



Итоговая аттестационная работа

Определение и реализация
конкурентной стратегии
ООО ПО «ГЕФЕСД»
на 2021 – 2024 г.г.



Цели работы:

1. Определение конкурентной стратегии ООО ПО «ГЕФЕСД» на 2021-2024 г.г.
2. Реализация стратегии через управление проектом по организации производства Установок обеззараживания воздуха



ООО ПО «ГЕФЕСД»

Входит в Группу компаний **ОСТЕК**

Имеет собственную зарегистрированную торговую марку

С 2010 г. Базируется в Судогодском районе Владимирской области

Миссия компании - приумножение эффективности производств передовой техники.

Предназначение заключается в содействии успешному росту и развитию бизнеса клиентов и отрасли в целом через повышение эффективности производства путем внедрения комплексных инновационных решений.

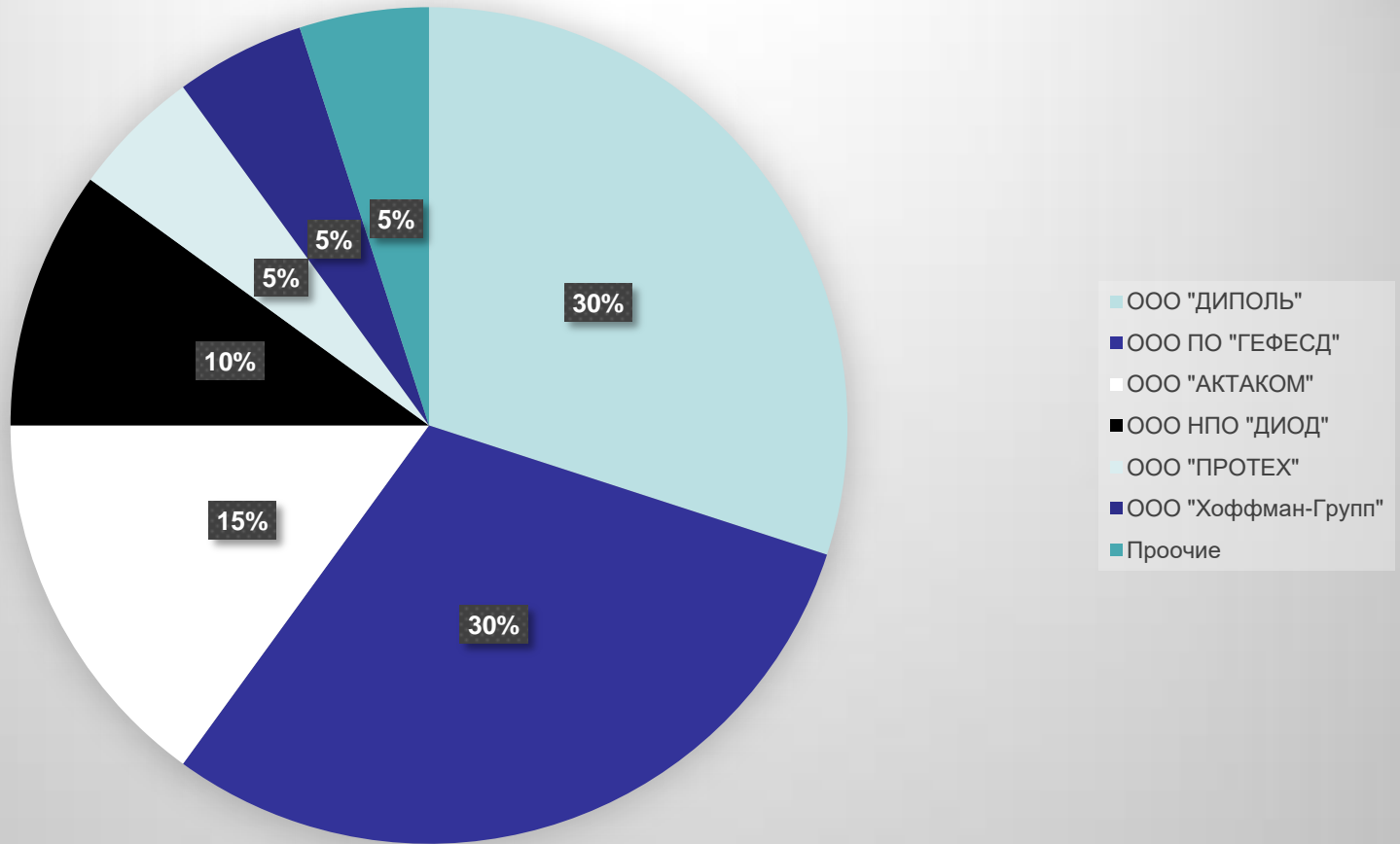


Текущее финансовое состояние ООО ПО «ГЕФЕСД»

