



«Кировец» - стратегия обновления

Сергей Александрович Серебряков

Директор ЗАО «Петербургский тракторный завод»

КИРОВЕЦ®



КИРОВСКИЙ ЗАВОД

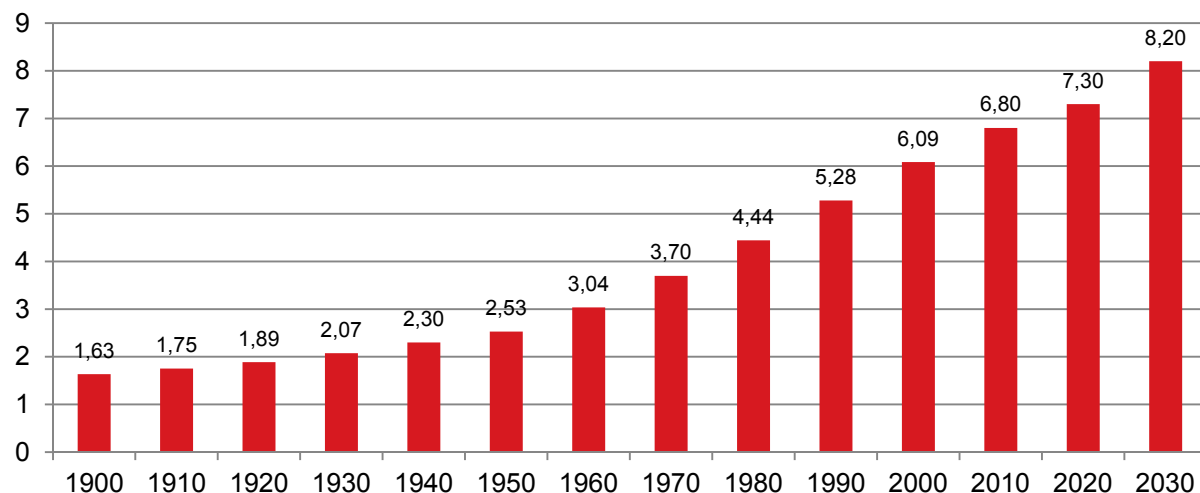
Работаем с 1801 года

SWOT анализ сельхозмашиностроения РФ

Сильные стороны (развивать)	Слабые стороны (устранять)
<ul style="list-style-type: none">▪ Приоритет российским производителям в ОАО «Росагролизинг»▪ Сравнительно низкая стоимость покупки и эксплуатации▪ Наличие опытно-конструкторских разработок во всех типах машин	<ul style="list-style-type: none">• Высокие ставки по кредитам не позволяют провести масштабное технологическое обновление и расширить продуктовые линейки• Узкая продуктовая линейка не позволяет увеличить заинтересованность и качество сервиса дилерских центров• Высокая сезонность продаж, так как нет возможности выхода на новые рынки сбыта или диверсификации продукции
Возможности (использовать)	Угрозы (нивелировать)
<ul style="list-style-type: none">• Высокая емкость внутреннего рынка сельхозтехники и стран СНГ• Высокая доля импорта• Высокая изношенность парка сельхозтехники• Государственная политика импортозамещения• Рост курса доллара США и Евро	<ul style="list-style-type: none">• Высочайшая закредитованность отечественных сельхозтоваропроизводителей• Недофинансирование «Росагролизинг» и сокращение прочих форм государственного субсидирования сельхозтоваропроизводителей• Стагнация экономики страны• Правила ВТО

Прогнозы развития сельхозмашиностроения

Население Земли, млрд. чел.



Перспективы рынка

За XX-й век население Земли увеличилось почти в четыре раза.

Всего за 100 лет сельское хозяйство принципиально изменилось, пройдя путь от сохи до высокопроизводительных механизированных комплексов.

По отношению к текущему периоду численность населения возрастет на 20% к 2030 году.

Рост спроса на продовольствие неизбежен.

В аграрном секторе будут востребованы технологии, требующие энергонасыщенной техники.

Мировой рынок сельхозтехники огромен и перспективен. Мировые производители это прекрасно понимают и прилагают все усилия, чтобы монополизировать свои позиции.

