

## **Владимир Блинов: «Мы не предлагаем таблетку – «панацею», мы решаем корневые проблемы...»**

На сегодняшний день многие предприятия испытывают самые различные проблемы, начиная с неэффективности управления, отсутствия возможностей получения инвестиций, и т.д. И самостоятельно решить такие серьезные проблемы не могут, для этого и обращаются к профессионалам. О том, как можно помочь предпринимателям нам рассказал Владимир Николаевич Блинов, директор компании «Интеллектуальные инвестиции», профессор Томского государственного университета. Владимир Николаевич – консультант уникальный. Подобного сочетания еще «советского» опыта в консультировании предприятий (1975-1991гг.), собственного предпринимательского опыта (от «челнока» и фермера в 1989-92 гг. до владельца «Томской крупной компании», ставшей лидером областного рынка в 90-е), профильного образования (Государственный диплом Школы консультантов по управлению Академии Народного хозяйства при Правительстве РФ), профессиональных достижений и работы по международным стандартам – в Сибири больше нет ни у кого. В кризисном 1998 г. он буквально «вытащил» из банкротства простоявший 3 года «Томский комбикормовый завод», имеет звание «Сертифицированный консультант по управлению» (СМС) Международного Совета Институтов по управленческому консультированию, является членом Национального института по управленческому консультированию и победителем двух Всероссийских профессиональных конкурсов (по антикризисному управлению в 2000 г. и по бизнес-планированию – в 2008 г.).

### **- Владимир Николаевич, какие проблемы вы помогаете решать?**

- Мы хорошо знаем от наших клиентов, что малый и средний бизнес в России, особенно – инновационный, - испытывает инвестиционный голод: денег для развития не хватает. Условия, которые предлагают наши банки, крайне невыгодны, а для многих и не выполнимы. Однако неразрешимых проблем не бывает. Мы умеем превращать проблемы клиентов в ресурсы для их развития, главное что необходимо - воля собственников и руководителей. Наши клиенты - те, кто хочет расти, развиваться, просто им нужна наша помощь, советы, опыт. Мы вместе с ними ищем различные пути решения любых проблем, которые только могут появиться, ведь нерешаемых проблем нет, нужно только понять их суть и придумать решение.

### **- А каким образом вы работаете с предпринимателями?**

- Сначала мы проводим подробную оргдиагностику предприятия, его финансового состояния и управления. Мы не работаем с проблемами, которые пытается обозначить сам предприниматель, так как он сам может всего не видеть или просто не понимать, в чем именно заключается истинная причина его проблем. Поэтому наши консультанты помогают предпринимателям малого и среднего бизнеса сначала провести диагностику на профессиональном уровне. Выявляем проблемное поле, структурируем, находим корневые проблемы и помогаем их решить.

**- Владимир Николаевич, чем конкретно вы можете помочь руководителям предприятий и индивидуальным предпринимателям в решении их проблем?**

- Мы поможем определить, что необходимо, чтобы подготовить компанию к привлечению инвестиций, поможем разработать решения, отвечающие интересам собственников и руководителей, потребностям и перспективам данного бизнеса. Какие вопросы наиболее остро стоят перед руководителями предприятий: где взять частные инвестиции? Каким образом привлечь прямые инвестиции? Что необходимо сделать, чтобы бизнес стал привлекателен для стратегического инвестора? Как правильно и взаимовыгодно выстроить отношения с бизнес-ангелами и фондами венчурного капитала? Если у вас есть большое желание найти инвестиции, мы поможем получить ответы на вопросы, подобные этим. Поможем оценить рынок, разработать стратегию, бизнес-план. А также пройти все этапы инвестиционного пути с максимальной эффективностью и минимальными издержками – это и есть основная задача, которую мы решаем вместе с владельцами и топ-менеджментом организаций – наших клиентов и представителями отрасли private equity.

**- Расскажите об особенностях вашей работы с компаниями, и чем вы отличаетесь от других подобных фирм-консультантов?**

- Слабые места отечественных компаний, которые препятствуют получению западных инвестиций, хорошо известны. Это недостаточная прозрачность собственности, финансов и вообще деятельности из-за отсутствия отлаженного регулярного менеджмента, который использовал бы все организационные ресурсы, такие как командность, стратегия, ясная структура полномочий и ответственности, корпоративная идеология и культура, и как следствие - низкая производительность труда и конкурентоспособность. Мы помогаем нашим клиентам решить все эти проблемы и «подтянуть» менеджмент до состояния, приемлемого для

