



В ЭТОМ ВЫПУСКЕ:

- Ассоциация Центров поддержки гражданского общества провела организационный аудит в Институте консультантов по менеджменту
- Консультант по PR:
Елена Воронина



- Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) запускает информационную кампанию о ценности внешних консультаций для малых и средних предприятий (МСП)

- 1 июля консультанты отметили свой профессиональный праздник – международный День консультантов

- Консультант по стратегическому менеджменту:
Талантбек Сакишев





Новости:

- 1 июля консультанты отметили свой профессиональный праздник – международный День консультантов.
- Ассоциация Центров поддержки гражданского общества провела организационный аудит в Институте консультантов по менеджменту.
- Отчет исполнительного директор IMC о рабочей поездке в США по программе International Visitor Leadership Program (IVLP)
- Мнение консультанта Ильяза Пакирова о мастер-классе Майкла Кули
- Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) запускает информационную кампанию о ценности внешних консультаций для малых и средних предприятий (МСП)
- В Бишкеке прошел форум соотечественников «Мекендештер».

Интервью с консультантом:

Елена Воронина:

Консультант по PR

«Сначала ты работаешь на имя,
а потом оно на тебя»

Талантбек Сакишев:

**Консультант по стратегическому
менеджменту**

«Только после тщательного анализа,
и удостоверившись, что нет преград,
только тогда можно начинать свой бизнес»



Новости

1 июля консультанты отметили свой профессиональный праздник – международный День консультантов.

1 июля в конференц-зале «Парк отель» IMC вместе с консультантами отметили свой профессиональный праздник «День консультантов». Праздничное мероприятие состояло из официальной и неофициальной частей.

Официальная часть прошла в конференц-зале «Парк отель», где председатель Правления IMC Ольга Кан и исполнительный директор IMC Азамат Аттокуров поздравили всех консультантов с профессиональным праздником и поблагодарили всех за вклад в развитие консалтинга в Кыргызстане. Кроме поздравлений и пожеланий был презентован отчет поездки исполнительного директора IMC в США и в Германию и отзыв Ильяза Пакирова о мастер-классе Майкла Кули. А неофициальная часть мероприятия прошла в одном из уютнейших загородных домов отдыха, где член IMC Михаил Мунькин организовал и провел для участников праздничного мероприятия - членов IMC тимбилдинг.



Ассоциация Центров поддержки гражданского общества провела организационный аудит в Институте консультантов по менеджменту.

Ассоциация Центров поддержки гражданского общества провела организационный аудит через диагностику организационного развития, выработку рекомендаций и планов по наращиванию организационного потенциала. По окончании работ был презентован отчет о полученных результатах и рекомендации для IMC. Исполнительный директор IMC принял во внимание все рекомендации и на их основе разработал план работы Института на 2014 год.



Новости

Отчет исполнительного директор IMC о рабочей поездке в США по программе International Visitor Leadership Program (IVLP)



В мае этого года исполнительный директор IMC Азамат Аттокуров с рабочей поездкой посетил США по программе IVLP.

О Шелковом пути и о планах:

«...у нашей страны нет торговых отношений с Южной Азией. Возможности этого рынка до сих пор не исследованы. Я собираюсь вскоре исследовать этот большой рынок с позиции заинтересованности в нем Кыргызстана. Наша цель – показать альтернативу правительству. Кроме этого важно передать правительству один из принципов бизнеса: нельзя складывать все яйца в одну корзину.

Например, Индия, Пакистан и Бангладеш в большом количестве употребляют мясо. Конечно, они в основном едят дичь, так как мясо скота стоит намного дороже, и не все могут себе его позволить. К примеру, Индия импортирует мясо ягнят из Австралии, килограмм такого мяса доходит до \$30, это примерно 1500 сомов. Если сравнить с мясом на рынке Кыргызстана, это в 4 раза дороже. Мы могли бы им экспортировать мясную продукцию. Порт Карачи в Пакистане самый ближайший к нам. У Кыргызстана нет выхода к морю, что является серьезной преградой для развития внешней торговли. Мы могли бы отправлять весь груз в Карачи, чтобы морским путем переправлять на другие рынки»

