



**ПАРТНЕРЫ
"БОРОВКОВ"**

Презентация Проекта



**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
КОНСАЛТИНГ**

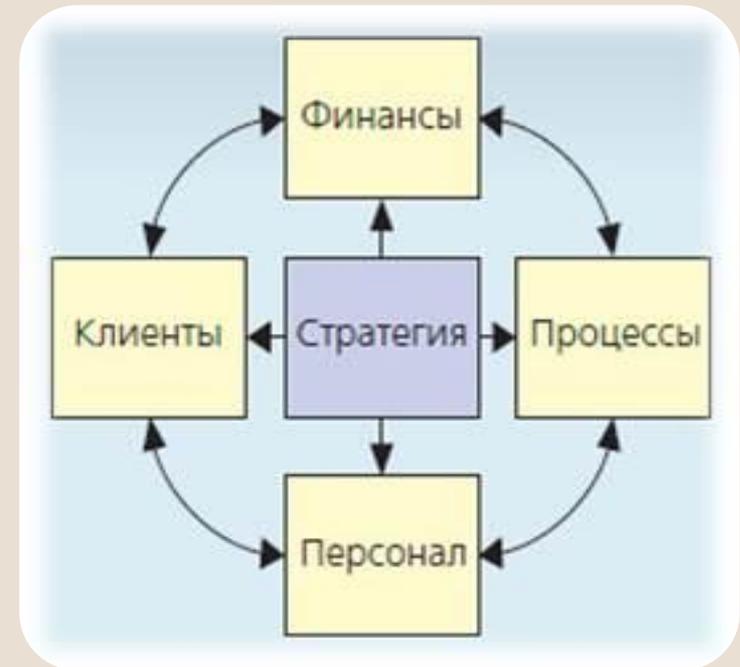


Стратегические Цели и Показатели [КРІ]

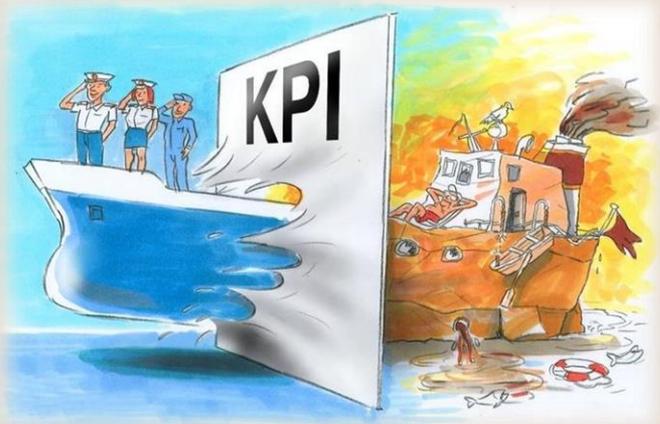


В чём Суть? Стратегическая Карта!

- 1 Какие **финансовые показатели** хотят достичь акционеры Компании?
- 2 Как Компания должна работать со своими **Клиентами и продуктами**, чтобы достичь финансовые показатели?
- 3 Как организовать **процессы Компании**, чтобы «правильно» работать с Клиентами и продуктами?
- 4 Какие нужны **люди, технологии и другие ресурсы**, чтобы «правильно» организовать процессы?
- 5 Какие **мероприятия** необходимо выполнить, чтобы внедрить и реализовать Стратегию?



Зачем нужна Стратегическая карта Бизнеса?



1. Согласование Целей развития **между Акционерами** – нужна основа для договорённостей.
2. Акционеры хотят **передать управление наёмному менеджменту**, но без потери контроля – нужны согласованные Цели и Показатели.
3. Выход на **новые рынки и с новыми продуктами** – нужен новый План действий.
4. Подготовка **Компании (или части её акций) к продаже** – вместе с системой стратегического управления её стоимость будет выше.
5. Серьёзные **изменения в экономике** – требуется актуализация принятой ранее Стратегии.

Кто это уже сделал? Наши Клиенты по Стратегии



Управляющая компания
группы отелей



ОрёлТекМаш



Moscow
Business School
Leadership Energy



Как это делается? План Проекта

Этап	Название этапа	Дней работ
1.1.	СЕМИНАР «ТЕХНОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ»	2
2.1.	ОПИСАНИЕ / АКТУАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ	2
2.2.	ПОСТРОЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ БИЗНЕСА	2
2.3.	ПОСТРОЕНИЕ ПОЛНОЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ (РАСКЛАДКА ДО ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И СОТРУДНИКОВ)	3
2.4.	РАЗРАБОТКА «ПЛАНА СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ»	2
3.1.	НАСТРОЙКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ	3
3.2.	НАСТРОЙКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ	3
3.3.	НАСТРОЙКА СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ	3
ИТОГО		20
4.1.	ОПИСАНИЕ / АУДИТ ОПИСАННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	2 (один процесс)
4.2.	УЧАСТИЕ В ВЫПОЛНЕНИИ «ПЛАНА СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ»	По договорённости

Данный набор работ адаптируется под конкретные потребности и задачи каждого нашего Заказчика.



Стратегический анализ

- Конкретизировано **видение** владельцев Бизнеса.
- Проведён анализ связанных сторон (стейкхолдеров) Бизнеса.
- Проведён анализ сильных и слабых сторон Бизнеса, возможностей и угроз для него (SWOT-анализ).
- Уточнены рынки, на которых планирует работать Компания.
- Детально описана потребительская ценность Клиентов.

