

СТРАТЕГИЯ



Оптимальные решения для вашего бизнеса

Информация о компании

Уважаемые клиенты!

Компания «Стратегия» Business Development Company» работает в сфере консалтинговых услуг, управления проектами, зарубежного образования и организации бизнес-тренингов Республики Казахстан.

Мы являемся официальными представителями:

- Европейского консультативного центра образования «Future Solution Center» в Казахстане, основная сфера деятельности которого – организация процессов получения высшего образования и повышения квалификации в вузах Европы и Америки.
- Компании «Арсенал успеха» г. Екатеринбург, специализирующейся на внедрении системы 5S и бережливого производства на предприятиях.
- Компании «Egsat Consulting» г. Алматы, которая оказывает услуги бухгалтерского и юридического сопровождения бизнеса клиентов.

Наши клиенты

Нашими клиентами являются компании, работающие на рынке Казахстана, которые проводят реструктуризацию и реорганизацию бизнеса, открывают новые направления деятельности, реализуют определенные проекты, организуют обучение персонала за рубежом, проводят массовые мероприятия различной степени сложности. Обычно поводом для обращения к нам служит ситуация, когда у компании есть идеи, проекты и определенный бюджет, но недостаточно собственных ресурсов для их реализации.

Мы проведем диагностику существующих бизнес-процессов компании, выявим причины, негативно влияющие на ее работу, разработаем и внедрим новую организационную структуру, скорректируем бизнес-процессы, проведем обучение существующих сотрудников и подберем новый персонал, разработаем новую стратегию компании, а так же продумаем тактические планы работы всех ее подразделений в соответствии с выбранной концепцией развития.

Наши услуги

Компания «Стратегия» Business Development Company» оказывает следующие услуги:

- Бизнес-консалтинг:
 - Бизнес – планирование.
 - Диагностика компании.
 - Бизнес-процессы компании.
 - Стратегия работы компании.
 - Документооборот компании.
 - Подбор и обучение персонала.
 - Бережливое производство.
 - Правовой и бухгалтерский консалтинг.
- Управление проектами компании различной степени сложности.
- Организация и проведение массовых мероприятий: выставки, семинары, пресс-конференции, форумы.

Бизнес – консалтинг

Прибегая к услугам бизнес-консультантов, компании получают практические советы и реальную помощь от людей, имеющих существенный опыт работы в определённых областях и накопивших большой объём знаний благодаря реализации различных проектов. Задача любого консалтинга – улучшить определенные количественные и качественные показатели бизнеса заказчика.

Бизнес-консалтинг делится на две основные категории:

Стратегический консалтинг, цель которого – помочь компании-заказчику сформировать планы на будущее, разработать или улучшить стратегию развития бизнеса.

Операционный консалтинг, цель которого – помочь компании-заказчику оптимизировать существующую организационную структуру, организовать бизнес-процессы, разработать и внедрить документооборот (в том числе электронный), подготовить необходимые документы, улучшить взаимодействие между структурными подразделениями компании, разработать и обучить персонал эффективным способам ведения бизнеса.

Бизнес - план

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для реализации и контроля реальных процессов. Важно рассматривать бизнес-план как инструмент управления внутренними процессами компании.

Основа бизнес-плана – маркетинговые исследования рынка, финансовый план, куда входит смета затрат и разработанная организационная структура компании, которая в дальнейшем поможет описать бизнес-процессы и разработать документооборот компании.

Компания «Стратегия» Business Development Company» разрабатывает бизнес-планы различной степени сложности.

Диагностика компании

Для определения причин, негативно влияющих на работу компании, необходимо провести диагностику ее деятельности.

Диагностика работы компании включает в себя:

- Изучение существующей организационной структуры компании.
- Анализ стратегической цели компании и самой стратегии.
- Анализ бизнес-процессов компании.
- Выявление и анализ разработанных в департаментах и отделах документов и методик работы.
- Анализ документооборота компании.
- Анализ персонала на соответствие занимаемым должностям (тестирование, анкетирование, собеседование).
- Анализ полученных данных, подготовка заключительных выводов.
- Подготовка предложений по улучшению работы компании, корректировка существующей или разработка новой стратегии развития компании.

Компания «Стратегия» Business Development Company» проводит полную диагностику работы компании, которая может занимать от месяца и более в зависимости от сложности организационной структуры.

