HARBOR TOOLS

СОВЕЩАНИЕ РУКОВОДСТВА · КРАТКИЙ ПРОТОКОЛ

Четыре решения по итогам совещания 10 ноября

Краткое резюме для руководителей, которые не смогли присутствовать: что рассматривалось, какие решения приняты и кто отвечает за дальнейшие действия.

ДАТА
Вт, 10 ноября 2026

ВРЕМЯ
14:00 – 16:00

МЕСТО
Головной офис, главный переговорный зал

УЧАСТНИКИ

11 человек

Генеральный директор	1
Руководители	4
Главы отделов	6

РЕШЕНО ПУНКТОВ ПОВЕСТКИ

4 из 4

Следующее совещание руководства
8 декабря 2026, 14:00

О ЧЁМ ШЛА РЕЧЬ НА СОВЕЩАНИИ

Два часа, четыре пункта, три задачи уже назначены.

01 **Итоги первого полугодия**

Выручка составила $5,58 млн при цели $6,0 млн — 93%.

02 **Запуск нового завода**

Январь переносится на февраль; мощность всё равно вырастет в 1,3 раза.

03 **Повышение цен с апреля**

Основная продукция дорожает в среднем на 6%; материалы — на 12%.

04 **Удалённая работа увеличивается вдвое**

Один день в неделю становится двумя — в пробном режиме с декабря.

05 **Задачи и ответственные**

Три результата в период с 20 ноября по 10 декабря.

06 **Четыре решения — коротко**

Что уже согласовано и когда следующая встреча.

Выручка за первое полугодие достигла 93% от цели — и цель на второе полугодие не меняется.

