

Принимайте эффективные решения  
с демостендом

# STRATEGIC PLANNING FOR HEAVY MACHINERY COMPANY

2023

# СОДЕРЖАНИЕ

---

Преимущества Optimacros **03**

---

Цели и задачи демостенда **04**

---

О демостенде **05**

---

Анализ внешних факторов **07**

---

Стратегические цели **08**

---

Стратегические инициативы **09**

---

Стратегические сценарии **10**

---

Количественные показатели **11**

---

Выгоды от внедрения модели **12**

---

Итоги **13**

---

Контакты **14**



### Адаптивность

Платформа позволяет внедрять любой уровень детализации при построении аналитических моделей



### Скорость расчетов

Перерасчет моделей осуществляется в реальном времени



### BI-инструментарий

Реализует систему поддержки принятия решений на основе визуального анализа данных и выявления в них трендов



### Низкий порог входа

Система обеспечивает полную свободу моделирования с широким встроенным функционалом



### Интеграции

Платформа обеспечивает различные инструменты импорта-экспорта данных любым удобным способом



### В облаке или on-premise

Платформу можно развернуть как в облачном сервисе, так и на собственных серверах

# ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДЕМОСТЕНДА

## 01

Комплексное решение по анализу  
внешних факторов

## 02

Оптимизация процесса определения  
стратегических целей предприятия

## 03

Использование сценарного анализа для  
выбора **наиболее эффективной**  
комбинации инициатив в условиях  
ограниченного бюджета

## 04

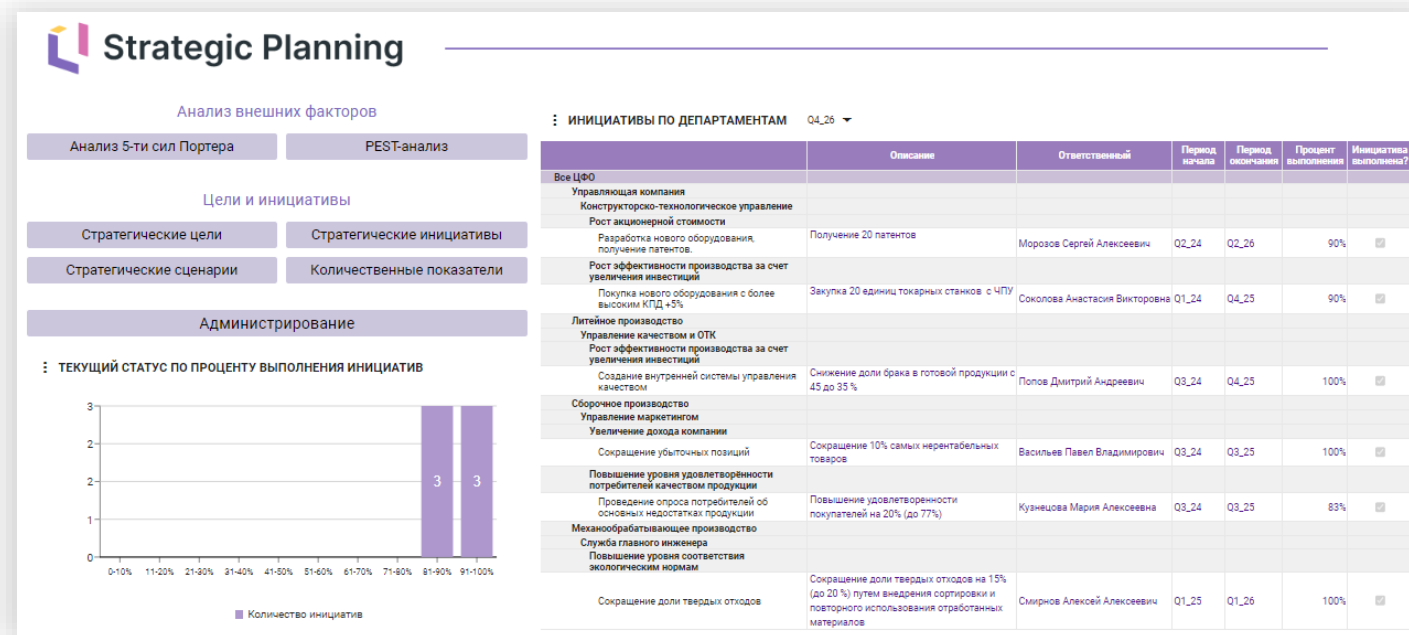
Автоматизация процесса контроля  
выполнения целей

# О ДЕМОСТЕНДЕ

Стратегическое планирование машиностроительного предприятия - это интегрированный инструмент для стратегического планирования и оптимизации производства на предприятиях, занимающихся металлургией и машиностроением.

