



Ситуация на российском автомобильном рынке и перспективы для поставщиков компонентов

**1-й Российско-Японский Инвестиционный форум
Круглый стол «Инвестиции в российскую автомобильную промышленность»
Санкт-Петербург, 7 сентября 2006г.**

Д-р Уве Кумм
Управляющий партнер
Роланд Бергер Стратеджи Консалтантс, Москва

Содержание

Страница

А. Бурный рост экономики России – Автомобильная промышленность как одна из главных движущих сил	3
Б. Россия – Многообещающий рынок для мирового автопрома	9
В. Возможности для поставщиков компонентов	15
Г. Роланд Бергер Стратеджи Консалтантс	23

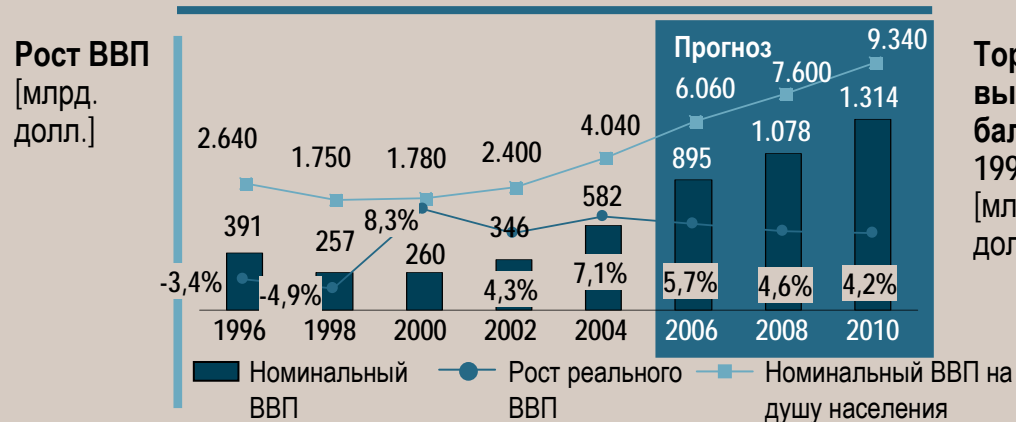


А. Бурный рост экономики России – Автомобильная промышленность как одна из главных движущих сил

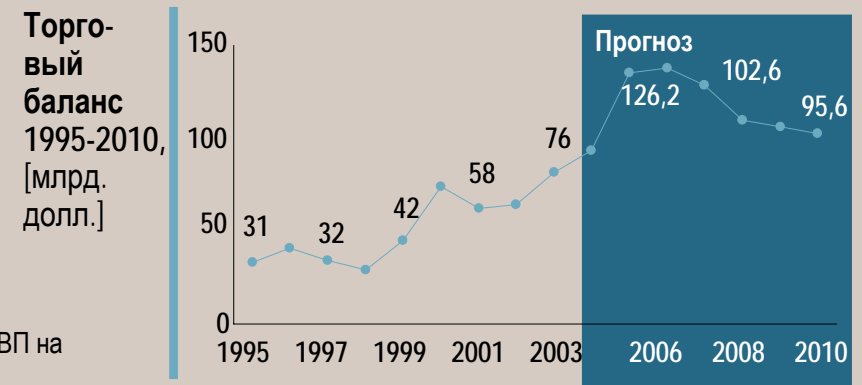
Бурный рост экономики России: стабильность и позитивные перспективы

