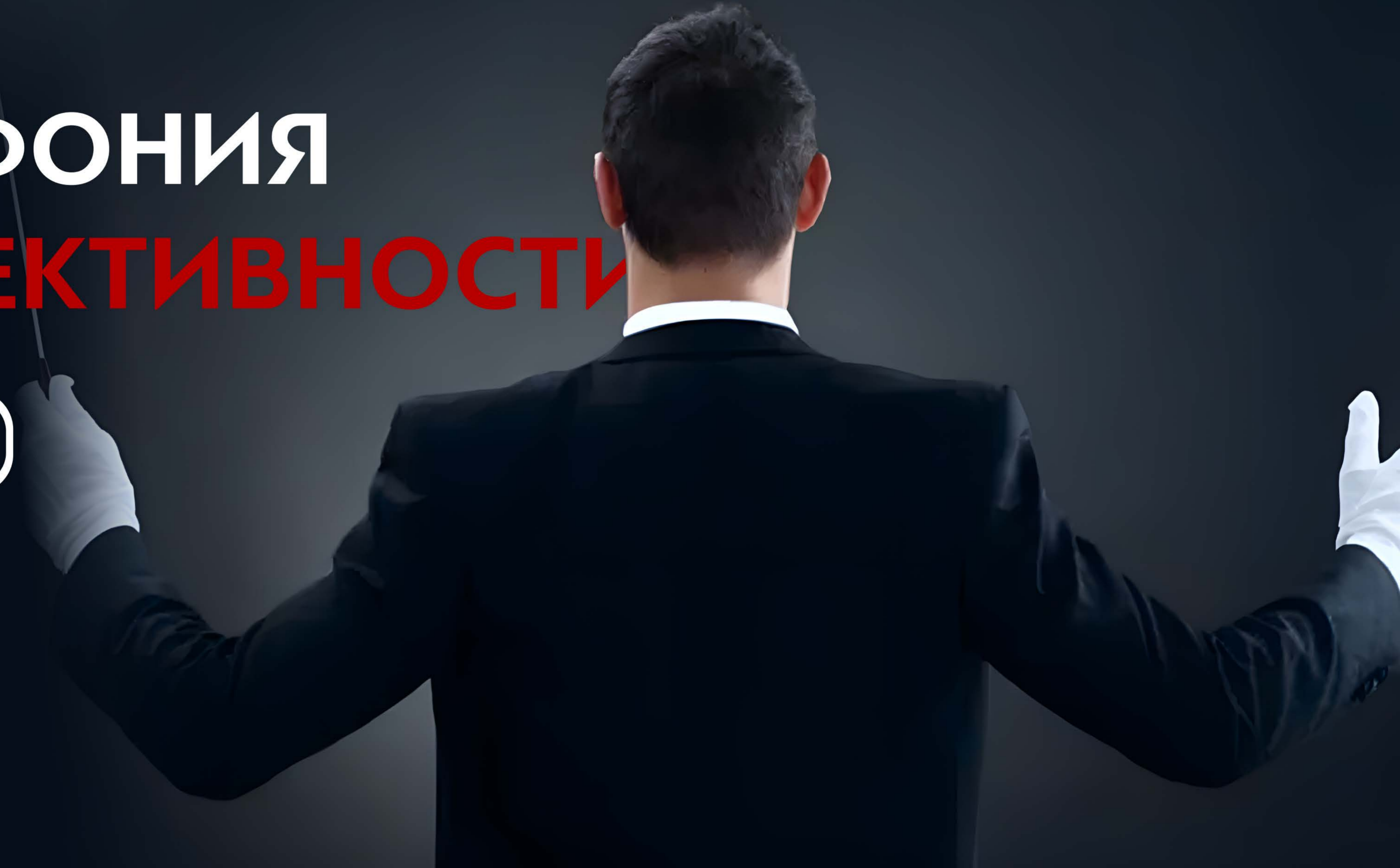


СИМФОНИЯ

ЭФФЕКТИВНОСТИ

ARLIFT





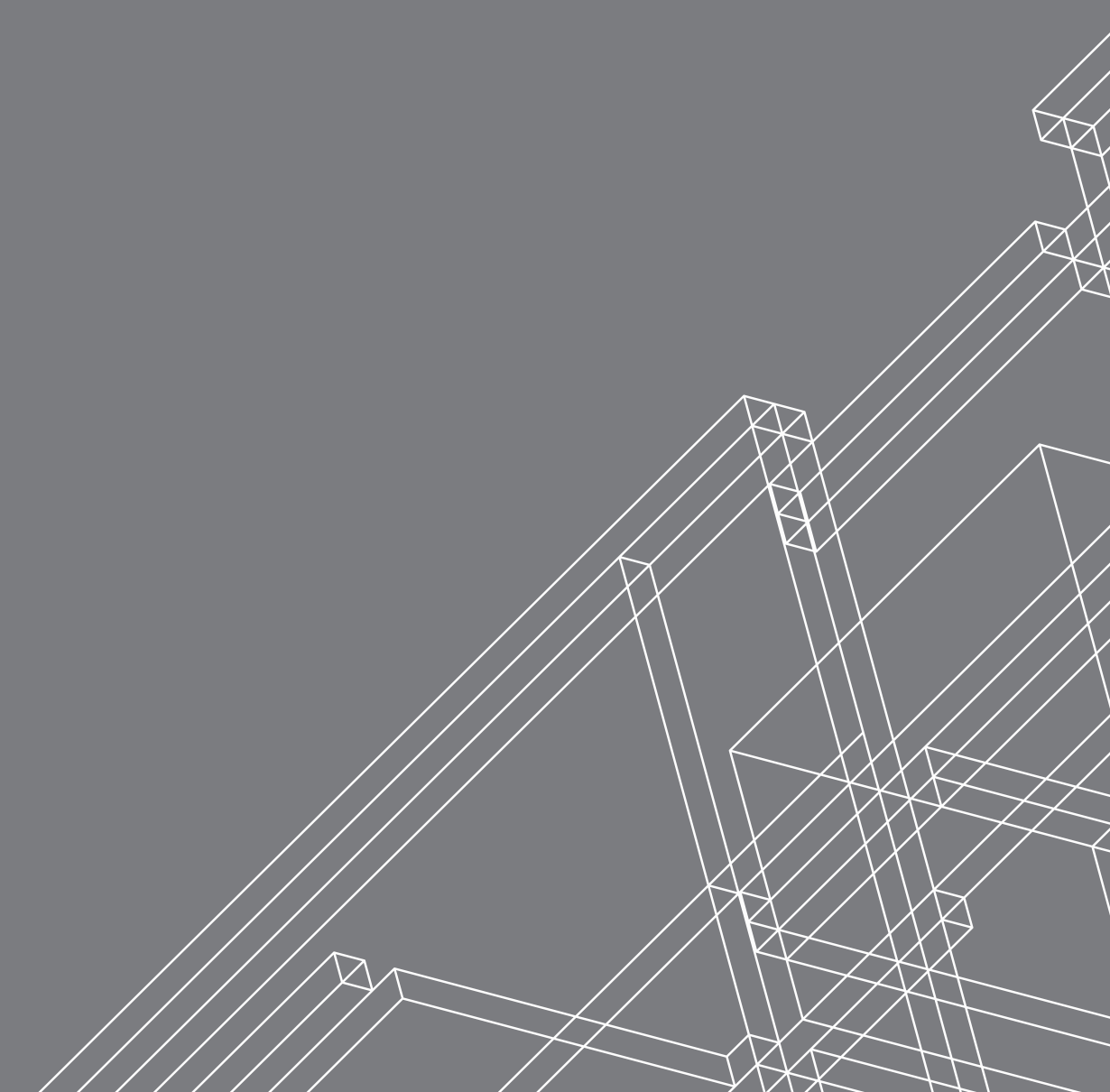
Владислав Прокопович

Директор по цифровой трансформации
бизнеса (CDTO)

- 15 лет опыта в IT-менеджменте, цифровой трансформации и кибербезопасности
- Внедрение Agile, Scrum, DevOps, управление изменениями
- Опыт работы в промышленности, банковском секторе, отельном бизнесе и холдингах

Ключевые компетенции

цифровая стратегия,
архитектура IT-систем,
автоматизация процессов,
развитие IT-функций и команд





Ирина Захарова

Ведущий бизнес-аналитик

Образование

Тюменский
индустриальный институт,
бизнес-информатика

Ключевые компетенции

сбор и формализация требований, реинжиниринг и оптимизация процессов, описание и моделирование процессов AS-IS / TO-BE (BPMN), регламентация и кросс-функциональная координация, тиражирование процессов на распределённую структуру, внедрение и автоматизация



Занимается **арендой и продажей** строительной спецтехники, производит вакуумные захваты собственной разработки

ОБЪЕКТЫ, ПОСТРОЕННЫЕ НАШЕЙ ТЕХНИКОЙ



«Лакта-Центр»



«Москва-Сити»



Стадион
ФК «Краснодар»



