

# ПРИМЕРЫ СТРУКТУР ДЛЯ РАЗНЫХ ТИПОВ БИЗНЕСА

## Назначение документа

Этот документ нужен для того, чтобы владелец увидел на понятных примерах, как может выглядеть структура бизнеса в компаниях разного типа.

Важно понять главный принцип: структура строится не по шаблону отрасли, а по логике бизнеса, его продукта, функций, ролей и уровней управления.

Поэтому один и тот же стандарт можно применить:

- к небольшому барбершопу;
- к медицинской клинике;
- к заводу;
- к логистической компании;
- к торговому бизнесу;
- к образовательному проекту.

Ниже приведены три примера, собранные по единой логике:

**владелец → директор / управляющий → отделения → отделы → должности → сотрудники.**

Важно: эти примеры нужны не для механического копирования, а для понимания логики. Ваша структура должна собираться под продукт, масштаб, модель и текущую зрелость именно вашей компании.

## Пример 1. Барбершоп

### Описание ситуации

Небольшой барбершоп на 2 точки. Собственник ещё достаточно включён в бизнес, отдельного HR нет, отдельного финансового отдела нет. Часть функций держит управляющий, часть — сам собственник. Это пример малого бизнеса, где структура уже нужна, хотя команда ещё небольшая.

### Продукт бизнеса

Качественно оказанные услуги барбершопа, благодаря которым клиент получил нужный внешний вид, сервис и захотел вернуться снова.

## **Верхний уровень структуры**

### **Собственник**

Левин Артём Сергеевич

Отвечает за развитие бизнеса, концепцию, рост сети, ключевые решения, контроль ключевых показателей.

### **Управляющий**

Киреев Павел Игоревич

Отвечает за организацию ежедневной работы двух точек, дисциплину, сервис, персонал на местах, выполнение плана по выручке.

## **Отделения бизнеса**

### **• Менеджмент**

**Продукт отделения:** управляемый барбершоп, реализующий замысел собственника.

Сюда входят:

- собственник;
- управляющий;
- контроль показателей;
- развитие новых точек;
- ключевые решения.

### **• Команда**

Отдельного HR нет, но сама функция существует.

**Продукт отделения:** продуктивная команда барбершопа.

Руководитель отделения: функция временно лежит на управляющем.

Основные процессы:

- подбор барберов и администраторов;
- адаптация новых сотрудников;
- контроль дисциплины;
- сбор показателей производительности;
- ввод в стандарты сервиса.

### **• Коммерческое**

**Продукт отделения:** выручка барбершопа согласно плану.

## **Отдел маркетинга**

Руководитель: пока отдельного руководителя нет, функции временно лежат на собственнике.

**Продукт отдела:** поток новых и возвращающихся клиентов.

Должности:

- SMM-специалист — Котова Елизавета Андреевна;
- Дизайнер на аутсорсе — Миронов Денис Викторович.

## **Отдел продаж / клиентского сервиса**

В условиях барбершопа это не классические продажи, а запись, до-продажи, удержание и работа с клиентской базой.

**Продукт отдела:** заполненная запись и доход от услуг и сопутствующих товаров.

Должности:

- Администратор 1 точки — Полякова Ирина Романовна;
- Администратор 2 точки — Трофимова Дарья Алексеевна.

## **• Финансы**

Отдельного финансового отдела нет.

**Продукт отделения:** учтённые доходы и расходы барбершопа.

Руководитель отделения: функция лежит на собственнике, часть операционной работы ведёт бухгалтер на аутсорсе.

Должности:

- Бухгалтер на аутсорсе — Осипова Марина Викторовна.

## **• Производство**

Для барбершопа производством является само оказание услуги.

**Продукт отделения:** качественно оказанные услуги клиентам по стандарту компании.

Руководитель отделения:

1. Старший барбер точки 1 — Руднев Максим Олегович;
2. Старший барбер точки 2 — Фёдоров Илья Сергеевич;

Должности:

- Барбер — Соловьёв Никита Романович;
- Барбер — Лапшин Кирилл Андреевич;
- Барбер — Жаров Александр Тимофеевич.

## Что важно увидеть на этом примере

- даже у малого бизнеса уже есть отделения;
- отсутствие отдельного HR или финансового отдела не означает отсутствия функции;
- функция может временно лежать на управляющем или собственнике;
- структура нужна даже при небольшой команде.

## Пример 2. Медицинская клиника

### Описание ситуации

Частная медицинская клиника с несколькими направлениями: терапия, диагностика, стоматология, косметология. Есть собственник, есть исполнительный директор, есть HR, есть отдельный финансовый блок. Это пример более зрелого сервисного бизнеса.

### Продукт бизнеса

Пациенты, получившие качественную медицинскую помощь, сервис и решение своей задачи по здоровью в соответствии со стандартами клиники.

