

- **Итоги деятельности «Дирекции шин и РТИ», в том числе компании ООО «Сибур – Русские шины» и шинных заводов холдинга ОАО «АК «Сибур» за 2004 год**
- **Планы на 2005 год**

Основные этапы:

- Модельный ряд (ассортимент продукции)
- Политика качества
- Взаимоотношение Холдинга с Покупателями

Модельный ряд. Современный подход.

- Оптимизация модельного ряда
 - Плановое снятие с производства морально устаревших и нерентабельных моделей (в первую очередь – диагональных легковых, легкогрузовых и грузовых)
 - Выпуск продукции с учетом специализации шинных заводов Холдинга
- Вывод на рынок новых торговых марок

Ориентация на
современные
требования
рынка

Специализация заводов ОАО «АК «Сибур»



ОАО «Волтайр»

- сельскохозяйственные шины, спецшины, легкогрузовые шины



ОАО «Омскшина»

- радиальные грузовые шины



ООО «Уралшина»

- зимние легковые, мото- и промышленные шины, в т.ч. массивные шины и шины «Суперэластик»



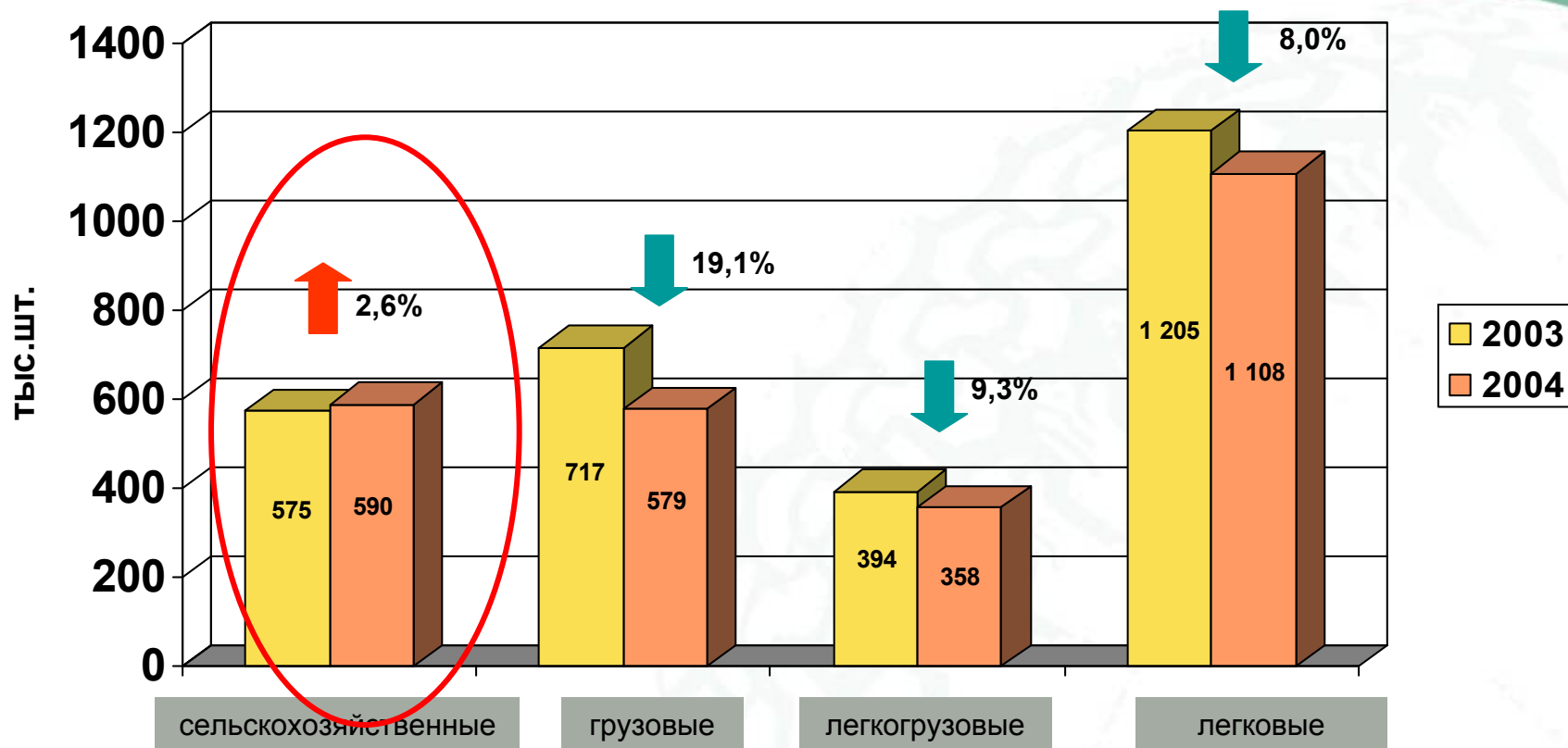
ОАО «Ярославский шинный завод»

- грузовые шины с цельным металлокордом в каркасе и брекере (ЦМК, по международной классификации – all steel), легковые и авиационные шины



ОАО «Волтайр»:

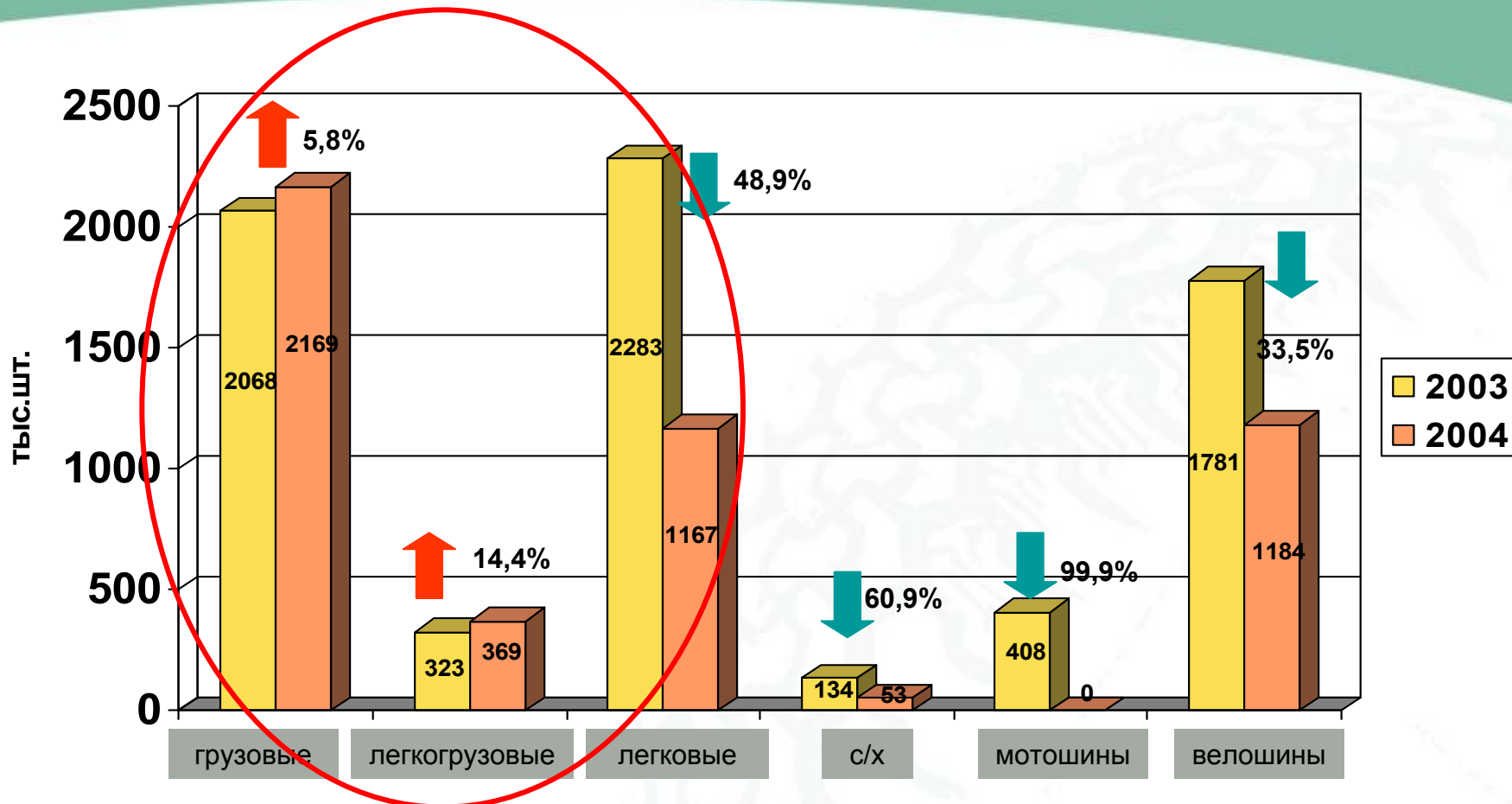
специализация и динамика производства (2003 – 2004гг.)



- Наблюдается рост производства в сегменте специализации ОАО «Волтайр»: на 2,6% увеличилось производство сельскохозяйственных шин
- В плановом порядке на этот завод будет полностью перенесено производство сельскохозяйственных шин с ОАО «Омкшина» и ОАО «Ярославский шинный завод»

ОАО «Омскшина»:

специализация и динамика производства (2003 – 2004гг.)

