

ایران استراتژیست



www.iranstrategist.com

سازمان

دلہ دھندگام: آرزو حمزہ- پریسا حمزہ سر- اللہ ملکی



استاد راجہما: جناب آقا سردکتر شہرم خلیل نژاد

پرفاامہ استراتژی جنرال الکتریک

بہار 1397





جنرال الکتریک در یک نمای کلی



www.iranstrategist.com



✓ نوع : شرکت خوشه ای

✓ سال تاسیس: ۱۸۹۲ نیویورک (۱۲۶ سال پیش)

✓ محدود فعالیت : جهانی

✓ مدیر عامل پیشین : جک ولش

✓ مدیر عامل کنونی: جفری ایملت

✓ محصولات : صنایع وابسته به هواپیما ، تجهیزات الکترونیکی ، توزیع برق ، توربین های گازی ، لوکوموتیو ، توربین های

بادی ، وسایل تصویر برداری پزشکی ، موتورهای الکتریکی ، تجهیزات نورپردازی ، لوازم خانگی ، جنگ افزار

جنرال الکتريک در یک نمای کلی



- در آمد: ۱۲۳/۷ میلیارد دلار (۲۰۱۶)
- سود خالص ۸/۸۳ میلیارد دلار (۲۰۱۶)
- مجموع دارایی ۳۶۵/۲ میلیارد دلار (۲۰۱۶)
- کارکنان ۳۳۳۰۰۰ نفر (۲۰۱۶)

Subsidiary



GE Aviation

GE Capital

GE Digital

**GE
Transportation**

GE Power

Baker Hughes

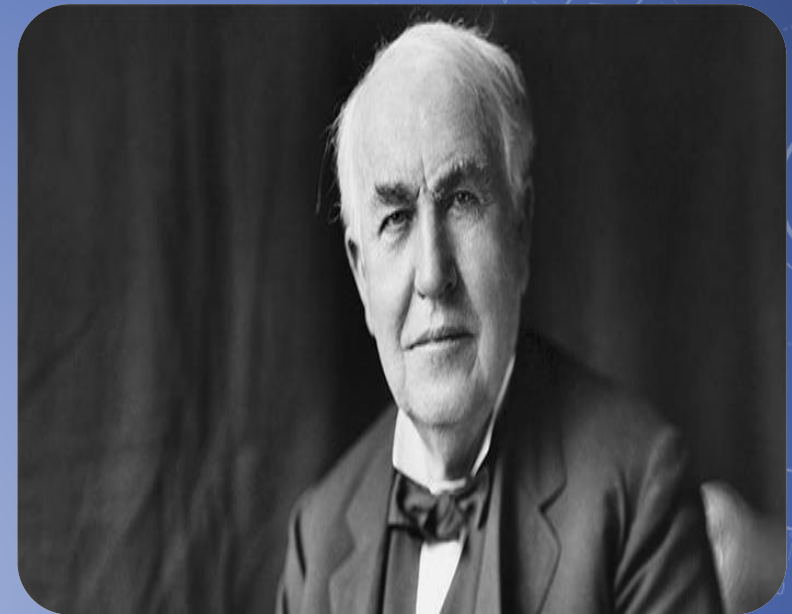
**GE Renewable
Energy**

GE Lighting

GE Healthcare

**GE Global
Research**

❖ نام جنرال الکترونیک با نام جک ولش مدیرعامل افسانه‌ای شرکت در دو دهه ۸۰ و ۹۰ گره خورده است.



❖ ادغام شرکت ادیسون با شرکت توماس هاستون،

شرکت جنرال الکترونیک را پدید آورد.

❖ بنیانگذار این شرکت، توماس ادیسون است.



www.iranstrategist.com

جک ولش



✓ جنرال الکتریک ۱۲۶ ساله تاکنون ۲۰ مدیرعامل داشته است.

✓ توماس ادیسون بنیانگذار و اولین رهبر سازمان است.

✓ جک ولش مدیرعامل افسانه ای شرکت نوزدهمین آن است.

✓ ولش پس از ۴۰ سال حضور در شرکت که ۲۰ سال آن در سمت مدیرعاملی بود در

سال ۲۰۰۱ جای خود را به جف ایملت (JEFF EMELT) جانشین خود سپرد.



جک ولش

- ✓ در سال ۱۹۳۵ متولد شد .
- ✓ مهندسی شیمی خواند.
- ✓ بین سالهای ۱۹۸۱ و ۲۰۰۱ مدیر ارشد شرکت جنرال الکتریک شد .
- ✓ جوان ترین مدیر ارشد تاریخ جنرال الکتریک شد و از طرف مجله Fortune به عنوان مدیر قرن از او یاد شد.
- ✓ مدیران و کارمندان به او لقب جک نوترونی دادند.
- ✓ در دوران مدیریت او ارزش بازار جنرال الکتریک از ۱۲ میلیارد دلار به ۲۸۰ میلیارد دلار رشد پیدا کرد.

✓ ولش از ۳۵۰ کسب و کار، بسیاری را برچید، فروخت یا ادغام کرد و ۱۱ حوزه برتر را برای رهبری جهانی برگزید.

✓ این ۱۱ شرکت ۹۰٪ درآمد شرکت را کسب می کردند.

✓ فعالیت‌های خدماتی، بهداشتی، بیمه ای و رسانه ای را گسترش داد.

✓ امروز بیش از ۶۰٪ درصد درآمد شرکت از عرضه خدمات مختلف مالی و بیمه‌ای حاصل می شود و حدود نیمی از سود عملیاتی این

شرکت در خارج از ایالات متحده آمریکا به دست می آید.

چند توصیه کلی دیگر جک ولس در مورد نحوه مدیریت کارکنان عبارت‌اند از

✓ کارکنان را نسبت به جایگاه و وضعیتشان مطلع کنید.

✓ از رهبران بخشنده استفاده کنید.

✓ منطق و دلیل تصمیمات خود را توضیح دهید.

✓ خود را صادقانه مورد نقد قرار دهید.

✓ به افراد انگیزه بدهید که شما را انتخاب کنند.



جف ایملت

- ✓ جف ایملت مدیرعامل فعلی شرکت نیز می گوید که یک سوم وقت خود را روی افراد صرف می کند.
- ✓ او تمام ماه آوریل را در «فرایند توسعه استعداد» که "SESSION-C" نامیده می شود می گذراند.
- ✓ در این مدت او با رهبران کلیدی آینده شرکت بحث و سعی می کند با آنها ارتباط شخصی برقرار سازد.
- ✓ او وقت زیادی را نیز با ۶۰۰ رهبر بالای شرکت می گذراند.
- ✓ ایملت معتقد است «هر لحظه یک فرصت یادگیری و هر فعالیت یک منبع ارزیابی» است.



- سالانه بیش از یک میلیارد دلار در زمینه آموزش و توسعه منابع انسانی بیش از ۳۰۰ هزار نفر کارکنان خود هزینه می‌کند.
- این افراد در بیش از ۱۰۰ کشور جهان مستقر هستند.
- با احتساب ۷۰۰ هزار نفر نیروی وابسته، بیش از یک میلیون نفر وابسته به شرکت هستند که بیش از نیمی از آنها در آمریکا هستند و سالانه بیش از ۱۶ میلیارد دلار حقوق دریافت می‌کنند.
- آرزوی جک ولش این بود که جنرال الکتریک بزرگترین سازمان یادگیرنده در جهان شود.

تولید سلاح هسته ای

- ✓ این شرکت بیش از ۵۰ سال به عنوان یکی از تولیدکنندگان بزرگ تسلیحات هسته ای شناخته می‌شد.
- ✓ بسیاری از فعالان منع گسترش سلاح‌های هسته‌ای به تحریم محصولات جنرال الکتریک پرداختند.
- ✓ اعمال این تحریم‌ها از سوی بسیاری از خریداران محصولات جنرال الکتریک موجب شد، که این شرکت ده‌ها میلیون دلار از فروش خود را از دست بدهد..
- ✓ پس از فاجعه نیروگاه هسته ای فوکوشیما در سال ۲۰۱۱ بسیاری از مردم متوجه شدند که طراحی ۶ راکتور هسته ای این پایگاه، به عهده جنرال الکتریک بوده‌است و این موضوع انتقادات بسیاری را به همراه داشت.

