

**Айдархан Кусаинов.**

Закончил Московский Государственный Университет, физик, Казахстанский Институт Экономики, Менеджмента и Прогнозирования, Магистр Экономики и Атырауский Институт Нефти и Газа, Инженер. В 1995-1998 Компания «KBS Group», участвовал в качестве консультанта Правительства РК в приватизации АО «AltayEnergo» и реструктуризации Национальной Компании «КАТЭП». 1998-2002 «KazTransOil», «KazTransGaz», «Транспорт Нефти и Газа» в должностях исполнительный директор, советник Президента, Вице-президент. 2002-2003 Директор департамента газовой промышленности Министерства Энергетики и Минеральных Ресурсов. 2004-2005 частная консультационная практика. С 2006 года Генеральный Директор Компании «Almagest». В настоящее время является Независимым Директором «Petrodata Kazakhstan», членом Казахстанской Ассоциации Независимых Директоров.

Компания «Almagest» - независимая Компания, предоставляющая услуги управленческого консультирования. Компания была создана два года назад, однако уже зарекомендовала себя на рынке консультационных услуг. Мы представляем интервью с Генеральным Директором Айдарханом Кусаиновым.

**Управленческое консультирование является очень широким понятием, расскажите более подробно об услугах, которые вы предоставляете?**

Управленческое консультирование формально является весьма широким понятием, однако оно является и весьма узким. Исходя из того, что в целом управление, включает в себя три главных направления: финансы, планирование и организация, мы также разделяем наши услуги. Остановлюсь на них более подробно.

**Финансовое консультирование.** Мы не являемся компанией по оценке бизнеса, аудиторами, налоговыми или инвестиционными консультантами. Мы даем советы в области финансов, для принятия эффективных управленческих решений. Специализированные компании необходимы для реализации уже принятого решения.

Мы делаем финансовый анализ бизнеса и его оценку для Клиента, а не для третьих сторон. Традиционные анализ и оценка ограничиваются констатацией фактов, наши оценки и анализы выявляют ключевые точки и показатели, на которых необходимо сконцентрироваться и которые необходимо контролировать, а также предлагают инструменты мониторинга и контроля. Такой подход требует не только знания формальных принципов оценки, но и глубокого понимания бизнеса конкретного Клиента и сопоставимых бизнесов.

Мы разрабатываем системы управленческой отчетности. Они не автоматизированы и мы не собираемся делать их такими. Наши системы направлены на получение и предоставление нужной информации для принятия решений. Они просты, потому что решения всегда принимает человек на основе ограниченного объема данных. Ключевым и важным моментом становится определение этого объема.

На рынке есть множество ERP систем, систем бюджетирования, управления запасами, продажами и т.д., которые могут выдавать данные с потрясающими деталями. Главная проблема заключается в их адаптации к нуждам конкретного бизнеса, выделение того самого критического набора информации, необходимого для принятия решений. При внедрении Клиент должен четко понимать, что ему нужно от этой системы, зачем и в каком виде. Именно такой набор мы разрабатываем и предоставляем.

При консультировании в области инвестиций наши услуги и наша работа производится до принятия инвестиционных решений. После принятия решений наступает этап технической реализации. На этом этапе в проект вступают различные специализированные институты: банки, инвестиционные компании, оценщики, юристы, аудиторы и т.д.

**Организационное консультирование.** Бизнес – это в первую очередь организация, то есть процедуры, регламенты, распределение полномочий и ответственности. Мы формализуем и проектируем бизнес-процессы для конкретных внутренних целей и задач, для реализации конкретной стратегии Клиента, и не ограничены функциональностью конкретной системы или набора стандартов.

Мы проектируем процессы для формального соответствия документации Клиента внешним требованиям (различным стандартам управления, требованиям регулирующих организаций), или внедрения определенной системы. Для этих целей есть специализированные компании.

**Стратегическое консультирование.** Мы разрабатываем рекомендации для достижения долгосрочного успеха бизнеса, то есть долгосрочные цели, видение, бизнес модели, планы мероприятий, принципов и способы их реализации. Я считаю, что это наиболее ценная часть наших консультаций, и собственно и есть фокус нашего бизнеса.

### **Почему вы считаете оказание такого рода услуг перспективным направлением бизнеса?**

Я считаю, то мы входим в очередной этап развития казахстанского бизнеса. И на этом этапе вопросы системного управления бизнесом с долгосрочными горизонтами планирования становятся критически важными.