Возможности	Силы
1. Свободный рынок СВЧ-печей для сушки древесины	2. Опыт стартапов
	3. Наличие и возможность привлечения маркетологов
	4. Наличие и возможность привлечения производителей
	5. Наличие и возможность привлечения кадров для развития (НИОКР)
	6. Знание поставщиков
	7. Наличие производственных мощностей
	8. Наличие опыта продаж изделий стратегического направления
	9. Традиции, опыт и вера в возможности организации

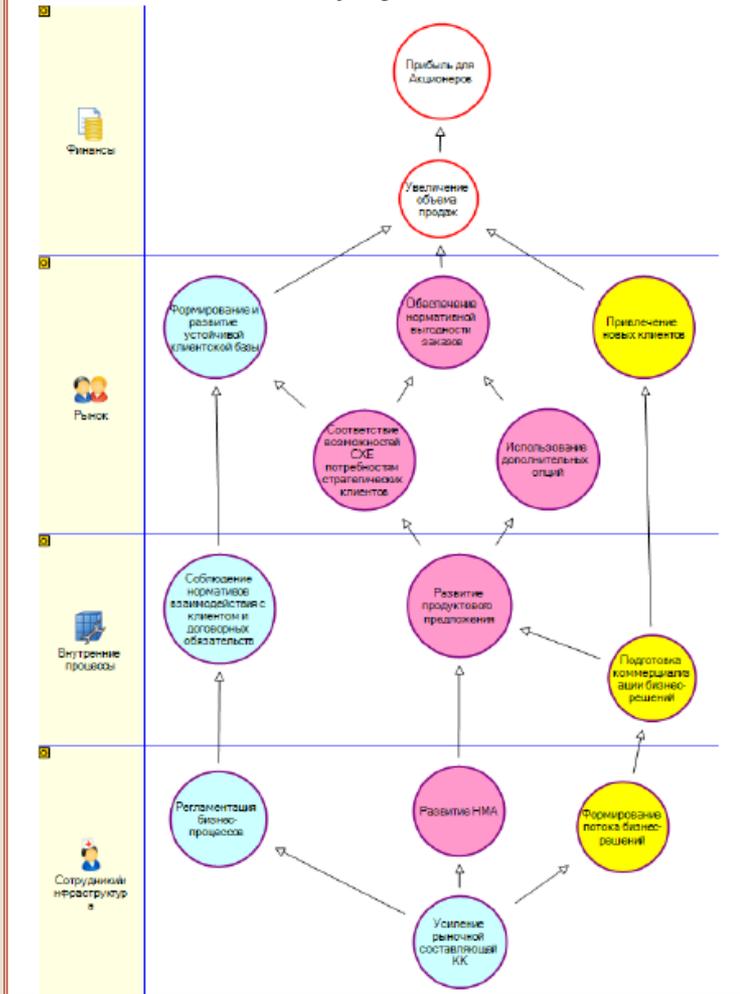
2.10. Формализация бизнес-стратегии		
	существующий рынок	новый рынок/отрасль
существующий продукт/услуга	Расширение присутствия на рынке	Развитие рынка
новый продукт/услуга	Развитие продукта/услуг	Диверсификация

2.11. Формализации конкурентной стратегии		
Стратегические границы	Стратегическое преимущество	
	Неповторимость продукта (в широком смысле) с точки зрения потребителя	Преимущества в себестоимости
	Варианты стратегий	
Вся отрасль	Дифференциация (лидерство по продукту или близость к клиенту)	Лидерство по издержкам (операционное превосходство)
	Концентрация на сегменте	
Один (несколько) сегмент рынка	Скорее за счет незаменимого/уникального продукта	Скорее за счет близости к клиенту
		Скорее за счет оптимальной цены



Построение Стратегической Карты

3. Стратегическая карта верхнего уровня СХЕ «Гражданская продукция»



■ Выбраны и обоснованы:

- Цели;
- Ключевые показатели (KPI).

всех перспектив Стратегической карты:

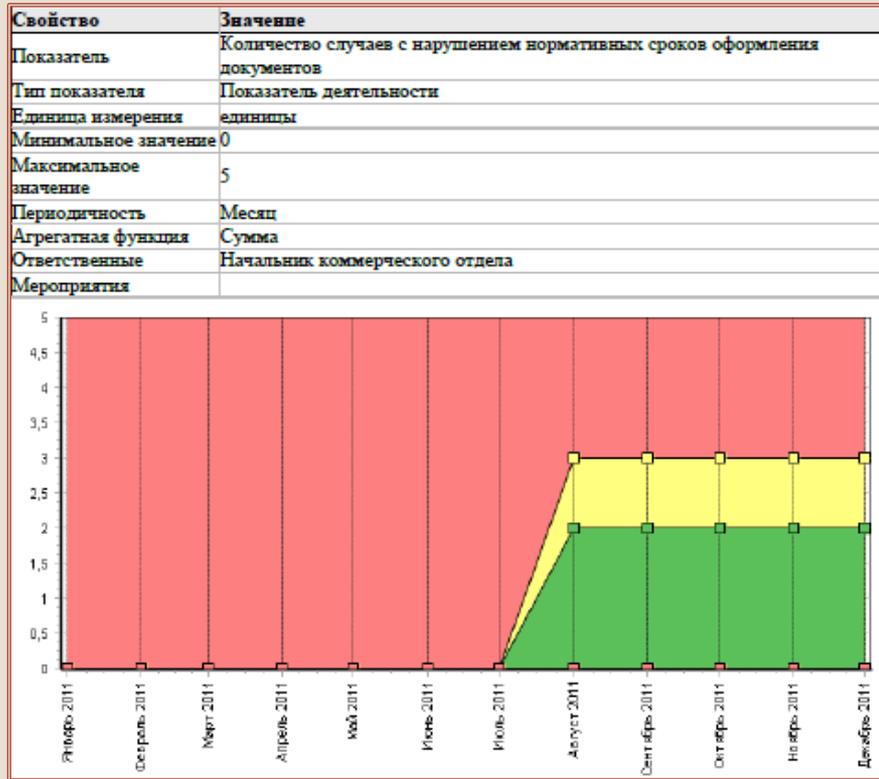
- Финансы;
- Рынок / Клиенты;
- Внутренние процессы;
- Сотрудники / Инфраструктура.