Макроэкономическое развитие России

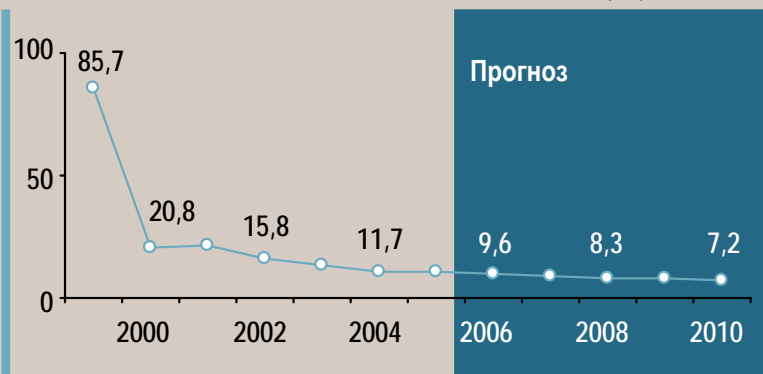
Экономический рост



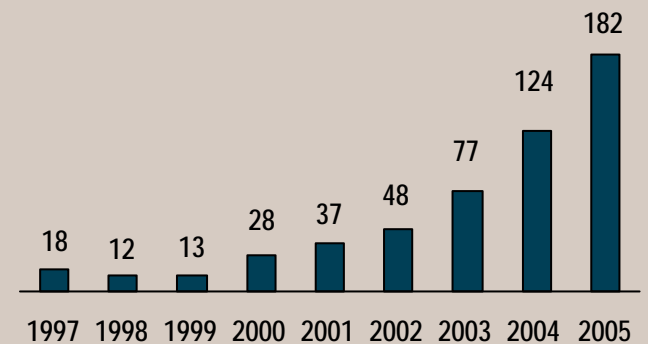
Макроэкономическая стабильность



Инфляция








[%]


Золото-валютные резервы

[млрд. долл.]


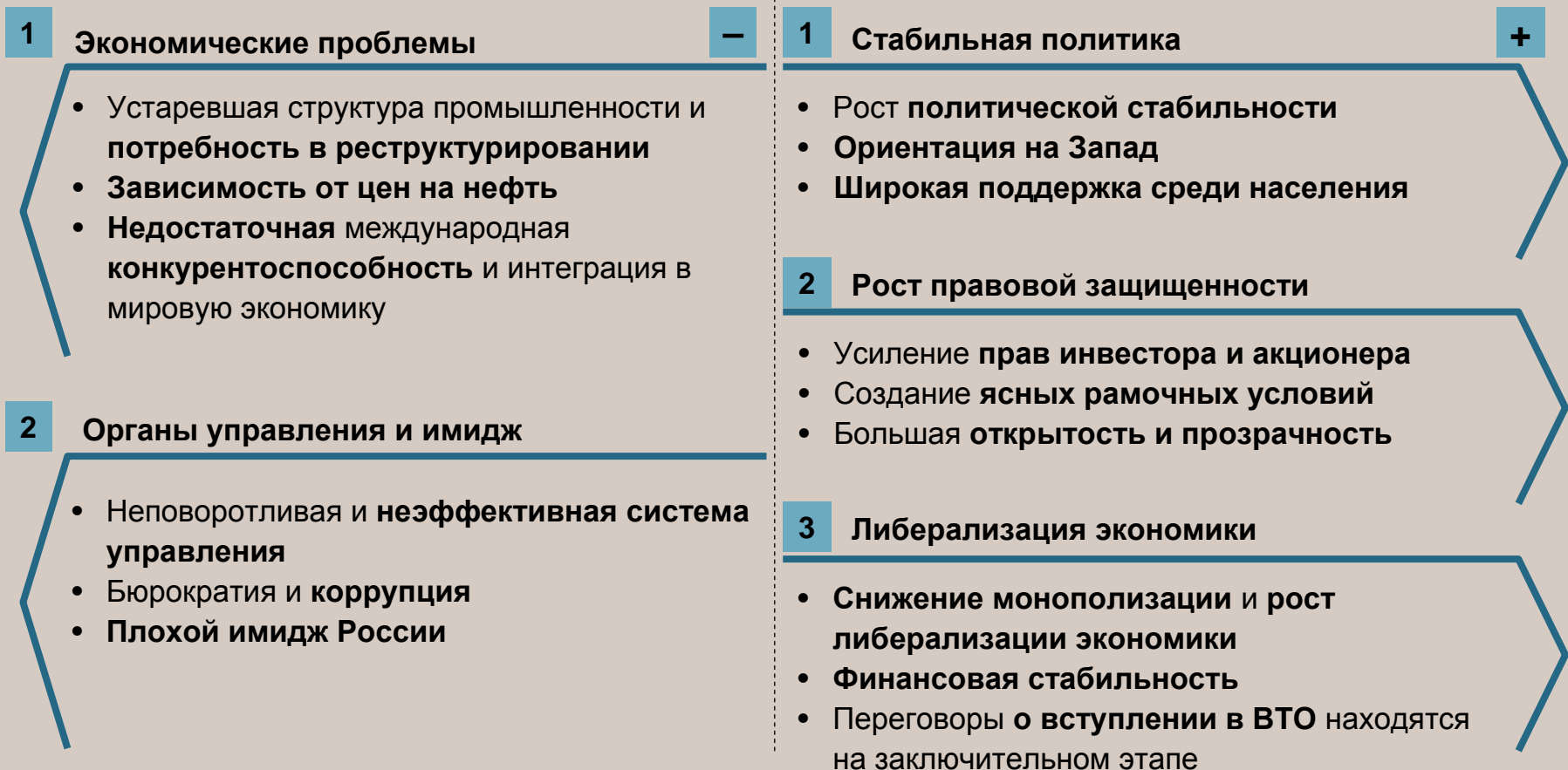
Всего за 7 лет после кризиса 1998г. Россия сумела серьезно улучшить основные макроэкономические показатели

