



SCM Consult

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

В АВАНГАРДЕ **ИННОВАЦИЙ**

Экономические исследования

Стратегический консалтинг

Операционный консалтинг

Международный бизнес





SCM Consult (ЭсСиЭм Консалт) – международная консалтинговая компания, предоставляющая услуги в сфере международного бизнеса, стратегического и операционного консалтинга, и имеющая в своей базе ресурсов более 8000 консультантов и до 400 000 экспертов, которые могут быть привлечены для проведения исследований.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ – бизнес-лидеры, ученые, академики и эксперты различных индустрий по всему миру.



УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ внедрения лучшей мировой практики в управлении проектами и снижении затрат в глобальных корпорациях (Global 100).



МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА и добросовестное ведение бизнеса с соблюдением принципов деловой этики.



ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, построенные на доверии и взаимной выгоде, являющейся фундаментальной основой для успеха бизнеса.

МЫ ПОМОГАЕМ НАШИМ КЛИЕНТАМ ДОБИТЬСЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА И УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ



Отраслевой анализ — продукты и услуги, принадлежность другим отраслям, географический масштаб конкуренции.

Идентификация и сегментирование участников — покупатели и поставщики, конкуренты, альтернативные продукты и услуги, потенциальные новые участники.



Оценка определяющих факторов лежащих в основе конкурентных сил для определения сильных и слабых и понимания их присутствия.

Идентификация аспектов отраслевой структуры, которые могут быть подвержены влиянию со стороны конкурентов, новых игроков, или компании клиента.

Определение общей отраслевой структуры, системный тест анализ текущего уровня прибыльности и воздействующие на него факторы.

Анализ позиций более прибыльных конкурентов по отношению к основным воздействующим силам отрасли.

Исследование прошлых и потенциально возможных в будущем позитивных и негативных изменений в области конкуренции.

МЫ ИМЕЕМ БОЛЬШОЙ
ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ
РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ,

ПОЗВОЛЯЮЩИХ ДОСТИЧЬ КОНКУРЕНТНЫХ
ПРЕИМУЩЕСТВ В ИЗМЕНЕНИИ БИЗНЕС УСЛОВИЙ
И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ПУТЕМ КОНФИГУРАЦИИ
РЕСУРСОВ И КОМПЕТЕНЦИЙ КОМПАНИИ.



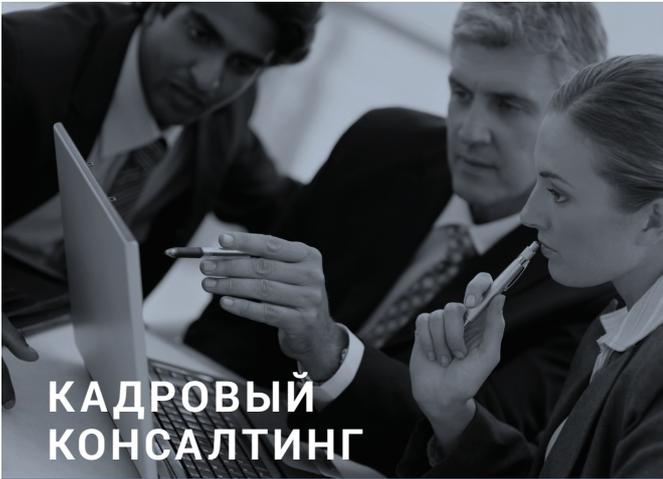
МНОГОУРОВНЕВЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Корпоративная стратегия — анализ целесообразности существующих корпоративных задач и возможность обеспечения корпоративным центром создания добавленной стоимости в подотчетных бизнес единицах.

Стратегия бизнес единиц — анализ и разработка программ, позволяющих конкурировать более эффективно и обеспечивать устойчивые конкурентные преимущества.

Функциональная стратегия — оценка и обеспечение участия различных функциональных служб в эффективном внедрении корпоративной и локальной бизнес стратегий.

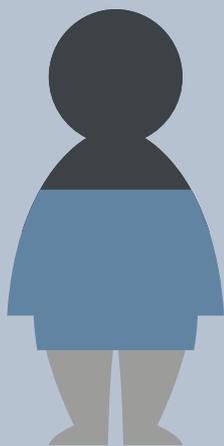




КАДРОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

Планирование кадровой политики — анализ численности сотрудников, разработка должностных обязанностей, штатного расписания, системы постановки задач, контроля и координации.

