

СБОРНИК

**УСПЕШНЫХ ПРИМЕРОВ
КОНСАЛТИНГОВЫХ
УСЛУГ**

Кыргызстан 2017

Данная публикация была подготовлена Институтом Консультантов по Менеджменту (ИКМ) Кыргызской Республики в рамках проекта «Неделя консалтинга в Кыргызской Республике». Публикация стала возможной благодаря финансовой поддержке со стороны Европейского банка реконструкции и развития в Кыргызской Республике и Правительства Швейцарии. Публикация не отражает мнение ЕБРР и его доноров.

В данной публикации представлены примеры успешных консалтинговых проектов, реализованных консалтинговыми компаниями или консультантами и демонстрирующие практики по всем направлениям.

Общественное объединение «Институт консультантов по менеджменту» (ИКМ) – признанная профессиональная (сервисная) организация (ассоциация), сертифицированная в международных кругах, членами которой являются признанные консультанты по управлению. Основной задачей ИКМ неизменно является повышение репутации и профессии консультанта через продвижение системы профессионального обучения и консультирования, внедрение профессиональных стандартов деловой этики, предоставления услуг и доступа к новым разработкам в управлении бизнесом.

Ценности:

- Объективность
- Профессионализм
- Ответственность



Институт консультантов по менеджменту (ИКМ) – образован в 2009 году как общественное объединение профессиональных консультантов.

Мы объединяем свыше 70 экспертов-консультантов из Центральной Азии, которые реализовали более 300 консалтинговых проектов за последние 10 лет.

Члены ИКМ заинтересованы в развитии профессии консультанта по менеджменту, каждый из них обязуется содействовать достижению его целей, определенных в Уставе:

- *создание необходимых условий для профессиональной деятельности консультантов по управлению и организационному развитию в Кыргызстане;*
- *организация и проведение сертификации консультантов из Центральной Азии на соответствие требованиям и критериям, установленным «ICMCI»;*
- *способствование становлению профессиональных критериев и рамок деятельности консультантов по управлению, содействие формированию цивилизованных норм и правил консультационной деятельности;*
- *содействие в повышении квалификации, обмен информацией и опытом, укрепление профессиональных и иных контактов между консультантами по управлению и организационному развитию Кыргызстана и иных стран, развитие международных контактов в сфере управленческого консультирования.*

Миссия ИКМ:

Наше объединение содействует экономическому развитию Кыргызской Республики через усиление консультационного потенциала и повышение профессионализма консультантов по менеджменту.

Мы открыты для тесного сотрудничества с коллегами из соседних стран, поскольку видим развитие страны в контексте развития всего Центрально-Азиатского региона.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO

О ЕБРР:

Мы помогаем малым и средним предприятиям развиваться, добиваться успеха и тем самым вносить значительный вклад в местную, а затем и в региональную экономику. Мы помогаем клиентам из разных отраслей найти высококвалифицированных местных консультантов и международных экспертов, способных качественно преобразовать их бизнес. Мы работаем с частными предприятиями, принадлежащими местным физическим или юридическим лицам, с годовым оборотом до 50 миллионов евро либо с общим балансом, не превышающим 43 миллиона евро (для этих предприятий есть возможность получить субсидию на привлечение консультанта в размере до 10,000 евро). Более подробную информацию о наших требованиях к предприятию вы сможете получить в наших офисах.

Программа «Консультации для малого бизнеса» реализуется благодаря донорской помощи от Правительства Швейцарии.

Офис в Бишкеке: бул. Эркиндик, 21, 4й этаж

Тел. +996 312 624023, 624027, факс +996 312 624024

Офис в Оше: ул. Баялинова, 1, офис 217, 2й этаж

Тел. +996 3222 2 11 39, факс +996 3222 21139

Офис в Караколе: ул. Гебзе, 122, 2й этаж

Тел. +996 3922 52050, факс +996 3922 52060

Эл. почта: knowhowkyrgyzrepublic@ebrd.com

Содержание

Автоматизация процессов и IT-консалтинг	5
Инженерный консалтинг	11
Кадровый консалтинг, HR.....	13
Консалтинг в области экологического менеджмента	18
Маркетинговый консалтинг	21
Операционный консалтинг	24
Отраслевой консалтинг	27
Разработка бизнес-планов.....	30
Специализированный консалтинг	33
Стратегия, Организационное Развитие	35
Управление качеством	43
Услуги в области исследований	47
Услуги в области обучения и проведения бизнес-тренингов	50
Финансовый консалтинг	53

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ И IT-КОНСАЛТИНГ





Консалтинговая компания
ОсОО «Реверс Групп»

Клиент

Объединенная территориальная больница Жайылского района

Период реализации проекта

Апрель - июль 2016

Проблема клиента

Оборот медицинских документов в больницах отличался повышенной сложностью. Это было обусловлено необходимостью заполнения большого количества различных видов медицинской документации на каждого больного, а также формированием статистических отчетов. Бумажный документооборот усложнял связь между различными специалистами, лабораториями и администрацией. Также, такой способ ведения документооборота практически исключал быстрое наведение справок про конкретного больного.

Описание проекта

Проект предполагал автоматизацию оборота медицинской документации от приема до выписки пациентов. Внедренная программа предоставляла возможность автоматизированного формирования истории болезней, результатов лабораторных анализов, статистических форм и др. документов. Данные хранятся на едином сервере и не привязаны к конкретному рабочему месту. Доступ к информации предоставляется в соответствии с занимаемой должностью, при этом доступная информация различна для разных пользователей.

Результаты проекта

Автоматизированы следующие процессы:

- прием пациентов на стационарное лечение;
- формирование документов для истории болезни;
- формирование результатов лабораторных исследований;
- регистрация больных на прием в консультативно-диагностическом отделении с присвоением номера в очереди;
- учет денежных средств, полученных от амбулаторных и стационарных больных.



Консалтинговая компания
ОсОО «Реверс Групп»

Клиент

ОсОО «Пивная Академия»

Период реализации проекта

Декабрь 2013 - май 2014

Проблема клиента

Основным направлением деятельности ОсОО «Пивная Академия» являлась разработка новых сортов прохладительных напитков и пива, а также повышение их качества, проведение научных исследований в перспективных направлениях совершенствования биотехнологий, организация общественного питания. Компания также работала на рынках Кыргызстана, Казахстана, Таджикистана и России.

Требовалась разработка современной системы управления бизнес-процессами, которая позволяла бы интегрировать вокруг себя различное программное обеспечение, формируя единую информационную систему для эффективного управления всеми ресурсами предприятия (материально-техническими, финансовыми, технологическими и интеллектуальными).

Описание проекта

Внедрена ERP система на базе программного решения «1С: ERP Управление предприятием 2».

Используемая система включает следующие модули:

- управления запасами;
- управления снабжением;
- управления сбытом;
- управления производством;
- управления сервисным обслуживанием;
- управления цепочками поставок;
- управления финансами.

Результаты проекта

Повысилась аккуратность, производительность сотрудников компании. Улучшилась координация деятельности сотрудников и подразделений, обеспечения их необходимой информацией и контроля исполнительской дисциплины. Руководству предоставлен своевременный доступ к достоверным данным о ходе производственного процесса и средства для оперативного принятия и воплощения в жизнь своих решений.



**Консалтинговая компания
ОсОО «Алгоритм Плюс»**

Клиент

ОсОО «MAXI sales»

Период реализации проекта

Декабрь 2013 – май 2014

Проблема клиента

Отсутствие автоматизированной системы управленческого учета.

В 2010 г. компания автоматизировала финансовый учет на базе 1С: Бухгалтерия, однако данный продукт покрывал только узкий сегмент отчетности (налоги, продажи в денежном выражении, взаиморасчеты с поставщиками в денежном выражении). Остальная часть полностью велась вручную в программе Excel.

Описание проекта

Главной целью проекта было повышение эффективности работы менеджерского звена за счет внедрения системы автоматизации управленческого и производственного учетов компании. Второстепенными задачами были: повышение качества информации о деятельности всех подразделений, повышение прозрачности внутренних процессов для управленческого персонала, оптимизация информационных потоков и управленческих бизнес-процессов, сокращение затрат рабочего времени, повышение результативности взаимодействия подразделений.

Результаты проекта

- Повышение уровня продаж компании на 20% за счет более эффективных коммуникаций с клиентами;
- Повышение доли новых и второстепенных услуг в общем объеме продаж с 5 до 20% за счет анализа и выделения наиболее доходных единиц;
- Внедрение более эффективных систем продаж;
- Оптимизированы процессы учета данных вдвое, минимизированы ошибки при вводе данных за счет автоматизированного контроля;
- Повышение прибыльности за счет контроля и оптимизации расходов на 8%.

**Консалтинговая компания
ОсОО «Ала-Тоо Инвест»**

Клиент

ОсОО Ломбард «Мидас Кредит»

Период реализации проекта

Июнь – сентябрь 2016

Проблема клиента

Сеть Ломбардов «Мидас-Кредит» работает на рынке с 2009 года в г. Бишкек. На сегодняшний день сеть состоит из трех ломбардов. Прежде сеть работала с установленными стандартными бизнес-процессами, как и все ювелирные ломбарды. Так как ручная и бумажная работа отнимала немало времени как у клиента, так и у оценщика ломбарда и сложно было проводить инвентаризацию ювелирных изделий, учитывая увеличение количества информации и показателей, которые требуют эффективного анализа, было принято решение воспользоваться услугами IT-консультантов.

Описание проекта

На начальном этапе консультанты подробно изучили внутренние бизнес-процессы ювелирного ломбарда. На следующих этапах с учетом всех необходимых потребностей клиента на базе ранее разработанного программного продукта была дополнена и разработана уникальная программа для сети ювелирного ломбарда.

Результаты проекта

В результате консультации и внедрения программного обеспечения были достигнуты следующие результаты:

- улучшение качества обслуживания клиентов;
- контроль сотрудников и информационная безопасность ломбарда;
- мониторинг деятельности ломбарда;
- упрощение процесса проведения инвентаризации и подготовки отчетности разного характера.

Автоматизация позволяет руководителям компании работать удаленно и контролировать работу отделений из любой точки земного шара. Автоматизация ломбарда снижает издержки на обучение персонала, позволяя обходиться меньшим количеством людей с большей эффективностью.





**Консалтинговая компания
«Zoffice»**

Клиент

Сеть магазинов «Second Hand», в которой числится более 10 магазинов и 26 касс

Период реализации проекта

Декабрь 2016 – январь 2017

Проблема клиента

Ревизия 26 касс, сбор информации, структурирование и анализ большого объема данных проводились вручную и занимали значительный объем времени.

Все отчеты велись на бумаге, и фотографии отправлялись одному работнику для анализа.

Описание проекта

Главной целью проекта было повышение эффективности работы и автоматизация финансового учета сети магазинов «Second Hand», посредством использования персонального финансового инструмента, разработанного на базе Excel.

Результаты проекта

В результате автоматизации финансового учета были достигнуты следующие результаты:

- повышение эффективности работы всей сети магазинов;
- внедрен принцип взаимозаменяемости;
- контроль сотрудников и информационная безопасность сети;
- мониторинг и анализ 26 касс по разным критериям;
- упрощение процесса проведения инвентаризации и подготовки отчетности разного характера.



**Консалтинговая компания
Spalmalo, Inc. (ОсОО «Spalmalo»)**

Клиент

Компания MegaCom (ЗАО «Альфа Телеком»)

Период реализации проекта

Сентябрь 2015 - июнь 2016

Проблема клиента

- Необходимость в разработке инновационного концепта «цифровой витрины» продуктов сотового оператора MegaCom, площадки онлайн-коммуникации с абонентской базой и онлайн-продаж продуктов Клиента;
- Потребность в расширенном функционале вебсайта для полноценного взаимодействия с абонентами;
- Разработка новой структуры, алгоритма и концепции предоставления информации о продуктах и услугах Клиента и кастомизированной, под потребности абонентов клиента, системы онлайн-обслуживания «Онлайн-помощник»;
- Создание нового интерфейса системы самообслуживания «Личный кабинет».

Описание проекта

- Полностью изменена и переработана структура сайта;
- Полностью с нуля разработан новый концепт дизайна сайта в соответствии с корпоративными требованиями брендбука Клиента;
- Акцент нового сайта сделан на простоту и удобство для абонентов, принцип поиска любой необходимой информации в 2-3 клика;
- Разработаны формы онлайн-самообслуживания для абонентов клиента;
- Разработаны две версии сайта и системы «Онлайн-помощник» (десктопная и мобильная);
- Разработан новый клиентоориентированный интерфейс для «Личного кабинета».

Результаты проекта

Лучший и наиболее полноценный веб-портал среди всех мобильных операторов Кыргызстана, простой и понятный каждому абоненту Клиента продукт, дающий возможность в несколько кликов найти необходимую информацию, подключить тариф, услугу или опцию в один клик, а также получить онлайн-консультацию посредством «Онлайн-помощника» и доступ в систему расширенного управления собственным абонентским номером через «Личный кабинет».