Рост макроэкономических показателей

	1998	Δ 7 лет	2005	2006е
ВВП [млрд. долл.]	257	 x 3	741	895
Уровень инфляции	84,4%	 1/8	10,9%	9,6%
Профицит/дефицит бюджета+/- [% от ВВП]	- 6,0%	 +12%	+ 6%	4,2%
Золотовалютные резервы [млрд. долл.]	12,2	 x 15	182	290
Внешнеторговый оборот [млрд. долл.]	115	 x 3	332	374
ПИИ [млрд. долл.]	2,8	 x 6	16,1	15,0
ПИИ [% от ВВП]	1,1%	 x 2	2,1%	1,7%

Несмотря на некоторые недостатки, Россия в настоящее время предлагает хороший инвестиционный климат

Инвестиционный климат

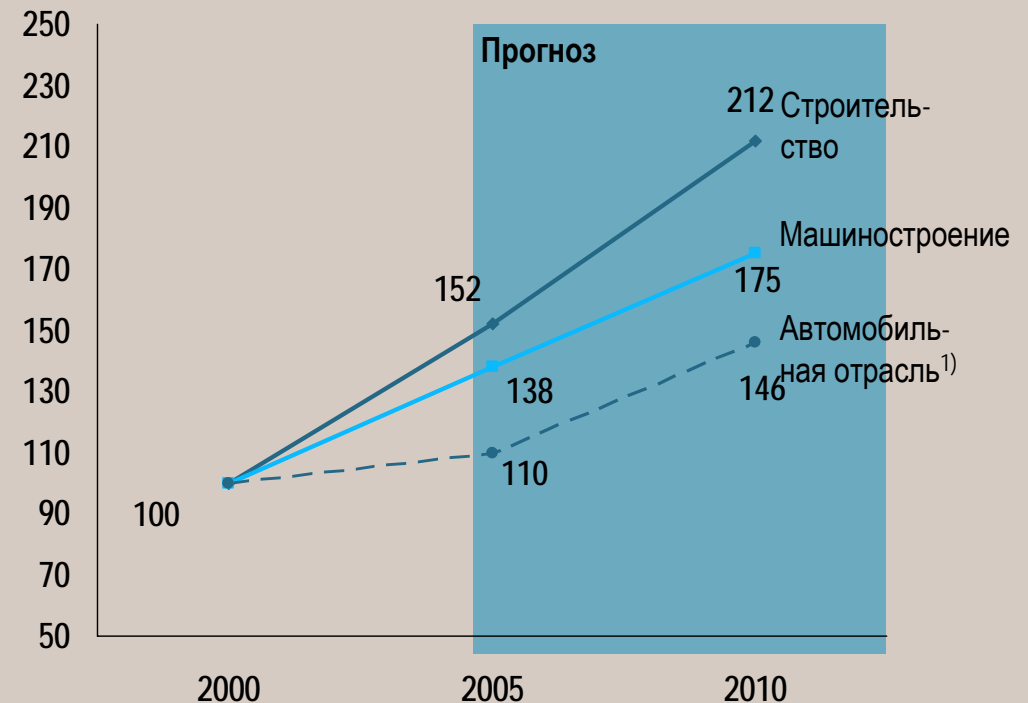


Иностранные инвестиции в последние годы стабильно растут – во многом за счет автомобильной промышленности

Иностранные инвестиции в Россию, 1998-2005гг.
[млрд. долл.]



