

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА СОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСУ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЗАВОЕВАНИЯ ЛИДИРУЮЩИХ ПОЗИЦИЙ НА РОССИЙСКОМ И МИРОВОМ РЫНКАХ

Вступление России в ВТО, помимо положительного влияния на оздоровление экономики страны, привело к возникновению новых рисков и вызовов, среди которых:

- Изменились стратегии работы на рынке за счет появления предприятий-конкурентов с высокими уровнями зрелости управления и технологического оснащения;
- Изменились подходы к ценообразованию и формированию себестоимости за счет более высокой эффективности производства новых предприятий-конкурентов;
- Усилилась конкуренция за потребителя за счет появления новых импортных продуктов;

Условия ведения бизнеса будут неуклонно изменяться — все процессы ускорятся, конкуренция ужесточится; такие тенденции с течением времени будут только усиливаться. Несвоевременное реагирование собственников и менеджмента на эти изменения отразится на конкурентоспособности продукции и предприятий в целом, в итоге — на финансовом результате управления.

Однако создавать всякий раз своими силами глубоко эшелонированную оборону, отвлекая и так более чем перегруженный персонал на разработку планов и проектов не всегда целесообразно.

Мы — команда профессионалов, имеющих опыт работы в производственных, государственных, международных структурах, обладающих навыками антикризисного управления, готовых вместе с Вами преодолеть развилку между крахом и успехом, сделать Ваш бизнес более конкурентоспособным и динамично развивающимся. Кроме того, для достижения этой цели, мы заключили договора с лучшими проектными и консалтинговыми компаниями, осуществившими успешные преобразования в ряде отраслей отечественной промышленности.

В качестве первого шага по реформированию деятельности Вашего предприятия, мы предлагаем:

В течение одного-двух месяцев (в зависимости от специфики предприятия) провести:

1. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В МЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВ И КОРРЕКТИРОВКИ РЫНОЧНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ, ВКЛЮЧАЮЩИЙ:

- Анализ позиционирования продукции предприятия и конкурентной среды по международным маркетинговым нормам с учетом сегментирования по отраслевому, географическому и иным параметрам;
- Анализ конкретных конкурентных рисков для предприятия и его продукции в меняющихся условиях ведения бизнеса;
- Анализ соответствия качества выпускаемой продукции действующим нормативным требованиям и стандартам, конкурентным аналогам, международным нормам;
- Анализ степени зрелости управления предприятием и корпоративной структуры предприятия;
- Анализ существующего информационного обеспечения бизнес-процессов на его соответствие рыночному уровню и конкурентной среде;
- Анализ этапов существующего бизнес-процесса и обеспечивающих его функций: планирование-бюджетирование-закупки-продажи-логистика-сопровождение на предмет выявления узких мест и оптимизации расходов;
- Анализ инвестиционной стратегии предприятия на соответствие техническим и технологическим возможностям, запросам рынка.

По результатам обследования Заказчик получает аналитический отчет – постановку задачи по реорганизации деятельности предприятия. Как показала практика, в результате выявления узких мест в результате обследования и их немедленного устранения, финансовые показатели способны сразу улучшиться на 10-15 %.

Далее, в течение одного-двух месяцев (в зависимости от специфики предприятия) мы можем подготовить:

2. СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПЛАН ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ,

с учетом меняющихся условий ведения бизнеса и перехода на следующий уровень зрелости управления, включающий: планирование необходимых изменений в управлении, производстве, финансово-хозяйственной деятельности по всем звеньям производственной цепи с созданием необходимого документооборота, отражающего все факторы, затронутые в аналитическом отчете.

Для обеспечения результативности планируемых перемен, мы готовы провести обучение персонала всем аспектам работы в меняющихся условиях ведения бизнеса в форме двух-трех семинаров и мастер-классов (экономические, юридические, ВЭД, IT и т.д.).

Если же Ваше предприятие исчерпало свои внутренние возможности для проведения реформирования, мы готовы подготовить для Вас

3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ (БИЗНЕС-ПЛАН),

включающий все основные аспекты будущего развития Вашего предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также пути решения этих проблем. Целью бизнес-плана развития предприятия является определение стратегии развития на продолжительный период времени, не менее пяти лет. Поэтому правильно составленный бизнес-план, в конечном счете, отвечает на вопрос: «Стоит ли вкладывать деньги в это направление бизнеса и принесет ли оно доходы, которые окупят все вложенные в него средства?»

В бизнес-плане описывается финансово-экономическое состояние на основе балансов, отчетов о прибыли и убытках за последние годы. Анализируется, что представляют собой оборотные и внеоборотные активы предприятия, инфраструктура, команда менеджеров, собственники, структура предприятия.

Бизнес-план включает в себя подробные результаты маркетинговых исследований того сегмента рынка, на котором реализуется продукция предприятия, изменение этого рынка в связи со снятием таможенных барьеров в результате вступления России в ВТО.

Мы готовы решить вопрос с привлечением средств отечественных и иностранных инвесторов для реализации Вашего проекта, включить для этих целей механизмы частно-государственного партнерства и венчурного финансирования.

Дополнительно, по результатам вышеуказанных мероприятий, мы предложим рассмотреть пути и возможности внедрения аутсорсинговых мероприятий для разгрузки основного персонала и уменьшения затрат на содержание и сопровождение бизнеса.