

Интервью генерального директора «И-Ви Консалтинг Россия» С. Григорян с редакцией [E-executive.ru](http://www.e-executive.ru)

читайте на сайте E-executive по ссылке

<http://www.e-executive.ru/career/companies/detail/1956621.php>



Executive.ru: *Расскажите подробнее о том, чем вы занимаетесь?*

Сона Григорян: Наша основная функция – решение бизнес-задач наших клиентов. Мы предоставляем услуги классического управленческого консалтинга – от выявления рыночных возможностей до привлечения финансовых ресурсов, разработки и внедрения сложных управленческих систем.

И-Ви Консалтинг обладает значительным опытом деятельности на постсоветском пространстве. Имея представительства в Москве и Ереване, мы являемся надежным консультантом для компаний из СНГ, ОАЭ, Грузии и других стран.

Наша основная специализация – повышение управленческой эффективности. Это включает внедрение процесса разработки и реализации стратегии, систем ключевых показателей (KPI системы), улучшение систем по планированию, бюджетированию и прогнозированию, а также разработку эффективных организационных структур и другие услуги.

Наш подход к стратегическому консалтингу всегда основывается на сильной и всесторонней аналитике. Но проблема, которая, пожалуй, встречается наиболее часто в последнее время, касается не стратегии, а ее реализации. Как реализовать стратегические цели? Как перевести стратегию на операционный уровень, интегрировать в рутину организации? Мы помогаем организациям выстраивать целостную управленческую систему, направленную на получение результата. Балансированные системы ключевых показателей эффективности (KPI), скользящие бюджеты, стратегические инициативы, мотивационные схемы играют важную роль в нашем инструментарии.

Одним из самых интересных и сложных направлений наших услуг является разработка мотивационных схем для сотрудников. Основная задача здесь состоит в формировании механизмов и культуры, которые помогают синхронизации целей на всех уровнях организационной иерархии.

Executive.ru: *Удается ли вам разрабатывать системы, которые реально работают?*

С. Г.: Эра «powerpoint консалтинга» закончилась. В наши времена компании привлекают консультантов в меньшей степени для разработки рекомендаций, и в большей – для получения конечного результата. Таким образом, выполнение поставленных задач и достижение реальных результатов становятся неотъемлемой частью наших проектов. Такой расклад даже трудно назвать консалтингом – это, скорее всего, аутсорсинг отдельных функций менеджмента. Эта тенденция выражается также и в компенсации наших услуг, которая зачастую принимает форму вознаграждения за успех, нежели традиционную плату за человеко-дни.

Executive.ru: *Но в таком случае почему компании не могут реализовывать проекты самостоятельно?*

С. Г.: У каждой компании есть своя инерция, некий негласный статус-кво. Зачастую, чтобы увидеть очевидное или же сделать вызов устоявшимся порядкам, компаниям нужен свежий взгляд извне или же мнение всеми признанной третьей стороны. Ценность нашего сотрудничества с компаниями заключается в том, что мы привносим в компанию наш большой опыт работы во многих отраслях и с широким спектром компаний, совмещая его с имеющимся в компании глубоким опытом в данной отрасли, что позволяет решать комплексные управленческие задачи.

Executive.ru: *С какого направления вы начинали свою деятельность?*

С. Г.: И-Ви Консалтинг начал свою консалтинговую практику в 2006 году. Мы начали свою деятельность с услуг инвестиционного консалтинга. Для нас инвестиционные услуги – это комплексный пакет услуг, начиная с уточнения потребностей компании, исходя из ее инвестиционного потенциала, до привлечения инвестиций. Это может включать такие продукты и услуги, как разработка бизнес-плана, поиск потенциального инвестора и поддержка при заключении сделки с потенциальным инвестором. Эта услуга постепенно развивается, и, если в первое время мы работали только с большими и средними компаниями, то сейчас более актуальны венчурные проекты и привлечение инвестиций в стартап компании. Сейчас одной из актуальных услуг И-Ви Консалтинг является именно пакет услуг, направленных на перспективные стартапы. Мы помогаем таким компаниям с фандрейзингом, предоставлением менторов и связей в более развитых экосистемах США, Европы и Азии, а также оказываем им ряд услуг, направленных на развитие их бизнеса (коучинг, система ключевых показателей и т.д.).

Executive.ru: *Какие услуги более актуальны во время кризиса в России?*

С. Г.: Сейчас, в момент кризиса, когда большинство компаний пытаются тем или иным образом сократить расходы, дальновидные руководители используют это время именно для улучшения управленческих систем и повышения эффективности управления компании.

