

Концерн «Балтийская Газовая Компания»



**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА  
ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В  
УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**Докладчик: А.А. Бойцов, вице-президент Ассоциации предприятий  
бытового газового оборудования**

Апрель 2012г.

**Прибыль = Продажи – Затраты**

**ППЗ**

# Маркетинговые инструменты

## Отношения с партнерами



Пример выбора сезонной стратегии (где продавать)

## Снижение издержек

**Модуль 1 - Анализ и развитие сетей поставок**

Цели: анализ и развитие существующих сетей поставок, выявление возможностей для оптимизации логистики.

Задачи: анализ структуры поставок, выявление точек роста, разработка рекомендаций по оптимизации.

**Модуль 2 - Анализ возможных решений, позволяющих снизить издержки**

Цели: анализ возможных решений по снижению издержек, оценка их эффективности.

Показатель	Базисный вариант	Вариант 1	Вариант 2
Объем	100	100	100
Издержки	100	95	90
Прибыль	0	5	10
Средства	10	15	20

**Модуль 3 - Сравнение вариантов, определение оптимального решения**

Цели: сравнение вариантов, определение оптимального решения, оценка рисков.

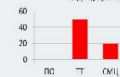
Задачи: анализ вариантов, оценка рисков, разработка рекомендаций по выбору оптимального варианта.

## Ассортиментная политика



**BaltGaz**

## Регион РФ



Пример анализа товарного предложения на рынке для корпоративной программы импортозамещения (что производить)

**BaltGaz**



# Снижение издержек

### Модуль 1 - Анализ и развитие связей компании

**Элементы модуля:**

- анализ структуры взаимодействия компании с различными группами стейкхолдеров (через институты бизнес-сообщества)

**Целевые группы модуля:**

- анализ структуры взаимодействия
- идентификация поставщиков, потребителей
- формирование деловой репутации фирмы

**Целевые группы модуля:**

- государственные органы
- малый и средний бизнес
- отраслевые компании

**Показатели эффективности внедрения модуля:**

### Модуль 2 - Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании

**Элементы модуля:**

- разработка аналитических методов снижения рисков инвесторов
- разработка критериев оценки компании в аспекте риска и применимости их в инвестиционных целях

Объект	Критерии оценки инвестиционной привлекательности		
	К1	К2	К3
Авиакомпания	<2	<4	<4
Производство	<2	<3	<4
Строительство	<1,5	<2	<3

**Целевые группы модуля:**

- выявление источников информации для принятия решений
- выделение релевантной текстовой информации из информационного потока, генерируемого в рамках бизнес-процессов
- профессионализм и навыки профессиональной деятельности персонала
- подготовка персонала к деятельности в условиях неопределенности

**Целевые группы модуля:**

- производственные сети
- высоко дифференцированные компании
- инновационные компании
- сервисные компании

### Модуль 3 - Снижение производственных и управленческих издержек

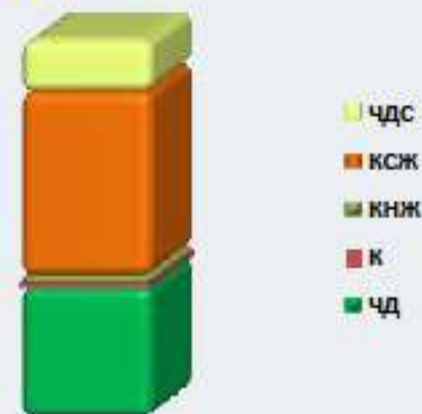
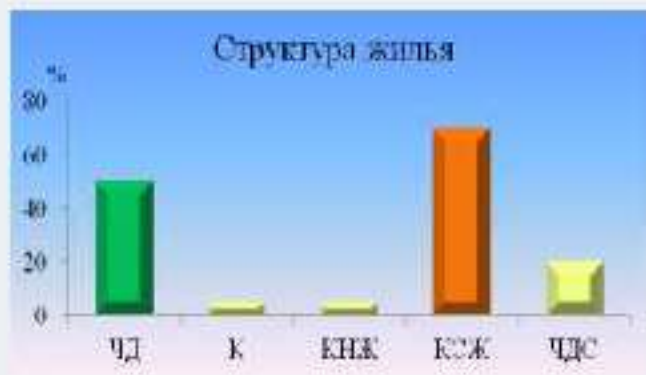
**Элементы модуля:**