Перспективы российского машиностроения

- Вариант А – государство обращает внимание на собственного производителя, обеспечивает преференции на собственном рынке и поддержку при выходе на рынки внешние, развивает и поддерживает инновационные разработки, инвестирует в производство комплектующих современного уровня. Перспектива – сильное машиностроение, обеспечивающее собственные нужды и представленное на мировых рынках.
- Вариант Б – сохранение текущих тенденций. Результат – упадок российского сельхозмашиностроения, захват рынка зарубежными производителями, кабальная зависимость от конкурирующих с Россией стран в поддержке жизнеобеспечения стратегически важной отрасли.

Независимость страны обеспечивается наличием собственного сельскохозяйственного машиностроения

КИРОВЕЦ®

Возможности развития российских компаний в условиях глобальной конкуренции



- Сельскохозяйственное машиностроение напрямую зависит от состояния сельскохозяйственной отрасли страны, и в первую очередь – растениеводства.
- 20% сельхозорганизаций, обеспечивающих $\frac{3}{4}$ всего урожая страны – крупные хозяйства, в основе парка которых энергонасыщенная техника.
- Энергонасыщенная сельхозтехника – стратегически важный для Государства продукт, обеспечивающий его продовольственную безопасность.
- Значительная часть рынка энергонасыщенных тракторов занята продукцией компаний США, основные каналы поставки техники и запасных частей к ней контролируются американскими производителями.
- Ликвидация или пребывание в бедственном положении собственных сельхозмашиностроительных предприятий – прямая угроза для безопасности страны.

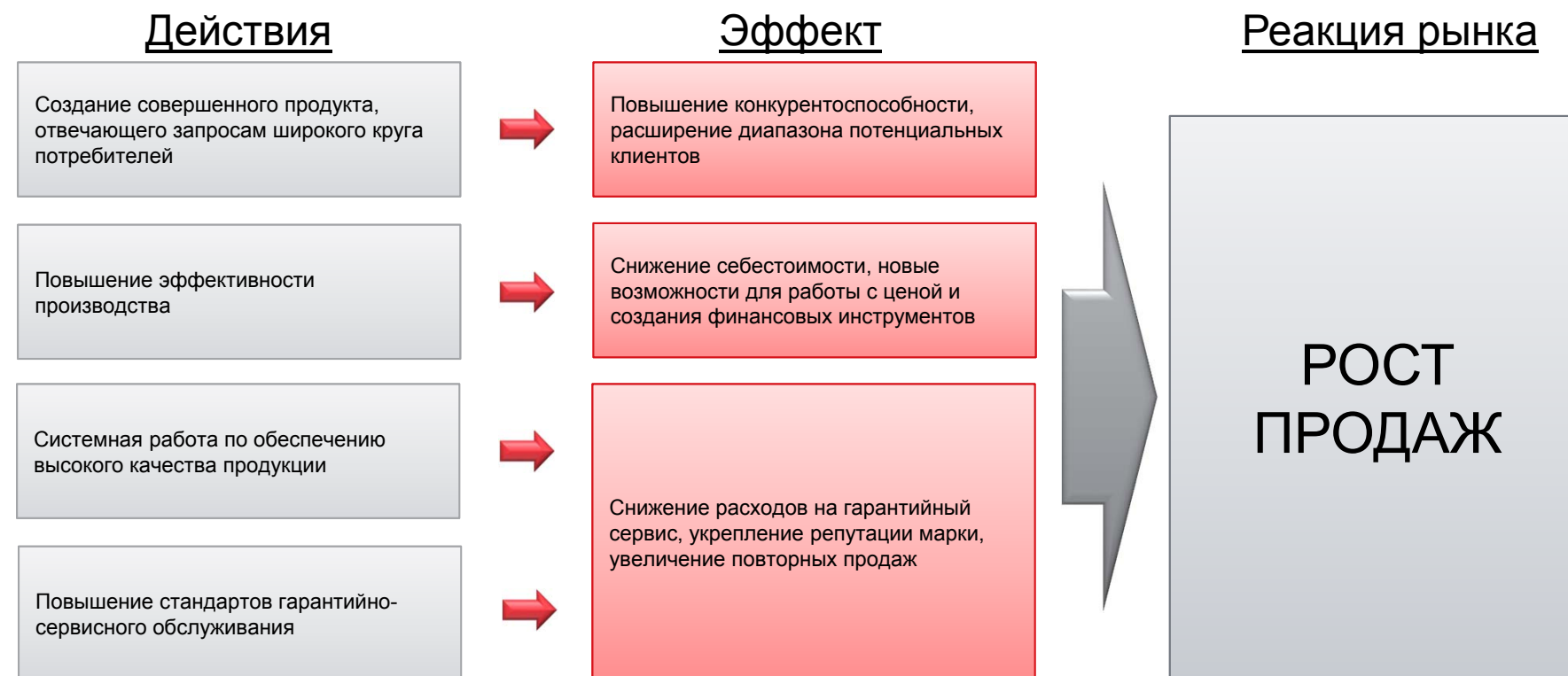
Мы считаем, что в текущей ситуации приоритетную роль в развитии машиностроения может сыграть исключительно государство, начав с решения вопроса дофинансирования аграриев и сельхозмашиностроителей.

