

Группа компаний FAVORIT MOTORS

28 июля 2010

С момента своего основания ГК FAVORIT MOTORS имела стратегию быть лидером по издержкам в отрасли. Во многом благодаря этому объясним сегодняшний успех группы. Естественно, в 1994 году компания была создана с целью извлечения прибыли. Цель не изменилась. Трансформировались взгляды менеджмента на пути ее достижения.



Пирамида финансового успеха FAVORIT MOTORS



10 основных видов потерь, определенных в FAVORIT MOTORS

- Перепроизводство
- Потери времени
- Лишние перемещения машин, материалов и оборудования
- Излишняя работа (ненужные операции)
- Избыток запасов
- Любые лишние движения, которые приходится делать людям при работе
- Дефекты
- Потери в результате грязи и беспорядка
- Невозможность реализации творческого потенциала сотрудников
- Потери от недопонимания между участниками рабочих процессов

Основным инструментом для борьбы с потерями в FAVORIT MOTORS являются **КРУЖКИ КАЧЕСТВА (КК)**



Численность группы КК:
>5, но < 10 сотрудников
Периодичность проведения
КК:
1-2 часа раз в неделю

Задачи **КК**

- Дополнительные возможности для эффективного управления со стороны руководителей среднего/нижнего звена, поддержка их саморазвития
- Повышение самосознания и трудовой морали производственных рабочих
- Поддержка и внедрение политики обеспечения качества продукции
- **Главная цель деятельности КК** – обеспечение победы в конкурентной борьбе и повышение доходов дилерского предприятия

10 принципов деятельности **КК**

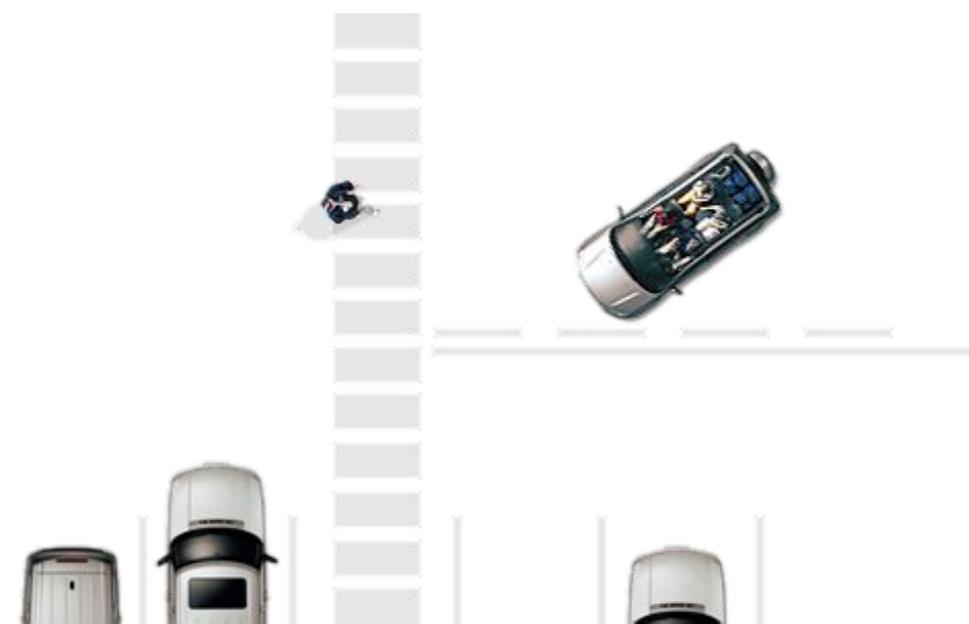
1. Саморазвитие
2. Активное участие. Изменение отношения сотрудников к занятиям в кружках
3. Коллективная деятельность. Правильное распределение работ между членами группы и взаимопомощь в труде
4. Массовость. Участие в **КК** всех сотрудников компании
5. Применение эффективных методов: управления качеством, решения проблем, совершенствования процессов и оборудования
6. Взаимосвязь с рабочим местом. Работа над проблемами, возникающими на рабочих местах
7. Непрерывность работы
8. Взаимный обмен опытом
9. Творческая работа и работа, требующая высокого интеллектуального уровня
10. Осознание проблемы. Понимание сотрудниками необходимости обеспечения своей работой роста прибыли

