



# Практические аспекты реализации государственных программ





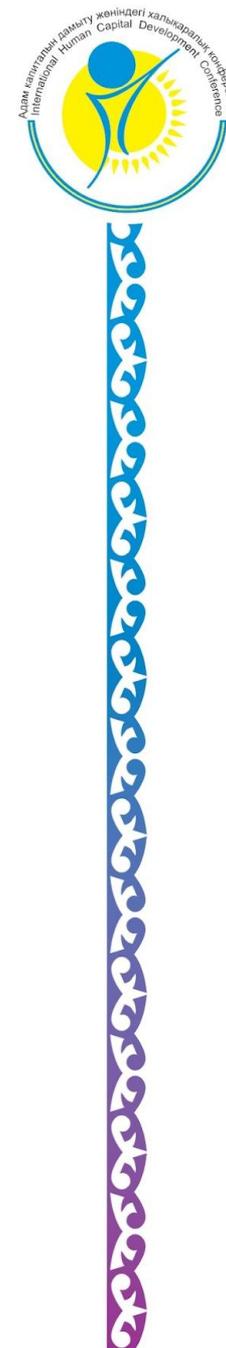
# *Отсутствие современных управленческих технологий является ключевым фактором*

Для обеспечения современными управленческими технологиями отечественные предприятия КИРИ совместно с консалтинговой компанией Human Capital Lead запускает с середины сентября 2011 года обучение участников программы «Производительность-2020». Конечным результатом модульного обучения будет создание критической массы в ряде предприятий с современным экономическим мышлением и высоким уровнем производительности



*Содержание Модульного обучения  
«Производительность-2020» будет  
сформировано из результатов 2-х  
предшествующих этапов:*

- **1 этап** (уже пройден) – анкетирование руководителей предприятий СПК, с целью выявления наиболее часто встречающихся проблемных вопросов, возникающих в процессе управления  
Анкетированием (которое проводили компания Human capital lead и Международная академия бизнеса) охватили порядка 16-ти СПК Казахстана
- **2 этап** (стадия реализации) – это моделирование компетенций через интервью, то есть формирование стандартов руководителя модернизирующихся компаний. Интервью по компетенциям проводит компания Human capital lead





Результаты анкетирования и моделирования компетенций руководителя позволят комплексно и практично подойти к определению требуемого уровня и содержания курсов обучения

Преподаваемый материал каждого модуля обучения будет обеспечен его практическим внедрением в реальной компании





Успешная реализация программы «Производительность-2020» подразумевает стратегически верно выверенные шаги

Модернизация должна привести к сокращению персонала, а значит образованию проблем с трудоустройством сокращенных. Секторальный Совет должен консолидировать работу с государственными органами, образовательными структурами и фондами, тренинговыми организациями, профессиональными группами, а также с другими отраслями (включая смежные) по принципу одного окна



## О тренинговых и консалтинговых компаниях

Результаты комплексного исследования рынка услуг бизнес-тренинга в Казахстане, проведенного компанией BISAM при поддержке BAS в 2010 году, показали следующую картину:

**Во-первых,** со стороны потенциального потребителя есть непонимание сути, предназначения бизнес-тренингов и консалтинга, его ценовой стоимости, низкое доверие к услугам консалтинга

**Во-вторых,** отмечается неудовлетворительный профессиональный и организационно-технический уровень бизнес-тренинговых и консалтинговых услуг

**В-третьих,** отсутствует систематическое продвижение консалтинговыми и тренинговыми компаниями своих услуг, также отсутствует их профессиональная стандартизация

**В-четвертых,** единственной донорской организацией в стране, проводящей систематическую работу по субсидированию, организационному и содержательному совершенствованию казахстанского консалтинга и тренинга является программа BAS

**Таким образом,** существует необходимость развития рынка консалтинговых услуг, которая в свою очередь обязана развивать и совершенствовать отечественные компании

