

## ПРИМЕР ОПИСАНИЯ КОМПАНИИ

### Автомобильная корпорация «ГРУЗОМОБИЛЬ»

#### 1. Краткая характеристика организации

Автомобильная корпорация «ГРУЗОМОБИЛЬ» (далее – Корпорация) была основана 17 июля 1999 года.

Адрес: СПб, Полюстровский просп., д. 54.

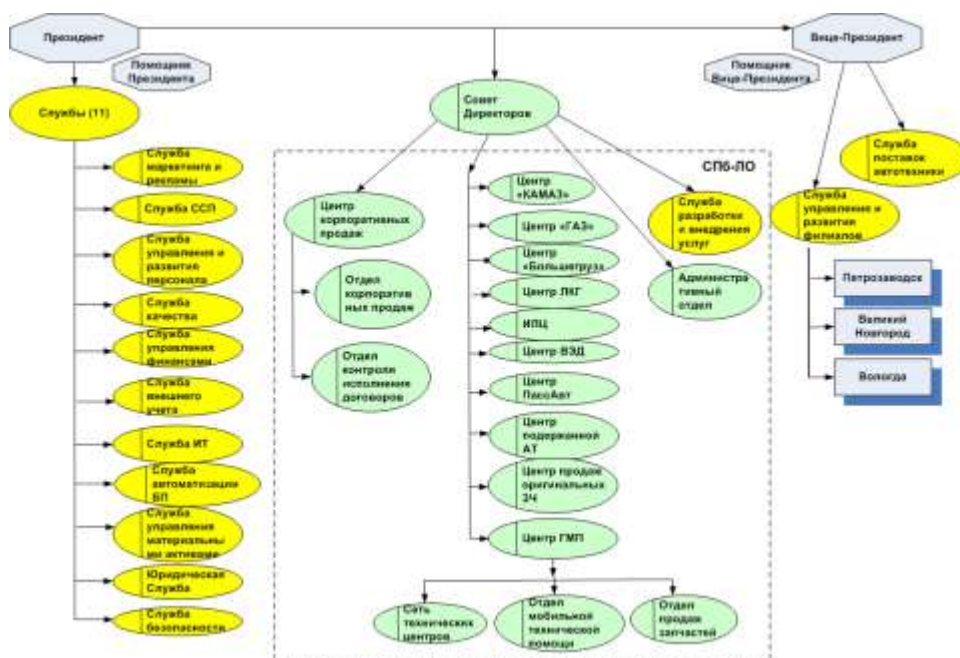
Президент Корпорации – Стасюков Михаил Николаевич.

Численность сотрудников Корпорации – 450 человек по состоянию на октябрь 2006 г.

Профиль деятельности – оказание услуг, связанных с продажей, эксплуатацией и техническим обслуживанием коммерческой автотехники.

Корпорация имеет филиальную сеть на Северо-Западе РФ: Петрозаводск, Вологда, Великий Новгород.

Организационная структура Корпорации:



#### 2. История создания и развития организации

##### 2.1. Исторический очерк

**1999 год**

Июнь-июль создание Корпорации ГРУЗОМОБИЛЬ

август получение статуса официального дилера ОАО КАМАЗ

	открытие представительства в Набережных Челнах, республика Татарстан
<b>2001 год</b>	
август	учреждение ООО «Автосервис», Технический центр АК ГРУЗОМОБИЛЬ, для осуществления технического обслуживания грузовой автотехники
ноябрь	создание Инвестиционно-Лизингового Центра
<b>2002 год</b>	
август	сертификация деятельности Технического центра АК ГРУЗОМОБИЛЬ получение статуса официального дилера ОАО ГАЗ открытие филиала АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Петрозаводске, Республика Карелия открытие филиала в Нижнем Новгороде
<b>2003 год</b>	
декабрь	получение статуса официального дилера ОАО НЕФАЗ создание Центра продаж автобусной техники, открытие филиала АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Вологде
<b>2004 год</b>	
январь	создание Центра ВЭД, специализирующегося на продаже специальной техники таких мировых марок, как Volvo, Bomag и др.
февраль	создание единого Центра продаж грузовой и специальной техники
март	создание Центра продаж подержанной техники, реализующего программу trade-in: зачет отработавшей ресурс техники в качестве первого взноса при приобретении новой техники создание Центра Управления филиальной сетью
июнь	открытие филиала АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Новгороде Великом начало реализации программы Upgrade автопарков, заключающейся в обновлении парков подержанной автотехники предприятий открытие филиала АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Кировске
<b>Согласно рейтинговому агентству РА «Эксперт», АК ГРУЗОМОБИЛЬ занимает 6 место среди российских компаний, продающих коммерческую технику в лизинг</b>	
<b>2005 год</b>	
январь	Окончание модернизации Технического центра АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Санкт-Петербурге
май	начало модернизации Технического центра АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Петрозаводске
июль	создание Отдела кредитования клиентов
декабрь	открытие трех дополнительных торговых площадок в Санкт-Петербурге: ул.Магнитогорская, д.51, ул.Седова, 13, Краснопутиловская ул., д.69
<b>2006 год</b>	
август	Центр продаж легких коммерческих грузовик выделен в отдельное юридическое лицо – ООО «ЛЕГКИЙ ГРУЗОВИК»