	2020 FY факт	2020 FY план	2021 FY прогноз
Итого чистая прибыль по УУ (NI)	10 901 545	65 680 847	1 952 266
ЕБИТДА без ВХР	17 075 171	85 746 789	8 890 000
Рентабельность продаж по чистой управленческой прибыли	4%	10%	1%
Рентабельность продаж по ЕБИТДА	6%	6%	2%
Рентабельность продаж по ЕБИТДА минус взаиморасчёты с АФП	9%	8%	3%
Рентабельность продаж по ЕБИТ	6%	6%	2%
Рентабельность продаж по маргинальному доходу	26%	22%	15%
Удельный вес Операционных расходов в выручке	17%	14%	25%
Удельный вес опер. расходов в марже	64%	64%	75%
Удельный вес ФОТ в марже	52%	52%	64%
Удельный вес ФОТ в выручке	14%	12%	13%
Удельный вес ФОТ в Операционных расходах	81%	82%	85%



Рынок специализированного промышленного оборудования 2020 г.



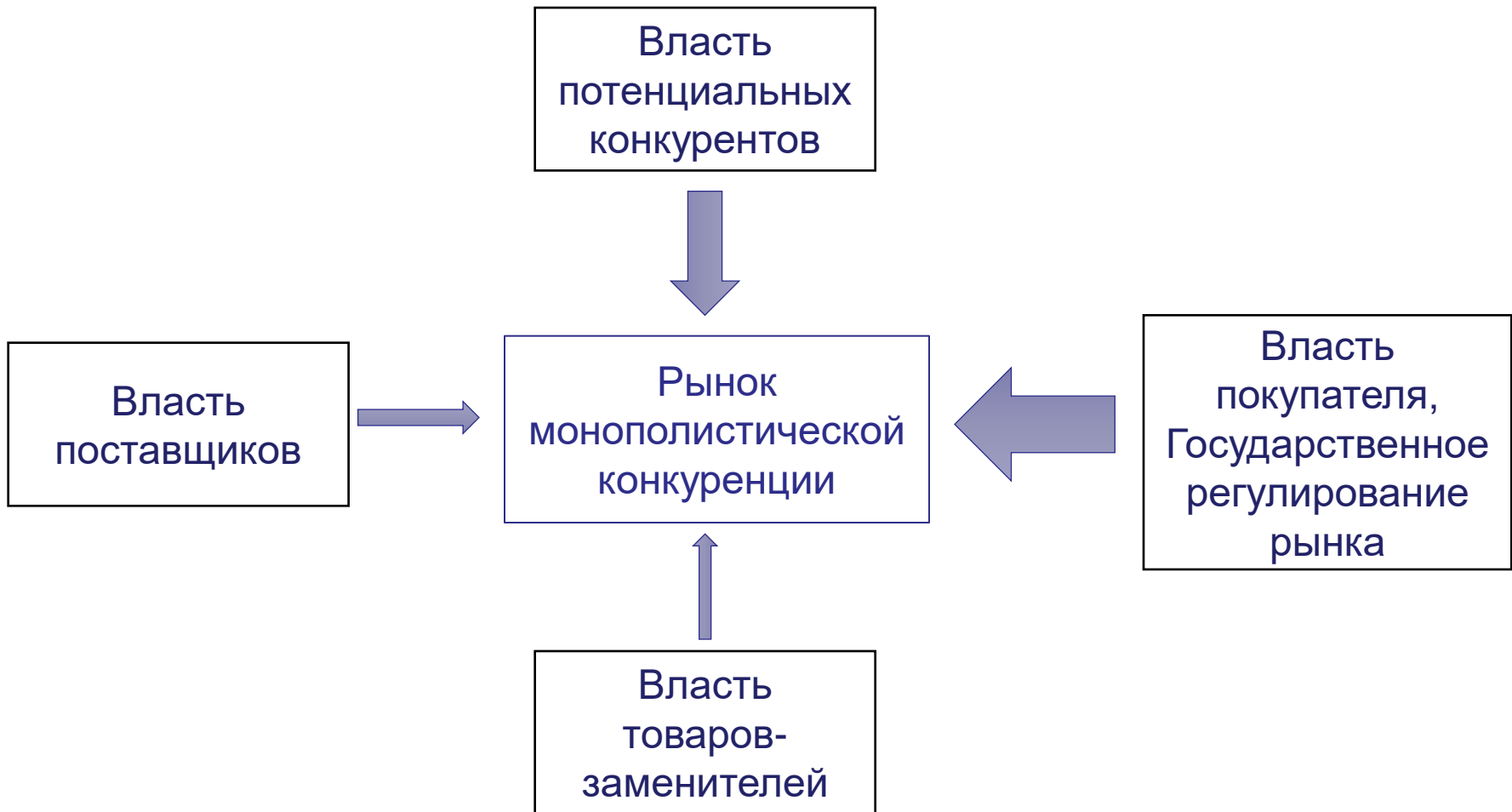


Основные клиенты ООО ПО «ГЕФЕСД»





Модель 5 сил М. Портера





STEEP-анализ

S	Социальные	Рост требований молодого и среднего поколений в безопасной окружающей среде
T	Технологические	Появление новых технологий
E	Экономические	Курс валют, инфляция, государственное ассигнование
E	Экологические	Ужесточение законодательства в сфере экологии и защиты окружающей среды
P	Политические	Государственное регулирование, государственные заказы, введение санкций, запретов, государственная поддержка отраслей, национальные проекты цифровизации



Создание цепочки ценностей ООО ПО «ГЕФЕСД»

Вспомогательная деятельность

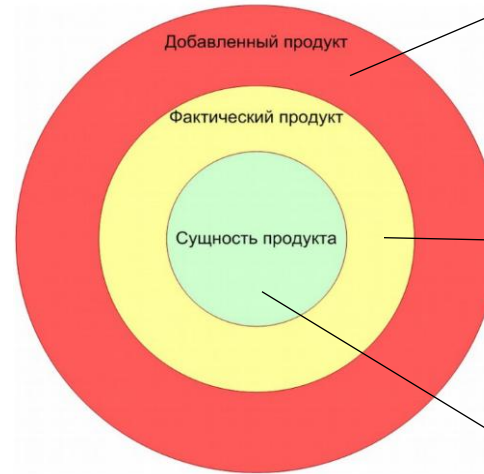
Инфраструктура Предприятия: линейно-функциональная структура управления, четкое определение должностных обязанностей, эффективная система обмена данными на основе организованной локальной сети, ведение управленческого, бухгалтерского и налогового учета в единой системе 1С ERP.				
