



О нас и наших подходах



- ❑ Бюро развития бизнеса "ПрактикуМ" – консалтинговая компания, специализирующаяся на управленческом консультировании в области организационного развития и **системных подходов к управлению бизнесами и группами компаний**, создана в 2008г. в Киеве группой бизнес-консультантов и топ-менеджеров крупных национальных компаний и холдингов со всей Украины, имеющих достаточный опыт практической реализации предлагаемых методик и управленческих инструментов - более 15 лет опыта в консалтинге и более 10 лет - в операционном управлении на позициях ТОП-руководителей.
- ❑ Мы предлагаем собственникам и генеральным директорам в партнерстве с нами **возможность организовывать системные сбалансированные корпоративные модели управления бизнесами и холдинговыми структурами.**
- ❑ Мы убеждены, что ни один сторонний профессиональный консультант не сможет самостоятельно дать бизнесу «рецепты счастья» и не сделает это лучше, чем сами сотрудники компании. А если и сделает, то команда не сможет или не захочет реализовать то, в чем она не принимала непосредственное участие. **В проектах мы работаем не ВМЕСТО топ-менеджеров, а ВМЕСТЕ с ними!**
- ❑ Поэтому, в ходе консалтинговых проектов по построению моделей системного корпоративного управления **мы создаем рабочие группы, состоящие из ключевых сотрудников и собственников**, и работаем **по принципу МОДЕРАЦИЙ рабочих групп**, когда ключевые сотрудники в команде наполняют содержанием модель корпоративного менеджмента на основе полученных знаний, а мы выполняем роли модераторов и экспертов, управляя процессом работы группы по методологии Модели Системного Управления компаниями и холдингами.



Быть практическим помощником и профессиональным ресурсом для первых лиц компаний и холдингов:

- в построении системного бизнеса;
- в управлении и интерим-менеджменте;
- в вопросах комплексного развития;
- в решении сложных бизнес-задач;
- во внедрении современных управленческих подходов;
- в актуализации профессиональных компетенций владельцев и топ-менеджмента.



Наши ценности:

- ❑ **Быть практическим экспертом и помощником** для первых лиц в борьбе с организационным хаосом и в построении системного сбалансированного и управляемого бизнеса.
- ❑ **Забота о применимости и эффективности наших методик** у клиентов, постоянно мониторим эффект и обратную связь.
- ❑ **Поверхностность в работе не приемлема**, поэтому мы уделяем внимание мелочам, глубоко и детально изучаем бизнес клиента и его проблематику.
- ❑ **Профессионализм** — это постоянное личное саморазвитие, улучшение и апрегейд методик.
- ❑ Любим **сложные нестандартные задачи**.
- ❑ **Доверие и порядочность** во взаимоотношениях между собой, с клиентами и партнерами.
- ❑ **Дорожим своей репутацией**, приумножаем ее, так как именно репутация и рекомендации наших клиентов является ключевым фактором продвижения наших услуг.
- ❑ **Лучший результат для нас — это успехи и повышение эффективности наших клиентов**, позитивные отзывы о нашей работе и рекомендации.



- ❑ В рамках заявленной миссии мы предлагаем собственникам, первым лицам и топ-менеджменту отечественных компаний **возможность перейти к системному и сбалансированному управлению бизнесом и повысить собственную эффективность**, реализуя Модель Системного Управления, как сбалансированные, целостные и увязанные в единую логику, проверенные на практике методики анализа, моделирования, планирования, реализации, контроля и управления отдельными Бизнесами и Холдинговыми структурами.
- ❑ Модель реализуется в рамках долгосрочного консалтингового проекта (от 4-6 и более месяцев) и охватывает практически все ключевые сферы бизнеса **по принципу необходимости и достаточности**. То есть, внедрение модели достаточно, чтобы бизнес мог называться системным и перейти на качественно новый этап развития.
- ❑ Проект реализуется **с помощью современных практических управленческих инструментов и авторских методик**, доказавших свою эффективность, как в зарубежных, так и отечественных компаниях, таких, как:
 - комплексный бизнес-анализ и диагностика,
 - бизнес-моделирование,
 - стратегическая идея бизнеса (видение, миссия, внутренние ценности),
 - система стратегического и операционного планирования деятельности,
 - клиентско-ценностный ряд (КЦР),
 - бизнес-процессный подход,
 - система сбалансированных показателей бизнеса (BSC),
 - ключевые показатели деятельности сотрудников (KPI),
 - модель финансовых мультипликаторов DuPont,
 - оргструктуры, положения о подразделениях и карты должностей,
 - система управления результатами, мониторинга и отчетности,
 - стимулирование труда по достижению показателей (KPI),
 - временное управление на позиции интерим-CEO компанией или холдингом.