Этапы работы КК

- Определение темы. Постановка задачи
- Основание причин выбора темы
- Оценка текущей ситуации. Конкретные данные для сравнения
- Выявление и анализ проблем
- Определение мер по устранению потерь и методов их проведения
- Оценка результатов
- Стандартизация в целях предупреждения повторения ошибок. Стандарты в виде регламентов и приказов
- Повторный анализ и рассмотрение нерешенных проблем
- Перспективное планирование

Предложения, принимаемые в КК

- Упрощение работы
- Ликвидация тяжелого, нудного, монотонного труда
- Устранение помех в работе
- Повышение безопасности
- Повышение производительности
- Повышение качества продукции
- Экономия времени и снижение затрат

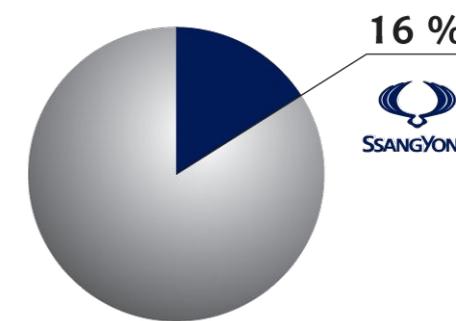
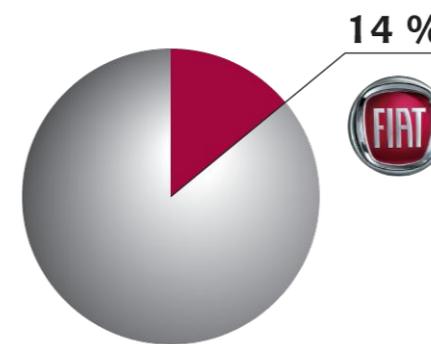
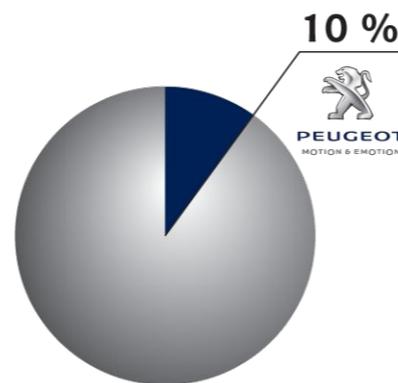
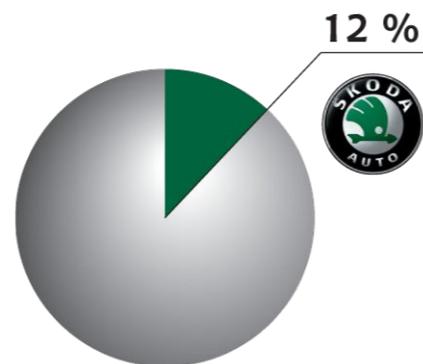
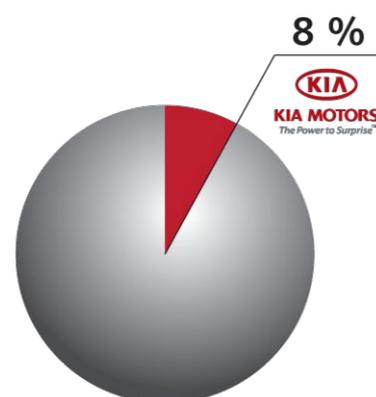


Предложения, **НЕ** принимаемые в КК:

- жалобы на начальство и претензии к нему;
- возвращение к проблемам, которые уже решены, или повторное обсуждение уже внедренных нововведений;
- констатация общеизвестных фактов, описание популярных методик;
- банальности и аксиомы;
- по управлению персоналом и условиям труда;
- сформулированные недостаточно четко или те, внедрение которых невозможно.