КИРОВЕЦ®

Стратегия ЗАО «ПТЗ» на рынке сельскохозяйственных тракторов

Наши стратегические цели:

- К 2020 году занять не менее 70 % рынка РФ в сегменте сельскохозяйственных тракторов мощностью от 250 л.с.
- Обеспечить объем поставок тракторов «Кировец» на зарубежные рынки в количестве, сопоставимом с внутренним потреблением.



Стратегия ЗАО «ПТЗ» на рынке сельхозтракторов – концентрация усилий на укреплении позиций в своем традиционном сегменте, выход на внешние рынки

КИРОВЕЦ®

Инвестиции в производство – залог будущих успехов



Внедрение эффективной производственной системы позволило нам не только улучшить качество продукции, но и снизить производственные расходы. В 2014 году трактор продается по ценам прошлого года.

КИРОВЕЦ®

Результаты работы новой команды ЗАО «ПТЗ»:

Внедряется производственная система

Реконструированы производственные участки

Запущено собственное производство деталей из пластика

Работает система качества

Проводится аудит глазами потребителя

Налажен прямой контакт с клиентом

Развивается НИОКР по базовым и перспективным продуктам

Создан обновленный продукт

Цели производственной системы:

- Задать конвейеру и другим переделам определённого времени такт движения
- Построение вытягивающей системы с подачей деталей на каждое рабочее место в нужном количестве и точно в срок
- Научиться видеть потери, фиксировать, анализировать и устранять
- Стандартизация процессов
- Разработка и внедрение системы «Обратной связи»
- Создание эффективной структуры управления производством
- Создание системы подачи и реализации предложений по улучшению (Кайзен)
- Построение эффективной системы по анализу и решению проблем
- Построение эффективной системы по сбору и анализу информации о простоях и их устранению

«Кировец» 2015-го модельного года



Приоритетной задачей для завода в 2014 году стала глобальная модернизация серийного трактора. Итог работы – рынок получил новый интересный для клиента продукт

КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Экстерьер:

- новая пластиковая крыша;
- новые пластиковые крылья

Рабочее место:

- обновленный интерьер;
- улучшенная шумоизоляция
- подготовка под установку системы ГЛОНАСС-мониторинга

Новые воздухоочистители с циклонным предочистителем

Радиаторы с увеличенной водяной секцией для моделей K-744 P3 и K-744 P4 в комплектации «Премиум»

Модернизированная гидросистема с максимальной производительностью 180 л/мин и 4-мя парами выводов для гидросистемы с/х орудий.