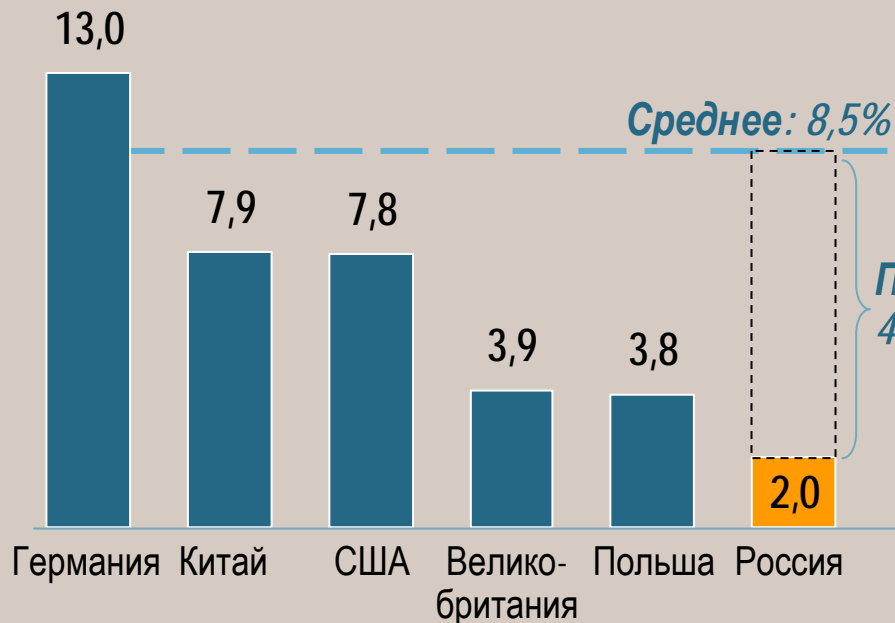
Развитие отдельных отраслей в 2000-2010гг. – Индексы промышленного производства [2000г. = 100%]



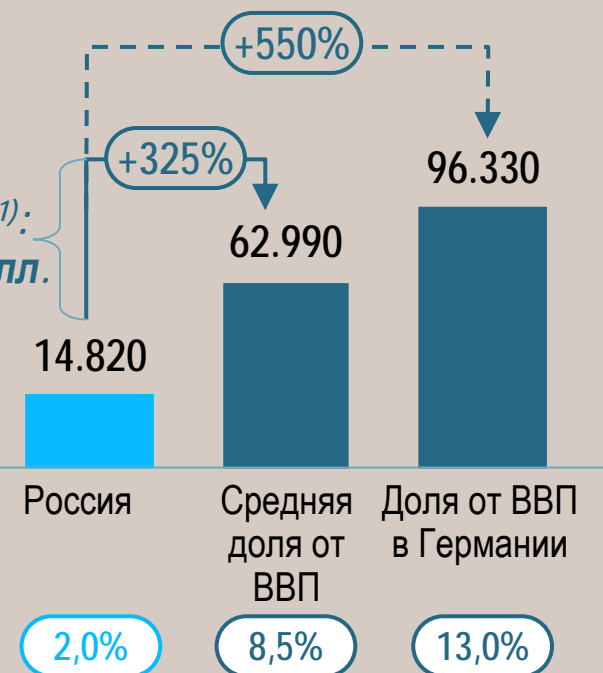
1) Легковые автомобили

В международном сравнении, потенциал влияния автопрома на экономику России еще далеко не исчерпан

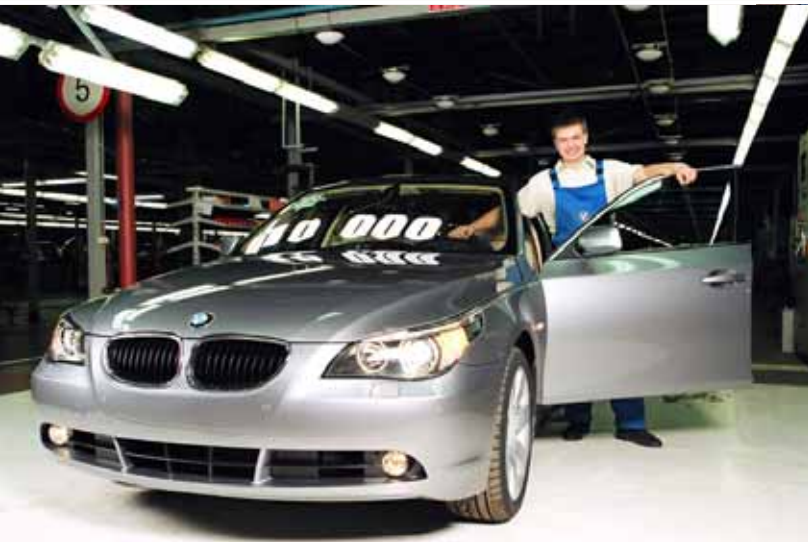
Доля автомобильной отрасли в ВВП, 2004г.
[% от ВВП]¹⁾