Управление компетенциями сотрудников — разработка оценочных критериев и оценка компетентности, рекрутинг, отбор, тренинги и развитие.



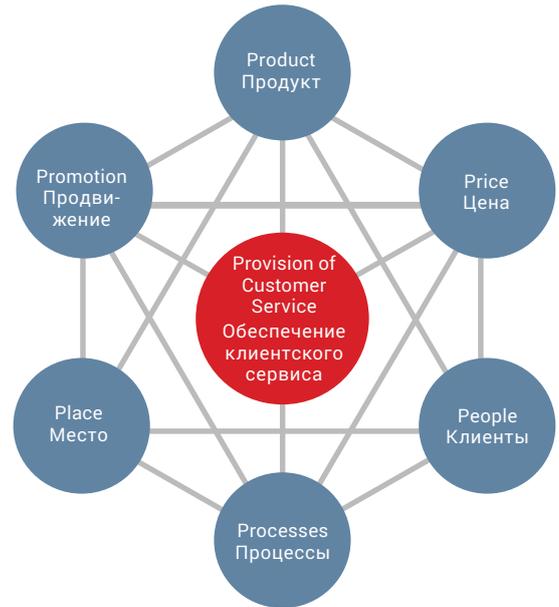
01 УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЯМИ: рекрутинг, отбор кандидатов, тренинги и развитие.

02 УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ: компенсации, стимулы, коммуникация сотрудников.

03 СТРУКТУРА РАБОТЫ: задачи, координация, контроль, режим трудоустройства — аутсорсинг, договора.

Управление поведением — разработка системы управления результативностью, компенсации, система мотивации, коммуникация персонала.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ



АНАЛИЗ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА

Анализ функции маркетинга с точки зрения увеличения стоимости бизнеса. Определение рыночной ориентации и анализ маркетинговых активов.



ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Анализ покупательского поведения, маркетинговые исследования, сегментация рынка.



МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

Маркетинговое планирование: анализ и процессы. Внедрение маркетингового планирования



МАРКЕТИНГОВЫЙ МИКС

Выбор и применение арсенала средств информационного воздействия. Разработка товарной политики и инновационных процессов; ценовая стратегия; построение успешного бренда; интегрированные маркетинговые коммуникации.



ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

Постановка работы с ключевыми клиентами, управление каналами сбыта и оценка уровня удовлетворенности качеством обслуживания.

ОПЕРАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО
ВОПРОСАМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФУНКЦИЙ
ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА
ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ
СПЕЦИАЛИЗАЦИИ SCM CONSULT

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Сегментирование и классифицирование конкурентных факторов производства (OWC – Order winning criteria & OQ – Order qualifiers).

Разработка стандартных операционных процедур (SOP – Standard Operations Procedures) в рамках корпоративной и маркетинговой стратегий организации.

Картирование процессов и выбор оптимальных схем.

Управление мощностями и узкими местами в производственных процессах.

TQM (Total Quality Management) – комплексное управление качеством, SPC (Statistical Process Control) – статистическое управление мощностями, FMEA (Failure Mode & Effects Analysis) анализ видов и последствий отказов, Six Sigma.

МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ
ПРОЦЕССЫ И ПОМОГАЕМ
ОПРЕДЕЛИТЬ ОПТИМАЛЬНЫЕ
РЕСУРСЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ
ПРОИЗВОДСТВА И ДОСТАВКИ
ТОВАРОВ И УСЛУГ С ЦЕЛЮ
ДОСТИЖЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО,
ЭФФЕКТИВНОГО СЕРВИСА,
ОТВЕЧАЮЩЕГО ТРЕБОВАНИЯМ
КЛИЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ.

Подготовка анализа разрывов (Gap-analysis) между рынком и операционной деятельностью организации, идентификация ключевых проблем и определение путей улучшения результативности.

Внедрение «Lean & JIT (Just-in-time), Kaizen и других методов повышения эффективности производственных процессов.

Планирование спроса и товарных запасов.

Работа с операционным персоналом.

Разработка и внедрение операционной стратегии.