Начавшийся экономический спад ставит руководителей компаний перед необходимостью решения нестандартных задач. В настоящее время неопределенность и нестабильность стали «новой нормой» для России и связанных с ней стран. Кризис – время пересмотра стандартных методов ведения бизнеса. Он может открыть новые возможности для компаний, которые готовы к решительным действиям по повышению эффективности системы управления.

В целях понимания того, какой у компании есть потенциал для повышения эффективности, мы предоставляем услугу, разработанную именно для таких времен, которую мы кратко называем Экспресс-диагностикой управленческих систем.

Экспресс-диагностика управленческих систем направлена на выявление и экспресс-анализ ключевых проблем и недочетов на стратегическом, операционном (управление эффективностью, финансовое и операционное планирование) и вспомогательном (человеческие ресурсы, информационная инфраструктура) уровнях деятельности компании и предоставление рекомендаций по их устранению.

Процесс занимает всего 3-5 дней для компаний малого и среднего размера, по окончании мы предоставляем клиенту отчет, в котором дается оценка пяти подсистем управления, сравнительный анализ глобальной и местной практики, а также ключевые проблемные зоны управления.



Мы также знакомим клиентов с нашим видением возможностей усовершенствования управленческой системы компании в краткосрочной и среднесрочной перспективе, даем рекомендации как по незамедлительным действиям, так и по улучшению стратегической позиции компании.

Executive.ru: *Кто ваша основная целевая аудитория? Для компаний какого масштаба и отраслевой принадлежности в первую очередь предназначены ваши услуги?*

С. Г.: Гибкость И-Ви Консалтинг при предоставлении услуг позволяет нам работать с разными компаниями – от малых предприятий до больших организаций. Одной из наших особенностей является наш опыт в адаптации и привнесении наилучшей практики менеджмента в среду малых и средних предприятий.

Клиентами И-Ви Консалтинг являются компании, которые:

- ищут возможности увеличения капитала для расширения бизнеса;
- ищут новые стратегические возможности;
- стремятся модернизировать свои системы управления или функциональные подразделения;
- ищут экспортные рынки или иностранных стратегических партнеров;
- представляют новый продукт на рынке;
- хотят реструктурировать и оптимизировать свою организационную структуру;
- государственные и международные организации, которые ищут высококлассный анализ.

Executive.ru: *Ваша компания является партнером Всемирного экономического форума. В чем суть данного партнерства и с какими еще организациями вы сотрудничаете?*

С. Г.: Устоявшееся партнерство с лидирующими в определенных областях организациями предоставляет нам большие возможности в решении задач наших клиентов. Так, например, мы сотрудничаем с компанией 2GC Active Management, которая является одним из мировых лидеров в области стратегического управления эффективностью, чтобы предоставить свои уникальные знания и опыт в сфере повышения операционной эффективности компаниям в России и странах СНГ.

Что касается нашего сотрудничества со Всемирным экономическим форумом – мы являемся эксклюзивным партнером этой организации в Армении и содействуем в подготовке Всемирного доклада по конкурентоспособности. На армянском рынке мы являемся одной из лидирующих консалтинговых компаний. Нашими услугами пользуются как частный бизнес, так и правительство, для которого мы, среди прочих работ, разработали экспортоориентированную промышленную политику и отраслевые стратегии развития. Нами как партнером Всемирного экономического форума также издается [доклад о национальной конкурентоспособности Армении](#), который мы сумели превратить в платформу для дискуссий по стратегическим вопросам экономического развития.

Executive.ru: *Что, на ваш взгляд, лежит в основе успеха компании?*

С. Г.: Культура постоянного совершенствования и есть основная ценность компании. Более, чем знания и опыт, мы ценим дух служения и свободное творческое мышление. Ядро компании составляют консультанты, которые несут эти ценности и доказывают приверженность им в каждом проекте. Для специфичных проектов мы привлекаем узких специалистов в целях расширения наших компетенций. У нас есть широкая сеть таких специалистов.

Наша стратегическая позиция заключается в построении долгосрочных отношений с ограниченным количеством клиентов, а не осуществлении одноразовых коротких проектов со многими. Поэтому каждый проект для нас становится самым важным. Это требует сверхответственного отношения и больших усилий. Поэтому вы часто можете видеть у нас сотрудников, работающих до 10-11 часов ночи. Главный критерий успеха И-Ви Консалтинг – когда клиент видит в нас партнеров в деле развития своего бизнеса, а не очередных консультантов, показывающих красивые графики, использующих сложную терминологию и считающих человеко-часы, потраченные на клиента.