



## Менеджмент начинается с умения считать

*Согласны ли вы с утверждением, что всяким делом должен заниматься профессионал? Лечить людей – врач. Лезть с отвёрткой в розетку – электрик. Определять правых и виноватых – судья. Красить стены – маляр.*

*Согласны ли вы, что управление предприятиями, основанное на такой тонкой материи, как отношения и взаимодействие между людьми – тоже область компетенций профессионалов этого дела?*

*Наконец, согласны ли вы, что на любом предприятии может возникнуть (или нередко возникает) ситуация, требующая особой, "тонкой" настройки профессионалом в области менеджмента?*

*Ниже речь пойдёт о таких профессионалах – консультантах по управлению (менеджмент-консультантах, бизнес-консультантах, бизнес-тренерах).*

Привлечение профессионалов любой специальности всегда встречает сопротивление. Как часто мы занимаемся самолечением вместо того, чтобы идти к врачу! Разве никто из читающих эту статью не ремонтировал розетку самостоятельно, не вызывая электрика? Или не красил стены своего дома, не приглашая маляра? Или нам не свойственно судить людей, не дожидаясь решения суда? Также и с менеджментом предприятий – к профессионалам обращаются с неохотой.

**Традиционное**, повсеместно распространённое в нашей стране среди владельцев и руководителей предприятий (компаний, фирм) **отношение к консультантам по управлению**: умник, которому за его услуги я должен выложить большую сумму денег (с каким трудом эти деньги зарабатываю я, и с какой лёгкостью крупные суммы достаются консультанту!).

**Пример**: на предприятии возникла проблема, что-то разладилось в управлении. Что делать? Можно уволить часть работников (и затратить много времени и средств на поиск, подбор, обучение, "притирку" новых сотрудников, причём без гарантии, что та же проблема не возникнет вновь); можно попытаться воздействовать на проблему самостоятельно (долго и упорно "нащупывая" методом проб и дорогостоящих ошибок путь к росту эффективности деятельности); можно... Можно много что ещё предложить. Наконец, можно пригласить консультанта. Но ему же надо платить! На предприятии и так проблемы, прибыли мало, откуда взять "лишние" 2 тысячи долларов на консультанта?!

**Отношение к консультантам по управлению в мире, где их услуги**



считаются естественной необходимостью: человек, с приходом которого я больше приобретаю, чем теряю.

**Пример:** на предприятии возникла проблема, что-то разладилось в управлении. Расчёты показывают (а в мире развитого менеджмента без расчётов в таких случаях не обходится), что ежегодно в результате наличия проблемы предприятие терпит убытков (то есть недополучает прибыли) на сумму 10 тысяч долларов. Приглашённый консультант уменьшил влияние проблемы, и сумма потерь за год стала составлять только 3 тысячи долларов. То есть предприятие приобрело 7 тысяч долларов в год, которых оно раньше не имело. Минус 2 тысячи, выплаченных консультанту. Предприятие всё равно выиграло за год 5 тысяч долларов.

Одна ситуация – два подхода. Разительная между двумя подходами разница, не правда ли? В чём главное отличие? Во втором случае лучше умеют считать. Считать не только прибыли, но и возможности, в том числе упущенные возможности (недополученные прибыли, которые можно обратить в полученные).

Желаю руководству всех предприятий (компаний, фирм) нашей страны научиться грамотно считать!

Но на этом статья не заканчивается. Нельзя не рассказать также о третьем подходе к описанной ситуации. Итак, **отношение к консультантам, вырабатываемое в XXI веке:** выгодное вложение средств.

**Пример:** на предприятии возникла проблема, что-то разладилось в управлении. Расчёты показывают, что ежегодно в результате наличия проблемы предприятие терпит убытков (то есть недополучает прибыли) на сумму 10 тысяч долларов. Приглашённый консультант взял предоплату (95% консультантов признают только такую форму расчётов) 2 тысячи долларов. В результате его деятельности влияние проблемы уменьшилось, и сумма потерь за год стала составлять только 3 тысячи долларов. То есть предприятие приобрело 7 тысяч долларов в год, которых оно раньше не имело. Получается: инвестировано 2 тысячи, за год получено 7 тысяч, чистая прибыль от инвестиций – 5 тысяч; то есть инвестированная сумма за один год увеличилась в 2,5 раза или на 150%.

Выводы делайте сами.

**Майковский Д.В.**  
Коммерческий директор Агентства “МСТ”  
5 февраля 2008 года