1. **Проекты по построению системного бизнеса:**
 - для отдельных компаний,
 - для холдинговых структур (групп компаний).
2. **Интерим-менеджмент** – временное управление компанией, холдингом или отдельным подразделением с помощью компетентных интерим-команд или менеджеров.
3. **Стратегические сессии.**
4. **Обучение для собственников** («Школа грамотного собственника»).
5. **Обучение для CEO и ТОП-менеджеров** («MUST HAVE знания системного топа»).
6. **Индивидуальный трабл-шутинг для владельцев или CEO.**
7. **Экспертный консалтинг** - решение наиболее острых проблем, связанных с повышением эффективности и рациональности бизнеса, предотвращением потерь, оптимизацией управления ресурсами.
8. **Управленческий аудит** сотрудников и системы управления бизнесом.
9. **Медиация** – разрешение конфликтов и достижение договоренности между сторонами (партнерами, собственниками и наемным CEO).
10. **Построение системы Владельческого контроля** для собственников.
11. **Предотвращение потерь (Loss Prevention).**
12. **Подбор** квалифицированных руководителей (1-2 уровень управления).
13. **Построение системы B2B продаж.**
14. **Построение системы B2B маркетинга.**
15. **Разработка маркетинг-стратегий и фирменных стилей**, разработка торговых марок, нэйминг.



Особенности Модели Системного Управления (МСУ) бизнесом (1):

1. **МСУ – технология «КАК ИМЕННО»** построить **системную сбалансированную модель корпоративного управления** организацией (компания, группа компаний, некоммерческие и государственные организации), проверенную на действующих бизнесах и холдинговых структурах.
2. **Это работоспособная система корпоративного управления в целом**, а не разрозненные и малоэффективные знания и методики выстраивания работы отдельных подразделений.
3. **Это эффективная логика и способ мышления в бизнесе**, где реализуется несколько важных принципов и меняется привычная и ущербная парадигма (бизнес – это война, это защита только своих интересов, не кинул – не проживешь, «впарить» и т.п.):
 - ☐ «прибыль - это вознаграждение за обслуживание интересов общества»,
 - ☐ «модель увязывает потребности акционеров - сотрудников - клиентов и добивается лучшей синергии взаимных интересов»,
 - ☐ «сделайте стратегию ежедневным занятием каждого сотрудника»,
 - ☐ «что не измеримо – то не управляемо»
4. **Помогаем 1-ым лицам структурировать бизнес** или группу компаний, оптимизировать управление, снять с себя операционную рутину, снизить зависимость бизнеса от своего операционного участия, повышая стоимость бизнеса для потенциального покупателя, повысить ответственность и мотивированность сотрудников.
5. **Четкие логические связи** между модулями проекта – каждый модуль (как элемент управления бизнесом), есть входом для последующего (эффект «Матрешки»).

