



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
КАДРОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПРОГРАММА «ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»



СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "ГАЗ-СЕРВИС"

Руководитель выпускной аттестационной работы:

доцент Смольянинов Николай Евгеньевич

Слушатель:

Хафизов Рустам Фларидович

2020 г

Цель:

Разработать план инновационного развития организации, обеспечивающий рост конкурентоспособности организации

Основные задачи работы:

1. Определение ключевых проблем ООО «Газ-Сервис»;
2. Перепроектирование бизнес-процессов в цифровую среду;
3. Разработка решений в системе мотивации персонала организации;
4. Оценка результативности изменений организации ООО "Газ-Сервис"

Новизна:

Стратегия инновационного развития предприятия ООО «Газ-Сервис» основана на реинжиниринге бизнес-процессов компании, ориентированной на работу в цифровой среде, включая: разработку регламентов работы в цифровой среде, перевод работы на виртуальный офис, внедрение электронного документооборота



ООО «ГАЗ-СЕРВИС»

Техническое обслуживание газового оборудования и сетей

Техническая диагностика внутридомового газового оборудования

Техническое обслуживание котельного оборудования

Эксплуатация (аутсорсинг) опасных производственных объектов

Лаборатория неразрушающего контроля

Газификация под ключ



- Работает с юридическими лицами
- Работает с 2014 года на территории Республики Башкортостан



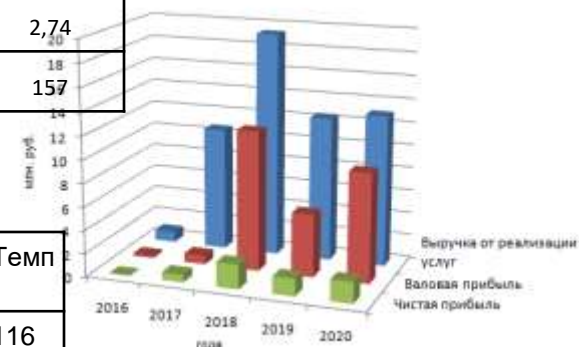
ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «Газ-Сервис»



Показатели	2017	2018	2019	2020	Темп роста 2017/2020
1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг (без НДС), млн. руб.	10,656	19,332	12,445	13,042	22
2. Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, млн. руб.	2,991	7,288	7,024	3,620	1,2
3. Коммерческие расходы, млн. руб.	6,834	9,391	3,539	6,816	
4. Основные производственные фонды, млн. руб.	6,834	9,043	3,877	9,677	
5. Оборотные активы, млн. руб.,	0,063	8,206	12,330	6,230	98,8
6. Численность работающих, чел	5	8	8	8	1,6
7. Валовая прибыль, млн. руб.	0,766	12,044	5,421	9,422	12,3
8. Балансовая прибыль (до налогообложения), млн. руб.	0,831	2,653	1,882	2,606	3.13
9. Чистая прибыль, млн. руб. (налог на прибыль – 20%)	0,665	2,123	1,506	1,823	2,74
10. Кредиторская задолженность, млн. руб.	0,017	7,535	0,486	2,675	157

Показатели рентабельности компании ООО «Газ-Сервис», %

Наименование показателя	2018 г.	2019	2020 г.	Темп роста
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	62	43	72	116
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	10,9	12,09	13,9	127
Рентабельность производства (общая рентабельность)	16	11,6	16,38	102
Рентабельность собственного капитала	212,25	150,5	182,3	85
Рентабельность активов	28	12	29	103
Рентабельность продукции (по чистой прибыли)	29	21	50	172

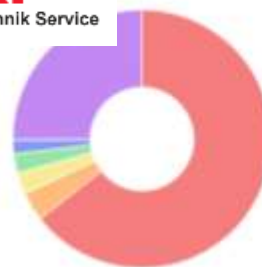


Критерий	ООО «ГАЗ-СЕРВИС»	ООО «Гироскоп»	ООО «ПромГазСервис»	ПАО «ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ УФА»
Наличие дополнительных услуг	Небольшой спектр	Широкий спектр	Широкий спектр	Широкий спектр
Количество сотрудников	8	20	83	Нет информации
Объем закупочной деятельности (с сайте)	379 648 руб	62 792 621 руб	40 743 587 руб	14 686 915 577 руб