Данная модель на платформе Optimacros призвана помочь компаниям в эффективном управлении своей деятельностью в условиях высокой конкуренции и нестабильного рынка.

В модели реализован как анализ внешней среды, так и процесс определения стратегических целей и инициатив, необходимых для достижения цели объединения инициатив в сценарии и утверждения и последующего контроля выбранного сценария.



# СХЕМА ДЕМОСТЕНДА



# АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ



## Анализ 5-ти сил Портера

Анализ 5-ти сил Портера

PEST-анализ

Стратегические инициативы

### ОЦЕНКА УГРОЗ - ВВОД БАЛЛОВ

	Оценка, баллы	Есть данные	Кол-во ошибок	Есть ошибка	Описание ошибки
<b>Покупатели</b>	<b>11</b>				
Доля покупателей с большим объемом продаж	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Склонность к переключению на товары-субституты	5	<input checked="" type="checkbox"/>	1	<input checked="" type="checkbox"/>	Проверьте оценку
Чувствительность к цене	1	<input type="checkbox"/>	1	<input checked="" type="checkbox"/>	Введите оценку
Потребители не удовлетворены качеством существующего на рынке	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
<b>Поставщики</b>	<b>6</b>				
Количество поставщиков	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Ограниченность ресурсов поставщиков	2	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Изадержки переключения	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Приоритетность направления для поставщика	2	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
<b>Действующие конкуренты</b>	<b>10</b>				
Количество игроков	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Темп роста рынка	2	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Уровень дифференциации продукта	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Ограничение в повышении цен	2	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
<b>Новые конкуренты</b>	<b>15</b>				
Экономия на масштабе при производстве товара или услуги	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Сильные марки с высоким уровнем знания и лояльности	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Дифференциация продукта	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль	2	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Доступ к каналам распределения	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Политика правительства	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Готовность существующих игроков к снижению цен	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
Темп роста отрасли	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	
<b>Товары-заменители</b>	<b>3</b>				
Товары-заменители в позиции "цена-качество"	3	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	



## PEST-анализ

Анализ 5-ти сил Портера

PEST-анализ

Настройка PEST-анализа

Стратегические инициативы

### ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ЭКСПЕРТАМИ

	Влияние фактора. Экспертная оценка					Изменение фактора. Экспертная оценка				
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Эксперт 5	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Эксперт 5
<b>Политические факторы</b>										
Государственные программы поддержки отрасли	2	4	1	2	4	0	0	0	0	0
Сложности в районе расположения производства	1	4	4	5	5	2	1	0	2	1
Все более жесткие нормы допуска оборудования	1	1	5	1	5	2	2	2	2	2
<b>Экономические факторы</b>										
Возрастающая конкуренция со стороны других предприятий	4	2	2	2	1	1	1	2	1	2
Падение внешних и внутренних цен на продукцию	5	5	5	5	5	2	2	2	2	2
Сокращение закупок продукции странами ЕС	5	4	1	5	1	0	0	2	0	1
<b>Социально-культурные факторы</b>										
Снижение численности населения	5	2	2	3	2	0	2	2	2	2
Снижение уровня жизни	5	5	5	3	2	0	2	1	1	0
Повышение образованности населения	2	5	2	1	2	0	0	0	1	2
<b>Технологические факторы</b>										
Ускоренное развитие цифровизации производства	3	2	4	5	5	2	1	2	0	1
Разработка передового оборудования странами-конкурентами	5	5	3	4	3	2	2	2	2	2
Повышение точности контроля и сертификации продукции	2	5	4	1	5	2	1	1	0	0

Все инициативы, с которыми предстоит работать, являются результатом анализа внешней среды и конкурентов.

Для этого в модели предусмотрен функционал анализа внешних факторов, что даёт базу для формирования стратегических целей и инициатив.

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

Направление развития компании определяется стратегическими целями.

Модель помогает сформировать список стратегических целей, которым компания будет следовать в дальнейшем.