Управление персоналом: высококвалифицированная управленческая команда, ИТР и исполнительский персонал, высокий уровень мотивации персонала.				
Технологическое развитие: специализированное высокотехнологичное оборудование, передовые технологии производства				
Материально-техническое обеспечение основных видов деятельности: постоянные поставщики с долговременными договорённостями по ассортименту, качеству, ценовой политике (реестр поставщиков), наличие резервных поставщиков на все виды ключевых материалов и комплектующих, собственный транспорт.				
Прием и хранение материалов, необходимых для производства, закупка на основании планов закупок, наличие страхового (резервного) запаса, высокая оборачиваемость материалов и комплектующих.	Изготовление продукции на основании подекадных планов производства, прослеживаемость готовности продукции на каждом этапе, проектирование в системах САПР, унификация узлов и механизмов, гибкое производство, быстрая переналадка, минимальные простои оборудования, высокая производительность.	Распределение продукции: продажа со склада готовой продукции, доставка покупателям транспортом предприятия, отгрузка самовывозом, отправка транспортными компаниями, Пополнение склада ГП ходовыми товарами для осуществления «быстрой продажи»	Маркетинг и сбыт: Выставочные мероприятия, работа менеджеров «в полях», индивидуальный подход клиентам, скидки от объема/стоимости контракта, различные условия оплаты	Сервис: услуги по сборке, монтажу, пуско-наладке, обучению, пост гарантийное обслуживание.