Стратегия компании

Компания «Стратегия» Business Development Company» составит SWOT-анализ работы компании в целом, где будут отражены ее сильные и слабые стороны, риски и возможности, благодаря которым определится дальнейшее развитие компании – переход на новую стратегию или корректировка существующей.

Что такое **стратегия развития компании?** Это набор ответов на вопрос «Как добиться поставленной цели?» Ответы для каждой компании индивидуальны и зависят от ее положения на рынке и выбранных целей. В любом виде бизнеса условия рынка позволяют компаниям избежать стратегий-близнецов: одни выбирают путь снижения затрат, другие - дифференциации товаров или услуг, третьи - обслуживание рыночных ниш или удовлетворение специфических потребностей покупателей. Существует множество способов ведения бизнеса и позиционирования, поэтому описание стратегии должно быть очень подробным, отражать специфику данной компании.

После выбора общей стратегии развития компании разрабатываются конкретные планы работы ее структурных подразделений.

Бизнес - процессы

Часто **бизнес-процессы** компании протекают стихийно, что не позволяет руководству провести их анализ, устранить лишние «звенья» в производственной «цепи», отладить взаимодействие структурных подразделений, повысить качество протекающих процессов, улучшить систему управления в целом.

Для грамотного управления бизнес-процессами компании необходимо их точное описание, так называемая «бизнес-модель». Фундамент разработки бизнес-модели компании закладывается еще при составлении бизнес-плана, неотъемлемой частью которого является организационная структура компании.

С нее и начинается работа по описанию всех бизнес-процессов компании. Итоговая бизнес-модель работы компании может быть представлена в виде пошагового описания или в виде схем, отражающих процесс работы каждого структурного подразделения и их взаимодействие.

На основании прописанных бизнес-процессов составляются следующие документы:

- Должностные инструкции.
- Положения по Департаментам и отделам.
- Положения по работе компании и другие документы необходимые для работы компании.
- Документооборот.

Компания «Стратегия» Business Development Company» разрабатывает бизнес-модель деятельности компании.

Документооборот

Описанные бизнес-процессы компании (бизнес-модель) являются основой для создания **документооборота**.

Документооборот на бумажных носителях включает в себя:

- схемы продвижения служебной документации внутри каждого структурного подразделения;
- перечень документов, которые ведутся в структурном подразделении согласно протекающим бизнес-процессам;
- схемы продвижения документов между структурными подразделениями;
- внедрение системы служебных записок.

Электронный документооборот на базе Lotus Notes Domino включает в себя:

- составление технического задания для программы согласно протекающих бизнес-процессов компании;
- внедрение системы электронного документооборота компании, его тестирование и запуск в эксплуатацию.

Результат электронного документооборота:

1. Переход на качественный новый уровень управления компанией; 2. Прозрачное делопроизводство для всех уровней, сокращение бумагооборота; 3. Оперативность исполнения и полный мониторинг состояния исполнения поручений; 4. Системы оперативного анализа (OLAP) даст возможность отслеживать тенденции развития отрасли, причины возникновения различных проблем; 5. Подсистемы поддержки принятия решений (СППР) даст аналитикам ведомства инструмент «Что, если ...» позволяя с некоторой долей вероятности прогнозировать те или иные события.

Подбор и обучение персонала

Как показывает практика, во многих компаниях сотрудники компании не имеют четко определенных должностных обязанностей, что приводит к проблемам с исполнительской дисциплиной и трудностям в управлении персоналом. Так же часто возникает ситуация, когда сотрудники не могут выполнить поставленные задачи в силу отсутствия определенных знаний или практических навыков. Поэтому **тестирование, обучение и подбор персонала** включается в план мероприятий по улучшению работы компании, который разрабатывается на основе проведенной диагностики.

Компания «Стратегия» Business Development Company» предлагает следующие виды обучения:

- тренинги, бизнес-семинары, лекции, практические занятия;
- курсы повышения квалификации;
- зарубежное образование (высшее образование, изучение иностранных языков методом «глубокого погружения»);
- тимбилдинг.

а так же услуги подбора персонала:

- подготовка объявлений о вакансиях;
- размещение вакансий в социальных сетях;
- подбор резюме соискателей;
- проведение собеседований с кандидатами;
- обучение кандидата и курирование в период испытательного срока.

Обучение проводится казахстанскими специалистами на территории Казахстана; зарубежными специалистами в Европе, Америке, Австралии; зарубежными специалистами на территории Казахстана.

