

Перспективные направления в деятельности листовых СМЦ



УПТК-65



УПТК-65



Создание филиальной сети

Сильные стороны.

- 1) Компания имеет **большой опыт** по переработке сырья и давно освоила необходимые для этого бизнес-процессы.
- 2) **Бренд** компании хорошо **известен** за пределами домашнего региона и может приносить **дополнительный доход**.

Слабые стороны.

- 1) Большие вложения в **инфраструктуру**: здания, ж.д. пути, фундаменты, г/подъемное оборудование.
- 2) Большие вложения в **низко ликвидное оборудование**, специальную оснастку и приспособления.



Создание филиальной сети

Возможности.

- 1) **Увеличение** выручки и дохода.
- 2) **Эффект масштаба** при расходах на организацию закупок.
- 3) **Дополнительные** объемные **скидки** от поставщиков.

Угрозы.

- 1) **Задержки в принятии решений**, вызванные фактором времени и расстоянием, которые **могут привести к потере контроля и дохода** при дистанционном управлении бизнесом.



Обработка горячекатаного проката



Обработка горячекатаного проката

Сильные стороны.

- 1) **Знакомые технологические операции:** размотка, правка, резка, упаковка и доставка.
- 2) **Инфраструктура** уже создана.
- 3) Многие **существующие клиенты** используют этот материал.
- 4) **Поставщики** те же в 80 % случаях. Они будут рады тому, что вы увеличили закупки их товара.

Слабые стороны.

- 1) Надо приобретать **дорогое** (из-за массо-габаритных параметров) **оборудование.**
- 2) **Потребление** электрической энергии значительно **увеличится.**
- 3) Акустическая и экологическая нагрузка (**пыль, грязь и окалина**) значительно возрастет как внутри здания СМЦ, так и снаружи.



Обработка горячекатаного проката

Возможности.