- ГУП "БАШАВТОТРАНС" РБ 65.0%
- ГУП РБ "УФАВОДОКАНАЛ" 35.0%

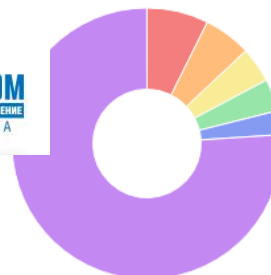
KERF
Thermotechnik Service



- АДМИНИСТРАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ АВДОНСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА УФИМСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 64.4%
- ГБУ СЖОР ПО БИАТЛОНУ РБ 3.6%
- ЕКАТЕРИНБУРГСКАЯ ТАМОЖНЯ 2.7%
- МУП "ЧИШМЫЭНЕРГОСЕРВИС" 2.4%
- ГУСП СОВХОЗ "АЛЕКСЕЕВСКИЙ" РБ 1.8%
- Прочие организации 25.1%



- ООО "БАШНЕФТЬ-ДОБЫЧА" 47.8%
- ГКУ РБ ХОЗУ № 2 7.8%
- ФБУ "АДМИНИСТРАЦИЯ "КАМВОДПУТЬ" 6.2%
- МБУ "РДК" МР СТЕРЛИБАШЕВСКИЙ РАЙОН РБ 4.7%
- ФКУ "ЦОКР" 2.8%
- Прочие организации 31.1%



- ООО "ТЭР УФА" 7.4%
- ООО "СТРОЙТРЕЙД ГРУПП" 5.7%
- ООО "ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ УФА" 4.2%
- ООО "ГАЗСТРОЙ СЕВЕРО-ЗАПАД" 3.8%
- ООО "АРМА" 2.9%
- Прочие организации 76.0%



- Расширить организацию;
- Увеличить объем рынка;
- Минимизировать затраты;
- Повысить качество предоставляемых услуг.

ДЕРЕВО ПРОБЛЕМ





Внутренняя среда (компания)		Внешняя среда (рынок)	Возможности. О	Угрозы, Т
Сильные стороны, S	1.Партнерство с другими компаниями: ООО«ГенСтройПроект» Ууц «Ресурс», АНО ДПО 2.Высококвалифицированные специалисты		1. Доступность банковских услуг 2. Появление государственных программ, поддерживающие бизнес 3. Участие в госзакупках	1.Нарастающая активность брендов 2.Появление новых конкурентов 3. Кадровый голод
			1.2S-1O Заключить договора на оказание услуг 2.2S-2T Получить поддержку в продвижении услуг и компании по гос. программе	1.1S-1T Разработка новых стратегии и программ кооперации Передача на аутсорсинг партнерам ряда функций, лизинг персонала
Слабые стороны, W	1.Слабость бренда 2. Текучесть кадров 3. Небольшой спектр услуг 4. Нет филиалов в других городах		1.2W-1S Полный переход на дистанционные технологии, Создание виртуальных офисов 2. 3W-2O увеличение спектра услуг 3. 4W-1O Создание виртуальных офисов	1.1W-1T Разработать новую концепцию бренда на новом продукте 2.1W-2T и 1T Партнерство с конкурентами 3. 2W-3T . Оптимизация затрат, переход на суточную ставку иль за выполненный проект



Перспективы развития компании

Развитие клиентской базы в условиях роста спроса

Повышение лояльности клиентов за счет высокого качества обслуживания

Открытие офисов в других городах



Формирование системы мотивации персонала

разработка регламентов работы в цифровой среде

перевод работы на виртуальный офис

внедрение электронного документооборота

Увеличение доходности



Недостаточная вовлеченность персонала (текучка кадров)