Особенности Модели Системного Управления бизнесом (2):

7. Модель Системного Управления бизнесом **можно «встраивать» в холдинговую модель**, есть полная преемственность и взаимосвязи между методиками и подходами.
8. Глубина проработки модулей МСУ - **все структурно, достаточно глубоко, практически применимо**, понятно, без разночтений и противоречий.
9. **Работаем не ВМЕСТО команды, а ВМЕСТЕ** с командой посредством модераций работы группы, состоящих из ключевых сотрудников бизнеса.
10. **Курс обучения в ходе проекта значительно повышает уровень управленческих и профессиональных компетенций** участников.
11. **Командообразование** вокруг идеи развития бизнеса и построение основ организационной культуры (без помощи «шоу-технологий», а на основе методической работы в группе).
12. Лучшее **взаимопонимание собственник — топы**, единый бизнес-язык, технологии управления и ценности.
13. Формируем **другой тип мышления топ-менеджеров - работа на результат или «выходной продукт» своей деятельности**, ориентация на внутреннего или внешнего клиента, понимание структурных связей и зависимости общего результата от индивидуальной работы каждого.
14. В итоге проекта – **рабочий пакет практических корпоративных документов**, готовых к применению.



Бизнес-консультанты и интерим-менеджеры:

Евгений Егоров

- ❑ г.Киев. Два высших образования – педагогическое и маркетинговое.
- ❑ Управляющий партнер в «ПрактикУМ».
- ❑ Сертифицированный бизнес-консультант, опыт более 10 лет.
- ❑ Интерим-менеджер на позиции CEO.
- ❑ Член Всеукраинской Ассоциации Консультантов по Управлению (IMC-Ukraine) и ассоциации B2B-Украина.
- ❑ Более 15 лет опыта работы на руководящих позициях крупных западных и национальных компаний и холдинговых структур «Coca-Cola», «Herlitz-Hevit», «Лакма», «ТПК», Холдинг «Декарт-Групп», Корпорация «Ольвия».
- ❑ Специалист в построении системных компаний и холдингов, стратегическом и операционном планировании и управлении, бизнес-процессном подходе, системе сбалансированных показателей BSC, построении систем оплаты по KPI, в B2B маркетинге и продажах и т.д.
- ❑ Автор методологии «Модель системного управления бизнесом и холдинговыми структурами».
- ❑ Автор книги «Инструкция для CEO» (в соавторстве с Шоховым А.).



Александр Шохов

- ❑ г.Одесса-Киев. Более 20 лет бизнес-консультирования.
- ❑ Партнер в «ПрактикУМ».
- ❑ Высшие образования: историк (античная история), социолог (условия экономической эффективности организаций), философ (методология и теория познания).
- ❑ Автор книг «Сознание: инструкция пользователя», «Взгляд Орла», «Изменись или уйди с рынка» (в соавторстве с С.Филяниным), «Инструкция для CEO» (в соавторстве с Егоровым Е.)
- ❑ Автор метода живого моделирования коллективной деятельности.
- ❑ Специализация и опыт работы: консалтинг по решению проблем эффективного развития отраслей для Министерства Сельского Хозяйства Республики Казахстан, Министерства Транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, Железной дороги Казахстана, Министерства Экономического Развития и Торговли Казахстана (2001-2014 гг);
- ❑ Решение комплексных задач развития и внедрения инноваций для крупных холдингов и частных компаний в Казахстане, в России, в Украине (1996-2014 гг.)
- ❑ Анализ и сопровождение инвестиционных проектов (2013-2015 гг.)



Дмитрий Политико

- ❑ г.Киев. Высшее образование НТТУ КПИ (кафедра менеджмента), МВА.
- ❑ Партнер в «ПрактикуМ».
- ❑ Более 10 лет практического опыта в управлении на позиции CEO предприятиями различных форм собственности и специализации.
- ❑ Профессиональный акцент: управление компаниями и холдингами (в т.ч. государственными) на позиции гендиректора или интерим-СЕО, обеспечение безопасности проекта / безусловная защита интересов партнера или владельца; внедрение бизнес-проектов и стартапов с нуля; эффективное сопровождение проектов; антикризисный менеджмент; творческий подход к системному совершенствованию и гармонизации проекта; умение вдохновить и организовать эффективную команду для достижения поставленной цели.
- ❑ Сфера эффективной реализации навыков: B2B производственно-торговые предприятия, продажи B2B, социальные проекты, государственный менеджмент.
- ❑ Показательные достижения: возвращение в государственную собственность предприятий, годовой товарооборот государственного холдинга увеличен в 48 раз.



