



ИКФ "АЛЬТ"

«Выйти из футляра кризиса»

Консалтинговая компания «АЛЬТ» провела исследование управления компанией в условиях кризиса. Это совместный проект с журналом «Секрет фирмы». Статья с результатами исследования опубликована в «Секрете фирмы», №12, 2009 («Бой без правил»).

С полным текстом исследования «Выйти из футляра кризиса» можно ознакомиться на сайте ИКФ «АЛЬТ» www.altrc.ru/?p=libr_card&item_id=938&group_id=6

Нельзя втягиваться в глухую оборону. Нужно сделать над собой усилие, выйти из "футляра" кризиса и искать возможности для роста компании. Именно таков главный вывод этого исследования.

Мы опросили руководителей 21 компании о том, какие антикризисные решения и управленческие инструменты оказались наиболее эффективными, какие уроки были извлечены из кризиса.

В исследовании приняли участие первые лица таких компаний как: Холдинг "Асстра" (логистические услуги), "Брок-Инвест-Сервис" (дистрибуция металла), "DataArt" (разработка программного обеспечения), "Звезда-Энергетика" (энергетический инжиниринг), "Инфинити групп" (модная одежда), "ИЭК" (электротехническая продукция), ГК "Магнат" (дистрибуция FMCG), "МИЭЛЬ-Инвестиции в регионы" (девелопмент), "Молочное дело" (молочные продукты), "Nayada" (офисные перегородки и двери), ХК "Невские сыры" (молочные продукты), "OCS" (дистрибуция компьютерной техники), Группа "Парфюм" (дистрибуция FMCG), "Ральф Рингер" (мужская обувь), "РИАТ" (автокомпоненты и др.), "РУСЭЛПРОМ" (электромашиностроение), "САКС Игрушки" (дистрибуция игрушек), "Свеза-Лес" (деревообработка), ГК "Спектрум" (управление проектами в недвижимости), "Феликс" (офисная мебель), "Электроаппарат" (электротехническая продукция).

В целом кризис потребовал от компаний непростого сочетания лучших качеств как компании предпринимательского типа, так и компании регулярного менеджмента. Затребованы такие качества компании предпринимательского типа как активный поиск рыночных возможностей; открытость во взаимодействии с персоналом; быстрота и гибкость во взаимодействии с внешним окружением и др. Вместе с тем затребованы и такие качества компании регулярного менеджмента как нацеленность на эффективность бизнес-процессов; использование комплекса управленческих систем и инструментов; активное использование механизмов контроля и др.

В результате проведенного анализа мы выделили 5 особенностей успешного антикризисного управления:

- Решительные и эффективные действия
- Быстрота и гибкость, «организационная подтянутость»
- Информационная открытость и контроль
- Планирование: оперативное и сценарное
- Приоритет роста продаж

Каждая из этих особенностей успешного антикризисного управления раскрывается в исследовании на конкретных примерах из практики опрошенных компаний и цитатах участников исследования.

Например, в исследовании была поднята тема красивых антикризисных решений – решений, которые одновременно позволяют как сократить затраты, так и повысить потребительские качества продукции или услуг. В качестве примера такого решения генеральный директор компании "Nayada" приводит запуск в производство ватной

офисной двери. Вкатную дверь сделали изящной. Разработали свою систему роликов и стойку, которая является и треком. Это многое удешевило из-за отказа от дублирования, дало совсем другой вид и повысило звукоизоляцию по сравнению с производимой ранее откатной дверью.

Большое внимание в исследовании было уделено нахождению возможностей роста продаж в кризис. В качестве основных способов роста продаж, используемых на практике выявлены следующие: активный выход в эконом-сегмент, поход за госзаказом, использование ослабления конкурентов, вывод на рынок новых продуктов, выход на новые рынки.

Как отмечают практики, в 2009 году было израсходовано больше, чем за все последние годы роста бизнеса. Но кризис вынудил изменить управление российскими компаниями в сторону большей реалистичности, воли и интеллекта.

Надеемся, что изучение опыта компаний из разных отраслей и регионов поможет Вам сформулировать новые идеи по управлению собственным бизнесом.

Консалтинговая компания АЛЪТ – один из лидеров стратегического и управленческого консалтинга России. Специализируется на решении задач, которые приносят клиентам конкретный измеримый результат. АЛЪТ является ассоциированным членом международной группы Global Intelligence Alliance (GIA). www.globalintelligence.com

Подписка на новости ИКФ «АЛЪТ» www.altrc.ru/?p=subscribe

ИКФ "АЛЪТ"

Москва/Санкт-Петербург

(495) 788-59-29

(812) 332-82-34

alt@altrc.ru

www.altrc.ru