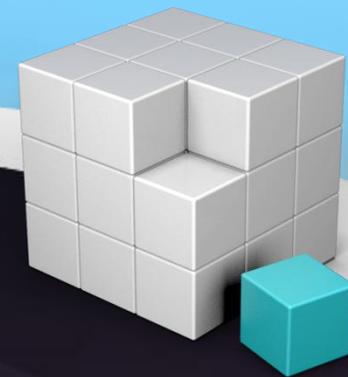


Ольга Кан, Председатель Правления ИКМ

Структура презентации



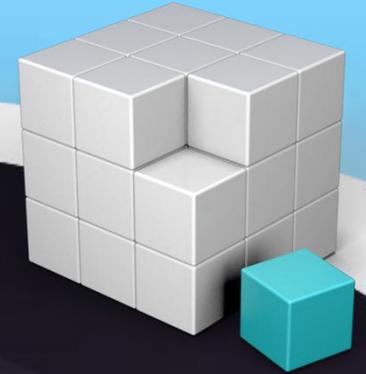
- Введение
- Кратко об истории ИКМ
- Сегодняшние реалии внешней и внутренней среды консалтинга
- Ожидания консультантов от ИКМ (2012)
- Проблемы высокотехнологичного бизнеса в России
- Перспективы и предложения



С. Джобс

**«РАБОТАТЬ НАДО НЕ 12 ЧАСОВ В
СУТКИ, А ГОЛОВОЙ»**

Кратко об истории ИКМ



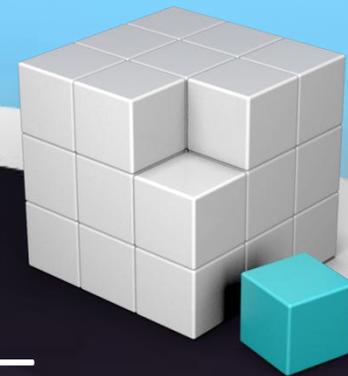
- Создание – декабрь 2009
- Миссия – содействие экономическому развитию КР
- Стадия жизненного цикла – «младенчество», 2013 – двухразовое «кормление» от БАС ЕБРР
- 2013 год – 4 проекта (Министерство экономики, НИСИ, Кумтор, LBD-ЛАРК) на общую сумму более 2,5 млн. сом

Реалии внешней среды консалтинга



- «Страна посредников», «страна формирования политической надстройки»
- Внедрение успешных управленческих механизмов и инструментов управления, используемых в странах с развитой рыночной экономикой слабо продвигается
- «Ценовые войны» – «максимально качественные услуги за минимальную оплату»
- «Спрос на медицинские услуги зависит от цены на них»
- В консалтинге спрос также не эластичен
- Некачественные услуги консультантов

Реалии внутренней среды консалтинга



- Одни могут консультировать, другие – продавать. Сочетание – редкость
- Знания – из Интернета, в то время как интернет – это источник информации, но не знаний
- Отсутствие преемственности в передаче знаний и опыта

Ожидания консультантов от ИКМ в 2012



- Обучение через профессиональное, личностное развитие, стажировки за рубежом
- Предоставление площадки для обмена мнениями и опытом, налаживание связей с другими консультантами в стране и за рубежом
- Сертификация, разработка единых стандартов консультантов
- Обеспечение необходимой информацией для поиска клиентов, распространение через ИКМ информации о консультантах
- Увеличение доступа к информации о тендерах по консалтинговым услугам, получение через ИКМ новых заказов на услуги, привлечение крупных проектов
- Лоббирование интересов консультантов и консалтинговых компаний на законодательном уровне
- Проведение мониторинга, анализа тенденций рынка консалтинга
- Получение информации о программе БАС, которая помогает консультантам
- Помощь в проведении встреч, тренингов, семинаров, приглашение представителей международных организаций, государственных органов, СМИ

Возможные последствия



- В одиночку «угождать» клиентам, используя стратегию ценового демпинга
- Недобросовестно конкурировать между собой, имея ограниченные ресурсы
- Неэффективно конкурировать с НПО, имеющими постоянную донорскую поддержку

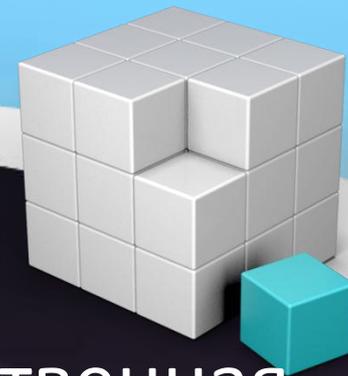
В результате:
«отрасль упущенных возможностей»