Сергей Филянин

- ❑ г.Одесса. Более 20 лет работы на руководящих должностях в крупных национальных и зарубежных компаниях.
- ❑ Два высших образования (инженерное и экономическое), MBA.
- ❑ Эксперт в управлении, разработке и построении успешных бизнес-систем, в создании новых продуктов и выведении на рынок брендов.
- ❑ Опыт в B2B продажах, логистике, предупреждении потерь (Loss Prevention), управлении финансами, внедрении ТОС Э.Голдрата и методологии И.Адизеса.
- ❑ Автор тренингов «Интегрированная товаропроводящая цепочка», «Новые продажи», «Предупреждение потерь как источник дополнительного дохода», «О чём говорит финансовая отчетность».
- ❑ Автор книги «Изменись или уйди с рынка» (в соавторстве с А.Шоховым) и ряда бизнес-статей (www.filyanin.com)
- ❑ Соавтор книги «Инструкция для CEO».



Андрей Федоренко

- ❑ г.Киев, аспирант Университета Банковского Дела по специальности «Экономика» (Киев).
- ❑ Эксперт Аналитического Центра экономической политики в АПК Республики Казахстан.
- ❑ Со-организатор международной конференции TEDx Odessa.
- ❑ Специалист по интернет-коммуникациям и онлайн платежным системам.
- ❑ Соавтор книги «Инструкция для CEO».
- ❑ Отраслевой опыт:
 - АПК
 - HoReCa
 - Легкая промышленность
 - Финансы
 - Транспорт
 - Телекоммуникации
 - Пищевая промышленность



Игорь Рудольф

- ❑ г.Днепропетровск, образование - высшее техническое.
- ❑ Сертифицированный бизнес-консультант, член Всеукраинской Ассоциации консультантов по управлению (IMC-Ukraine).
- ❑ Богатый опыт управленческой работы на руководящих позициях в крупных компаниях – более 15 лет (Нижнеднепровский трубный завод, УкрВино, АМФ).
- ❑ Ряд успешных консультационных проектов, результат в которых обеспечен сочетанием системного подхода и экспертных знаний в функциональных областях (постановка учета, продажи, технологические решения и т.д.)
- ❑ Опыт построения эффективных производственных систем (методология «бережливое производство»).
- ❑ Консультационная практика – более 5 лет.



Евгений Медведев

- ❑ г.Киев, высшее экономическое образование - аналитик международных экономических отношений.
- ❑ 11 лет работы в международных и национальных компаниях ("Реемстма Украина", "Маркет-Групп-Запорожье", "Busines System").
- ❑ В тренинг-консалтинге с 2004 года.
- ❑ Член Всеукраинской Ассоциации Консультантов по Управлению (IMC-Ukraine).
- ❑ Специалист в области реализации моделей системного управления у Заказчика. Практический опыт работы в проведение обучающих программ в области менеджмента и продаж, в построении моделей управления, внедрении инноваций в новых экономических условиях, формировании команд изменений, стратегическом и операционном планировании, реинжиниринге бизнес-процессов, разработке корпоративных и личных показателей деятельности.
- ❑ Соучредитель предприятия по производству низковольтных комплектных распределительных устройств, г.Киев и член наблюдательного совета финансовой группы "Феникс-Черкассы".



Максим Козлов

- ❑ г.Чикаго, США, высшее экономическое образование, MBA.
- ❑ Консультант в области финансов и действующий CEO.
- ❑ Более 15 лет работы на руководящих должностях «Saint Springs», «BBH», «HECT», «KDD Group».
- ❑ Участник многочисленных саммитов и семинаров, автор публикаций.
- ❑ Финансовый эксперт, специалист по разработке и постановке KPI компании и ее структурных подразделений, разработке моделей управленческого учета и бюджетного управления, в организационном проектировании финансовых подразделений компании и холдинговых структур, в формировании финансовой стратегии и ее реализации через настройку исполнительного механизма внутренних процессов финансовых подразделений.
- ❑ Соавтор методологии «Модель системного управления бизнесом».