Almaty Museum
of Arts

3

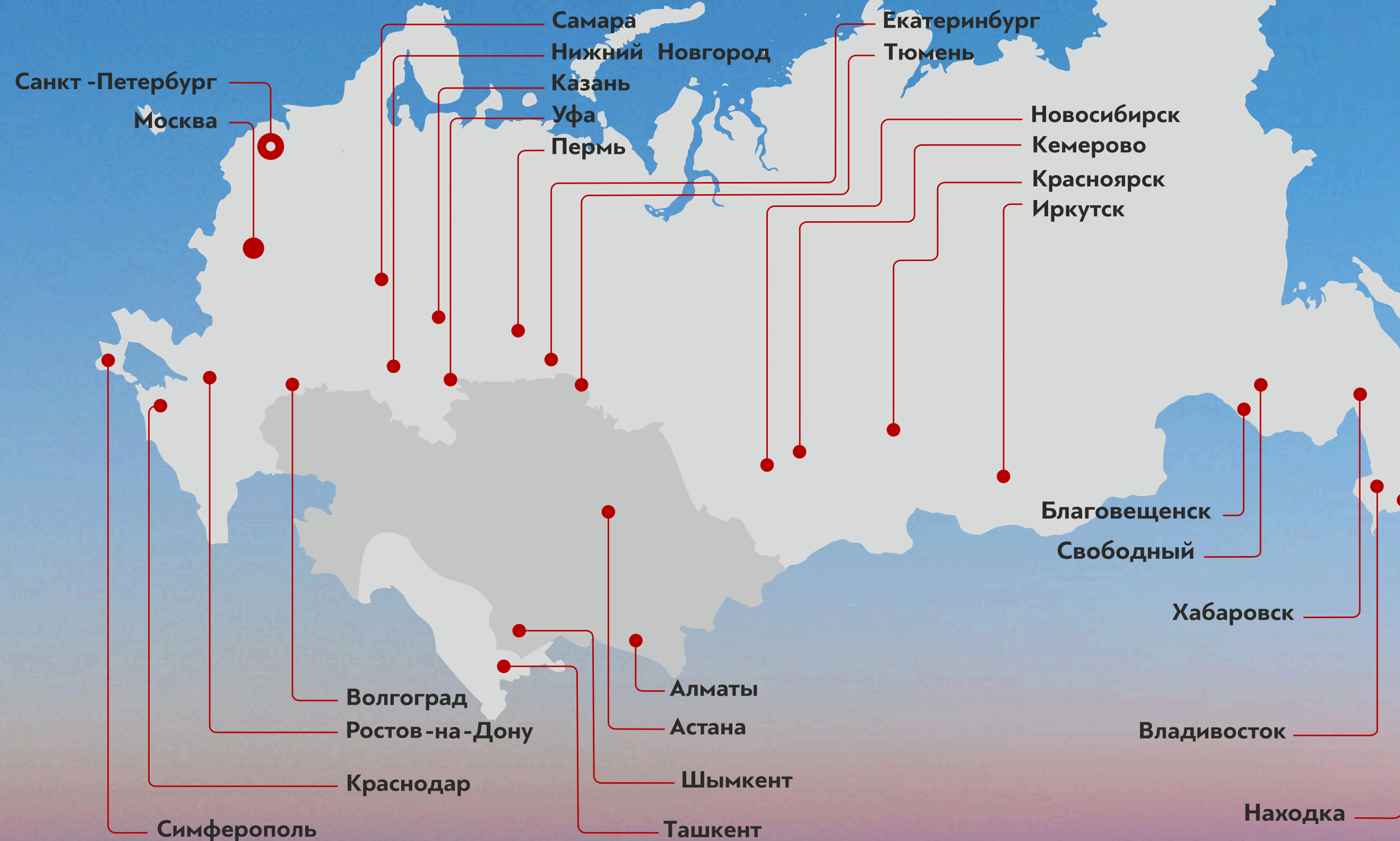
страны

23

хаб-центра

350+

человек



> 6 500

объектов в год



С 2005 ГОДА

Мы выросли из небольшой локальной компании до международного игрока рынка с **23 хаб-центрами в 3 странах**

НАГРАДЫ И ПРЕМИИ ARLIFT



2019

ТОП-3 лучших арендных компаний Европы

2020

«Лучший арендный продукт года»

2023

Благодарность Комитета по труду и занятости Санкт-Петербурга

2024

Победитель конкурса «Инвестиции в людей» от НААСТ

2025

«Лучшая практика организационного развития»

2026

«Самый результативный проект»

2005

Основали компанию ARLIFT с головным офисом в Санкт-Петербурге

2007-2012

Открыли хаб-центры в Москве, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске.

2008

Лидеры российского рынка вакуумных захватов для стекла и сэндвич-панелей

2012-2014

Лидеры рынка спайдер-вышек и эксклюзивные дистрибьюторы мини-кранов JEKKO, стеклороботов Winlet в России и СНГ

2016-2018

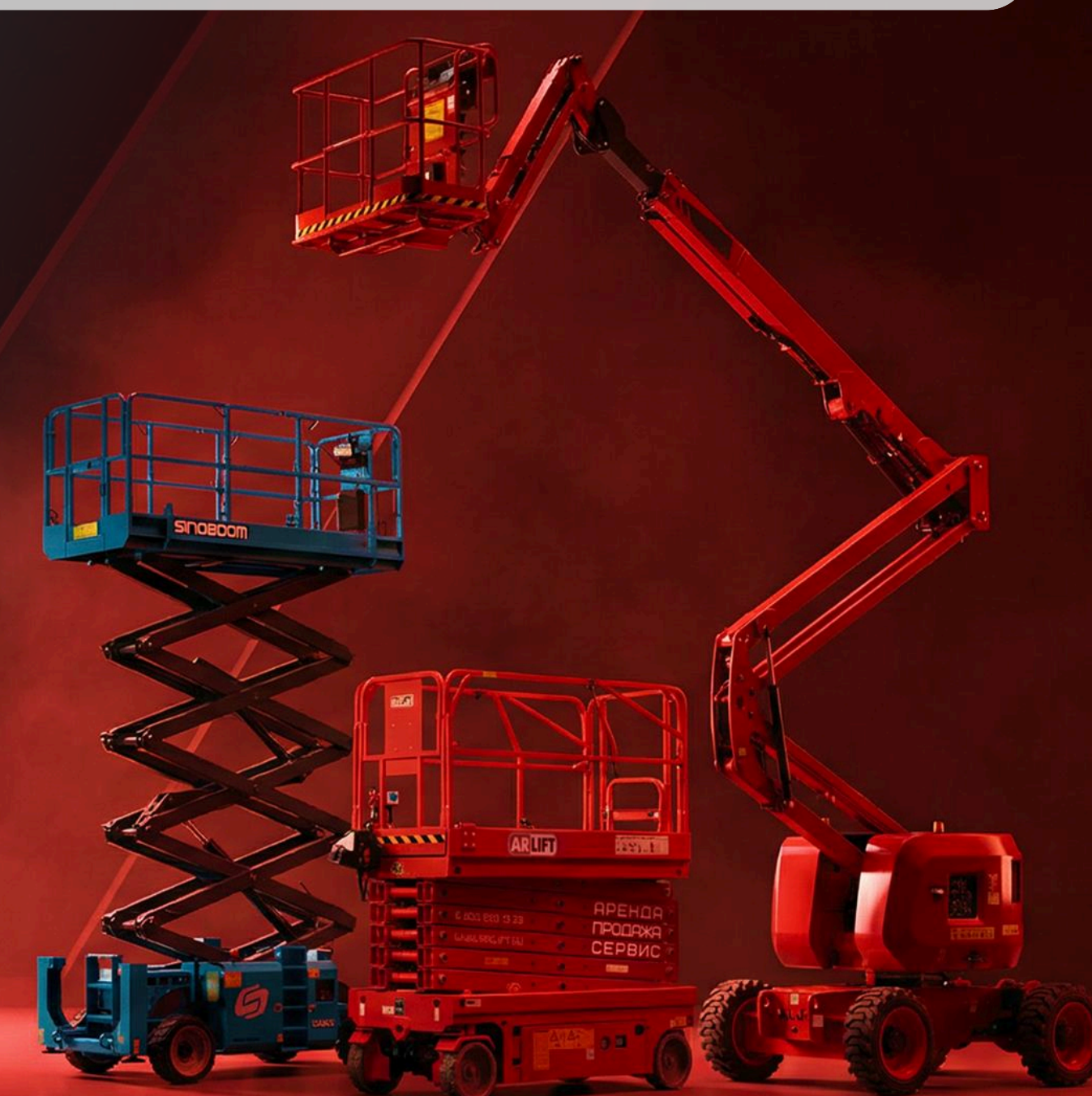
Открыли собственное производство вакуумных захватов и новые хаб-центры в Астане, Казани, Самаре и Владивостоке

2019

Вошли в ТОП-3 лучших арендных компаний Европы и расширили ассортимент парка по типам техники

2020-2025

Увеличили арендный парк AWP в 3,5 раза и открыли хаб-центры в Краснодаре, Н. Новгороде, Уфе, Кемерово, Тюмени, Перми, Шымкенте