Ссылка на готовый продукт:
<http://www.megacom.kg/>





Консалтинговая компания WEB студия «Compas»

Клиент

Продакшн студия "Жаннат Медиа"

Период реализации проекта

Октябрь - ноябрь 2016

Проблема клиента

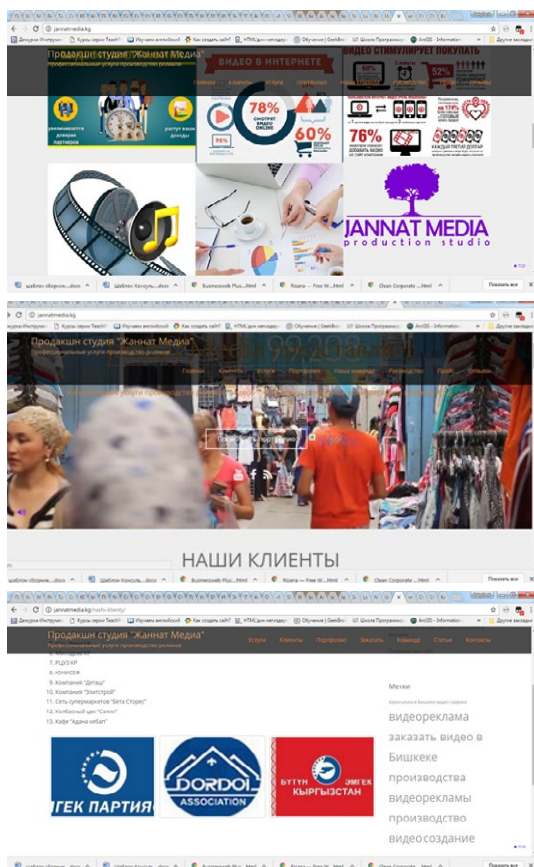
Отсутствие сайта и возможности рекламировать свои услуги в сети Интернет.

Описание проекта

- Разработка дизайна сайта;
- Разработка Web сайта.

Результаты проекта

- Разработан сайт www.jannatmedia.kg в соответствии с техническим заданием и требованиям клиента;
- У компании появилась возможность заявить о себе и о своих услугах;
- Открылось Интернет-представительство компании;
- Возросла узнаваемость компании посредством сайта;
- Увеличилось количество потенциальных клиентов.



Консалтинговая компания ОсОО «New Technology Company»

Клиент

ОсОО «Салам Бийик»

Период реализации проекта

Июль – сентябрь 2016

Проблема клиента

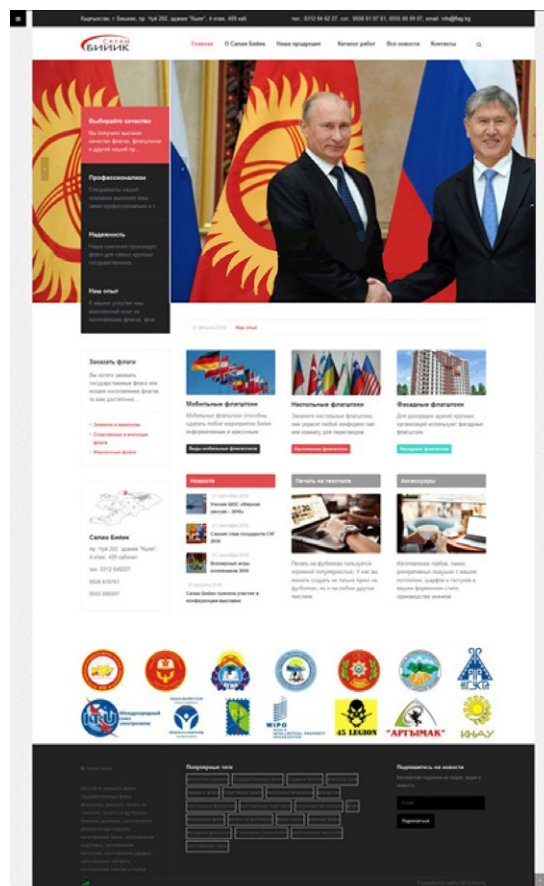
- Отсутствие мобильной и планшетной версии сайта;
- Потеря клиентов, пользующихся мобильным интернетом.

Описание проекта

Компания ОсОО «Салам Бийик» занимается созданием флагов, флагштоков, вымпелов и фирменных аксессуаров. Последняя версия движка сайта увеличивала защиту от хакерских атак. Новый дизайн сайта повышал конверсию сайта и соответствовал последним техническим требованиям, чтобы оставаться в топе поисковых систем. Мобильная и планшетная версии увеличивали аудиторию потенциальных клиентов.

Результаты проекта

- Модернизация сайта компании flag.kg, создание мобильной и планшетной версий сайта;
- Пополнение портфолио компании.





European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

ОсОО «Suncare»

Проблема клиента

Suncare была основана в 2002 году и с тех пор быстро развивалась. Однако, особенно в последние годы, руководство Suncare начало замечать, что для полноты управления крупномасштабной деятельностью компании ему недостаточно информации.

В компании была довольно сложная система управления информацией, она не полностью соответствовала потребностям деятельности предприятия. Например, менеджеры по продажам были вынуждены пользоваться распечатками со складов для получения информации, которая очень часто обновлялась. При этом, они не могли видеть заказы, введенные в систему коллегами, в результате чего объем заказов иногда превышал запасы. Такой подход требовал больших затрат времени и приводил к большому числу ошибок.

Помощь ЕБРР

Для того, чтобы помочь обновить информационную систему и обеспечить соответствие передовым международным практикам в сфере информационно-коммуникационных технологий, специалист ЕБРР по проектам познакомил руководство Suncare с местным консультантом по информационно-коммуникационным технологиям. Проект был осуществлен при донорской поддержке Швейцарии.

Описание проекта

В рамках проекта консультант:

- Проанализировал существующую систему и методики, применяемые Suncare, и порекомендовал решения
- Ввел новое программное обеспечение в четыре этапа на протяжении шести месяцев. На каждом этапе была возможность настройки программ для устранения технических проблем
- Проконсультировал компанию по необходимому обновлению технического обеспечения и оборудования для поддержания новой системы
- Обучил персонал Suncare пользованию новой системой.

Результаты проекта

- Система позволила вдвое сократить время, затрачиваемое персоналом Suncare на обслуживание каждого клиента, что повысило продажи на 34%.
- Эффективность складского хранения, управления заказами и поступлениями также намного повысилась, а общая производительность на одного работника увеличилась на 16%.

- Общая стоимость проекта составила €17 756, из которых ЕБРР помог оплатить 50% от чистой стоимости проекта

Продажи

+34%

Новые клиенты

+30%

Производительность труда

+16%

Общая стоимость проекта

€17 756

Размер софинансирования
проекта клиентом

50%

 **Европейский банк
реконструкции и развития**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO

ИНЖЕНЕРНЫЙ КОНСАЛТИНГ





Консалтинговая компания
«Экспертиза и технический надзор»

Клиент

ОсОО «Газпром нефть Азия»

Период реализации проекта

Август – декабрь 2016

Проблема клиента

Клиенту требовалась инженерная компания, специализирующаяся в области услуг по независимому надзору для осуществления строительного контроля на объектах реконструкции АЗС, нефтебазы и газовых установок.

Описание проекта

Проект состоял из объектов реконструкции АЗС №8, 31 и 38, где производились строительные работы резервуарного парка на нефтебазе Кант и газовых установок на восьми АЗС в северном регионе. Основное требование проекта: наличие профессиональных специалистов у компании по общестроительным работам, электричеству, автоматике, водоснабжению и водоотведению, теплоснабжению и вентиляции, технологическому оборудованию и трубопроводов.

Результаты проекта

Проект успешно завершен, начиная с 23 декабря 2016 года по 31 декабря 2016 года, все объекты введены в эксплуатацию и непрерывно работают.



Консалтинговая компания
«Экспертиза и технический надзор»

Клиент

Германское общество по международному сотрудничеству (GIZ)

Период реализации проекта

Февраль - октябрь 2016 года

Проблема клиента

Клиенту нужен был эксперт-консультант для оказания поддержки при проведении ремонта мастерской, теоретического класса, а также тендерных мероприятий по приобретению дополнительного оборудования и инструментов для проведения краткосрочных курсов по подготовке рабочих кадров по специальности «Слесарь-сантехник» на базе Профессионального лицея № 105, г. Кара-Балта.

Описание проекта

Проект предполагал обследование помещения, составление сметы, проекта реконструкции, составление проекта оснащения, участие в тендерных процедурах по отбору подрядчиков, введение технического надзора в период проведения ремонтно-строительных работ, участие в поставках инструментов и оборудования.

Результаты проекта

По результатам проекта партнеры получили уникальную для Кыргызской Республики учебно-производственную мастерскую для качественной подготовки рабочих кадров по специальности «Слесарь-сантехник».



КАДРОВЫЙ КОНСАЛТИНГ, HR





Консалтинговая компания
Консалтинговый центр Интерактив

Клиент

ОсОО «Империял Табакко Групп»
<http://imperial-tobacco.ru/>

Период реализации проекта

Ноябрь 2014 – январь 2016

Проблема клиента

После реорганизации организационной структуры была изменена структура управления полевыми силами. Перед новыми территориальными менеджерами встала проблема управления мерчендайзерами, которые, в свою очередь, выросли из торговых агентов, получив новый функционал. При смене функционала возникла проблема, что мерчендайзеры продолжали использовать стратегии поведения торговых агентов, несмотря на то, что их задачи изменились и акценты в работе значительно сместились с продаж на установление долгосрочных отношений с представителями торговых точек.

Описание проекта

Проект состоял из серии этапов:

- модерирование сессий стратегического планирования;
- разработка корпоративного стандарта «Курс молодого бойца», содержащего полноценное описание функционала мерчендайзера;
- проведение обучения территориальных менеджеров новому стандарту и правилам полевого тренинга.

Результаты проекта

- Разработан корпоративный стандарт «Курс молодого бойца»;
- Все территориальные менеджеры прошли обучение по данному стандарту;
- Разработана программа оценки территориальных менеджеров на знание стандарта;
- Повысилось качество работы мерчендайзеров;
- Улучшилась система управления мерчендайзерами;
- Упростилась полугодовая и годовая оценки мерчендайзеров;
- Ускорился процесс вхождения в должность новых сотрудников.



Консалтинговая компания
Experts of Central Asia (ECA)

Клиент

Министерство социального развития Кыргызской Республики (МСР КР). Программа GGPAS, USAID

Период реализации проекта

Апрель– май 2014; июль – август 2014

Проблема клиента

Центральный Аппарат (ЦА) МСР КР испытывал проблемы в эффективной деятельности УЧР, дублировании функций некоторых подразделений, отсутствии системы мониторинга и оценки и отсутствии навыков стратегического планирования.

Описание проекта

- Проведен функциональный анализ (институциональная оценка) деятельности Министерства социального развития Кыргызской Республики;
- Разработан институциональный Стратегический план развития Министерства социального развития Кыргызской Республики на 2015-2017 гг.

Результаты проекта

- Проведены интервью, фокус-группы, семинары с руководством высшего и среднего звена и рядовыми сотрудниками МСР КР;
- Выявлены проблемы, недочеты и фундаментальные причины проблем в центральном аппарате МСР КР;
- Описаны существующие бизнес-процессы «как есть» и «как должно быть», выработан пакет рекомендаций и решений для устранения пробелов и проблем в ЦА МСР;
- Разработана стратегическая платформа для МСР КР: Миссия, Видение, Цели и задачи;
- Разработан План действий, бюджет и индикаторы.





100 Turusbekov str. Bishkek
Kyrgyz Republic
www.isrc.kg (312) 89 31 01

Консалтинговая компания «ISR Consult»

Клиент

Государственная налоговая служба при ПКР

Период реализации проекта

Октябрь 2014 - февраль 2015

Проблема клиента

В 2012 году Государственная налоговая служба пыталась автоматизировать рабочую систему отдела кадров, но процесс не был полностью завершен. Государственная налоговая служба нуждалась в разработке стратегического плана на 2015 - 2017 годы. Новый стратегический план должен был включать стратегию УЧР, чтобы помочь Государственной налоговой службе улучшить работу сотрудников и институционализировать современную систему Управления Человеческими Ресурсами (УЧР).

Описание проекта

Разработан стратегический план Управления Человеческими Ресурсами (УЧР) в соответствии с новым стратегическим планом Государственной Налоговой Службы (ГНС) на 2015-2017 годы.

Результаты проекта

- Разработан и утвержден Стратегический план по Управлению Человеческими Ресурсами (УЧР) на 2015-2017 гг.;
- Разработан и утвержден План действий на 2015-2017 гг.;
- Разработано «Руководство по Управлению Человеческими Ресурсами (УЧР)» для Государственной налоговой службы.



100 Turusbekov str. Bishkek
Kyrgyz Republic
www.isrc.kg (312) 89 31 01

Консалтинговая компания «ISR Consult»

Клиент

ГП «Кыргыз почтасы»

Период реализации проекта

Июнь – август 2014

Проблема клиента

- Низкий уровень должностных окладов (базовой части заработной платы);
- Неэффективная система мотивации в карьерном росте;
- Отсутствие эффективной системы оценки труда персонала по ключевым показателям эффективности;
- Существующая система премирования и надбавок к должностному окладу не стимулировала персонал к эффективной работе;
- Отсутствие четко прописанной системы оценки вознаграждения, привязанной к показателям работы.

Описание проекта

Разработка организационной структуры, системы оплаты труда, оценки и вознаграждения ГП «Кыргыз почтасы».

Результаты проекта

- Разработаны ключевые показатели эффективности для каждого подразделения и должности;
- Определены размеры должностных окладов, соответствующие рыночному уровню, для привлечения высококвалифицированных специалистов;
- Внесены предложения по пересмотру системы премирования и надбавок к должностному окладу;
- Разработаны мотивационные программы, стимулирующие к качественному и эффективному выполнению своих должностных обязанностей.



Консалтинговая компания
Ansar Accountants

Клиент

Название компании не упоминается ввиду обязательства консультантов по сохранению конфиденциальности.

Период реализации проекта

Январь - июнь 2016

Проблема клиента

- Отсутствие параметров оценки эффективности труда;
- Отсутствие финансового контроля и планирования;
- Отсутствие достаточного количества денег на расчетном счете.