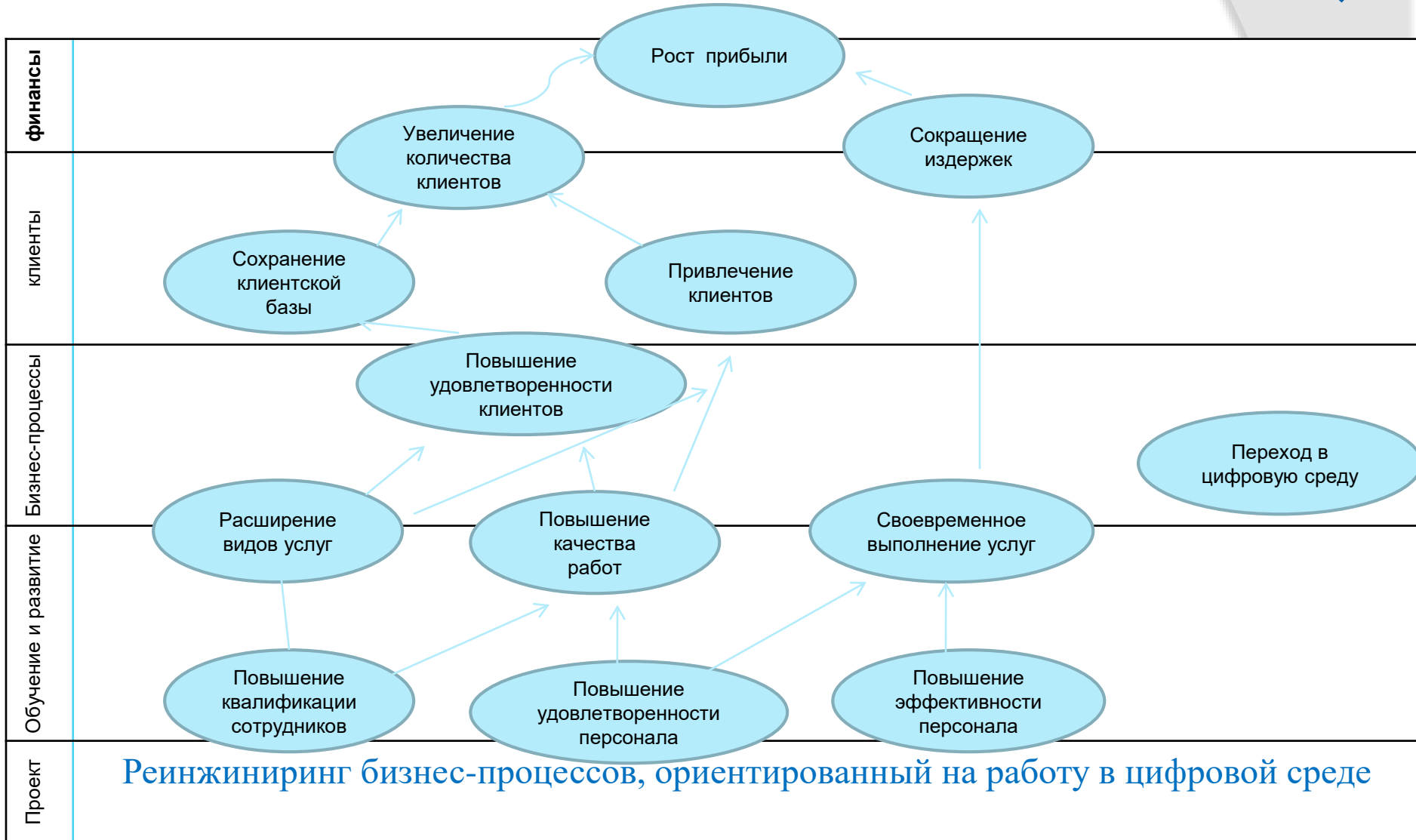
Непродуманный маркетинг

Непроизводительные затраты

Территориально небольшая площадь (зона) предоставления услуг

Ключевые проблемы

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА ПРОЕКТА



Переход в цифровую среду

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ МАРКЕТИНГА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ



Действия	Методы	Ожидаемый результат
Реконструкция сайта	Заключение договоров с специализированной компаний	Появление личных кабинетов для системной работы с клиентами, партнерами и сотрудниками
Оптимизация сайта SEO движение		Повышение ранжирования поисковых запросов, выход в топ 10 в поисковых системах
Чат-Бот, голосовой помощник	Создание и внедрение голосового помощника, для автоматизированного ответа на телефонные звонки	Быстрый ответ на звонок нужного специалиста Консультация по часто задаваемым вопросам без участия сотрудников
Перевод работы на виртуальный офис	Заключение договоров с специализированной компаний , Установка специального программного обеспечения на компьютеры и мобильные устройства сотрудников	Увеличение продуктивности организации, уменьшение затрат на аренду помещений, открытие филиалов в других городах
Внедрение электронного документооборота	Приобретение электронного ключа, Заключение договоров с специализированной компаний (подробнее следующем слайде)	Минимизации затрат как материальных, так и временных.



