

# Vision компании АО «Энергосервис»

*Работу выполнили:  
Миронова Екатерина,  
Шалеева Елизавета,  
Клабукова Елена  
МК-14-16*

# Цель и задачи

**Цель:** разработка Vision для компании АО «Энергосервис» на ближайшие 10 лет

## **Задачи:**

1. Изучить деятельность компании
2. Анализ внешней среды
3. Разработать варианты развития компании на 10 лет
4. Учесть разрывы и пути их достижения
5. Разработать дорожную карту
6. Определить мотивацию разработки Vision: внешнюю и внутреннюю



# О компании

На рынке с 16 ноября 1998 года

**Компания сегодня:**

комплексный поставщик услуг в области

- ✓ проектирования,
- ✓ строительства,
- ✓ обслуживания,
- ✓ развития

надежных и эффективных энергетических система для промышленный предприятий России



**ЭНЕРГОСЕРВИС**  
ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

## Филиалы

- Кунгур
- Оса
- Чернушка
- Березники
- Чайковский
- Тольятти

# Компания в цифрах

## Компания в цифрах

**>1 200** чел.

численность штатного  
персонала

**28 500** м<sup>2</sup>

площадь территории  
предприятия

**3 336** м<sup>2</sup>

площадь офисных  
помещений

**11 920** м<sup>2</sup>

площадь производственных и  
складских помещений

**2 000 000 000** рублей

выручка компании

# Анализ внешней среды

Экономика	Политика
<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="73 386 948 544">▣ Аутсорсинг приобретает все большую популярность среди компаний</li><li data-bbox="73 558 948 715">▣ Высокая конкуренция среди компаний, предоставляющих данные услуги</li><li data-bbox="73 729 948 829">▣ Наблюдается рост промышленного производства</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="948 386 1854 429">▣ 2017 год - год экологии</li><li data-bbox="948 444 1854 544">▣ Региональные программы развития энергетики</li></ul>
Социум	Технологии
<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="73 993 948 1093">▣ Интерес к энергоэффективности и энергосбережению</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="948 993 1854 1093">▣ Роботизация технического оборудования</li></ul>

# Варианты развития КОМПАНИИ

- ✓ Сохранение качества оказываемых услуг на прежнем уровне и его повышение
- ✓ Расширение ассортимента предлагаемых услуг
- ✓ Расширение клиентской базы
- ✓ Увеличение количества филиалов по стране
- ✓ Стать лидером в России по оказанию данных услуг



# Определение стратегических разрывов

Есть на данный момент	Должно быть	Риски
1. На данный момент существует 6 филиалов	Расширение числа филиалов на территории 5 российских регионов	<ul style="list-style-type: none"><li>• Низкий спрос на услуги компании,</li><li>• Появление аналогов в других регионах,</li><li>• Барьеры при входе на другие территориальные рынки.</li></ul>
2. Сотрудничество с ПНИПУ и РАН	Сотрудничество с крупными вузами других регионов страны (целевое обучение)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сложности в осуществлении данной процедуры (гос-ные барьеры)</li><li>• Несогласие самих Вузов на данные условия</li></ul>
3. Разрыв соглашений с компаниями-партнерами	Надежное сотрудничество на достойных условиях (отсутствие непредвиденных разрывов)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Невнимательное отношение к условиям договоров с обеих сторон</li><li>• Редкие случаи разрыва договоров</li></ul>
4. Центральный аппарат управления находится в Перми	Перенос ЦАУ в более крупный город России (в связи с расширением филиалов)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Специфика законодательной и исполнительной базы в этом регионе</li></ul>

# Оценка рисков

Вариант Vision	Факторы риска	Вероятность наступления	Сила последствий	Степень рисков
1. Расширение числа филиалов на территории 5 российских регионов	1. Низкий спрос на услуги компании	0,3	0,3	0,09
	2. Появление аналогов в других регионах	0,2	0,2	0,04
	<b>3. Барьеры при входе на другие территориальные рынки</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,25</b>
2. Сотрудничество с крупными вузами других регионов страны (целевое обучение)	1. Сложности в осуществлении данной процедуры (гос-ные барьеры)	0,4	0,5	0,2
	<b>2. Несогласие самих Вузов на данные условия</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>0,3</b>
3. Надежное сотрудничество на достойных условиях с компаниями-партнерами	<b>1. Невнимательное отношение к условиям договоров с обеих сторон</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,42</b>
	2. Редкие случаи разрыва договоров	0,4	0,3	0,12
4. Перенос ЦАУ в более крупный город России (в связи с расширением	<b>1. Специфика законодательной и исполнительной базы в этом регионе</b>	<b>0,7</b>	<b>0,4</b>	<b>0,21</b>



# Анализ оценки рисков

*Проанализировав оценку рисков предприятия, мы пришли к выводу, что самым опасными рисками развития бизнеса являются:*

- Барьеры при входе на другие территориальные рынки;
- Несогласие Вузов других регионов на сотрудничество;
- Невнимательное отношение к условиям договоров с стороны «Энергосервиса» и компаний-партнеров;
- Специфика законодательной и исполнительной базы в другом регионе России, в котором будет расположен ЦАУ.

# Вектор движения

- Расширение числа филиалов на территории 5 российских регионов

# Дорожная карта на 10 лет



# Мотивация реализации Vision

## Внешняя мотивация:

1. Компания является лидером рынка по оказанию данных услуг
2. Высокая заработная плата
3. Желание удовлетворить потребность клиентов
4. Развитие технологий на рынке проектирования, монтажа и обслуживания энергетического оборудования

## Внутренняя мотивация:

1. Получение прибыли
2. Признание личной компетенции работников
3. Изменение системы ценностей некоторой группы потребителей



**Спасибо  
за внимание!**