Бережливое производство

Компания «Стратегия» Business Development Company» совместно с компанией «Арсенал успеха» проводят обучение и внедрение системы 5S и системы бережливого производства на предприятиях. Обучение проводится на производственных площадях Заказчика (соотношение теории и практики составляет 30/70 процентов).

Система Бережливого производства (Lean) позволяет:

- сократить время полного производственного цикла;
- увеличить производительность всей системы производства;
- сократить объемы запасов сырья, незавершенного производства и готовой продукции;
- сократить площади производственных и складских помещений;
- сократить численность персонала;
- уменьшить требуемый объем оборотных средств;
- упростить систему планирования;
- устранить срывы сроков отгрузки;
- уменьшить количество брака;
- повысить безопасность производства.

Система 5S или визуализация рабочего места позволяет:

- повысить качество продукции;
- увеличить производительность труда;
- создать комфортный психологический климат в коллективе;
- улучшить систему материального стимулирования персонала.

Правовой и бухгалтерский консалтинг

Компания «Стратегия» Business Development Company» совместно с компанией «EGSAT consulting» проведут:

1. **Юридический аудит.** Анализ юридических аспектов коммерческой деятельности, направленный на проверку деятельности компании в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

При проведении юридического аудита проводится анализ:

- Организационно-правовых документов юридического лица: учредительный договор и др.
- Правоустанавливающих документов на недвижимое имущество, прочие активы: договоры купли-продажи и др.
- Лицензий, необходимых разрешений.
- Наличия оснований для претензионно - исковой работы.
- Трудовых правоотношений: экспертиза трудовых договоров и др.

2. **Бухгалтерский аудит** включает в себя несколько видов проверок:

- Восстановление бухгалтерского учета, а также сопутствующих документов.
- Ведение бухгалтерского учета резидентов, нерезидентов, импортеров и экспортеров.
- Проверка правильности составления бухгалтерской отчетности либо составление необходимых документов с последующей их подачей в соответствующие органы.
- Составление схемы ведения бухгалтерского учета компании, а также отдельных хозяйственных и финансовых операций.

Управление проектами

При организации нового направления деятельности, запуске и сопровождении проектов различной степени сложности компании часто сталкиваются с ситуацией, когда в наличии имеются идеи и определенный бюджет, но недостаточно собственных ресурсов для их реализации и воплощения в жизнь.

В этом случае **компания «Стратегия» Business Development Company»** проведет необходимые консультации, подготовит практические рекомендации, подберет команду специалистов и **организует управление вашими проектами** и их сопровождение в течение определенного периода.

В работу принимаются проекты «с нуля» до полной реализации, а так же существующие проекты или отдельные блоки проектов, которым необходимы управление и консультационная поддержка.

Компания «Стратегия» Business Development Company» оказывает услуги управления проектами как в г. Алматы, так и в регионах Казахстана.

Реализованные проекты:



**Создание дилерской сети
в проекте
«Построение сети спутникового
цифрового телерадиовещания
в Республике Казахстан»,
Алматы, 2010-2011гг.**



- Проект реализован на базе ОА «Казтелерадио» и АО «Казахстанские телекоммуникации»
- Создана карта дилерского покрытия Казахстана
- Разработаны критерии отбора дилеров Общества
- Разработан алгоритм взаимодействия дилеров и Общества
- Разработаны дилерское соглашение, дилерский договор, необходимые сопроводительные документы
- Организовано обучение дилеров
- Создан и запущен в эксплуатацию корпоративный портал Общества с возможностью подачи электронной заявки на дилерство из регионов Казахстана.
- В процессе реализации проекта Общество заключило более 200 дилерских договоров с компаниями и частными лицами.
- Проект реализован в течение четырех месяцев.

Реализованные проекты:



Внедрение новой модели развития в производственной компании ТехноВидПлюс, Алматы, 2010-2011 гг