مدیران



Owen D. Young 1940-1942



Gerard Swope, 1922 - 1940



E.W. Ricet, 1913 - 1922



Charles A. Coffin, 1892 - 1912



Gerald L. Phillippe 1963 - 1967



Ralph J. Cordiner, 1958 - 1963



Philip D. Reed, 1945 - 1958



Charles E. Wilson 1942-1945



Jeffrey Immelt
www.iranstrategist.com



JACK Welch, Jr 1981 - 2001



Reginald H. Jones, 1972 - 1981



Fred J. Borch, 1967 - 1972

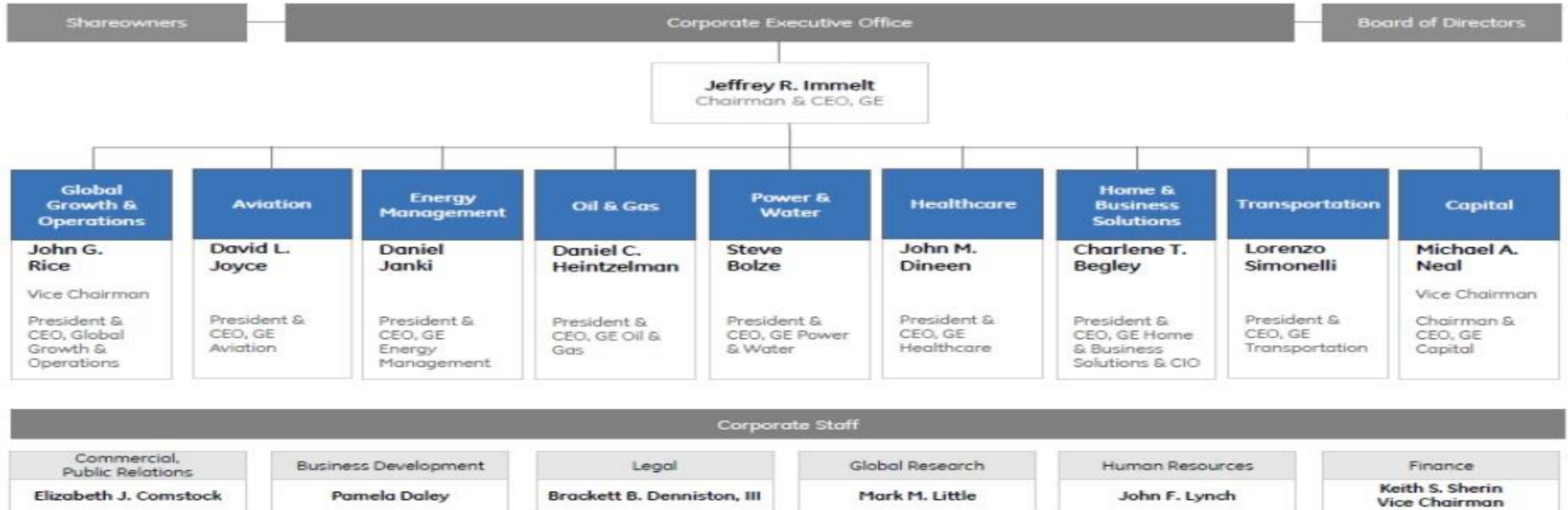
سیر تحول لوگوی شرکت



GE: MultiDivisional Structure

GE Company Organization Chart

UPDATED OCTOBER 2012



**Corporate Executive Office
Chairman and CEO**

Corporate Staff

**Finance Business R & D Human Legal
Development Resources**

**GE Aircraft
Engines**

**GE Trans-
portation**

**GE
Industrial
Systems**

**GE
Plastics**

**GE
Appliances**

**GE
Supply**

**GE Power
Systems**

**GE Medical
Systems**

**GE
Lighting**

**GE
Specialty
Materials**

NBC

**GE
Capital**

26 businesses organized into Five segments:

**Consumer
Services**

**Mid-market
Financing**

**Specialized
Financing**

**Specialty
Insurance**

**Equipment
Management**

نوآوری

➤ نوآوری بنیان گذشته و کلید آینده جنرال الکتریک است.

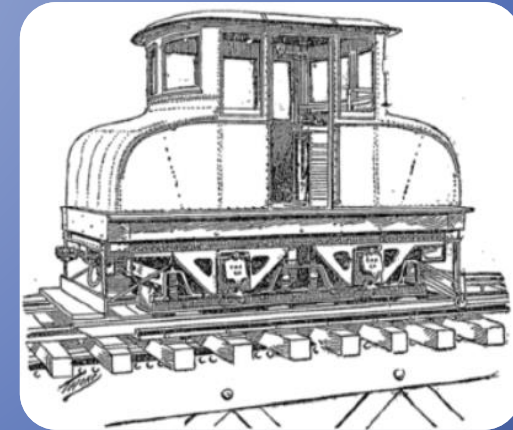
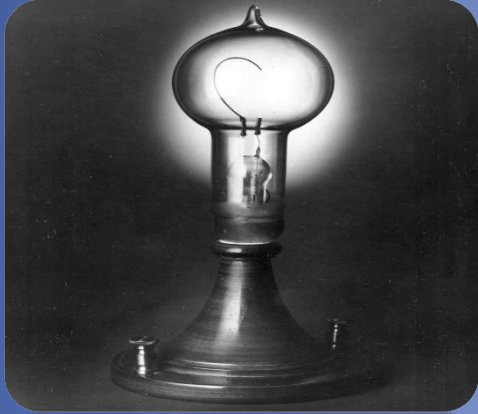
➤ آنچه عمر طولانی و موثر این شرکت را تضمین کرده ارزش اول شرکت یعنی رؤیاپردازی و خلاقیت است.

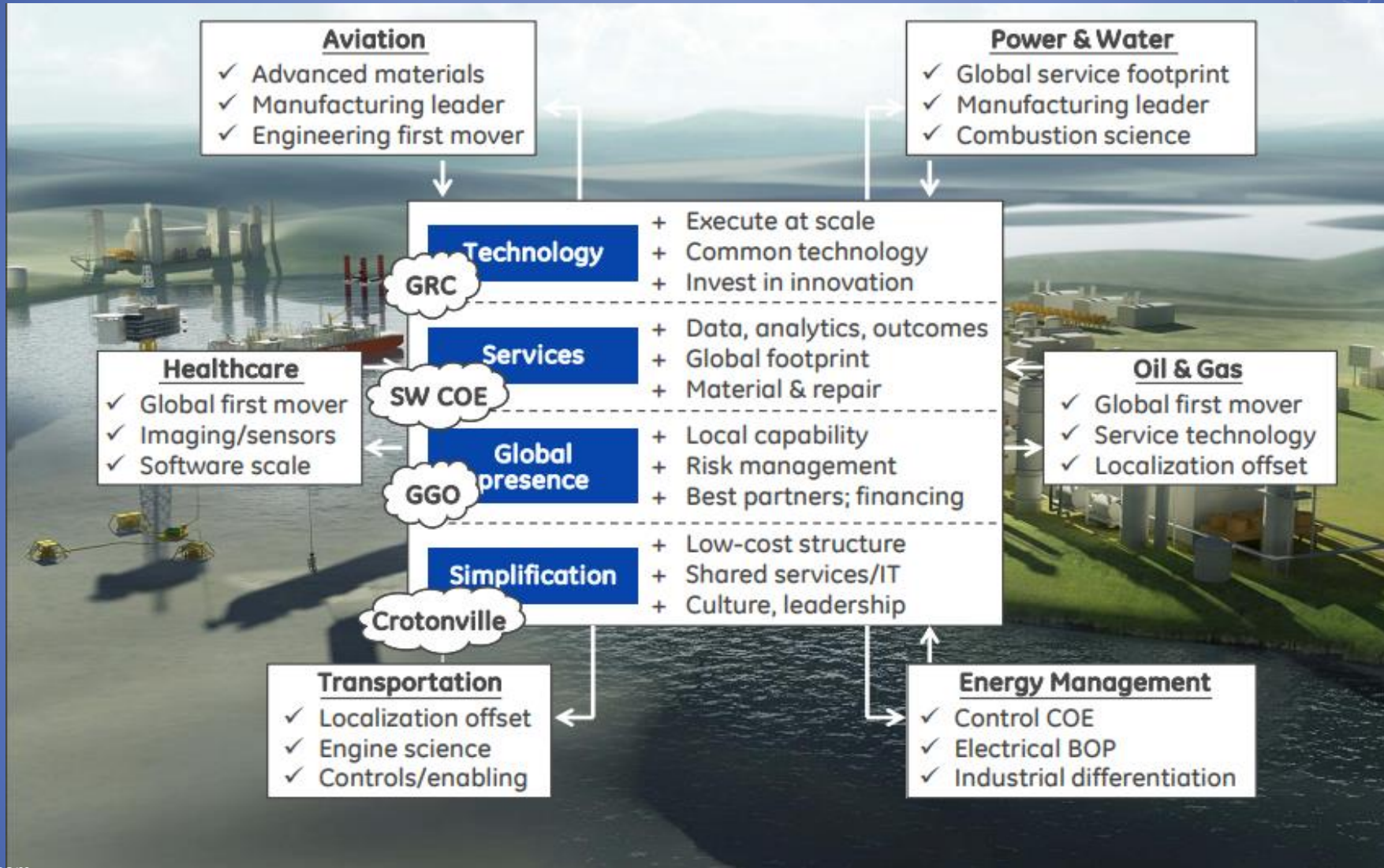
➤ اولین جایزه نوبل توسط محققان جنرال الکتریک در سال ۱۹۳۲ برای کارهای تحقیقاتی در حوزه شیمی گرفته شد.

دومین جایزه در سال ۱۹۷۳ در زمینه نیمه هادیها به دست آمد.



نمونه هایی از نوآوری های شرکت جنرال الکتریک





کیفیت

- جنرال الکترونیک معتقد است کیفیت مسئولیت همه کارکنان است.
- این مشتری است که کیفیت را تعیین می کند.
- آنها هستند که عملکرد، پایداری، قیمت‌های رقابتی، تحویل به موقع، خدمات و همه چیز را توقع دارند.
- فقط خوب بودن کافی نیست، ایجاد شعف در مشتری نیز ضروری است. اگر ما چنین نکنیم دیگران این کار را انجام خواهند داد.