Егор Немов

- ❑ г.Чернигов, высшее экономическое образование.
- ❑ Бизнес-консультант, ведущий тренер "Ассоциации профессиональных бизнес тренеров и консультантов".
- ❑ Образование:
 - Цикл обучения по теме "Лидерство", (Проект Агентства США по международному развитию).
 - Цикл обучения в программе повышения квалификации бизнес-тренеров (Агентство США по международному развитию).
 - Цикл обучения по теме "Методы и технологии маркетинговых исследований. Технологии исследования рынка" (Высшая школа социологии при Институте социологии Национальной Академии Наук Украины).
 - Цикл обучения по теме "Технологии успешных продаж и презентаций".
 - Цикл обучения по теме "Методика внедрения процессного управления предприятием на основе ISO 9001:2000" (Консалтинговый центр "PHD" совместно с НОВАТЕК).
- ❑ Среди реализованных проектов формирование системы маркетинга производственно-дистрибутивного предприятия и работа в операционном режиме в должности директора по маркетингу в течение двух лет.



Игорь Подгорный

- ❑ г.Чернигов, высшее образование, кандидат психологических наук,
- ❑ Бизнес-консультант, тренер, координатор "Ассоциации профессиональных бизнес тренеров и консультантов".
- ❑ В 1997 году получил подтверждение квалификации тренера от Джоанны Мэйси, адъюнкт-профессора Калифорнийского института системных исследований (Беркли, США).
- ❑ Международный уровень проводимых тренинг-семинаров и консультаций в 2002 году подтвержден Джоозефом Велшем, директором программы помощи развитию малому и среднему бизнесу в Украине Агентства США по международному развитию.
- ❑ Стажировки:
 - ❑ Программа "Общественные связи" (Чикаго, США) октябрь 2001 года.
 - ❑ Стажировался у Френа Мэйси (экс-президент национальной ассоциации психологов гуманистического направления США), 1995-1997 гг.
 - ❑ Стажировался в Лаборатории нейробиофизики, при Институте кибернетики АН УССР, 1990-1993гг.
- ❑ Соавтор пяти книг, автор 8 статей.



Валерий Кузьменко

- ❑ г.Киев, образование высшее экономическое, бакалавр.
- ❑ Специалист по МСУ в малом бизнесе.
- ❑ Прошел циклы обучения: Бизнес переговоры, "Стратегия развития продаж", Business System Consulting, «Деловой Стандарт» Николая Козлова, BPT Group, Программа развития эмоционального лидерства, Решения и Перспективы, Менеджмент и руководство, Business System Consulting Group, «Модель системного управления бизнесом и холдинговыми структурами», ПрактикУМ.
- ❑ Работа в направлениях: организация системы активных продаж, система построения бизнеса, построение и развитие компании по франчайзингу критерии эффективности сотрудников (KPI), коучинг по достижению личных целей.
- ❑ Опыт практической работы в ряде компаний Днепропетровска, Киева: Frantrain (собственный проект) – Руководитель проекта, ООО «Блок Мастер»- Директор по продажам, ООО «Блок Мастер» - Менеджер по продажам, ООО «Интертрейдгрупп» - Региональный представитель Реализация стартапов в консалтинге, строительстве и торговом бизнесе. Является партнером в строительном и торговом бизнесе.