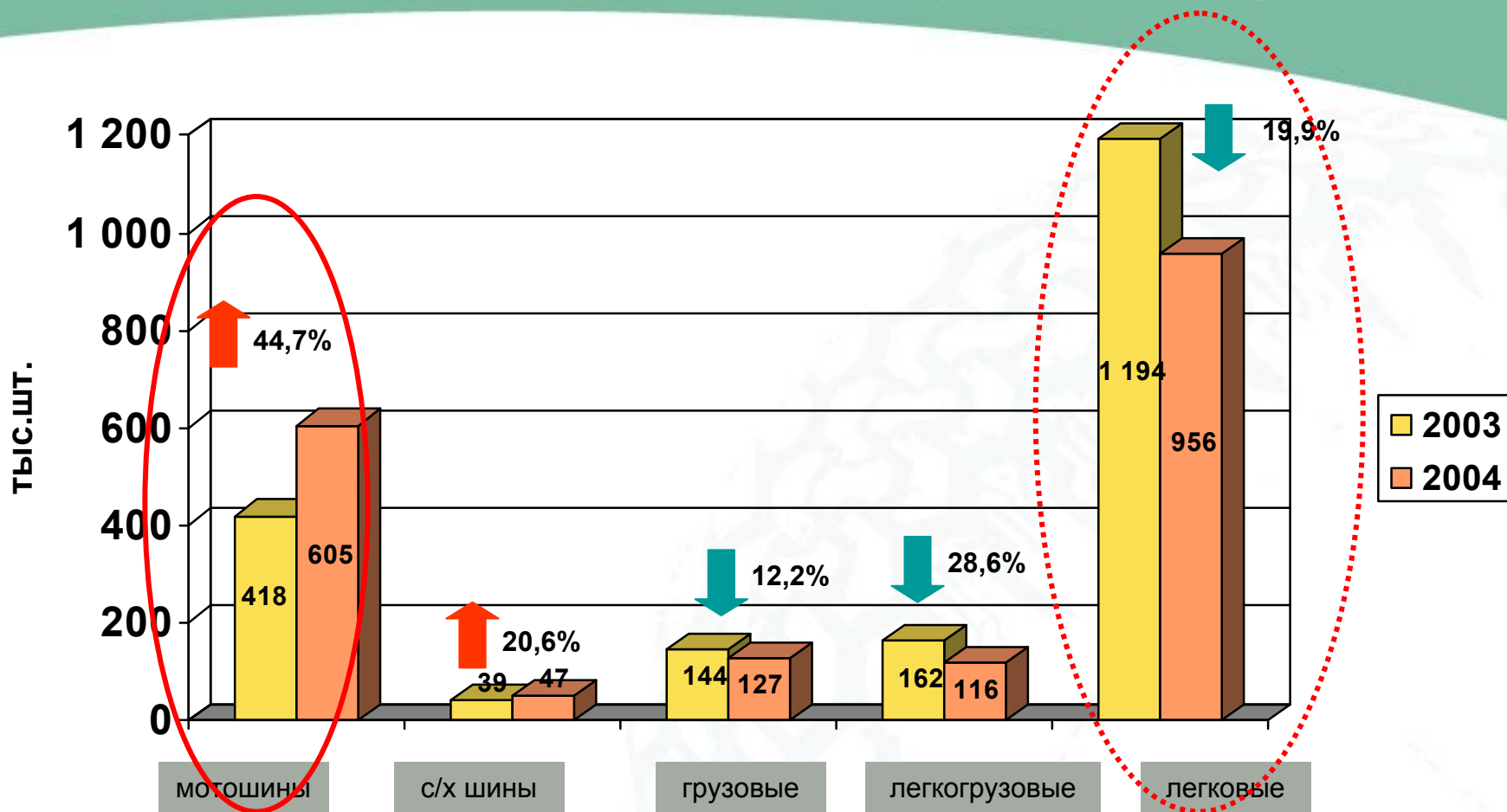


- По двум основным сегментам специализации ОАО «Омскшина» (грузовые и легкогрузовые шины) наблюдается явный рост: 5,8% и 14,4% соответственно

- Снижение роста по производству легковых шин связан с планами Холдинга по производству новых торговых марок

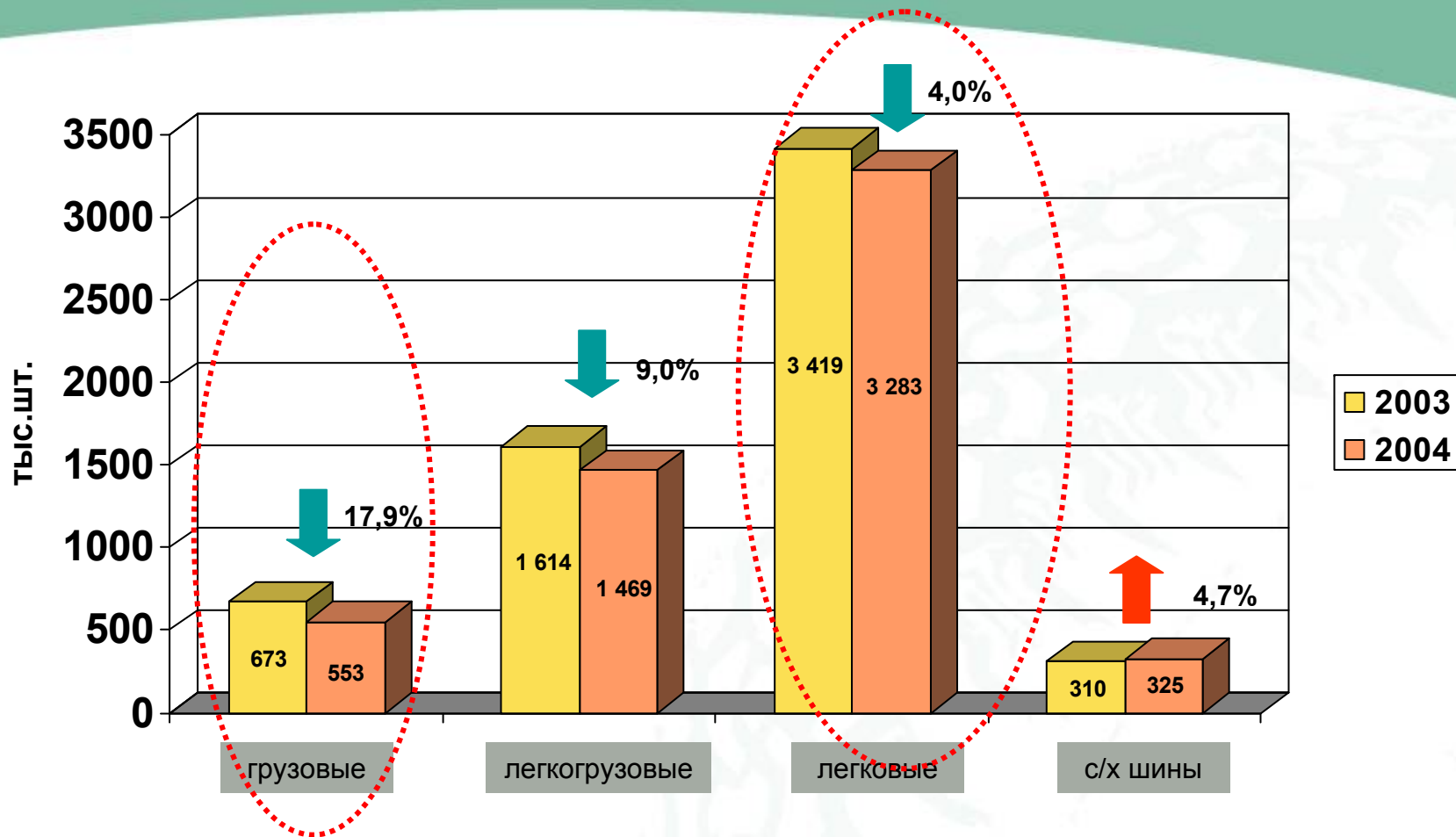
ООО «Уралшина»:

специализация и динамика производства (2003 – 2004гг.)



- Специализация ООО «Уралшина» – зимние легковые шины, мото- и индустриальные шины;
- В сегменте мотошин наблюдается положительная динамика (в 2004 году этих шин было произведено на 44,7% больше по сравнению с 2003г.);
- Небольшой спад по производству легковых шин объясняется началом производства новых торговых марок в этом сегменте.

ОАО «Ярославский шинный завод»: специализация и динамика производства (2003 – 2004гг.)



- Специализация ОАО «ЯШЗ» – легковые и авиа шины, грузовые шины с цельным металлокордом в каркасе и брекере (ЦМК, по международной классификации all steel);
- Снижение производства по основному виду продукции на ОАО «ЯШЗ» очевидно. С начала запуска программы по углубленной специализации и повышению качества выпускаемой продукции, с производственных линий этого завода снимаются морально устаревшие и нерентабельные модели шин (в первую очередь – диагональные грузовые и легковые шины устаревшей конструкции).