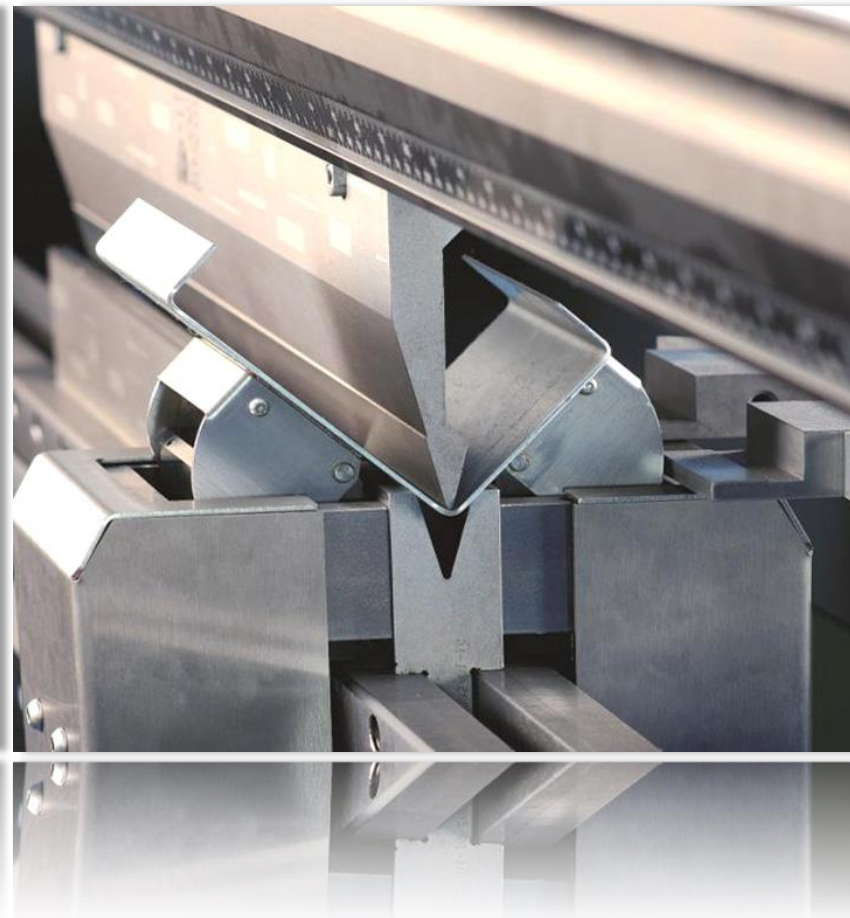
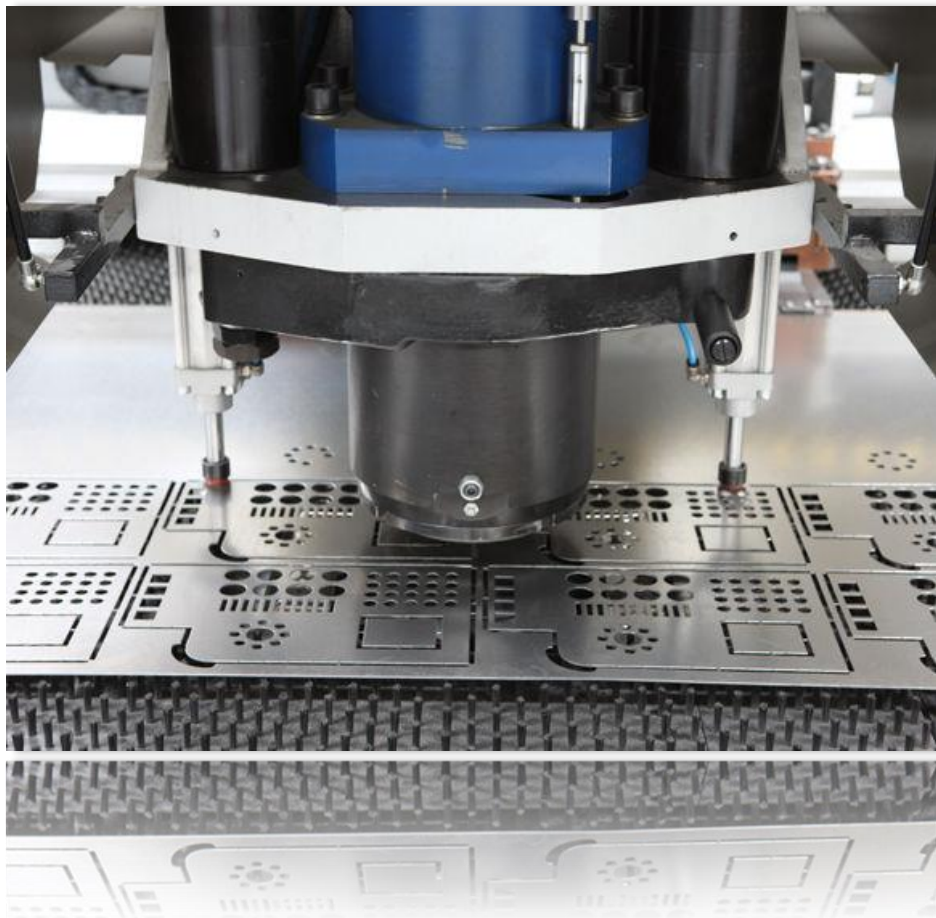
- 1) **Увеличение** выручки и доходности.
- 2) Более полное **использование свободных** производственных и открытых **площадей** (если они есть).
- 3) Поставка на предприятия, где **требования** к плоскостности и однородности поперечного сечения **выше** (машиностроение, оборонка).
- 4) **Развитие** собственной дальнейшей **переработки** горячекатаного проката (лазерная или плазменная резка).

Угрозы.

- 1) **Меткомбинаты могут начать демпинг** при продаже листов в стандартных пачках.
- 2) **Меткомбинаты могут начать выпускать качественный прокат** или запустят рядом **собственный СМЦ** с правильно-растяжной машиной.
- 3) **Машиностроение может умереть**, а оборонке могут предписать покупать прямо у металлургов.
- 4) **Валютные и банковские риски**, возникающие при покупке дорогого оборудования.



Собственный «Job Shop»



Собственный «Job Shop»

Сильные стороны.

- 1) Вы уже **имеете** исходные **полуфабрикаты**, качество которых можно контролировать.
- 2) **Логистические расходы** по поставке сырья (полуфабрикатов) **минимальны**.
- 3) СМЦ может предоставлять **сырье** для своего job shop в долг.

Слабые стороны.

