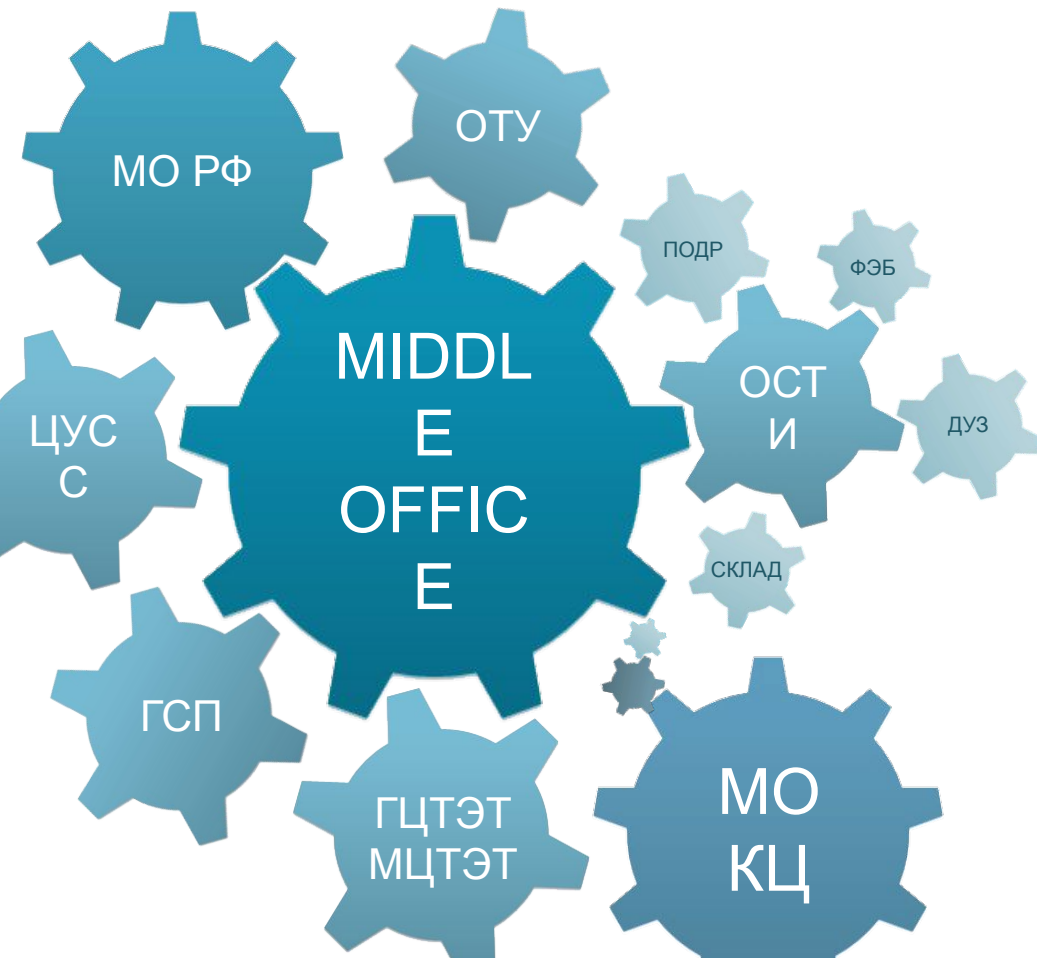


# Центральная позиция МО в сегменте B2B



## Цель

Максимально увеличить скорость прохождения заявок до запуска услуги!

## Производственные функции

Разработка ТР

Управление проектами в ТБ

## Задачи

Оптимизация взаимодействия «1x1»