Три этапа

Малый бизнес → первые эксперименты



Наименование процесса	Владелец	Исполнитель	БЛОКИ			Управление	Развитие	Инициативы	БП	БП
			As is	BS	To Be					
1 СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ	Исполнительный директор									
1.1 Разработка и постановка организационных целей	Исполнительный директор									
1.1.1 Разработка стратегической карты (целей) компании и карт (целей) подразделений	Исполнительный директор									
1.1.2 Разработка показателей по целям ССП	Исполнительный директор									
1.1.3 Проведение рабочих встреч и доведение целей ССП до сотрудников компании	Исполнительный директор									
1.1.4 Мониторинг результата (показателей) в сравнении с целями ССП на основе сессий стратегирования	Исполнительный директор									
1.2.Определение и оценка стратегических возможностей по достижению целей	Исполнительный директор									
1.2.1 Определение стратегических возможностей (SWOT-анализ)	Исполнительный директор									
1.2.2 Разработка стратегии устойчивого развития	Исполнительный директор									
2. Создание и корректировка организационной структуры	Исполнительный директор									
2.1 Оценка ширины и глубины организационной структуры	Исполнительный директор									
2.2 Составление ролевой карты по должностям и анализ добавленной стоимости	Исполнительный директор									
2.3 Переход на новую организацию	Исполнительный директор									
3. Разработка ценностного предложения, включая позиционирование бренда для ключевых сегментов	Исполнительный директор									
4. Определение стратегии ценообразования	Исполнительный директор									
4.1 Проведение анализа ценообразования	Исполнительный директор									
4.2 Установление основных принципов ценообразования и скидок на товары/услуги	Исполнительный директор									
4.3 Постановка целей ценообразования	Исполнительный директор									
4.4 Согласование стратегий/политики и целей ценообразования	Исполнительный директор									
5. Разработка и исполнение требований системы стандартизации	Исполнительный директор									
5.1 Формирование и внесение изменений в реестр процессов	Исполнительный директор									
5.2 Разработка и актуализация моделей бизнес-процессов	Исполнительный директор									
5.3 Внедрение регламентов бизнес-процессов	Исполнительный директор									
5.4 Проведение внутренних проверок и аудитов бизнес-процессов	Исполнительный директор									
6. Разработка, оценка и исполнение стратегических инициатив/изменений	Исполнительный директор									
6.1 Определение стратегических приоритетов и разработка стратегических инициатив/изменений на основе коммерческой/потребительской ценности	Исполнительный директор									
6.2 Определение коммерческой и потребительской ценности для каждой стратегической инициативы	Исполнительный директор									
6.3 Ранжирование и расстановка приоритетов по стратегическим инициативам/изменениям										
6.4 Мониторинг результатов исполнения стратегических инициатив/изменений										
2 МАРКЕТИНГ и РЕКЛАМА	Руководитель ОМир									
2.1. Формирование маркетинговой стратегии компании (исследования, анализ рынка и результатов деятельности компании, изучение трендов)	Руководитель ОМир									
2.1.1 Анализ строительного рынка, определение фактической доли компании (по направлениям деятельности)	Руководитель ОМир									
2.1.2 Анализ внешней экономической среды (России, мира)	Руководитель ОМир									
2.1.3 Анализ внутренней среды компании	Руководитель ОМир									
2.1.4. Проведение детального анализа целевых конкурентов	Руководитель ОМир									
2.1.5. Маркетинговое исследование регионов с целью формирования заключения о необходимости открытия представительств	Руководитель ОМир									
2.1.6. Анализ эффективности маркетинговых мероприятий (ROM)	Руководитель ОМир									
2.1.7. Мониторинг результатов маркетинговых мероприятий	Руководитель ОМир									



Три этапа



Средний бизнес → связка со стратегией

— ПРОБЛЕМА:

разрозненные бизнес-процессы

✓ РЕШЕНИЕ:

комплексное внедрение единой платформы управления бизнес-процессами

The image displays three overlapping screenshots of the AR LIFT software interface. The top screenshot shows a 'Навигатор (Деятельность (Visio))' window with a menu bar including 'Главная', 'Справочники', 'Отчеты', 'СМК', 'ССП', 'Анализ процессов', and 'Управление моделью'. Below the menu, there are tabs for 'Свойства', 'Отчеты', and 'Вид'. The main area shows a process model for 'Процессная модель группы компаний Арлифт'.

The middle screenshot shows a 'Навигатор (Оргединицы)' window with a similar menu bar. The main area displays an organizational chart for 'Оргструктура группы компаний Арлифт 2025'. The chart lists various roles and departments, including: Собственник, Бизнес-ассистент Собственника, Генеральный директор, Департамент безопасности, Департамент информационных технологий, Департамент организационного развития и управление персоналом, and others.

The bottom screenshot shows a 'Диаграмма стратегической карты' (Strategic Map Diagram). It features a complex network of interconnected nodes, with green circles representing key areas and grey rectangles representing specific processes or departments. The diagram is organized into horizontal layers, likely representing different levels of strategic planning.

Три этапа



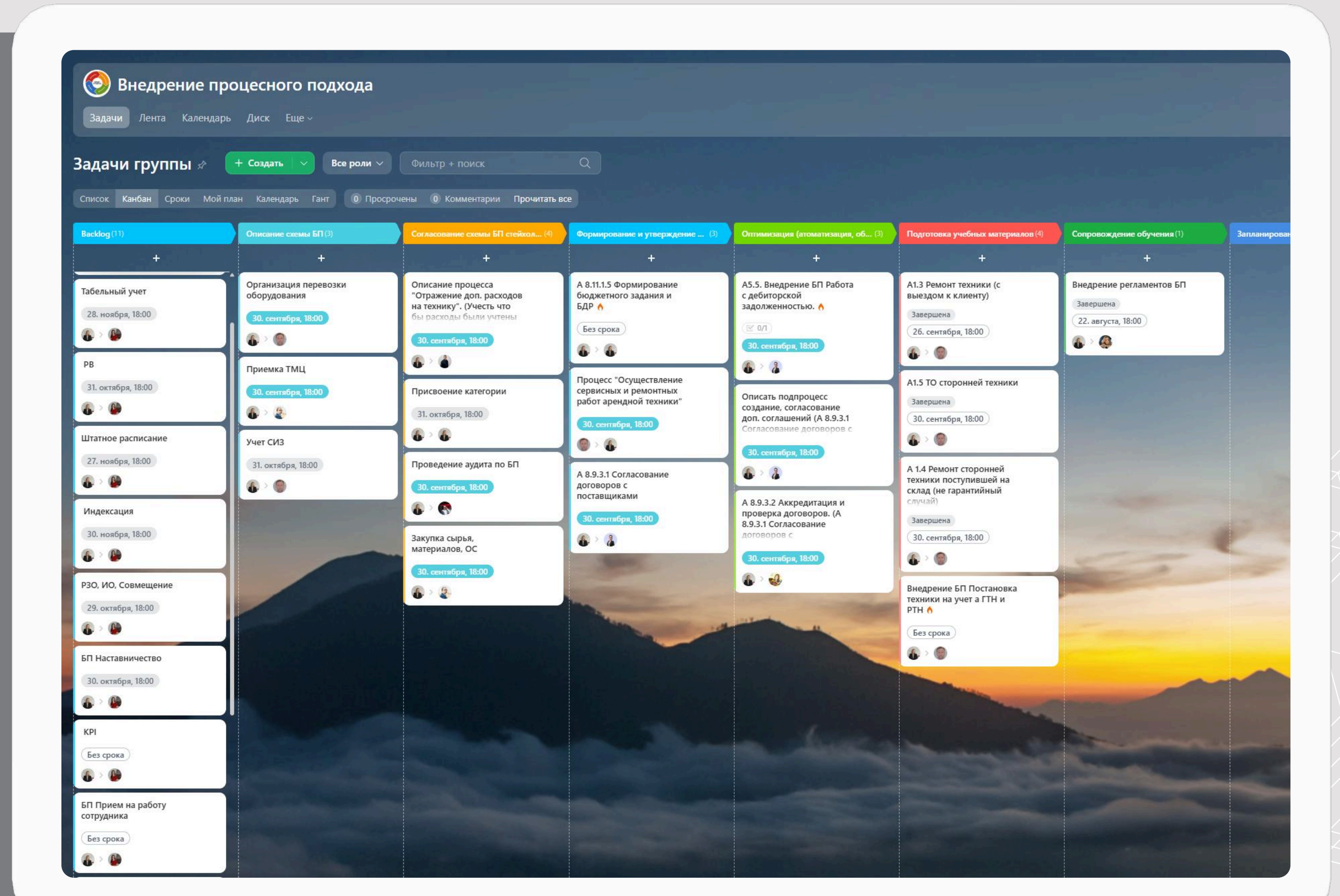
Крупный бизнес → цифровая трансформация

— ПРОБЛЕМА:

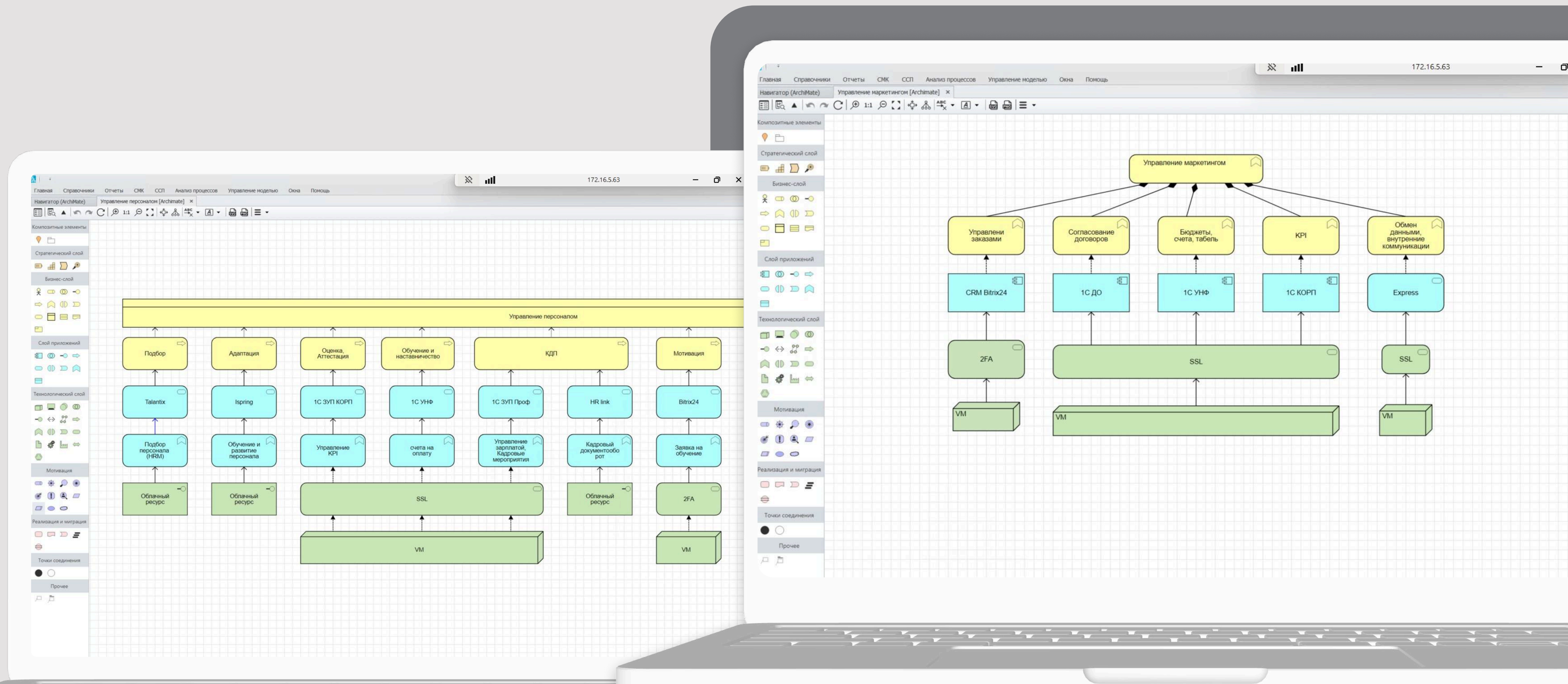
рост числа запросов
на оптимизацию процессов