Определение целевых параметров результативности (KPI) в рамках ключевых операционных задач таких, как себестоимость, надежность, гибкость, качество, и оперативность.

ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ КЛЮЧЕВЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАДАЧ



ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА

НАШИ ЭКСПЕРТЫ ПОМОГУТ ВАМ ВЫСТРОИТЬ ОПТИМАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА (S&OP — ОТ АНГЛ. «SALES & OPERATIONS PLANNING»), ЯВЛЯЮЩУЮСЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ТЕХНИКОЙ, СНИЖАЮЩЕЙ УРОВЕНЬ ЗАПАСОВ ПУТЕМ УЛУЧШЕНИЯ ТОЧНОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ.

НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Планирование спроса — разработка и внедрение процессов в области сбора, структуризации и коррективы исторических данных; подготовка статистических прогнозов и согласование их в соответствии с планами продаж и маркетинга компании, моделирование возможных сценариев.

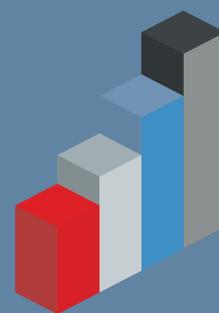
Планирование поставок — оценка возможности обеспечения потребностей, планирование мощностей, ресурсов, материалов и товарных запасов.

Улучшение точности прогнозирования путем комплексного анализа, включающего измерение точности статистических прогнозов; оценочные факторы и прогнозные отклонения; внедрение коллективного процесса прогнозирования для выработки консенсусных прогнозов.

КОЛЛАБОРАТИВНЫЙ ПРОГНОЗ

ПОСТРОЕНИЕ ОСНОВЫ

Создание базовых статистических прогнозов. Внедрение наиболее подходящих алгоритмов.



ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТА

Улучшение точности прогнозирования и уменьшение средней абсолютной ошибки в процентах (MAPE — Mean Absolute Percent Error).

Оптимизация, достижение прозрачности товарных запасов и увеличение кэш фло (кассовой прибыли).

Сокращение просроченных товаров путем разработки и внедрения метрики для измерения и контроля устаревающих товаров.

Улучшение уровня сервиса путем разработки и контроля ключевых индикаторов результативности (KPI), генерирование выручки.

Улучшенное управление портфелем товаров (PLM — Product Lifecycle Management)/ Запуск новых продуктов.

ИНТЕГРАЦИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Мы достаточно гибко подходим к оптимизации цепей поставок своих клиентов и помимо требований клиентов, в первую очередь, фокусируемся на тех направлениях, в которых возможно достижение немедленных результатов (quick wins) и выгод. Каждая компания, безусловно имеет свою специфику и масштаб, поэтому

не существует стандартных решений или подходов. Однако, существуют общепризнанные концепции эффективной и лучшей в мировой практике методологии интегрирования и управления цепями поставок, принципы которой, в той или иной степени, применимы к любой компании.

▶ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

01



ОЦЕНКА (EVALUATE)

Описание процессов существующей цепи поставок и идентификация возможностей для оптимизации. Оценка осуществляется в областях взаимодействия с потребителями с момента поступления заказа и до оплаты счета. Товарные транзакции от поставщика до потребителя. Взаимодействие с рынком от совокупного спроса до выполнения заказа.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ (DEFINE)

Разработка видения и стратегии интеграции цепей поставок, создание оптимальной организационной структуры, внедрение информационных и коммуникационных сетей, трансформация стратегии в действия. Разработка ключевых индикаторов результативности и измерение эффективности существующей цепи поставок. Бенчмаркинг результатов. Идентификация слабых мест цепей поставок.



02

03



ПЛАНИРОВАНИЕ (PLAN)

Подготовка плана действий для устранения неэффективных показателей и дизайн процесса «То-Ве» (от англ. «быть» — как должно быть), составление участников проекта, приоритизация, разработка детального плана действий (ресурсы, сроки, результаты подлежащие сдаче).

ИСПОЛНЕНИЕ (EXECUTE)

Внедрение изменений.



04

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, МЫ
ФОКУСИРУЕМСЯ НА ТЕХ
НАПРАВЛЕНИЯХ, В КОТОРЫХ
ВОЗМОЖНО ДОСТИЖЕНИЕ
НЕМЕДЛЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ





Анализ портфеля закупок и разработка стратегии снабжения основанной на сегментационных характеристиках.

