

Сертифициран управленски консултант

*Проф. д-р Илия Цнев - управител на „Практика-О.К.“ ООД,
сертифициран консултант по управление*

Инж. Мариана Ширкова – управител на фондация „Качество 21-ви век“, сертифициран консултант по управление

Поводът за написването на настоящата статия е появилото се понятие „консултант“. Влизате в магазин и ви посреща „консултант“, който да ви помогне да си похарчите парите. Влизате в банка и отново ви посреща „консултант“, който да ви помогне да си инвестирате парите. Влизате в държавната или общинска администрация, където тактично ви предлагат „консултация“ по проблема след работно време. В електронната си поща получавате какви ли не предложения за „консултации“ по всякакви проблеми. Различните електронни медии рекламират също всякакъв вид „консултации“.

Днес „всеки втори“ вече е „консултант“. По тази причина искаме да споделим своя опит за работата на експерти или специалисти в определени области, на които някой е присъдил квалификационната степен „сертифициран управленски консултант“ (СМС, certified management consultant).

ЕТИЧЕН КОДЕКС НА КОНСУЛТАНТА

Всяко лице може да се нарича „консултант“ стига да спазва цитираните по-долу правила на поведение спрямо своите кли-

енти, оформените с тях договорни отношения, получавани хонорари и поддържане на този вид професия.

Клиенти:

1. Да обслужва своите клиенти честно, компетентно и обективно.

2. Да спазва принципа за поверителност и конфиденциалност на тяхната информация, която ще ползва единствено във връзка с конкретната работа.

3. Да не се възползва от предимствата на поверителната информация на клиентите си за собствена изгода, в полза на фирмата, за която работи, или в полза на трети лица.

4. Да не позволява възникване на конфликт на интереси чрез създаване на конкурентно предимство за клиент в резултат от използването на поверителна информация от друг клиент (трета страна).

Договори:

5. Да договаря услуги само по въпроси, за които притежава необходимата квалификация и професионален капацитет, като може да влиза в сдружения за придобиването на тези качества от други компетентни лица.

6. В изпълнение на договорите с клиентите да използва



Проф. д-р Илия ЦЕНЕВ



Инж. Мариана Ширкова

само персонал с доказан опит, знания и квалификация.

7. Да уведомява клиентите си за наличието на конфликти на интереси и външни влияния върху нашата обективност и сами ще предлагат оттеглянето си, когато независимостта може да бъде нарушена.

Хонорари:

8. На базата на приетите ставки и натрупания опит предварително да информира клиентите си и да договаря хонорари, които са адекватни на бизнес средата, в която работи, законни и съизмерими с извършената работа и поетата отговорност.

9. Предварително да уведомява своите клиенти за всички посреднически хонорари и комисионни възнаграждения, които ще получи от трети лица за препоръчани продукти и услуги.

Професия:

10. Да спазва правото на интелектуална собственост на клиентите и на другите консултантски фирми и да не ползва тяхната информация и методици без разрешението им.

11. Да не рекламира дейността си по подвеждащ начин и да злепоставя консултантската професия и фирмите в бранша.

12. Да запознава с правилата на този Етичен кодекс служителите

на фирмите, контрагенти и консултантската гилдия.

Във връзка с горното е очевидно, че наложилата се практика „всеки втори“ да се представя за консултант е нелепа и безсмислена. Представяйки етичния кодекс на консултанта, който не е измислен от авторите, а е взет от международни организации. Особено внимание искаме да обърнем на българския бизнес да се предпазва от лица, които не изпълняват етичния кодекс.

ОБЛАСТИ НА УПРАВЛЕНСКО КОНСУЛТИРАНЕ

По-долу са показани 9-те области на управленско консултиране. Практиката е показала, че един консултант може сам да покрие, със своята лична компетентност не-повече от 3-4 области. При наличие на консултантска фирма е съвсем реално, чрез своя персонал тя да покрива всички 9 области на управленско консултиране. Нашата препоръка към чита-

телите е, когато се договарят със своя бъдещ консултант, да изискват от него предоставяне на референции за областта или областите, в които той иска да ги подпомогне. Желателно е лицето да спазва наименованието на тези области, така както са представени.

1. Корпоративна стратегия и организационно развитие на фирмата.

2. Финансови и административни системи.

3. Човешки ресурси.

4. Управление на производството и услугите, вкл. технологии, ноу-хау, материални потоци, КИД, контрол на качеството.

5. Маркетинг и корпоративни комуникации.

6. Информационни технологии – разработване и интегриране на системи.

7. Консултиране в областта на информационните технологии.

8. Управление на проекти.

9. Икономически и екологични изследвания

**ИМАТЕ УСПЕШНА ПРОЕКТНА ИДЕЯ!
НАМЕРИЛИ СТЕ И ИЗТОЧНИКА НА ФИНАНСИРАНЕ!
ОСТАВА НАЙ-ТРУДНОТО – ДА НАМЕРИТЕ НАДЕЖДЕН
ПАРТНЬОР!**

Списание „Фондове Програми Проекти“ предоставя страниците си за всички, които търсят партньорства.

Изпратете ни името на организацията, координати и сферата, в която търсите партньори, на e-mail: fpp@mail.bg. Ние ще ги публикуваме, за да може да ви открие всеки.