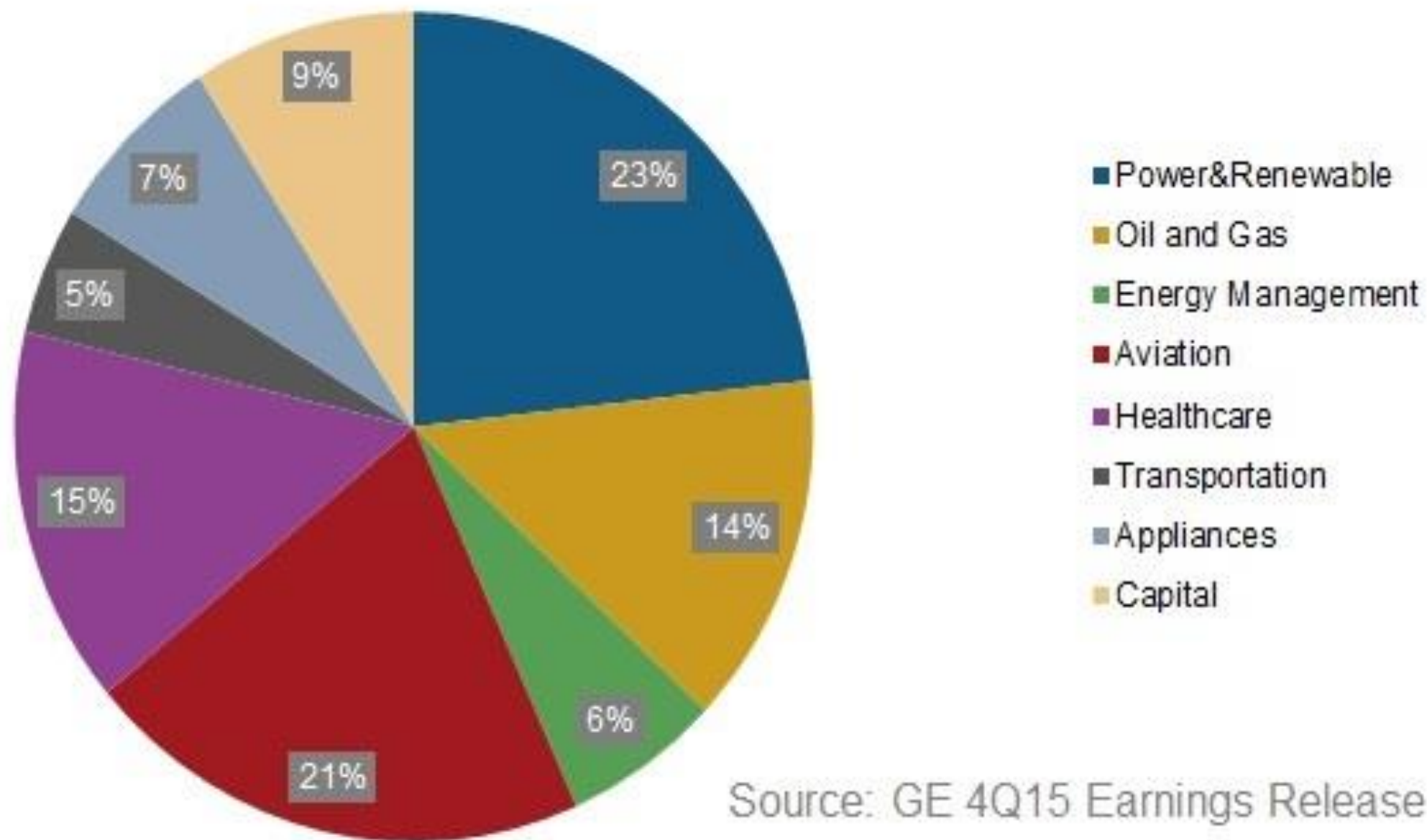
Economic

Top 10 Emerging Markets 2012-2017

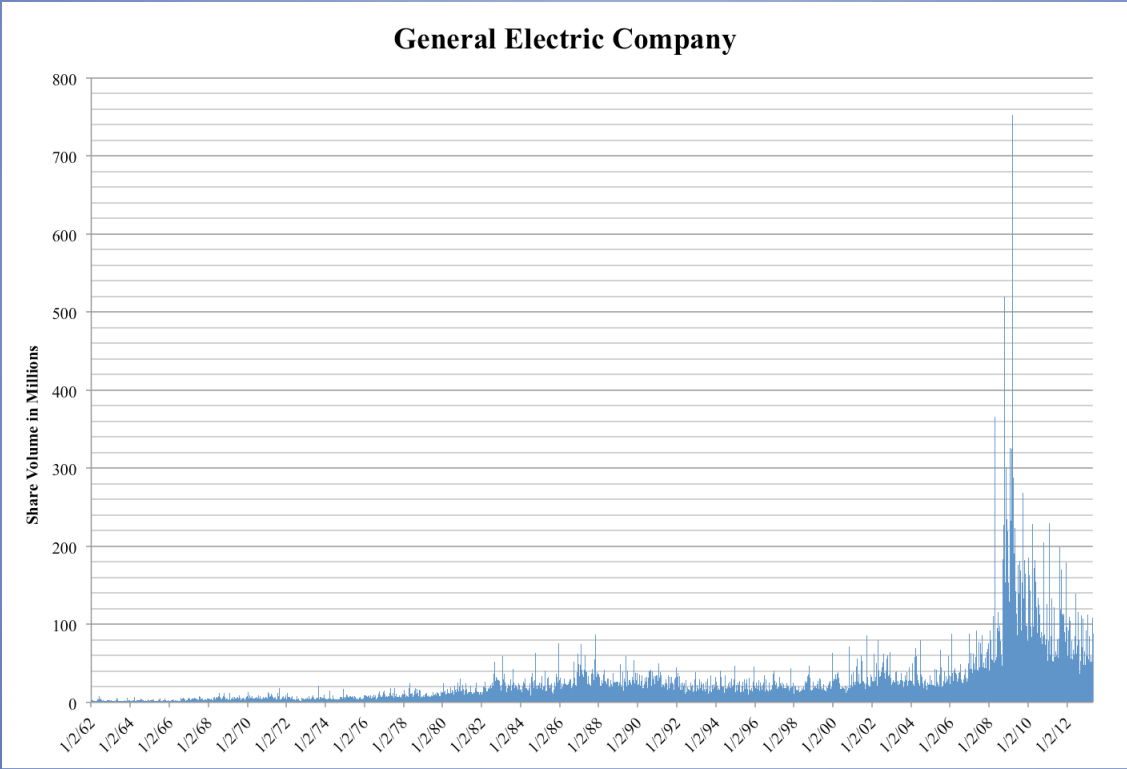


Source: Global Intelligence Alliance, Business Perspectives on Emerging Markets 2012-2017 Survey, Qn: Which are the top 5 Emerging Markets for your industry over the next 5 years? N=427

General Electric's Segmental Revenue 2015



GE TRADING VOLUME GRAPH





مراجعه رتبه بندی



RANKING IN FORTUNE 500

جایگاه	سال
۶	۲۰۰۷
۶	۲۰۰۸
۵	۲۰۰۹
۴	۲۰۱۰
۶	۲۰۱۱
۶	۲۰۱۲
۸	۲۰۱۳
۹	۲۰۱۴
۸	۲۰۱۵
۱۱	۲۰۱۶
۱۳	۲۰۱۷

جایگاه	سال
۷	۱۹۹۶
۵	۱۹۹۷
۵	۱۹۹۸
۵	۱۹۹۹
۶	۲۰۰۰
۵	۲۰۰۱
۶	۲۰۰۲
۵	۲۰۰۳
۵	۲۰۰۴
۵	۲۰۰۵
۷	۲۰۰۶

f Share

🐦 Tweet

👤 reddit

👍 +1

📄 Submit



#11 McDonald's \$41.4 B 3% \$90.9 B \$533 M Restaurants



#12 GE \$37.2 B -2% \$104.9 B - Diversified



#13 Mercedes-Benz \$34.4 B 18% \$116.9 B - Automotive



#14 Intel \$34.1 B 9% \$62.8 B \$1.4 B Technology



#15 Louis Vuitton \$33.6 B 17% \$12.9 B \$5.4 B Luxury

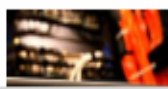




EXHIBIT 1

The Most Innovative Companies of 2018

1 Apple	11 Airbnb	21 Siemens	31 Intel	41 3M
2 Google	12 SpaceX	22 Unilever	32 NTT Docomo	42 SAP
3 Microsoft ¹	13 Netflix	23 BASF	33 Daimler ³	43 DuPont
4 Amazon	14 Tencent	24 Expedia	34 AXA	44 InterContinental Hotels Group
5 Samsung ²	15 Hewlett-Packard	25 Johnson & Johnson	35 Adidas	45 Disney
6 Tesla	16 Cisco Systems	26 JPMorgan Chase	36 BMW	46 Huawei
7 Facebook	17 Toyota	27 Bayer	37 Nissan	47 Procter & Gamble
8 IBM 	18 General Electric	28 Dow Chemical	38 Pfizer	48 Verizon
9 Uber	19 Orange	29 AT&T	39 Time Warner	49 Philips
10 Alibaba	20 Marriott	30 Allianz	40 Renault	50 Nestlé

جایگاه شرکت در FORTUNE 500 سال ۲۰۱۸



FORTUNE 500		SHARE	PROFILE VIEW	FILTER
10	General Motors	\$157,311		
11	Ford Motor	\$156,776		
12	AmerisourceBergen	\$153,144		
13	Chevron	\$134,533		
14	Cardinal Health	\$129,976		
15	Costco	\$129,025		
16	Verizon	\$126,034		
17	Kroger	\$122,662		
18	General Electric	\$122,274		
19	Walgreens Boots Alliance	\$118,214		
20	JPMorgan Chase	\$113,899		

جایگاه شرکت در FORBES

Global 2000: The World's Top 25 Companies 5 of 26



General Electric




























Rank: 4
Country: U.S.
Industry: Conglomerate
General Electric, the largest conglomerate in the U.S. plans to stay focused on its industrial businesses. Earlier this year, GE announced that it would sell its remaining stake in NBC Universal to Comcast.