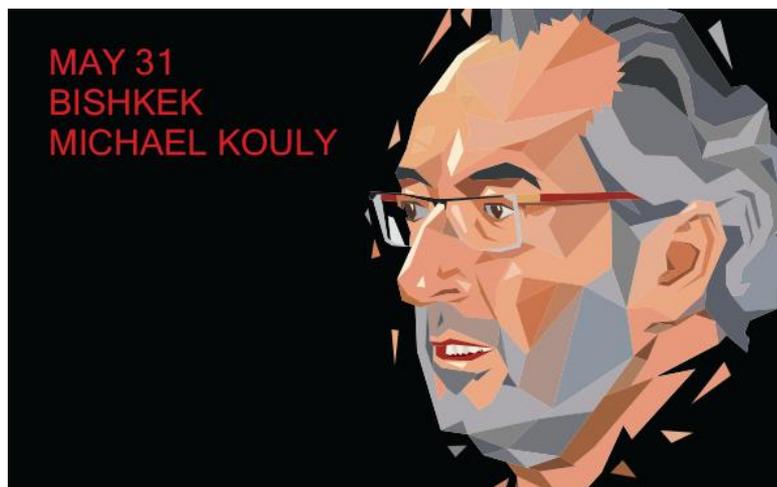


Новости

Мнение консультанта Ильяза Пакирова о мастер-классе Майкла Кули

1 июня 2014 г. члены IMC Ильяз Пакиров и Зуура Мендикулова выиграли приглашения на мастер-класс Майкла Кули, который прошел в городе Бишкеке. Предлагаем вашему вниманию мнение Ильяза о прошедшем мастер-классе:

«После мастер-класса у меня сложилось два впечатления. Первое - это «тишина» как эффективный метод самопознания и создания экспериментального вакуума. А второе – это, конечно, уникальность. Как говорил Кули, лидерство требует скромности признать, что ни один человек и ни один институт не смогут самостоятельно решить все проблемы системы даже за продолжительный отрезок времени. Все стороны должны сделать свой вклад в рост и стабильность системы, в которой они существуют. Я с ним в этом плане полностью согласен».





Новости

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) запускает информационную кампанию о ценности внешних консультаций для малых и средних предприятий (МСП)

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) 1 июля 2014 г. запустил в Кыргызской Республике информационную кампанию о ценности внешних консультаций для малых и средних предприятий (МСП). Группа поддержки малого бизнеса Европейского банка реконструкции и развития (ГПМБ ЕБРР) в Кыргызской Республике предоставляет помощь малым и средним предприятиям (МСП) расти и добиваться успеха. Эта помощь заключается в расширении доступа к консультациям по вопросам ведения бизнеса в различных направлениях: бизнес-планирование, маркетинг, производство, организационное развитие, управление качеством и т.д. Эти консультации доступны благодаря широкой сети местных и международных консультантов, на основе принципа разделения расходов. Группа также осуществляет развитие местного рынка консультационных услуг, чтобы международные ноу-хау и знания оставались и развивались в данной стране. Также проводится работа по улучшению инфраструктуры поддержки развития МСП.

Группа поддержки малого бизнеса ЕБРР осуществляет свою деятельность в КР с 2005 года при финансировании Правительства Швейцарии.

Контактное лицо: Эрмек МаксUTOва, телефон: 624023



European Bank
for Reconstruction and Development

Новости

В Бишкеке прошел форум соотечественников «Мекендештер».

25-26 июля в Бишкеке стартовал «Форум Мекендештер 2014: Вклад в будущее Кыргызстана». На этот раз Форум проходил в конференц-зале Кыргызско-Турецкого Университета "Манас".

Форум «Мекендештер 2014» является площадкой для общения, обмена опытом и идеями, а также объединения наших соотечественников между собой и с лицами, принимающими решения (ЛПР), интеллектуальными и творческими людьми, ресурсами и платформами в Кыргызской Республике, которые смогут посодействовать в реализации инициатив и передового опыта, предлагаемого нашими соотечественниками. Форум посетили более 200 участников из 20 стран мира. Это профессионалы и предприниматели, представители малого и среднего бизнеса, государственных органов, МСУ, образования и здравоохранения, искусства и культуры, студенты и активная молодежь.