Вывод №1:

Работа шинных заводов холдинга ОАО «АК «Сибур» в условиях углубленной специализации позволяет:

Избежать внутренней конкуренции

Значительно повысить уровень качества выпускаемой продукции

Высвободить производственные линии:

- Для запуска собственных новых торговых марок

- Для реализации проектов с зарубежными партнерами:
 - по схеме off-take для легковых шин
 - по схеме off-take для с/х шин («Волтайр» - Mitas)
 - СП ЗАО «Матадор - Омкшина» (укрепление и расширение взаимных интересов)

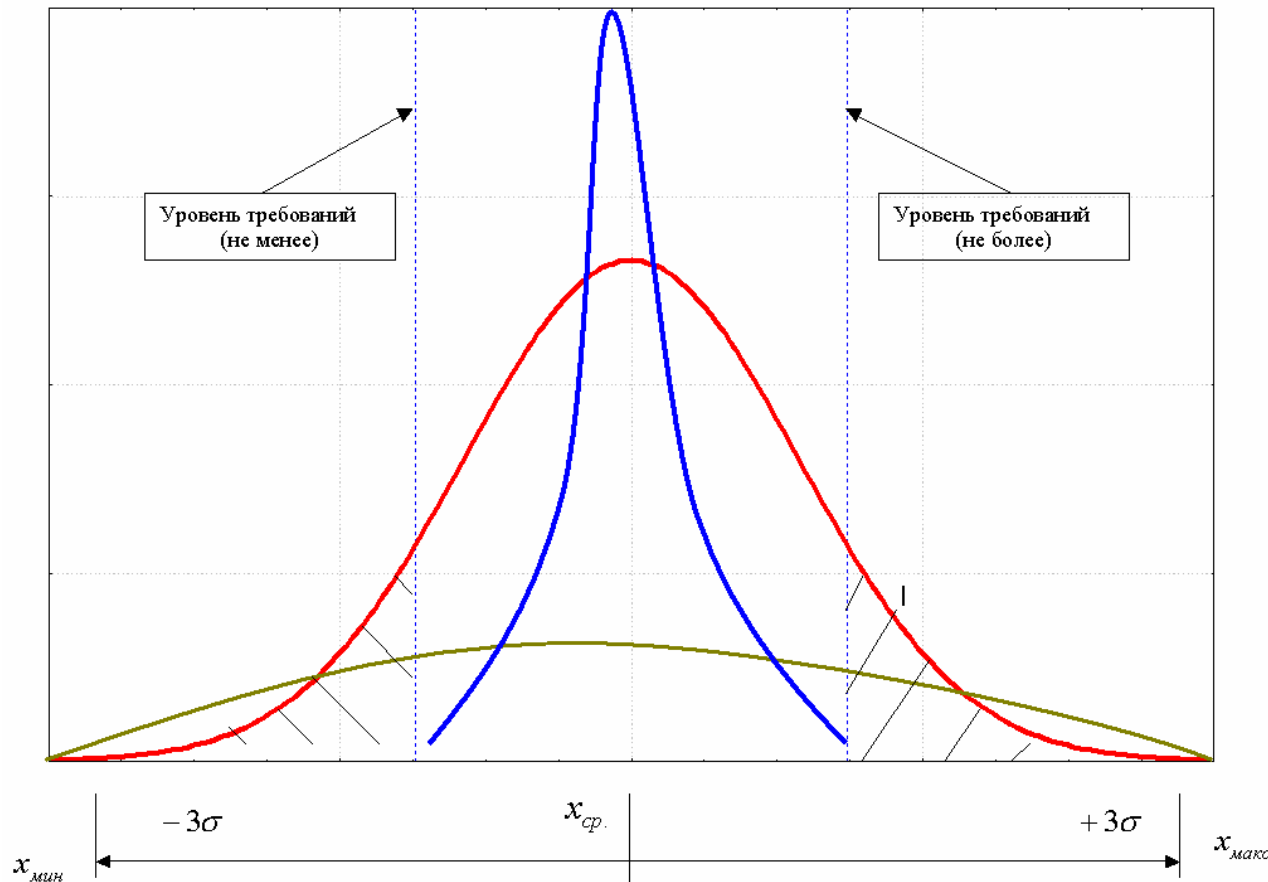
Вывести всю шинную продукцию, выпускаемую на шинных заводах холдинга ОАО «АК«Сибур», на новый уровень качества

Мероприятия и проекты, направленные на повышение качества:

- Закупка нового оборудования;
- Создание на базе филиалов ООО «Сибур-Русские шины», расположенных при заводах, «Единых логистических центров» по реализации продукции шинных заводов холдинга;
- Создание Call Center («Горячая линия»):
 - для принятия срочных мер;
 - для рассмотрения долгосрочных проектов;
- Создание «Единого рекламационного центра»:
 - рекламации о продукции любого из 4-х заводов Холдинга принимаются и обрабатываются в «Едином рекламационном центре»;
 - ответственность за каждую из рекламаций будет возложена на Завод-изготовитель;
- Создание собственного «Испытательно-сертификационного центра»;
- Введение международной системы управления качеством – 6 σ

Международная система управления качеством 6σ

Статистические методы управления качеством



Площадь под кривой, ограниченная требованиями к качеству, численно равняется вероятности получить изделие, удовлетворяющее указанным требованиям по качеству.

Общий вывод:

• О правильности и эффективности выбранной холдингом политики свидетельствуют устойчивый рост выпуска продукции в тех сегментах, на которые предприятия делают акцент, и значительно возросшие финансовые показатели продажи этих шин ООО «Сибур — Русские шины»

- В 2004 году компания «Сибур – Русские шины» отгрузила более 11,8 млн. шин, что на 14% больше по сравнению с 2003г. (в 2003 г. этот показатель составил 10,4 млн. шин). Отгрузка шин в денежном выражении возросла на 23% (с 11,0 млрд. руб. в 2003г. до 13,5 млрд. руб. в 2004г) (информация из отчетов комиссионера и агента).
- Всего, с учетом отгрузки шин на комплектацию автозаводам России и СНГ, а также по заказу Министерства обороны РФ и на экспорт холдингом ОАО «АК «Сибур» в 2004 г. отгружено более 15 млн. шин.

