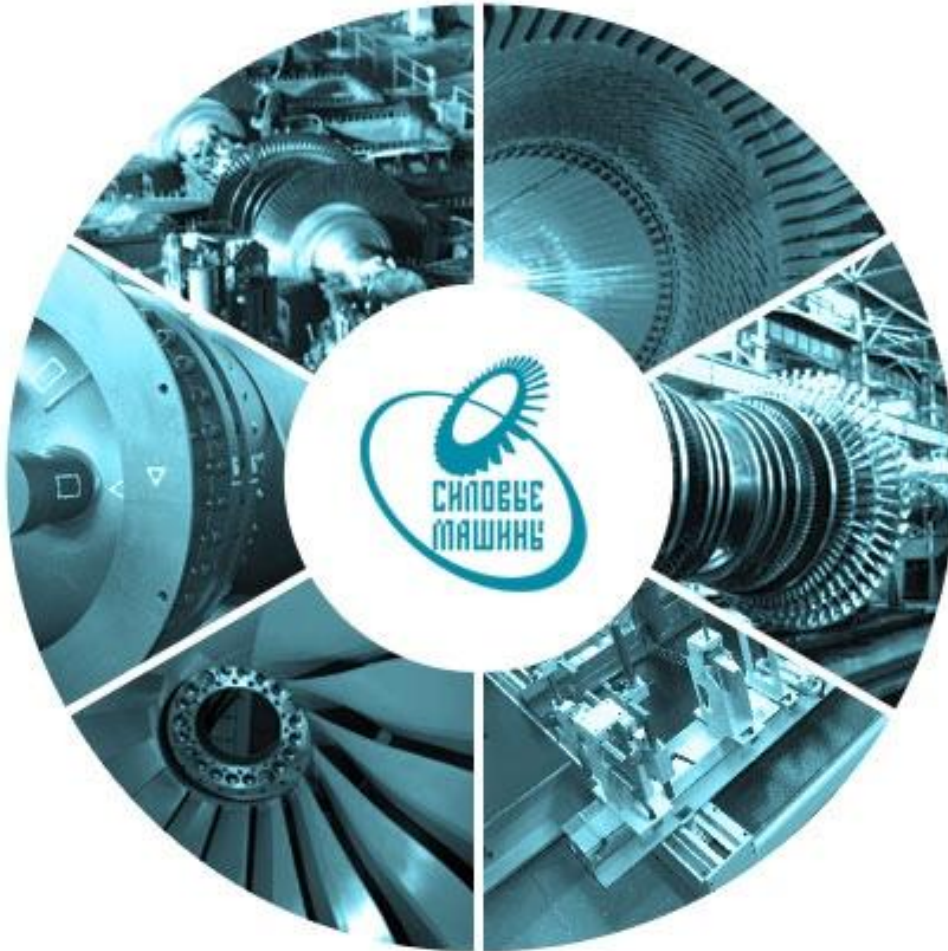




Разработка стратегии ПАО «Силовые машины»

Выполнили:

Зайцев И.А.

Карпова М.Ю.

Кваснюк Е.Ю.

Руководитель:

Никифорова Д.В.

О компании

Глобальная энергомашиностроительная компания

Входит в **пятерку мировых лидеров отрасли** по объему установленного оборудования.

Ключевая компетенция и конкурентное преимущество: **осуществление комплексных проектов под ключ в сфере электроэнергетики.**

На долю Компании приходится около **70% рынка** энергетического оборудования России и СНГ.

Штаб-квартира в городе **Санкт-Петербурге**



20 000 сотрудников



Производственные подразделения:

Ленинградский металлический завод

«Электросила»

Завод турбинных лопаток

Таганрогский Котлостроительный завод «Красный котельщик»



Видение

Удерживать лидирующую позицию по производству и установке энергетического оборудования для ТЭС на отечественном рынке.

Миссия

Разработка, производство и сервисное обслуживание современного и высокоэффективного энергогенерирующего оборудования для внутреннего и внешнего рынков.