### Верхний уровень структуры

#### Собственник

Воронцов Дмитрий Павлович

Отвечает за развитие клиники, стратегию, инвестиции, новые направления, стандарты уровня компании.

#### Исполнительный директор

Гусева Алёна Викторовна

Отвечает за ежедневное управление клиникой, координацию всех блоков, выполнение плана, сервис и операционную устойчивость.

### Отделения бизнеса

#### • Менеджмент

**Продукт отделения:** прибыльная клиника, реализующая планы собственника.

Сюда входят:

- собственник;
- исполнительный директор;

- главный врач;
- стратегические и управленческие решения;
- планирование;
- Совет руководителей.

- **Команда**

**Продукт отделения:** продуктивная и укомплектованная команда клиники.

Руководитель отделения: HR-директор Панина Оксана Игоревна.

**Отдел HR**

**Продукт отдела:** укомплектованный штат, адаптированные сотрудники и поддержание кадрового порядка.

Руководитель отдела: HR-специалист — Ларионова Ксения Евгеньевна.

- **Коммерческое**

**Продукт отделения:** выручка клиники согласно плану по доходу.

**Отдел маркетинга**

Руководитель: Шилов Роман Алексеевич.

**Продукт отдела:** поток первичных и повторных пациентов, заинтересованных в услугах клиники.

Должности:

- Маркетолог — Шилов Роман Алексеевич;
- Контент-менеджер — Беляева София Михайловна;
- Таргетолог на подряде — Карпов Егор Денисович.

**Отдел продаж / контакт-центр**

В клинике это отдел записи и первичной коммуникации.

**Продукт отдела:** записанные пациенты и подтверждённые визиты.

Руководитель: Симонова Мария Павловна.

Должности:

- Старший оператор контакт-центра — Симонова Мария Павловна;
- Оператор записи — Назарова Виктория Сергеевна;
- Оператор записи — Тихонов Артём Евгеньевич.

- **Финансы**

**Продукт отделения:** сохранённые и учтённые денежные и материальные активы клиники.

Руководитель отделения: Мельникова Светлана Романовна.

Должности:

- Финансист — Мельникова Светлана Романовна;
- Бухгалтер — Плотникова Вера Андреевна;
- Кассир-операционист — Жукова Марина Сергеевна.

## • Производство

Для клиники производством является медицинская услуга.

**Продукт отделения:** качественно оказанные медицинские услуги по стандартам клиники.

### Отдел диагностики

Руководитель: Корнеев Павел Дмитриевич.

**Продукт отдела:** точные и своевременно проведённые диагностические исследования.

Должности:

- Врач УЗИ — Корнеев Павел Дмитриевич;
- Специалист функциональной диагностики — Савина Ольга Викторовна.

### Отдел терапии

Руководитель: Чернова Ирина Анатольевна.

**Продукт отдела:** пациенты, получившие терапевтическую помощь по стандарту.

Должности:

- Врач-терапевт — Чернова Ирина Анатольевна;
- Врач-терапевт — Гаврилов Андрей Сергеевич.

### Отдел стоматологических услуг

Руководитель: Матвеев Константин Игоревич.

**Продукт отдела:** пациенты, получившие качественное стоматологическое лечение.

Должности:

- Стоматолог-ортопед — Матвеев Константин Игоревич;
- Стоматолог-терапевт — Орлова Елена Дмитриевна;
- Ассистент стоматолога — Дьякова Полина Сергеевна.

## • Профессионализм

**Продукт отделения:** обученные сотрудники, которые оказывают качественные медицинские услуги по стандартам клиники.

Руководитель отделения: Чернова Ирина Анатольевна.

В реальности это может быть главный врач или отдельный директор по качеству.

Основные процессы:

- стандарты качества;
- медицинские регламенты;
- библиотека знаний;
- внутренняя академия;
- контроль рекламаций;
- повышение квалификации врачей.

### **Что важно увидеть на этом примере**

- в сервисном бизнесе производство — это сама услуга;
- клиника может иметь одновременно медицинские отделы и сильный коммерческий контур;
- структура помогает не смешивать медицину, сервис, коммерцию и управление.

## **Пример 3. Завод по производству велосипедов**

### **Описание ситуации**

Средний завод, который производит велосипеды под собственной маркой. Есть собственник, генеральный директор, полноценный производственный контур, коммерция, логистика, финансы, HR, качество, развитие. Это пример более глубокой структуры производственного бизнеса.

### **Продукт бизнеса**

Произведённые и поставленные клиентам велосипеды нужного качества, комплектации и срока.

### **Верхний уровень структуры**

#### **Собственник**

Егоров Виктор Александрович

Отвечает за стратегию, развитие производства, инвестиции, масштабирование, новые рынки.