✓ РЕШЕНИЕ:

внедрение
Agile-подхода



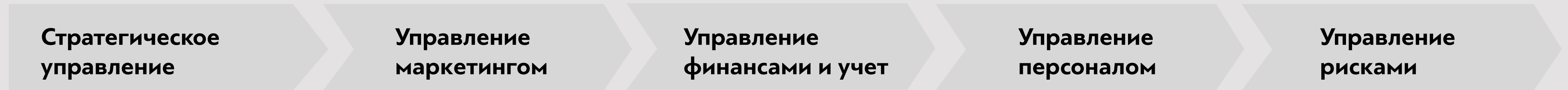
Использование процессной модели в проектах автоматизации



Архитектура процессов



A1 Процессы управления



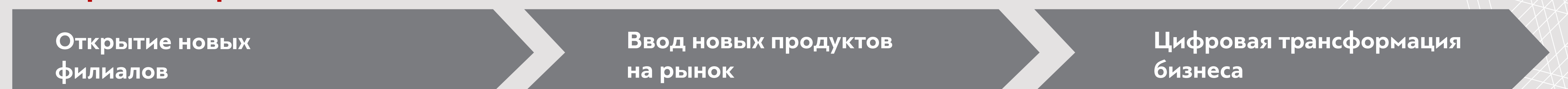
A2 Основные процессы



A3 Обеспечивающие процессы



A4 Процессы развития

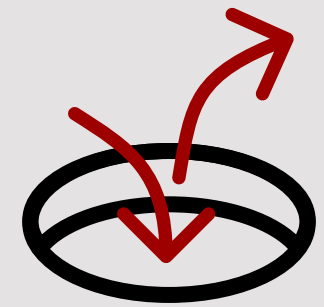


**Вся архитектура
процессов включает**

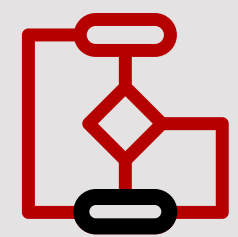
**более
200
процессов:**

- 5** групп процессов управления верхнего уровня (26 процессов 2-3 уровня)
- 8** групп основных процессов верхнего уровня (более 50 основных процессов 2-3 уровня)
- 8** групп обеспечивающих процессов верхнего уровня (более 80 процессов 2-3 уровня)
- 3** группы процессов развития верхнего уровня (более 35 процессов 2-3 уровня)

Принципы



Не проваливаемся
глубоко



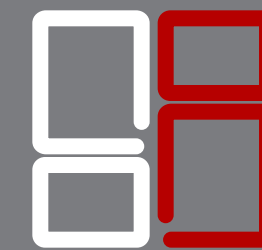
Используем нотации BPMN,
IDEFO, Archimate



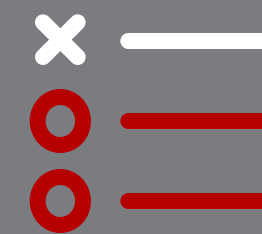
Четко связываем
приоритеты
по моделированию
с стратегической картой
компании



Карту пересматриваем
ежегодно



Чек-листы и дашборды
наше все



Не допускаем белых пятен



Обучение проходят все
участники процесса

Кейс по улучшению бизнес-процесса

Сервисное обслуживание



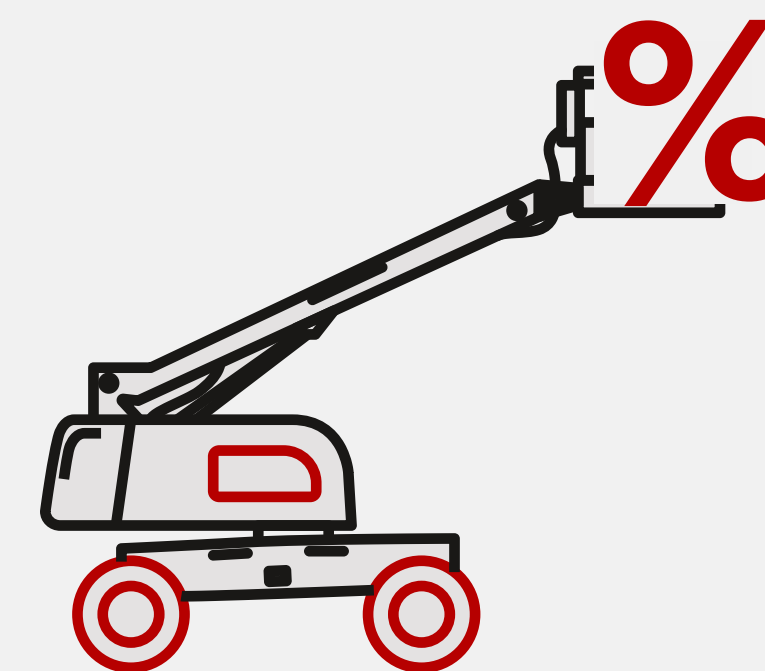
увеличение скорости
решения проблемы

x3



сокращение стоимости
процесса сервисного
обслуживания

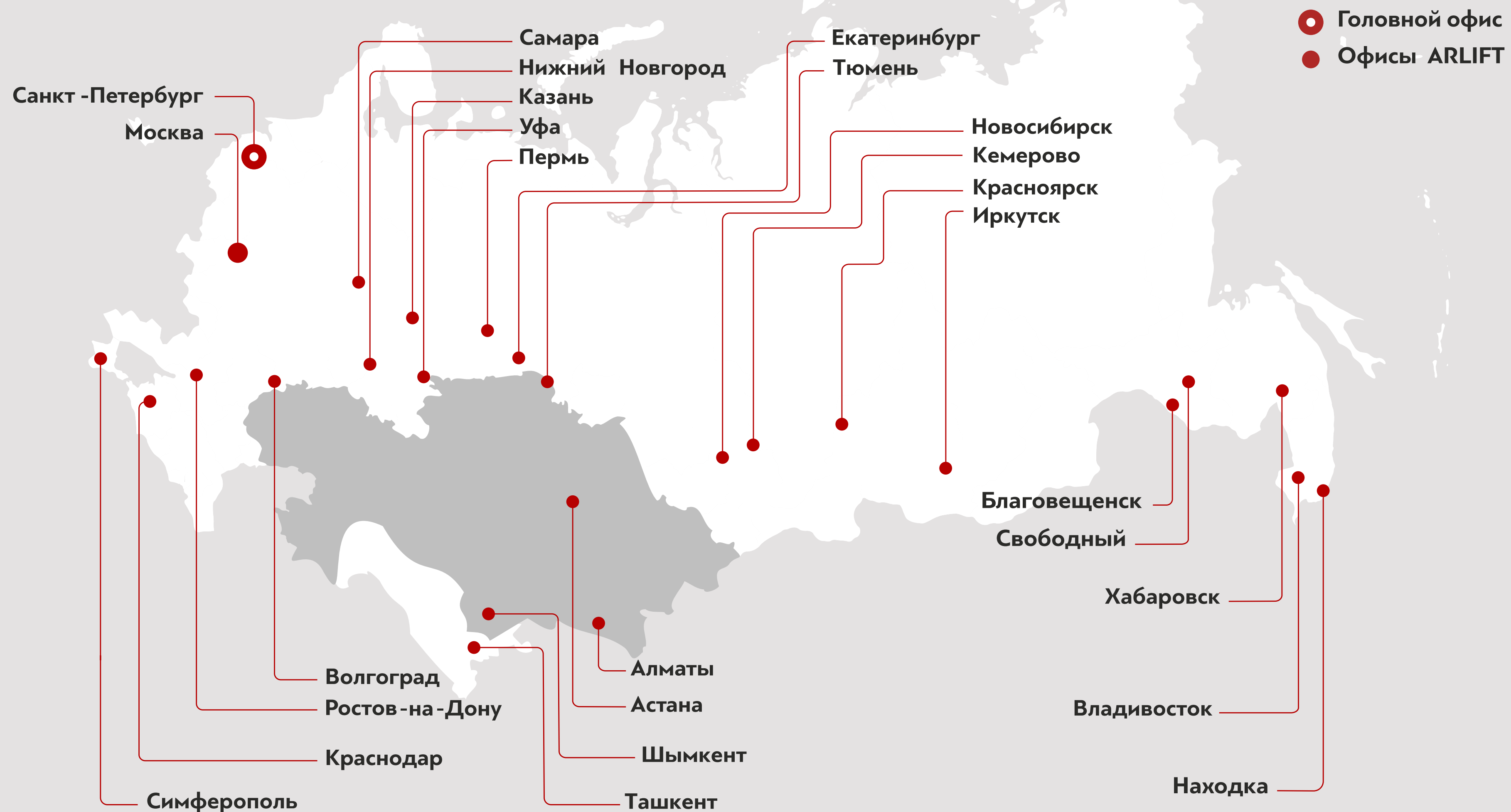
на **28%**



процент
работоспособности парка

98%

Масштабирование процессов по филиалам



3
страны

23
хаб-центра

20+
лет лидерства



Кейс

Постановка техники на учет



Для владельцев процессов



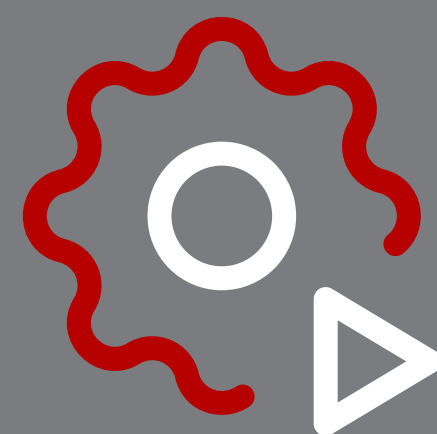
Что дает?