SWOT-анализ

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	1. Совершенствование технологий за счёт инвестиций и модернизаций 2. Расширение дилерской сети	1. Бесперебойная поставка оборудования за счет широкой представленности в мире в период пандемии
Слабые стороны	1. Техническое перевооружение с внедрением эффективного технологического оборудования и передовых технологий производства	1. Возможность перепрофилирования производства при военном положении

Дерево целей

Удержание лидирующих позиций

Увеличить
количество
клиентов



Выход на рынок
Республики Конго



Обратиться в
маркетинговое
агентство

Снизить
материальные
затраты на 10%



Использование
инноваций



Поиск альтернативного
сырья

Увеличение
производительности
персонала



Повышение
квалификации АУП



Автоматизация
производства

PEST+ анализ

Технологические				
1. Повышение доступности новых технологий	9	0.7	+	6.3
2. Увеличение уровня внедрения IT технологий	7	0.3	+	2.1
3. Увеличение затрат конкурентов на научно-исследовательскую деятельность	8	0.6	-	-4.8
Правовые				
1. Принятие поправок в ФЗ 35	5	0.5	+	2.5
2. Повышение пенсионного возраста	6	1	+	6
Экологические				
1. Изменение экологического законодательства	5	0.9	+	4.5
2. Увеличение уровня выбросов	4	0.6	-	-2.4
Демографические				
1. Снижение рождаемости	6	0.8	-	-4.8
2. Соотношение полов: Тенденция преобладания женского населения над мужским	8	0.5	-	-4
Географические				
1. Изменение климата	2	0.7	-	-1.4
2. Повышение доступности сырья	10	0.3	+	3
Σ				-17.9



- Вывод: проведя PEST Plus анализ компании наблюдаем слабо отрицательную влияние макросреды. В основе отрицательного эффекта лежат политические и экономические факторы. Свою долю в отрицательную сторону внесли и демографические факторы.



Анализ микросреды модель Портера



	Потребители	Поставщики	Действующие е конкуренты	Σ	α
Потребители	1	5	3	9	0,48
Поставщики	1/5	1	7	8,2	0,44
Действующие е конкуренты	1/3	1/7	1	1,5	0,08
				18,7	1

Отраслевой анализ

Анализ стейкхолдеров

Внешние стейкхолдеры компании

- Акционеры и инвесторы:

HIGHSTAT LIMITED (ХАЙСТАТ ЛИМИТЕД) - 100% акций.

- Государство и общество:

- Деловые партнеры:

Газпром Бурение, Роснефть, СПБМТСБ и МСГ

Внутренние стейкхолдеры компании

- Сотрудники :

- Топ-менеджеры :

Анализ отрасли

Размер и структура отрасли.

- Количество предприятий :

более 50

- Доля ВВП :

26%.

- Уровень концентрации:

высокий уровень (более 75%).





Конкурентные преимущества компании

ПАО «Силовые машины» продолжают реализацию собственного проекта по производству **газовых турбин мощностью 65 МВт и 170 МВт**. Для реализации проекта создано конструкторское бюро, разработана конструкторская документация, ведется техперевооружение производства, определены отечественные поставщики критически важных комплектующих.

Компания **является комплексным поставщиком** оборудования и решений для заказчика

ПАО «Силовые машины» реализует проект создания **системы мониторинга и удаленной диагностики** оборудования электростанций.

Компания разрабатывает **новые продукты и решения для промышленности**: электрические двигатели для шахтных подъемных машин и рудоразмольных мельниц, асинхронный электропривод для карьерных автосамосвалов и карьерных экскаваторов.



Стратегии развития компании

- **Удержание** лидирующих позиций на национальном рынке энергетического машиностроения путем внедрения надежных и эффективных комплексных решений
- **Фокус** на максимизацию участия в реализации программы по модернизации российских энергетических мощностей КОММод (конкурентный отбор мощности проектов модернизации)
- **Расширение** присутствия на перспективных динамично развивающихся рынках Юго-Восточной Азии, Индии, Латинской Америки

Анализ внутренней среды

общекорпоративный срез

- С 26 июня 2013 года собственник 100 % пакета акций ПАО «Силловые машины» — компания Highstat Limited, бенефициаром которой является российский предприниматель А. А. Мордашов.