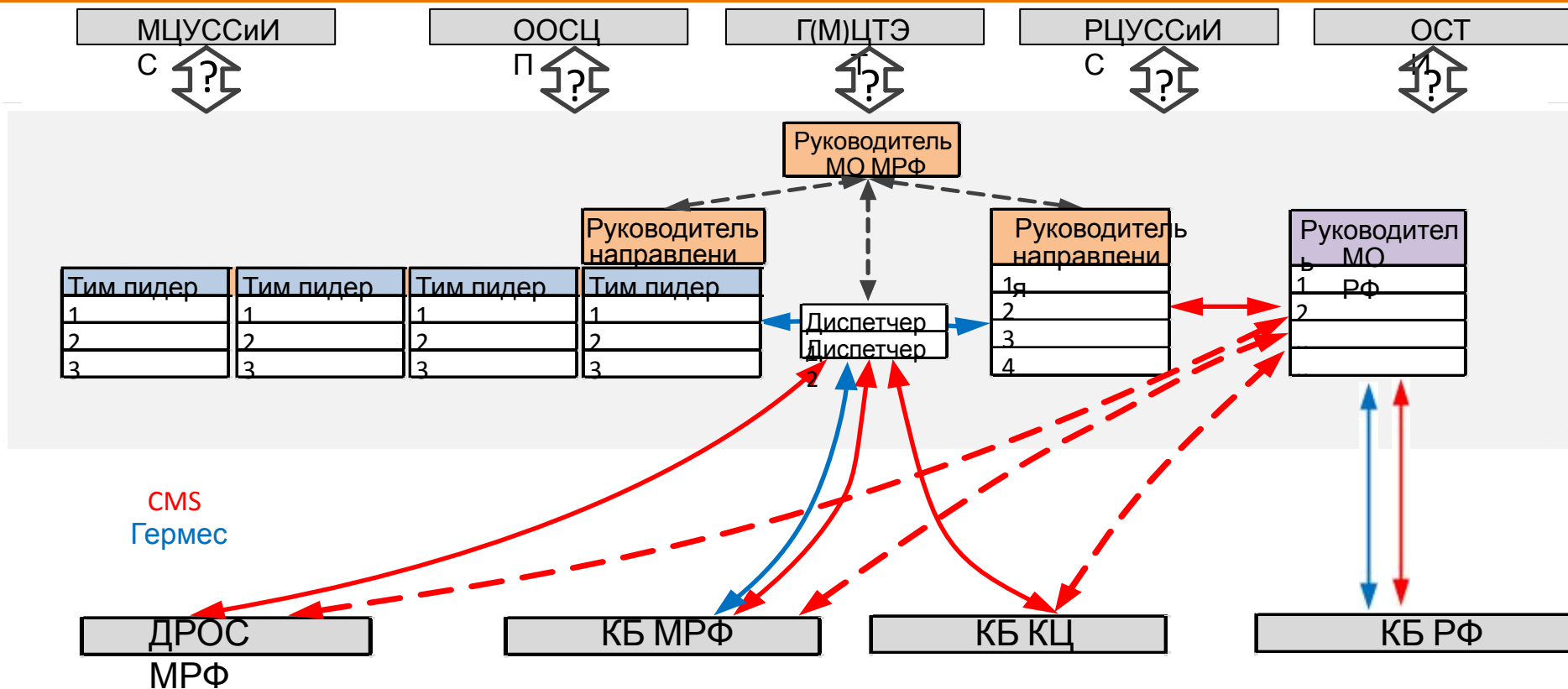
МО – драйвер развития инструментов (ИТ-систем)

Диагностика, анализ и трансформация

## Роль в компании

Инициатива и лидерство в проведении изменений!