Photo: Ed Jones/AFP/GettyImages

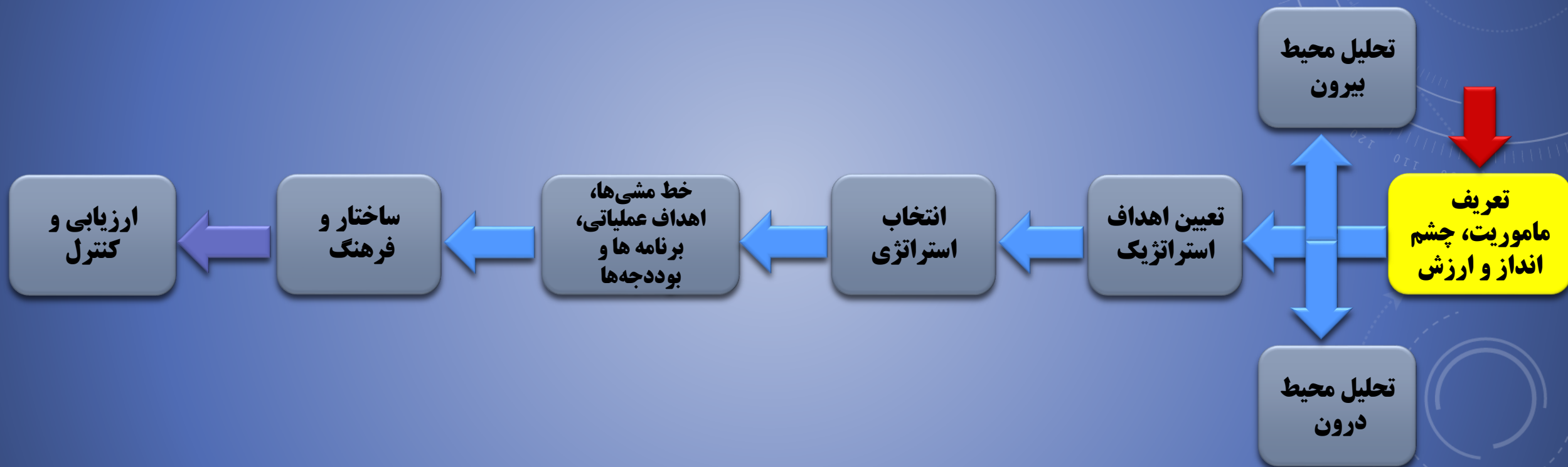
f t in G+

Filter +



01  +3% 184,154 \$m	02  +6% 141,703 \$m	03  +10% 79,999 \$m	04  -5% 69,733 \$m	05  +29% 64,796 \$m <small>TOP GROWING </small>	06  +9% 56,249 \$m	07  -6% 50,291 \$m	08  +48% 48,188 \$m <small>TOP GROWING </small>
09  +10% 47,829 \$m	10  -11% 46,829 \$m	11  +3% 44,208 \$m 	12  +5% 41,533 \$m	13  0% 41,521 \$m	14  +5% 40,772 \$m	15  +7% 39,459 \$m	16  +3% 31,930 \$m
17  +3%	18  +8%	19  -4%	20  +3%	21  +6%	22  +1%	23  -10%	24  +11%

فرایند مدیریت استراتژیک



ماموریت شرکت

- ماموریت جنرال الکترونیک تصور اموری است که دیگران نمی توانند تصور کنند و ساختن چیزهایی است که دیگران نمی توانند انجام دهند و نتایجی را به وجود می آورد که باعث می شود جهان بهتر عمل کند. جنرال الکترونیک دنیای فیزیکی و دیجیتالی را به نحوی که هیچ شرکت دیگری نمی تواند، به هم متصل می کند. جنرال الکترونیک در کارخانه جات و آزمایشگاه های خود بر اساس مشتریان عصر بعدی صنعتی را برای حرکت، قدرت و بهبود جهان می سازد.

مولفه‌ها

مشتریان

محصولات و خدمات

بازار

فن آوری

بقا، سود آوری و رشد

فلسفه

ویژگی ممتاز

مردم

کارکنان

سهامداران و مالکان

رقبا

چک لیست آزمون ماموریت

آیا منحصر به فرد است؟

آیا توانمندی محوری سازمان را نشان میدهد؟

آیا نشان میدهد که سازمان چه کارکردی در جامعه دارد؟

آیا فلسفه وجودی سازمان را منعکس میکند؟

آیا توانسته است به اندازه کافی برای سازمان مسوولیت ایجاد کند؟

آیا منعطف و توسعه یابنده است؟

آیا به اندازه کافی توانسته به جای کار بر گار کرد تمرکز کند؟

آیا تا حد امکان کوتاه است؟

چشم انداز

۱- تبدیل شدن به بزرگترین شرکت صنعتی دیجیتال جهان.

۲- تبدیل صنایع به ماشین آلات با نرم افزار مشخص و راه حل هایی که مرتبط ، پاسخگو و پیش بینی شده است.

چک لیست آزمون چشم انداز

تا چه حد بین اعضای سازمان حس هم سرنوشتی را ایجاد می کند؟

تا چه حد ترسناک است؟

تا چه حد الهام بخش است

تا چه حد بلند پروازانه است؟

تا چه حد منعطف و توسعه یابنده است؟

تا چه حد منحصر به فرد است؟

تا چه حد قابل انتقال است؟

تا چه حد قابل درک و یادآوری است؟

شعار شرکت :

تخیل گرایی حین کار (Imagination at Work)

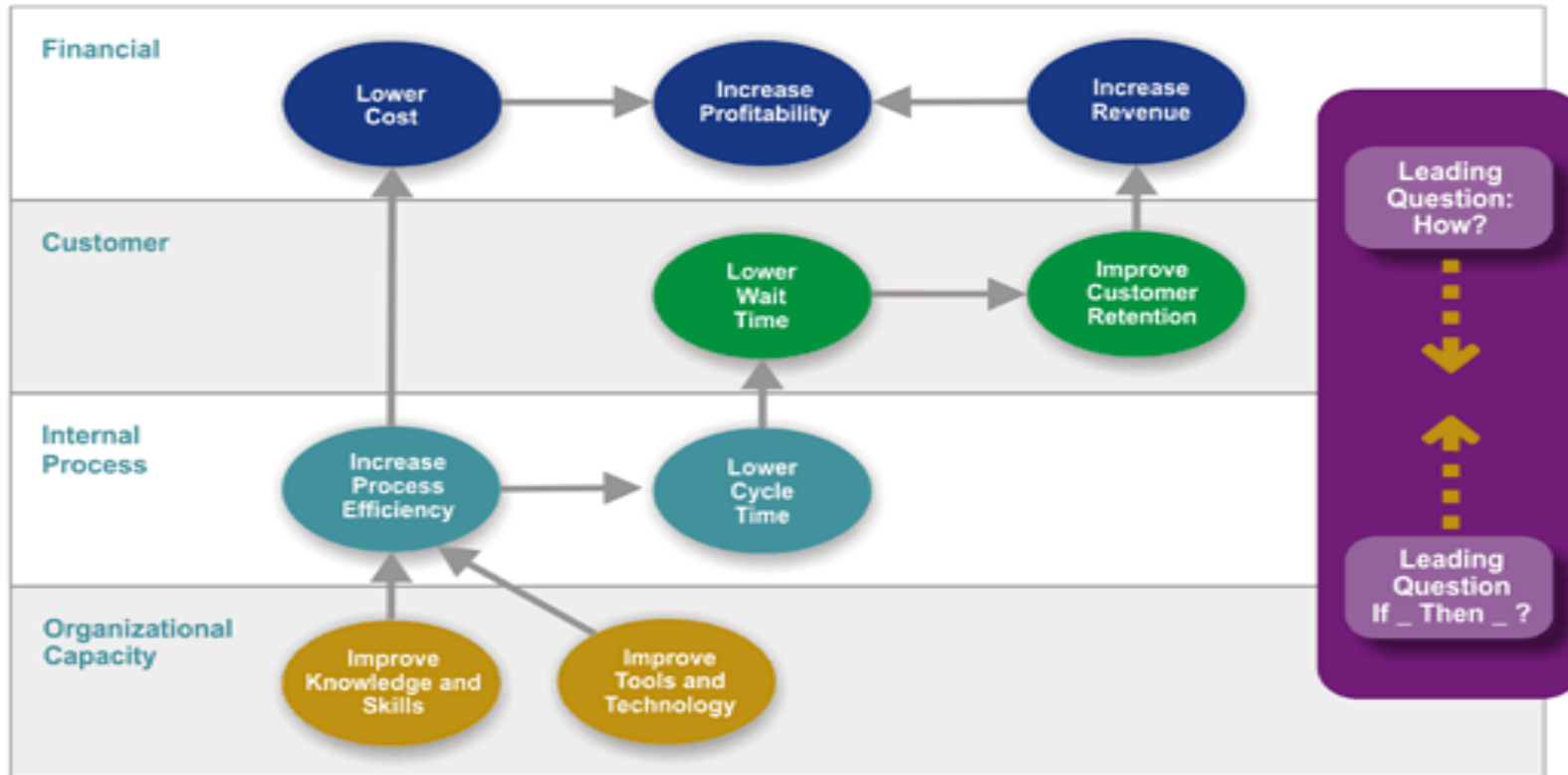
بیانیه ارزش

ارزش‌ها، کلید موفقیت جنرال الکترونیک است. ارزش‌ها فراتر از کلمات هستند و روح جنرال الکترونیک را منعکس می‌کنند و راهنمایی برای حرکت و رفتار در بطن تغییرات به‌شمار می‌آیند. بیش از ۱۲۰ سال است، که جنرال الکترونیک به‌خاطر عملکرد و روح خلاقش تحسین شده‌است.