**Strategic Planning**  
**Стратегические цели**

Стратегические цели | Стратегические инициативы | Стратегические сценарии | Количественные показатели

**СПИСОК СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ**

	Описание	Удалить цель?
<b>Все цели</b>		
<b>Количественные</b>		
Рост эффективности производства за счет увеличения инвестиций	Определить бюджет инвестиций	<input type="checkbox"/>
Рост акционерной стоимости		<input type="checkbox"/>
Снижение производственных затрат		<input type="checkbox"/>
Расширение рынка сбыта		<input checked="" type="checkbox"/>
Увеличение дохода компании		<input type="checkbox"/>
<b>Качественные</b>		
Повышение уровня удовлетворенности потребителей качеством продукции		<input type="checkbox"/>
Создание системы профессионального развития работников		<input checked="" type="checkbox"/>
Повышение уровня соответствия экологическим нормам		<input type="checkbox"/>

Удалить

**ДОБАВИТЬ ЦЕЛЬ**

	Название цели	Категория	Код цели
#1	Оптимизация затрат на этапе закупок	Количественные	Оптимизация ...
#2	Создание программы обучения менеджеров по продажам	Качественные	Создание ...
#3			
#4			

Добавить



# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ

Детализация целей выражается в **стратегических инициативах** с конкретным описанием, четкими временными рамками и показателями, которые можно отслеживать.

Инициативы можно добавить, как по результатам анализов внешних факторов, так и по итогам иного анализа.

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИНИЦИАТИВАМ ПОСЛЕ PEST-АНАЛИЗА

	Действия	К какой цели относится?	Добавить вручную?
Падение внешних и внутренних цен на продукцию	Снижать себестоимость продукции	Рост эффективности производства за счет увеличения инвестиций	<input type="checkbox"/>

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ИНИЦИАТИВАМ ПОСЛЕ АНАЛИЗА 5-ТИ СИЛ ПОРТЕРА

Эксперт 1 ▾

	Действия	К какой цели относится?
Покупатели	Диверсифицировать портфель клиентов	Повышение уровня удовлетворённости потребителей качеством продукции

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ

Покупка нового оборудования с более высок... ▾

Дата создания	05.01.2023
Общие данные	Закупка 20 единиц токарных станков с ЧПУ
Описание	
Период начала	Q1_24
Планируемый период дохода	
Период окончания	Q4_25
Финансовые показатели	
Доходы, руб.	6 370 069
Потенциальные затраты, руб.	4 550 049
Количественные показатели	
Начальный показатель	0
Целевой показатель	20
Данные по подразделению	
Ответственный	Соколова Анастасия Викторовна
Должность	Начальник отдела
Департамент	Конструкторско-технологическое управление
ЦФО	Управляющая компания
МВЗ	Цех контрольно-испытательный
Удалить?	<input type="checkbox"/>

Добавить

PEST


Добавить предложения

Анализ 5-ти сил Портера

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ

В списке всех инициатив можно выбрать любые комбинации инициатив и сравнить их между собой по параметрам выручки и затрат.

Наиболее подходящая комбинация принимается как стратегический план, параметры по которому будут отслеживаться.



Strategic Planning

## Стратегические сценарии

Стратегические цели
Стратегические инициативы
Стратегические сценарии
Количественные показатели

**НАПОЛНЕНИЕ СЦЕНАРИЕВ ИНИЦИАТИВАМИ**

	Базовый	Реалистичный	Оптимистичный
<b>Рост эффективности производства за счет увеличения инвестиций</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Покупка нового оборудования с более высоким КПД +5%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Создание внутренней системы управления качеством	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Снижать себестоимость продукции	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Рост акционерной стоимости</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Разработка нового оборудования, получение патентов.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Продажа патентов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Снижение производственных затрат</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Переоборудование производственной линии литейного цеха	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Расширение рынка сбыта</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Открытие филиалов в новых регионах	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Найм 20 новых сотрудников и обучение	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Запуск Рекламных компании	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Заключать контракт со странами третьего мира	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Увеличение дохода компании</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Индексирование цен	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Сокращение убыточных позиций	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Наращивание базы постоянных клиентов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Повышение уровня удовлетворённости потребителей качеством продукции</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Проведение опроса потребителей об основных недостатках продукции	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Опрос на улице	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Изменить текущие допуски с учетом ужесточения норм в будущем	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Диверсифицировать портфель клиентов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Создание системы профессионального развития работников</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Заказ услуги по созданию системы развития сотрудников	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Повышение уровня соответствия экологическим нормам</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Установка новых фильтров на печи	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Сокращение доли твердых отходов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Использовать субсидии	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**СУММА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО СЦЕНАРИЯМ**

	Базовый	Реалистичный	Оптимистичный
Выручка, руб.	6 370 069	33 190 727	28 293 034
Затраты, руб.	4 550 049	21 743 376	20 329 826

**УТВЕРЖДЕНИЕ ВЫБРАННОГО СЦЕНАРИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОГО**

Выбранный сценарий: Оптимистичный

Утвердить выбранный сценарий

# КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В блоке «количественные показатели инициатив» заносятся показатели выполнения инициатив.