■ Стратегическая карта

проверена на

сбалансированность.

Согласование целевых значений KPI



- Ключевые показатели (KPI) увязаны с показателями деятельности подразделений (PI).
- Описаны процессы учёта KPI и PI и требования к ним.
- Установлены плановые (целевые) значения KPI и PI.

План Стратегических мероприятий

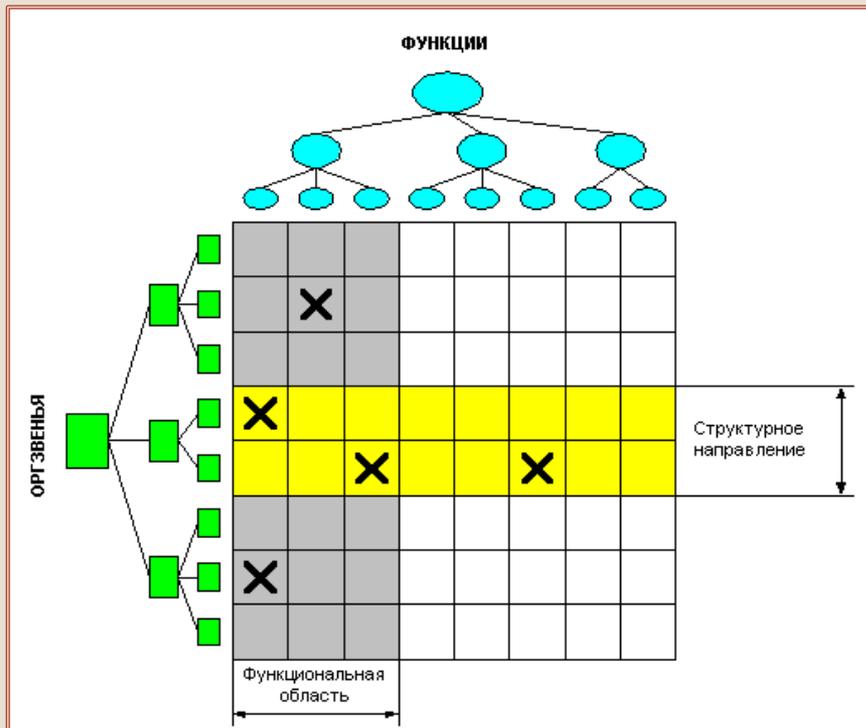
7. Стратегические мероприятия

Индекс	Мероприятие	Ответственный	Дата начала	Дата окончания
1.	Внедрение ССП	2. Председатель Совета Директоров		
1.1.	Разработка детальных планов внедрения ССП	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции	22.08.2012	19.09.2012
1.2.	Прототип модели учета	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции	22.08.2012	28.11.2012
1.3.	Автоматизация учета	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции		
1.3.1.	Автоматизация управленческого учета	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции	28.11.2012	25.06.2012
1.3.2.	Автоматизация маркетингового учета	35. Начальник отдела маркетинга	28.11.2012	25.06.2012
1.3.3.	Автоматизация производственного учета	4. Первый заместитель ГД - Начальник производства	28.11.2012	25.06.2012
1.3.4.	Автоматизация логистического учета	1. Начальник коммерческого отдела	28.11.2012	25.06.2012
1.3.5.	Автоматизация учета НМА	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции	28.11.2012	25.06.2012
2.	Достижение плановых значений показателей	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции		
2.1.	План СХЕ ГП на 2012 год	6. Заместитель ГД по организации и развитию гражданской продукции	14.11.2012	12.12.2012

- Разработан перечень мероприятий по достижению Целей и KPI (содержание, сроки, бюджет, ответственный).
- Разработан перечень мероприятий по оптимизации системы учёта и отчётности в соответствии с новым набором показателей (содержание, сроки, бюджет, ответственный).
- Описаны риски реализации стратегии и мероприятия по реакции на их проявление.
- Сформирован план-график внедрения ССП.