- 1) **Дорогое** оборудование.
- 2) **Большие** постоянные **затраты** на квалифицированный персонал и расходные материалы.
- 3) **Узкий круг потребителей**. Высокая конкуренция.
- 4) **Зависимость от партнеров** (покраска, мехобработка и др.).
- 5) **Необходимость дублирования**.
- 6) **Высокая цена ошибки** сотрудника.



Собственный «Job Shop»

Возможности.

- 1) **Увеличение** выручки и дохода.
- 2) Выход на более **высокий уровень** культуры производства.
- 3) **Расширение** географии поставок.
- 4) **Снижение** сезонной зависимости.
- 5) **Использование отходов** и неликвидов.
- 6) **Развитие** инженерных и НИОКР компетенций.
- 7) **Создание собственного законченного продукта.**

Угрозы.

- 1) **Неритмичность** загрузки.
- 2) **Конкуренция** с импортерами.
- 3) Приобретение клиентами собственного оборудования и **отказ от аутсорсинга.**
- 4) **Прекращение поставок ЗИП** и сервисного обслуживания изготовителем оборудования.
- 5) **Валютные риски** (ЗИП и расходные материалы).



Оказание логистических услуг



Оказание логистических услуг

Сильные стороны.

- 1) **Имеется** уже вся необходимая **инфраструктура:** производственные площади, ж/д пути, грузоподъемное оборудование и приспособления.
- 2) Сотрудники имеют необходимый **опыт.**
- 3) Постоянные **издержки остаются** практически теми же.

Слабые стороны.

- 1) **Конкуренция по цене** с обычными складами, хотя у них нет опыта и специальных грузозахватных приспособлений.
- 2) Необходимость **корректировать время** погрузки/разгрузки для клиентов своего СМЦ.
- 3) Обычно **длительная отсрочка** платежа за услуги (более 30 дней).



Оказание логистических услуг

Возможности.

- 1) **Дополнительный доход.**
- 2) СМЦ может за небольшую плату **расширить ассортимент и увеличить запас сырья.**
- 3) **Расширение клиентской базы**
- 4) **Внедрение передового отраслевого логистического опыта с минимальными затратами** (системы адресного многоярусного и стеллажного хранения рулонов, радиометки и штрихкодирование, специальные средства транспортировки).

Угрозы.

- 1) **Потеря значительной доли выручки**, если системный клиент решил изменить логистическую схему (рулоны весом более 15 т, перевозка с перегрузом).
- 2) **Необходимость работы в убыток** при резком росте коммунальных платежей или арендной платы.
- 3) **Дополнительные расходы** из-за невозможности управлять грузовыми потоками клиентов.



Экспорт



Сильные стороны.

- 1) **Имеется** уже вся **инфраструктура**, оборудование, профессиональный опыт и сотрудники.
- 2) Постоянные **издержки** практически **не меняются**.

Слабые стороны.

- 1) Необходимо изучать **иностранные языки и стандарты** и закупать в соответствии с ними сырье.
- 2) Необходимость нести **расходы** при обнаружении дефектов за пределами РФ.
- 3) Необходимость **администрировать НДС**.