Новости

В Бишкеке прошел форум соотечественников «Мекендештер».

IMC принял участие на форуме «Мекендештер» и выступал модератором панельной дискуссии «Малый и средний бизнес в КР: усиление конкурентоспособности страны на глобальном рынке».

Кроме этого, сотрудники Института участвовали на выставке в рамках форума «Мекендештер», где для участников мероприятия были представлены промо материалы об IMC и справочник консультантов и консалтинговых компаний.





Интервью

Елена Воронина:

«Сначала ты работаешь на имя, а потом имя работает на тебя»



-Добрый день, Елена Александровна.

- Здравствуйте, Ширин.

- Многие вас знают как эксперта по PR и коммуникациям. Расскажите, пожалуйста, про свою область специализации.

- В вашем вопросе есть уже ответ. «Конек» моей специализации в консалтинге - это PR и коммуникации. Но мне интересно и такое направление в менеджменте как организационное и институциональное развитие. И как тренер-консультант я много тренингов провожу для коммерческих и некоммерческих организаций, консультирую их по вопросам этого направления. Основная специальность моя — русская филология. А пришла в PR на самом деле просто — выбрала направление в лингвистике, связанное с коммуникацией. Еще на третьем курсе университета, работая над курсовой, я обращалась к проблемам коммуникации.

Позже были опыт работы по связям с общественностью в международных и местных некоммерческих организациях, различные программы повышения квалификации. Мне посчастливилось поучиться в Санкт-Петербургском университете, в Школе PR на факультете журналистики, тогда руководителем Школы и одним из лекторов была Марина Анатольевна Шишкина, экс-президент Российской Ассоциации по связям с общественностью.



Интервью

Елена Воронина:

«Сначала ты работаешь на имя, а потом имя работает на тебя»

- Прослушать курс в Европейском институте publicrelations, которым руководит Филипп Буари — известный специалист, один из основателей европейского PR. Мне знакома американская школа PR через школу коммуникаций в [Нью-Хэмпшире](#) (США). Во время стажировки была возможность побывать на семинарах, которые у нас проходили в пиар-службах и дирекциях по коммуникациям в различных организациях, банках, фирмах. Мы посещали известные пиар-агентства и узнавали последние наработки в области publicrelations от специалистов, которые там работают.

- Как Вы пиарите себя и свои услуги?

- Есть такие слова - «сначала ты работаешь на имя, а потом имя работает на тебя». Поэтому сегодня мне не нужно пиарить себя, то время прошло. Сегодня благодаря своей работе, а я очень много работаю, я трудоголик, благодаря тем результатам и проектам, которые имеются, меня хорошо знают как в профессиональном сообществе, так и за его пределами. Все мы судим о репутации человека по тому, насколько грамотно он делает свое дело. Не знаю даже, назвать это PR-технологией или не назвать, но такой подход должен быть. Если мы ничего не делаем, а только говорим об этом, репутация не сложится. Естественно, те достижения, к которым мы приходим в процессе своей деятельности, должны быть грамотно представлены общественности для того, чтобы она могла их оценить. И здесь очень важным для любого специалиста является уважение, признание профессионального сообщества, студентов и коллег.



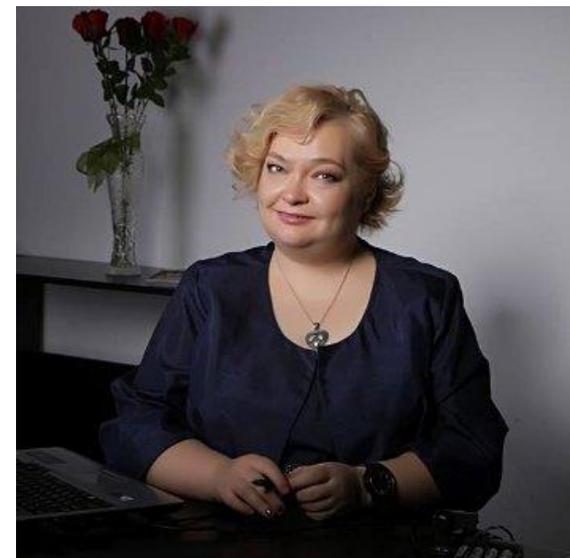
Интервью Елена Воронина:

«Сначала ты работаешь на имя, а потом имя работает на тебя»

- По Вашему мнению, насколько востребованы услуги PR в Кыргызстане?