Аутсорсинг – MOB (Make or Buy) решения.

Разработка положений и процедур, пересмотр контрактов, оценка работы поставщиков и их рационализация.

Новые технологические решения в цикле закупок.

Консультирование по вопросам внедрения электронных систем снабжения Procure-to-Pay (от Закупок до Оплаты).

Система глобальных закупок – Global Sourcing и оптимизация цепей поставок.

Минимизация потерь и инвестиций в запасы.

Управление и постановка тендерных процессов.

Оценка компетенции персонала служб снабжения и проведение тренингов повышения квалификации.

В ПРОШЛОМ, **ВКЛАД ФУНКЦИИ СНАБЖЕНИЯ** ПРЕДПРИЯТИЙ В УСПЕХ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА **БЫЛ НЕСУЩЕСТВЕННЫМ.**

СЕГОДНЯ ВЕДУЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ С РАЗВИТЫМИ СЛУЖБАМИ СНАБЖЕНИЯ ИСПОЛЬЗУЮТ ТАКИЕ РЫЧАГИ, КАК **ЛЕВЕРИДЖ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СИЛЫ, ОПТИМИЗАЦИЯ БАЗЫ ПОСТАВОК, СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ТРАНЗАКЦИЙ** И УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ И УСЛУГ.

ПРИМЕНЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ЦИКЛЕ ЗАКУПОК



НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ ПОМОГУТ ВАМ ИЗБЕЖАТЬ
 СОВЕРШЕНИЯ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОК,
 ПРИСУЩИХ МНОГИМ КОМПАНИЯМ, ВНЕДРЯЮЩИМ
 ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, И ПРЕДЛОЖИТЬ
 НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ
 РЕШЕНИЯ ВОЗНИКАЮЩИХ ВОПРОСОВ.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

Консультации по организационным изменениям, решению проектных задач и межличностных проблем через командную работу.

Анализ проблемных ситуаций, состоящих из оценки видимых организационных факторов, таких как компетентность, ресурсы, система мотивации и т.д. и скрытых, таких как политические моменты, страхи, некомпетентность и необоснованная диверсификация основной продукции и услуг.

Анализ существующих подходов (например – агрессивный или прогрессивный, согласительный, идеологический или обучающий, разрушающий и т.д.) к изменению культуры организации и выбор оптимального.

Разработка параметров организационных изменений.

Проведение опросов, моделирование обсуждений проблемных вопросов и ситуаций, обратная связь.

Подготовка программы тренингов.

Разработка системы сбалансированных показателей (BSC).

Консультирование по вопросам построения эффективной самоуправляемой команды.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (BSC)



А Этап

В Роль менеджера





УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

Анализ обоснованности уровня запасов и материалов находящегося в процессе доставки, цикла заказа, прогнозных уровней спроса на период цикла заказа и статистический анализ отклонений в исторических прогнозах.

Анализ себестоимости размещения заказа на пополнение товарных запасов и издержек по хранению ТМЦ.

Расчет периода подачи заказа (ROP – Re-order point) и уровня резервных запасов (Safety stock).

Расчет экономически рентабельного уровня заказа (EOQ – Economic Order Quantity).