Основная деятельность

Маржа, прибыль



Трехуровневая модель продукта



Пуско-наладочные работы,
сервисное обслуживание,
доставка, расширенная
гарантия, обучение

Установка
поверхностного
монтажа VM-600

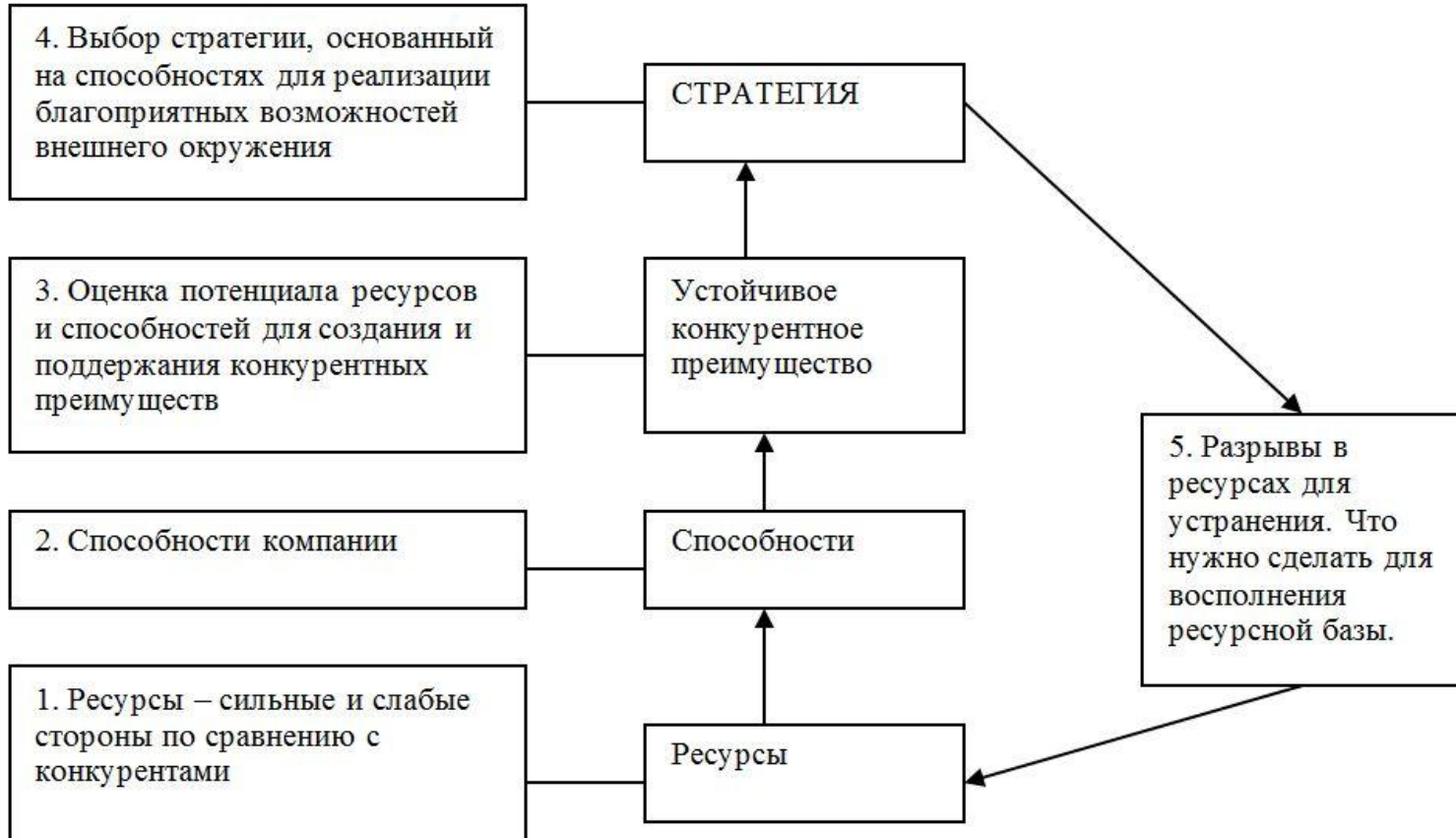
Возможность изготовления
печатных плат
с должным качеством и
требуемой
производительностью