#### **Генеральный директор**

Бородин Алексей Михайлович

Отвечает за управление заводом, координацию всех отделений, выполнение плана производства и продаж.

## **Отделения бизнеса**

### **• Менеджмент**

**Продукт отделения:** прибыльный завод, реализующий планы собственника.

Сюда входят:

- собственник;
- генеральный директор;
- офис директора;
- стратегическое планирование;
- Совет руководителей;
- безопасность;
- АХО;
- ключевые управленческие решения.

### **• Команда**

**Продукт отделения:** укомплектованная и продуктивная команда завода.

Руководитель отделения: HR-директор Калугина Елена Владимировна.

#### **HR-отдел**

**Продукт отдела:** нанятые, адаптированные и удержанные сотрудники завода.

Должности:

- Специалист по подбору — Фролова Ксения Павловна;
- Специалист по адаптации и обучению — Логинов Иван Сергеевич.

### **• Коммерческое**

**Продукт отделения:** выполненный план по доходу и отгрузкам.

#### **Отдел маркетинга**

Руководитель: Сазонов Игорь Викторович.

**Продукт отдела:** поток дилеров, заявок и рыночный спрос на продукцию завода.

#### **Отдел продаж**

Руководитель: Крылова Наталья Сергеевна.

**Продукт отдела:** договоры, заказы и доход от продажи велосипедов.

Должности:

- Менеджер по дилерским продажам — Васильев Артём Олегович;
- Менеджер по корпоративным клиентам — Павлова Ирина Викторовна;
- Координатор продаж — Новикова Алина Сергеевна.



- **Финансы**

**Продукт отделения:** сохранённые и учтённые денежные и материальные активы завода.

Руководитель отделения: Финансовый директор Фомина Татьяна Юрьевна.

Должности:

— Главный бухгалтер — Селезнёва Марина Игоревна;

— Экономист — Аксенов Дмитрий Сергеевич.

- **Производство**

**Продукт отделения:** выпущенные велосипеды нужного качества, в нужной комплектации и в срок.

Руководитель отделения: Кузнецов Андрей Николаевич.

**Отдел закупки комплектующих**

**Продукт отдела:** обеспеченное производство нужными комплектующими.

Руководитель: Тарасов Роман Дмитриевич.

**Сборочный цех**

**Продукт отдела:** собранные велосипеды в соответствии со стандартом.

Руководитель: Кузнецов Андрей Николаевич.

**Покрасочный участок**

**Продукт отдела:** окрашенные рамы и элементы по производственному стандарту.

Руководитель: Рябов Николай Алексеевич.

**Упаковка и подготовка к отгрузке**

**Продукт отдела:** упакованная готовая продукция, подготовленная к отправке клиенту.

Руководитель: Емельянова Мария Петровна.

- **Профессионализм**

**Продукт отделения:** обученные сотрудники, которые производят качественные велосипеды и соблюдают стандарты завода.

Руководитель отделения: Данилов Олег Вячеславович.

**Отдел контроля качества**

**Продукт отдела:** подтверждённое качество продукции и снижение брака.

## **Внутренняя академия / обучение**

**Продукт отдела:** подготовленные сотрудники, знающие стандарты и процессы.

### **• Масштабирование**

**Продукт отделения:** новые потенциальные клиенты, партнёры и каналы роста.

Руководитель отделения: Сазонов Игорь Викторович.

На раннем этапе эта функция может лежать на коммерческом директоре.

Основные процессы:

- развитие дилерской сети;
- PR;
- выставки;
- партнёрства;
- выход в новые регионы;
- развитие бренда завода.

### **Что важно увидеть на этом примере**

- производственный бизнес тоже собирается по тому же стандарту;
- производство — это не один блок, а целый набор внутренних отделов;
- HR, финансы, качество и менеджмент — это не дополнения, а полноценные контуры системного бизнеса;
- одна и та же методология работает и для малого бизнеса, и для завода.

### **Общий вывод по трём примерам**

На этих примерах видно, что структуру бизнеса можно собрать для любой компании, если владелец идёт по правильной логике:

**продукт бизнеса → верхний каркас → отделения → отделы → функции → должности → сотрудники**

При этом:

- в одном бизнесе часть функций может лежать на владельце или управляющем;
- в другом уже есть отдельный HR;
- где-то есть полноценный финансовый блок;
- где-то производство простое, а где-то очень глубокое.

Но стандарт остаётся одним и тем же.

### **Краткий вывод**

Структура бизнеса не зависит от отрасли так сильно, как многие владельцы думают. Гораздо важнее не вид бизнеса, а то, понимает ли владелец продукт компании, ключевые блоки, результаты, роли и уровни управления. Если эта логика понятна, структуру можно собрать и для барбершопа, и для клиники, и для завода.



Методологический материал для  
пользователей [Среда управления](#)