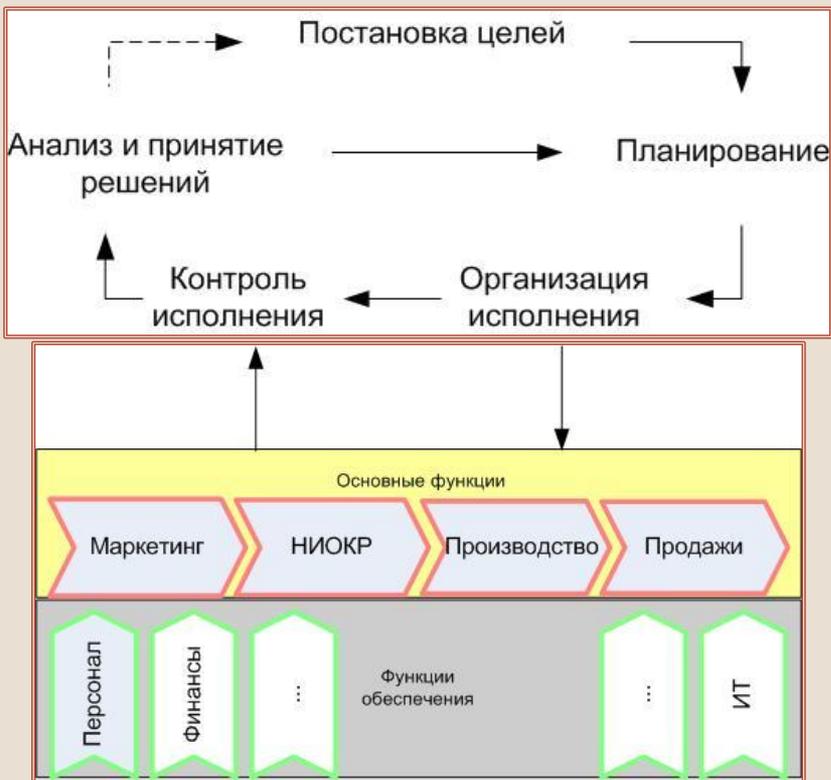


Настройка ОргСтруктуры на реализацию Стратегии



- Определён тип оргструктуры Бизнеса, соответствующий его Стратегии.
- Определены факторы, влияющие на оргструктуру: механизмы координации, уровни и области ответственности, модель делегирования полномочий.
- Функции распределены по оргзвеньям.

Настройка Бизнес-процессов на реализацию Стратегии



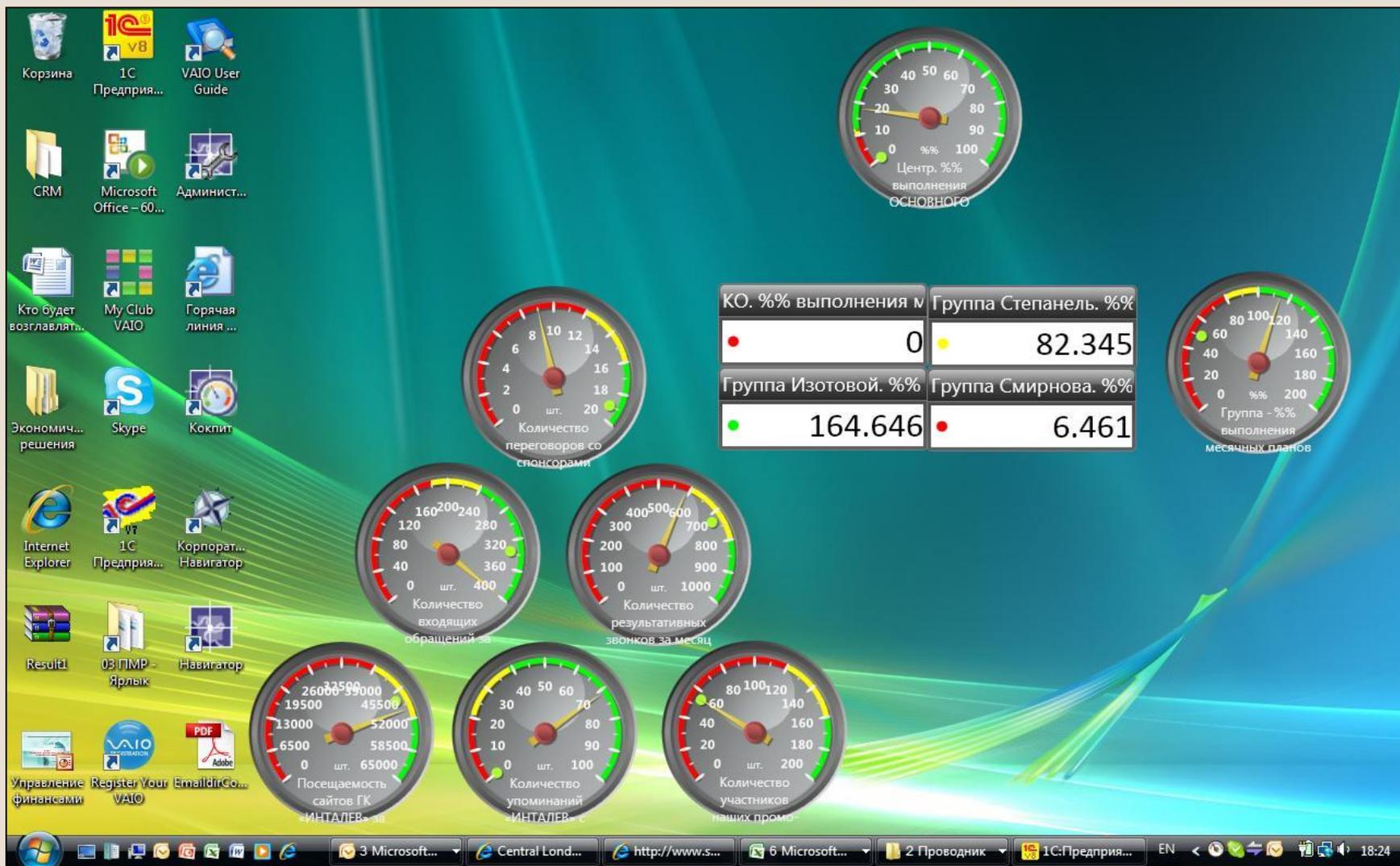
- Составлены перечни:
 - «Основные процессы Бизнеса»;
 - «Процессы управления Бизнесом»;
- Определены требования к процессам, границы и владельцы процессов.
- Проведено описание, анализ и оптимизация одного из основных процессов:
 - соответствие процесса стратегическим целям;
 - обеспечение процесса человеческими ресурсами с их компетенциями.
- Выработаны рекомендации по переводу процесса в формат «Как надо».
- Сформировано «Положение о бизнес-процессе».