-Услуги PR востребованы сегодня в нашей стране. У нас PR все еще находится на начальной стадии. Опять же начнем с того, что существует недопонимание PR - многое вращается вокруг проплаты заказных материалов. Когда говорят о платной PR-статье, я не очень понимаю, что это такое. Нет такого понятия, как PR- статья. Коммерциализация всего и вся уже кажется необратимым процессом. Заплатил – ты хороший, мы будем о тебе писать, не заплатил - не будем. И, опять же, недооценка многими руководителями, управленцами связей с общественностью и PR-специалистов в целом. Наши соседи казахи давно продвинулись вперед и все-таки лучше понимают значение PR для построения и поддержания имиджа компании, организации, значения коммуникаций в тех же кризисных ситуациях, подкованы в плане выступлений. Политический PR, к сожалению, у нас заменен пропагандой.

Но, с другой стороны, растет количество организаций, в которых уже есть PR-специалисты, PR-службы, руководство озабочено репутацией организации, даже в госструктурах. Организовываются новые формальные и неформальные площадки, мастер-классы для общения, получения новых знаний, обмена опытом. Отрадно отметить, что Бишкек стал местом для первого центральноазиатского фестиваля маркетинга, PR рекламы «RedJolborsFest». Растем, развиваемся, безусловно. И это радует.





Интервью

Елена Воронина:

«Сначала ты работаешь на имя, а потом имя работает на тебя»

- Как опытного консультанта, по Вашему мнению, что необходимо сделать для развития консалтинга в Кыргызстане?

- Сектор консалтинговых услуг в Кыргызстане очень молод. И его перспективное развитие зависит от многих параметров, в том числе, от устойчивой и сильной экономики. Поэтому важно развивать экономику, помогать бизнесу. Во-вторых, важна сертификация консультантов. Это повысит репутацию, это привлечет новых клиентов, в том числе, и в лице государственных институтов.

- Сейчас количество консультантов растет. Как опытный консультант чтобы Вы посоветовали начинающим консультантам в своей профессии?

- Я сторонник качества, нежели количества. А качество возможно только через постоянное обучение. Учиться, учиться и учиться. Каждый день происходит что-то новое, появляются новые технологии, продукты, услуги, сам мир меняется каждый день. Нужно читать, познавать, общаться с людьми, заводить друзей, ходить на тренинги. Кстати о тренингах, семинарах и конференциях. Все это хорошо, но, идя на них, нельзя надеяться только на тренера, лектора, на готовый раздаточный материал. Надо обязательно составлять списки вопросов, как таких, которые вы зададите тренеру, докладчику, так и таких, которые стоит обсудить со всеми подряд, и слушателями, и экспертами. Все это пригодится обязательно в вашей профессиональной консультационной работе.

А профессиональный рост — это уже увеличение того самого количества — как задач, так и услуг, и клиентов. И чтобы профессиональный рост был нужно сложные задачи перед собой ставить, смотреть, что делают коллеги, ставить эксперименты и с кем-то соревноваться, хотя бы даже с самим собой. Но главное — должна быть какая-то общая цель, шагом к которой становится решенная задача. И, конечно же, уважать и продвигать свою профессию.



Интервью Талантбек Сакишев:

«Только после тщательного анализа, и удостоверившись, что нет преград, только тогда можно начинать свой бизнес»

- Талантбек Тургунбекович, добрый день.

-Добрый день, Ширин.

- В нашем электронном журнале «Вестник IMC» есть рубрика «Интервью с консультантом», где с читателями знакомим наших консультантов – членов IMC. В какой области Вы специализируетесь?