• Успешная реализация комплекса этих мероприятий позволит



Общий вывод (продолжение):

- Успешная реализация комплекса этих мероприятий позволит

- Холдингу
ОАО «АК «Сибур»:

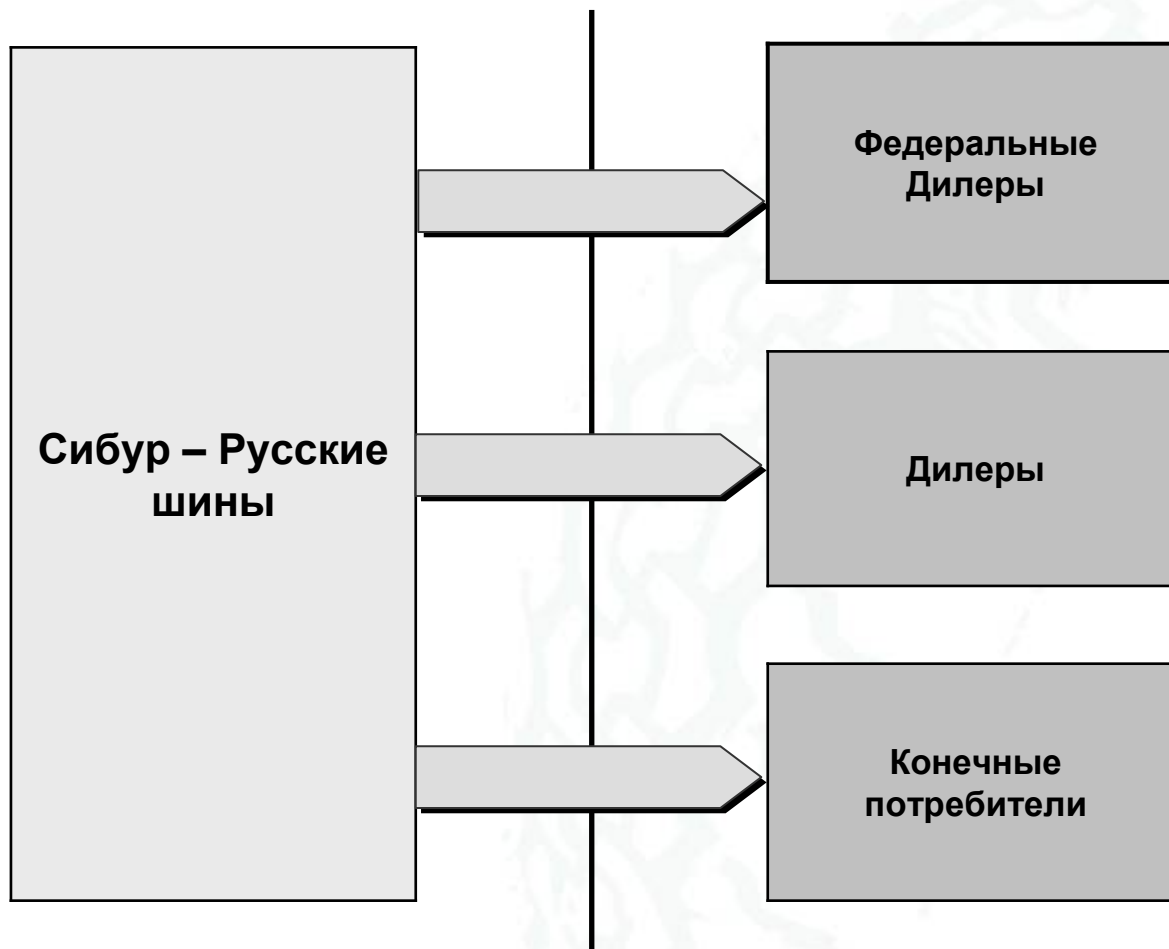
К 2008 году обеспечить контроль над 51% российского шинного рынка и довести годовой оборот шинного бизнеса до \$1,1 млрд.

- Компаниям-партнерам (Покупателям):

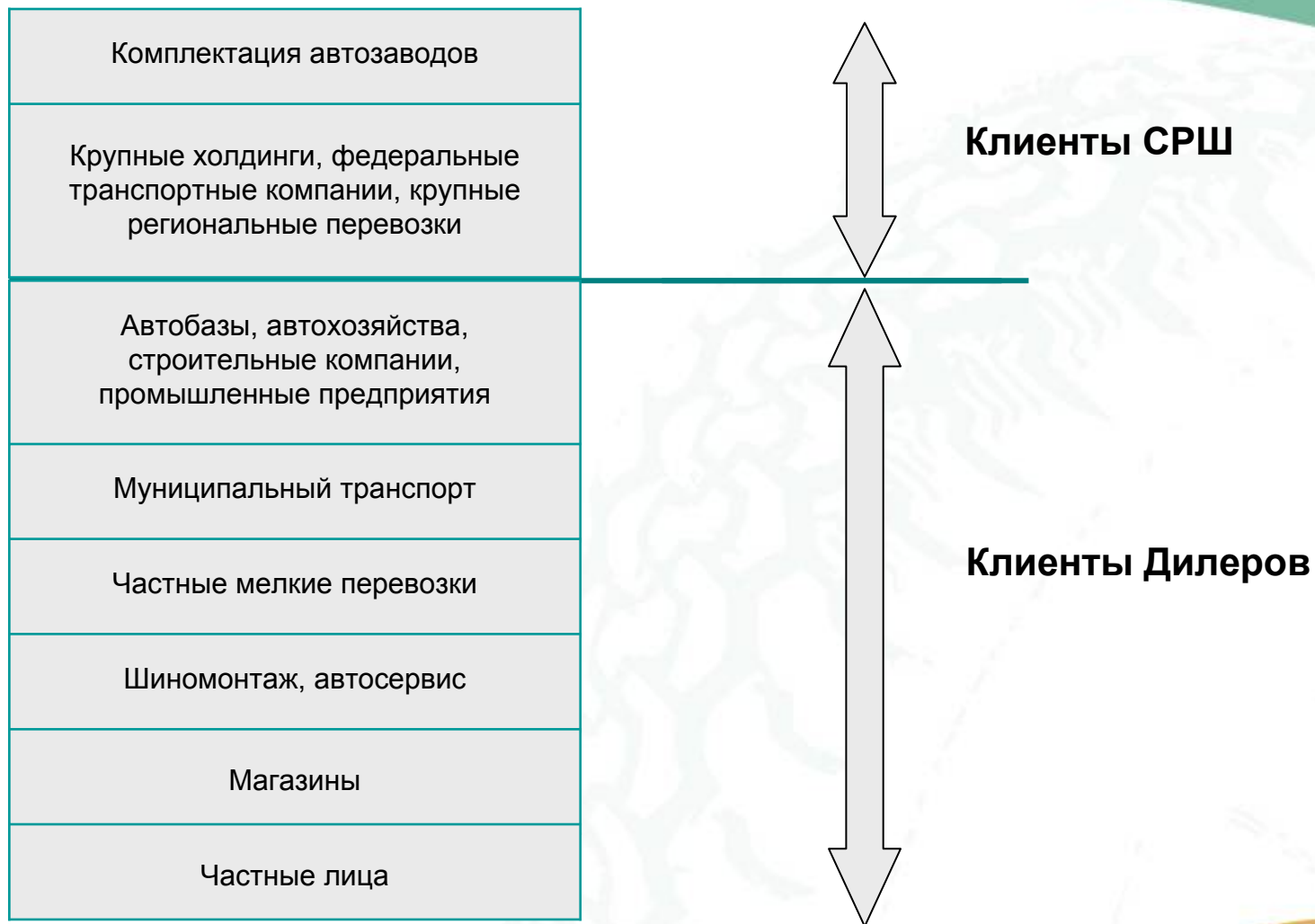
- Иметь полную и достоверную информацию о продукте
(результаты испытаний от «Испытательно-сертификационного центра»)
- Сообщать по «Горячей линии» свои пожелания, претензии и т.п.
- Получать ответ и/или возмещение за некачественную продукцию
(результаты работы «Единого рекламационного центра»)
- Реализовывать на рынке продукцию, по качеству, соответствующему международным стандартам
(новые собственные бренды Холдинга; продукцию, произведенную на заводах Холдинга в сотрудничестве с иностранными компаниями-партнерами)