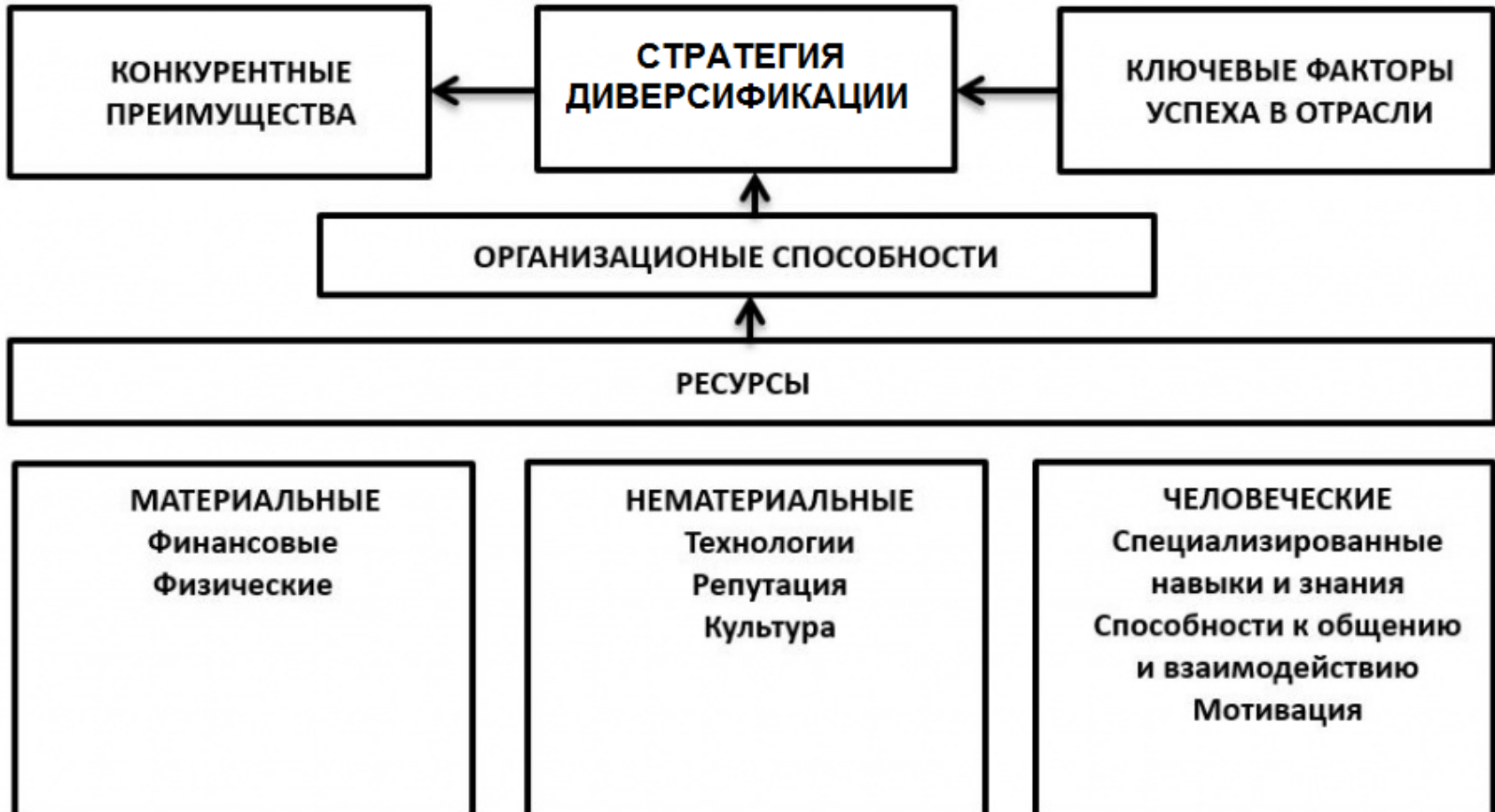
Концепция 4P/4C

	4P	4C	Разрыв/Действие
Product	Оборудование для радиоэлектронной отрасли	Оборудование для радиоэлектронной отрасли	-
Price	Среднерыночные	Среднерыночные	-
Promotion	Профильные выставки, рекламная рассылка	Профильные выставки, рекламная рассылка, онлайн семинары	Организация онлайн семинаров, вебингов.
Place	Офис в г. Владимире, офисы дилеров в регионах, доставка своим/наемным транспортом, транспортом Клиента, сборка, пуско-наладочные работы на территории Клиента	Офис в г. Владимире, офисы дилеров в регионах, доставка своим/наемным транспортом, транспортом Клиента, сборка, пуско-наладочные работы на территории Клиента	-