- В консалтинговом бизнесе я уже почти двадцать лет. Из них более 15 лет специализируюсь в консалтинге в области маркетинга, стратегического менеджмента, в разработке стратегий развития организаций с различными формами собственности и в предоставлении бизнес тренингов по этим направлениям. Последние 5 лет занимаюсь анализом бизнес-процессов в различных организациях, которые сталкиваются с проблемами эффективности в своей деятельности и в эффективности предоставления своих услуг.

- Вы еще специализируетесь в области инвестиционного планирования. Как начинающему предпринимателю найти инвесторов? С чего начать поиски инвесторов?

- Да, моя компания и я также занимаемся предоставлением услуг в области инвестиционного планирования..



Интервью Талантбек Сакишев:

«Только после тщательного анализа, и удостоверившись, что нет преград, только тогда можно начинать свой бизнес»

- Но здесь я должен проинформировать, что наши услуги направлены не для начинающего предпринимателя, а для уже состоявшихся бизнесменов, у которых есть свой действующий бизнес. Зачастую у состоявшихся бизнесменов есть новые идеи и определенные возможности для дальнейшего роста. Однако для реализации своих идей или расширения бизнеса требуются дополнительные инвестиции. Проблема у таких бизнесменов, помимо нехватки свободных средств, заключается в том, что у них есть жизнеспособная бизнес-идея, но нет навыков в написании бизнес-плана, чтобы показать его потенциальному инвестору. Ведь предприниматель и потенциальный инвестор должны говорить на одном языке. Бизнес-план (инвест-план) как раз является таким коммуникационным средством, где детально в финансовых расчетах и не только будет показана жизнеспособность этой бизнес-идеи, его выгода для инвестора, период возврата инвестиционного капитала (срок окупаемости), жизненный цикл продукта, услуги или бизнеса в целом и т.д. Ведь бизнес-план – это не только цифры, но это, прежде всего, тщательный анализ потребительского рынка (анализ спроса и предложения), анализ конкурентов, анализ законодательства, поставщиков сырья и комплектующих изделий, анализ инфраструктуры и социально-политического положения в стране и многое другое. Только тогда, после наличия такого бизнес-плана, который должен отвечать общепринятым стандартам, взвесив все плюсы и минусы, риски и возможности, инвестор будет принимать решение – инвестировать или нет в данное предприятие.

А начинающему предпринимателю я посоветовал бы, прежде чем начинать свой бизнес ответить на такие вопросы: Что производить или продавать (какой продукт или услугу)? Кто будет являться Вашим клиентом? Почему именно ваш продукт/услугу он будет покупать? Чем будет являться конкурентное преимущество и выгода Вашего продукта?

Интервью Талантбек Сакишев:

«Только после тщательного анализа, и удостоверившись, что нет преград, только тогда можно начинать свой бизнес»

- Что отличительного в вашем продукте или услуге от такого же продукта или услуги потенциальных конкурентов? Где, в каком регионе, городе, стране вы собираетесь реализовать свою продукцию/услугу? Есть ли какие-то ограничения во внешней среде, которые будут мешать вашему бизнесу? Этот список можно продолжить, но я только указал основные вопросы, на которые нужно иметь ответ. Только после тщательного анализа, и удостоверившись, что нет преград, только тогда можно начинать свой бизнес. Конечно, чтобы минимизировать риск, лучше иметь свои средства для начала, чтобы не платить проценты. Есть масса микрокредитных финансовых организаций и кредитных союзов, которые предоставляют кредит на развитие бизнеса, в том числе и для начинающих предпринимателей, но у них, как правило, высокие проценты. Есть Фонд развития предпринимательства, куда также можно обратиться за консультацией. Используя интернет ресурсы, можно задать поиск фондов и организаций которые предоставляют финансовые услуги. Я уверен, что там найдется масса таких организаций.

- Ваша оценка перспектив развития малого и среднего бизнеса в Кыргызстане.