Структура продаж ООО «Сибур – Русские шины» в 2004 г.

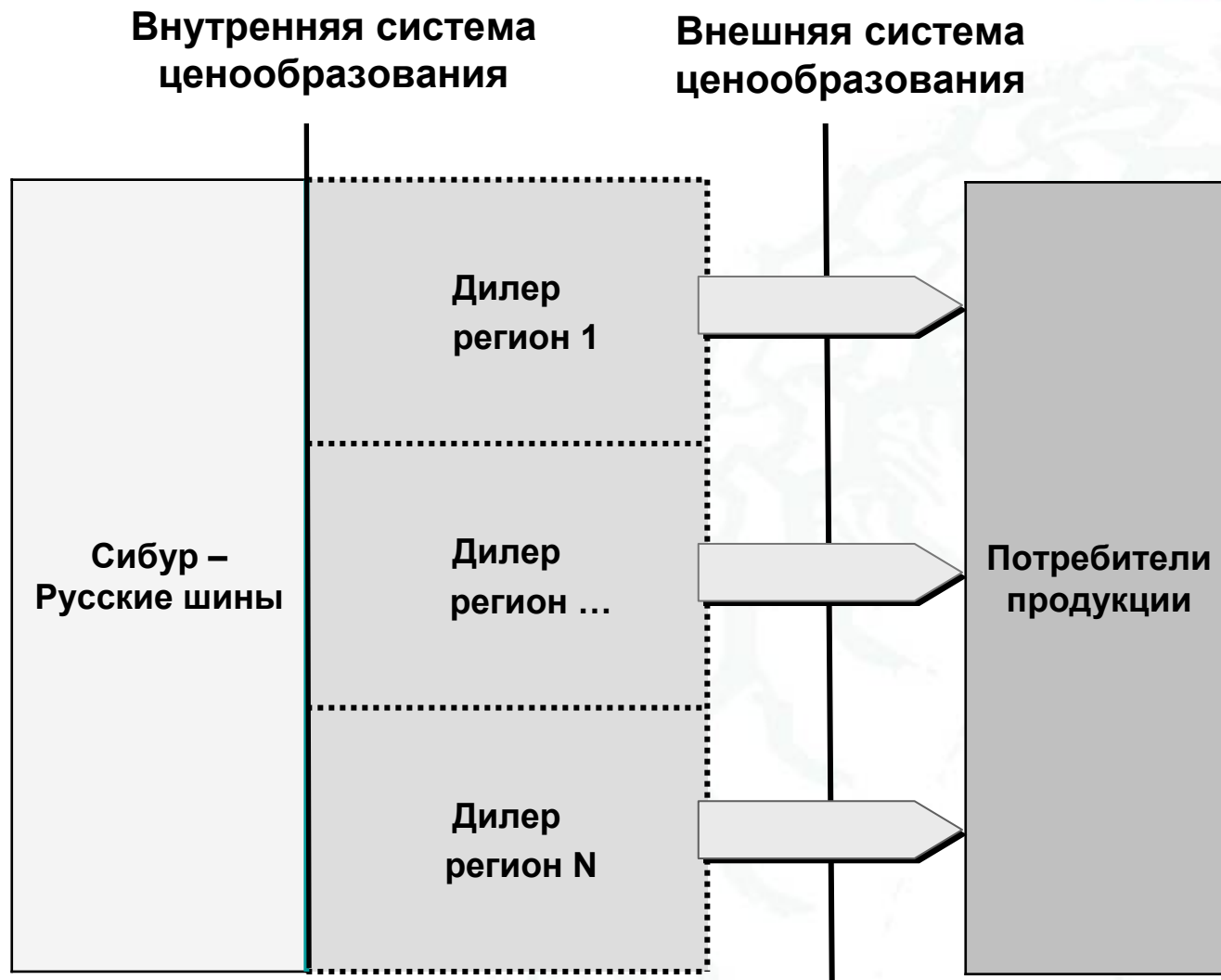
Система ценообразования.