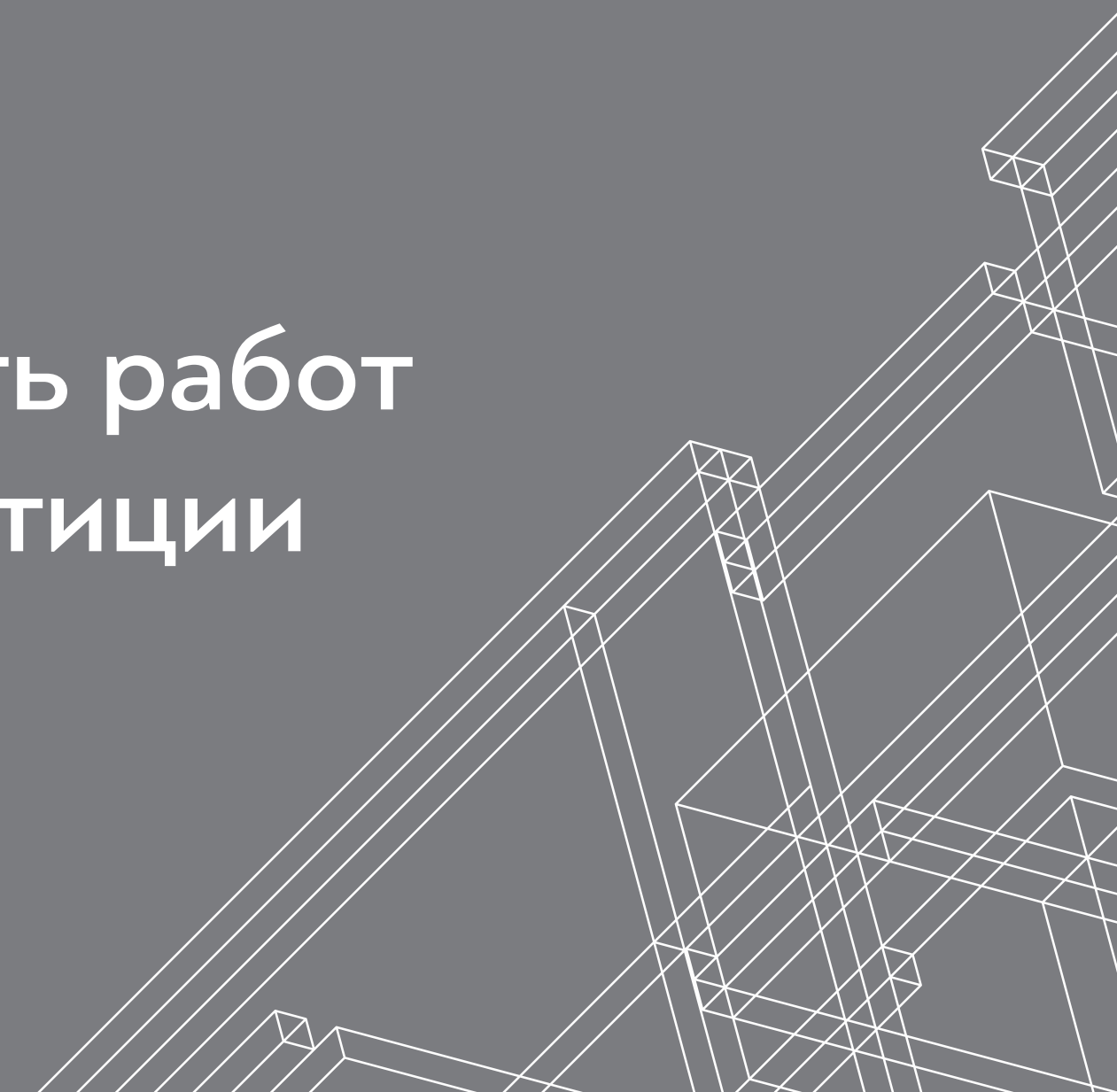
Снимает нагрузку
с руководителей



Позволяет распределить
ответственность



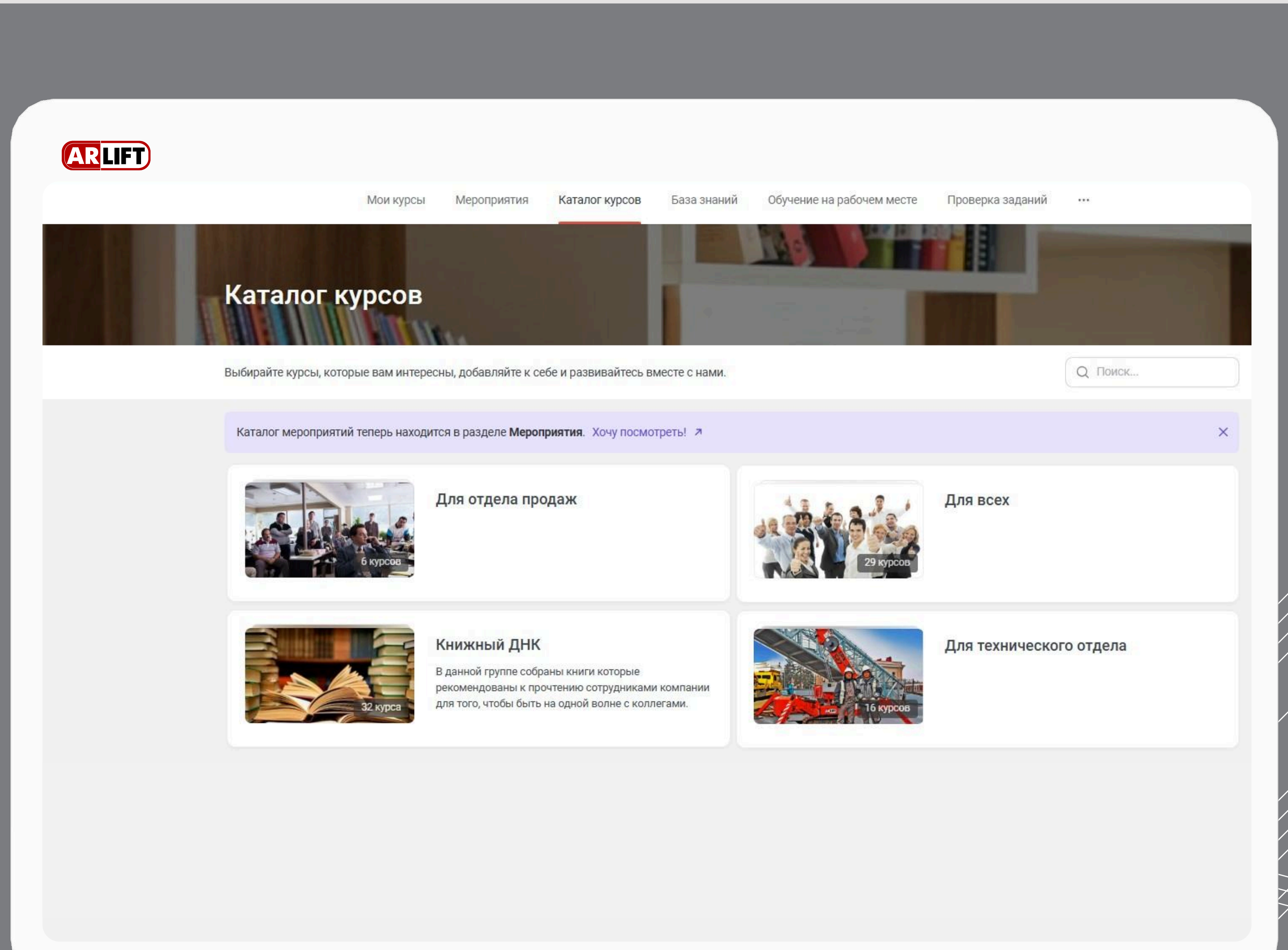
Посчитать стоимость работ
и обосновать инвестиции
в автоматизацию



Тиражирование знаний



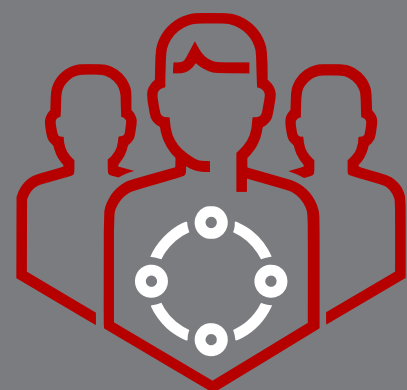
Внедрение бизнес-процессов через обучение