## 2.2. Свидетельства

- Свидетельство официального дилера ОАО «КАМАЗ» № 2006-022 от 01 января 2006 года
- Свидетельство генерального дилера ЗАО «Пушкинский машиностроительный завод» № 001 от 03 марта 2002 года
- Свидетельство официального дилера ОАО «ГАЗ» № 02/0112/00 от 01 июля 2002 года
- Свидетельство официального дилера ОАО «НЕФАЗ» № 42-11-605 от 31 января 2006 года
- Свидетельство Сервисного центра ОАО «КАМАЗ» № 01/2002-128С-8603 от 14 августа 2002 года
- Свидетельство официального дилера ЗАО «Чебоксарское предприятие «Сеспель»
- Свидетельство официального представителя ООО «КУДЕСНИК» от 01 января 2006 г.

## 2.3. Награды

- 2006 – ОАО «КАМАЗ», Диплом лучшего дилера в Северо-Западном федеральном округе России
- 2006 – Диплом победителя конкурса по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге-2006»
- 2006 – XV Международная выставка «Мир Автомобиля», лауреат конкурса «Постоянство движения»
- 2005 – ОАО «НЕФАЗ», Диплом лучшего дилера в России
- 2004 – Международная специализированная выставка «Волга-Стройэкспо», Диплом «За продвижение на рынок Татарстана строительной техники»
- 2004 – ОАО «КАМАЗ», Почетная грамота за высокие результаты по реализации новых моделей «КАМАЗ»
- 2004 – Городской конкурс поставщиков продукции, товаров, работ и услуг для муниципальных нужд. Победитель в разделе «поставка и аренда строительной, строительного-дорожной техники, инструмента и оборудования для объектов муниципального строительства», Санкт-Петербург
- 2003 – ОАО «КАМАЗ», Диплом лучшего дилера по Северо-Западу

Корпорация поддерживает деловые взаимовыгодные отношения с Администрациями Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



На фото: Губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко на демонстрации автобусов марки Golden Dragon представителям Администрации города.



На фото: Губернатор Ленинградской области Валерий Сердюков на демонстрации автобусов марки Golden Dragon представителям Администрации области.

## 3. Стратегия Корпорации

### 3.1. Миссия АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»

*«Мы помогаем миру двигаться»*

### 3.2. Стратегическая цель АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»

**Корпорация видит себя в настоящем и в будущем как организацию, занимающуюся предоставлением услуг, направленных на оптимизацию издержек клиентов по приобретению и эксплуатации коммерческой техники и получающую прибыль за счет этой оптимизации.**

Для оптимизации издержек клиентов Корпорация обеспечивает экономию затрат на приобретение и эксплуатацию коммерческой техники, в том числе, за счет увеличения коэффициента технической готовности.

Клиент экономит за счет получения комплексной услуги, состоящей из:

- консультации при выявлении потребности и определении необходимого модельного ряда техники;
- помощь в выборе оптимальной финансовой схемы приобретения;
- страхование;
- поставка (приобретение, доставка, предпродажное обслуживание);
- техническое обслуживание (ремонт, ТО, гарантия);
- дополнительные услуги, связанные с эксплуатацией техники (поставка запасных частей, мобильная техническая помощь, эвакуация техники, дорожный адвокат и др.);
- Trade-in;
- списание техники;
- содержание автопарка техники и ее аренда;
- пассажирские перевозки.

Коммерческая техника в понимании Корпорации - это:

- Грузовые коммерческие автомобили;
- Автобусы;
- Спецтехника, базирующаяся на шасси.

Клиенты Корпорации - физические и юридические лица, владеющие и эксплуатирующие коммерческую технику.

Корпорация зарабатывает на оптимизации (экономии) издержек за счет:

- предоставления цепочки взаимосвязанных услуг;
- предоставления услуг высокого качества по рыночным ценам;
- качество услуги достигается за счет клиентоориентированности сотрудников, основанной на принципах:

- 1) постоянного внимания и уважения к клиентам;
- 2) глубокого знания целей, задач, бизнес-процессов клиентов.