Пятиэтапная модель Гранта



Взаимосвязи между ресурсами, способностями и конкурентными преимуществами





Организационные способности и ресурсы предприятия

- Способность реализации комплексных проектов
- Способность изготовления нестандартных изделий в короткие сроки
- Быстрая переналадка оборудования на выпуск новых изделий
- Проектирование новых изделий
- Способность производить продукцию заданного качества с требуемыми характеристиками


Ресурсы

Материальные	Нематериальные	Человеческие
<ul style="list-style-type: none"> - Запасы материалов и комплектующих - Технологическое оборудование - Производственные и складские площади - Специализированное ПО 	<ul style="list-style-type: none"> - Репутация бренда на рынке - Опыт изготовления оборудования - Собственная технология производства - Партнерские отношения с поставщиками и заказчиками 	<ul style="list-style-type: none"> - Высоквалифицированная управленческая команда - Конструкторский отдел - Менеджеры по продажам - Маркетолог - Наладчики - Производственный персонал

Матрица М.Портера для классификации стратегий бизнеса

Тип конкурентного преимущества

		Низкие издержки	Дифференциация
Целевой рынок	Весь рынок	Стратегия лидерства по издержкам	Стратегия широкой дифференциации
	Рыночная ниша	Сфокусированная стратегия низких издержек	Сфокусированная стратегия дифференциации





SWOT-анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none">- Высокая узнаваемость бренда и большой опыт работы на рынке Радиоэлектронной отрасли, наличие зарегистрированного торгового знака- Наличие Системы менеджмента качества- Собственные современные производственно-технологические мощности	<ul style="list-style-type: none">- Большая зависимость от Государства (гос. программы, субсидирование, поддержка отрасли)- Зависимость от военной приемки ряда продукции- Высокие издержки производства
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none">- Реализация государственных программ модернизации и перевооружения производственных мощностей- Расширение объемов производства в радиоэлектронной отрасли- Рост спроса на различные виды технологического оборудования	<ul style="list-style-type: none">- Снижение спроса на производимую продукцию- Непредсказуемость роста цен на металлопрокат, пластик и древесину- Волатильность валюты