Потенциальная доля автомобильной отрасли в ВВП в России [млн. долл.]¹⁾



1) При достижении среднего уровня, рассчитано на основе номинального ВВП - 741 млрд. долл. в 2005г.



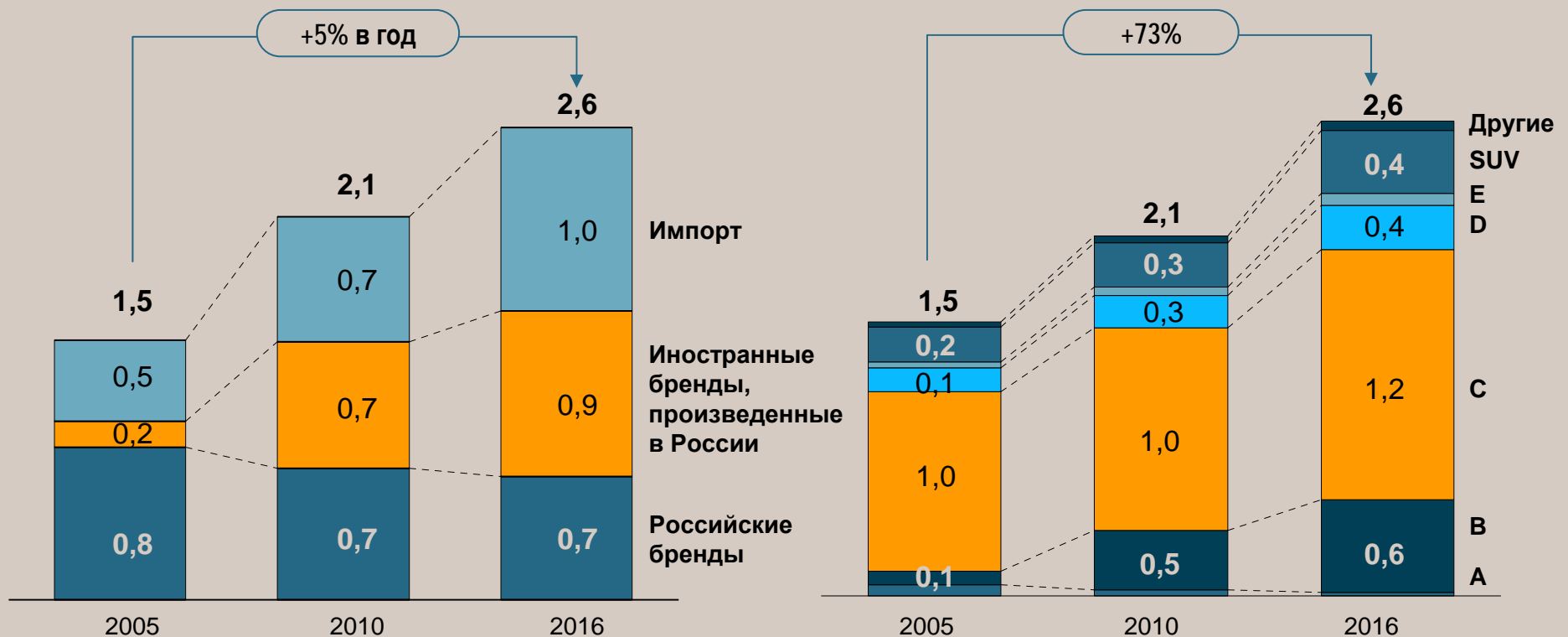
Б. Россия – Многообещающий рынок для мирового автопрома

В 2016г. российский автомобильный рынок достигнет 2,6 млн. автомобилей – классы В и С покажут наибольший рост

Развитие российского автомобильного рынка, 2005-2016гг.

Объем рынка легковых автомобилей,
[млн. шт.]