Проблемы высокотехнологичного бизнеса в России



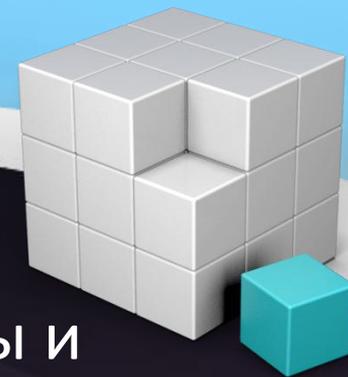
- Ограничены возможности роста существующих инновационных инженерных компаний
- Работа на грани рентабельности ведет к деградации, а успешный рост может привести к рейдерскому захвату или принудительному «крышеванию»
- Крайне неэффективный механизм в области высокотехнологичных инвестиций
- Про «откаты» уже можно писать саги и слагать легенды
- Система тендеров в госкомпаниях стала притчей во языцех
- Выигрывающие тендеры придворные компании, состоящие из стола, телефона и компьютера, и нанимающие затем реальные инженерные компании
- В НИР проблемы с отбором тем, экспертизой, конкурсной системой и оценкой результатов, реальная оценка результатов никого не интересует
- На выходе, в основном, отчеты, в лучшем случае образцы и прототипы, а массового производства и продаж высокотехнологичных изделий практически НЕТ

В чем же выход для ВТБ?



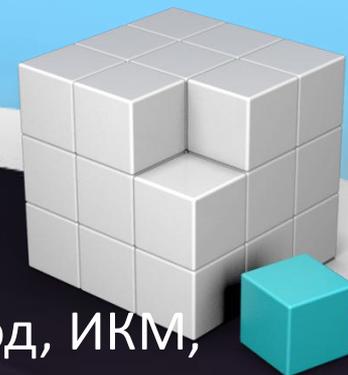
Глубокая специализация и производственная кооперация – специфика современной индустрии высоких технологий

Перспективы и предложения



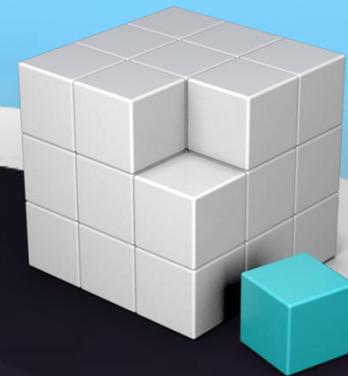
- Объединив усилия, защищать свои интересы и повысить входные барьеры в отрасль
- Оказывать помощь предпринимателю в понимании своего бизнеса, построении собственного мировоззрения
- Развивать отраслевой консалтинг
- Внедрять принципы бережливого производства в секторе финансовых услуг
- Включиться в развитие управленческого образования
- Построить механизмы разработки и отбора перспективных идей

Литература



- Краткий обзор консультационных услуг в КР за 2012 год, ИКМ, Бишкек, 2013
- Мордовин С.К. «Многообразии моделей управления бизнес-образованием. Обоснование выбора», октябрь 2013
- Материалы Форума «Государственная политика и стратегирование: построение эффективного партнерства», октябрь 2013
- Палташев Т.Т. «Мировая инженерия и коммерциализация высокотехнологичного продукта: перспективы Казахстана», октябрь 2013
- Нуров К.И. «Общая теория управления как основа казахстанского менеджмента и бизнес образования», ноябрь 2013
- Майрембаева Ж.Ж. Диссертация ДБА «Бережливое производство в банковской сфере», Алматы, 2013
- Абдыкалыкова Г.Д. Маркетинг консалтинговых услуг, Дипломная работа, Алматы, 2013

Контакты



Кан Ольга Алексеевна

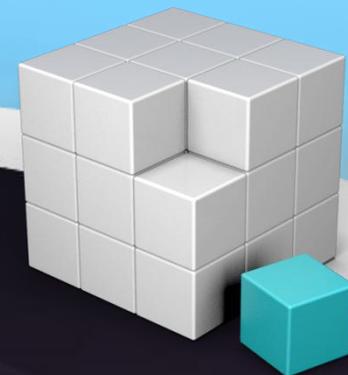
+996 312 443855

+996 775 970567

mdc_olga@infotel.kg

olgakan2011@gmail.com





Вопросы?

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!