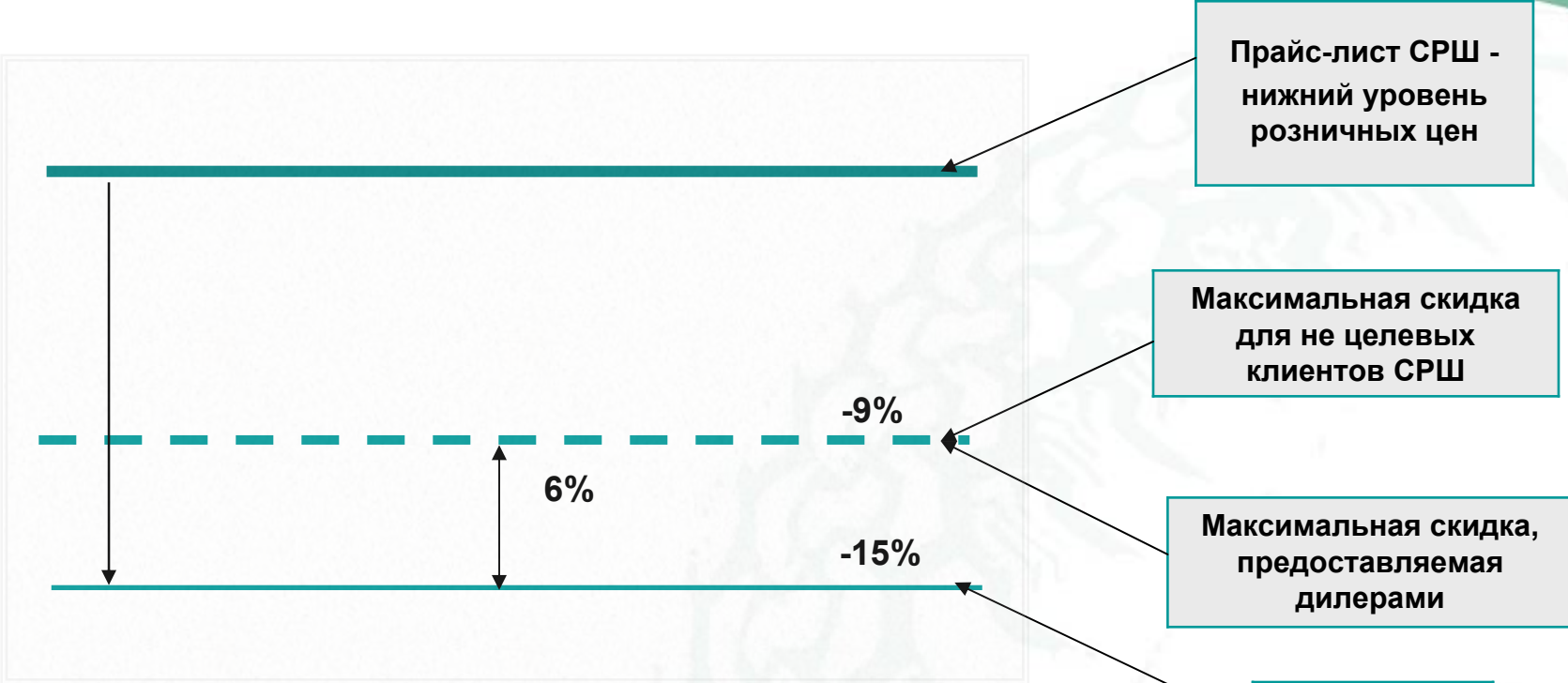
Разделение клиентов между ООО «Сибур – Русские шины» и дилерами



Предлагаемая структура продаж ООО «Сибур – Русские шины» на 2005 год



Новая система ценообразования



Прайс-лист СРШ -
нижний уровень
розничных цен

Максимальная скидка
для не целевых
клиентов СРШ

Максимальная скидка,
предоставляемая
дилерами

Скидка для
дилеров

Предоплата, отсрочка 3 дня	Отсрочка 15 дней
-15%	-14%

Скидка не зависит от объёма продаж дилерам



Требования к дилерам:

- Осуществление продаж в соответствующих регионах
 - Наличие складов в регионе продаж
 - Соблюдение внешней системы ценообразования
 - Осуществление регулярных закупок
 - Планирование закупок и выполнение плана продаж
 - Участие в проводимых ООО «Сибур-Русские шины» маркетинговых исследованиях рынка и предоставление информации о структуре, объемах продаж и розничных ценах
 - Участие в рекламных кампаниях.
-
- За одним дилером может быть закреплено несколько регионов.
 - Количество дилеров в регионе ограничивается по решению СРШ.

Что дальше? ≈ 2006 г.

★ Заводы и филиалы



- Доставка товара до потребителя
- Единая цена

Наши основные направления работы

- Разработка новых брендов, рекомендации по ассортиментной политике и ценовому позиционированию.
- Рекламная поддержка продаж
- Формирование положительного имиджа компании «Сибур – Русские шины» и ее продукции среди конечных потребителей и групп влияния
- Оформление мест продаж, оптимизация выкладки продукции и ее выделение «на полке» и в торговом зале



Принципы брендинга

Принцип только один –

брендинга будут все новые модели,

а также лучшие из текущего ассортимента,

которые при этом будут модернизированы –

новый состав резиновой смеси, новая конструкция.