- диагностика эффективности управления компанией
- разработка критериев оценки эффективности товарных затрат предприятия
- определение «разрывов» в производственной структуре
- методы роста и оптимизации производственных издержек
- формирование базовой парадигмы для создания ИТС

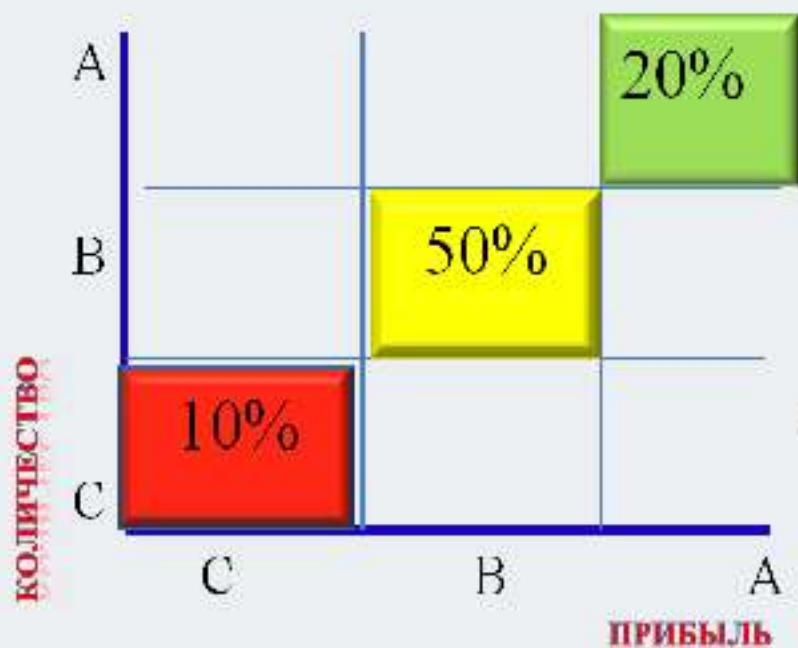
**Целевые группы модуля:**

- производственные компании, работающие в реальном секторе экономики
- предприятия - монополии
- предприятия - производители товаров и услуг
- ИТК
- строительные компании

# Ассортиментная политика



Структура жилья региона



Приоритет

База

Ассортиментный «хвост»

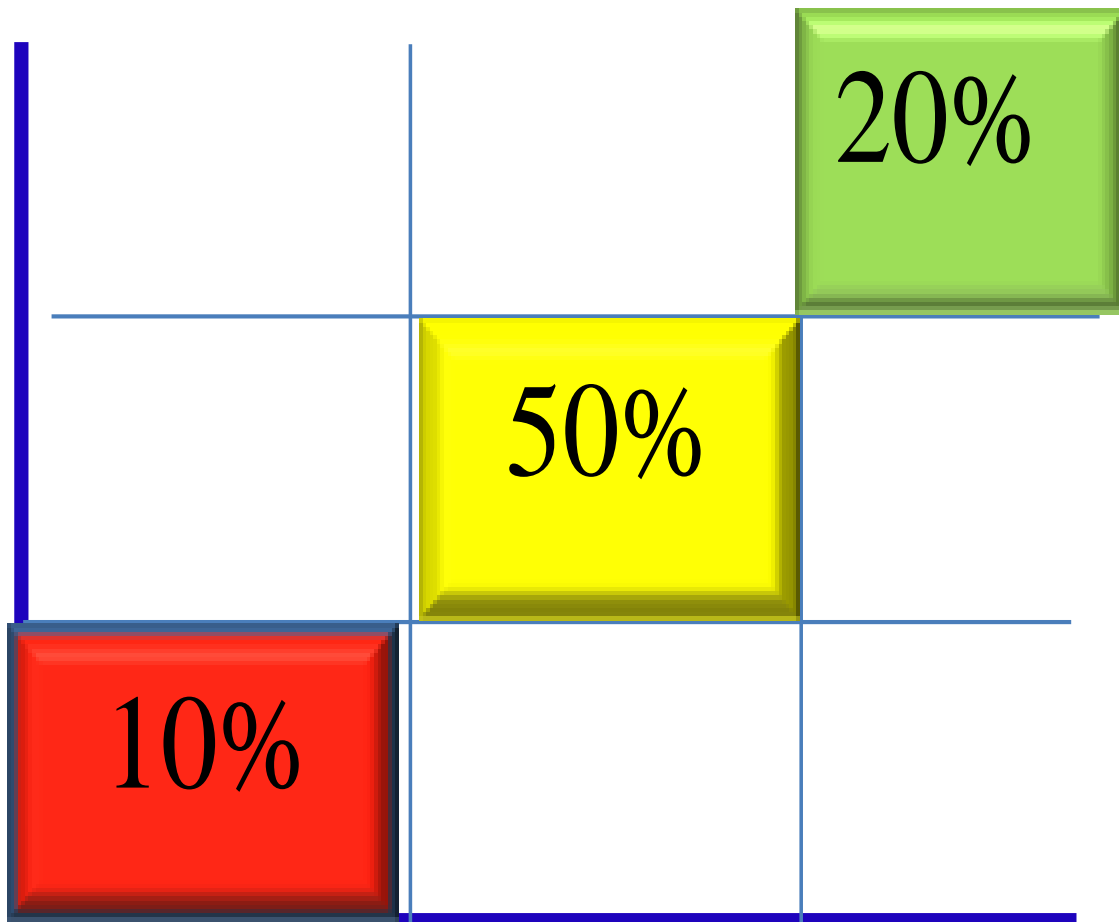
Пример ассортиментной матрицы  
(сколько чего производить)