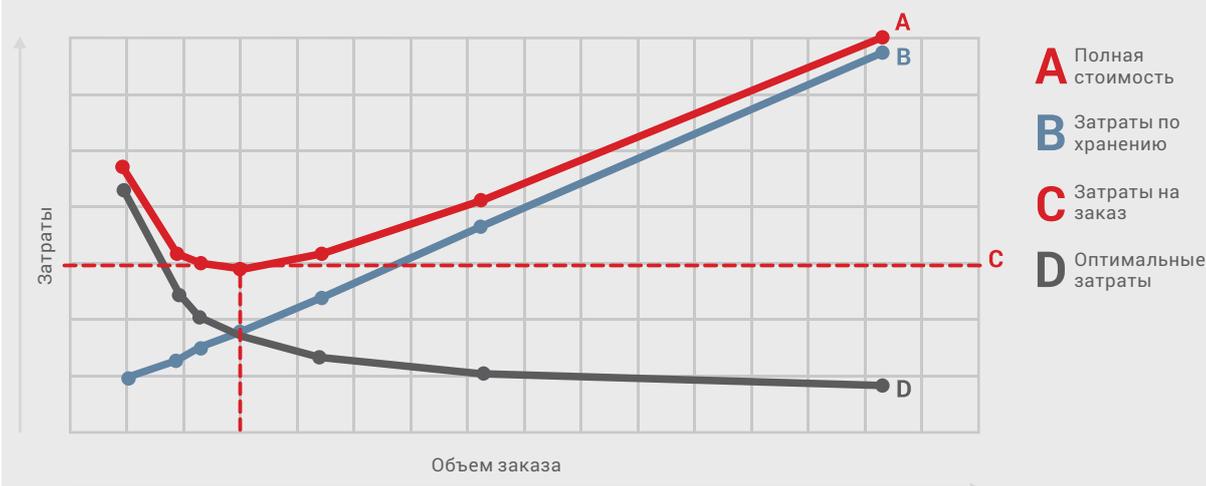
ABC анализ – сегментирование товарных запасов и т.д.

Гравитационный анализ (Gravity analysis) – оптимального расположения складов и распределительных центров.

МЫ ПОМОЖЕМ «ВООРУЖИТЬ» ВАС ФУНДАМЕНТАЛЬНЫМИ ОСНОВАМИ И ТЕХНИКОЙ ДЛЯ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ УРОВНЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ – ОТ ТЕХНИКИ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ДО ЕЖЕДНЕВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ, А ТАКЖЕ, ПОСЛЕДНИМИ РАЗРАБОТКАМИ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ, ТАКИМИ КАК «JIT» И «LEAN». НАШИ КОНСУЛЬТАНТЫ ПОМОГУТ ВАМ ОТВЕТИТЬ НА ТАКИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, КАК ОПТИМАЛЬНЫЙ ПЕРИОД РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗА И ЕГО ОБЪЕМЫ.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ИГРАЕТ КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ В ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЕ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. **СОКРАЩЕНИЕ НЕЛИКВИДНЫХ/ИЗБЫТОЧНЫХ ЗАПАСОВ** И ИНВЕСТИЦИЙ В СОЗДАНИЕ ПРАВИЛЬНОГО ОБЪЕМА ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ВЕДУТ К **УЛУЧШЕНИЮ УРОВНЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ, БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ЗАПАСОВ И БОЛЕЕ ЗДОРОВОЙ СТРУКТУРЕ БИЗНЕСА.**

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТМЦ



ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

SCM CONSULT ПРЕДЛАГАЕТ ПРОВЕДЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И ЭКСПЕРТИЗ, ПОДГОТОВКУ ЗАКЛЮЧЕНИЙ И РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ РФ И БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И СОЦИОЛОГИИ.



ПРОВОДИМЫЕ НАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ **ПОЗВОЛЯЮТ**
ВЫЯВИТЬ ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ПРИЧИНЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ
И СПРОГНОЗИРОВАТЬ ИХ **ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ**

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НИЖЕ.



Исследования в области **экономики промышленности** — экономика труда; реструктуризация предприятий и вопросы и корпоративного управления, инновации и инвестиционная деятельность; рыночные структуры и конкуренция; изменения в пространственной организации производства.



Социальная политика — исследования в области занятости населения; мобильность и миграция трудовых ресурсов; потребление и динамика сбережений; дифференцированность оплаты труда; демографические аспекты поведения домохозяйств и распределение их имущества и доходов.



Международные экономические связи — международная и межрегиональная торговая политика; конкуренция и кооперация; уровень локализации или местный компонент; вопросы таможенных союзов; ценообразование; тарифы и квоты; использование и обмен технологиями.



Макроэкономика — взаимодействие фин. рынков и реального сектора экономики; бюджетная и денежная политика; инфляция и безработица; экономический рост; сбережения; потребление и инвестиции; международные движения капитала; платежный баланс и динамика обменного курса.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

**ПРОЕКТ МЕНЕДЖМЕНТ –
УПРАВЛЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫМИ
ПРОЕКТАМИ**

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО**

Консультирование на стадии переговоров с заказчиком.

Подготовка структуры и описания проекта, включающего требования к проекту и ожидаемые результаты.