ВЫРУЧКА, ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

$5,58M

при цели $6,0 млн

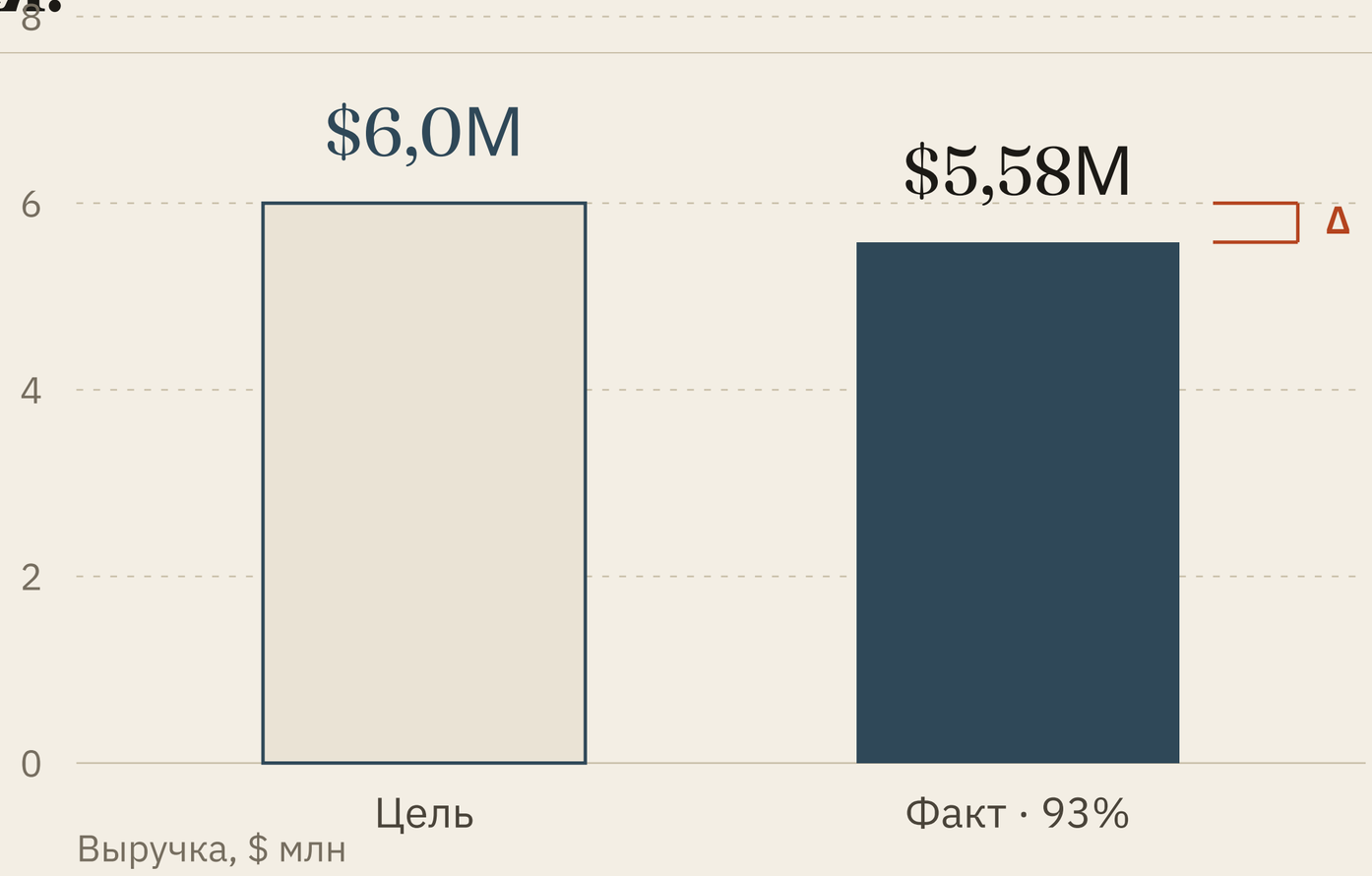
ОТСТАВАНИЕ ОТ ЦЕЛИ

$0,42 млн

7% от цели на полугодие

РЕШЕНИЕ

Цель на второе полугодие остаётся прежней. Разрыв не переносится, а показатель не пересматривается.



Выполнение плана за полугодие — 93%. Данные по состоянию на

Оборудование пришло с опозданием на три недели, поэтому завод запускается в феврале, а не в январе.



ПРИЧИНА

3 недели

Оборудование пришло с опозданием. Именно эта задержка — и ничего другого — сдвинула дату.

ВЛИЯНИЕ НА ДАТУ

Янв → Фев

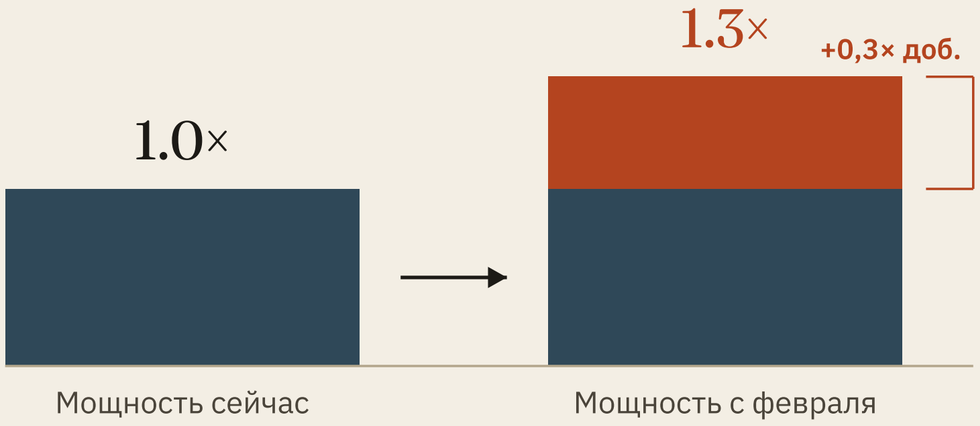
Запуск сдвигается на один месяц. Производство переиздаёт график.

БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ

1.3×

Мощность после запуска завода. Задержка стоит времени, но не объёма выпуска.

После запуска завод увеличит мощность в 1,3 раза от текущего уровня.



Прирост — это коэффициент к текущей мощности, а не прибавка к показателю выручки за полугодие. Воспринимайте это как запас под спрос, доступный с февраля 2027 года.

- Показатель 1,3× не изменился по сравнению с исходным планом, представленным руководству.
- Сдвиг на месяц влияет на то, когда появится этот запас, а не на его величину.
- Обновлённые сроки для всех последующих этапов будут указаны в графике от 20 ноября.

