

# PHILIPS

*Данное исследование – взгляд аналитиков АРБ Про на компанию, ее приоритеты. В основе исследования – данные из открытых источников, официальных отчетов компании, платная аналитика по рынку, экспертные знания консультантов и аналитиков АРБ Про. Для подготовки исследования аналитиками не использовались закрытые внутренние документы компании.*



ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА  
TRAINING INSTITUTE



**АРБ ПРО**

Группа Компаний «Институт Тренинга – АРБ Про»

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПОЧЕМУ МЫ ПОКАЗЫВАЕМ ЭТУ КОМПАНИЮ .....</b>	<b>3</b>
<b>1.БИЗНЕС-ИДЕЯ .....</b>	<b>3</b>
<b>2.ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ .....</b>	<b>4</b>
<b>3.БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЬ .....</b>	<b>4</b>
1. PHILIPS HEALTHCARE .....	4
2. PHILIPS CONSUMER LIFESTYLE .....	5
3. PHILIPS LIGHTING .....	5
<b>4.СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ.....</b>	<b>5</b>
<b>5.СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ И M&amp;A .....</b>	<b>6</b>
<b>6.ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПАРТНЕРАМИ .....</b>	<b>6</b>

## ПОЧЕМУ МЫ ПОКАЗЫВАЕМ ЭТУ КОМПАНИЮ

Пример игрока – глобального разработчика и производителя, диверсифицированного в производство потребительской и промышленной электроники.

### 1. БИЗНЕС-ИДЕЯ

**Глобальный разработчик технологий и решений, производитель технически сложных продуктов для рынка здоровья и благополучия (электроника, медицинское оборудование/решения и светотехнические решения) для глобальных и локальных клиентов B2B и B2C.**

- 🕒 124 производственные площадки.
- 🕒 9 научно-исследовательских лабораторий и 3 бизнес-инкубатора.
- 🕒 39 000 зарегистрированных торговых марок.
- 🕒 54 000 патентов.
- 🕒 Затраты на R&D – 7,1% выручки (2011 г.).

**Год основания:** 1891, как производитель ламп накаливания.

**Центральный офис:** Амстердам, Нидерланды.

PHILIPS





## 2. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2009	2010	2011
<b>Выручка итого, € млн</b>	<b>20 092</b>	<b>22 287</b>	<b>22 579</b>
<b>Медицинские решения</b>	<b>39,0%</b>	<b>38,6%</b>	<b>39,2%</b>
Выручка, € млн	7 839	8 601	8 852
Динамика	-	9,7%	2,9%
ЕВІТА, % от выручки	10,8	13,8	12,9
Штат, чел.	34 525	36 253	37 955
Выручка на сотрудника, €	227 053	237 249	233 224
<b>Световые решения</b>	<b>32,6%</b>	<b>33,9%</b>	<b>33,8%</b>
Выручка, € млн	6 546	7 552	7 638
Динамика	-	15,4%	1,1%
ЕВІТА, % от выручки	2,2	11,5	5,8
Штат, чел.	51 653	53 888	53 168
Выручка на сотрудника, €	126 730	140 143	143 658
<b>Потребительские товары</b>	<b>26,7%</b>	<b>25,9%</b>	<b>25,8%</b>
Выручка, € млн	5 370	5 775	5 823
Динамика	-	7,5%	0,8%
ЕВІТА, % от выручки	8,5	12,4	8,1
Штат, чел.	13 625	14 095	18 291

## 3. БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЬ

### 1. PHILIPS HEALTHCARE (€8,9 МЛРД)

Медицинские решения для отрасли здравоохранения. Включает 4 направления:

- Системы визуализации** – рентгенография, компьютерная томография, ядерно-магнитный резонанс, медицинская радиология и позитронно-эмиссионная томография.
- Медицинская информатика и клинические системы** – ультразвук, техника для мониторинга больных, автоматические внешние дефибрилляторы, электрокардиографы, системы архивирования и передачи изображений.
- Сервисное обслуживание** – медицинские консультации, клинические услуги, ремонт и обслуживание оборудования, финансовые/лизинговые услуги, услуги по подготовке и непрерывному обучению врачей и технических специалистов.
- Домашние медицинские решения.**



## 2. PHILIPS CONSUMER LIFESTYLE (€5,8 МЛРД)

Потребительские товары. Основан в 2008 за счёт слияния подразделений «бытовая электроника» и «бытовая техника».