Организация проекта – ключевые позиции, ответственность и отношения.

Структурная декомпозиция работ (WBS), план-график (Gant Chart), сметы, отчеты о выполненных работах (VOWD), планы коммуникаций, управление качеством (QA), управление рисками.

Идентификация ресурсов, подбор, контроль и тренинг персонала.

Системы и технологии.

Вопросы социальной и экологической ответственности.



Содействие в организации совместных производств.

Рекомендации по оптимальной форме организации совместного предприятия и налоговые режимы.

Обмен и внедрение новых технологий.

Содействие в вопросах локализации (local content).

Взаимодействие с международными финансовыми организациями.

Организация встреч и перепи-

СОДЕЙСТВИЕ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Открытие представительств.

Анализ и экспансия рынков сбыта.

Оценка и управление рисками.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЗАКУПКИ (GLOBAL SOURCING)

Экспансия рынков поставок и выбор субподрядчиков.

Подготовка контрактных условий и составление международных контрактов.

Взаимодействие с контрагентами и подготовка оптимальных решений по закупкам.

Участие и организация конкурсов и торгов – конкурсная документация, оценочные и квалификационные критерии.

Аттестация поставщиков, оценка конкурсных заявок, пояснения участникам торгов.

Уведомления о присуждении контракта, переговоры с поставщиками.

Подготовка руководства и процедур по закупкам, дополнения и изменения к контракту.



УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПАНЕЛИ



Управленческие панели помогают пользователям ответить на фундаментальные вопросы о результатах деятельности компании, предупредить о проблемах в таких областях, как производство, продажи, выручка и принимать решения влияющие на работу компании в реальном режиме.

Очень важно, чтобы информация была представлена в удобном виде

для того, чтобы менеджеры могли сделать своевременные выводы о проблемах с которыми они имеют дело и принять рациональные решения.

С управленческими панелями, разработанными нашей компанией, пользователи могут углубиться в детализацию показателей по времени и регионам или выбрать и сравнивать переменные величины.

НАШИ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПАНЕЛИ ЯВЛЯЮТСЯ ГИБКИМ ИНСТРУМЕНТОМ, СПОСОБНЫМ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД ЛЮБЫЕ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТА, С УДОБНЫМИ ДЛЯ ЧТЕНИЯ ГРАФИКАМИ, ОТРАЖАЮЩИМИ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ КЛЮЧЕВЫХ ИНДИКАТОРОВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОМПАНИИ.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПАНЕЛИ (УП), ПРЕДЛАГАЕМЫЕ SCM CONSULT, ЯВЛЯЮТСЯ **ЭКОНОМИЧНОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ** СЛОЖНЫМ И ДОРОГОСТОЯЩИМ СИСТЕМАМ **АНАЛИЗА ДЕЛОВЫХ ДАННЫХ.**



НАШИ ЦЕННОСТИ

ПРАКТИЧНОСТЬ РЕШЕНИЙ



Превышение ожиданий наших клиентов — один из наших ключевых приоритетов. В своей работе мы принимаем бизнес клиента как свой собственный, поэтому, мы нацелены на подготовку не теоретических рекомендаций, а практических решений способных высвободить полный потенциал бизнеса.

БЕЗУПРЕЧНОСТЬ РЕПУТАЦИИ



Мы не даем невыполнимых обещаний, соблюдаем принципы деловой этики и нетерпимы к коррупции и взяточничеству. Мы активно поддерживаем культуру безопасности, нацеленную на «нулевое» причинение вреда сотрудникам и окружающей среде.

РАБОТА В ЕДИНОЙ КОМАНДЕ



Мы усердно работаем на профессиональный и коммерческий успех. Одна из фундаментальных основ этого — командная работа и активная вовлеченность наших клиентов. Наша организация работы в единой команде позволяет избежать изолированности и эффективно вовлечь как руководство, так и всех сотрудников.

УСТОЙЧИВЫЙ ПРОГРЕСС



Мы ведем непрерывную работу над совершенствованием для достижения устойчивого развития в долгосрочной перспективе. Развитие наших компетенций является одним из наших приоритетов. Мы постоянно работаем над инновационными, эффективными решениями, которые создают добавленную ценность для наших клиентов.