Система автоматически считает процент выполнения, а динамику можно посмотреть на графике, где данные оперативно обновляются.

## ИНИЦИАТИВЫ

### Все цели

#### Количественные

Рост эффективности производства за счет увеличения инвестиций

Покупка нового оборудования с более высоким КПД +5%

Создание внутренней системы управления качеством

Рост акционерной стоимости

Разработка нового оборудования, получение патентов.

Увеличение дохода компании

Сокращение убыточных позиций

#### Качественные

Повышение уровня удовлетворенности потребителей качеством продукции

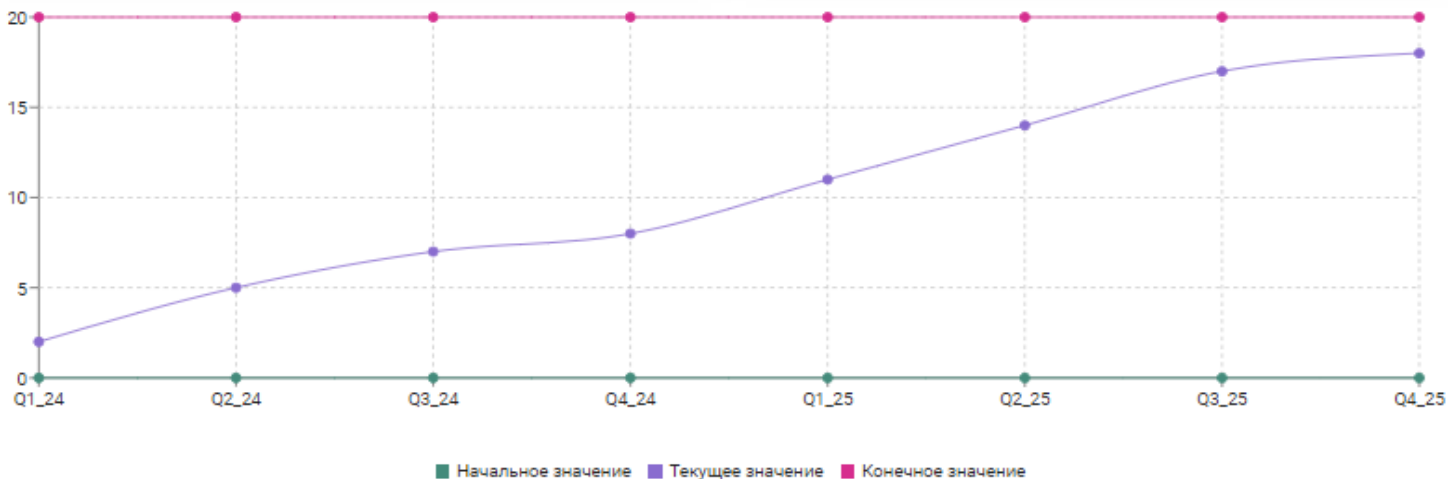
Проведение опроса потребителей об основных недостатках продукции

Повышение уровня соответствия экологическим нормам

Сокращение доли твердых отходов

## ЗНАЧЕНИЯ ИНИЦИАТИВ

Период	Описание	Значение
Q1_24	Закупка 20 единиц токарных станков с ЧПУ	0
Q2_24		2
Q3_24		20
Q4_24		10%
Q1_25	Значение начальное	0
Q2_25	Значение текущее	2
Q3_25	Значение конечное	20
Q4_25	Процент выполнения	10%



# ВЫГОДЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ

01

Сокращение времени анализа внешних факторов

02

Повышение эффективности использования инвестиционных средств на инициативы

03

Увеличение процента выполнения инициатив

04

Визуализация процесса выполнения инициативы

05

Сокращение времени на контроль выполнения стратегического сценария

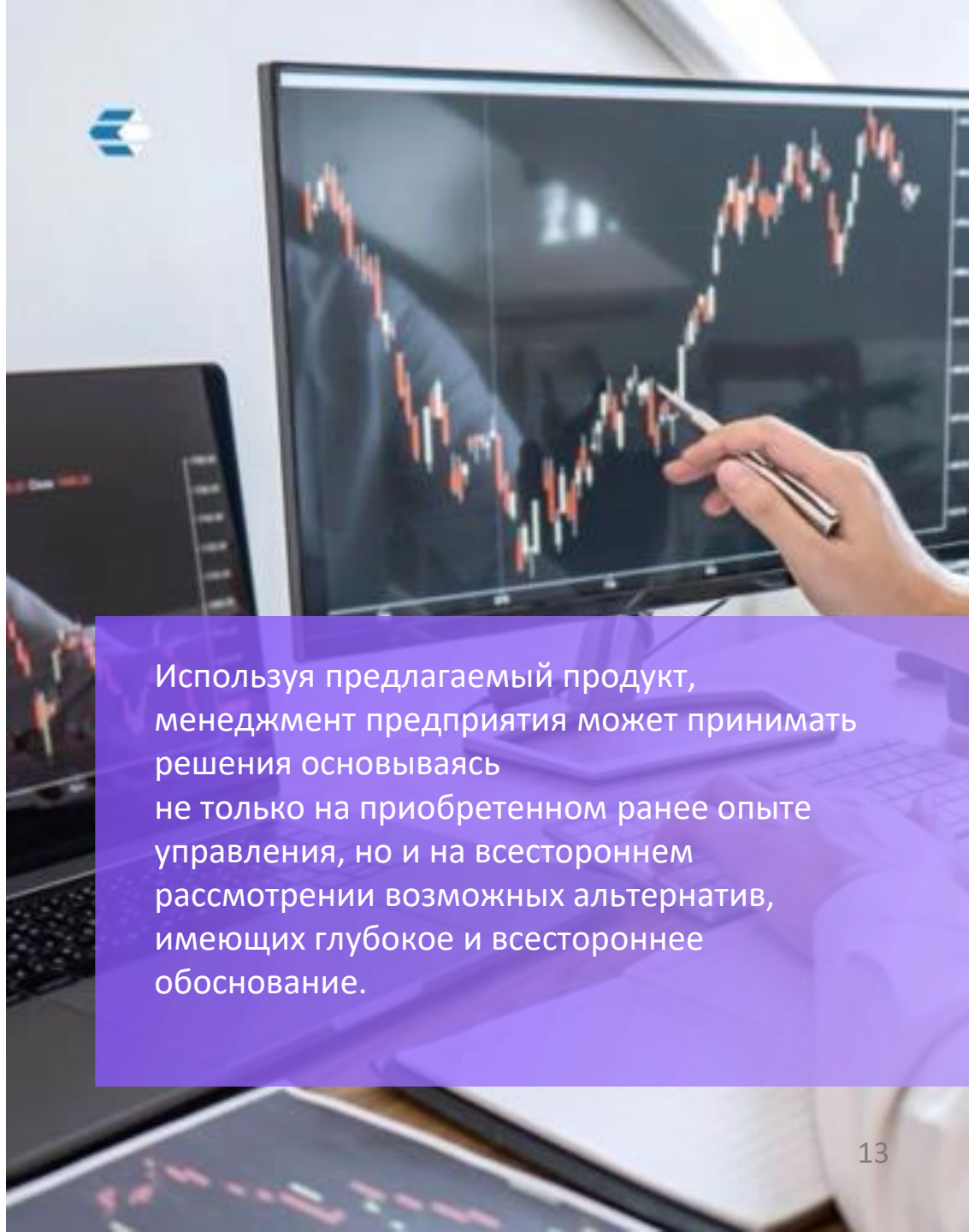
06

Возможность в реальном времени адаптировать свою стратегию к изменяющейся среде

# ИТОГИ

Стратегическое планирование машиностроительного предприятия – это интегрированный инструмент для стратегического планирования и оптимизации производства на предприятиях, занимающихся металлургией и машиностроением. Данная модель на платформе Optimacros призвана помочь компаниям в эффективном управлении своей деятельностью в условиях высокой конкуренции и нестабильного рынка. Работа модели основана на анализе внешних и внутренних факторов, влияющих на предприятие, и разработку дальнейших целей и стратегических инициатив с учетом оценки расходов на их реализацию и полученной от них прибыли.

Демостенд не функционирует изолированно, а интегрируется с другими моделями инвестиционного планирования и планирования финансовой деятельности (FP&A). Это позволяет создать комплексный подход к стратегическому управлению, включая анализ инвестиционных решений и финансовых показателей.



Используя предлагаемый продукт, менеджмент предприятия может принимать решения основываясь не только на приобретенном ранее опыте управления, но и на всестороннем рассмотрении возможных альтернатив, имеющих глубокое и всестороннее обоснование.





Запросите демо, чтобы улучшить  
эффективность вашей компании

**ПЕРЕЙТИ НА САЙТ**

Адрес: 125504, г. Москва,  
Дмитровское шоссе, д. 81,  
помещение 35/2

[Info@optimacros.com](mailto:Info@optimacros.com)

+ 7 495 108 68 58

2023