➤ **Аналитическая часть организационных и кадровых вопросов** (какие процессы и документы затронет ЭДО, как они будут осуществляться; какие сотрудники будут задействованы в ЭДО — кто получит право создавать электронные документы, утверждать и подписывать их электронной подписью; кто будет персонально отвечать за конкретные процессы; как будет осуществляться контроль и управление ЭДО)

➤ **Оформление локальных нормативных актов** (Приказ о переходе на электронный документооборот, устанавливаются этапы и сроки перехода на ЭДО, действующие подразделения и сотрудники, а также ответственные лица. Приказы и документы, касающиеся кадровых изменений в связи с переходом на ЭДО. Специальные локальные акты, которые будут регулировать внутренний документооборот, процессы согласования документов, их движения между подразделениями и сотрудниками, подписания, контроля исполнения и т.д. Инструкции (правила, регламенты, порядки и т.п.), касающиеся отдельных подразделений компании, в которых вводится ЭДО, — создание новых или внесение изменений в старые акты).

➤ **Оформить квалифицированный сертификат ключа проверки электронной подписи и приобрести средство криптографической защиты информации (СКЗИ)**

➤ **Заключить договор с оператором ЭДО для организации документооборота и сдачи отчётности.**

➤ **Разработка и утверждение регламента ЭДО**

➤ **Согласование ЭДО с контрагентами**

➤ **Подключение к электронному документообороту с государственными органами**





Структура декомпозиции работ по проекту, с календарным графиком и привязкой к задачам проекта ресурсов

№ п/п	Название задачи	Длительн. (недели)	Начало (дата)	Окончание (дата)	Привязанные к работам ресурсы	Оценка стоимости работ, тыс. руб.
1	Формирование системы мотивации персонала	3	01.10.2020	23.10.2020	менеджер, маркетолог	
1.1	Обучение персонала	8	23.10.2020	23.12.2020	весь коллектив	50
1.2	Система поощрений	2			весь коллектив	
2	Внедрение электронного документооборота	12	10.11.2020	10.02.2021	менеджер, бухгалтер, директора	
2.1	Аналитическая часть организационных и кадровых вопросов	3	10.11.2020	1.12.2020	менеджер	
2.2	Оформление локальных нормативных актов	3	1.12.2020	22.12.2020	менеджер	10
2.3	Получение электронного ключа	2	1.12.2020.	15.12.2020	Спец. организация	8
2.4	Заключить договор с оператором ЭДО для организации документооборота и сдачи отчётности.	2	15.01.2021	27.01.2021	Менеджер, директор	
2.5	Разработка и утверждение регламента ЭДО	2	22.12.2020	15.01.2021	Менеджер.юрист, директора, главный инженер	10
2.6	Подключение к электронному документообороту с государственными органами	2	15.01.2021	30.01.2021	Спец.организация	24
2.7	Согласование ЭДО с контрагентами	1	15.01.2021	30.01.2021	менеджер	
3	Перевод работы на виртуальный офис	12	1.02.2021	1.062021	Весь коллектив	25 на чел. в год 300
4.	Реконструкция сайта и его оптимизация	4	1.12.2020	31.12.2020	Спец. организхация	30
5	Чат бот, голововой помощник	4	1.12.2020	31.12.2020	Спец организация	32
					итого	475

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ



Прогноз роста доходов к 2022 году

Статья расходов	Ед.изм.	ИТОГО	2020г.	2021г.	2022г.
Расходы на реализацию проекта	тыс.руб.				
	тыс.руб.				
	тыс.руб.				
	тыс.руб.				
	тыс.руб.				
	тыс.руб.				
	тыс.руб.				
Срок окупаемости	мес.	30			

Расчеты еще производятся



Благодарю за внимание!



ООО «Газ-Сервис»

Адрес местонахождения: Республика

Башкортостан,

г. Уфа, ул. Крупской, 9

тел.: +7 (347) 216-40-44

e-mail: info@gas-services.ru