Описание проекта

Проект заключался в анализе работы сотрудников и введении показателей эффективности труда.

Затем была внедрена система учета этих показателей и привязка премии к данным показателям.

Внедрение одобрения расходов через систему финансового планирования.

Результаты проекта

Повышение годовой выручки на 40%.

Повышение ликвидности (отношение денег на расчетном счете к счетам к оплате) на 300% в среднем за год.

Увеличение штата на 100%.

Консалтинговая компания
Жамиля Иманалиева

Клиент

Министерство финансов КР

Период

Август 2011 – январь 2013

Проблема клиента

- Слабый потенциал сотрудников;
- Слабые знания международных стандартов по бухучету, аудиту, в том числе по аудиту эффективности деятельности, подушевому финансированию, УЧР, менеджменту в образовании и финансах, анализу эффективности государственных расходов в образовании, мониторингу и оценке в образовании, экономике и финансах и т.д.

Описание проекта

Проект заключался в повышении потенциала сотрудников МФ и модернизации Центра обучения МФ.

Результаты проекта

Повышен потенциал сотрудников МФ и Центра обучения в управлении государственными финансами.

Модернизирован Центр обучения МФ, для которого были разработаны видение, стратегия и план обучения и развития Центра обучения на 2011-2013 гг.



Консалтинговая компания Дмитрий Чуприна & Партнеры

Клиент

Торговый дом «Народный»

Период реализации проекта

Август – октябрь 2016

Проблема клиента

Падение вовлеченности персонала компании и, как следствие, падение эффективности работы.

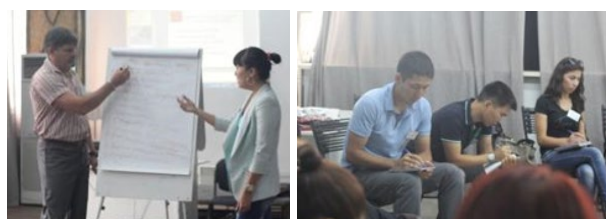
Описание проекта

Проект «Новая система мотивации – новые горизонты развития», направленный на повышение уровня вовлеченности ТОП-менеджмента и менеджеров маркетов, реализованный через:

- серию аналитических групп для ТОП-менеджеров компании;
- серию трансформационных тренингов для менеджеров маркетов, кураторов и коммерческого отдела компании 2016 года.

Результаты проекта

- Сотрудники просегментированы с точки зрения вовлеченности и профессионального выгорания и в зависимости от принадлежности к тому или иному сегменту замотивированы на дальнейшую работу;
- Приняты кадровые решения;
- Запланирован ряд действий и мероприятий по работе с мотивацией сотрудников на ближайшее время.



Консалтинговая компания Дмитрий Чуприна & Партнеры

Клиент

Группа компаний «Реализуя мечты» (НК «Ретро-Метро», кафе «Одноклассники» и др. 5 компаний)

Период реализации проекта

Октябрь 2015 – август 2016

Проблема клиента

Система управления человеческими ресурсами в компании физически представлена не была. Исторически так сложилось, что всем комплексом услуг по управлению человеческими ресурсами занимались линейные и ТОП управляющие. И закономерно, что работа с персоналом велась только на уровне операционного менеджмента.

Описание проекта

Проект: «Наставничество. Основы и лучшие практики HR-менеджмента».

Найм поднаставного HR-менеджера в компанию и совместное построение всех систем HR: системы отбора и найма, системы оценки, адаптации, обучения и мотивации. Разработка инструментария для работы была осложнена тем, что в состав группы компаний входили ночной клуб, два кафе, магазин и другие компании. Масштаб проекта позволил не только найти индивидуальные для каждой компании точки воздействия на персонал, но и упорядочить системы учета персонала для всего холдинга и разработать единые правила найма и адаптации персонала. Разработаны единые стандарты работы персонала фронт-офиса, что позволило привязать обучение и мотивацию персонала к желаемым моделям поведения персонала.

Результаты проекта

Благодаря выстроенным HR-системам появились измеримые результаты работы с персоналом. Повысилась эффективность рекрутинга, стала проводиться оценка персонала и его адаптация на входе, проводятся системные тренинги по продажам и клиентоориентированности, реализуются разработки по системе мотивации всех подразделений группы компаний.



**КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ
ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА**





Консалтинговая компания
ОсОО «Бинтек»

Клиент

ОсОО «Royal Beach»

Период реализации проекта

Июнь – сентябрь 2016

Проблема клиента

В отеле Royal Beach первые очистные сооружения (ОС) были построены по типовому проекту «КУ-50» в 2001 году. Позднее в 2010 году установлены ОС «Таш-Нур» на 60 м³. Последние 3 года очистные сооружения на территории отеля практически не функционируют из-за износа и неактуальности ранее построенных технологий. К летнему сезону 2016 года планировалось построить очистные сооружения на 200 м³, тем самым улучшить инфраструктуру отеля по всем новым и современным требованиям.

Описание проекта

Задача консультанта заключалась в сборе первоначальной информации о существующем положении и снятии данных с участка. После изучения первичных данных был составлен примерный эскиз емкостей очистного сооружения и отправлен на согласование чешским партнерам. Следуя рекомендациям партнеров, разработана проектно-техническая документация очистного сооружения.

Результаты проекта

В результате проведенных консультационных услуг, был разработан комплект проектно-технической документации, согласно которому построены очистные сооружения TOPAS нового поколения. На данный момент очистное сооружение на все 100% справляется со своей функцией.





European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

Пансионат «Ак-Бермет»

Проблема клиента

Пансионат «Ак-Бермет» был основан в 1998 году на базе советского пансионата «Жемчужный». На сегодняшний день пансионат находится в частном владении и располагает штатом из 70 человек и может разместить до 400 гостей. Туристический поток на Иссык-Куле ежегодно составляет до двух миллионов человек, в основном из России и Казахстана. Вне сезона этот регион также является популярным местом для проведения конференций и семинаров. Система очистки сточных вод пансионата была построена 15 лет назад и стала неспособна далее обслуживать пансионат, учитывая его расширение и возрастающее количество гостевых мест.

Помощь ЕБРР

Руководство пансионата обратилось в ЕБРР за поддержкой в модернизации системы водоочистки с тем, чтобы она могла обеспечивать обслуживание около 400 гостей и персонал пансионата. Требовалось создать проект структурной части и строительства новых очистных сооружений. Для решения проблем очистки сточных вод, охраны окружающей среды и развития бизнеса были выбраны закрытая и более компактная форма строения как более эффективная в экономическом плане и с экологической точки зрения. Специалисты ЕБРР связали «Ак-Бермет» с местным инженером-консультантом, который внедряет современные системы управления сточными водами на основе чешской технологии «ТОРАZ». Проект был осуществлен при донорской поддержке Специального фонда акционеров ЕБРР.

Модернизация очистных сооружений в «Ак-Бермет» стала возможной благодаря финансированию ЕБРР в рамках проектов софинансирования RSF и KyrSEFF, которое было направлено на перепроектирование территории с последующим строительством бассейна и благоустройством пляжного участка.

Описание проекта

В рамках проекта консультант:

- Собрал информацию о состоянии очистных сооружений
- Разработал техническую документацию для установки канализационной насосной станции
- Собрал сооружение и установил оборудование и после введения в эксплуатацию
- Провел обучение персонала.

Результаты проекта

- В результате реализации проекта ожидается снижение операционных расходов на 10% и увеличение доходов на 10%.
- Показатель эффективности очистки стоков, которые будут использоваться для орошения садовых площадей на территории пансионата, занимающем 4 гектара, составляет 95-99%.
- Общая стоимость проекта составила €7 564, из которых вклад клиента составил €2 587, остальную часть оплатил ЕБРР.

Сокращение операционных
расходов

-10%

Увеличение оборотов

+10%

Уровень очистки сточных вод

95%

Общая стоимость проекта

€7,564

Вклад со стороны клиента

€2,587



**Европейский банк
реконструкции и развития**



Этот проект профинансирован Специальным
фондом акционеров ЕБРР

МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ





Консалтинговая компания

ОсОО Art Box

Клиент

Ноокат УАР Агро

Период реализации проекта

Август – ноябрь 2016

Проблема клиента

Предприятие Ноокат УАР Агро объединило производителей яблок южного региона. Бренд «Ноокатские яблоки» зарекомендовал себя на рынке Кыргызстана и также на казахстанском и российском рынках. Спрос на продукцию увеличивался, объемы продаж на внутреннем и внешнем рынках показывали ежегодную положительную динамику. В связи с этим возникла потребность обозначить стратегические цели и эффективно освоить экспортные рынки.

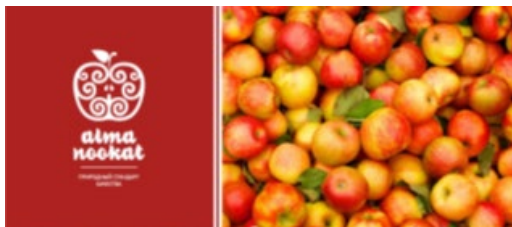
Описание проекта

Осуществлен детальный ситуационный анализ рынка яблок и SWOT-анализ маркетинга яблок и продуктов их переработки. На основе аналитики были определены экспортные целевые рынки для дальнейшего этапа проекта, который включал следующие компоненты:

- Разработка нейминга;
- Разработка позиционирования;
- Разработка логотипа, брендбука, гайдлайна торговой марки Алма Ноокат;
- Консультации по вопросу патентирования Торговой марки.

Результаты проекта

Используя полученные навыки и знания по важности стратегического планирования, предприятие Ноокат УАР Агро системно подошло к вопросу освоения экспортных рынков. Разработанная торговая марка «Алма Ноокат» позволила предприятию консолидированно и последовательно осуществить продвижение своей продукции в целях расширения рынка сбыта.



Консалтинговая компания

Алексей Лавриненко

Клиент

Бизнес по переработке ТБО. Производство изделий из полиэтилена (название компании не упоминается ввиду обязательства консультантов по сохранению конфиденциальности).

Период реализации проекта

2016

Проблема клиента

- Снижение значительных объемов продаж продукции (в сравнении с предыдущими годами);
- Падение оборотов в «низкий сезон»;
- «Хаотичный», неуправляемый маркетинг, отсутствие возможностей оценки его эффективности;
- Низкие темпы вывода на рынок новых видов продукции.

Описание проекта

- Анализ продуктовой линейки, каналов продаж и точек контакта;
- Разработка мероприятий по увеличению продаж приоритетных видов продукции (как повысить среднюю сумму сделки; как увеличить количество клиентов; как увеличить количество сделок);
- Подготовка инструментов для определения ключевых показателей эффективности маркетинга (пожизненная ценность клиента, стоимость привлечения и т.п.).

Результаты проекта

- Увеличение количества обращений, рост количества сделок;
- Рост продаж, от 7 до 20% по отдельным видам продукции (сравнение полугодий);
- Закрепление на рынке двух новых видов продукции.



Консалтинговая компания
Алексей Лавриненко

Клиент

«Рос-Трейд» (Торговый центр Silk Way)

Период реализации проекта

2006 - 2007

Проблема клиента

После революции в марте 2005 года и мародерства, ТЦ был восстановлен и вновь открыт в августе 2005 г. Несмотря на усилия менеджмента ТЦ, так и не удалось выйти на показатели 2004 года. Посещаемость упала в 5 раз, количество арендаторов сократилось в 4 раза, значительно снизился процент использования торговых площадей. Конкурирующие торговые центры восстановились успешнее.

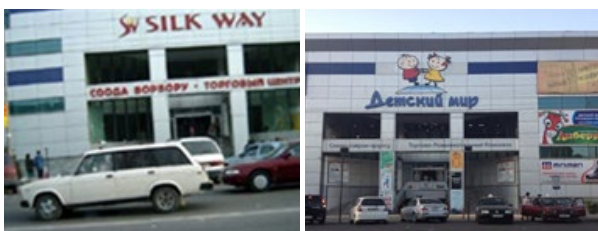
Возникла отрицательная петля обратной связи – мало посетителей – мало арендодателей, мало арендодателей – мало посетителей.

Описание проекта

- Подбор альтернативных вариантов использования здания;
- Проработка детальной концепции выбранного клиентом варианта;
- Разработка (совместно с клиентом) стратегии развития в рамках концепции и подготовка к ребрендингу.

Результаты проекта

- В 2008 году ребрендинг был завершен;
- Торгово-развлекательный комплекс «Детский мир» стал набирать популярность у жителей и гостей столицы Кыргызстана и продолжает развиваться.



European Bank
for Reconstruction and Development

Клиент

ОсОО «Эмилия»

О компании

Компания была основана в 2004 году частным предпринимателем Жандарбеком Жолоевым на базе устаревшего советского оборудования. Основная деятельность компании – переработка молока и производство и реализация сыров и сливочного масла. В начале деятельности компания перерабатывала 500 литров молока в сутки. К 2008 году компания построила новое помещение и увеличила объемы переработки молока до 10 тонн молока в день.

До сегодняшнего дня компания косвенно экспортировала до 50% продукции в качестве сырья в Казахстан, а оставшаяся продукция реализовывалась на местном рынке.

Помощь ЕБРР

В 2009 году с помощью ЕБРР компания реализовала проект по монтажу и установке линии для переработки колбасного сыра и серии плавленных сыров. В 2013 году компания выросла и получила кредит в сумме \$300 000 США в банке КИКБ по кредитной линии ЕБРР.

В рамках следующего проекта, ЕБРР помог привлечь консультанта, который помог разработать и провести:

- Исследование рынка сыров и сливочного масла
- Маркетинговую стратегию
- Брендбук

Проекты были осуществлены при донорской поддержке Правительства США и Правительства Швейцарии.