Объем рынка по классам,
[млн. шт.]

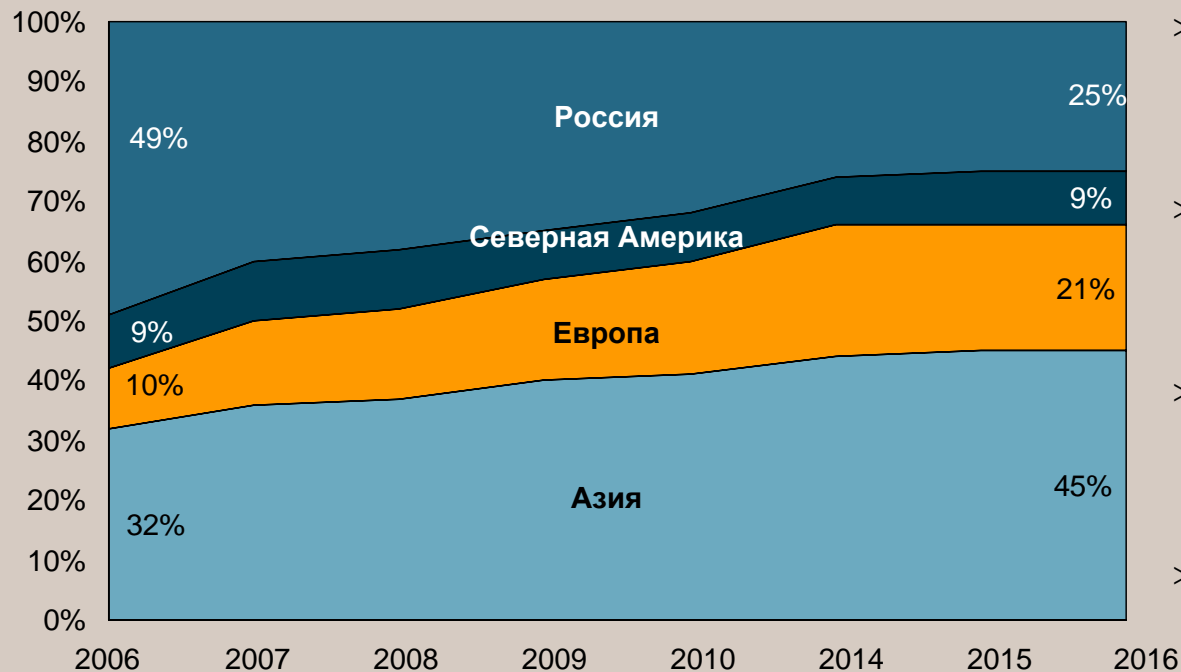


Сегодня лидерами рынка среди иностранных компаний являются азиатские OEM - европейцы в качестве догоняющих

Распределение продаж по регионам происхождения брендов

Продажи а/м в России по регионам происхождения брендов [%]

Комментарии



- > Главным образом, японские OEM инвестировали в развитие бренда и сети в России
- > Корейские OEM нарастили объем продаж за счет контрактной сборки местными партнерами
- > Организация местного производства должна идти параллельно с ростом автомобильного рынка
- > Большой вопрос – Будущая стратегия АВТОВАЗа

Совокупные производственные мощности иностранных OEM в России могут приблизиться к 1 млн. штук в 2010 году

Планы иностранных OEMs в России



Для организации локального производства в России уже созданы некоторые механизмы стимулирования инвестиций