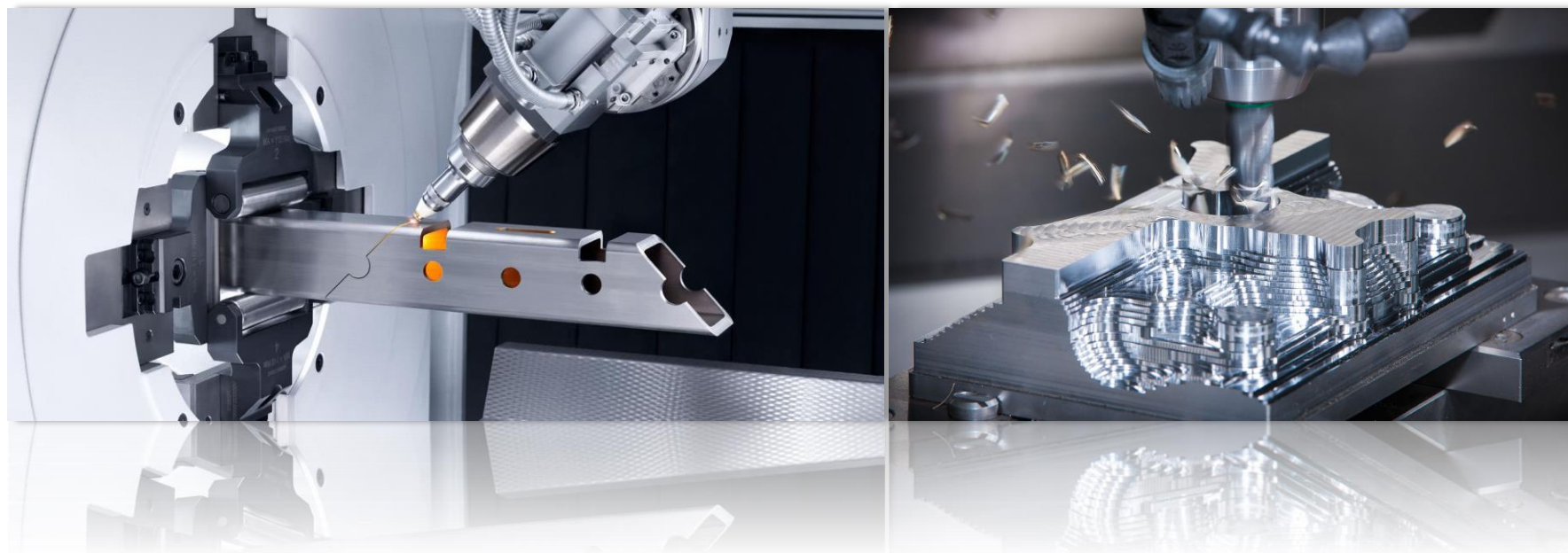
Возможности.

- 1) **Дополнительный постоянный высокий доход в твердой валюте.**
- 2) **Развитие инженерных и других компетенций.**
- 3) **Предпосылки для создания СП.**

Угрозы.

- 1) **Дополнительные проверки МИФНС и ГТС по возврату НДС.**
- 2) **Дополнительные проверки со стороны металлургов и связанные с ними возможные потери зарубежных клиентов.**

Мехобработка, трубный СМЦ и др.



Мехобработка, трубный СМЦ и др.

Сильные стороны.

- 1) Близкие или одинаковые **поставщики сырья.**
- 2) Близкие или одинаковые **покупатели** продукции или услуг.

Слабые стороны.

- 1) Потребуется новое **дорогостоящее универсальное оборудование.**
- 2) Потребуется **новые сотрудники** и новые навыки по организации труда (стандарты, правила, оснастка).



Мехобработка, трубный СМЦ и др.

Возможности.

- 1) **Увеличение выручки и доходности.**
- 2) **Синергетический эффект мини-завода.**
- 3) **Развитие инженерных компетенций.**
- 4) **Участие в цепи поставок (автопром) и обеспечение СМЦ постоянными большими заказами (штамповка и вырубка).**

Угрозы.

- 1) **Валютные риски при закупке оборудования и его эксплуатации.**
- 2) **Зависимость от импортного сервиса и расходных материалов.**
- 3) **Специализированные (на мехобработке, окраске или штамповке) предприятия могут стать очень серьезными конкурентами.**



Переработка металлов с покрытиями



Переработка металлов с покрытиями

Сильные стороны.

- 1) Основные технологии резки и логистики **похожи**.
- 2) Оборудование требует **очень незначительной доработки** в определенном диапазоне толщин.

Слабые стороны.

- 1) Узкий диапазон толщин.
- 2) **Необходимость** наличия **опытных операторов**, знакомых с обработкой деликатных поверхностей.
- 3) **Необходимость** тщательной **подготовки оборудования** при переходе от обработки одного материала к другому.
- 4) **Необходимость** повышенного **контроля за сохранностью** давальческого сырья.



Переработка металлов с покрытиями

Возможности.

- 1) **Увеличение** выручки и доходности.
- 2) Можно продолжить **развитие сервиса:**
полировка
нержавеющей стали и алюминия,
изготовление
шинопровода и др.

Угрозы.

- 1) **Высокая цена брака,** если сотрудники СМЦ совершили ошибку при оказании услуг (царапины и т.д.).
- 2) Возможность **потерь от хищений.**



Спасибо за внимание!



Сервисный металлоцентр **УПТК-65**
Генеральный Директор
Александр Витальевич Малышев