Управление изменениями



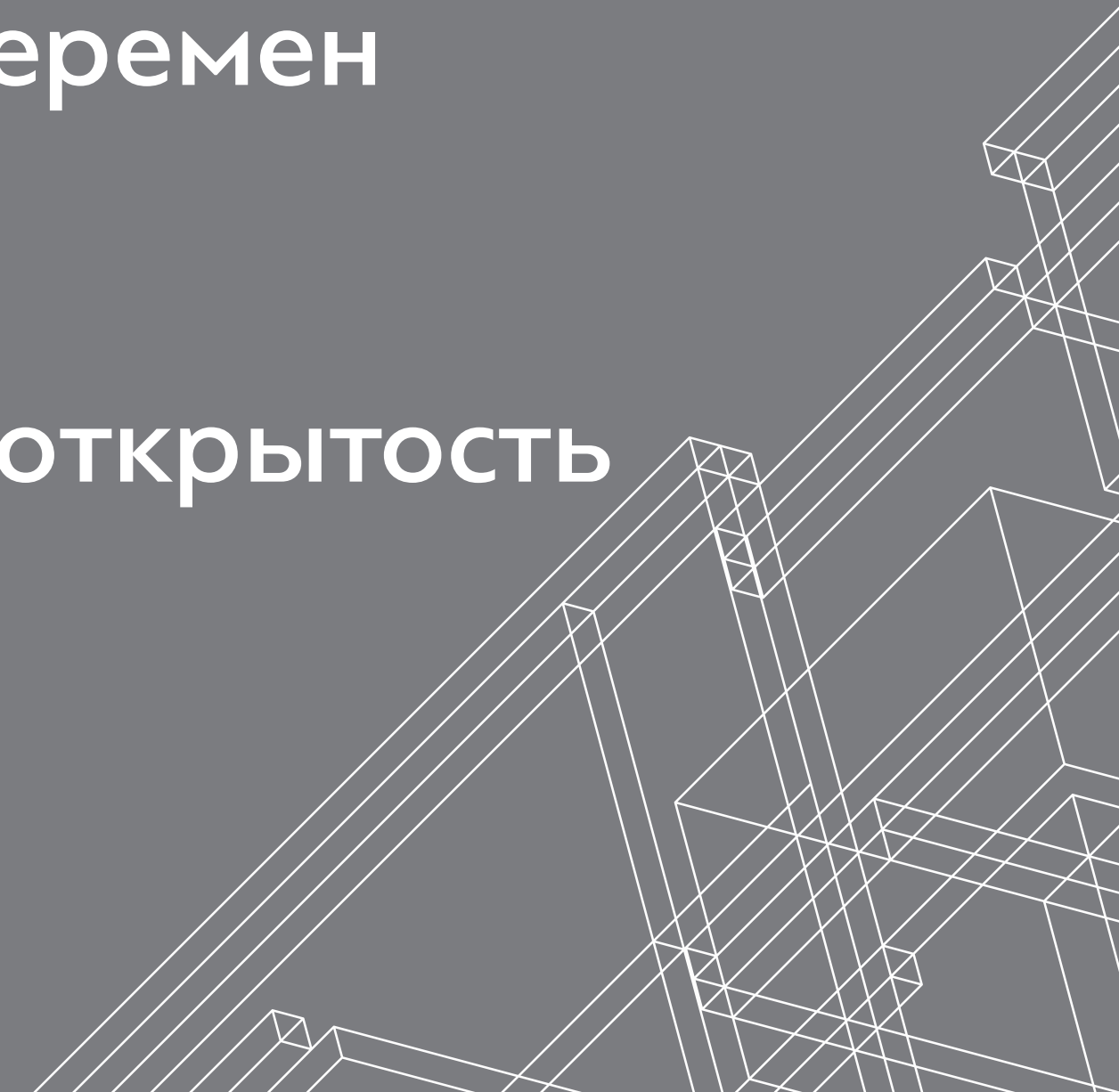
Инициатива как проект —
основа трансформаций



Арлифт Инноватор формирует
команду-драйвер перемен



Единые ценности и открытость
к нововведениям



Роль клуба



Участие
в корпоративных проектах

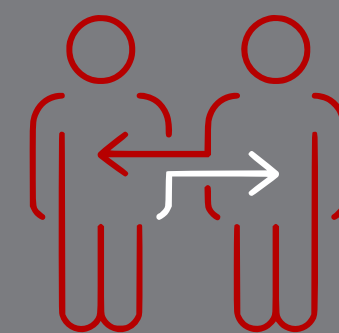


Разработка
и тиражирование инноваций



Снижение сопротивления
изменениям

Практики



Командные сессии
и обмен опытом

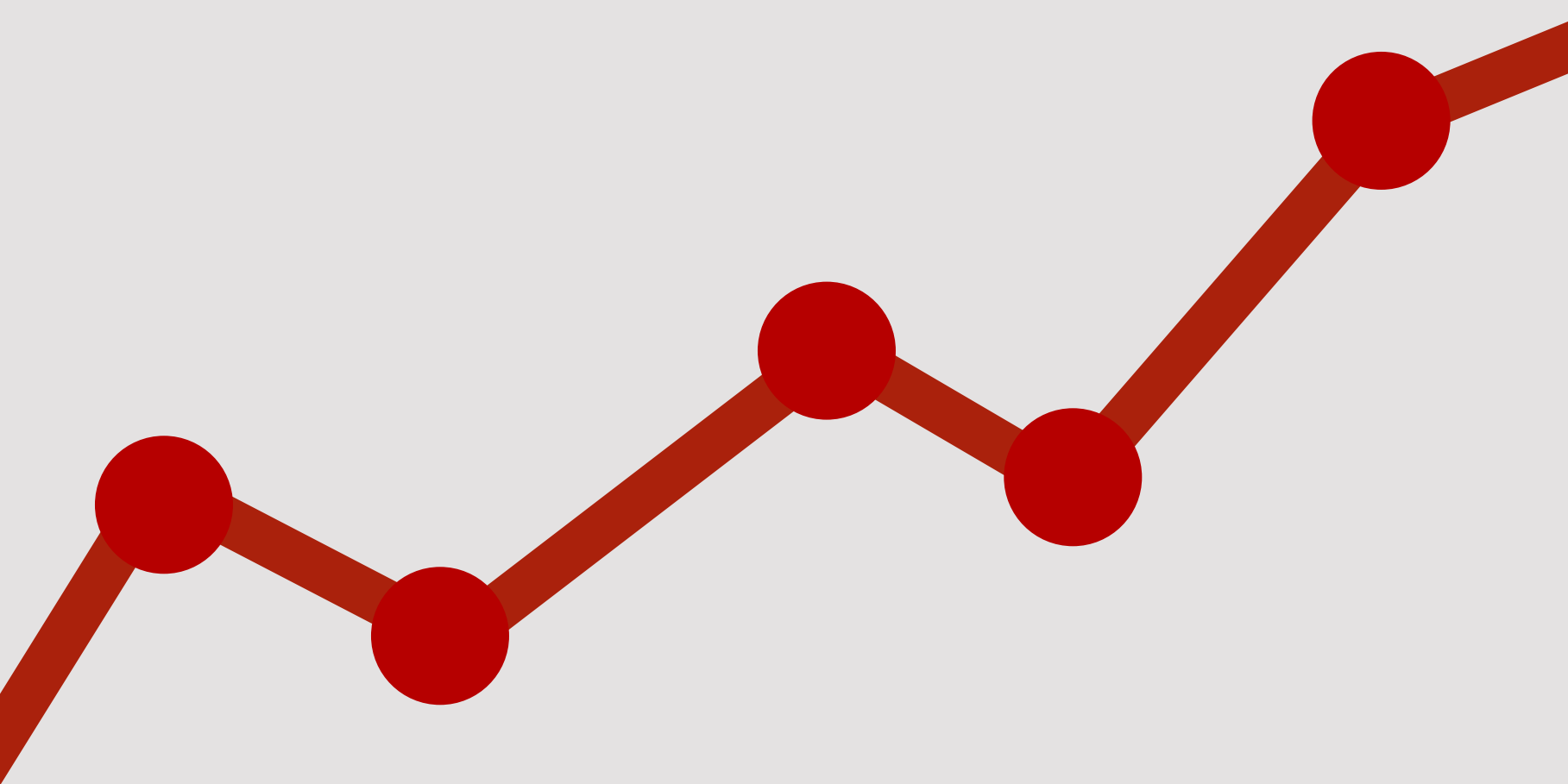
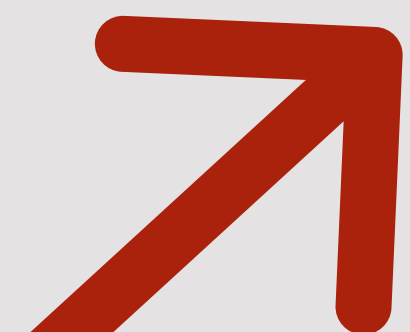