شرکت کسانی را که به ارزش‌ها بها نمی‌دهند، کنار می‌گذارد، هرچند کارشان نتیجه‌بخش باشد. ارزش‌ها در شرکت عبارت است از:

اشتیاق، کنجکاوی، ابتکار، پاسخگویی، همراهی، تعهد و هیجان.

BSC



Reference: The Institute Way: Simplify Strategic Planning & Management with the Balanced Scorecard.

تحلیل محیط بیرون



ماتریس عوامل خارجی (EFE)

ردیف	فرصت	اهمیت	رتبه	نمره
۱	✓ دوست داشتن برخی از شرکتهای برای همکاری با GE	۰,۰۸	۳,۱	۰/۲۴
۲	✓ یکپارچگی جهانی و دست یابی سریع به بازارها.	۰,۰۷	۳,۵	۰/۲۴
۳	✓ رشد حمل و نقل های ریلی در جهان.	۰,۱۱	۳,۷	۰/۴۰
۴	✓ یکپارچگی اروپا.	۰,۰۷	۲,۹	۰/۲۰
۵	✓ افزایش قدرت اقتصادی کشورهای آسیایی.	۰,۰۸	۳,۲	۰/۲۵
۶	✓ توسعه بازار لوازم خانگی.	۰,۱۱	۳,۹	۰/۴۲
ردیف	تهدید	اهمیت	رتبه	نمره
۱	✓ تحریم برخی کشورها از سوی امریکا و ممنوعیت فروش محصولات امریکایی به این کشورها.	۰,۰۵	۱,۸	۰/۰۹
۲	✓ ورود رقبای جدید.	۰,۰۹	۲,۳	۰/۲۰
۳	✓ ورود محصولات چینی به امریکا.	۰,۱۰	۲,۴	۰/۲۴
۴	✓ افزایش مالیاتها در امریکا.	۰,۰۹	۲,۳	۰/۲۰
۵	✓ قیمت پایین محصولات مشابه .	۰,۱۰	۲,۱	۰/۲۱
۶	ممنوعیت خرید محصولات امریکایی از سوی برخی کشورهای اسلامی.	۰,۰۵	۱,۱	۰/۰۵
جمع فرصت و تهدید				
				۲/۷

محیط کلان (PESTEL)

عوامل سیاسی

- ۱- حمایت مداوم دولت برای دیجیتالی کردن صنایع (فرصت) ۲- حمایت مداوم دولت برای انتقال انرژی تجدید پذیر (تهدید و فرصت)
- ۳- باز بودن دولت به تجارت جهانی (تهدید و فرصت) ۴- افزایش حمایت دولتی برای حفاظت از مالکیت معنوی (فرصت)

عوامل اقتصادی

- ۱- رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه (فرصت) ۲- افزایش درآمد قابل مصرف (فرصت)
- ۳- افزایش تجارت جهانی شرکت های کشورهای توسعه یافته (تهدید)

عوامل اجتماعی

- ۱- افزایش محبوبیت سبک زندگی سبز (فرصت) ۲- افزایش استفاده از فناوری های موبایل (فرصت)
- ۳- افزایش حمایت مردمی برای استفاده از انرژی های تجدید پذیر (تهدید و فرصت)

عوامل تکنولوژیکی

- ۱- افزایش استفاده از فناوری دیجیتال در صنایع (فرصت) ۲- افزایش پذیرش خدمات آنلاین موبایل (فرصت)
- ۳- افزایش دسترسی به انرژی تجدید پذیر (فرصت)

عوامل محیطی

- ۱- ذخایر نفتی محدود (فرصت و تهدید) ۲- افزایش در دسترس بودن مواد قابل بازیافت (فرصت)
- ۳- افزایش جهانی مصرف انرژی (فرصت)

عوامل قانونی

- ۱- دسترسی به قوانین حفاظت از مالکیت معنوی (فرصت) ۲- افزایش پیچیدگی قوانین دفع زباله ها (تهدید و فرصت)
- ۳- افزایش پیچیدگی قوانین محصول آنلاین (فرصت و تهدید)

محیط خرد (۵ نیروی رقابتی پورتر)

قدرت کالای جایگزین

- متوسط هزینه های سوئیچینگ (نیروی متوسط)
- عملکرد پایین جایگزین (نیروی ضعیف)
- کمبود جایگزین (نیروی ضعیف)

www.iranstrategist.com

قدرت چانه زنی تامین کنندگان

- تعداد متوسط تامین کنندگان (نیروی متوسط)
- عرضه کلی بالا (نیروی ضعیف)
- اندازه متوسط تولید کننده های فردی (نیروی متوسط)

قدرت چانه زنی خریداران

- کیفیت بالا اطلاعات (نیروی قوی)
- هزینه های سوئیچینگ متوسط (نیروی متوسط)
- حساسیت قیمت پایین (نیروی ضعیف)

تهدید ورود رقبای بالقوه

- هزینه بالای ورود (نیروی ضعیف)
- هزینه بالای توسعه نام تجاری (نیروی ضعیف)
- صرفه جویی در مقیاس بالا (نیروی ضعیف)

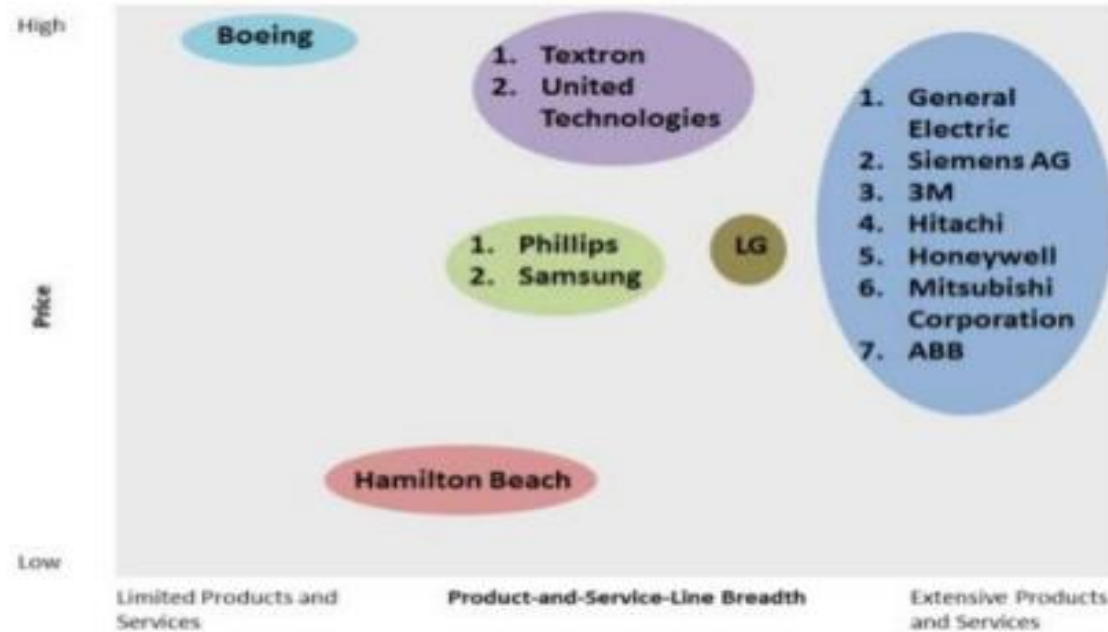
میزان رقابت

- پرخاشگرایی بالای شرکت ها (نیروی قوی)
- هزینه های سوئیچینگ متوسط (نیروی متوسط)
- تعداد متوسط شرکت ها (نیروی متوسط)

گروه استراتژیک

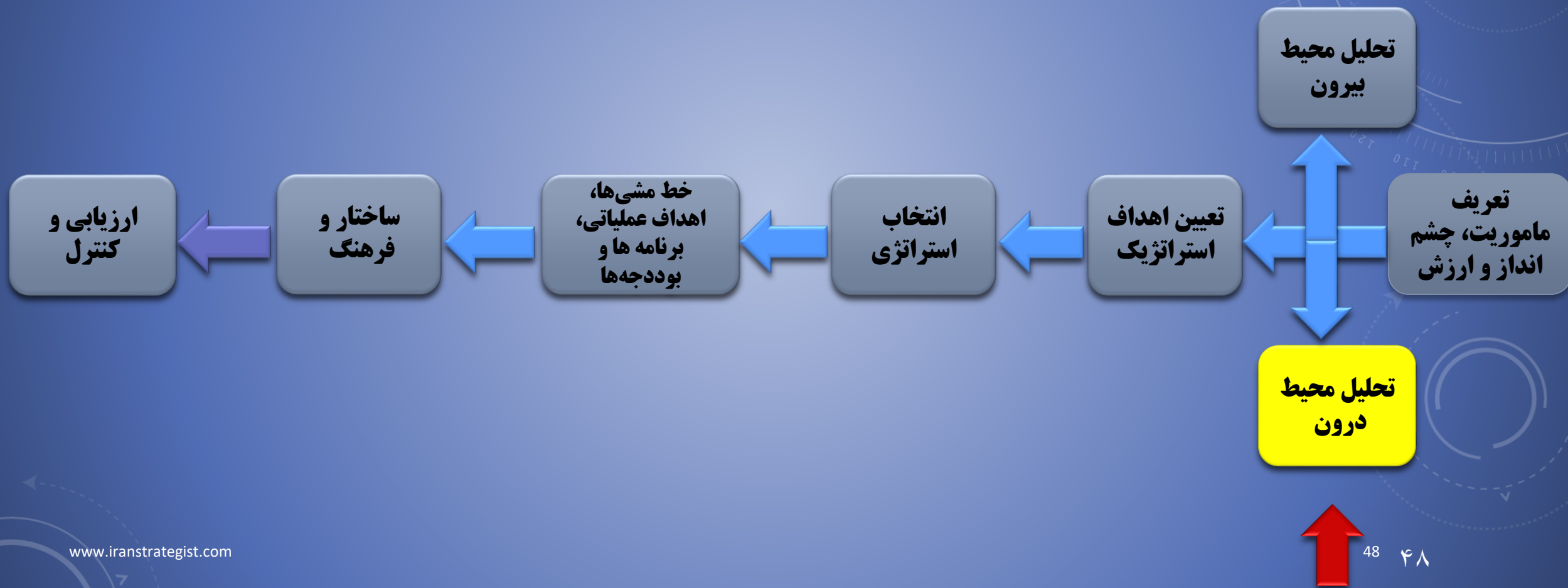


Map of Strategic Groups



In this map of strategic groups, GE is located among companies with very extensive products and services and moderately high prices.