### Включает 5 направлений:

1. Телевизоры — 36%
2. Бытовая техника — 17%
3. Аудио и видео мультимедиа — 13%
4. Персональный уход — 13%
5. Аксессуары – 10%
6. Товары для здоровья — 7%

**Производственные предприятия в 12 странах:** США, Нидерланды, Бельгия, Франция, Венгрия, Австрия, Польша, Мексика, Бразилия, Аргентина, КНР и Сингапур.



## 3. PHILIPS LIGHTING (€7,6 МЛРД)

Инновационные энергоэффективные световые решения (внутренние и наружные) для бизнеса, гос.предприятий и частных потребителей.

### Включает производства:

1. Ламп — 41% (доля в выручке направления, 2011)
2. Проф. светильников — 26%↑
3. Светодиодных компонентов и модулей — 14%
4. Автомобильных и спец. назначения ламп — 8%
5. Световой электроники — 6%
6. Светильников для дома — 5%



**Производственные предприятия в 25 странах:** США, Нидерланды, Бельгия, Франция, Германия, Великобритания, Мексика, Бразилия, Индия, Малайзия, Индонезия, Таиланд, КНР, Юж.Корея, Польша, Венгрия, Словения, РФ. В РФ вышел в 1898 г.

## 4. СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

1. Сопоставимый рост продаж 4-6% при условии роста реального ВВП на 3-4% ежегодно.
2. Объявленная прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации 10-12% для группы.
  - ◆ Медицинские решения: 15-17%
  - ◆ Потребительские товары (за исключением лицензий): 8-10%
  - ◆ Световые решения: 8-10 %
3. Рентабельность инвестированного капитала 12-14 %

## 5. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ И M&A

**2011 г.** Приобретен Povos – лидер по производству бытовой техники в КНР.

**2011 г.** Приобретен Indal - ведущий производитель профессиональных светильников в Испании. Благодаря приобретению, компания укрепит свои позиции на рынке Европы в сегменте световых решений для наружного освещения.

**11 апреля 2012 г.** Создано СП с «Оптоган» (ведущий российский производитель светодиодов и светотехники) по производству светодиодных светильников и интеллектуальных систем для уличного и дорожного освещения. Планы: №1 на российском рынке дорожного освещения. 51% – Philips / 49% – «Оптоган».

**19 января 2012 года.** BASF и Philips интегрировали OLED модули (органические светодиоды) в крышу автомобиля. OLED панели в выключенном состоянии прозрачны, во включенном - позволяют обеспечивать в салоне машины равномерный свет.



## 6. ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПАРТНЕРАМИ

**Philips** предоставляет услуги проектирования систем освещения, осуществляет поставки оборудования под проект, но **интеграция (монтаж) выполняется подрядными организациями** – есть пул компаний-интеграторов, которых Philips привлекает к работе в проектах.

### Условия заключения контракта:

- ☑ Минимальная стоимость контракта – €100 000.
- ☑ Срок заключения контракта ~3 месяца.
  - ◆ Проверка всех документов и сбор рекомендательных писем от клиентов.
  - ◆ Оценка потенциала развития бизнеса: пул клиентов, связи и пр.
- ☑ По проекту 100% предоплата, с компаниями от года – отсрочка 30 дней.
- ☑ Фиксирование цен на поставку оборудования на 6-9 мес. из-за особенности работы с проектными компаниями (от запроса до реализации – минимум полгода).



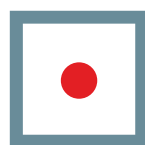
*Данное исследование – взгляд аналитиков АРБ Про на компанию, ее приоритеты. В основе исследования – данные из открытых источников, официальных отчетов компании, платная аналитика по рынку, экспертные знания консультантов и аналитиков АРБ Про. Для подготовки исследования аналитиками не использовались закрытые внутренние документы компании.*

# it-arb.ru

**info@arb-pro.ru | info@training-institute.ru**

**www.arb-pro.ru | www.training-institute.ru**

ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА  
TRAINING INSTITUTE



**АРБ ПРО**