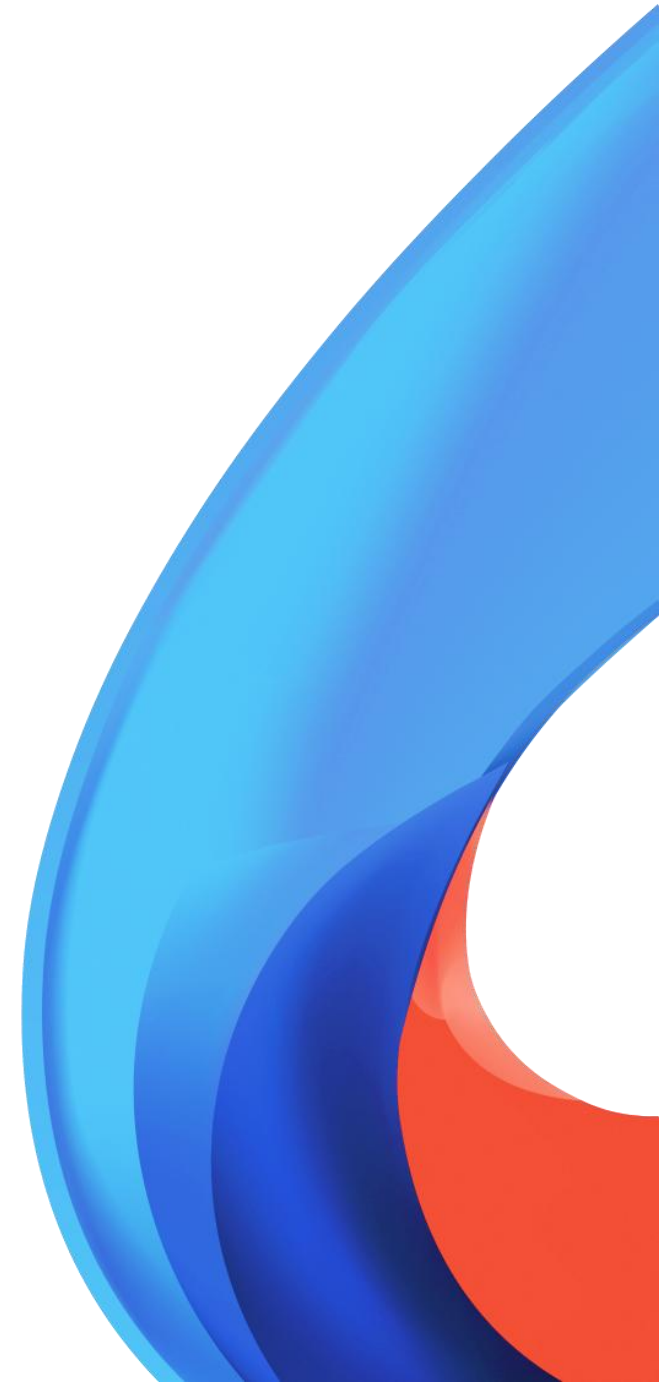




Росводоканал
группа компаний

Цифра в ЖКХ: прошлое в настоящем

Что такое цифровизация для каждой конкретной компании?



2 Интегральная оценка



Предпосылки




Тарифообразование

Объем финансирования капитальных и операционных затрат покрывается в рамках установленного тарифа. Инвестиции в инновации сильно ограничены



Приоритизация

Первый приоритет финансирование основной деятельности и инвестирование в производственные активы



Финансовые ограничения

При ограниченном объеме собственных средств, финансирование инициатив, не предусмотренных тарифом, требует привлечения заемных средств

