ПИЛОТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Алексей Модин

Астрахань, май 2009 г.

Семинар-совещание партнеров

ПИЛОТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Внедрение системы

Business Unit Management (BUM)

Управление с помощью «БИЗНЕСС-Единиц»

Начало

Развитие

Результаты

Начало

N лет назад (где N=7)

- Все было хорошо….

- ✔ Обороты растут
- ✔ Деньги есть
- ✔ Сотрудники довольны – хорошая зарплата
- ✔ Увеличиваем штат
- ✔ Проводим семинары
- ✔ Праздники

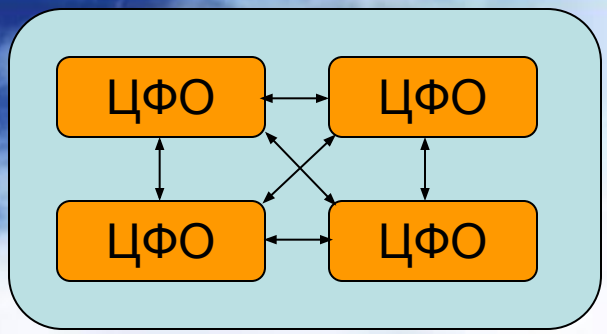
- А потом стало плохо….

Начало

- Посчитали:

Если отдать все долги поставщикам и кредиторам –

можно закрываться ☹



Начало

- Технически внедрение началось в декабре 2004 – январе 2005
- Проанализирована структура текущая структура компании
- Разработана учетная система
- Проведена работа с руководителями
- Проведена работа с персоналом

Начало

- Выделены следующие ЦФО

Администр ация

КАПИТАЛ

- Два разных ЦФО (у них разные задачи и цели)

Добывающие подразделения

- Отдел внедрения
- Отдел продаж
- Партнерский отдел

Все платят НВД (по бюджету, Налог на прибыль – 25%)

- Проектный отдел

НВД не платит (Налог на прибыль 100%),

СЛУЖБЫ

- Внутренней автоматизации
- Хозяйственная
- Менеджмента качества
- Финансово – бухгалтерская.

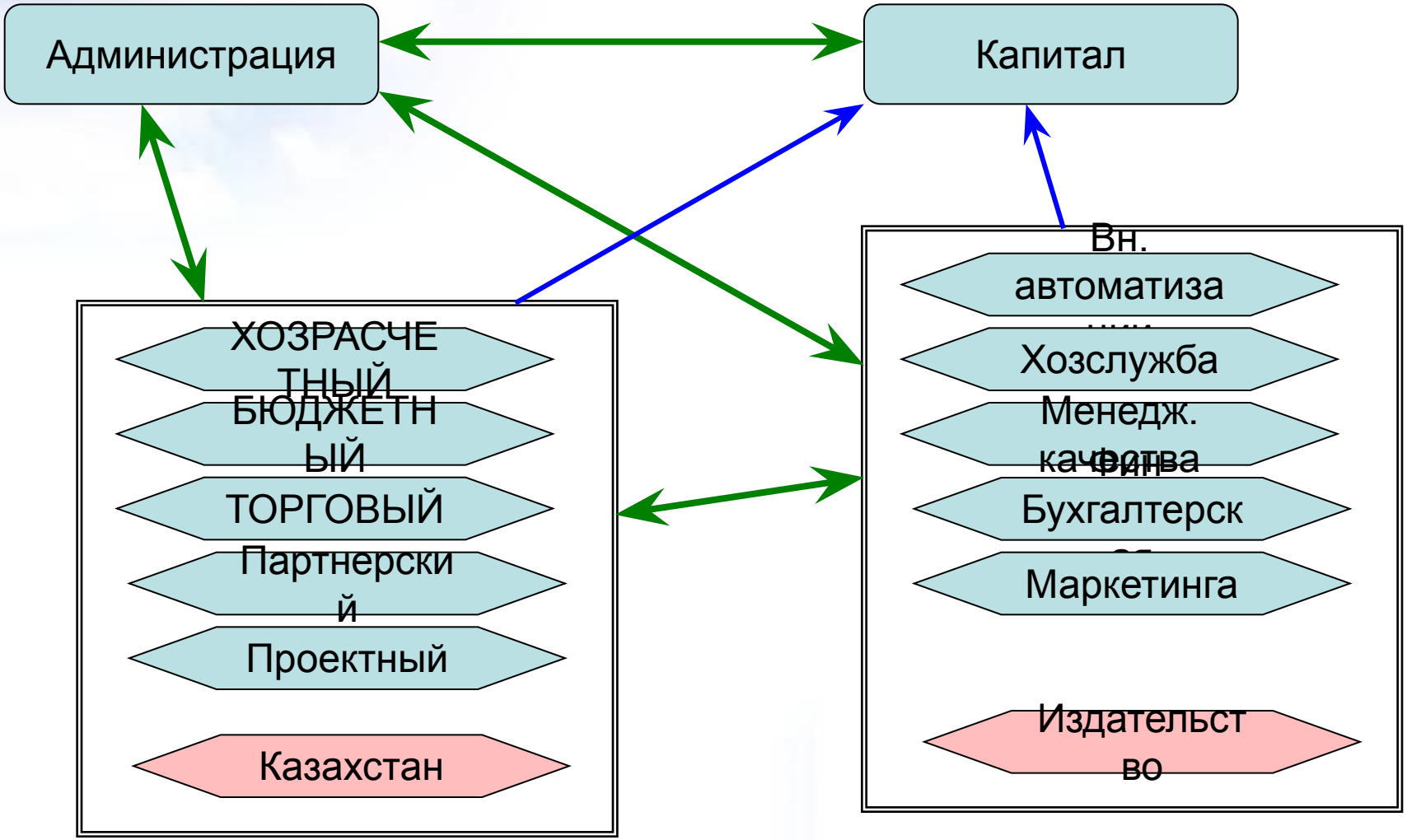
Службы – «служат», «обслуживают» другие подразделения

Развитие

- В процессе деятельности компании структура ЦФО так или иначе менялась
- Появлялись новые ЦФО
- ЦФО закрывались
- ЦФО объединялись
- ЦФО разделялись

Но структура сохранялась и существует по сегодняшний день

И сейчас имеем



Руководители ответственны

- Каждый руководитель знает о состоянии своего виртуального р/счета – так называемой

ДЕНЕЖНОЙ ПОЗИЦИИ

И может ей распоряжаться

Мы стараемся все контролировать

БЮДЖЕТЫ!