Настройка Системы мотивации на реализацию Стратегии



- Определён перечень сотрудников, мотивация которых связана с реализацией Стратегии.
- Определены принципы финансового и нефинансового вознаграждения.
- Сформировано «Положение о мотивации».

Автоматизация Стратегии: Рабочий стол Руководителя





Павел Боровков

- Управляющий Партнёр Фирмы
- Ведущий в России специалист по бизнес-планированию и бюджетированию
- Профессиональный менеджер проектов (Project Manager Professional, PMP)
- Руководил проектами по стратегии для компаний «Магнитогорский Metallургический Комбинат», «ОрёлТекМаш», «Гросско», «ПромСтальКомплект» и других



Дмитрий Елисеев

- Методолог и консультант с 15-летним опытом проектов по развитию систем управления: диагностика, стратегия, ССП, оргпроектирование, бизнес-процессы, управление проектами
- Капитан 1-го ранга запаса, к.т.н., доцент
- Провёл проекты по стратегии для компаний «Архыз», «ЯкутскЭнерго», текстильный холдинг «Яковлевский», «Александровский хлебокомбинат» и других



Евгений Глухов

- Методолог и консультант в области стратегии, ССП, организационного проектирования и управления знаниями
- Специалист по «мягким системам управления»
- Провёл проекты по стратегии для компаний «Архыз», «Костромская ГРЭС», «Русский легион», «Инновационная компания НТМ» и других



Дмитрий Наконечный

- Консультант по стратегическому управлению и организационному развитию
- Разработчик продуктов и услуг: «Управление объектами заказчика», «Управление изменениями: модель «Человек – Стратегия - Организация»;
- Провёл проекты по стратегии для компаний «Магнитогорский Metallургический Комбинат», «Гросско», текстильный холдинг «Яковлевский» и других

Наши публикации по Стратегии

Наши эксперты –
основные авторы
рубрики
«Стратегия» в
«Справочной
системе
Финансового
директора»

www.1fd.ru

The screenshot shows the search results for 'стратегия' on the website 'СИСТЕМА ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР'. The search bar at the top contains the word 'стратегия' and a 'НАЙТИ' button. Below the search bar, there is a dropdown menu for 'Все разделы'. On the left side, there is a sidebar with a list of categories and their counts: 'В решениях' (249), 'Денежные потоки' (46), 'Финансовый анализ и оценка' (16), 'Бюджетирование' (31), 'Управленческий учет' (34), 'Стратегия компании' (89), 'Организация и менеджмент' (19), 'Рабочие инструменты' (4), and 'Остальные' (10). Below this list are links to 'В положениях и регламентах', 'В правовой базе', 'В библиотеке', 'В видео', and 'В справочнике'. The main content area displays three search results, each with a number in a red circle (2, 3, 4) and a title in blue. The first result is '2 17 Как оценить внешние условия работы компании при разработке стратегии' by Дмитрий Елисейев. The second is '3 18 Как составить план стратегических мероприятий' by Павел Боровков. The third is '4 19 Как объединять стратегические хозяйственные единицы' by Евгений Глухов. Each result includes a brief description and a link to the full article.

Категория	Количество
В решениях	249
Денежные потоки	46
Финансовый анализ и оценка	16
Бюджетирование	31
Управленческий учет	34
Стратегия компании	89
Организация и менеджмент	19
Рабочие инструменты	4
Остальные	10

2 17 [Как оценить внешние условия работы компании при разработке стратегии](#) • Решение
Дмитрий Елисейев, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам ООО «Партнеры и Боровков»
...долгосрочные задачи. Выявленные возможности (позитивное влияние) и угрозы (негативное влияние) используются для построения матрицы SWOT-анализа (подробнее об этом этапе разработки **стратегии** см. Как провести SWOT-анализ компании).
ИЗ РАЗДЕЛА [Стратегия компании](#) → [Создание стратегии](#)