Развитие ИТ не является приоритетным объектом финансирования

Отсутствие фокуса на ИТ-функции в целом

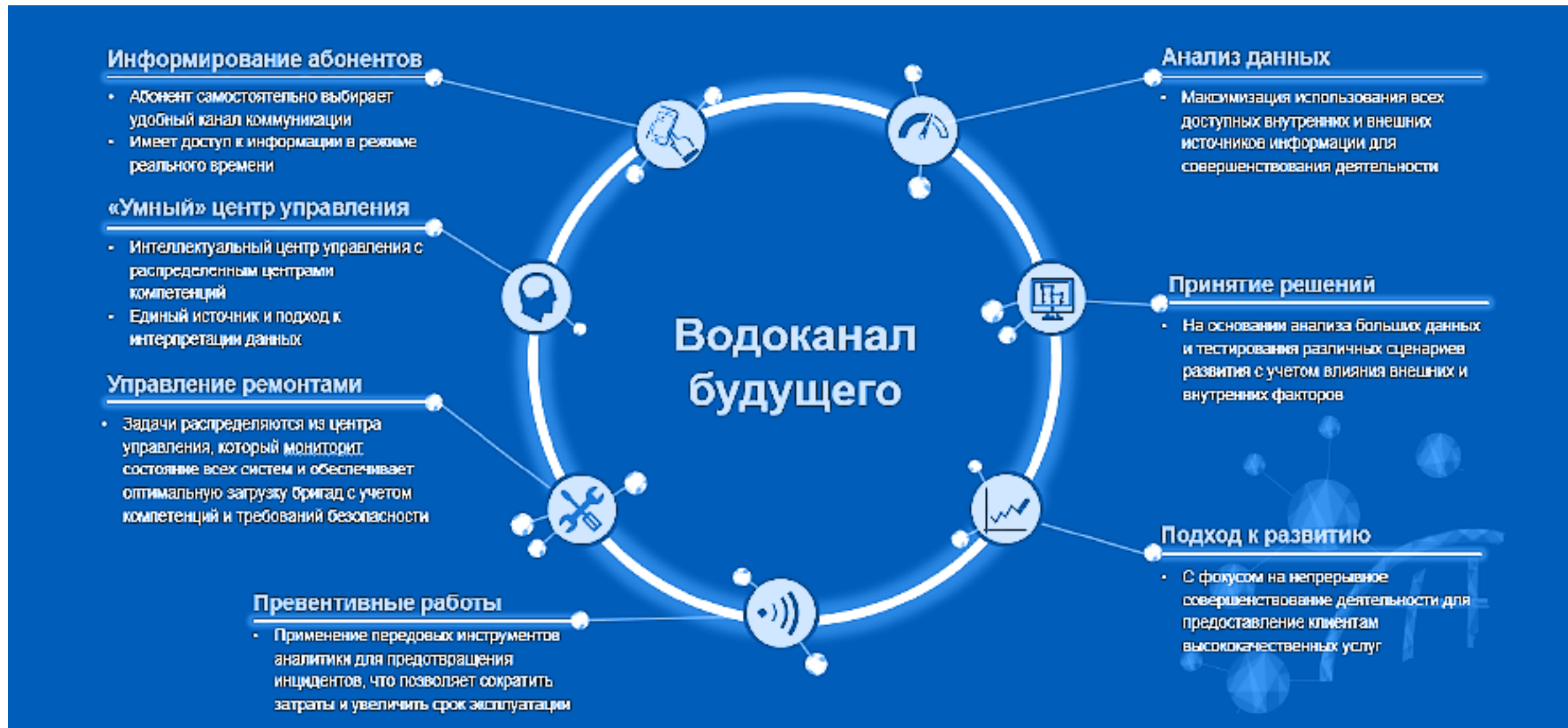
Роль ИТ – инструмент решения локальных задач, а не драйвер развития бизнеса