Топ-менеджмент

- Мордашов Алексей Александрович- председатель совета директоров
- Ивановский Александр Александрович- генеральный конструктор.
- Пуляев Владимир Александрович- директор по информационным технологиям.
- Суняев Юрий Игоревич-директор по сбыту.





Анализ конкурентоспособности

	Качество продукци и	Качество сервисног о обслужива ния	Система сбыта	Номенклатур а	Квалификация персонала	Σ	α
Качество продукции	1	1/2	7	5	2	15,5	0,29
Качество сервисного обслуживани я	2	1	5	5	1/5	13,2	0,24
Система сбыта	1/7	1/5	1	1/3	7	8,7	0,16
номенклатур а	1/5	1/5	3	1	3	7,4	0,14
Квалификац	1/2	5	1/7	1/3	1	9,1	0,17

Анализ конкурентоспособности

Многоугольник конкурентоспособности



Матрица Ансоффа

	Существующий продукт	Новый продукт
Существующий рынок	совершенствование деятельности: -Участие в качестве спонсора на отечественных энергетических выставках (Российская энергетическая неделя); -размещение рекламы сервисного обслуживания на главной странице поисковой системы “Яндекса”; -размещение наружной рекламы в городах; -получение государственных заказов на изготовление турбин с целью вытеснения конкурентов с рынка.	
Новый рынок	стратегия развития рынка: -открытие новых дистрибьюторских центров и представительства в Иране, ОАЭ.	

Матрица МакКинзи

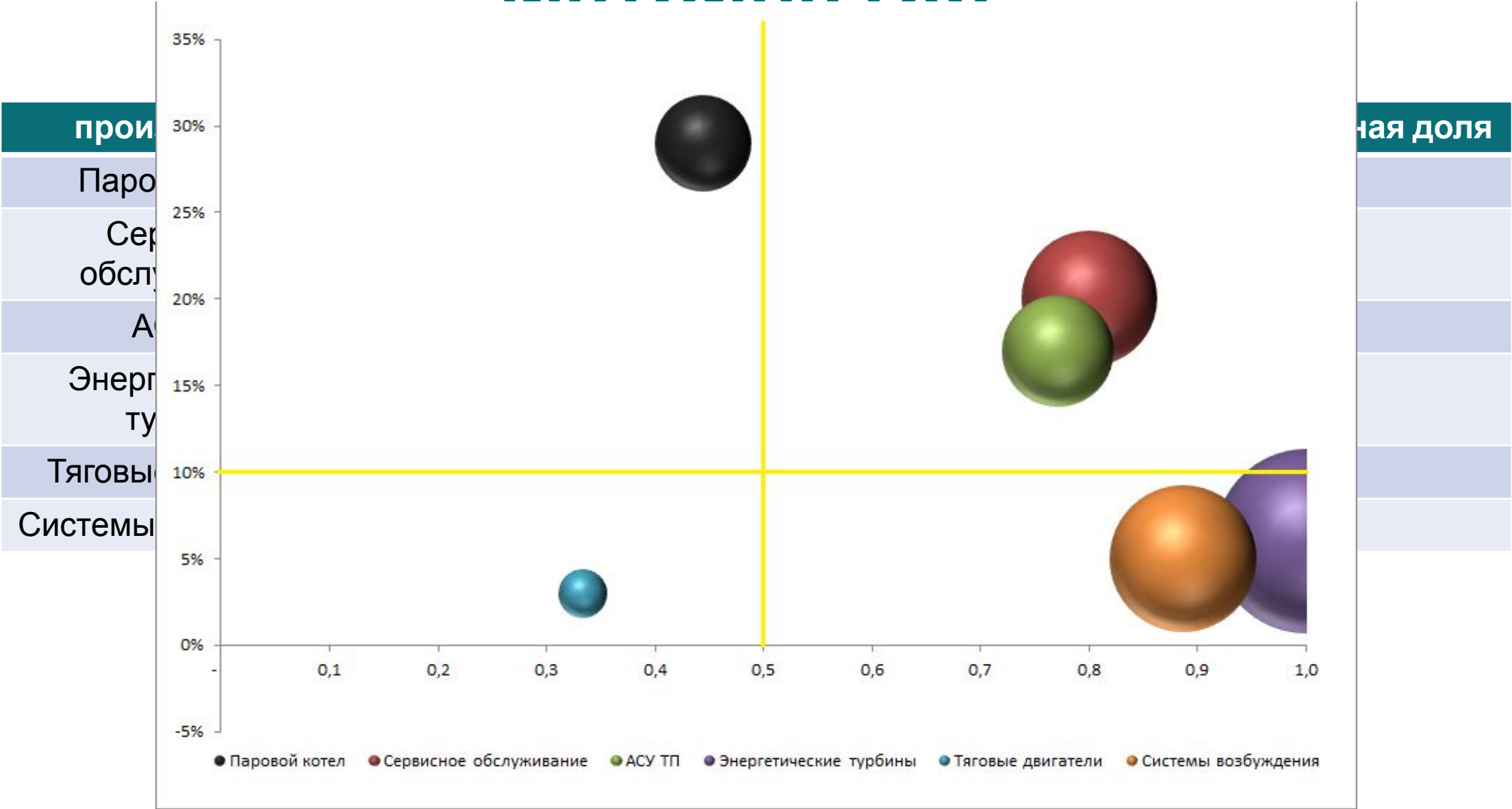
Привлекательность отрасли	Конкурентная позиция			
		хорошая	средняя	слабая
	Высокая	 Победитель	Победитель	 "Знак вопроса"
	Средняя	Победитель	Средний бизнес	 Проигрывающий
	Низкая	Генератор прибыли	Проигрывающий	Проигрывающий