### **3.3. Стратегические взаимосвязанные задачи Корпорации на перспективу 2007 – 2010 г.г.**

#### **1.1. В части Клиентов Корпорации:**

- 1.1.1. Повысить лояльность Клиента за счет предоставления ему комплексных и качественных услуг, снижающих издержки Клиента по приобретению и эксплуатации коммерческой техники.

#### **1.2. В части Поставщиков Корпорации:**

- 1.2.1. Повысить качество отношений с Поставщиком.

#### **1.3. В части Конкуренентов Корпорации:**

- 1.3.1. Обеспечить выигрыш перед Конкурентами по соотношению качество-комплексность-цена услуг.
- 1.3.2. Поддерживать партнерские отношения с Конкурентами.

#### **1.4. В части органов власти и управления:**

- 1.4.1. Выстроить систему отношений с органами власти и управления.

#### **2.1. В части прибыли:**

- 2.1.1. Повысить Прибыль Корпорации.
- 2.1.2. Повысить стабильность Прибыли.
- 2.1.3. Повысить финансовую устойчивость.
- 2.1.4. Оптимизировать затраты в Корпорации.

#### **2.2. В части организационного развития:**

- 2.2.1. Создавать новые бизнесы в соответствии со стратегической целью Корпорации.
- 2.2.2. Перевести хронически убыточные бизнесы в доходное состояние.
- 2.2.3. Ликвидировать бесперспективные бизнесы
- 2.2.4. Повысить качество решений по слиянию/поглощению/выделению

#### **2.3. В части управления Корпорацией:**

- 2.3.1. В части качества бизнес-процессов:
  - 2.3.1.1. Повысить качество бизнес-процессов.
  - 2.3.1.2. Обеспечить поставку Клиенту качественных комплексных услуг.
  - 2.3.1.3. Создать стандарт взаимоотношений с Поставщиком.
- 2.3.2. Повысить управляемость Корпорации.
- 2.3.3. Повысить качество бизнес-коммуникаций.

#### **2.4. В части нематериальных активов Корпорации:**

- 2.4.1. В части Персонала:
  - 2.4.1.1. Повысить качество персонала путем: совершенствования процедуры подбора кадров; адаптации и наставничества; обучения, повышения лояльности; мониторинга достижений сотрудника в режиме ежегодной аттестации.
  - 2.4.1.2. Повысить уровень компетенций персонала в части экспертизы потребностей и бизнес-процессов Клиента.
  - 2.4.1.3. Повысить уровень компетенций персонала в части знаний о Поставщиках
  - 2.4.1.4. Повысить уровень компетенций персонала в части знаний о Конкурентах
  - 2.4.1.5. Повысить уровень мотивации средствами: денежного поощрения достижений сотрудника (через создание мотивационного фонда);

вовлеченности в корпоративную культуру; включенности в социальные программы.

2.4.1.6. Снизить уровень зависимости Корпорации от отдельных сотрудников в части: неразделенных знаний; несоответствия занимаемая должности/ лояльность.

2.4.2. В части информации:

2.4.2.1. Повысить качество управления информацией.

2.4.2.2. Обеспечить надлежащую полноту и доступность знаний о потребностях и бизнес-процессах Клиента.

2.4.2.3. Обеспечить полноту и доступность знаний о Поставщике и истории взаимоотношений с ним.

2.4.2.4. Обеспечить полноту и доступность знаний о ключевых Конкурентах Корпорации.

**2.5. В части инвестиций Корпорации:**

2.5.1. Повысить эффективность инвестиций в материальные активы, в т.ч.: в имущественный комплекс; в инфраструктуру; в права обладания земельными участками; в доли в бизнесах.

2.5.2. Повысить эффективность инвестиций в нематериальные активы, в т.ч.: в обучение персонала; в мотивацию; в управление информацией; в повышение качества бизнес-процессов; в рекламу и PR; в бренд Корпорации; в возможности для развития бизнеса.

## **4. Портфель оказываемых услуг**

### **4.1. Поставка коммерческой техники**

Поставка и отгрузка коммерческой техники реализуется на условиях договора в указанные сроки, с соблюдением всех оговоренных условий поставки. Корпорация взаимодействует с большим количеством отечественных и зарубежных поставщиков, в том числе:

- Отечественные поставщики: КАМАЗ, ГАЗ и др.
- Зарубежные поставщики: TATA, FAW и др.

Также корпорация поставляет специальную технику европейских производителей в рамках своей внешнеэкономической деятельности.

### **4.2. Кредит, лизинг**

В ходе поставки техники Клиент выбирает для себя предпочтительную форму оплаты поставляемой техники (напрямую за безналичный расчет, приобретение в кредит, приобретение в лизинг). Долгосрочное партнерство Корпорации с ведущими банками Санкт-Петербурга обеспечивает Клиенту доступ к долгосрочным низкопроцентным кредитным ресурсам.