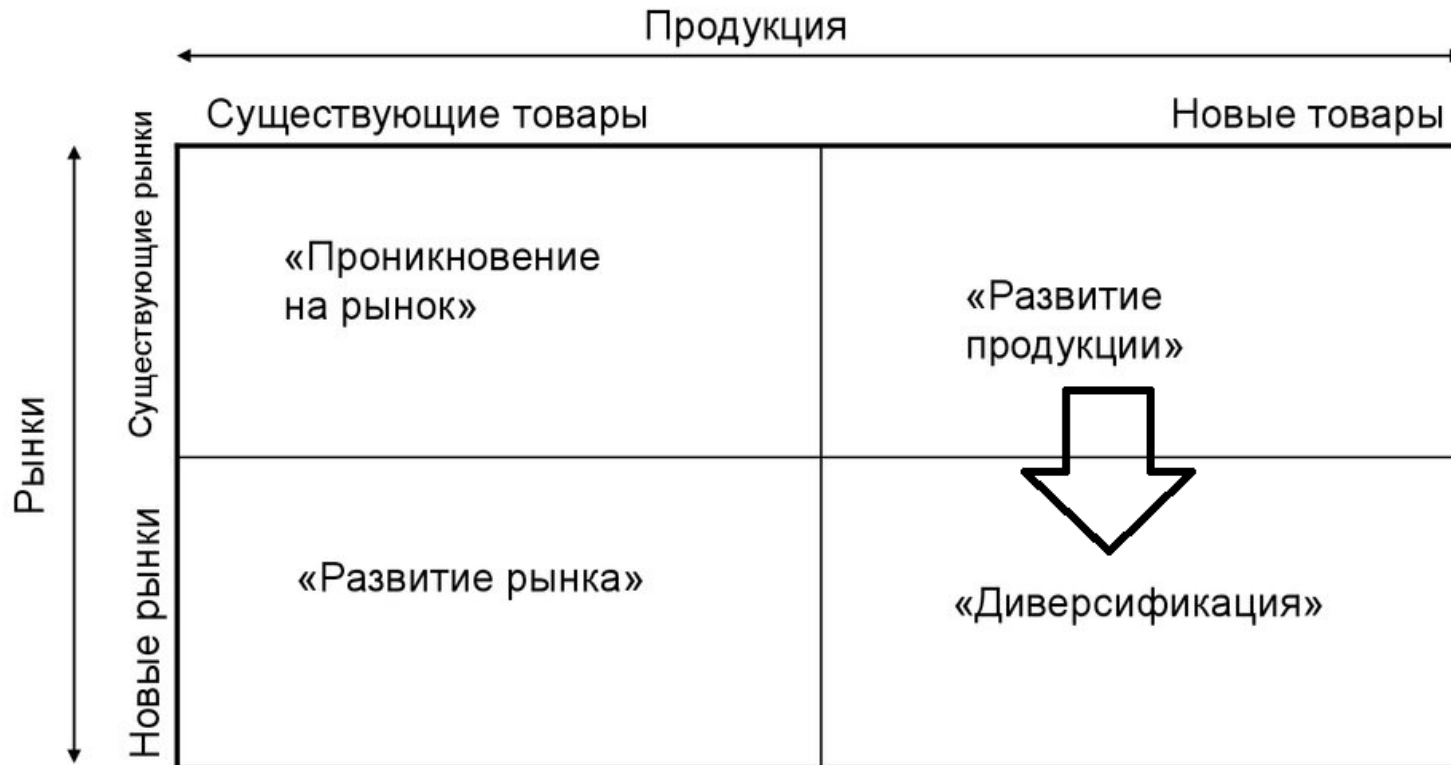


SWOT-анализ (цифровой)

SWOT		СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ				СЛАБЫЕ СТОРОНЫ				
		Высокая узнаваемость бренда и большой опыт работы на рынке Радиоэлектронной отрасли,	Наличие Системы менеджмента качества	Собственные современные производственно-технологические мощности		Большая зависимость от Государства	Зависимость от военной приемки ряда продукции	Высокие издержки производства		
ВОЗМОЖНОСТИ	Реализация государственных программ модернизации и перевооружения производственных мощностей	3	4	5	12	5	1	0	6	18
	Развитие производства в радиоэлектронной отрасли	3	3	3	9	5	3	2	10	19
	Рост спроса на различные виды технологического оборудования	5	5	5	15	3	2	0	5	20
		11	12	13	36	13	6	2	21	57
УГРОЗЫ	Снижение спроса на производимую продукцию	-1	-1	-4	-6	-5	-3	-5	-13	-19
	Непредсказуемость роста цен на металлопрокат, пластик и древесину	-2	0	-2	-4	-4	-2	-5	-11	-15
	Волатильность валюты	-1	-2	0	-3	-5	-3	-5	-13	-16
		-4	-3	-6	-13	-14	-8	-15	-37	-50
		7	9	7	23	-1	-2	-13	-16	7