Результаты проекта

- ОсОО Эмилия произвело полную реконструкцию цехов, замену оборудования на современные технологические линии европейских производителей, повысило перерабатываемую мощность сырзавода до 30 тонн молока в смену.
- Проект помог компании выпустить продукцию под новым брендом «Эмилия», которая быстро стала узнаваемой и представленной на прилавках магазинов Бишкека, Чуйской и Ошской областей.
- Улучшение маркетинговых позиций помогло компании увеличить продажи на 24% в течение года с окончания проекта.
- В настоящее время, компания улучшает качество продукции с помощью международного советника ЕБРР.
- Общая стоимость двух проектов составила €20 396, из которых вклад клиента составил €7 745, остальную часть оплатил ЕБРР.

ОПЕРАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ



Trade Help

Клиент

- Торговый центр с гипермаркетом «Globus» (ОсОО «Авангард Стил», ОсОО «Народный»);
- Гипермаркет «Детский Мир» ОсОО «Детский Мир»;
- Оптомаркет «Бишкек» ОсОО «Оптомаркет Бишкек».

Период реализации проекта

- г/м «Globus»: май 2013 – март 2015;
- г/м «Детский мир»: май 2014 – апрель 2015;
- о/м «Бишкек»: январь 2016 – март 2017.

Проблема клиента

- Отсутствие опыта в открытии крупных торговых объектов (гипермаркетов), отвечающих международным стандартам;
- Недостаточный проектный менеджмент, отсутствие Руководителя Проекта с практическим успешным опытом и недостаточный контроль и координация выполнения работ всех подрядчиков по проектам: строительных компаний, архитектурных мастерских, поставщиков оборудования, подрядчиков по инженерии и коммуникациям, подрядчиков по рекламе и т.д.;
- Потребность в комплексном подходе к построению бизнес-процессов торговли: планирование и оборудование гипермаркетов, подготовка баз данных и отчетов Ритейл-аналитики, обучение коммерческих менеджеров, operation и маркетинга, HR.

Описание проекта

- Внедрение в г. Бишкек концепций 2-х гипермаркетов и торгового центра с гипермаркетом «Globus» и гипермаркетом «Детский Мир»;
- Подготовка проекта к тиражированию;
- Управление обучением и изменением бизнес-процессов Коммерческих Департаментов сетей «Globus», «Детский Мир», «Бишкек».

Результаты проекта

- Практическое создание технологических концепций гипермаркетов «Globus», «Детский Мир», оптомаркета «Бишкек», которые на сегодняшний день являются лидерами отрасли на рынке КР и примерами самых успешных проектов в области ритейла на территории КР;
- Управление командой проекта на весь период проекта;
- Постпроектное сопровождение.



Консалтинговая компания Шевченко Любовь

Клиент

ОФ «Гражданское участие»

Период реализации проекта

Январь – май 2016

Проблема клиента

Несоответствие в полной мере практики ведения программной, административно-хозяйственной деятельности нормам законодательства и общепринятым мировым стандартам подотчетности 6-ти партнерских организаций некоммерческого сектора.

Описание проекта

Повышение организационной устойчивости 6-ти партнерских для заказчика некоммерческих организаций (ОО, ОФ), используя инструменты правового аудита, включая финансовый.

Проведение он-лайн постаудита.

Результаты проекта

Проведен мониторинг и оценка административной деятельности организаций.

Определены контрольные точки сбора, оценки и само-мониторинга организаций.

Разработан план реагирования на рекомендации консультанта. Доработан пакет финансовых и административных практик и процедур, в соответствии с законодательством КР и МСФО, на основе которых осуществляется финансово-административная деятельность организации.

После проведенных консультаций и он-лайн постсопровождения – организации успешно прошли аудит и проверки фискальных органов КР.



European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

Производитель швейной одежды Аселина

О компании

Компания «Аселина» была основана в Кыргызской Республике в 2000 году и является семейным бизнесом по производству женской одежды, в первую очередь юбок и блузок. Конкуренция на местном рынке производства одежды очень высока, и клиенты предпочитают качественную продукцию, низкие цены и быструю доставку. Отставание в любом из этих критериев означает потерю клиентов и значительное замедление развития бизнеса.

Помощь ЕБРР

Предприятие обратилось в ЕБРР с рядом проблем. Во-первых, все лекала делались вручную, что приводило к неточностям, большому расходу сырья, производственным ошибкам, в результате чего 10-15% одежды не соответствовали требованиям качества. Во-вторых, ручное изготовление лекал занимало много времени сотрудников при подгонке размеров, значительно замедляя производство, а также увеличивая время, необходимое для переключения от одной модели к другой.

Специалисты ЕБРР помогли компании осуществить начальную диагностику и найти наиболее подходящего консультанта для решения этих задач. Выбор остановился на консультационной компании ОАО «КАДРУС», специализирующейся на внедрении компьютерных систем в текстильной и трикотажной отраслях.

Проект был осуществлен при донорской поддержке Правительства Швейцарии.

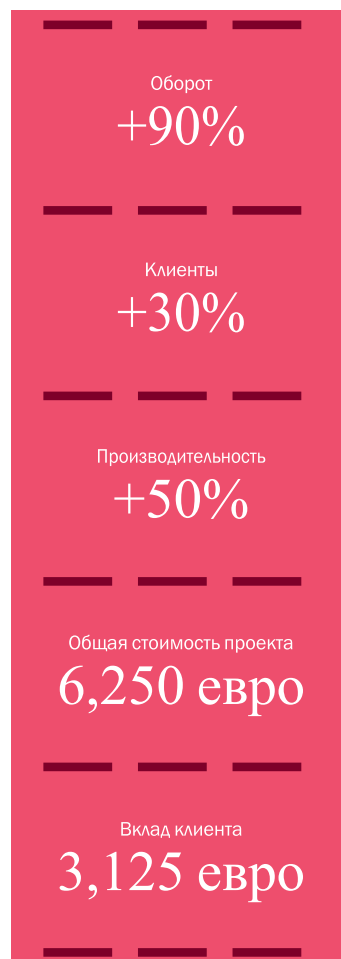
Описание проекта

В рамках проекта консультант:

- тщательно проанализировал производственный цикл компании «Аселина», чтобы определить наиболее подходящую систему;
- помог в установке системы ГРАФИС и ее настройке так, чтобы она как можно лучше подошла к производству предприятия;
- помог компании адаптироваться к новым процедурам после реструктуризации части производственных процессов;
- помог обучить персонал использованию новой системы, чтобы максимизировать эффект использования;
- помог разработать уникальную исходную базу данных для кройки.

Результаты проекта

- Год спустя проект был крайне успешным. По словам руководства компании, установка системы ГРАФИС привела к уменьшению количества бракованных продуктов до 1-2% и снижению потери сырья на 15 %. Новая система также помогла сократить время на разработку новых моделей с 14 до 3 дней и увеличить пропускную способность производства с 200 до 600 единиц на одного работника в день.
- Улучшение качества, снижение себестоимости, повышение мощности производства в купе привели к увеличению заказов из-за рубежа до 35% и почти удвоению оборота. Кроме того, экономия средств помогла предприятию ускорить строительство нового цеха для найма дополнительных сотрудников и улучшения условий труда.
- Общая стоимость проекта составила €6 250, из которых вклад клиента составил €3 125, остальную часть оплатил ЕБРР



Европейский банк
реконструкции и развития



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO

ОТРАСЛЕВОЙ КОНСАЛТИНГ





Консалтинговая компания
ООО "Management Development Consulting"

Клиент

Швейное предприятие "Modniki"
www.modniki-kids.ru

Период реализации проекта

Декабрь 2013 – апрель 2014

Проблема клиента

Компания была создана в 1999 году для оказания услуг по пошиву женской одежды. Будучи технологом по образованию, руководитель мог обеспечить высокое качество изделий, необходимую производительность для своевременного выполнения заказов. Но в 2013 году в компании было отмечено снижение спроса, снижение рентабельности и отток швей. В ходе переговоров с клиентом было решено разработать среднесрочную стратегию развития компании на 2014-2016 гг.

Описание проекта

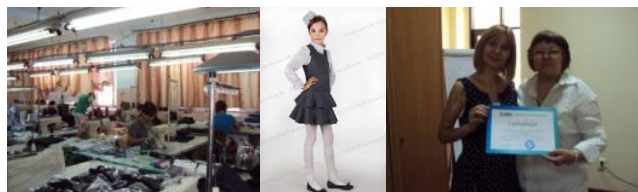
В результате совместной работы Клиента и Консультанта над проектом были проведены следующие мероприятия и составлены рабочие документы:

- стратегические сессии в Компании;
- формализована Стратегия;
- проведена оценка имеющихся ресурсов и определены дополнительные источники для реализации Стратегии;
- разработан план мероприятий для достижения поставленных целей.

Результаты проекта

Результатом проекта стал выход Компании на новый уровень:

- проведена оптимизация производства, в 2 раза выросла производительность;
- нанят дизайнер и разработана собственная линия детской одежды;
- разработан сайт и ведутся онлайн-продажи в Россию под своим брендом;
- собственник компании прошел консалтинговое обучение в Академии Бизнес-Леди компании MDC.



Консалтинговая компания
ООО "Management Development Consulting"

Клиент

Швейное предприятие "Larisa Fashion"
www.larisa-fashion.ru

Период реализации проекта

Май – декабрь 2015

Проблема клиента

Компания успешно работала на рынке с 1994 года, постоянно развивалась и экспортировала свою продукцию на рынки России и Казахстана. В связи с общим спадом в 2014 году компания столкнулась со следующими проблемами:

- рост конкуренции в своей нише;
- спад в продажах и, соответственно, спад производства;
- необходимость частого обновления коллекций по запросам оптовых покупателей;
- недостаток современных управленческих знаний и навыков.

Описание проекта

Консультант провел диагностику потенциала компании, проанализировал ситуацию на рынке и тенденции в отрасли.

На основе проведенного анализа было предложено:

- провести обучение клиента основам бизнес-планирования;
- научить и помочь ему в разработке бизнес-плана;
- вести коучинговое сопровождение в первые полгода внедрения бизнес-плана.

С помощью консультанта клиентом был разработан бизнес-план на 3 года, включающий стратегические направления развития, финансовый прогноз и риски.

Результаты проекта

Бизнес-план был реализован клиентом за 2 года, а именно:

- разработаны новые продуктовые направления;
- определены новые рынки сбыта продукции и начато их освоение;
- приобретено оборудование для компьютерного дизайна;
- освоено новое для компании бизнес-направление;
- собственник компании и Руководитель маркетингового отдела прошли консалтинговое обучение в Академии Собственника компании MDC.





**Консалтинговая компания
Общественное Объединение «АгроЛид»**

Клиент

ОсОО «АгроЭкспортСервис»

Период реализации проекта

Январь – апрель 2015

Проблема клиента

К началу проекта по развитию экспортного потенциала лошадиной плаценты, ОсОО «АгроЭкспортСервис» уже имело 7-летний опыт в экспорте данной продукции, но основной причиной привлечения консультантов стало отсутствие покупателя и необходимость в усилении экспортного потенциала самой компании. Во время имплементации проекта консультанты столкнулись со следующими вызовами:

- совершенно новый продукт для Кыргызстана;
- отсутствие практического опыта в области животноводства;
- отсутствие профильных специалистов и знаний о продукте;
- отсутствие информации о рынке;
- языковой барьер (корейский, китайский и японский);
- сжатые сроки реализации проекта.

Описание проекта

Основной целью проекта было укрепление позиций ОсОО «АгроЭкспортСервис» на рынке экспорта животного-водческого сырья (лошадиной плаценты).

Главная задача проекта:

нахождение новых торговых партнеров для компании через проведение анализа международного рынка лошадиной плаценты и маркетинговых мероприятий для заключения сотрудничества.

Подходы при выполнении программы:

- кабинетное исследование;
- проведение опросов и установление контактов;
- публикация информационного материала на сайтах;
- разработка буклетов и брошюр.

Результаты проекта

- В 2015 г. поставлено 4,1 тонн замороженной плаценты в Японию и 20 кг образцов в Корею;
- Выразили заинтересованность к сотрудничеству в 2016 г. еще две корейские и одна японская компания;
- Потенциал сбора в 2016 г. по Нарынской и Иссык-Кульской областям – 40-50 тонн, в дальнейшем до 100 тонн в год (по договору и предоплате).



**Консалтинговая компания
Общественное Объединение «АгроЛид»**

Клиент

ОсОО «Вега Плюс», ТСК «Кыргыз Токой Байлыгы»

Период реализации проекта

2013 – по настоящее время

Проблема клиента

- Требования ЕС к пищевой безопасности были довольно серьезными, для экспорта в Голландию требовалось внедрение стандартов пищевой безопасности (ХАССП);
- Так как европейской компании Интерснек требовалась продукция согласно стандартам Fair Trade, необходимо было внедрять стандарты на предприятии Вега Плюс и в кооперативе лесопользователей;
- Так как все вовлеченные в цепь добавленной стоимости компании не были ранее знакомы и не имели опыта совместной работы, также появилась необходимость в построении доверительных отношений между участниками цепочки добавленной стоимости (ЦДС).

Описание проекта

В 2013 году ОО «АгроЛид» совместно с голландской консалтинговой компанией «Fair Match Support», в рамках проекта GIZ, начали работу по построению и развитию цепочки добавленной стоимости по грецкому ореху по стандартам Fair Trade.

Предпосылкой стал интерес Германско-голландской компании «Интерснек» в закупе ядер грецкого ореха из Кыргызстана по принципам Fair Trade.