Первый этап - хаотичное развитие – это перестройка, приватизация. Тогда ключевым фактором успеха было наличие предпринимательского духа. Бизнесы создавались и разорялись на фоне меняющихся правил игры, соответственно вопросы управления были не столь критичными и актуальны.

Второй этап - стабилизация. Прошли ключевые реформы, стабилизировалось законодательство, что совпало с благоприятной внешнеторговой конъюнктурой и обусловило значительный экономический рост. В это время, происходило развитие конкурентных преимуществ, полученных на первом этапе в виде финансовых или производственных ресурсов.

Сейчас мы находимся на третьем этапе. Увеличился приток капиталов, расширились возможности привлечения средств, при этом советские производственные активы настолько изношены, что обладание ими практически не является конкурентным преимуществом. В этих условиях успех бизнеса будет определяться в основном качеством управления.

### **В чем вы видите свое преимущество по сравнению с аналогичными Компаниями?**

Мы проповедуем ряд принципов, которые являются основой нашей деятельности и факторами нашего успеха. Это эффективность, компетентность, простота, системность, независимость.

**Эффективность.** В каждой проблеме существует ключевой вопрос, решение которого позволяет быстро и эффективно решить проблему. Мы находим, выделяем и решаем этот вопрос, что делает нас эффективными в своих услугах, а Клиента эффективным в изменениях.

**Компетентность.** Наш бизнес состоит в разработке и передаче опыта и знаний - это ключевые для нас области. Нельзя давать управленческие советы, более того часто невозможно даже понять управленческую проблему, если Консультант сам не был управляющим, не взаимодействовал с людьми в оперативной работе.

Наши сотрудники работали на руководящих должностях в различных бизнесах как малых и средних, так и национального масштаба, поэтому мы можем понять, прочувствовать и сформулировать проблемы Клиента.

Кроме того, мы активно привлекаем к проектам специалистов из разных отраслей бизнеса и развиваем нашу экспертную сеть. В нее входят высококвалифицированные казахстанские и иностранные специалисты, действующие и бывшие управляющие высшего звена.

**Простота.** В соответствии с известным высказыванием А. Эйнштейна «если вы не можете объяснить свою теорию ребенку, значит вы ее не понимаете», мы рекомендуем простые и понятные действия по построению системы управления. Нам важна действенность и эффективность наших предложений, а не красивые и толстые отчеты о возможностях. Наши отчеты сформированы так, чтобы прочитав их вечером, руководитель четко знал, что ему нужно делать с утра для улучшения управления.

**Системность.** Мы предлагаем решения, которые можно самостоятельно развивать, адаптировать и улучшать по мере роста потребностей клиента. Ценность управления состоит не в успешном решении кризисов и проблем бизнеса, а в их предотвращении. Именно поэтому наши решения проблем подразумевают механизмы предупреждения кризисов.

**Независимость.** Наша Компания является независимой, ни с кем не аффилированной и не имеет никаких генеральных партнерских или агентских соглашений. Наша главная задача – предоставить максимально эффективные услуги для Клиента и поэтому мы исходим из задач, проблем, потребностей и особенностей Клиента.

### **Как вы выстраиваете отношения с Клиентами?**

Мы оказывали услуги банкам, инвестиционным компаниям, компаниям нефтегазовой, строительной отрасли, торговым и развлекательным Компаниям как казахстанским, так и иностранным и делали проекты в Казахстане и России. Во всех проектах мы исходим из того, что хорошо сделанный проект не требует, дальнейшего сотрудничества с нами.

Джек Уэлч заметил «При сотрудничестве с консультантами нужно сохранять бдительность, иначе не успеете оглянуться, как они надолго окопаются в вашей компании». Мы имели опыт работы с консультантами в качестве клиентов, так что в полной мере разделяем такую точку зрения. Наше «застревание» в проекте означает, что наше решение не системно, неверно, или оно не простое и эффективное.

Чтобы избежать такой ситуации, мы разделяем проект на этапы, формулируем промежуточные результаты и оцениваем результаты с двух сторон. Во-первых, нуждается ли Клиент дальше в наших услугах, или он может сделать дальнейшее сам. Во-вторых, имеет ли смысл дальнейшая работа, или по каким-то причинам ее нужно прервать или отложить.

Такой подход налагает дополнительную ответственность и риски, но мы считаем, что в долгосрочной перспективе это правильно, а значит выгодно.