- БЮДЖЕТИРОВАНИЕ у нас есть
- БДР – (есть в Excel и есть прямо в упр. базе)

- БДДС (только Excel) (фирма в целом и ОПРП – отдельно)

  - Без бюджета - нет отдела.

Ответственность каждого

Работа со всем персоналом
Не только руководителями

Каждый «болеет» за «свой» отдел.
Потому что от этого зачастую зависит
его (не отдела) БУДУЩЕЕ

… и нерентабельные отделы
долго не живут.

Техническая сторона

- **Есть документы:**

- **ВНУТРЕННЯЯ РЕАЛИЗАЦИЯ**
- **ВНУТРЕННЕЕ ПОСТУПЛЕНИЕ**

- **ВНУТРЕННИЙ ПЛАТЕЖ**

Небольшие рассказы

- СВА заменил все мониторы на ЖК и постоянно имеет возмодность обновлять комп.парк. Включая сервера
- Хозслужба сделала кухню и душ
- Внедренцы работают только по предоплате!!!
- Большинство менеджеров изучает прайс МС, так как нужно продавать
- Мы всегда знаем где чьи деньги

Теперь о сложном

ПИЛОТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Побочные Эффекты:

- Лишняя наценка! (Примеры МС и техника) + +

100 % ОПРП % БЮДЖ

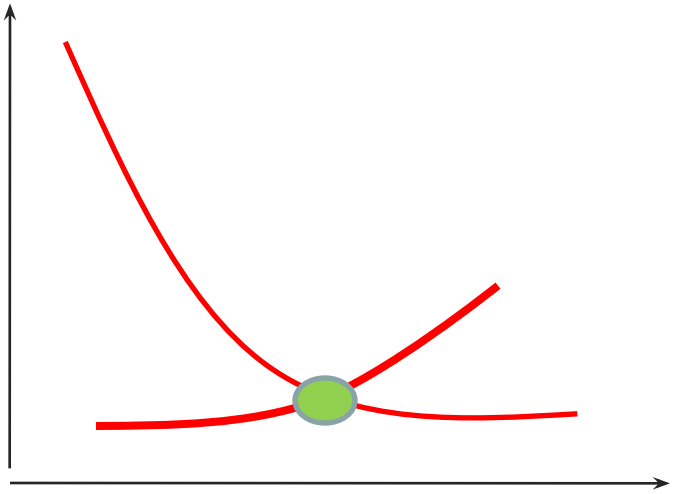
Не конкурентная цена!

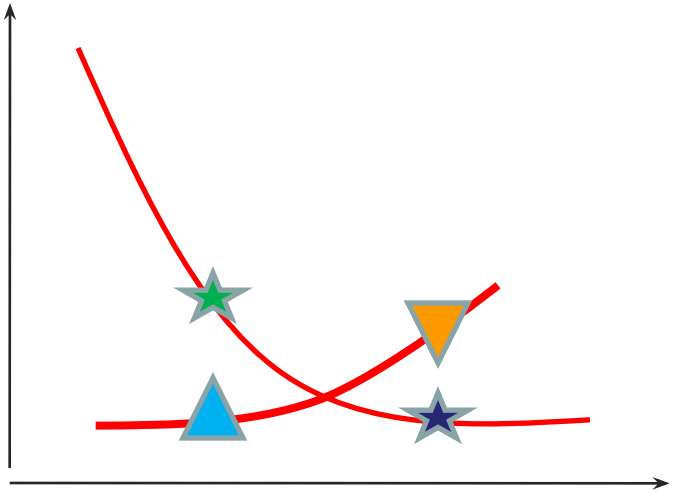
ТЕРЯЕТ ВСЯ КОМПАНИЯ!
ПРИЧЕМ ЖИВЫЕ, А НЕ ВИРТУАЛЬНЫЕ
ДЕНЬГИ

Теперь о сложном

Побочные Эффекты:

Продавцы услуг не хотят продавать их дешевле, покупатели услуг не хотят покупать их так дорого!





Теперь о сложном

Нашли Выход:

РИБЕЙДЫ!

Стимуляция спроса, путем возврата части денег.

ОПРП может торговать в ноль внутри ГК

Внедренцы: готовы продаваться проектным менеджерам за полцены. Главное РАБОТАТЬ!

Теперь о сложном

Какие еще сложности (просто списком):

1) Хоть и есть полномочия – не всегда ЦФО могут друг с другом договориться (если не договорились – последствия любые)
2) Огромный соблазн все решить в приказном порядке (а это не всегда хорошо). Включая вопросы которые нельзя так решать!
3) Сложно все сломать. Насколько я знаю, уже хочется. Есть у администрации новое видение как надо жить дальше (новая структура ЦФО + всей фирмы). А как это наложить на систему?

ПИЛОТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

Алексей МОДИН
Э-почта: a.modin@pilotgroup.ru
ICQ: 346 554 081