Матрица Ансоффа





Шестиэтапная модель управления проектом

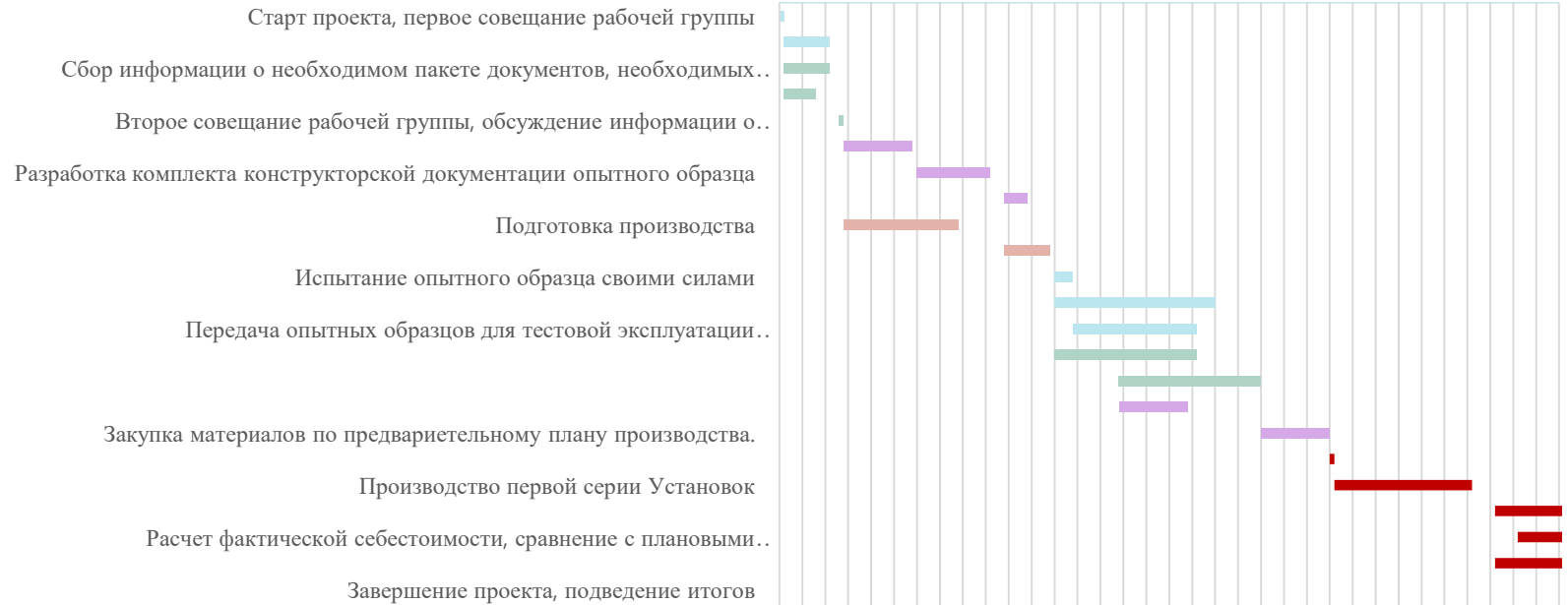
5. Коммуникации - Заметки и отчеты; - Презентации





Диаграмма Ганта

02008091011121314151617181920212223242526272829303101020304050607080910111213141516171819202122232425262728293031





Рабочая группа проекта

Должностное лицо	Функциональные обязанности
Генеральный директор	Руководитель проекта, постановка задачи, определение ключевых показателей, утверждение бюджета, разработка планов, контроль результатов.
Директор по маркетингу	Определение емкости рынка, определение сегмента рынка расчет потребности, прогноз по количеству установок, размещение информации на web-ресурсах, подготовка и адресная рассылка рекламных печатных изданий, организация участия предприятия в профильных выставках.
Директор по продажам	Организация сбыта установок, налаживание каналов сбыта, переговоры с потенциальными клиентами, подготовка контрактов, организация внешней логистики с Клиентом, организация пуско-наладочных работ на территории Клиента.
Начальник конструкторско-технологического отдела	Организация разработки Установок, разработка маршрутов изготовления, Подготовка технической документации для производства установок
Ведущий инженер-конструктор	Проектирование Установок
Директор по качеству	Организация прохождения сертификации, организация испытаний готовых изделий, подготовка сопроводительных документов
Начальник производства	Подготовка производства, организация участка по сборке Установок на базе сборочного цеха №3, освоение выпуска новых изделий на имеющихся мощностях с имеющимися человеческими ресурсами.
Финансовый директор	Расчет плановых финансовых и экономических показателей, расчет рентабельности, маржинального дохода и сопоставление фактических показателей с плановыми, контроль за исполнением бюджета проекта.
Начальник проектного отдела	Планирование, координация, контроль проекта на всех этапах реализации, оперативная обратная связь членам команды и руководителю проекта.



Финансовые показатели проекта

	Проектные показатели
Производительность, шт./год	2 400
Отпускная цена, руб./ед.	186 000
Валовая выручка, руб./год	446 400 000
Себестоимость, руб. ед.	128 340
Валовый маржинальный доход, руб./год	138 384 000
Рентабельность продаж по маржинальному доходу, %	31 %
Общехозяйственные расходы в выручке, %	10 %
Коммерческие расходы в выручке, %	5 %
Прочие расходы в выручке, %	1 %
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	15 %
Итого чистая прибыль по проекту, руб./год	66 960



Спасибо за внимание!

С Уважением к Вам и Вашему делу,
Фомичев Артем Юрьевич
Генеральный директор
ООО Производственное объединение "ГЕФЕСД"
Группа компаний Остек

601362, Россия,
Владимирская область, Судогодский р-н.
Д. Бараки, ул. Советская д. 15
☎ (495) 788-44-44 д.т. 4110
☎ (904) 257-34-57
✉ Fomichev.A@ostec-group.ru
🌐 www.gefesd.ru www.ostec-group.ru