Для переработки и экспорта ядер грецкого ореха в «Интерснек» была отобрана местная компания ОсОО «Вега Плюс». В 2013 году в рамках проекта ОсОО «Вега Плюс» была предложена возможность экспортировать грецкий орех непосредственно в Голландию в «Интерснек».

Результаты проекта

За период 2014-2015 гг. компания «Вега Плюс» успешно экспортировала более 57 тонн грецкого ореха в Европу, в том числе 37 тонн согласно принципам Fair Trade. Необходимо отметить, что это был первый прямой экспорт грецкого ореха из Кыргызстана в Европу.

В 2013 году, когда проект был инициирован, потенциал «Вега Плюс» в удовлетворении потребностей европейского рынка был слабым, поскольку качество и процедурные требования существующих клиентов компании были низкими, по сравнению с требованиями на европейском рынке, так как она предоставляла до этого только экспортные услуги.



РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНОВ



Консалтинговая компания

ОсОО «Независимый центр экспертизы и оценки»

Клиент

ОсОО «Алкан базары»

Период реализации проекта

Июнь - август 2014

Проблема клиента

ОсОО «Алкан Базары» имело в распоряжении крупное помещение в девять этажей, с прилегающим участком в 2 гектара. Необходимо было провести исследование рынка и определить наиболее эффективный метод использования данного объекта и составить бизнес-модель развития на пять лет. Клиент не располагал квалифицированным персоналом для разработки долгосрочного бизнес-плана.

Описание проекта

В ходе подготовки бизнес-плана ОсОО «Алкан Базары» было проанализировано текущее финансовое состояние компании и проведен детальный анализ оценки сильных и слабых сторон, анализ возможных рисков бизнес-плана. В целях привлечения инвестиций, консультантами был разработан бизнес-план на пять лет.

Результаты проекта

Консультантами было проведено исследование, на основе результатов исследования составлена долгосрочная бизнес-модель развития. Компании презентован разработанный бизнес-план, после чего проект утвержден для финансирования.

Консалтинговая компания

ОсОО «Независимый центр экспертизы и оценки»

Клиент

ОсОО «Чатыр» (ШОРО)

Период реализации проекта

Март – май 2016

Проблема клиента

С целью расширения производства ОсОО «Чатыр» намеревалось купить оборудование для производства молочной продукции (сыра, сливочного масла). Для этого компании необходимо было привлечение кредитных средств.

Клиент не располагал квалифицированным персоналом для разработки долгосрочного бизнес-плана.

Описание проекта

В ходе подготовки бизнес-модели было проанализировано финансовое положение клиента, проведен анализ конкурентов и выявлена потребность потенциальных клиентов.

В целях привлечения инвестиций для расширения производства молочной продукции была разработана бизнес-модель развития предприятия.

Результаты проекта

На основе результатов проведенных мероприятий составлена бизнес-модель развития.

Клиент получил готовый продукт для предоставления крупным финансовым институтам, где получил одобрение на получение кредита.

Консалтинговая компания

Абакиров Малик

Клиент

ОсОО «Максат», г. Токмок, Кыргызская Республика

Период реализации проекта

Июнь 2015 – апрель 2016

Проблема клиента

ОсОО «Максат», являясь многоотраслевым предприятием, приняло решение о расширении направлений деятельности - создание на своей базе асфальтобетонного завода. Для этого предприятие приобрело немецкое оборудование по производству асфальта «Тельтомет 160». Для приобретения специальной техники для капитального ремонта и строительства автомобильных дорог необходима была разработка бизнес-плана «Создание асфальтобетонного завода, приобретение специальной техники для укладки асфальта».

Описание проекта

Предприятие для развития нового для себя направления – производство и укладка асфальта, приобрело оборудование по производству асфальта «Тельтомет 160». Для проведения ремонта автодорог и укладки асфальта необходимо было приобретение специальной техники для перевозки, укладки и трамбовки асфальта. Целью разработки бизнес-плана являлось представление его в финансово-банковские структуры для получения кредита на приобретение основных средств.

Результаты проекта

- разработка бизнес-плана на приобретение специальной техники для перевозки, укладки и трамбовки асфальта;
- бизнес-план представлен в Российско-Кыргызский фонд развития (РКФР), Европейский банк реконструкции и развития, коммерческие банки;
- получен кредит в апреле 2016 г. в сумме 15 млн. сомов в коммерческом банке из средств РКФР;
- компания успешно развивает новое для себя направление – производство и укладка асфальта, ремонт автодорог.



Консалтинговая компания
Абакиров Малик

Клиент

Ассоциация гарантийных фондов Кыргызской Республики (АГФКР) Ассоциации предпринимателей Кыргызской Республики (АПКР)

Период реализации проекта

Февраль - декабрь 2016

Проблема клиента

Действующие региональные гарантийные фонды (РГФ), входящие в АГФКР, не могли выдавать необходимую сумму гарантий МСБ при недостатке залога для получения кредита из-за низкого капитала РГФ и действовали только в отдельных городах, что не позволяло МСБ других регионов получать гарантии. Для полного охвата, с помощью МСБ, во всех регионах республики, необходима была разработка бизнес-плана по созданию ОАО «Гарантийный фонд» (ОАО «ГФ») и его капитализации.

Описание проекта

Разработка бизнес-плана создания ОАО «Гарантийный фонд» позволила обосновать необходимость его создания для оказания помощи предпринимателям в получении гарантий для получения кредита при недостатке залога во всех регионах Кыргызской Республики. Действующие РГФ функционировали только в пределах гг. Кара-Балта, Каракол, Джалал-Абад, Ош, Кант и Сарай айыл окмоту. Предприниматели других регионов оставались без охвата. Для успешного функционирования ОАО «Гарантийный фонд» необходимо было привлечение средств для капитализации.

Результаты проекта

На основе разработанного бизнес-плана, распоряжением Правительства КР от 23.06.2016 № 288-р:

- создан ОАО «Гарантийный фонд» и 23.12.2016 сформирован капитал в сумме 282 млн. сомов (\$ 4 млн.);
- Правительство КР выделило 72 млн. сомов и при финансовой поддержке Азиатского банка развития - \$ 3 млн. (210 млн. сомов);
- Результаты позволяют предоставлять достаточные суммы гарантий МСБ во всех регионах республики, создать новые рабочие места, увеличить долю МСБ в ВВП.



Брифинг министра экономики А. Кожошева об Открытии ОАО «Гарантийный Фонд»



Заседание Консультативного совета ОАО «Гарантийный Фонд»



Предоставление гарантии предпринимателю Дж. Кабиловой



Консалтинговая компания
BPN Кыргызстан – Швейцарская программа поддержки малого и среднего бизнеса

Клиент

Частный детский сад «Всезнайка» г. Бишкек

Период реализации проекта

2014 – 2017

Проблема клиента

Владельцы детского сада столкнулись с проблемами по финансовому учету, правильному распределению финансовых средств предприятия.

Описание проекта

BPN предоставил индивидуальные консультации и коучинг для владельцев детского сада по финансовому учету и разработке бизнес-плана.

Результаты проекта

Владельцы детского сада, посредством полученных тренингов и коучинга, получили навыки правильного управления финансовыми средствами своей компании и составления бизнес-плана. На сегодняшний день детский сад уже имеет три филиала по городу Бишкек.



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КОНСАЛТИНГ





Консалтинговая компания
ОсОО «Айкол Консалтинг»

Клиент

СХКК «Корифей Агро»

Период реализации проекта

Июнь – ноябрь 2016

Проблема клиента

СХКК «Корифей Агро» занималось выращиванием гречихи в Жумгалском районе, и были проблемы с переработкой выращенной гречки. Кооперативу был нужен партнер/инвестор для приобретения оборудования для переработки гречки.

Описание проекта

Найти СХКК «Корифей Агро» партнера/инвестора, заинтересованного в выращивании и переработке гречки в Кыргызстане. Познакомить их и довести, в процессе переговоров, до решения о совместном ведении деятельности по выращиванию и переработке гречки в Жумгалском районе.

Результаты проекта

В настоящее время через «Айкол Консалтинг» клиенту был найден партнер в лице южнокорейской аграрной компании «DASAN», которая искала в Кыргызстане партнера для выращивания и переработки гречки. Консультанты «Айкол Консалтинг» провели трехсторонние переговоры, выступая в качестве «моста» между двумя потенциальными партнерами. В результате стороны пришли к соглашению о ведении в 2017 году совместной деятельности по выращиванию и переработке гречки.



Консалтинговая компания
Promotank

Клиент

Международный донор

Период реализации проекта

Июнь – ноябрь 2016

Проблема клиента

Международный донор озадачился проблемой усиления потенциала у 60ти фермеров в оказании туристических услуг по направлению «Агротуризм» в Иссык-Кульской, Нарынской, Ошской и Джалал-Абадской областей Кыргызской Республики. Компания «Promotank» предоставила консалтинговые услуги для повышения потенциала местного населения.

Описание проекта

Целью проекта являлось создание возможностей фермерам для получения дополнительного дохода, кроме основной сельскохозяйственной деятельности.

Результаты проекта

В рамках данного проекта фермеры Кыргызской Республики обучились всем навыкам, требуемым для начала агротуристической деятельности. С организацией деятельности по предоставлению гостиничных услуг у фермеров появилась возможность для получения дополнительного заработка в виде оплаты за проживание и питание. Кроме этого, у них появилась возможность реализовывать собственную продукцию и монетизировать имеющиеся навыки, путем предоставления дополнительных услуг для туристов.



СТРАТЕГИЯ, ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ





Консалтинговая компания
Experts of Central Asia (ECA)

Клиент

Государственная кадровая служба Кыргызской Республики (ГКС КР). Программа GGPAS, USAID

Период реализации проекта

Июнь – август 2014

Проблема клиента

- ГКС КР испытывала определенные проблемы в эффективной деятельности в управлении внутренними и внешними коммуникациями;
- Были функциональные пробелы и дублирование функций в управлении внутренними и внешними коммуникациями;
- Процессы коммуникаций в ГКС КР были не регламентированы;
- Отсутствие у сотрудников ГКС КР навыков современных методов коммуникаций и инструментов PR.

Описание проекта

Анализ и оценка коммуникационных процессов в Государственной кадровой службе Кыргызской Республики (ГКС КР).

Разработка Коммуникационной стратегии развития ГКС КР на 2014-2016 гг.

Результаты проекта

- Проведены интервью, фокус-группы, семинары с руководством высшего, среднего звена и рядовыми сотрудниками ГКС КР;
- Определены функциональные пробелы и дублирование функций в управлении коммуникациями в ГКС КР;
- Проведен анализ НПА, регламентирующих процессов коммуникации в ГКС КР;
- Проведен 2-х дневный тренинг/семинар для 18 сотрудников ГКС по современным средствам коммуникации и механизмам PR;
- Разработана Коммуникационная стратегия ГКС КР;
- Разработан План действий, бюджет и индикаторы.



EAST STAR CAPITAL

Консалтинговая компания
East Star Capital

Клиент

ОсОО «Эсте Прожект»

Период реализации проекта

Март 2016 – январь 2017

Проблема клиента

Компания «Эсте Прожект», располагая несколькими развлекательными заведениями в Кыргызстане, намеревалась расширить свой бизнес. Трудности были связаны с открытием нового ресторана или покупкой франшизы известных компаний. «Эсте прожект» были необходимы консультационные услуги по стратегическому планированию, выбору и покупке франшизы. Клиенту также были необходимы консультационные услуги по проведению переговоров с франчайзером, выбору оптимального варианта, поиску и переговорам с потенциальными инвесторами.

Описание проекта

Для расширения бизнеса как в Кыргызстане, так и за его пределами компания «Эсте Прожект» решила приобрести франшизу всемирно известной сети пиццерий «Papa John's» и международного ночного клуба «Coyote Ugly» на территории Кыргызстана и Казахстана. Для этих целей, ОсОО «Эсте Прожект» привлекла консультантов из компании «East Star Capital».

Результаты проекта

Компания «Эсте Прожект» успешно провела переговоры с франчайзерами, благодаря всесторонней поддержке «East Star Capital», приобрела франшизу и эксклюзивные права всемирно известной сети пиццерий «Papa John's» на территории Кыргызстана и Казахстана и ночного клуба «Coyote Ugly», также на территории двух стран. Ночной клуб «Coyote Ugly» уже успешно функционирует в Бишкеке.





100 Turusbekov str. Bishkek
Kyrgyz Republic
www.isrc.kg (312) 89 31 01

**Консалтинговая компания
«ISR Consult»**

Клиент

Министерство здравоохранения КР

Период реализации проекта

Октябрь 2014 - февраль 2015

Проблема клиента

Министерство здравоохранения КР нуждалось в помощи в институциональной функции планирования для улучшения управления, координации и планирования в центральном аппарате.

У центрального аппарата Министерства здравоохранения отсутствовал институциональный Стратегический план развития.

Описание проекта

Разработан институциональный Стратегический план Министерства здравоохранения КР на 2015-2017 гг. и проведение тренингов по наращиванию потенциала.

Результаты проекта

- Разработан и утвержден институциональный Стратегический план для Центрального аппарата Министерства здравоохранения на 2015-2017 гг.;
- Разработан и утвержден План действий на 2015-2017 гг.;
- Проведены тренинги для персонала.



**Консалтинговая компания
Stratton Business Consult**

Клиент

Нефтедобывающая отрасль (название компании не упоминается ввиду обязательства консультантов по сохранению конфиденциальности)

Период реализации проекта

Июнь - сентябрь 2014

Проблема клиента

Многонациональная многопрофильная корпорация с филиалами в 60 странах мира и оборотом 5,34 млрд. евро приняла решение о запуске нового композитного продукта для нефтедобывающего сектора. Необходимо было найти удачную бизнес-модель для успешного вывода продукта на рынок и обеспечения устойчивости его дохода.