инвесторов. Наша компания обладает высокой квалификацией, международными связями и высшими профессиональными достижениями. Главное наше отличие от других консультантов и компаний, - в особом подходе, содержании и результате сотрудничества с компанией-клиентом. Мы работаем по международному («Амстердамскому») стандарту управленческого консультирования. Мы не специалисты, а генералисты, - т.е. предлагаем не какой-то один продукт-панацею (этакую «волшебную таблетку»), а решаем весь комплекс проблем организации (если нужно – привлекая партнеров-специалистов). Дело в том, что наша работа проходит не в экспертном режиме (не готовим для клиента решения – это ему не полезно, т.к. «подсаживает на иглу» зависимости от консультанта), а в процессном, - т.е. предлагаем методы и помогаем менеджменту клиента научиться решать свои проблемы самостоятельно и наиболее эффективно. Отсюда и результат нашей работы - комплексный – улучшение управляемости и сокращение затрат времени собственника на контроль деятельности, повышение результативности и эффективности бизнеса, выражающееся в приросте продаж и капитализации компании, минимум на 10-30%, максимум – в несколько раз. Поэтому мы сначала выступаем как «зеркало», помогающее клиенту точно и достоверно «увидеть» положение дел в своей компании, а потом – как рычаг, помогающий большой груз трудных проблем (в том числе – по привлечению инвестиций) «поднять» и решить наиболее эффективно.

**- Владимир Николаевич, действительно, сегодня появилось большое количество непрофессиональных консультантов, которые просто стремятся что-либо «впарить» клиенту и получить деньги. Поэтому люди уже не очень-то охотно верят разным консалтинговым фирмам, которые обещают «таблетки и рецепты» от всех проблем. А вы даете какие-нибудь гарантии своим клиентам?**

- Конечно, надежность и качество наших услуг, соответствия стандартам профессиональной этики, подтверждена нашей безупречной репутацией и признанием профессионального сообщества. Сегодня действительно много на рынке молодых людей, которые совсем недавно выучились на экономиста или менеджера, и уже предлагают свои услуги, назвавшись «консультантами». Они могут расписать все «красиво» и с картинками. Или выучили какой-то один метод – «бюджетирование» например, или CRM (управление клиентскими отношениями) и носятся с ним по рынку, предлагая как «волшебную таблетку» от всех болезней. Только пользы от этого нет, так как то, что они вычитали в учебниках, расходится с нашей

действительностью и на практике, как правило, не работает. А автоматизация неэффективности возводит ее в степень, только обостряя проблемы организации. Представьте, что у вас есть проблема, вы ее озвучили, и за нее взялся консультант. Он написал вам метод решения, а потом через какое-то время вы понимаете, что ничего не меняется. И снова обращаетесь к этому консультанту, - «сели на иглу» зависимости от него. Многие «рецепты», которые дают непрофессиональные консультанты, совершенно оторваны от жизни. Это не профессиональный подход. Мы так не работаем, потому что наша цель – помочь людям, собственникам и организации в целом. Мы ориентируемся не на продукт (какой-нибудь «талмуд» или отчет), а на результат у клиента. Вот свежий пример периода кризиса 2008г.: компания В2В больше года работала в убыток, когда нас пригласили, уже все ресурсы были исчерпаны, собственник даже квартиру заложил. За 2 месяца работы с клиентом мы провели оргдиагностику и две стратегических сессии. В последующие 2 месяца, при падении рынка на 7%, оборот вырос на 38%, компания преодолела точку безубыточности, а инвестиции клиента в консалтинг окупились меньше чем за месяц. За счет чего? Мы высветили корневые проблемы, кое-какие решения подсказали сразу, остальные выработали вместе, - дальше они развиваются сами, звонят иногда. Или пример по бизнес-планам: из 9 наших бизнес-планов на областные конкурсы «первый шаг» и «бизнес-старт» выиграли 8, наш бизнес-план для «Томского электролампового завода» (мы работала над ним совместно с Евгением Дядичко – «Тиб-Инвест»), завоевал 3 место на Всероссийском конкурсе. Поэтому мы и называем нашу компанию так – «Интеллектуальные инвестиции». Наши принципы: индивидуальный подход; конфиденциальность; делать для клиента больше, чем он ожидает; репутация всегда выше любого гонорара; проблемы – это ресурсы; нет ничего, что нельзя улучшить. Наконец – мы не работаем с конкурирующими компаниями в течение не менее 3 лет. И еще: часто слышишь от предпринимателей – наша главная цель – деньги и прибыль. Убежден, что это представление - «перевернутое», как многое сейчас в нашей стране. Главное – создавать ценность для потребителя и правильно строить управление - использовать все управленческие ресурсы своей организации: команду, стратегию, делегирование, мотивацию, оргкультуру... Тогда и прибыль будет.

*Александрова Юлия*