**КОЛИЧЕСТВО**

A

B

C



Приоритет

База

Ассортиментный «хвост»

C

B

A

**ПРИБЫЛЬ**

# Рынок и позиционирование

## Регион РФ

Доля контрагентов



■ Дилер ■ ТТ ■ СМЦ ■ СИ

Доля регионов



■ Москва и область  
■ Московская область  
■ Санкт-Петербург  
■ Краснодарский край  
■ Ростовская область

Структура жилья



Структура рынка



Пример анализа товарного предложения на рынке для корпоративной программы импортозамещения (что производить)

## Отношения с партнерами



Пример выбора сезонной стратегии (где продавать)



СЕЗОН

НЕ СЕЗОН

От ГРО	Бонус	Куратор
Слесарь-монтажник		
Частник	Бонус	Интернет

Товаровед	Ходовой товар	Куратор
Торговая точка		
Продавец	Бонусы	Куратор

Директор	Бонус без плана	Прайс
Филиал ГБК		
Менеджер	Бонус	Руководитель

Руководитель	Безопасно
Служба обеспечения	
Заместитель	Все само работает

Директор	Эксклюзив	Куратор
Дилер		
Менеджер	Бонус	Куратор

Нач. отдела	Простота отчетности	Куратор
Сервисно-монтажный центр		
Слесарь	Знать устройство	Технолог куратор

Руководитель	Безопасно	СТП
Руководство Службы РОП		
Зам. рук. Службы	Все само работает	Руководитель

Коттеджи	Квартиры СЛЖ	Частный дом СЛЖ
Конечный потребитель		
Юр. лица	Частный дом СЛЖ	Частный дом СЛЖ

Интернет-магазин	
Инфо	Смидка
Форум	lgashop.ru

ГРО	
Контроль сделки	Куратор
Бонус	Куратор

Управляющий	Словия поставки	куратор
Объект газификации (дом+котел)		
Менеджер	Бонус	Куратор-интернет