# Структура Middle Office



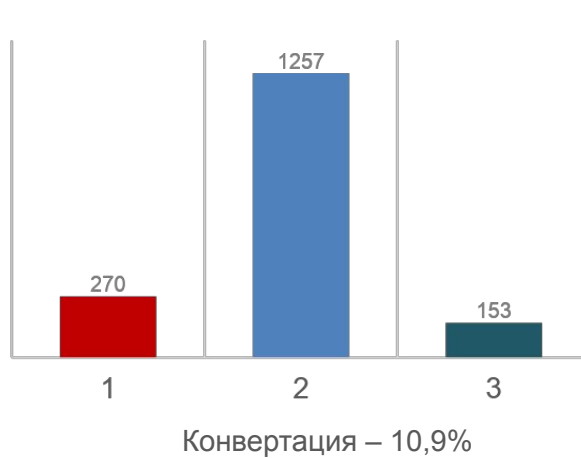
\* МО – окно в ТБ для КБ

\* Командное построение МО МРФ

\* Спрямление маршрутов в РФ

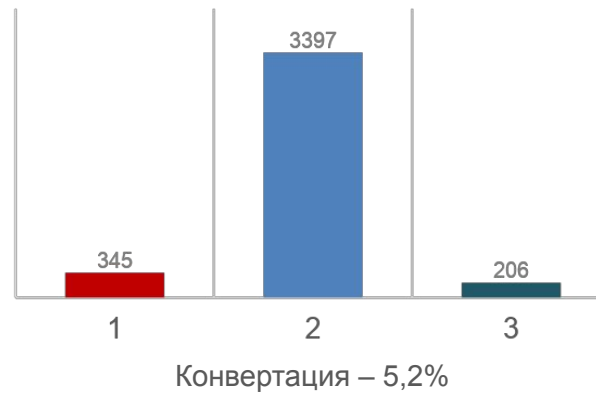
\* Взаимодействие с ТБ в измеряемой системе

# Типы задач МО и конвертация (данные 3 кв)



Детальная проработка используется значительно чаще чем бюджетная (в МФФ объем БО в 10 раз меньше чем ДО).

Конвертация ДО в стройку очень мала (по МФФ ККРУ 5,2%)



Неэффективное использование ресурса МО.

Качество БО (предТЭО) в СУС «Герме» недооценено.

# Эффективность ресурса Middle Office

## Сейчас



## Цель



\* Сейчас непродуктивные действия МО – 80% ресурса

\* «Лесенка» (БО- ДО -стройка), конвертация ДО-строка 50%

- Увеличения объема эффективных задач

# Инструменты для контроля движения заявок

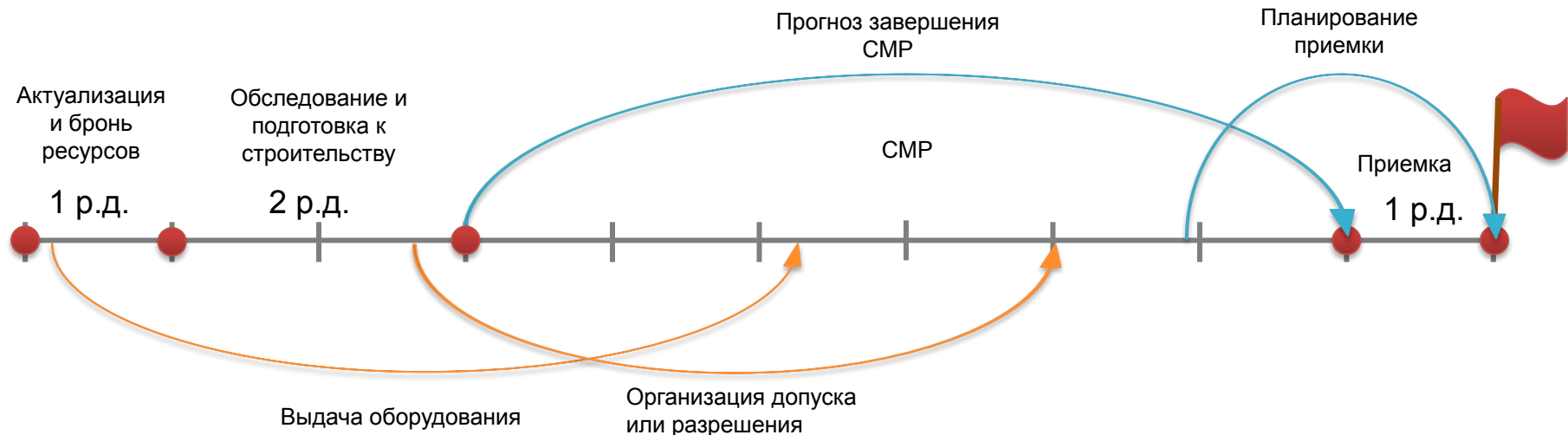


- Отсутствие в СУС «Гермес» детализации этапов строительства в разрезе ответственности участвующих подразделений и, соответственно, отсутствие инструмента для контроля и управления проектами
- Отсутствие единого информационного поля с ключевыми участниками процесса

# Новый подход в управлении проектами

Цель – максимальное сокращения срока (16/45->10/30)

1. Определение ключевых этапов и контроль выполнения SLA
2. Смещение момента определения всех рисков и проблем на старт проекта
3. Планирование и прогнозирование ключевых этапов и задач
4. Выявление «болевых точек» для принятия управленческих решений