Описание проекта

Нашим консультантом, в составе международной команды консультантов, были проанализированы огромные массивы информации по имеющемуся рынку: деятельность конкурентов и их продукты, кейсы успешного вывода подобных инновационных продуктов на мировой рынок, структура цепочки создания стоимости и ее основные игроки, потенциальные клиенты, их потребности и месторасположение.

Результаты проекта

В результате была предложена бизнес-модель, позволяющая компании не ограничиваться доходом, возникающим при продаже, а также иметь достаточно продолжительное поступление дохода от аренды путем заключения долгосрочных договоров с агрегаторами данного рынка.



Консалтинговая компания
Stratton Business Consult

Клиент

Производство мебели (название компании не упоминается ввиду обязательства консультантов по сохранению конфиденциальности)

Период реализации проекта

Июль - август 2016

Проблема клиента

Клиент – мебельная компания в г. Бишкек, обратился к нам, когда стал испытывать на себе последствия кризиса, захлестнувшего строительную и сопутствующие ей отрасли. Как и многие другие в мебельной отрасли, компания ощутила спад в продажах и соответствующее снижение прибыльности, несмотря на наличие известного бренда и круга постоянных клиентов.

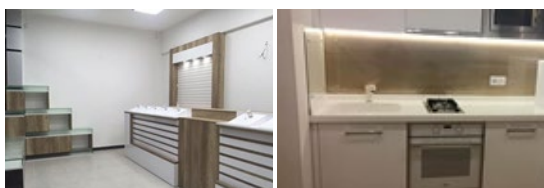
Описание проекта

В ходе проведенной диагностики наши консультанты выявили, что направления деятельности, которые компания развивала в дополнение к основной, не являлись прибыльными, отвлекали значительное количество ресурсов, и, самое главное – не отвечали стратегическому вектору развития компании. В ходе разработки Стратегического Плана Роста консультантам удалось сформировать ясную и четкую стратегию и составить план по решению задач, стоящих на пути реализации этой стратегии.

Результаты проекта

Компания закрыла все непрофильные направления. Сфокусировалась на решении задач по основному направлению:

- повышение операционной эффективности основных бизнес-процессов компании, что привело к сокращению числа переделок и сокращению сроков монтажа;
- улучшение обслуживания клиентов посредством проведения тренинга среди дизайнеров и продавцов и последующего контроля над применением полученных навыков;
- улучшение финансового здоровья компании посредством своевременного сбора дебиторской задолженности и т.д.



Консалтинговая компания
Иссык-Кульский Региональный Центр
Развития и Образования Населения

Клиент

Жаамат «Сут-Ак», с. Чок-Тал, Иссык-Кульский район

Период реализации проекта

Сентябрь – ноябрь 2015

Проблема клиента

- Институциональное развитие Жаамата «Сут-Ак»;
- Обучение персонала по написанию бизнес-плана;
- Разработка стратегического плана;
- Продвижение;
- Сбыт;
- Социальное партнерство.

Описание проекта

- Подготовка документов Устава о создании Жаамата «Сут-Ак»;
- Проведение комплексного модульного обучения по переработке молока в домашних условиях из числа 15 безработных женщин сельской местности;
- Внедрение международного стандарта по сбыту на внутренний рынок;
- Разработка и написание бизнес-плана;
- Написание стратегического плана;
- Разработка и внедрение маркетингового плана.

Результаты проекта

- Официально зарегистрирован и создан Жаамат «Сут-Ак» в селе Чок-Тал Иссык-Кульского района из 15-ти сельских женщин;
- Проведено комплексное модульное обучение по переработке молока в домашних условиях;
- Подготовлен бизнес-план;
- Утвержден стратегический план на 2016-2018 гг.;
- Налажено социальное партнерство с бизнес-структурами;
- Проведены курсы по внедрению международного стандарта по экспорту через консультанта ЕБРР.



Консалтинговая компания Дмитрий Чуприна & Партнеры

Клиент

Карго-Партнер (логистическая компания)

Период реализации проекта

Октябрь 2015 – апрель 2016

Проблема клиента

Система управления в компании была развалена с уходом партнеров. Процессы услуг не стандартизированы, учет товаров и движения денежных средств компании не отлажен, за счет чего компания несла большие убытки. Также не было в достаточном количестве профессиональных сотрудников, работа производилась силами разово привлекаемых или «своих» людей, что также создавало определенные риски.

Описание проекта

Проект: «Стратегия. Порядок. Развитие».

Полный апгрейд компании, начиная с разработки стратегии, тактики дальнейшей работы компании и полного описания функционального цикла логистической поставки товара до найма специалистов и адаптации команды к работе в компании. Также, были разработаны системы найма и должностные инструкции специалистов в целом по компании, а также разработана и утверждена ее структура.

Результаты проекта

Процессы описаны, зафиксированы правила внутреннего документооборота, нанята профессиональная команда логистов и бухгалтер, налажен товарный учет, созданы должностные инструкции и алгоритмы найма и адаптации.

Эффективность работы компании взята под учет по множественным показателям.

Сотрудники работают согласно тактическому плану по реализации стратегии.

Создана возможность развития и роста для компании.



МАРКА АУДИТ

Консалтинговая компания
ОсОО «Марка Аудит Бишкек»

Клиент

ЗАО «Кумтор Оперейтинг Компани»

Период реализации проекта

2016

Проблема клиента

Возникла необходимость создания модели передачи контроля в отношении трех микрокредитных организаций, а также разработка процедур и политики изменения (модернизации, реорганизации) правового статуса, деятельности по микрофинансированию с учетом действующего законодательства и требований Национального Банка Кыргызской Республики.

Описание проекта

- Проведен анализ законодательства Кыргызской Республики и документации МКА;
- Разработаны возможные варианты передачи контроля;
- Подготовлен ряд документов, процедур и политик по реорганизации;
- Проведена подготовка и описание процедур, документации. Изменения (реорганизации) правового статуса, деятельности по микрофинансированию с учетом изменения контроля в трех МКА.

Результаты проекта

- Основные средства клиента были проверены на предмет наличия и идентификации в учете;
- «Имущественные комплексы» были разделены согласно производственной необходимости клиента;
- Была восстановлена техническая и первичная документация по основным средствам;
- Была определена стоимость основных средств;
- Проведена регистрация в центрах по недвижимости основных средств.



European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

Учебный центр «Иссык-Кульский региональный центр развития и образования населения»

О компании

Учебный центр «ИКРЦРОН» был создан в 2009 году в городе Чолпон-Ата Иссык-Кульской области и сегодня является одним из лидеров в области подготовки рабочих кадров на основе обучения на краткосрочных курсах. Центр отличается особым вниманием к вопросам социального и гендерного равенства, что отражается на контингенте обучаемых: около 70% прошедших обучение центра – это женщины.

Проблема клиента и помощь ЕБРР

Ранее успешной работе учебного центра мешали неспособность правильно позиционировать центр на рынке образовательных услуг и отсутствие продуманной политики в формировании учебных курсов. Для разработки стратегии развития мы связали «ИКРЦРОН» с консультантом, который изучил требования рынка и помог центру разработать критерии стабильной деятельности, преобразовать структуру организации и улучшить эффективность сервиса и рекламной политики центра.

Растущий спрос на квалифицированные кадры с навыками работы с автоматизированными программами бухучета побудил руководство центра обратиться к другому консультанту за помощью во внедрении программы 1С в бухгалтерский учет центра.

Проект был осуществлен при донорской поддержке Правительства США и Специального фонда акционеров ЕБРР.

Результаты проекта

- В результате реализации проектов по разработке стратегии развития и внедрению современной системы бухучета учебный центр повысил свою эффективность, снизив операционные расходы на 10% и увеличив оборот на 20
- Центр улучшил свои возможности по предоставлению гендерно-направленного обучения для безработных женщин.
- За свои заслуги в области гендерного равноправия и создание дополнительных рабочих мест менеджмент центра был номинирован на премию ЕБРР за продвижение гендерного равенства, которая была вручена директору центра в мае 2016 года на юбилейном 25ом Годовом собрании акционеров ЕБРР.
- Общая стоимость проекта составила €2 952, из которых вклад клиента составил €797, остальную часть оплатил ЕБРР

Сокращение операционных
расходов

-10%

Обороты

+20%

Количество обученных

+15%

Общая стоимость проектов

€2,952

Вклад клиента

€797



**Европейский банк
реконструкции и развития**



Эти проекты профинансированы США и
Специальным фондом акционеров ЕБРР



European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

Компания Тансу, производитель котлов, парогенераторов и водонагревательных котлов

О компании

Компания Тансу была образована в 1995 году в Кыргызской Республике тремя местными инженерами и преподавателями университетов. В 2000 году компания Тансу начала производство собственных тепловых и паровых котлов мощностью от 40 до 4000 кВт/час, которые работали на природном газе, легких и тяжелых маслах, угле и электричестве.

Проблема клиента

Реализация планов развития компании сдерживалась неэффективными процессами на производственном объекте. Многие процессы требовали тщательной работы вручную, в особенности, когда речь заходила о масштабных проектах. Руководство компании имело четкое понимание того, что продолжать подобную производственную практику не приемлемо и это может привести к препятствиям в долгосрочном развитии компании.

Помощь ЕБРР

ЕБРР привлек международных консультантов из Японии Хидео Исихара и Акинори Сеймиа, перед которыми стояли две основные задачи - повысить эффективность производства и пересмотреть стратегию по экспортным продажам.

Международными консультантами были осуществлены следующие меры:

- разработан план действий по внедрению ряда методов по повышению эффективности производства;
- осуществлено обучение менеджеров среднего звена методике улучшения деятельности компании посредством использования цикла планируй-делай-проверяй-действуй (Plan-Do-Check-Act (PDCA));
- оказана помощь в выборе и установке оборудования автоматизированной лазерной резки металла;
- развита идея по созданию отдела по сервису товара после реализации, которая может стать дополнительной единицей, приносящей прибыль;
- оказана помощь в разработке экспортной стратегии по диверсификации каналов для продаж и выхода на новые рынки.

Проект был осуществлен при донорской поддержке Правительства США.

Результаты проекта

- Данные меры помогли компании заключить крупное соглашение на поставку основного товара посредством контрактов в соседние страны. Более

900 котлов были поставлены в рамках контрактов с американскими закупщиками.

- Сейчас компания Тансу пересмотрела свою стратегию экспорта и может поставить больше продуктов в более короткий срок. Компания открыла складские помещения, а также расположила отделы продаж и услуг в Казахстане и России, тем самым уменьшила время доставки от 4 месяцев до нескольких дней.
- Новый подход показал хорошие результаты, с доминирующими экспортными показателями в структуре продаж за 2013 и 2014 годы.
- Полная стоимость проекта составила €49 000, из которых вклад клиента составил €1 250, остальную часть оплатил ЕБРР



Более эффективные котлы и поставленная дистрибьюторская сеть приносит свои плоды

Продажи

+71%

Экспорт

+74%

Работники

+7%

Полная стоимость проекта

€49,000

Доля клиента

€1,250



Европейский банк
реконструкции и развития



Данный проект финансировался США



European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

ОсОО Standard Oil, сеть автозаправочных станций

О компании

Компания Standard Oil начала свою деятельность в 2005 году под названием Trade Oil, имея одну АЗС. Со временем компания выросла до уровня большой сети из 80 автозаправочных станций под торговой маркой «Петролеум» по всей стране.

Проблема клиента

По мере роста компании, руководство приняло решение о реструктуризации операционной деятельности. У компании назрела острая необходимость в формализации стратегии и внутренних процедур, подготовке сильной управленческой команды и руководителей среднего звена и формировании основы для стратегического развития.

Помощь ЕБРР

Мы помогли Standard Oil связаться с командой местных консультантов, которые провели первоначальную экспресс-диагностику и в дальнейшем помогли:

- Создать и формализовать стратегию развития, цели и идеологию компании.
- Провести анализ организационной структуры, разработать кадровую политику, провести отбор кандидатов на ключевые позиции.
- Разработать маркетинговую стратегию и систему продаж.
- Внедрить автоматизированную систему учета для улучшения финансового и управленческого менеджмента.

Проект был осуществлен при донорской поддержке Правительства Швейцарии.

Компания получила кредит в размере 3 млн. долларов США, который был профинансирован КИКБ в рамках программы по разделению рисков ЕБРР. Кредит был направлен на дальнейшее расширение бизнеса в более отдаленных регионах страны, для строительства современных топливных складов и приобретения современного грузового автопарка.

Результаты проекта

- В результате, компания расширила свой бизнес, увеличила количество заправочных станций, благодаря чему оборот увеличился на 20%, а производительность на 15%.
- Полная стоимость проекта составила €26 090, из которых размер гранта ЕБРР составил €10 000



Новая организационная структура усилила деятельность компании.

Обороты

+20%

Дополнительные рабочие места

+118

Производительность

+15%

Общая стоимость проекта

€26,090

Размер гранта

€10,000



**Европейский банк
реконструкции и развития**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ





Консалтинговая компания
«B2B Консалт»

Клиент

Швейное предприятие (название компании не упоминается ввиду обязательства консультантов по сохранению конфиденциальности) основано в 2005 году и специализируется на производстве и продаже женской одежды.

Период реализации проекта

Сентябрь 2014 – февраль 2015

Проблема клиента

- Система управления не справлялась с темпами роста компании;
- Отсутствовала «технологическая прозрачность» бизнес-процессов;
- Несвоевременно выявлялись и устранялись причины появления дефектов и недостатков в работе;
- Несогласованность действий между бригадами и большое число взаимных претензий;
- Руководство постоянно было вовлечено в решение текущих проблем и необходимость постоянного контроля.