3 18 [Как составить план стратегических мероприятий](#) • Решение
Павел Боровков, генеральный директор компании «Партнеры и Боровков»
Успешность реализации **стратегии** компании во многом зависит от того, насколько корректно разработали для нее стратегические мероприятия, а также спланировали их внедрение. Это решение поможет определиться с...
ИЗ РАЗДЕЛА [Стратегия компании](#) → [Создание стратегии](#)

4 19 [Как объединять стратегические хозяйственные единицы](#) • Решение
Евгений Глухов, ведущий консультант по управлению знаниями ООО «Партнеры и Боровков»
...влиять стратегическое намерение собственников (подробнее об этом см. Как отразить цели собственников в **стратегии** развития компании). Видение бизнеса предполагает

Российская Академия наук
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УНИТАРНОЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКСПЛУАТАЦИОННОЕ
КОММУНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПИЯФ
ИМ.Б.П.КОНСТАНТИНОВА РАН

188300 Ленинградская область,
г.Гатчина, ул.Киргетова, дом 23а
телефон 813-7113-24-25; 3-88-50;
факс 813-7113-24-25

26.12.2012

ОТЗЫВ НА РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ

Федеральное Государственное Унитарное Производственно-эксплуатационное Коммунальное Предприятие (ФГУПЗКП) ПИЯФ им. Б.П. Константинова – одно из структурных подразделений Российской Академии Наук (РАН).
Наши основные задачи – управление всем имущественным комплексом Петербургского института ядерной физики имени Б. П. Константинова, расположенного в г. Гатчина, в том числе:

- услуги ЖКХ для населения;
- предоставление в аренду нежилых помещений;
- производство тепловой энергии.

В 2012 году перед нами была поставлена задача - разработать стратегию развития предприятия на среднесрочную перспективу.

Основой для этой работы явился Приказ Министерства экономического развития РФ N 683 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке и утверждению стратегий развития федеральных государственных унитарных предприятий на срок от 3 до 5 лет».

При этом самостоятельного опыта подобных работ у специалистов нашего предприятия на тот момент не было, поэтому мы решили обратиться к экспертам «Консалтинговой фирмы «Партнеры и Боровков», вместе с которыми и осуществили проект по разработке нашей стратегии.

В результате работы мы:

- сформулировали и обосновали видение предприятия на 2015 году как «устойчиво прибыльной управляющей компании в структуре РАН, использующей современные управленческие, производственные и информационные технологии, а также различные механизмы инвестирования средств в модернизацию и развитие имущественного комплекса»;
- выделили ключевые показатели, характеризующие достижение нами сформулированного видения;
- провели стратегический анализ сильных и слабых стороны предприятия, внешних факторов и потребителей наших услуг;
- построили Карту целей и показателей.

Весь проект осуществлялся на базе методологии Сбалансированной системы показателей (ССП). Мы благодарим консультантов фирмы «Партнеры и Боровков» Евгения Глухова и Дмитрия Елисеева за внимательное отношение к нашим задачам и умение вникнуть в специфику процессов унитарного предприятия, работающего в сфере ЖКХ.

и.о. Директора
Меркурьев А.В.



Российская Академия Наук Петербургский Институт Ядерной Физики (ПИЯФ)

В результате работы мы:

- выделили ключевые показатели;
- провели стратегический анализ сильных и слабых стороны предприятия, внешних факторов и потребителей наших услуг;
- построили Карту целей и показателей.



Открытое акционерное общество
«МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»
(ОАО «ММК»)

455000, г.Магнитогорск Челябинской области, ул.Кирова, 93.
Для телеграмм: Магнитогорск Челябинской ОАО Меткомбинат.
Телеграф № 624117, 624143«Магн»;

Телефоны: приемная Еремина А.А. (3519) 24-40-57, диспетчер 24-13-25, сбывт 24-37-58, 24-77-52.

Расчетные счета: по основной деятельности №40702810300000200009 в «КредитУралБанк» Открытое акционерное общество» (КредитУралБанк ОАО) г.Магнитогорск, БИК 047516949, ИНН 7414003633, КПП 741450001, ОГРН 1027402166835

Корреспондентский счет в РКЦ г. Магнитогорска №30101810700000000949.

ОТЗЫВ

о реализации проекта «Разработка и внедрение сбалансированной системы показателей (ССП) в ОАО «ММК».

Открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат» является крупнейшим предприятием чёрной металлургии России и входит в число 20-ти крупнейших металлургических компаний мира. Предприятие представляет собой крупный металлургический комплекс с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья и заканчивая глубокой переработкой черных металлов. ОАО «ММК» производит самый широкий на сегодняшний день сортимент металлопродукции среди предприятий Российской Федерации и стран СНГ. Около половины продукции ОАО «ММК» экспортируется в различные страны мира.

Проект состоял из нескольких этапов, которые включали в себя построение стратегической карты верхнего уровня сбалансированной системы показателей (ССП), декомпозицию стратегических целей, разработку ключевых показателей эффективности и системы стратегических мероприятий, разработку процессов внедрения СПП и ключевых процессов достижения целей СПП.

В результате проекта мы получили действующую систему стратегического управления. Сейчас есть реальная возможность в оперативном режиме посмотреть насколько ОАО «ММК» правильно движется к реализации стратегии и осуществлению своей миссии, которая звучит как: «Производство и сбыт высококачественной металлопродукции, удовлетворяющей потребностям наших клиентов, для получения прибыли в объеме, достаточном для развития предприятия до уровня лидирующей мировой компании и проведения разумной социальной политики».