تحلیل محیط درون



ماتریس عوامل داخلی (IEF)

ردیف	نقاط قوت	اهمیت	رتبه	نمره
۱	برند قوی و باارزش	۰,۱۱	۳,۹	۰,۴۲
۲	قدرت مالی	۰,۰۸	۳,۵	۰,۲۸
۳	روابط مناسب با تامین کنندگان	۰,۰۵	۳,۳	۰,۱۶
۴	تحقیقات گسترده جهانی	۰,۰۸	۳,۶	۰,۲۸
۵	توجه به فناوریهای نوین و کشف تکنولوژیهای جدید	۰,۰۹	۳,۷	۰,۳۳
۶	R & D توجه زیاد به	۰,۱۰	۳,۷	۰,۳۷
۷	نگاه به کارکنان بعنوان سرمایه های شرکت.	۰,۰۸	۳,۴	۰,۲۷
۸	تنوع محصولات	۰,۰۶	۳,۷	۰,۲۲
۹	داشتن مدیران قدرتمند	۰,۰۶	۳,۳	۰,۱۹
نقاط ضعف				
۱	قیمتهای بالا	۰,۰۶	۲,۱	۰,۱۲
۲	روابط ضعیف بین کارکنان	۰,۰۵	۱,۷	۰,۰۸
۳	عدم توانایی در استفاده از قدرت مالی	۰,۰۷	۲,۲	۰,۱۵
۴	عدم توانایی در استفاده کامل از ظرفیتهای شرکت	۰,۰۸	۲,۰	۰,۱۶
۵	نرخ پایین بازگشت سرمایه.	۰,۰۳	۱,۹	۰,۰۵
جمع ضعف ها و قوت ها:				۳/۰۸

ماتریس IE

نمره نهایی ماتریس IFE		نمره نهایی ماتریس EFE
۴	استراتژی توسعه (رشد و ساخت)	
۲/۵	استراتژی رقابتی (حفظ و نگهداری)	استراتژی خروج (برداشت یا رها کردن)
۱		

زنجیره ارزش

تدارکات: رشد تقریبی

توسعه فن آوری: تمرکز قوی بر R&D

مدیریت منابع انسانی: توسعه در منابع انسانی

زیرساختهای شرکت: عرضه جهانی-عرضه داخلی

سود

لجستیک درونی:

- انبارداری
- کنترل موجودی
- دریافت مواد خام

خدمات پس از فروش:

- تعمیر
- افزایش خدمات
- خدمات اضافی

لجستیک بیرونی:

- حمل و نقل
- تحویل

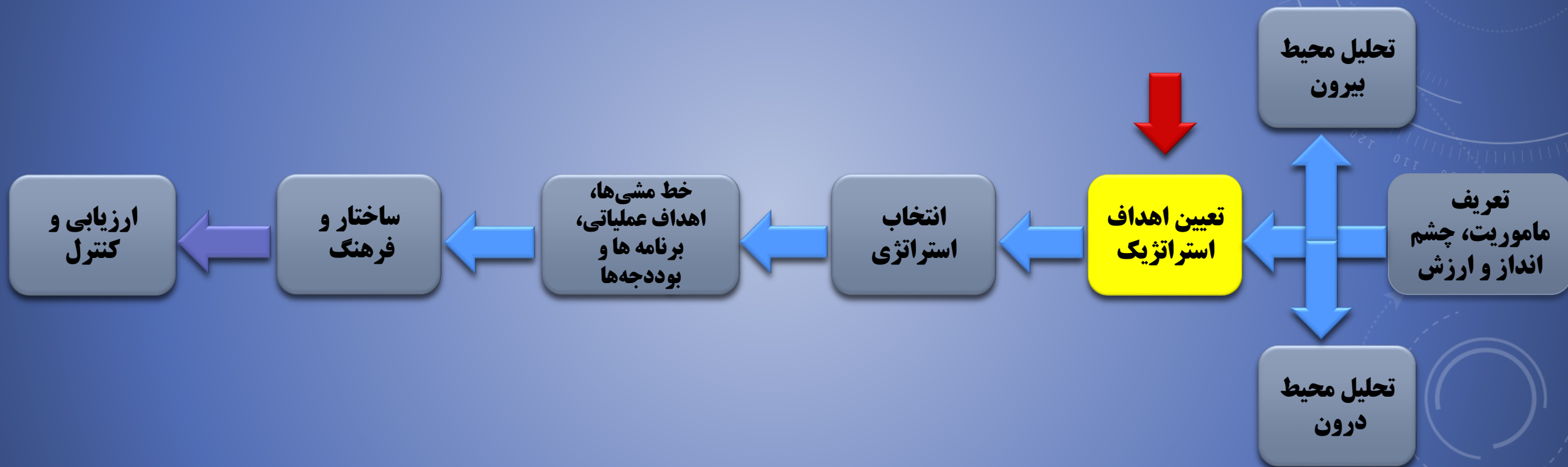
بازاریابی و فروش:

- اثر بخش نیروی فروش
- تبلیغات و ترفیع

عملیات:

- آسیای شمالی
- آسیای جنوبی
- اروپا
- آمریکای شمالی
- آمریکای لاتین

فرایند مدیریت استراتژیک



General Electric Strategic

Corporate Strategy:

**Overall Direction of
Company and Management
Of its Businesses**

Business Strategy:

Competitive and Cooperative Strategies

Functional Strategy:

Maximize Resource Productivity

اهداف شرکت

✓ در سال ۲۰۱۷ ایملت تصمیم گرفت که شرکت را به بزرگترین شرکت صنعتی دیجیتال در جهان تبدیل کند و انقلابی را به وسیله ساختن چیزها به وسیله پرینتر 3D و دیگر تکنیک ها ایجاد کند.

✓ تصمیم به ادغام واحد نفت و گاز GE با Baker Hughes گرفته شد ایملت می گوید این قرارداد ما را به ۳ بازیکن بزرگ و اصلی نفت و گاز تبدیل می کند.

✓ GE در حال فروش محصولات و دارایی های GE Capital است و می خواهد بیشتر تمرکز خود را بر روی صنعت دیجیتال بگذارد.

اهداف شرکت

✓ GE در سال ۲۰۱۷ رشد ۳ تا ۵ درصدی خود را نسبت به دیگر شرکتهای صنعتی پیش بینی می کند.

✓ GE تاکید می کند که قصد دارد Eps خود را تا سال ۲۰۱۸، ۲ دلار افزایش دهد.

انتخاب استراتژی



SWOT

فرصت

- (۱) دوست داشتن برخی از شرکتهای همکاری با GE
- (۲) یکپارچگی جهانی و دست یابی سریع به بازارها.
- (۳) رشد حمل و نقل های ریلی در جهان.
- (۴) یکپارچگی اروپا.
- (۵) افزایش قدرت اقتصادی کشورهای آسیایی.
- (۶) توسعه بازار لوازم خانگی

تهدید

- (۱) تحریم برخی کشورها از سوی امریکا و ممنوعیت فروش محصولات امریکایی به این کشورها.
- (۲) ورود رقبای جدید.
- (۳) ورود محصولات چینی به امریکا.
- (۴) افزایش مالیاتها در امریکا.
- (۵) قیمت پایین محصولات مشابه .
- (۶) ممنوعیت خرید محصولات امریکایی از سوی برخی کشورهای اسلامی.

قوت

- (1) برند قوی و باارزش.
- (۲) قدرت مالی.
- (۳) روابط مناسب با تامین کنندگان.
- (۴) تحقیقات گسترده جهانی.
- (۵) توجه به فناوریهای نوین و کشف تکنولوژیهای جدید.
- (۶) توجه زیاد به R & D .
- (۷) نگاه به کارکنان بعنوان سرمایه های شرکت.
- (۸) تنوع محصولات.
- (۹) داشتن مدیران قدرتمند.

استفاده از نقاط قوت جهت بهره گیری از فرصتها

استفاده از نقاط قوت جهت احتراز از تهدیدها

ضعف

- (۱) قیمت های بالا.
- (۲) روابط ضعیف بین کارکنان.
- (۳) عدم توانایی در استفاده از قدرت مالی.
- (۴) عدم توانایی در استفاده کامل از ظرفیتهای شرکت.
- (۵) نرخ پایین بازگشت سرمایه.