Описание проекта

На основании результатов диагностики деятельности предприятия консультантами было предложено решение: разработать и внедрить Систему Менеджмента Качества на базе Международных стандартов ISO 9001:2008.

В ходе реализации проекта была создана действующая СМК с высоким потенциалом по улучшению процессов и функций предприятия, повышению прозрачности деятельности, повышению качества швейных изделий.

Результаты проекта

Управление производственными процессами в соответствии с требованиями международного стандарта повысило конкурентоспособность и статус предприятия. Повысилась эффективность деятельности:

- более чем на 12% повысилась производительность труда сотрудников за счет выявления и устранения «узких мест» на производстве;
- на 10% снизились производственные издержки;
- повысилась лояльность партнеров и покупателей и, как следствие, продажи швейных изделий выросли на 12%.

Консалтинговая компания
ИП Серкебаева Ч.И.

Клиент

1. ОсОО «Риха»
2. ОсОО «Адал-Азык»

Период реализации проекта

2016

Проблема клиента

1. Внедрение СМБПП (НАССР)
2. Разработка проекта строительства нового колбасного цеха

Описание проекта

1. Оказание консультационной помощи при разработке и внедрении СМБПП;
2. У специалистов компании не было опыта по технологическому проектированию пищевого производства.

Результаты проекта

1. Успешное внедрение СМБПП и получение сертификата ISO 22000 или FSSC 22000;
2. Проект успешно прошел экспертизу, и в настоящее время ведется строительство нового завода.



European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

Производитель тортов и кондитерских изделий «Куликовский Торт»

О компании

Сразу после развала Советского Союза в 1991 году, Олег Куликов открыл небольшое производство кондитерских изделий в городе Бишкек. Всего производилось два вида тортов, которые продавались на местном базаре самим хозяином.

На сегодняшний день компания крепко стоит на ногах и имеет широкий ассортимент продукции, такой как торты, кондитерские изделия, десерты, выпечка и шоколад. С 20% долей рынка, компания имеет девять собственных точек сбыта и распространяет более 100 видов продукции по 160 торговым точкам, поэтому бренд «Куликовский Торт» можно с легкостью найти в городах Кыргызстана.

Проблема клиента

К 2012 году стало очевидно, что местный рынок страны практически достиг точки насыщения и самое время для поиска новых возможностей. К сожалению, компания имела мало представления о рынках других стран. Торты, в свою очередь, были не самым популярным продуктом для экспорта, что вынудило компанию поработать над технологией для соблюдения качества товара для длительного хранения на полках магазинов. За знаниями и опытом успешного вхождения на экспортные рынки компания обратилась в ЕБРР.

Помощь ЕБРР

ЕБРР привлек двух специалистов-технологов из США и Франции, каждый из которых имеет более двадцати лет опыта работы в данной индустрии. Совместно со специалистами в сфере маркетинга специалисты-технологи пришли к выводу о необходимости осуществления следующих мер:

- Произвести анализ рынков Казахстана и России для разработки стратегии выхода на экспорт с описанием детальных шагов реализации, а также подбором потенциальных партнеров
- Улучшить технологию производства и процессов для обеспечения качества продукции и ее соответствия международным принципам безопасности пищевых продуктов
- Пересмотреть план производственной площадки и улучшить эффективность производства на только что построенном оборудовании для экспорта и холодного хранения
- Разработать несколько видов продукции, включающие в себя две совершенно новые линии производства диетической продукции и французской выпечки

Проект был осуществлен при донорской поддержке Правительства США.

Результаты проекта

- Куликовский торт открыл 13 новых магазинов по франшизе в трех городах Казахстана (Алматы, Астана, Кызыл- Орда) в течение 5 месяцев со дня начала реализации экспортной стратегии.



Внедрение новых технологий производства помогло компании выйти на рынки соседних стран и расширить сеть

Продажи
+60%

Экспорт
+5%

Продуктивность
+32%

Себестоимость
-10%

Полная стоимость проекта
€30,519



**Европейский банк
реконструкции и развития**



Данный проект был профинансирован
Правительством США



European Bank for Reconstruction and Development

Клиент

Компания Лина, производитель матрацев, офисной и мягкой мебели

О компании

Основанная в 1991 году, компания Лина является одним из первых производителей мебели в Кыргызской Республике. Нацеленность на качество продукции позволила компании занять ведущую позицию на местном рынке. Компания также успешно вошла на соседние рынки Казахстана и России. Помимо прочего, компания занималась производством матрацев и изъявляла желание расширить бизнес в данном направлении, в частности в расширении экспорта.

Проблема клиента

В конце 2012 года компания была предварительно выбрана зарубежным покупателем на контракт по закупке матрацев, но испытывала затруднения по соответствию продукции и производственного процесса требованиям покупателя. Выполнение требований было важным условием контракта, от которого зависело, будет ли контракт реализован.

Помощь ЕБРР

ЕБРР помог компании Лина в привлечении двух международных консультантов для внедрения технологий по огнезащите, тем самым основали новый производственный процесс и увеличили эффективность производства. Консультанты помогли компании в следующем:

- поиске и заключении сотрудничества с казахстанским производителем огнезащитных материалов;
- разработке правильного сочетания ингредиентов и процессов обработки, а также построить новую производственную линию, включая установку оборудования и консультирование по использованию недавно разработанных технологических процессов;
- успешном прохождении тестирования огнестойкости в лаборатории «SATRA» (Великобритания) и утверждении соответствия международным требованиям BS-6807:006-S9-IS5;
- преобразовании и ускорении производственных процессов, сохраняя качество обработки за счет внедрения Принципов бережливого производства Kaizen;
- разработке стратегии экспорта для продвижения целого ряда продуктов на внешние рынки.

Проект был осуществлен при донорской поддержке Правительства США.

Результаты проекта

- После успешного прохождения тестов на безопасность, компания Лина получила первый контракт на

изготовление 3000 матрацев. Поскольку контракт не предусматривал предварительного платежа на закупку сырья, компания нуждалась в оборотном капитале на производство матрацев. Наша команда в сотрудничестве с банкирами ЕБРР помогла привлечь заемные средства путем организации встреч с местными партнерами нашего банка.

- Для поддержания успешного развития компании, мы организовали недельную бизнес-поездку в США для руководства компании в январе 2014 года. Данный визит позволил участникам изучить возможности производства, ассортимент продукции, технологии, возможности рынка и прочувствовать бизнес-мышление успешных предприятий США в данной отрасли, а также обсудить потенциал дальнейшего сотрудничества.
- Полная стоимость проекта составила €40 000, из которых вклад клиента составил €4 000



Международные советники помогли компании Лина получить международную сертификацию для выхода на экспорт



**Европейский банк
реконструкции и развития**



Данный проект финансировался США

УСЛУГИ В ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЙ





Консалтинговая компания
Исследовательско-консалтинговая
компания «М-Вектор»

Клиент

ЕБРР Туркменистан

Период реализации проекта

Май – июнь 2016

Проблема клиента

Местные предприниматели, по производству хлебобулочных и кондитерских изделий, планировали расширение предпринимательства. В рамках программы помощи местным предпринимателям, ЕБРР Туркменистана заказал исследование рынка и разработку технико-экономического обоснования по планируемому расширению.

Описание проекта

Исследование рынков хлебобулочных и кондитерских изделий в Туркменистане: местное производство, импорт, спрос, предпочтения и предложение на рынке. Проведение анализа, разработка тенденций и перспектив будущего предпринимательства.

Результаты проекта

- Определены положительные тенденции рынка хлебобулочных и кондитерских изделий;
- Минимизированы риски расширения предпринимательства (содействие в получении кредитов).



Консалтинговая компания
Консалтинговое Агентство "IG Consult"

Клиент

ОсОО «Юридическая Фирма «Каликова энд Ассошиэйтс»

Период реализации проекта

Апрель 2016

Проблема клиента

Местная компания-производитель самовольно скопировала продукцию двух торговых марок, выпускаемую российской компанией-производителем вино-водочной продукции.

Местная компания-производитель своими недобросовестными действиями причинила и/или имела реальную угрозу причинения убытков или вреда деловой репутации российского производителя.

Описание проекта

Необходимо было выявить мнение потребителей вино-водочной продукции об уровне схожести продуктов двух торговых марок.

В данном исследовании был использован количественный метод сбора информации методом индивидуального интервью (face-to-face). Исследование проводилось в городе Бишкек. Было опрошено 500 респондентов. Для проведения опроса была разработана специальная структурированная анкета, а также каждый интервьюер был снабжен качественными цветными фотографиями торговой продукции исследуемых марок для показа их респондентам.

Результаты проекта

По результатам проведенного исследования был написан аналитический отчет и сделано заключение, свидетельствующее о недобросовестной конкуренции продукции двух торговых марок отечественного производителя, которые могут нанести вред и привести к снижению имиджа и репутации известных российских торговых марок.

Результаты исследования были представлены в суде и были полностью приняты ответчиком. Заявитель выиграл дело.



Консалтинговая компания
SIAR research&consulting

Клиент

НБКР

Период реализации проекта

Три волны: Июнь, сентябрь, декабрь 2016

Проблема клиента

Проблема отсутствия информации по инфляционным ожиданиям населения.

Изучение мнения населения Кыргызской Республики относительно цен на продовольственные и непродовольственные товары.

Описание проекта

Ежеквартальное исследование «Омнибус», позволяющее получить данные в динамике в условиях ограниченных ресурсов.

Сбор информации осуществлялся с использованием количественного метода исследования – индивидуального (face-to-face) интервью.

Выборочная совокупность исследования составила 1000 домохозяйств, население в возрасте от 18 лет и старше. Географический охват: все регионы Кыргызстана, включая города и села.

Доверительная ошибка выборки 4%.

Интервью проводилось ежеквартально, на русском, кыргызском и узбекском языках.

Контроль качества данных осуществлялся на каждом этапе проекта.

Результаты проекта

Клиенту предоставлен технический отчет с описанием всех этапов проведения полевых работ, все полученные данные – в формате выходных таблиц, а также таблицы корреляции данных с демографическими показателями. Проведение «Омнибуса» позволило заказчику получить необходимые данные в динамике для мониторинга, который является неотъемлемой частью аналитического аппарата Банка.



Консалтинговая компания
SIAR research&consulting

Клиент

ОБСЕ

Период реализации проекта

Июнь - ноябрь 2014

Проблема клиента

Отсутствие оценки существующего уровня коррупции при взаимодействии граждан и предпринимателей с органами публичной власти при оказании органами публичной власти государственных и муниципальных услуг и эффективности принимаемых органами государственной власти мер, направленных на противодействие коррупции.

Описание проекта

Исследование было основано на проведении двух социологических опросов (выборка: 2000 среди населения и 1200 среди предпринимателей).

Специально для данного исследования были разработаны отдельные новые методы и инструменты для скрупулезного изучения индивидуальных коррупционных (и не коррупционных) социальных практик респондентов; восстановления по данным исследований глубинных структур массового сознания основных социальных групп; применения системы разнообразных характеристик социальных практик и массового сознания.

Результаты проекта

В ходе проекта были проведены количественные и качественные исследования, по результатам которых написан аналитический отчет, где решены следующие задачи:

- выявление уровня и структуры коррупции;
- изучение причин, влияющих на уровень коррупции;
- выявление потенциала противодействия коррупции;
- разработка рекомендаций по осуществлению антикоррупционной политики, вытекающих непосредственно из результатов исследований.

**УСЛУГИ В ОБЛАСТИ
ОБУЧЕНИЯ И ПРОВЕДЕНИЯ
БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ**





Консалтинговая компания
ОсОО "Management Development Consulting"

Клиент

Проект ИТС

Компании-бенефициары проекта ИТС

Период реализации проекта

Февраль – декабрь 2016

Проблема клиента

Проект ИТС направлен на повышение конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли, которая является одной из приоритетных в Стратегии развития экспорта КР. В рамках Проекта оказывалась поддержка предприятиям-бенефициарам в улучшении качества их продукции, повышении производительности, участии в международных выставках. В связи с общим падением спроса на рынке готовой одежды возникла необходимость повышения управленческого потенциала производителей, который бы дал им возможность определить перспективы дальнейшего развития.

Описание проекта

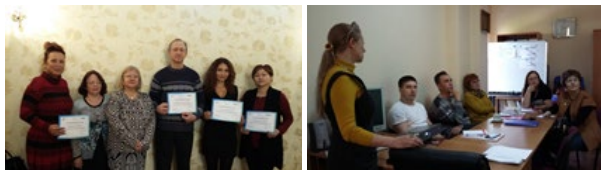
В рамках Академии Собственника компании "MDC" Консультантом были проведены следующие работы:

- разработаны Концепция Программы повышения управленческого потенциала руководителей швейных предприятий и методология консультационного обучения;
- разработаны: учебный план, расписание занятий, раздаточные учебные материалы курсов; вспомогательные учебные и организационные документы;
- проведены тренинги для руководителей 10 компаний.

Результаты проекта

В результате проекта руководители компаний получили:

- знание современных методов управления (стратегическое и операционное планирование);
- освоили инструменты управления персоналом и финансового планирования;
- разработали бизнес-планы и приступили к их внедрению.



Консалтинговая компания
Учреждение «Центр инновационных аграрных технологий»

Клиент

Фермеры, предприниматели и частные лица

Период реализации проекта

Июнь 2016 по настоящее время

Проблема клиента

При открытии сельскохозяйственного бизнеса у начинающих предпринимателей отсутствуют основы бизнеса и конкретных технологий по тепличным хозяйствам, птицеводству, рыбоводству, капельного орошения, что уменьшает шанс на успех.