Результаты FAVORIT MOTORS

- KIA, Best dealer in Russia 2009, доля рынка 8%
- Skoda, Best dealer in Russia 2009, доля рынка 12%
- Peugeot, Best dealer from one dealership in Russia 2009, доля рынка 10%
- FIAT, Best dealer passenger cars in Russia 2009, доля рынка 14%
- SsangYong, Best dealer in Russia 2009, доля рынка 16%
- Citroen, открытие июль 2010



Citroen в FAVORIT MOTORS



FAVORIT MOTORS

СЕГОДНЯ

Top 15 car dealers operating in Russia

“Единственный холдинг, который смог увеличить оборот в 2009 году (плюс 26,1%), - это FAVORIT MOTORS”

№73, [Ведомости](#)
23 апреля 2010

Dealers	Turnover, \$ 2009	Turnover, \$ 2008	Dynamics
Major	51 bln	81 bln	-37,10%
Rolf	45 bln	69 bln	-34,80%
Avtomir	39,6 bln	61,5 bln	-35,60%
Genser	26,8 bln	40,1 bln	-33,10%
Nezavisimost	25,4 bln	32,8 bln	-22,50%
Inchcape	25 bln	33 bln	-24,20%
TC Kuncervo	23,5 bln	45,5 bln	-48,30%
Avilon	23,4 bln	27,4 bln	-14,60%
Business Car	20,6 bln	36,6 bln	-43,70%
AvtoSpecCenter	17,7 bln	22,3 bln	-20,60%
Atlant-M	17,4 bln	30,5 bln	-42,80%
FAVORIT MOTORS	16,9 bln	13,4 bln	26,10%
TransTechServis	13,4 bln	23,3 bln	-42,50%
RRT	10,3 bln	13 bln	-20,70%
Kluchavto	9,4 bln	16,1 bln	-41,30%

FAVORIT MOTORS сегодня

Leading automotive companies by sales of new cars

Dealers	Region	Brands	Staff	Sales, 2009	Sales, 2008	Dynamics, 2009/2008
Avtomir	Moscow, St. Peterburg	Cadillac, Chery, Chevrolet, Citroen, Daewoo, FIAT, Ford, Hummer, Hyundai, Kia, Lifan, Mazda, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, SAAB, Skoda, SsangYong, Suzuki, Toyota, Volkswagen, ГАЗ, Лада, ТагАЗ, УАЗ	6380	49 902	96 900	-48,50%
Major	Moscow, St. Peterburg	Alfa Romeo, Audi, BMW, Cadillac, Chevrolet, Chrysler, Dodge, Ford, Honda, Hummer, Jeep, Kia, Land Rover, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mini, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, SAAB, Skoda, Suzuki, Toyota, Volkswagen, Volvo	н/д	41 000	75 600	-45,80%
Rolf	Moscow, St. Peterburg, Orenburg	Audi, Ford, Hyundai, Land Rover, Mazda, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Peugeot, Renault, Skoda	н/д	38 893	69 933	-44,40%
Genser	Moscow, Belgorod, Kaluga, Kotlas, Lipetsk, Nizhny Novgorod, Tambov, Tula, Yaroslavl	Cadillac, Chevrolet, Ford, Hummer, Hyundai, Infiniti, Land Rover, Mazda, Nissan, Opel, SAAB, Toyota	2392	28 073	53 254	-47,30%
FAVORIT MOTORS	Moscow	Skoda, Peugeot, Citroen, Kia, Fiat, SsangYong	1299	19 466	25 208	-22,80%
Nezavisimost	Moscow	Audi, BMW, Ford, Jaguar, Land Rover, Peugeot, Volkswagen, Volvo	3000	19 065	30 155	-36,80%



Попов Владимир Владимирович
Президент Группы компаний FAVORIT MOTORS



Спасибо за внимание!