استفاده از فرصت ها جهت کاهش نقاط ضعف

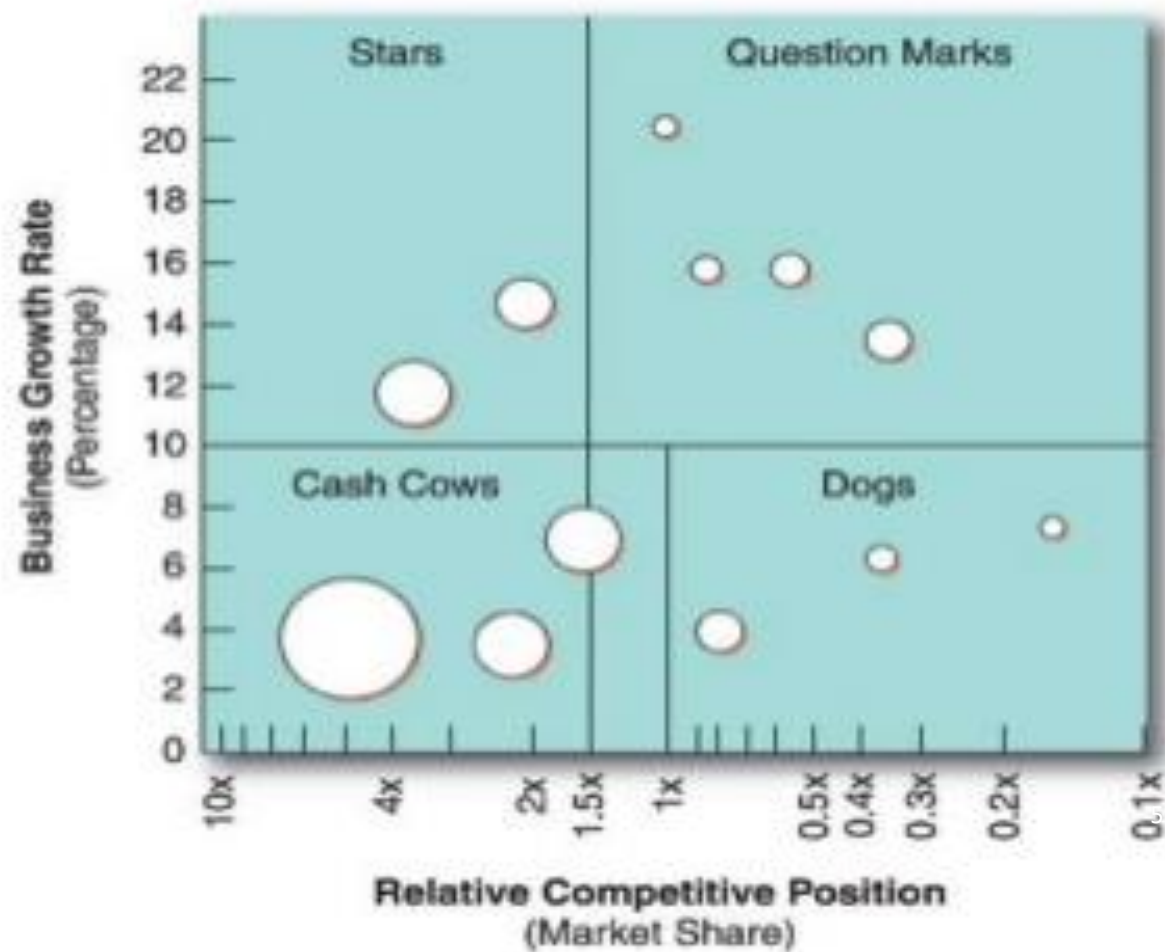
احتراز از تهدیدها؛ کاهش نقاط ضعف

(T) تهدید	(O) فرصت	SWOT
<p>S5-T5</p> <p>با استفاده از کشف تکنولوژی جدید می تواند هزینه ها و قیمتها را جهت مقابله با قیمت های رقبا پایین آورد.</p>	<p>S2-O2</p> <p>استفاده از سرمایه فراوان جهت تولید محصولات بیشتر و عرضه به بازارهای جدید.</p>	(S) قوت
<p>W1-T4</p> <p>افزایش قیمت‌های تا حدودی افزایش مالیاتها را خنثی می شود.</p>	<p>O3-W4</p> <p>با توجه به رشد حمل و نقل ریلی میتوان از ظرفیتهای خالی شرکت استفاده کرد.</p>	(W) ضعف