Сосед

-2

+2

+3

+4

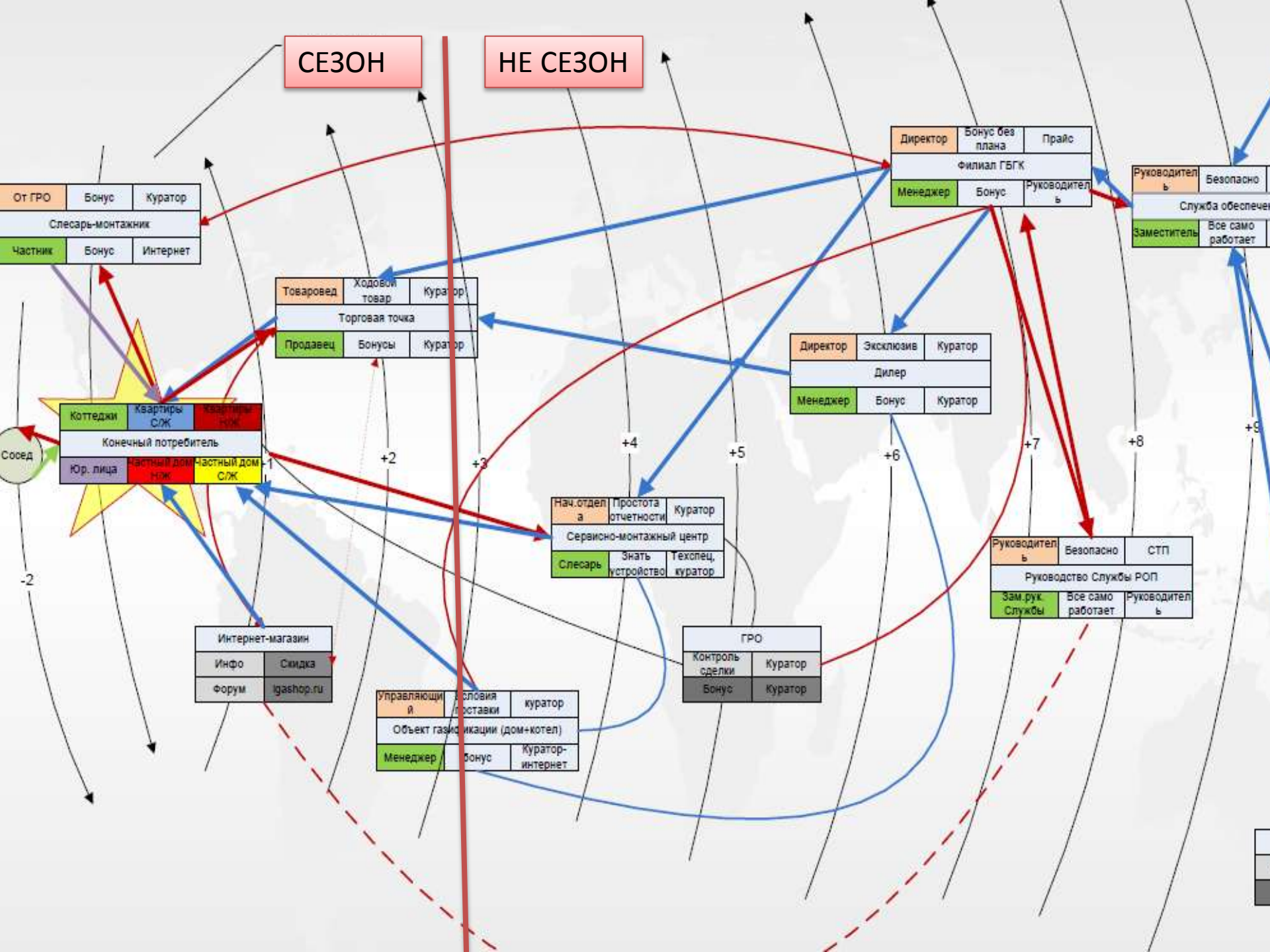
+5

+6

+7

+8

+9



«Экономический подход не может рассматриваться отдельно от вопросов социального характера»

В.В.Путин

«Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства».

[Конституция Российской Федерации](#)



1. Четкое понимание потребностей людей – потребителей твоей продукции;
2. Умение производить продукцию, полностью соответствующую всем мировым требованиям;
3. Умение её продавать с минимальными издержками по справедливой цене.



«Стратегическая цель государственной политики в жилищной и коммунальной сферах на период до 2020 года – создание комфортной среды обитания и жизнедеятельности для человека, которая позволяет не только удовлетворять жилищные потребности, но и обеспечивает высокое качество жизни в целом».

Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»



1. Осознать, что мир изменился и требует новых технологий во всем;
2. Понять свои «коросты» и научиться встраиваться в длинную технологическую цепочку по улучшению жизни граждан;
3. Договариваться как с партнерами по бизнесу, так и с органами госвласти;
4. Создать команду, способную быстро реагировать на вызовы рынка;
5. Найти свою нишу, выпускать действительно импортозамещающую продукцию
6. Сокращать расходы и потери, накапливать блага для материального обеспечения лидерства на рынке.

Опыт успеха



**Концерн  
«Балтийская Газовая Компания»**

Докладчик: Д.О.Нестеренко, Заместитель Председателя Правления  
Концерна «Балтийская Газовая Компания»

1. Выход на полный цикл – от поставок товара к выполнению работ
2. Выход на федеральный уровень
3. Товарная экспансия в другие страны
4. Разработка механизмов финансирования за счет внебюджетных источников



«К 2020 году 60% нуждающихся должны улучшить свое жилье,  
платя за него не более 11% семейного дохода»

Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»





# Спасибо за внимание!

На Ваши вопросы отвечает заместитель Председателя правления  
Концерна «Балтийская Газовая Компания»

**Нестеренко Дмитрий Олегович**