Описание проекта

Учреждение «Центр инновационных аграрных технологий» проводило обучающие тренинги по перспективным аграрным технологиям: тепличное хозяйство, птицеводство, рыбоводство, капельное орошение с приглашением в качестве тренеров: ученых, специалистов и представителей бизнеса.

Обучение направлено на начинающих предпринимателей.

Результаты проекта

В течение работы (июнь 2016 - январь 2017) обучено порядка 200 человек, в т.ч.:

- по тепличному хозяйству около 140 человек;
- по птицеводству около 30 человек;
- по капельному орошению обучено 30 человек;
- создан демонстрационный участок.



Консалтинговая компания
Тренинг-центр «AlfaLeader»

Клиент

Магазины «MaxMara» и «Marina Rinaldi»

Период реализации проекта

Ноябрь 2016

Проблема клиента

Клиент вышел на рынок с новой продуктовой линейкой (мировой бренд модной одежды «MaxMara» и «Marina Rinaldi»). Поскольку продукция такого уровня (премиум, пред-а-порте) впервые была представлена в истории Кыргызской Республики, у торгового персонала компании ещё не было опыта предоставления элитного сервиса. Не было соответствующей концепции обслуживания.

Описание проекта

Совместно с руководством компании была продумана концепция элитного обслуживания, на её основе создана программа обучения, которая включала историю бренда, знания по продуктам и трендовым направлениям, подбор одежды по цветотипу и т.д.

Было проведено обучение торгового персонала навыкам продаж и коммуникациям с клиентами.

Результаты проекта

После обучающего проекта были определены уровни развития навыков у всех участников тренинга. Контрольные замеры дали хороший уровень развития навыков продаж у сотрудников магазина. По материалам обучающего тренинга были разработаны инструкции по работе с клиентами.



Консалтинговая компания
Тренинг-центр «AlfaLeader»

Клиент

ОАО «РСК Банк»

Период реализации проекта

Июль – ноябрь 2016

Проблема клиента

В компании (из-за специфики финансового учреждения) продвижение на уровень менеджеров среднего звена, как правило, производилось из линейных руководителей либо из операционного звена. Иногда, из-за быстрого роста компании и смены кадров менеджеры получали назначение без соответствующего обучения, без управленческих навыков. Это, безусловно, снижало эффективность управления на уровне подразделений банка.

Описание проекта

Была проведена серия обучающих тренингов, направленных на формирование навыков управления (ситуационное руководство, планирование, организация, мотивация, контроль и др.). В рамках адаптации обучения под потребности клиента был сделан акцент на корпоративную специфику работы с персоналом.

Результаты проекта

После обучающего проекта были определены уровни развития полученных навыков руководства у участников тренинга, даны рекомендации по дальнейшему профессиональному развитию.



ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ





Консалтинговая компания
ОсОО «IPF» (АйПиЭФ)

Клиент

ЗАО «Шоро»

Период реализации проекта

Июнь – сентябрь 2011

Декабрь 2012 – апрель 2013

Проблема клиента

Для реализации стратегических планов компании, расширения деятельности и ассортимента производимой продукции была необходимость привлечения внешнего финансирования.

Недостаток производственных мощностей для полного удовлетворения спроса, необходимость закупки дополнительного оборудования по розливу минеральной воды и прохладительных напитков, а также необходимость диверсификации деятельности компании путем разработки и производства новой линии (производство сухариков).

Для реализации планов компания приняла решение привлечь дополнительное финансирование путем выпуска ценных бумаг.

Описание проекта

Оказаны консультационные услуги:

- по выпуску и размещению облигационного займа;
- разработаны рекомендации по параметрам выпуска облигаций;
- разработаны условия публичного предложения облигаций;
- разработан проспект эмиссии облигаций;
- разработан инвестиционный меморандум;
- подготовлен полный пакет документов и подача его в уполномоченный государственный орган по регулированию рынка ценных бумаг Кыргызской Республики для регистрации облигаций.

Результаты проекта

По итогам реализации проекта были успешно зарегистрированы два выпуска ценных бумаг ЗАО «Шоро» и привлечены дополнительные денежные средства в размере 68 млн. сом.



Консалтинговая компания
ОсОО «IPF» (АйПиЭФ)

Клиент

ОсОО «Первая Металлобаза»

Период реализации проекта

Апрель - июнь 2013

Проблема клиента

Для реализации стратегических планов компании, расширения ассортимента продукции, осуществления поставок новых видов металлопродукции, увеличения доли компании на рынке металлопроката Кыргызстана, расширения клиентской базы за счет появления на рынке новых потребителей, а также удовлетворения потребностей проектов государственного масштаба, были необходимы дополнительные источники финансирования от инвесторов, путем выпуска ценных бумаг в виде облигаций в общей сумме на 50 млн. сомов.

Описание проекта

Оказаны консультационные услуги:

- по выпуску и размещению облигационного займа;
- разработаны рекомендации по параметрам выпуска облигаций;
- разработаны условия публичного предложения облигаций;
- разработан проспект эмиссии облигаций;
- разработан инвестиционный меморандум;
- подготовлен полный пакет документов и подача его в уполномоченный государственный орган по регулированию рынка ценных бумаг Кыргызской Республики для регистрации облигаций.

Результаты проекта

По итогам реализации проекта были успешно зарегистрированы два выпуска ценных бумаг ОсОО «Первая Металлобаза» и привлечены дополнительные денежные средства в размере 120 млн. сом.



МЕТАЛЛ ИЗ ПЕРВЫХ РУК





**Консалтинговая компания
«Гранат»**

Клиент

Многоотраслевая казахская компания

Период реализации проекта

Ноябрь 2016 – январь 2017

Проблема клиента

- Потребность во внешнем финансировании;
- Необходимость в повышении собственной осведомленности о специфике отрасли и рынка солнечной энергетики и сопутствующих рисках.

Описание проекта

Создание новой крупной солнечной электростанции в Казахстане.

Общая стоимость проекта — около \$180 миллионов. Основная часть средств приходилась на строительные работы и новое оборудование. Мощность новой электростанции - 100 мВт, что позволит вырабатывать до 250 ГВт-ч электроэнергии в год. Одна из основных задач по данному консультационному проекту состояла в разработке системы управления издержками, обеспечивающими сохранение рентабельности предприятия при фиксированном тарифе на электроэнергию.

Результаты проекта

Источник финансирования определен, вопрос о предоставлении финансирования решен успешно.



**Консалтинговая компания
ОсОО Юридическая компания «ТДМ Плюс»**

Клиент

ЗАО «МФК «Алма Кредит»

Период реализации проекта

Январь – август 2016

Проблема клиента

Компания, функционируя в форме микрокредитной компании, законодательно была ограничена в максимальном размере (300 тыс. сом) и валюте кредитования (только национальная валюта), вследствие чего наиболее платежеспособные и крупные клиенты оставались вне сервиса Клиента. Кроме этого, в виду нормативного ограничения на выпуск долговых ценных бумаг и прием депозитов, планы по увеличению ресурсной базы для последующего увеличения кредитного портфеля оставались нереализованными.

Описание проекта

Компании было предложено изменить форму микрофинансовой организации – из микрокредитной компании (МКК) в микрофинансовую компанию (МФК), наиболее близкой к коммерческим банкам по форме и перечню совершаемых операций.

Компания прошла процедуру преобразования из ОсОО в ЗАО, а также изменила форму из МКК в МФК, увеличила размер уставного капитала, сформировала Совет Директоров и Правление.

Результаты проекта

На сегодняшний день, ЗАО «МФК «Алма Кредит» является одной из шести микрофинансовых компаний, имеющей лицензию на осуществление ряда операций в национальной и иностранной валюте. Максимальный размер кредита, выдаваемого одному и тому же лицу, составляет 3 млн. сом. Как микрофинансовая компания, ЗАО «МФК «Алма Кредит» вправе получить дополнительную лицензию на прием срочных депозитов у физических и юридических лиц, а также выпустить долговые ценные бумаги в пределах ограничений, установленных НБКР.

НЕЗАВИСИМЫЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗЫ И ОЦЕНКИ

**Консалтинговая компания****ОсОО «Независимый центр экспертизы и оценки»****Клиент**

Российско-Кыргызский Фонд развития

Период реализации проекта

Декабрь 2016

Проблема клиента

Активы ведущих банков КР – это кредиты населению и предприятиям различной формы собственности. Объем кредитного портфеля свидетельствует о существенном и определяющем влиянии кредитной деятельности на рентабельность финансовых учреждений. Чтобы обезопасить свою деятельность, банки широко используют залоговое имущество как инструмент, повышающий ответственность заемщика. Актуальной проблемой применения механизма залога является проблема расчета объективной и максимально достоверной стоимости имущества, предоставляемого в обеспечение кредита.

Описание проекта

Определение стоимости залогового имущества.

Результаты проекта

Консультантами была проведена квалифицированная работа по определению стоимости залогового имущества.

НЕЗАВИСИМЫЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗЫ И ОЦЕНКИ

**Консалтинговая компания****ОсОО «Независимый центр экспертизы и оценки»****Клиент**

ЗАО «Кыргызторгмаш»

Период реализации проекта

Март 2014

Проблема клиента

ЗАО «Кыргызторгмаш» занималось производством пищевых котлов. Предприятие простаивало в течение нескольких лет, имея огромный потенциал.

Необходимо было определить стоимость залогового имущества.

Описание проекта

Определено объективное выражение фактической стоимости материальных активов на момент проведения оценочных мероприятий.

Результаты проекта

Консультантами была проведена квалифицированная работа по определению стоимости залогового имущества.

МАРКА АУДИТ

**Консалтинговая компания****ОсОО «Марка Аудит Бишкек»****Клиент**

Компания «Горсвет» г. Алматы

Период реализации проекта

2015

Проблема клиента

Проект корпоративного развития «Алматы – Освещение улиц», финансируемый ЕБРР, в консорциуме с компанией GMCS.

Цель Проекта:

- модернизация освещения улиц города Алматы;
- повышение коммерческой репутации компании «Горсвет»;
- определение и осуществление необходимых корпоративных, финансовых и операционных улучшений.

Описание проекта

Обзор и анализ существующих систем бухгалтерского учета, автоматизированной программы, практик бюджетирования и финансового управления и относящейся к ним правовой базы, определяя любые недостатки, требующие срочного исправления, и потребности развития. Тестирование работников финансового отдела.

Рекомендации по адекватным процедурам (санкционирование и контроль) для управления наличностью и выплатами.

SWOT анализ механизмов финансирования.

Результаты проекта

В результате проекта были:

- разработаны алгоритмы и методы улучшения финансовых показателей компании «Горсвет»;
- даны рекомендации по улучшению финансовой отчетности и механизмам управления.

Я, как представитель высоконравственной профессии консультанта, обязуюсь следовать следующим принципам в моей профессиональной деятельности:

В отношении к клиенту

1. Предоставлять свои услуги клиенту на принципах добросовестности, компетентности, независимости, объективности и профессионализма.
2. С самого начала сотрудничества устанавливать совместно с клиентом реалистические ожидания в отношении результатов моих услуг.
3. Принимать к исполнению и привлекать других коллег к решению только тех задач, для решения которых я считаю, что я и мои коллеги имеют необходимый опыт и компетенцию, чтобы обеспечить эффективность оказания услуг.
4. Еще до принятия обязательств перед клиентом, обеспечить взаимное понимание с клиентом о целях и задачах рассматриваемого проекта и уровне оплаты по нему.
5. Обращаться соответственно с конфиденциальной информацией клиента, которая не является общественно известной, и принимать оправданные меры для ограничения доступа к ней неуполномоченных лиц, а также не использовать информационную собственность клиента как в своих личных целях или целях другого клиента, так и в целях данной клиентской организации без разрешения клиента.
6. Избегать даже возможность конфликта своих интересов с интересами клиента и незамедлительно сообщать клиенту об обстоятельствах или интересах, которые, по моему мнению, могут влиять на мое суждение по проекту или объективность.
7. Предлагать расторжение соглашений по заданию, если, по моему мнению, моя объективность или независимость могут быть под сомнением.
8. Воздерживаться от предложения работы сотруднику клиентской организации во время реализации проекта без предварительного согласия с клиентом.

В отношении коммерческой добросовестности

9. Заранее согласовывать с клиентом уровень оплаты и расходов по проекту, причем уровень ставки должен быть соизмеримым с предоставляемой услугой и принимаемой ответственностью.
10. Не принимать оплаты или какой-либо другой формы вознаграждения от третьей стороны, которая может быть связана с моими рекомендациями клиенту, без предварительного согласия клиента, а также сообщать клиенту о своих финансовых интересах, в форме товаров или услуг, которые могут относиться к результатам моих рекомендаций.

В отношении к обществу и профессии

11. При выявлении, во время исполнения своих профессиональных функций должностного преступления или других противозаконных действий сообщать о них.
12. Уважительно относиться к правам коллег по профессии и консультативных фирм и не использовать их информационную собственность без их разрешения.
13. Добросовестно, с профессионализмом представлять профессию консультанта в моих отношениях с клиентами, коллегами и в обществе.
14. Продвигать/рекламировать свои услуги в ясной форме, не вводя в заблуждение и не представлять других консультантов, консультативные компании или профессию консультанта в ложном свете или порочащей форме.
15. Сообщать в ИКМ о случаях нарушения и приверженности среди других консультантов.

Институт Консультантов по Менеджменту



Открытия.
Вдохновение.
Успех.

Общественное объединение
«Институт Консультантов по Менеджменту»

Кыргызская Республика, г. Бишкек

 ул. Тыныстанова, 197 (5й этаж)

 +996 312 66 21 17

 imc.kgs@gmail.com

 www.imc.kg