- В этом вопросе я оптимистично смотрю на перспективы развития малого и среднего бизнеса в Кыргызстане. Наши предприниматели быстро адаптируются к изменяющимся внешним условиям. Две революции, которые имели место у нас в Кыргызстане, показали насколько наши предприниматели жизнеспособны и умеют быстро адаптироваться и восстанавливаться после социальных потрясений. Не скажу что все, но многие из них не заикливаются на потерях и форс-мажорных обстоятельствах. Они просто работают и двигаются дальше. Возможности для успешного развития малого и среднего бизнеса у нас огромные.



Интервью Талантбек Сакишев:

«Только после тщательного анализа, и удостоверившись, что нет преград, только тогда можно начинать свой бизнес»

- Много к Вам обращаются начинающие предприниматели? Я это к тому, что насколько у нас предприниматели заинтересованы в консультантах?

- Прямо скажу, что начинающие предприниматели ко мне ни разу еще не обращались. Были некоторые знакомые или друзья, которые обращались ко мне за советом. Как я сказал ранее, мы работаем с состоявшимися бизнесменами и компаниями или с госорганами, с которыми сотрудничают международные донорские организации. Они заинтересованы в консалтинговых услугах, и в повышении эффективности своей деятельности.

- Вы у нас одни из первых членов института консультантов. По Вашему на сегодня консалтинг можно назвать состоявшимся рынком?

- Да я с уверенностью могу сказать, что консалтинговый рынок у нас состоялся. Хотя бы потому, что на рынке действует много консалтинговых компаний, которые специализируются в различных направлениях. Многие консалтинговые компании стали осознавать, что ты не можешь знать все тонкости того или иного бизнеса. Да, это и не нужно. Легче просто объединяться в консорциум с другими компаниями или консультантами для выполнения больших проектов, где необходимо решать множественные задачи, требующие специализации по многим направлениям.



Интервью Талантбек Сакишев:

«Только после тщательного анализа, и удостоверившись, что нет преград, только тогда можно начинать свой бизнес»

- Как опытного консультанта, по Вашему мнению, что необходимо сделать для развития консалтинга в Кыргызстане?

- Для начала государству не нужно тотально вмешиваться в развитие данного сектора экономики. Нужно только способствовать улучшению бизнес-среды не только для этого сектора, но и для остальных секторов экономики. А консалтинговые компании могут как раз таки способствовать развитию других секторов экономики через предоставление своих услуг. Институт консультантов также может являться той площадкой, где консультанты могут обмениваться проблемами, идеями, и просто создавать условия для развития консультационных услуг.

- Сейчас количество консультантов растет. Как опытный консультант чтобы Вы посоветовали начинающим консультантам в своей профессии?

- Быть терпеливым с клиентами, уметь их слушать, уметь разговаривать на простом и понятном языке для клиента, т.к. они (клиенты) разные. Быть профессионалом в своей области, а это приходит не сразу, а с годами. Всегда стремиться к новым знаниям, так как , без повышения своей квалификации вы быстро потеряете востребованность на рынке.

- Спасибо за интервью.



Коротко о нас

Институт консультантов по менеджменту (IMC) – образован в 2009 году, как общественное, научное объединение профессиональных консультантов по управлению.

Мы объединяем свыше 40 экспертов-консультантов из Центральной Азии, которые реализовали более 300 консалтинговых проектов за последние 10 лет.

Миссия IMC:

Наше объединение содействует комплексному развитию Кыргызской Республики через повышение профессионализма консультантов по менеджменту и развитию консалтинга как отрасли.

Мы открыты для тесного сотрудничества с коллегами из соседних стран, поскольку видим развитие страны в контексте развития всего Центрально-Азиатского региона.

На регулярной основе количество наших членов пополняется новыми экспертами.

Мы принимаем активное участие в общественно-политической жизни Кыргызстана через бизнес ассоциации и экспертные круги, делимся идеями, мнением, отстаиваем интересы наших членов, партнеров и бизнеса.

Подробности на нашем сайте: www.imc.kg

Башкаруу
боюнча
кеңешчилер
институту

Ачылыштар. Дем. Ийгилик.