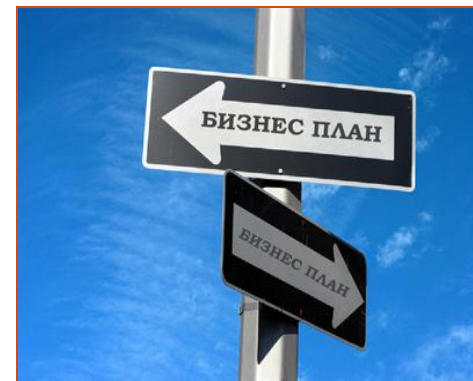


- Проведена диагностика существующих бизнес-процессов компании
- Разработана и внедрена новая бизнес-модель компании – процессы продаж, производства и ведение проектов разделены на отдельные этапы, сформированы коммерческий департамент и департамент управления проектами. Разработана структура компании.
- Разработан и внедрен документооборот компании. Внедрена система служебных записок.
- Разработаны и внедрены: кодекс деловой этики компании; положение по дресс-коду; положение по Актам; положение по списанию и другие документы.
- Разработаны мотивационная система компании и бонусная система для коммерческого департамента
- Разработаны стратегические планы развития компании и планы для структурных подразделений
- Проект реализован в течение девяти месяцев.

Реализованные проекты:



Разработка бизнес-плана для ТОО «Атриум-1», Алматы, 2010 г.



Целью бизнес-плана было обоснование и отображение в цифровом соотношении необходимости приобретения в лизинг транспортных средств и возможности выплаты заемных средств в течение 3-х лет. В связи с этим:

- проведен анализ привлекательности приобретения транспортных средств;
- определена мощность транспортных средств;
- проведен анализ рынка поставщиков запасных частей, во избежание простоя транспортных средств и невыполнения графика работ;
- разработан график проведения работ и график финансирования со стороны Заказчика;
- разработан финансовый план, где отражены такие показатели как: себестоимость, чистый доход и рентабельность данного проекта;
- разработан график погашения заемных средств;
- определена потребность в трудовых ресурсах.

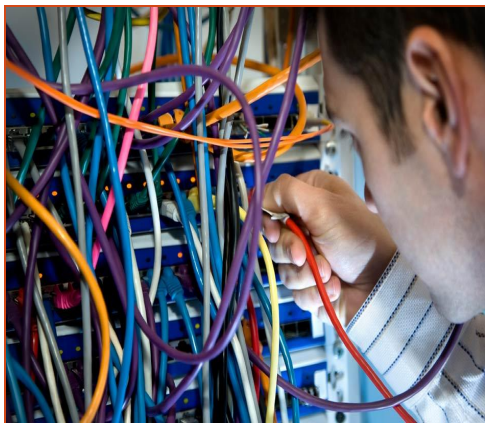
Бизнес-план был принят банком и компания успешно реализовала данный проект.

Рекомендации:

- Рекомендательные письма



Реализованные проекты:

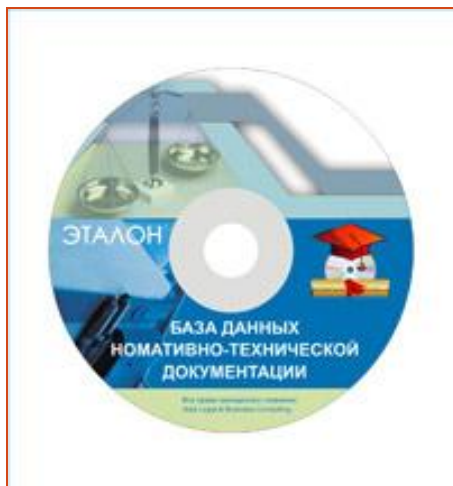


Реорганизация производственного департамента ТОО «Global Arts», Алматы, 2009 г.



- Разработан и внедрен алгоритм перестройки производственного департамента компании.
- Разработана и внедрена система отслеживания и сопровождения клиентских проектов
- Проведен анализ типичных ошибок, допускаемых сотрудниками при работе с клиентами, проведено обучение персонала, внедрена система стандартизации производственных модулей.
- Проведение реорганизации производственного департамента позволило сократить количество претензий клиентов на 35%.
- Проект реализован в течение четырех месяцев.

Реализованные проекты:



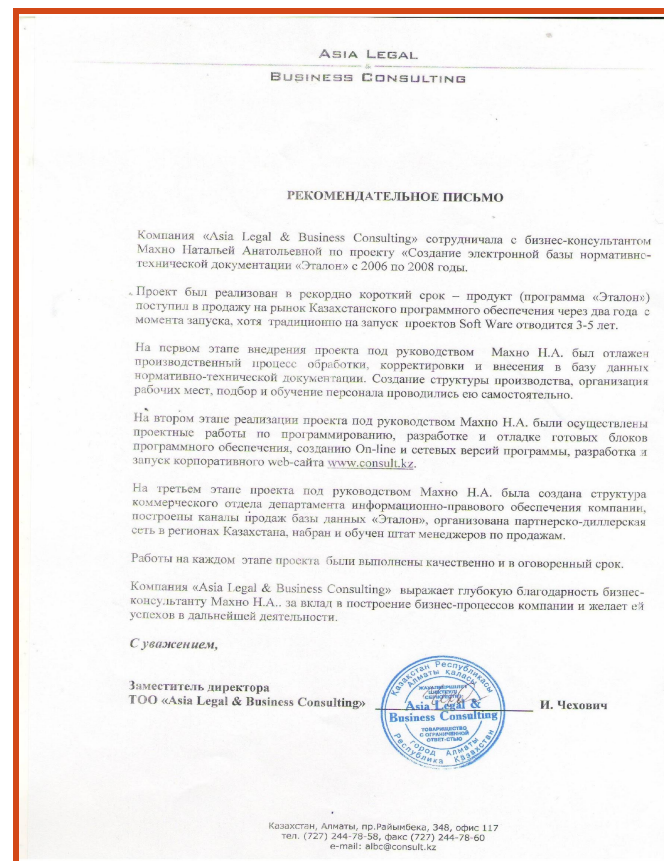
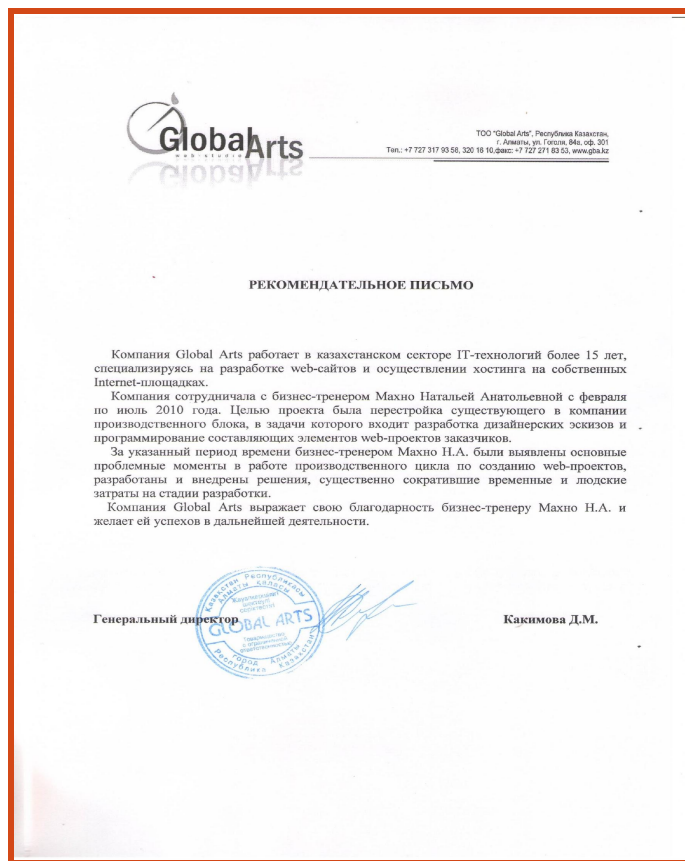
Создание базы данных нормативно- технической документации «Эталон» Алматы, 2006-2008 гг.



- Проект реализован на базе департамента информационного-правового обеспечения ТОО «Asia Legal & Business Consulting»
- В соответствии с новыми задачами компании была проведена реорганизация департамента
- Разработан план-график выпуска собственного программного продукта компании (нормы, правила, стандарты (СНиП, ГОСТ, ГОСО РК, ЕТКС, ПОТ, ТОИР, ВНТП, ВСН, МСН, ППБ, ПУЭ, РД, РДС, РСТ, СН, СТ РК, СанПиН).
- Сотрудники прошли курсы переобучения и повышения квалификации в соответствии с новыми требованиями компании
- Продукт разработан и выпущен на рынок программного обеспечения Казахстана в рекордно короткий срок – в течение двух лет.

Рекомендации:

● Рекомендательные письма





Наши координаты:

Мы будем рады ответить на все интересующие Вас вопросы по телефонам:

- +7 (727) 327-37-31
- 8 777 23 97 340
- 8 777 355 40 48

или по e-mail: strategy.bdc@mail.ru или по e-mail: strategy.bdc@mail.ru, strategyabdc@gmail.com

Более подробную информацию Вы сможете найти на нашем web-сайте: www.strategy-bdc.kz

Благодарим за внимание!