Материалы дорожают на 12%, поэтому основная продукция с апреля дорожает в среднем на 6%.

ПРИЧИНА

+12%

Материалы стоят дороже, чем в прошлом году.

→

РЕШЕНИЕ

+6%

Среднее повышение цен на основную продукцию, с апреля.

→

КОММУНИКАЦИЯ

Январь

Отдел продаж сообщает клиентам в течение месяца.

1 10 ДЕК

Руководитель отдела продаж направляет клиентам письмо о повышении цен.

2 ЯНВАРЬ

Отдел продаж лично беседует с клиентами, по каждому аккаунту отдельно.

3 АПРЕЛЬ

Новые цены на основную продукцию вступают в силу.

— ПРИМЕЧАНИЕ

6% — это средний показатель по основной продукции, а не одинаковое повышение по каждой позиции.

Удалённая работа увеличивается вдвое — до двух дней в неделю, в пробном режиме с декабря с пересмотром в марте.

ДО СИХ ПОР · 1 ДЕНЬ В НЕДЕЛЮ

Пн	Вт	Ср	Чт	Удалённо

↓ **Ещё один удалённый день в неделю**

С ДЕКАБРЯ · 2 ДНЯ В НЕДЕЛЮ

Пн	Вт	Ср	Удалённо	Удалённо

Дни показаны для иллюстрации; политика устанавливает количество дней, а не конкретные дни.

НАЧАЛО ПРОБНОГО ПЕРИОДА

Декабрь

Два дня в неделю действуют в пробном режиме, а не как окончательная политика.

ДОКУМЕНТ ПОЛИТИКИ

30 ноя

Руководитель HR публикует обновлённую политику удалённой работы.

ТОЧКА ПЕРЕСМОТРА

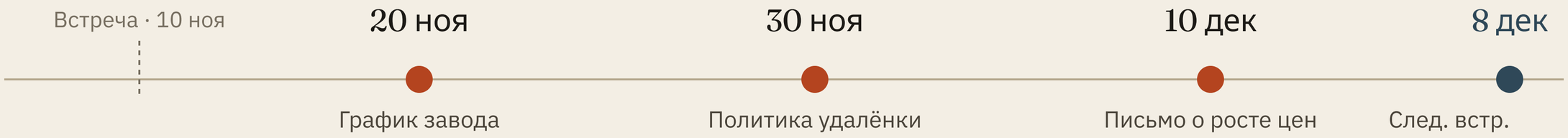
Март

Руководство рассматривает итоги пробного периода и решает, продолжать ли его.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ

Три задачи назначены и датированы — первая должна быть выполнена 20 ноября.

#	ЗАДАЧА	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	СРОК	ПУНКТ
01	Выпустить обновлённый график нового завода	Руководитель производства	**20 ноя**	Пункт 02
02	Опубликовать обновлённую политику удалённой работы	Руководитель HR	**30 ноя**	Пункт 04
03	Отправить клиентам письмо о повышении цен	Руководитель отдела продаж	**10 дек**	Пункт 03



ПРОТОКОЛ

Четыре решения от 10 ноября остаются в силе. Следующая встреча — 8 декабря.

01 **Цель по выручке на второе полугодие остаётся на первоначальном уровне.**
Первое полугодие закрыто с результатом $5,58 млн при цели $6,0 млн — 93%.

02 **Новый завод запускается в феврале, а не в январе.**
Оборудование пришло с опозданием на 3 недели; мощность всё равно вырастет в 1,3 раза.

03 **Основная продукция с апреля дорожает в среднем на 6%.**
Материалы стоят на 12% дороже, чем в прошлом году; отдел продаж информирует клиентов в январе.

04 **Удалённая работа увеличивается с одного дня в неделю до двух.**
Пробный режим с декабря, пересмотр в марте.

СЛЕДУЮЩЕЕ СОВЕЩАНИЕ РУКОВОДСТВА

8 дек

2026, 14:00 · головной офис, главный переговорный зал

Подготовьте статус по задачам, за которые вы отвечаете, и вопросы от своей команды по повышению цен и пробному режиму удалённой работы.

ВОПРОСЫ ДО ЭТОГО МОМЕНТА

Направляйте их ответственному из списка задач или своему куратору из числа руководителей.