Обсуждение барьеров,
обратная связь



Атмосфера доверия
и вовлеченности

Кейс: Система аналитики



Центр аналитики
с автоматическим сбором данных



15 систем интегрированы



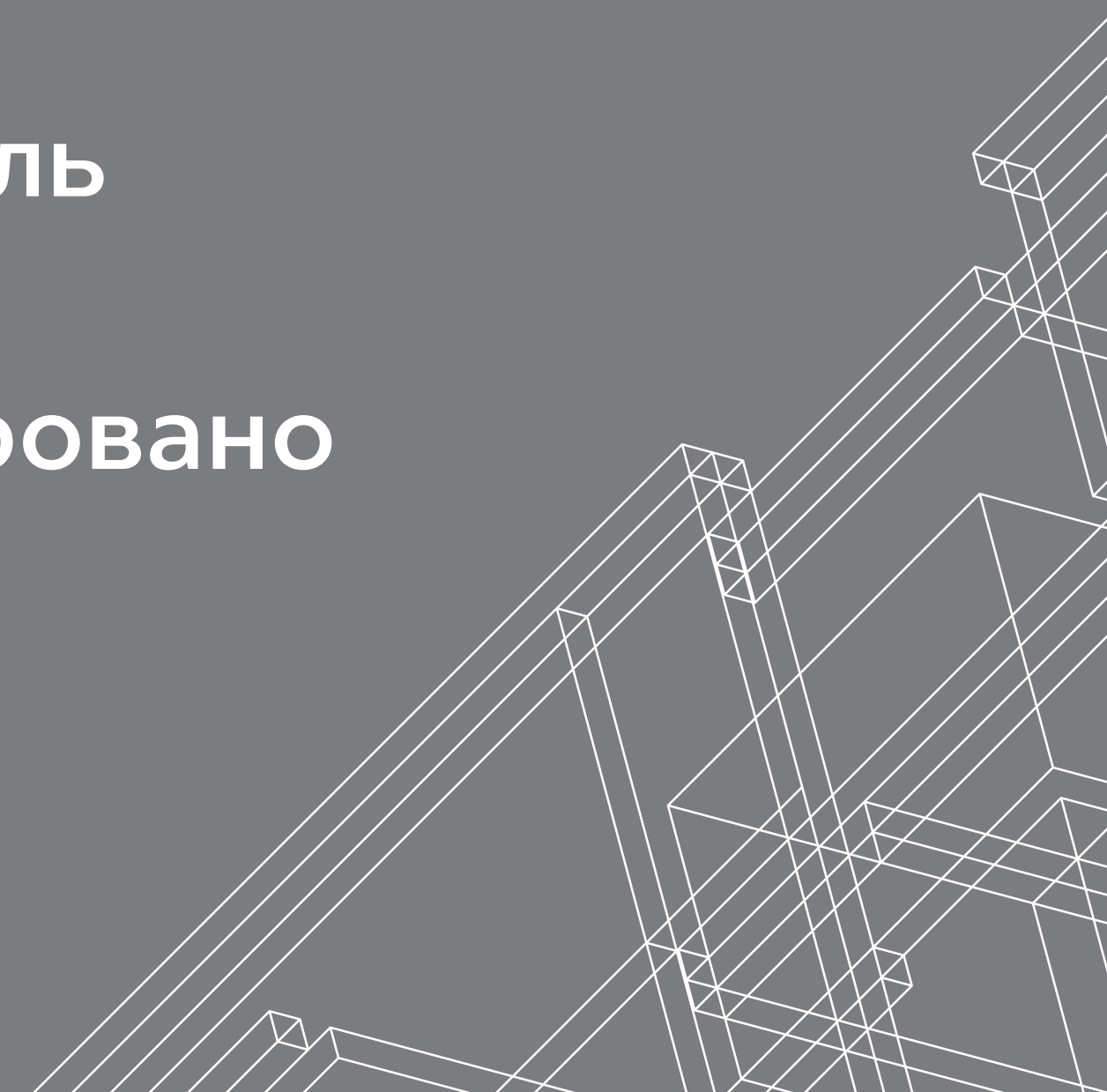
Аналитика готова
за минуты вместо недель



78% задач автоматизировано

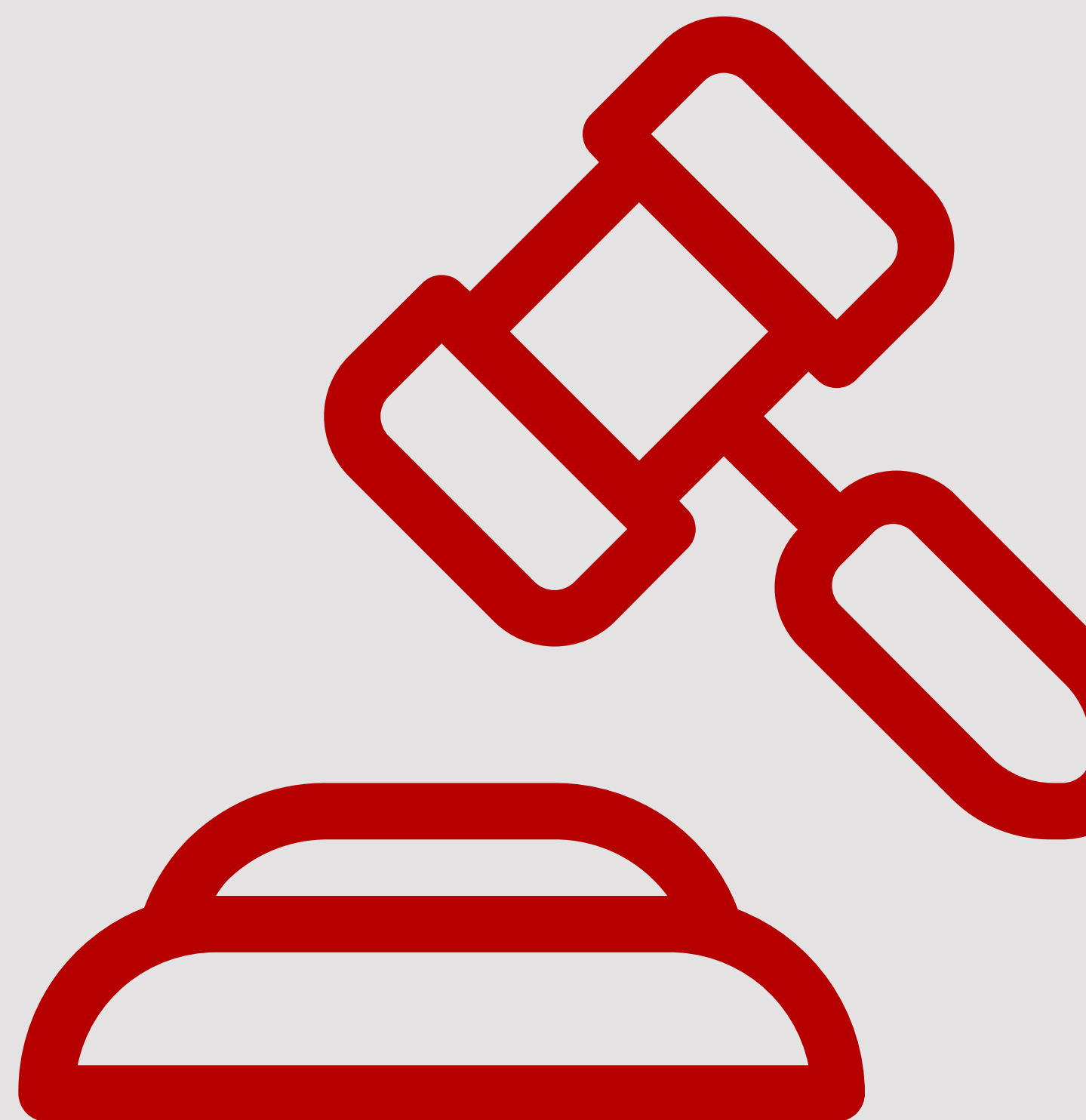


Решения принимаются
значительно быстрее



Кейс:

Автоматизация торгов



Единые стандарты
закупок



Автоматизированная
система торгов и логистики



Время на торги
сокращено на 40%



430 единиц транспорта
в системе



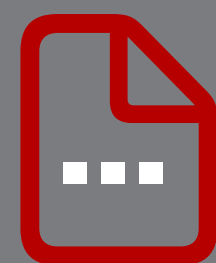
Кейс: Цифровые склады



Отказ
от бумажных документов



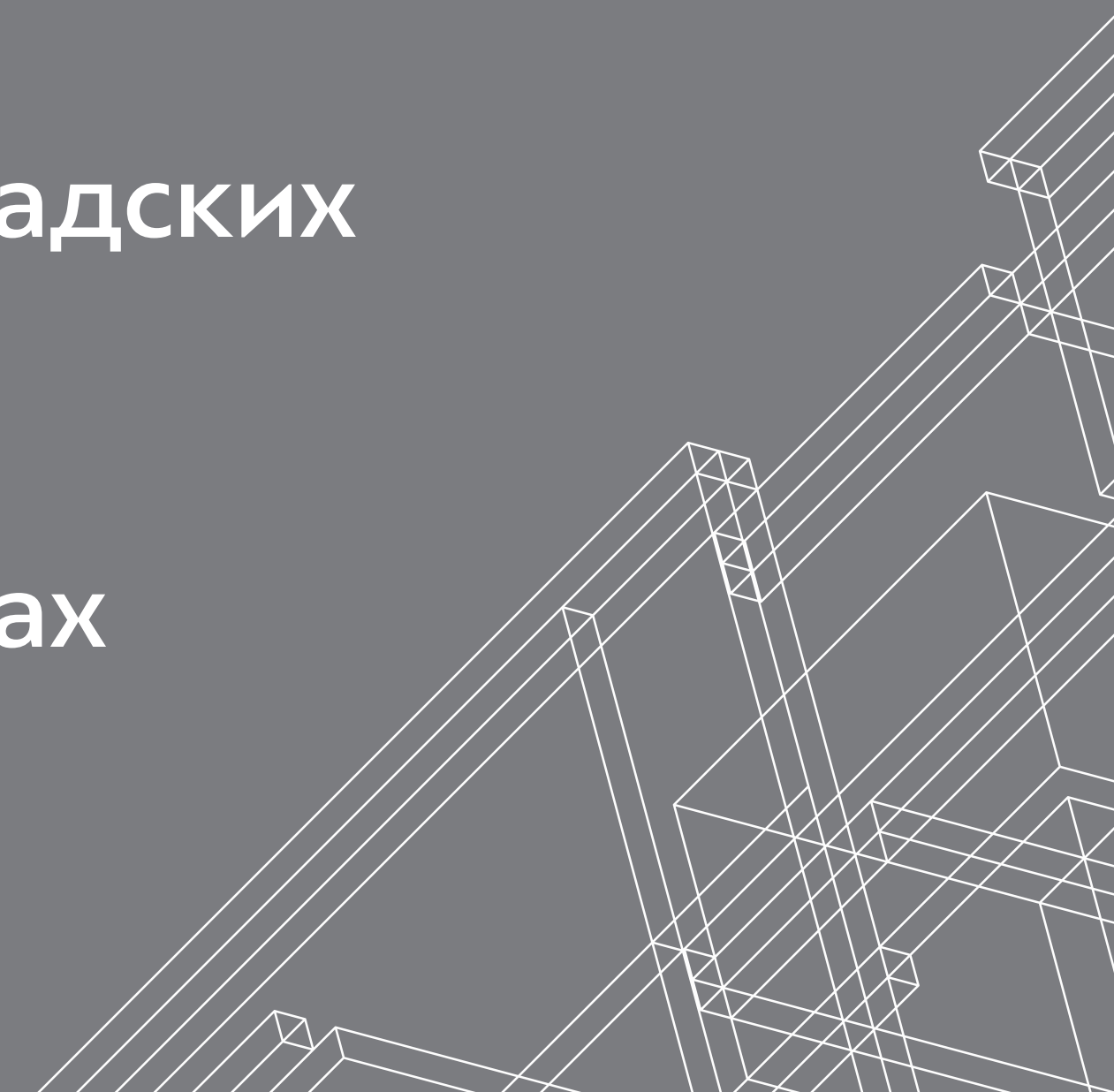
Мобильные решения
для сотрудников



Единые стандарты складских
операций



Экономия на перевозках
(млн ₽)