Обслуживание

9

7

Матрица БКГ



Пирамида стратегий

Корпоративная
стратегия

Стратегия оптимальных издержек

Деловая стратегия

АСУ ТП: Стратегия опережения конкурентов

Паровой котел: Стратегия стабильности

Обслуживание: Стратегия упреждающего удара

Функциональная стратегия

Производственное подразделение: модернизация оборудования Калужского турбинного завода.

Инновационное подразделение: вложение денежных средств в разработку НИОКР: разработка новых композитных материалов.

Подразделение по работе с персоналом: повышение квалификации сотрудников АУП и увеличение ЗП для сотрудников с опытом работы до 3-х лет.

Маркетинговое подразделение: разработка новых рекламных мероприятий и поиск новых рынков сбыта.

Логистическое подразделение: строительство новых дилерских центров.

Инвестиционный анализ

1. Оценка инвестиционных вложений

Маркетинговые исследование нового рынка.

- инвестиционные вложения составят: 1320423,20 рублей
- Срок реализации проекта - 1 год.



Мероприятие	Затраты	Сроки	Исполнители
1)Выбор получения первичной информации	-	1/3 месяца	Маркетолог
2)Выбор формы сбора информации	-	1/3 месяца	Маркетолог
3)Разработка структуры анкеты	109595,13	1/3 месяца	Маркетолог
4)Распространение и обработка анкет, систематизация полученных данных	879401,85	7 месяцев	Экономист Программист
5)Разработка проекта общей стратегии маркетинга	331426,22	2 месяца	Маркетолог
6)Контроль сроков выполнения работ	-	весь период	Руководитель
7)Составление отчета по результатам	-	1 месяц	Маркетолог Экономист
8)Согласование и утверждение отчета и проекта стратегии	-	1 месяц	Руководитель Маркетолог Экономист
Итого	1320423,20	12 месяцев	

Стратегический план

