

Strategy Partners Group («Стратеджи Партнерс Групп», АО «СПГ») — российский стратегический консультант, ведущий свою историю с 1994 года. Входит в группу компаний ПАО «Сбербанк России».

Мы оказываем содействие клиентам в проведении преобразований, способствующих эффективному использованию интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов для обеспечения лидерства в конкурентной борьбе и устойчивого роста.

Сфера наших компетенций:

- Стратегия
- Операционная эффективность
- Организационный дизайн и изменения
- Корпоративные финансы и инвестиции
- Инновации



Михаил Григорьев

Партнер, руководитель практики «Промышленное производство и ОПК»



Артем Малков

Партнер, практика «Промышленное производство и ОПК»



Алексей Панков

Партнер, практика «Промышленное производство и ОПК»

Мы готовы обсудить возможность сотрудничества с вашей компанией

Возможности роста и оптимизации для производственных предприятий

Рыночный ландшафт промышленного производства в России на данный момент находится в условиях высокой волатильности и неопределенного будущего: длительное замедление темпов роста российской экономики, изменение геополитической обстановки, риск снижения государственного оборонного заказа для предприятий ОПК. Это происходит на фоне таких глобальных трендов, как новая промышленная индустрия (industry 4.0), реиндустриализация развитых стран, рост требований к скорости изменений в компаниях, дефицит квалифицированных кадров.

Эти изменения требуют принципиального пересмотра моделей бизнеса, повышения операционной эффективности, гибкости, внедрения сетевого принципа работы. В то же время промышленные компании сталкиваются с общими ограничениями и проблемами: недостаточное финансирование, наличие избыточных активов, технологическое отставание, низкая производительность труда. При этом все острее становятся вопросы, связанные с неразвитостью компетенций в сфере послепродажного обслуживания и инжиниринга, управления проектами и глобальными цепочками поставщиков (SCM).

Мы помогаем клиентам решать современные проблемы отрасли, с учетом специфики различных предприятий

Наш опыт охватывает следующие отрасли:

- автомобилестроение
- аэрокосмическая промышленность и оборонно-промышленный комплекс
- двигателестроение
- лёгкая промышленность
- лесопромышленный комплекс
- пищевая промышленность
- производство машин и оборудования
- радиоэлектроника, электронная компонентная база, приборостроение, потребительская электроника
- судостроение
- транспортное машиностроение
- химическая и фармацевтическая промышленность

Основные предоставляемые нами услуги включают следующие направления:

Стратегия:

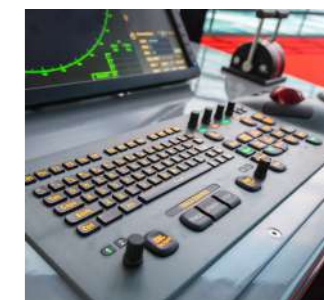
- определение корпоративной стратегии и управление портфелем бизнесов
- разработка стратегий бизнес-единиц
- разработка стратегий выхода на новые рынки и международной экспансии

Организация:

- формирование операционной модели, планирование производственной системы, аутсорсинг и управление поставщиками
- управление портфелем программ и рисками новых продуктов
- развитие организационной структуры и системы управления
- трансформация бизнеса и поддержка изменений

Операции:

- разработка комплексных программ повышения операционной эффективности
- развитие систем продаж и ППО
- оптимизация закупок
- внедрение программ непрерывного совершенствования



Примеры реализованных проектов для предприятий машиностроения и ОПК

Внедрение офиса трансформации

как механизма реализации стратегии и ключевых стратегических изменений

Результаты проекта

- Все уровни планирования синхронизированы со стратегией компании:
 - стратегия корпорации декомпозирована на отдельные стратегические проекты
 - все проекты взаимосвязаны между собой и направлены на реализацию стратегии компании
 - всем проектам присвоены конкретные ожидаемые результаты, сформированы команды
- Запущен проектный офис:
 - предложено реализовать поддерживающий проектный офис с координирующей ролью в управлении стратегическими проектами
 - сформированы проекты первой и второй очереди, составлен план работы проектного офиса на ближайшие 12 месяцев
- Утверждены паспорта по ключевым проектам реализации стратегии, включая ответственных, подходы, ресурсы и прочее
- Разработано мобильное приложение для простоты отслеживания реализации проектов

Эффекты от реализации проекта

300

сформированных проектов трансформации

30-ти

топ-менеджерам поставлены проектные КПЭ

15

приоритетных проектов запущено



Стратегия увеличения уровня сервиса и выручки от постпродажного обслуживания (ППО)

Результаты проекта

- Разработан план мероприятий по развитию системы ППО с обоснованным прогнозным эффектом кратного роста доходов от ППО и значительного роста удовлетворенности клиентов, включающий в себя проекты и инициативы по направлениям:
 - развитие системы поставок запасных частей
 - развитие системы ТОиР и изменение структуры сервисной сети
 - повышение эффективности деятельности по модернизации
 - развитие системы обучения
 - оптимизация технической поддержки заказчиков и обеспечению заказчиков документацией
- Разработаны целевая система управления деятельностью ППО компании и план организационных преобразований

Эффекты от реализации проекта

на **95%**

увеличения выручки в реальном выражении в 2025 г. запланировал холдинг в результате согласования запланированных мероприятий

на **30%**

выросла выручка холдинга от ППО в 2016 г.

Трансформация производственной модели промышленного холдинга

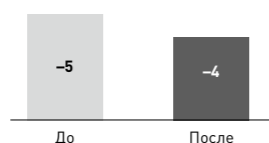
Результаты проекта

- Оптимизирована инвестиционная программа на ближайшие 8 лет за счёт централизации технологических переделов и налаживания внутригрупповой кооперации:
 - сокращены 4 из 8 сборочных площадок
 - ликвидированы дублирующие проекты
- Оптимизированы издержки:
 - снижены общественные и производственные расходы за счет достижения эффекта масштаба – до 40 %
 - сокращены расходы сырья и материалов за счет снижения материалоемкости и увеличения выхода годных – до 10%
 - снижены затраты на ФОТ за счет повышения производительности труда – до 50%
- Рекомендована новая производственная модель, включая изменения в составе операций, системе управления и структуре операций

Эффекты от реализации проекта

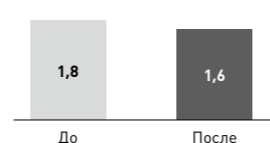
Инвестиционная программа, млрд долл. США

-20%



Себестоимость произведенной продукции, млрд долл. США

-11%



Оптимизация закупочной деятельности крупного промышленного холдинга

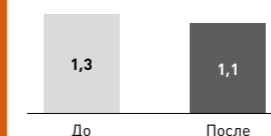
Результаты проекта

- Разработана и внедрена оптимальная система дифференциации инструментов по разным закупочным группам
- Найдены альтернативные поставщики по всем закупочным группам 1-го приоритета
- Унифицирована схема работы с поставщиками, внедрена система их развития и обучения
- Внедрена прозрачная и управляемая структура процессов закупочной функции
- Выстроена оптимальная организационная структура служб снабжения

Эффекты от реализации проекта

Затраты на закупки, млрд долл. США

-11%



Более 200 млн долл. США увеличение EBITDA