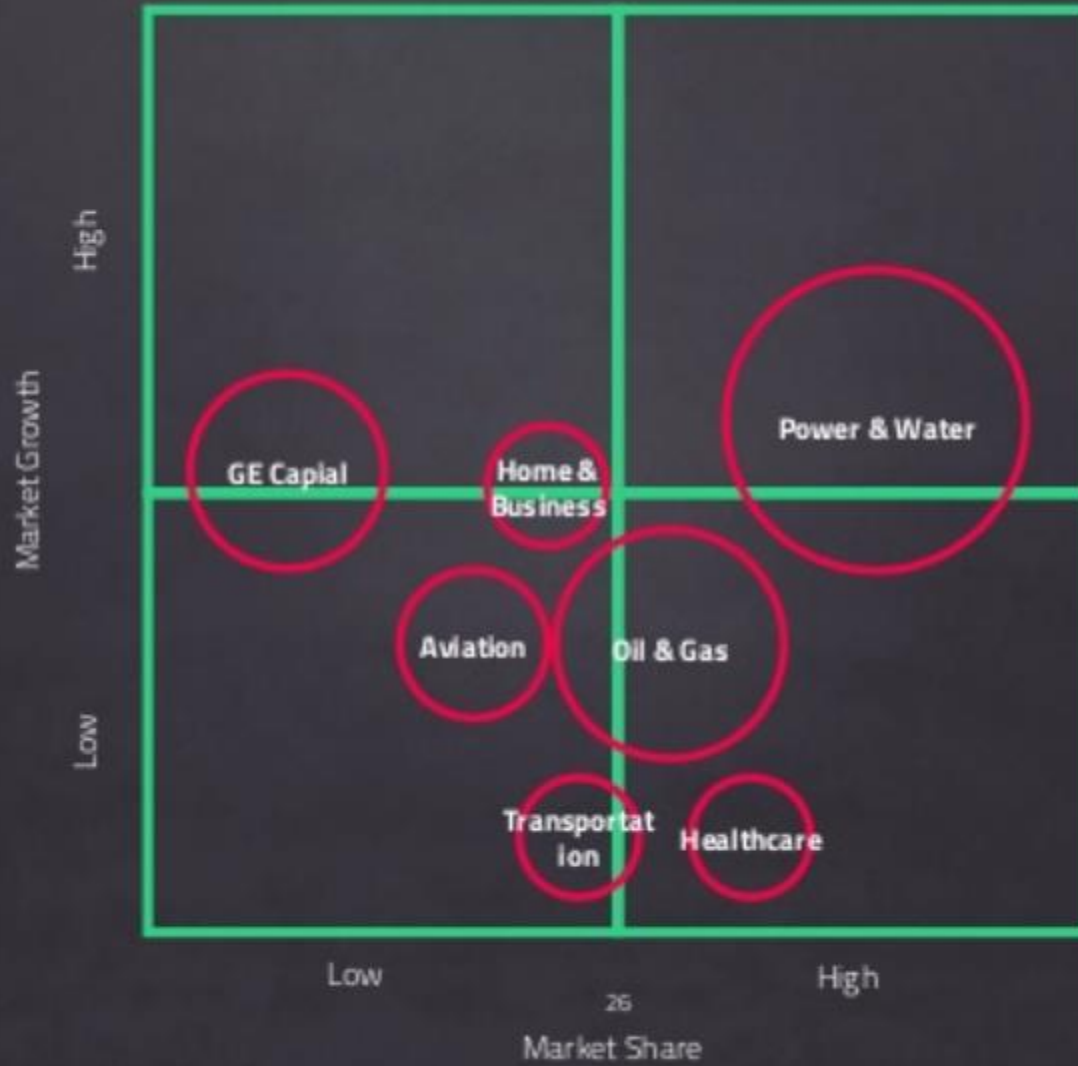


GE imagination at work

BCG Growth-Share Matrix



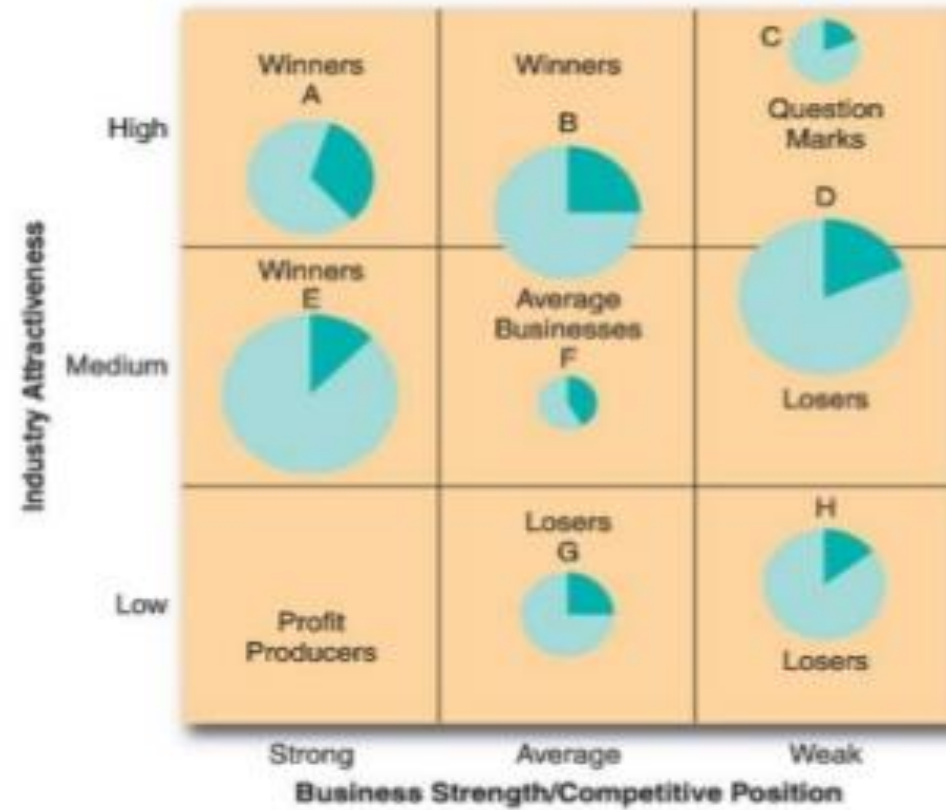
BCG Matrix



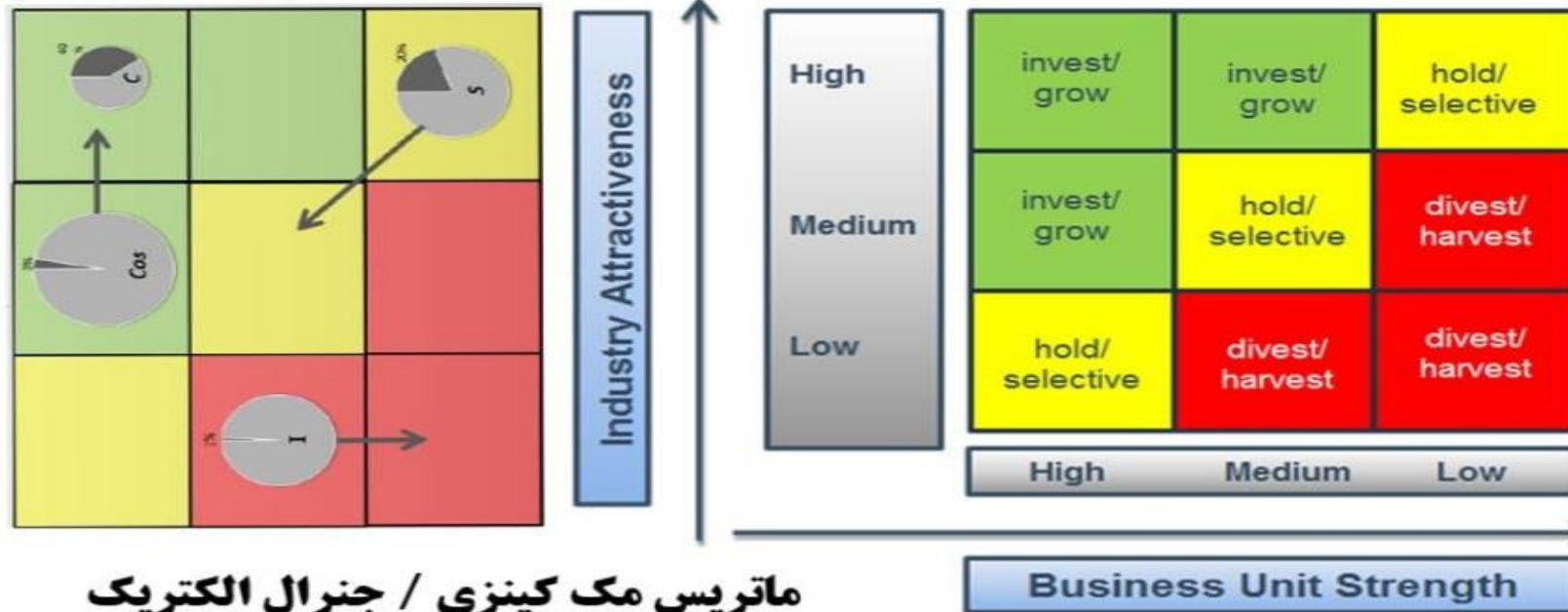


GE imagination at work

General Electric's Business Screen



ماتریس مک کینزی / جنرال الکترونیک



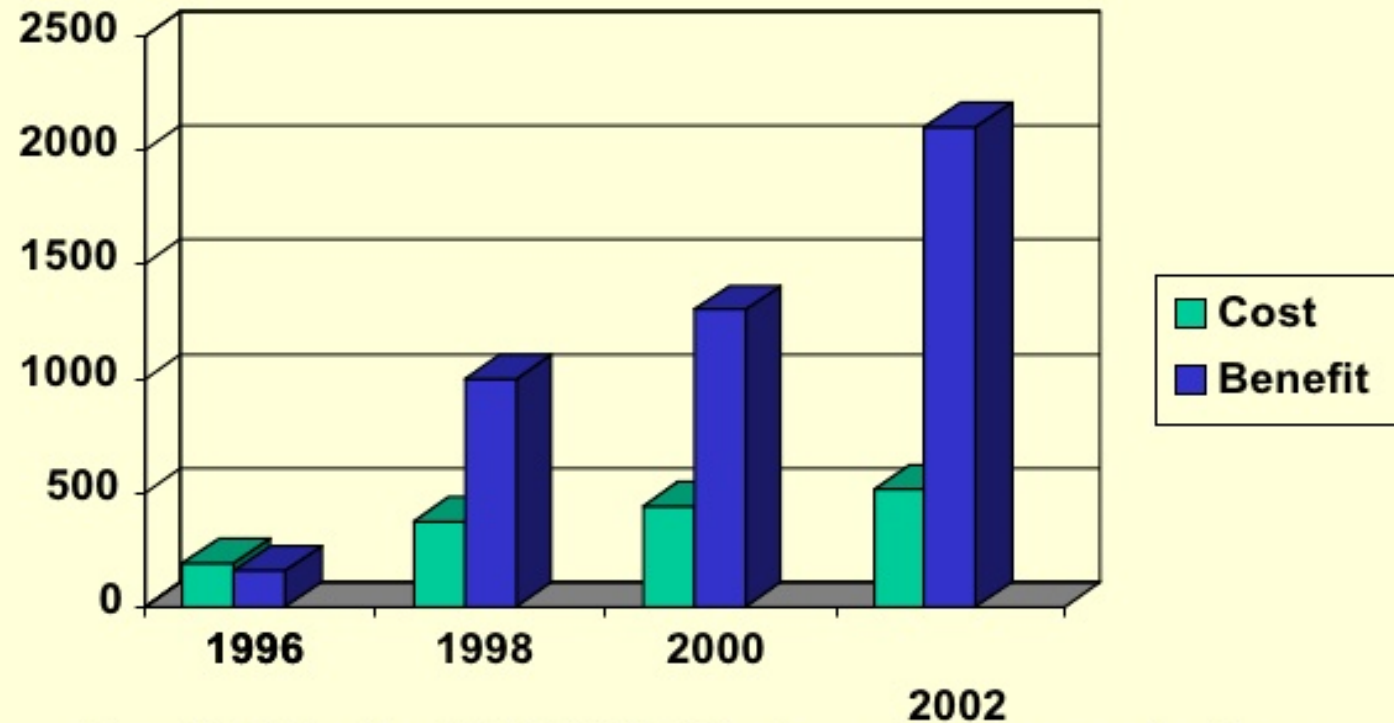
ماتریس مک کینزی / جنرال الکترونیک
GE/Mc Kinsey Matrix

FarshidBaharloo.ir



GE Six Sigma Economics

(in millions) **6 Sigma Project Progress**



Source: 1998 GE Annual Report, Jack Welch Letter to Share Owners and Employees - progress based upon total corporation cost/benefits attributable to Six Sigma.

GE: Strategy for Growth





آینده شرکت

❖ مدیرعامل فعلی جنرال الکترونیک معتقد است انجام جهانی کسب و کار یک واقعیت در قرن بیست و یکم خواهد بود.

❖ برای موفقیت در این قرن باید به مشتریان در سراسر جهان خدمت ارائه داد.

❖ او به سرمایه گذاری در منابع جهانی برای رفع نیازهای آینده می اندیشد و بر توسعه فناوریهای بادی و آبی که انرژیهای تجدیدپذیر

و آب سالم فراهم می آورند تاکید می کند.

❖ در دیدگاه مدیرعامل فعلی شرکت، جنرال الکترونیک به عنوان یک سازمان یادگیرنده به کاوشهای خود ادامه می دهد در هر جا که

بتواند تفاوتی ایجاد کند و به بهبودی دست یابد.



❖ تعامل زیاد با مشتریان برای درک و برآورده کردن نیاز آنان و همچنین تشخیص مشکلات و مرتفع کردن آنها می باشد.

❖ موفقیت سازمان رابطه مستقیمی با کیفیت و جدیت پرسنل دارد برای دستیابی به موفقیت بیشتر نباید هیچگاه به وضع موجود راضی بود

❖ می باستی به عنوان مشتاقان نوآوری شناخته شویم.

❖ باید برای مشکلترین مسائل خلاقانه ترین راه حلها را به ارمغان می آورد و برای زندگی مطلوبتر بهترین فرآورده ها به بازار عرضه می کند.

❖ ایملت بر توسعه محصولاتی که انرژی بهینه مصرف می کنند، مانند لوکوموتیوهای هیبریدی، توربین های گازی و وسایل کم مصرف و نیز

❖ تجهیزات حفظ سلامتی و بهداشت همگانی تأکید دارد. در

THANKS!

The word "THANKS!" is rendered in a highly decorative, 3D font. Each letter is a different color: 'T' is blue, 'H' is red, 'A' is green, 'N' is blue, 'K' is red, and 'S' is green. The letters have a textured, wood-like appearance. The word is surrounded by intricate green vines with leaves and small red buds, creating a lush, organic feel. The background is a solid blue color with faint, light blue circular patterns and a large circular scale on the right side.

ایران استراتژیست

www.iranstrategist.com