Общий результат



Business Studio =
единая платформа управления



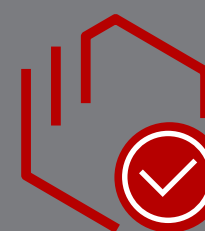
Стандартизация бизнес-процессов



Рост выручки с 0,8 млрд до 4 млрд ₺



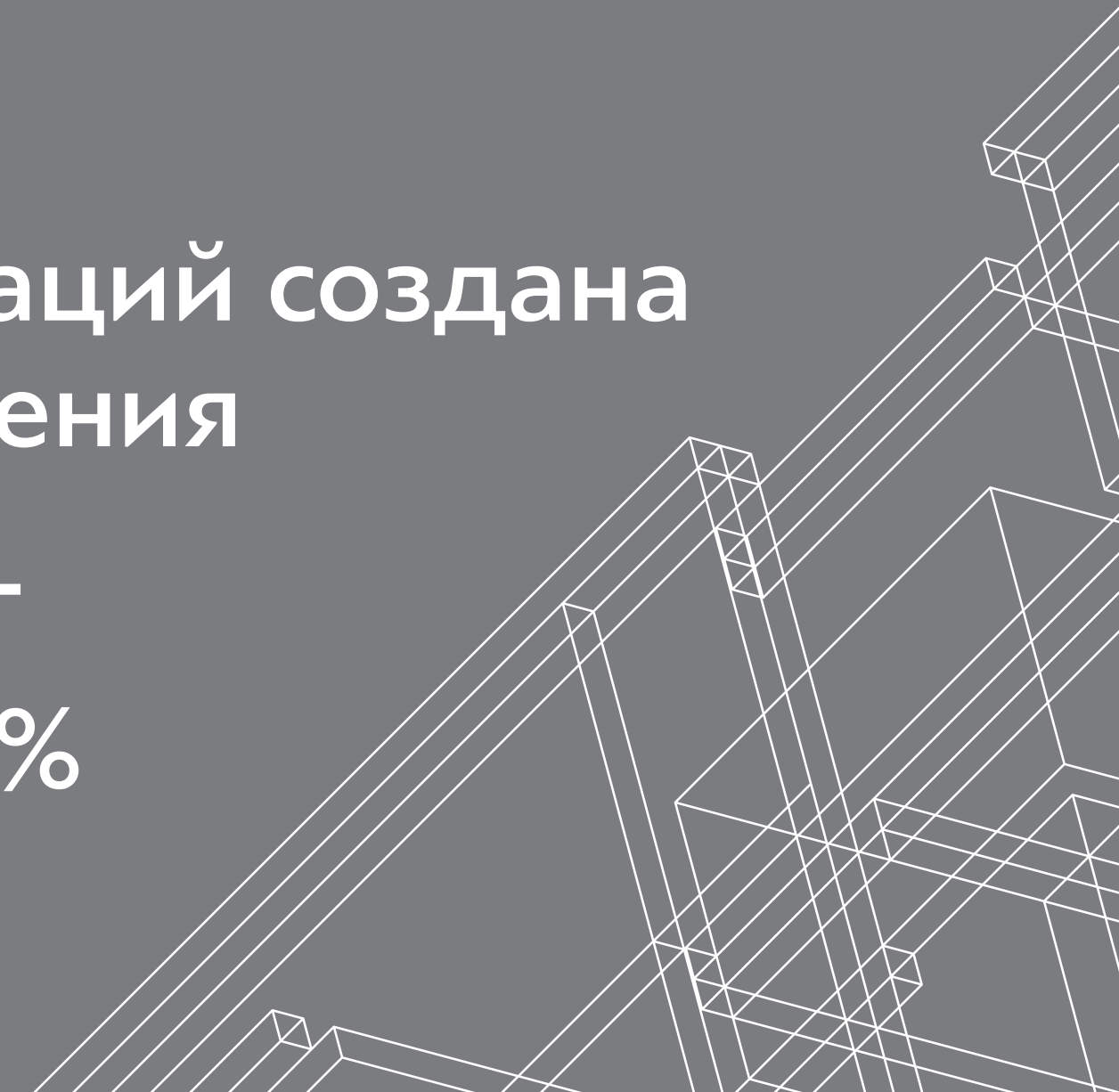
Ускорение ключевых
процессов в 3–4 раза



Из разрозненных операций создана
единая система управления



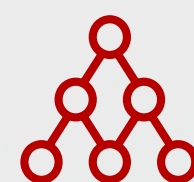
Сокращение доли ФОТ
к выручке с 38 % до 15%



Выводы



Эти факторы стали
**ФУНДАМЕНТОМ
МАСШТАБИРОВАНИЯ
ARLIFT**



Связь процессов
со стратегией
= **достижение целей
компании**



Культура постоянных
улучшений = **рост
выручки**



BI = **быстрое
принятие решений**



Клиентоцентричность
= **высокий NPS**



Вовлеченность
= **эффективность**

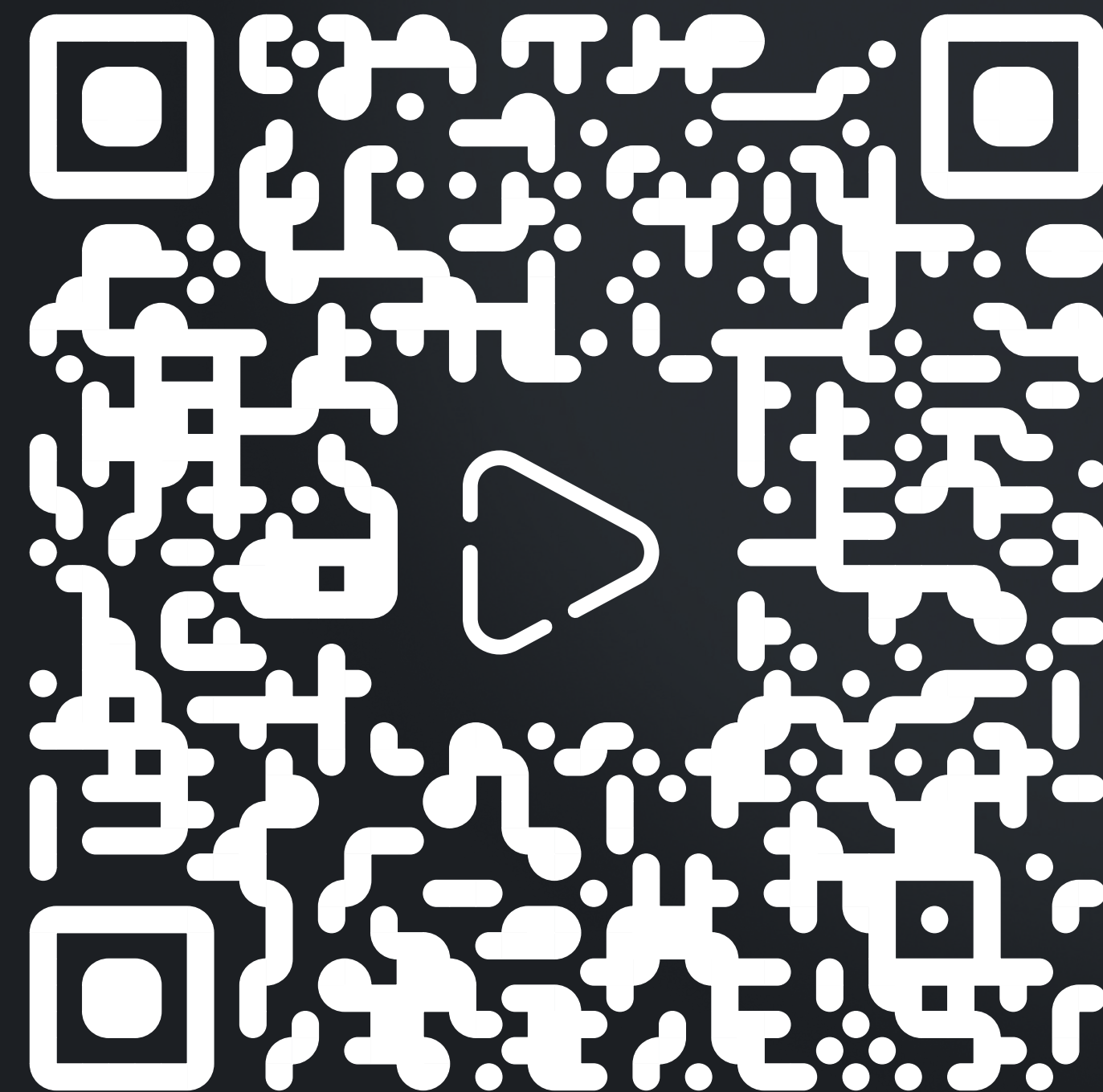


ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОЖДАЕТСЯ ТАМ,
ГДЕ БИЗНЕС ЗВУЧИТ КАК

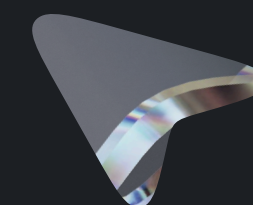
СЛАЖЕННЫЙ ОРКЕСТР



ARLIFT



СМОТРИТЕ,
КАК ЭТО РАБОТАЕТ
В ARLIFT



ЗАДАТЬ ВОПРОС СПИКЕРАМ



Владислав
Прокопович



Ирина
Захарова