4 Ключевые вызовы отрасли

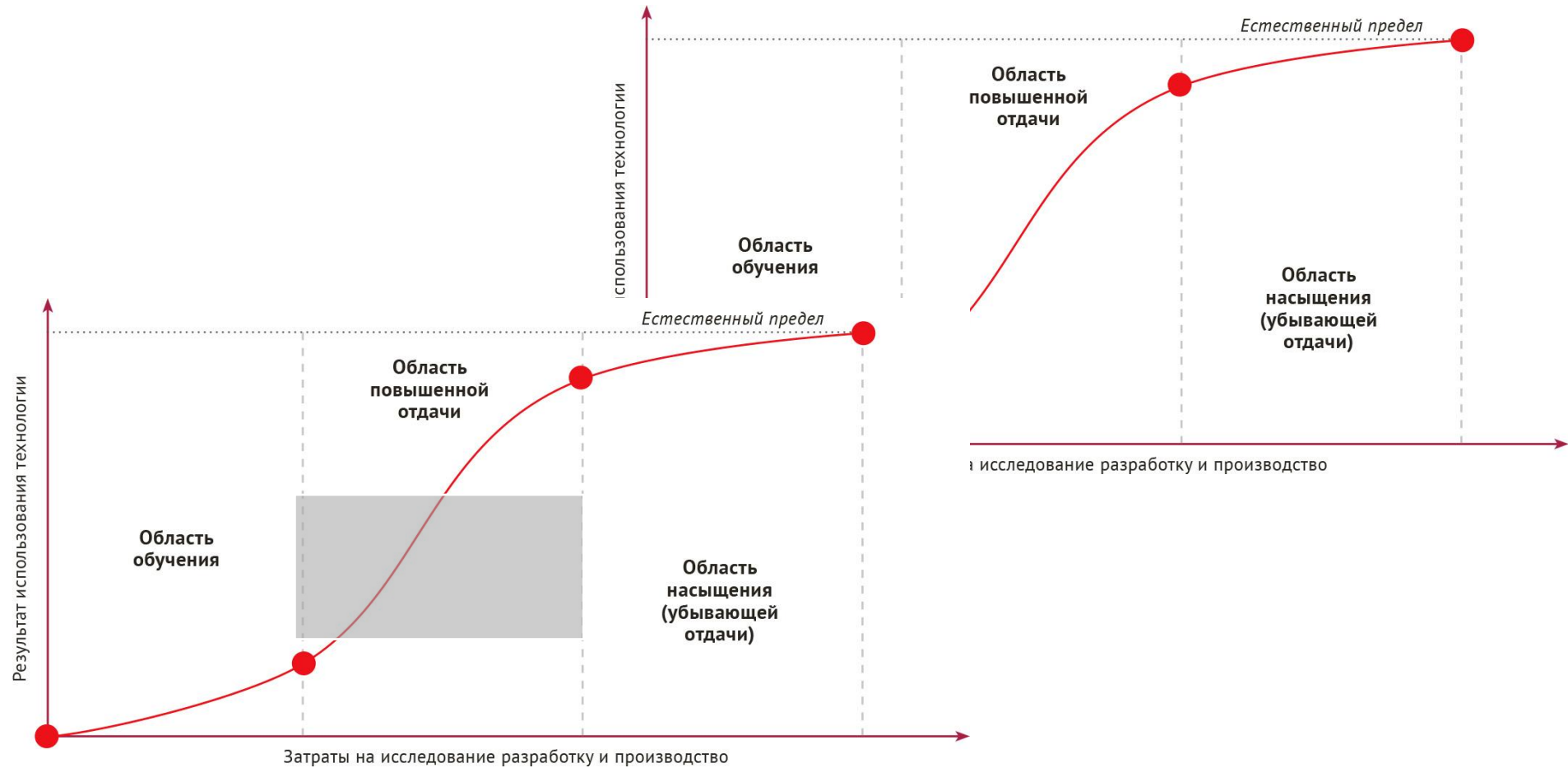


5 Возможные бизнес модели

	1	2	3	4	
	БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ	АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ	ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ АСПЕКТОВ	ПЕРЕДОВАЯ МОДЕЛЬ	
Направления	Клиентоориентированность				
	Бизнес-процессы				
	Развитие ИТ				
	Качество основных услуг				
	Дополнительные услуги				
	Организация и технологичность производства				
Комментарии	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Базовый уровень развития с фокусом на основные виды деятельности ▶ Незначительный объем инвестиций на технологическое развитие ▶ Низкая производительность труда, низкий уровень автоматизации 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Автоматизация приводит к повышению эффективности отдельных процессов ▶ Водоканал управляет загрузкой оборудования, осуществляет мониторинг потребления и потерь / перебоев ▶ Внедрена базовая CRM система 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Комплексная автоматизация ▶ Полный контроль технологических процессов, автоматизация планирования ТОиР ▶ Максимизация эффективности за счет внедрения передовых технологий 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Максимизация фокуса бизнеса на клиентоориентированности, и предоставлении доп. нетарифных сервисов ▶ Максимизация синергий между бизнесами ▶ Внедрение и дальнейшее развитие передовых технологий 	



7 Кривые технологических эволюций



Тариф

База	XXX млрд. руб.
Основная модель	«5%»
Total Ограничения	GR
Потенциал базы EXT	+XX млрд. в год к базе
Ограничения EXT роста	<u>Кадровый резерв</u> , Франшиза СУ.
Потенциал базы INT	<30% прибыли от базы
Ограничения INT роста	Cost+ тариф, данные

Предельная конструкция:

- Core + Служба Заказчика + Бизнес Сервисы.
- Core: МатМодель сети ВиВ + Биллинг (5-10 лет).

Нетариф

База	6.5 млн. чел.
Основная модель	«100%+»
Total Ограничения	Данные
Потенциал базы Core	<50% Тариф
Ограничения Core	<u>Персонал</u>
Потенциал базы OUT Core	Неограничен
Ограничения OUT Core роста	<u>Персонал+</u>

Предельная конструкция:

- Core + Сетевая компания.
- Core: Модель данных клиента.



