

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.

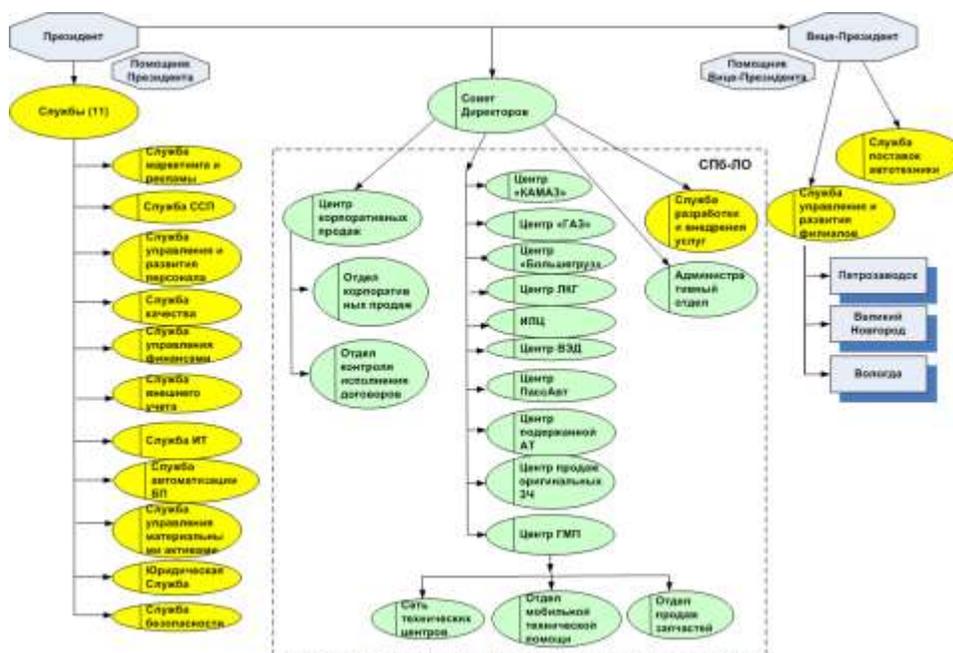
Президент Корпорации – Стасюков Михаил Николаевич.

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
2001 год	
август	учреждение ООО «Автосервис», Технический центр АК ГРУЗОМОБИЛЬ, для осуществления технического обслуживания грузовой автотехники
ноябрь	создание Инвестиционно-Лизингового Центра
2002 год	
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
2003 год	
декабрь	получение статуса официального дилера ОАО НЕФАЗ создание Центра продаж автобусной техники, открытие филиала АК ГРУЗОМОБИЛЬ в Вологде
2004 год	
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
Согласно рейтинговому агентству РА «Эксперт», АК ГРУЗОМОБИЛЬ занимает 6 место среди российских компаний, продающих коммерческую технику в лизинг	
2005 год	
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
2006 год	
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.