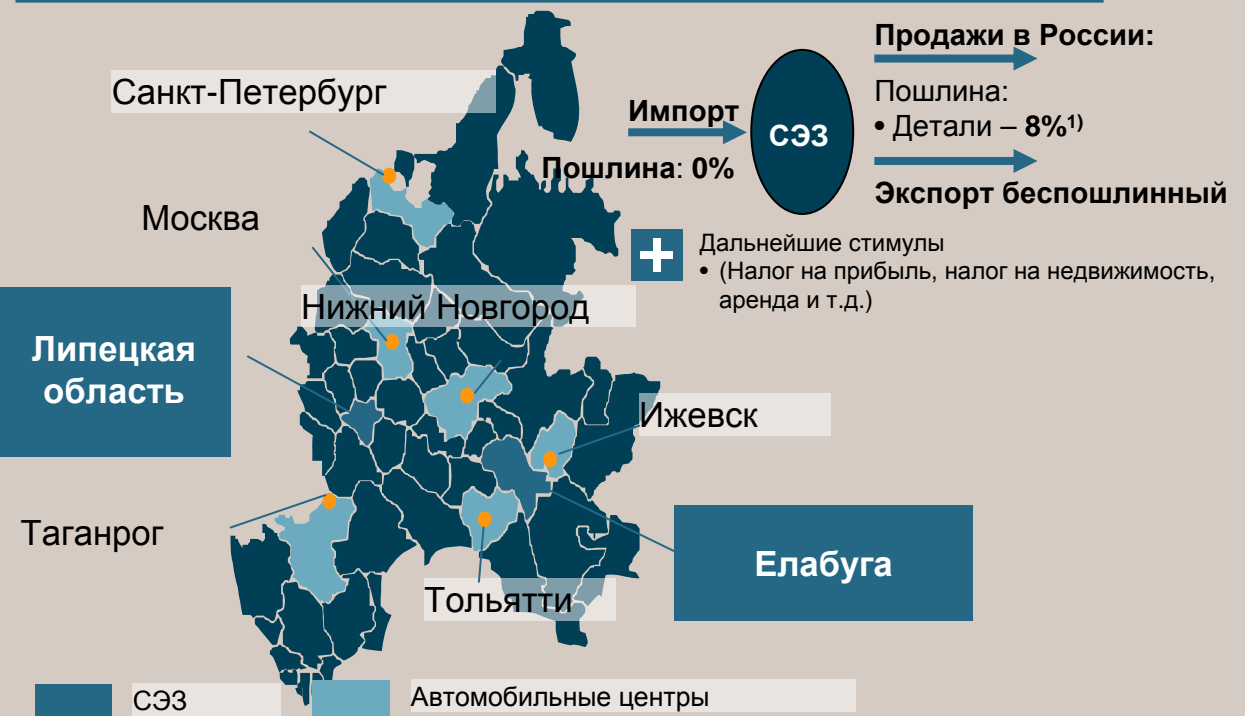
Обзор механизмов стимулирования

Региональные механизмы вне СЭЗ

- **Налог на прибыль** – снижение ставки максимум на 4%
- **Налог на недвижимость** – частичное или полное освобождение (2,2% от стоимости недвижимости)
- **Аренда** – более низкий процент от кадастровой стоимости
- **Инфраструктура** – возможны инвестиции за счет региональных властей

– Санкт-Петербург – заводы Nissan и Toyota – город покрывает расходы на создание инфраструктуры