Елена Луговская

- ❑ г.Днепропетровск. Дипломированный специалист по Системе грейдирования «Heu Group». Корпоративный психолог-практик, коуч, эксперт по управленческому и HR консалтингу.
- ❑ Более 10 лет опыта в качестве HR-Директора в крупных многопрофильных холдингах и организационного консультирования для владельцев малого, среднего и крупного Украинского бизнеса.
- ❑ Ключевые навыки: опыт управления персоналом в Корпорациях численностью до 65000 чел., опытом построения системной бизнес-модели, разработки эффективной стратегии управления персоналом и построения системы контроля за эффективностью HR-процессов в бизнесах.
- ❑ Эксперт в сфере систематизации, повышения эффективности бизнеса, организационного развития, управления персоналом, построения и развития команд.
- ❑ Многократный опыт построения систем управления человеческими ресурсами «с нуля», создания корпоративных школ обучения, автор разработки и проведения программ тренингов



Диана Чернявская

- ❑ г.Киев, 2 высших образования.
- ❑ Коуч командного взаимодействия, консультант по организационному развитию, бизнес тренер, сертифицированный консультант по управлению, СМС.
- ❑ Профессиональный опыт в HR-сфере с 2001 года. Начиная свою карьеру в международной юридической компании Baker & McKenzie. Создавала и управляла HR-функцией в производственных B2B компаниях.
- ❑ Окончила педагогический университет им. Драгоманова по специальности английский язык и литература и русский язык. Бизнес-образование получила в колледже Grant McEwan College (Management Studies Diploma) при Международном Институте Бизнеса в 2001 году, имеет HR-сертификат американской бизнес-школы Thunderbird, «Maximizing Human Capital» 2006 год.
- ❑ С 2006 года использует в работе теорию сильных сторон SDI (Strengths Deployment Inventory), что позволяет создавать результативные взаимоотношения и разрешать конфликты. Сертифицированный тренер SDI второго уровня. Преподаватель курса HRM в kmbs и Эдинбургской бизнес школе.



Антон Малый

- ❑ г. Днепропетровск, 2 высших образования Информатика и Маркетинг,
- ❑ 12 лет успешной работы на руководящих должностях в крупных национальных и международных компаниях («Украинский Медиа Холдинг», «Первый Национальный Винодельческий Холдинг», Корпорация «ФАННІ», «Bridgetown Foods Distribution Ukraine», «Centravis Production Ukraine»).
- ❑ Эксперт в стратегическом и оперативном маркетинге, разработке новых продуктов и выведении на рынок брендов, построении структуры маркетинга и продаж, проектном менеджменте. Опыт в построении Модели Системного Управления бизнесом, кризис-менеджменте.
- ❑ Автор тренингов «Как помирить продажи и маркетинг», «Личная эффективность», «5 шагов продаж в Вашем бизнесе», «Прикладной трейд-маркетинг», «Лидерство для перспективных сотрудников», «Самомотивация». Постоянный автор всеукраинских журналов «Колесо Жизни», «Men4Women», автор публикаций «Forbes» (Украина).

С кем мы сотрудничали:

ООО «Союз» (супермаркеты «Союз» и дискаунтеры «Квартал»), ООО «Виват» (национальная дистрибуция канцтоваров), ООО «Алюминиевые Системы» (производство алюминиевого профиля), ООО «Алюсервис» (алюминиевые конструкции), ООО «Пэт-Технолоджиз» (машиностроение), ООО «Кронас» (мебель и комплектующие), ООО «Термо-Пак» (машиностроение), ООО «Техбудмеханика» (промышленный демонтаж), «Севитол» (алмазная резка бетона), «Стан-Комплект» (многопрофильный холдинг), ООО «Технокредо» (мебельные комплектующие), Юридическая компания «Якимяк и партнеры», ООО «Газда» (производства и продажа пластиковых окон, дверей и балконов), Медицинская торговая компания «Мегамед», Санаторий «Полтава-Крым», Агрокомпания «Эридон», Торговля мебельными комплектующими «Выставка-96», Корпорация «Ольвия» (многопрофильный холдинг), Рестораны «Суши-Студия», Рестораны Юрия Колесника (Олива, Ла-Веранда), Торговый международный холдинг «SRS», Профильные министерства Казахстана, Розничные сети одежды компании «HL», Агро-трейдинговая компания «Олеос» и другие.

Наши контакты:

Украина, г.Киев,
Тимошенко 29-а, офис 152
E-mail: practicum@ukr.net
www.practicum.kiev.ua
Телефоны: 067-503-36-04
098-580-37-49