# Ключевые критерии выполнения сроков стройки

Своевременное финансирование  
строящихся объектов



Актуальный горячий склад

Профессиональные подрядные организации



# Финансирование



## Если средства **не** выделены

Мы не можем заключить ДС и, соответственно, влиять на подрядчика

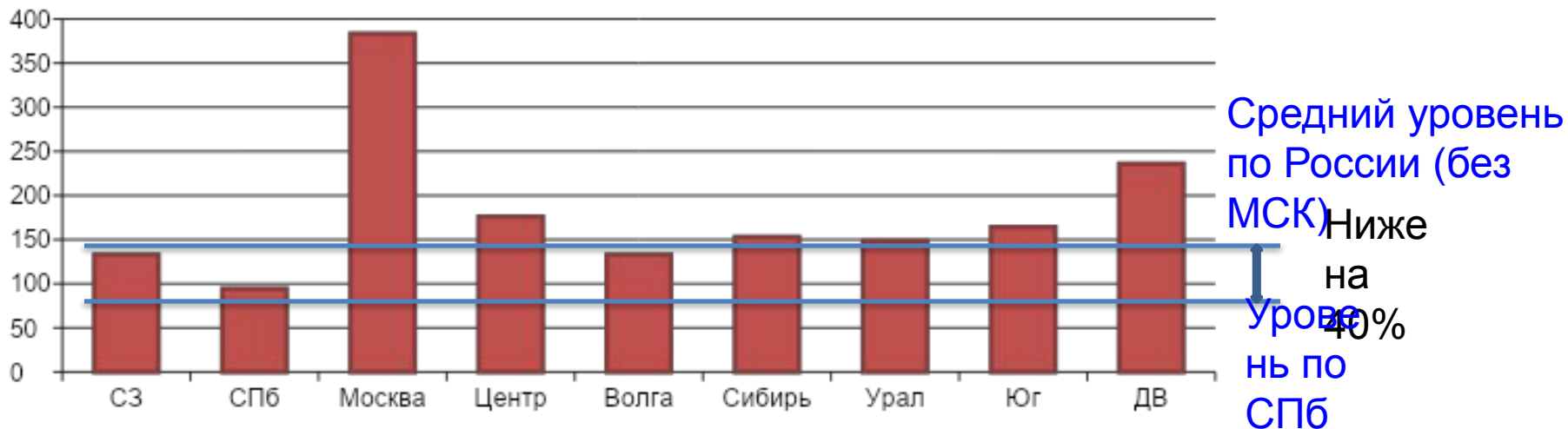
Нет возможности перенести оборудование с ГС на КИП

При значительной стройке не можем заплатить аванс



# Качество подрядчиков / уровень цен

Стоимость 1 км ВОЛС в канализации, тыс. руб



## К чему привело такое падение?

- Пришли «пионеры» на деле неготовые к требованиям по качеству и срокам работ
- «старожилы» решившие идти до конца не рассчитали свои силы и не могут оперативно привлечь дополнительные бригады, требующие оплаты по факту

# B2B в 2016 - 2017



**#три%2017**

**#CAPEX\_1\_ярд**

**#ТХ\_30%\_vs\_LX\_70%**

**#ШПДдоходы\_LX\_в2раза**

**#четыре%воблаках**



**Ростелеком**

**#бешенаяинвестиция**  
**#мигрируй\_или\_проиграешь**  
**#5g\_мытебядогоним**  
**#большевозможностей**



#ТРза2дня\_и\_за2рубля  
#IT\_zoo  
#ГермесиЗевс  
#прекраснаяАфродита



**#ота\_атата**

**#not\_терапия\_go\_реанимация**

**#экспансия\_новой\_телефонии**

**#ждемFNP**

**#дапребудетсвами\_vIMS**

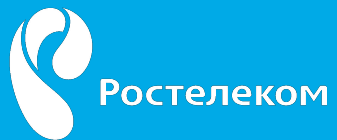


**Ростелеком**

**#облака\_белогривые\_лошадки**  
**#с\_кучером\_круче**



**#ниединогоразрыва**





**#мытольколучше**  
**#ростелекомэтомы**  
**#изискрывозгоритсяпламя**