Всесезонное масло ТНК Арктик 32

Навесное устройство категории IV по ISO с захватами Walterscheid на нижних тягах, EHR

Результаты ЗАО «ПТЗ» по итогам поставок первого полугодия 2014 года

Общий рынок СХТ БРЭНД/производители	1 пр. 2013 год			
	ВСЕГО		Доля	
	Кол-во, шт	млн.руб. с НДС	% (шт.)	%(руб.)
JOHN DEERE	1 091	8 997,9	8,2%	33,3%
MTЗ	10 136	8 005,0	76,2%	29,7%
CHALLENGER	226	2 099,4	1,7%	7,8%
CLAAS	150	1 389,3	1,1%	5,1%
NEW HOLLAND	190	1 188,0	1,4%	4,4%
CASE IH	194	1 182,8	1,5%	4,4%
ПТЗ	181	1 059,1	1,4%	3,9%
ХТЗ	447	1 040,7	3,4%	3,9%
BUHLER	117	898,7	0,9%	3,3%
ПРОЧИЕ	570	1 124,9	4,3%	4,2%

Общий рынок СХТ БРЭНД/производители	1 пр. 2014 год			
	ВСЕГО		Доля	
	Кол-во, шт	млн.руб. с НДС	% (шт.)	%(руб.)
MTЗ	10 224	8 819,4	76,3%	31,6%
JOHN DEERE	803	7 387,9	6,0%	26,5%
ПТЗ	361	2 432,3	2,7%	8,7%
CASE IH	275	1 985,7	2,1%	7,1%
ХТЗ	500	1 233,5	3,7%	4,4%
CLAAS	111	1 088,2	0,8%	3,9%
NEW HOLLAND	179	1 086,4	1,3%	3,9%
BUHLER	94	822,3	0,7%	2,9%
CHALLENGER	64	743,9	0,5%	2,7%
ATM	72	400,0	0,5%	1,4%
McCORMICK	72	352,2	0,5%	1,3%
DEUTZ-FAHR	59	320,5	0,4%	1,1%
ПРОЧИЕ	592	1 239,2	4,4%	4,4%

Колесные СХТ > 250 л.с. (КЛК+ШСР) Основные Производители	1 пр. 2013 год	
	ВСЕГО	Доля
	шт	%(шт.)
JOHN DEERE	635	43,3%
ПТЗ	181	12,4%
CHALLENGER	121	8,3%
BUHLER	115	7,8%
NEW HOLLAND	98	6,7%
CASE IH	94	6,4%
CLAAS	88	6,0%
MTЗ	62	4,2%
ATM	48	3,3%
Кировец_ПРОЧИЕ	15	1,0%
FENDT	6	0,4%
LAMBORGHINI	1	0,1%
MASSEY FERGUSON	1	0,1%
Общий итог	1 465	100%

Колесные СХТ ≥ 250 л.с. (КЛК+ШСР) Основные Производители	1 пр. 2014 год		
	ВСЕГО	Доля	изменение доли рынка
	шт	%(шт.)	
JOHN DEERE	479	35,0%	-8,3%
ПТЗ	361	26,4%	14,0%
CASE IH	133	9,7%	3,3%
BUHLER	88	6,4%	-1,4%
NEW HOLLAND	75	5,5%	-1,2%
CLAAS	64	4,7%	-1,3%
MTЗ	52	3,8%	-0,4%
ATM	49	3,6%	0,3%
FENDT	23	1,7%	1,3%
DEUTZ-FAHR	18	1,3%	
MASSEY FERGUSON	17	1,2%	1,2%
Кировец_ПРОЧИЕ	7	0,5%	-0,5%
XZ KAT	2	0,1%	
Общий итог	1 368	100%	
Прирост рынка 2014 к 2013		-7%	

использованы данные по отгрузкам из статистических сборников

+ 87%

к плану реализации с.х.-тракторов за 7 месяцев

удвоение объемов производства и доли рынка в первом полугодии 2014 года

1-е место (60% рынка) в сегменте с.х.-тракторов ШСР от 300 л.с.

2-е место (26 % рынка) в сегменте с.х.-тракторов всех типов от 250 л.с

В 2014 году ЗАО «ПТЗ» демонстрирует устойчивый рост и занимает лидирующие позиции на рынке сельскохозяйственных тракторов. Результаты подтверждают правильность выбранной стратегии

КИРОВЕЦ®

Спасибо за внимание!



КИРОВЕЦ®

06.10.2014