Полностью цифровой

- Цели: Создание совершенно новой цепочки ценности
- Стратегия: Разработка платформы, системы анализа поведения продавцов и покупателей
- Задачи управления: Создание аналитических моделей: бизнес эффективность + скорость операций



Цифровая «обертка»

- Цели: Получение доп. прибыли в рамках существующей цепочки за счет приближения к потребителю
- Стратегия: Диверсификация в смежные сегменты, улучшение клиентских интерфейсов и скорости
- Задачи управления: Мотивация и объединение компании: Прогресс VS Консервация



Цифровая «приправа»

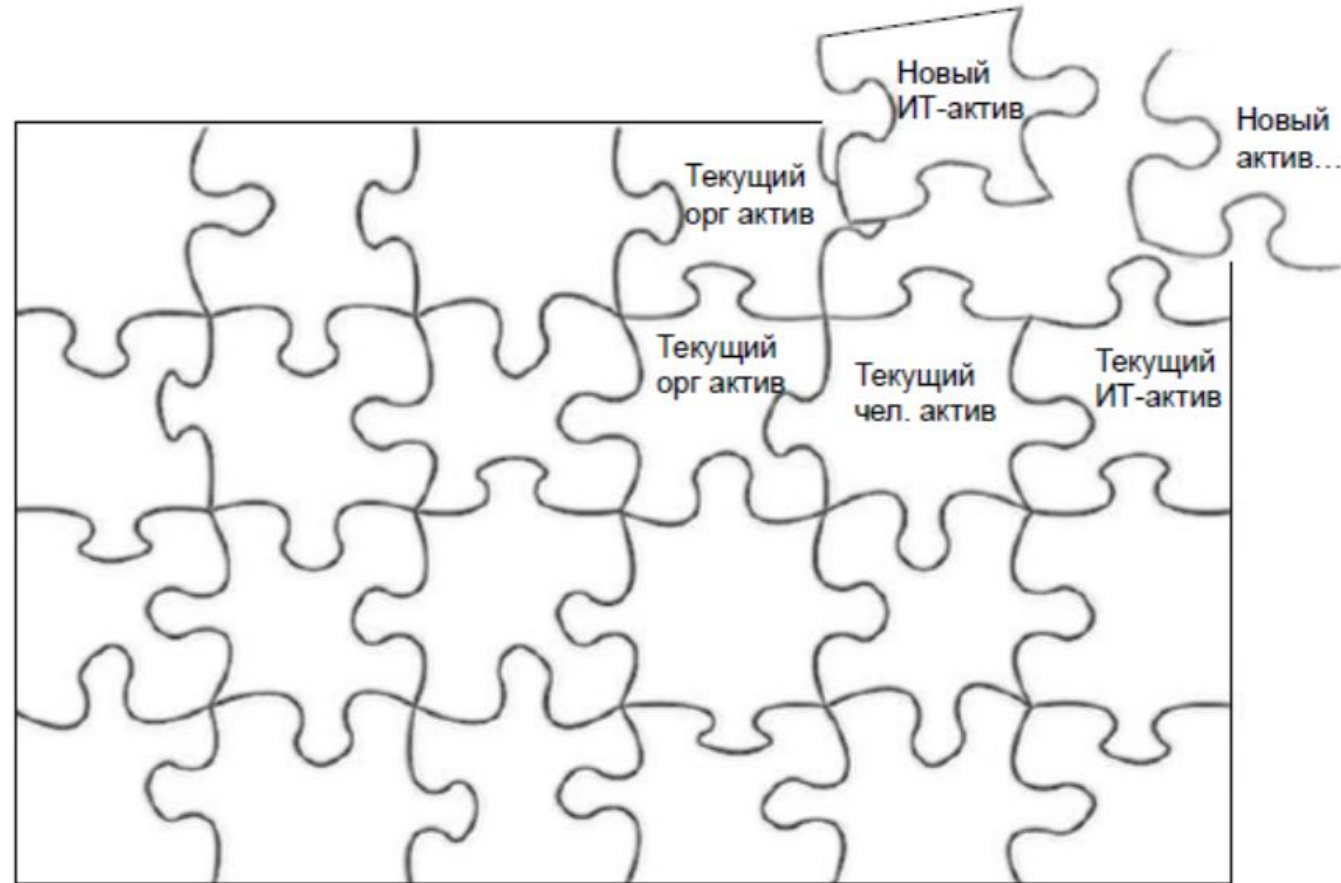
- Цели: Стратегическое снижение затрат в существующей цепочке
- Стратегия: Поиск внутренних областей развития и создание новых бизнес подразделений
- Задачи управления: Создание осуществимой дорожной карты для укрепления действующей позиции

10 Матрица форсированной эволюции



Энди Гроув, соучредитель компании Intel, называет такие события переломными моментами. В контексте бизнеса, говорит Гроув, стратегический переломный момент возникает, когда появляется фактор «10×» (т.е. десятикратная сила) и разрушает бизнес. Например, если Wal-Mart откроет свой супермаркет по соседству с маленьким местным магазином, для магазина это будет сила «10×»...





Спасибо за внимание 😊