Хотелось бы выразить благодарность Елисееву Дмитрию, Наконечному Дмитрию и Герасимову Евгению, консультантам по стратегии и СПП; Федосевой Анне, руководителю отдела по работе с клиентами; Боровкову Павлу, генеральному менеджеру

Начальник управления


А.А. Еремин

Магнитогорский Металлургический Комбинат

В результате Проекта
мы получили
действующую систему
Стратегического
управления





1 А, 40 leilya Homosomole st, 620072, Ekaterinburg, Russia
tel./fax +7(343) 378-79-19



www.magnat.ru

МАГНАТ

620072, Россия, г. Екатеринбург, ул. 40 лет ВЛКСМ, 1 А, оф.11
тел./факс: +7(343) 378-79-19

**ОТЗЫВ НА ДИАГНОСТИКУ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ**

Группа компаний «Магнат» основана 20 лет назад и является официальным дистрибьютором компаний Procter&Gamble, Mars, UPECO, Nestle и других. Помимо дистрибуции товаров «Магнат» оказывает широкий спектр логистических и рекламных услуг. Численность персонала ГК «Магнат» - 3 000 человек, среднемесячный оборот – более 30 000 000 USD.

В 2013 году наша Группа и, в особенности, Дистрибуторская Компания «Магнат», столкнулась с необходимостью корректировки своей финансовой структуры для повышения управляемости бизнесом. Для этого мы пригласили специалистов «Консалтинговой фирмы «Партнеры и Боровков».

Павел Боровков, лично проводивший данную работу, предложил для решения нашей задачи несколько иной подход – провести Диагностику всей системы управления Группой и выработать «План мероприятий» по её совершенствованию.

Мы сочли предложенный подход полезным для нас, в связи с чем провели стратегическую сессию по Диагностике. Во время сессии использовалась специально разработанная для таких мероприятий технология SCORE. Она позволила нам:

- структурировать имеющиеся проблемные зоны в управлении нашей Группой;
- описать желаемое топ-менеджерами состояние бизнеса;
- выработать «План мероприятий» по переходу из проблемного состояния в желаемое.

В результате мы получили интересный и достаточно глубокий взгляд со стороны на нашу Группу, с учётом специфики разных бизнес-направлений.

Например, мы оценили, что построение структуры нашего бизнеса вокруг каналов сбыта может быть не столь эффективным, как вокруг наших ключевых партнёров, продукцию которых мы поставляем на рынок.

Далее, мы выявили, что в своём целеполагании слишком сосредоточены на финансовых KPI, в ущерб нефинансовым показателям. Таким образом, нам сложнее управлять факторами деятельности, которые приводят к успеху, опять же, в финансовых измерителях.

Решить выявленные проблемы призван «План мероприятий», выработанный на той же сессии.

Благодарим Firmу и лично Павла Боровкова за профессионализм и внимание к задачам именно нашего бизнеса.





Алексей Ильин
Генеральный директор
Дистрибуторская Компания «Магнат»

ООО "Магнат Трейд Экспертрайв" ИНН/НПД 6658249083/660850001 р/с 40702810811000000986 в Волгоградском ОСБ № 8621 г. Волгограда
Поволжского банка СБ РФ и/с 30101810100000000547 БИМ 041806647 код по ОГРН 1069658108442

Группа компаний «Магнат»

- В результате мы получили интересный и достаточно глубокий взгляд со стороны на нашу Группу, с учётом специфики разных бизнес-направлений.
- Например, мы выявили, что в своём целеполагании слишком сосредоточены на финансовых KPI, в ущерб нефинансовым показателям.



Некоммерческое частное учреждение дополнительного профессионального образования «Московская Бизнес школа – семинары»

Юридический адрес: 119334, г. Москва, Ленинский проспект, д.38А
Банковские реквизиты: Р/с 40703810038110001543
в ОАО «Сбербанк России», к/с 30101810400000000225, БИК 044525225

ОТЗЫВ НА РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ

Moscow Business School — одна из ведущих бизнес-школ России, в которой обучаются сотрудники компаний, являющихся лидерами российского и западного рынков. Филиалы Moscow Business School работают в городах всех крупнейших регионов России, в странах СНГ, а также в Чехии и США.

В 2013 году мы поставили перед собой задачу - уточнить стратегию развития бизнес-школы.

Для того, чтобы осуществить эту работу максимально оперативно и профессионально, мы обратились к экспертам «Консалтинговой фирмы «Партнеры и Боровков».

В результате проекта, осуществлённого на базе методологии Сбалансированной системы показателей (ССП/ BSc), мы:

- Обновили карту своих стратегических целей и показателей;
- Уточнили потребительскую ценность своих Клиентов – слушателей учебных программ различных видов;
- Актуализировали организационную структуру компании – в привязке к ключевым, с точки зрения стратегии, бизнес-процессам.

Мы благодарим консультантов Фирмы «Партнеры и Боровков» и, прежде всего, Дмитрия Елисеева, - за глубокую экспертизу и умение вникнуть в специфику нашего бизнеса.