#### **4.3. Страхование техники**

Корпорация заключила договоры с ведущими страховщиками Северо-Западного региона о совместной деятельности в рамках страхования Клиентов Корпорации. В корпорации работает страховой отдел.

#### **4.4. Техническое обслуживание**

Техническое обслуживание и ремонт техники производится в Корпорации силами ее сети технических центров, расположенных по всей территории Северо-Запада РФ (Санкт-Петербург и Ленобласть, Петрозаводск, Вологда, Великий Новгород). В ходе ремонта применяются оригинальные запасные части, ремонт и обслуживание производится точно в срок.

#### **4.5. ГРУЗОМОБИЛЬная помощь**

Для надежной эксплуатации коммерческой техники Клиент может приобрести пакет дополнительных услуг («ГРУЗОМОБИЛЬная помощь»), который предоставляет ему возможность избежать всех затруднений, связанных с поломкой техники или наступлением дорожно-транспортного происшествия. В пакет услуг входят: поддержка Call-центра 24x7, вызов аварийного комиссара, вызов дорожного адвоката, мобильная техническая помощь, услуги оценщика, эвакуация и ремонт техники, подготовка пакета документов для предоставления в страховую компанию.

#### **4.6. Trade-in**

Техника, принадлежащая Клиенту, может быть принята в зачет при приобретении Клиентом новой техники (схема trade-in). Тем самым Клиент минимизирует затраты, связанные с обновлением своего автопарка.

#### **4.7. Содержание автопарка техники и ее аренда**

Клиенту может оказаться невыгодным нести издержки по содержанию своего собственного автопарка (в силу того, что эта деятельность не является для Клиента профильной). В этом случае Корпорация готова взять на аутсорсинг автопарк Клиента (на территории Клиента или на территории Корпорации), с выполнением всех необходимых мероприятий по отстоя техники на оборудованной и охраняемой площадке и по обеспечению требуемого уровня технической готовности парка.

Клиент также может взять у Корпорации коммерческую технику в аренду на определенный срок или до полного ее списания.



#### **4.8. Пассажирские перевозки**

Корпорация имеет опыт организации пассажирских перевозок по Ленобласти и содержания собственного автобусного парка в г. Кировск (ЛО), силами дочернего предприятия «Честный извоз».

#### **4.9. Сервис транзитного транспорта**

Предполагается организация ремонта и обслуживания грузового автотранспорта, идущего транзитом по транспортным коридорам, к которым примыкают отмеченные производственные зоны.

#### **4.10. Автоконсалтинг**

Клиент, обращаясь в Корпорацию, может рассчитывать на то, что он получит исчерпывающие сведения о том, какую коммерческую технику он может приобрести в Корпорации и на каких условиях продажи, поставки, технического обслуживания и оказания пакета дополнительных комплексных услуг. Клиент имеет возможность произвести сравнение различных видов техники по ее функционально-стоимостным характеристикам и сделать правильный выбор.

### **5. Существо предлагаемого городу пакета услуг**

Корпорация предлагает Правительству Санкт-Петербурга предоставление следующего пакета комплексных услуг в производственных зонах «Белоостров», «Парнас», «Обухово», «Предпортовая-3» предприятиям, расположенным в указанных зонах:

- 5.1. Содержание объединенного автопарка коммерческой техники в производственной зоне и передача техники организациям, расположенным на территории зоны, в долгосрочную аренду или в лизинг.
- 5.2. Техническое обслуживание техники в автопарке.
- 5.3. Пассажирские перевозки сотрудников организаций в пределах и за пределами производственных зон. Содержание и техническое обслуживание автобусного парка.
- 5.4. Оказание дополнительных специализированных услуг, связанных с эксплуатацией техники (поставка запасных частей, мобильная техническая помощь, эвакуация техники, дорожный адвокат и др.).
- 5.5. Поставка коммерческой техники предприятиям производственных зон под заказ.
- 5.6. Сервис транзитного транспорта.

## **6. Потребность в ресурсах для оказания услуг городу**

Для того, чтобы оказывать предприятиям производственных зон пакет комплексных услуг, обозначенный в предыдущем разделе настоящей записки, Корпорации требуются земельные участки в составе производственных зон, обеспеченные необходимой инженерной инфраструктурой и подъездными путями. В пределах этих земельных участков Корпорация готова осуществить производственное строительство и, по завершении строительства, оказание комплекса услуг. Ориентировочная требуемая площадь землеотвода – до 5 га в каждой производственной зоне, из расчета на хранение и техническое обслуживание до 5000 единиц техники.