ЗИМНИЕ ШИНЫ

8	7	6-5
Michelin Ivalo (2) Производитель – Франция	«Медведь» Я-670 Производитель – Ярославский шинный завод, Россия	Bridgestone Blizzak WS-50 Производитель – Япония
804 балла	827,7 балла	836,5 балла
<ul style="list-style-type: none"> Максимальная скорость – 160 км/ч (индекс «Q») Глубина рисунка протектора – 9,5 мм Масса шины – 8,2 кг – самая тяжелая! Количество шипов – 90 Выступание шипов – 1,3–1,5 мм Особенности – направленный рисунок протектора Цена в Москве – 2400 руб. Соотношение цена/качество – 2,98 	<ul style="list-style-type: none"> Максимальная скорость – 160 км/ч (индекс «Q») Глубина рисунка протектора – 9,7 мм Масса шины – 7,7 кг Количество шипов – 128 Выступание шипов – 2,0–2,2 мм Особенности – направленный рисунок протектора Цена в Москве – 1200 руб. Соотношение цена/качество – 1,45 	<ul style="list-style-type: none"> Максимальная скорость – 160 км/ч (индекс «Q») Глубина рисунка протектора – 10,0 мм Масса шины – 6,7 кг Количество шипов – нет Цена в Москве – 1880 руб. Соотношение цена/качество – 2,25
<p>■ Обновленная модель «Ивало», что так и не отмечено в названии. Довольно ровные по всем показателям шины (за исключением слабого продольного сцепления на снегу), но со своеобразным характером.</p> <p>■ На чистом льду держится заметно уверенней, чем на слегка припорошенном снегом или ледяной крошкой. На грани скольжения работают гораздо надежнее, чем при просальзовании. В скользком повороте переднеприводная «Калина» ведет себя традиционно: легкий занос, переходящий в срыв всего автомобиля. Если добавить газ при буксовании, наступет снос передка, а в реальном неглубоком снегу возникает резкий занос.</p> <p>■ Отметим хорошее поведение на асфальте при движении с высокой скоростью. Плавность хода хороша лишь на малой скорости, при ее увеличении автомобиль начинает прыгать на неровностях. Средний шум на асфальте заметно увеличивается при езде накатом и торможении – видимо, в такие моменты ламели раскрываются и «поют» во весь голос.</p> <p>⊕ Высокие поперечные сцепные свойства на льду при движении вперед, относительно ровная по всем показателям шина.</p> <p>⊖ Мелкие продольные сцепные свойства на снегу, невысокая проходимость, слабые «тормоза» на асфальте.</p>	<p>■ Этот «Медведь» очень неглуп на снежной дороге, еще лучше на льду – в боковом направлении цепляется лучше всех, причем одинаково уверенно на грани скольжения и при интенсивной пробуксовке. «Калина» на нем в скользких поворотах ведет себя вполне предсказуемо, заноса почти нет. Глубокий снег лучше преодолевает с разгона или с пробуксовкой любой интенсивности. Но это – особенности шин.</p> <p>■ А замечания касаются, в основном, асфальта. Шины шумят, правда, чуть тише, чем «Кама», и машина на них «плавает», требует постоянного подруливания. Кроме того, высок расход топлива. Тем не менее, эта ярославская шина – чемпион в трех упражнениях: разгон на льду, время прохождения ледяного круга вперед и с пробуксовкой лучше среди всех участников нашего теста. К тому же соотношение цена/качество весьма привлекательно. Шины больше подойдут тем, кому приходится ездить по снегу и льду чаще, чем по асфальту.</p> <p>⊕ Отлично держится на льду, хорошее продольное сцепление на снегу.</p> <p>⊖ Нет должной курсовой устойчивости на асфальте, излишний шум, высокий расход топлива.</p>	<p>■ «Блиццак», как водится, вплотную приближается к хорошему шипованному покрытию. Более высокие места в нашем тесте достались исключительно шипам, к тому же существенно более дорогим и уступающим «Блиццаку» ценой/качеством. В продольном направлении (торможение на коз и разгон) шины даже на льду выглядят весьма достойно. Хотя наиболее эффективны, как и все нешипованные, на грани блокировки.</p> <p>■ Слабое место – скромные боковые сцепные свойства на льду, ухудшающиеся при переходе в скольжение.</p> <p>■ На заснеженной дороге поведение вполне пристойное, за исключением глубокого снега – в нем машина идет не совсем уверенно.</p> <p>■ Курсовая устойчивость на асфальте – без замечаний, хорошая реакция на повороты руля, несмотря на наличие многочисленных ламелей на шашках протектора. Ахиллесова пята шин – интенсивное торможение на асфальте. При блокировке колес тормозной путь заметно увеличивается.</p> <p>⊕ Очень хорошие тормозные свойства на снегу, высокая топливная экономичность, хорошая курсовая устойчивость на асфальте.</p> <p>⊖ Вальд разгон на снегу, недостаточное торможение на асфальте.</p>

Время прохождения ледяного круга вперед, с	Баллы	Время прохождения ледяного круга с буксованием, с	Баллы	Скорость при «переставке» на раскатанном снегу, км/ч	Баллы
Nokian HKPL-4	29,0	Nokian HKPL-4	28,9	Nokian HKPL-4	57
Continental Winter Viking 1	28,4	Continental Winter Viking 1	28,4	Continental Winter Viking 1	56
GoSived Nord Frost 3	28,6	GoSived Nord Frost 3	29,5	GoSived Nord Frost 3	56
Goodyear Ultra Grip 500	29,4	Goodyear Ultra Grip 500	29,2	Goodyear Ultra Grip 500	54
Pirelli Winter Carving	29,4	Pirelli	30,3	Pirelli Winter Carving	54
Bridgestone Blizzak WS-50	30,1	Bridgestone Blizzak WS-50	31,4	Bridgestone Blizzak WS-50	54
«Медведь» Я-670	28	«Медведь» Я-670	28,2	«Медведь» Я-670	54
Michelin Ivalo	28,9	Michelin Ivalo	29,7	Michelin Ivalo	54
Falken Espia EP-01	30,1	Falken Espia EP-01	32,3	Falken Espia EP-01	53
«Кама-218»	29,6	«Кама-218»	29,6	«Кама-218»	53
Falken HS-411 Eurowinter	31,8	Falken HS-411 Eurowinter	33,6	Falken HS-411 Eurowinter	51
Snow queen M-264	42,6	Snow queen M-264	45	Snow queen M-264	50
Nordman	44,6	Nordman	43,9	Nordman	50
«Север» C-140	30,0	«Север» C-140	32,1	«Север» C-140	50

TUNGA

**Потребители:
тенденции спроса
и жизненных ценностей**

...на дорогах творится такое... прав понакупили...а если у тебя еще и резина плохая, так лучше вообще из гаража не выезжать!...

Качественные легковые шины, доступные по цене практически для всех автовладельцев, потенциально – «народная марка»

**Необходимый и
достаточный уровень
спокойствия за рулем**

Отсутствие маркетинга как такового, дифференциация на местах продаж по совету продавцов и опыту

**Клиент:
Продукт
и философия**

**Конкурентная
среда**



Cordiant
COMFORT

**Потребители:
тенденции спроса
и жизненных ценностей**

Может и не «Порш» и не «Мерс», но хорошая машина, возможности которой я хочу использовать по максимуму

Мы делаем лучшие шины специально для российских условий

**Максимум на российских
дорогах**

Прямые конкуренты не входя в элиту шинного рынка ничего не предлагают покупателю кроме своего происхождения – пока им верят на слово!

**Клиент:
Продукт
и философия**

**Конкурентная
среда**