Евгений Плужник
Генеральный директор

Московская Бизнес-школа

В результате Проекта, осуществлённого на базе методологии Сбалансированной системы показателей (ССП/ BSc), мы обновили карту своих стратегических целей и показателей





Адрес: 683031, г. Петропавловск-Камчатский
пр. Карла Маркса, 31
Тел./Факс: +7 (4152) 419-416, +7 (4152) 419-400
e-mail: iks@iks.ru web: <http://www.iks.ru>
ИНН/КПП 4100005553/410101001

ОТЗЫВ НА КОМПЛЕКС УСЛУГ

Компания «ИнтерКамСервис» - один из ведущих операторов связи, действующих на территории Камчатского края и работающий на рынке В2В. Технологические и инфраструктурные изменения, а также тенденции, в целом характеризующие отрасль связи, потребовали изменений в подходах к управлению компанией и уточнения карты стратегических целей. В 2013 году менеджментом компании были поставлены задачи по поиску соответствующей консалтинговой компании. Такой компанией стала – «Партнеры и Боровков».

В результате реализованного проекта на базе технологии ССП/BSc, были решены следующие задачи:

- составлена (частично обновлена) карта стратегических целей и показателей компании;
- выявлены ключевые с точки зрения достижения целей стратегии – бизнес-процессы, произведена их настройка.

Благодаря консультациям и усилиям специалистов компании «Партнеры и Боровков» мы стали оптимально планировать налоговую нагрузку, решать сложные вопросы бухгалтерского учета в целях налогообложения.

Мы благодарим «Консалтинговую фирму «Партнеры и Боровков» за сопровождение нашего бизнеса. Все поставленные задачи были выполнены в срок, в полном объеме и исключительно компетентно. Специалисты консалтинговой компании обладают всеми необходимыми компетенциями. Выражаем признательность лично Старицыной Коенни Апатольевне и Боровкову Павлу Сергеевичу за отличное и профессиональное руководство проектом.

С уважением,
Генеральный директор
ООО «ИнтерКамСервис»

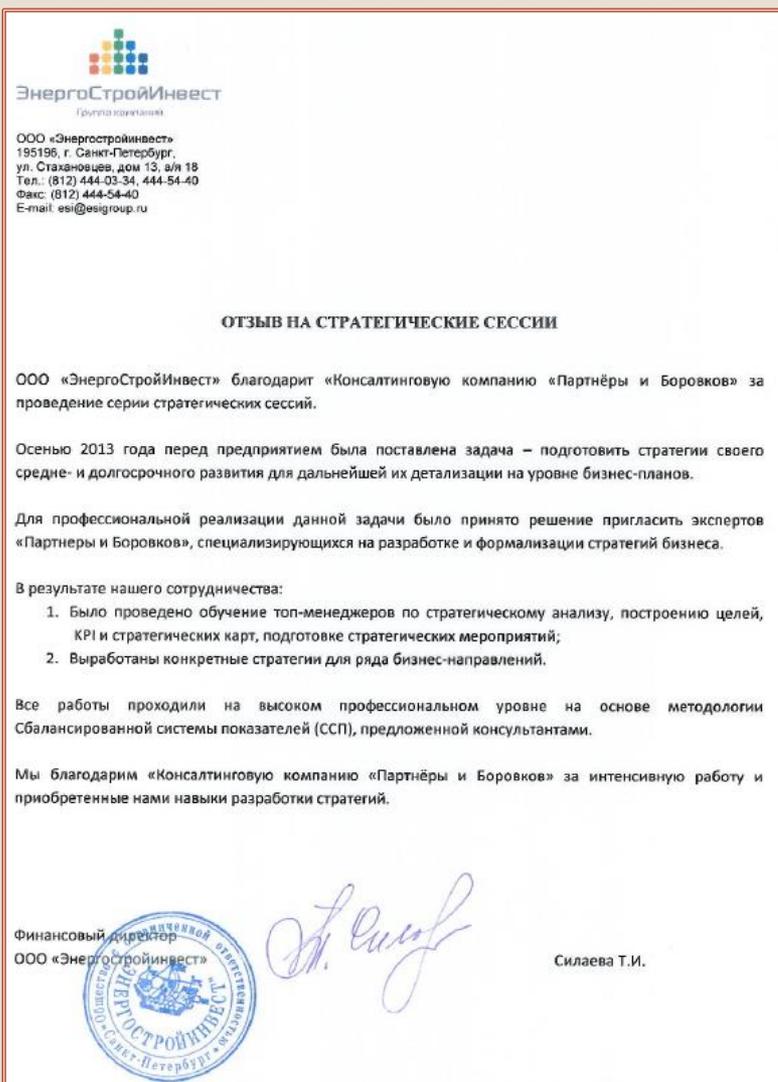
К. А. Рябцев

ИнтерКамСервис

В результате Проекта на базе технологии ССП были решены следующие задачи:

- составлена (частично обновлена) Карта стратегических целей и показателей Компании;
- выявлены ключевые, с точки зрения Стратегии, Бизнес-процессы.





ЭнергоСтройИнвест

В результате нашего сотрудничества было проведено обучение топ-менеджмента по:

- стратегическому анализу;
- построению целей, KPI и стратегических карт;
- подготовке стратегических мероприятий.

*Вы ведёте Дело.
Мы помогаем быть ему Бизнесом.*



Павел Боровков
генеральный

Санкт-Петербург,
набережная Чёрной Речки, д. 41, корп. 7

+7 (921) 951 03 40
pavel.borovkov@pbltd.ru