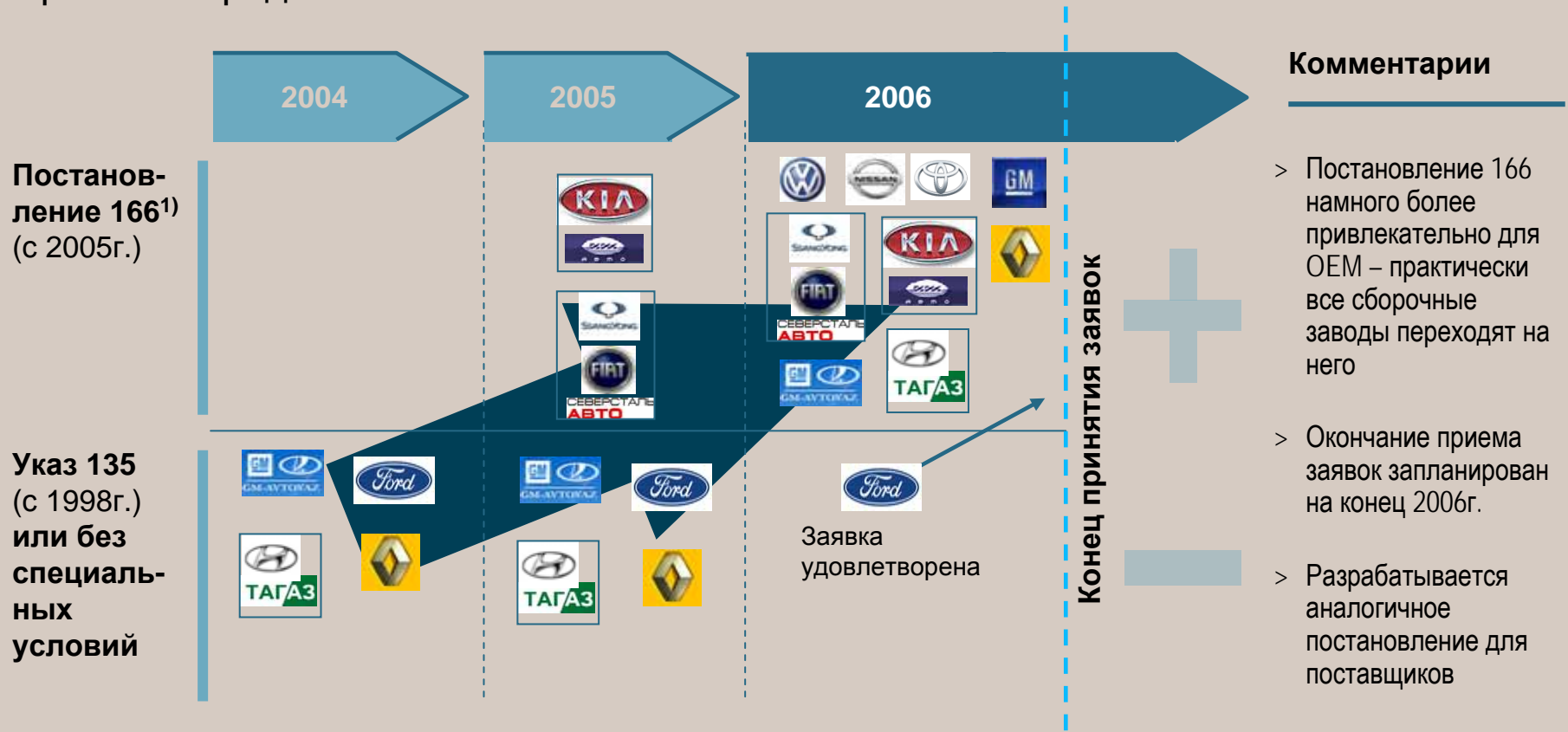
Специальные экономические зоны (СЭЗ)



1) Среднее значение, рассчитано для автомобилей сегмента С

Постановление 166 наиболее привлекательно, однако оно пока не применимо для поставщиков

Правовая среда



1) Только для промышленной сборки: сварка, окраска и финальная сборка



В. Возможности для поставщиков компонентов

Продукция и ноу-хау российских поставщиков не отвечают современным требованиям – необходимо обновление отрасли

Положение и проблемы отрасли поставщиков компонентов в России

Положение отрасли поставщиков компонентов

- Российские OEM имеют довольно **большую степень вертикальной интеграции** - по этой причине до сих пор **нет развитой отрасли поставщиков компонентов**
- Продукция для российских OEM **не соответствует западным стандартам**
- **Существующие экологические нормы (ЕВРО-3 и т.д.) частично еще не введены**
- **Западные OEM определяют рост рынка, однако их объем производства все еще слишком низок**
- **Таможенные пошлины на ввозимые компоненты (5-20% без специальных условий) уже и так достаточно низкие**

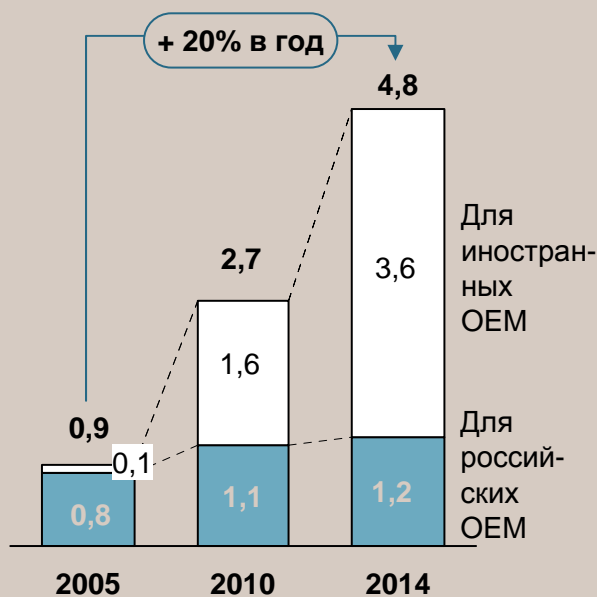
Проблемы отрасли

- Традиционно **тесные связи с одним OEM**
- **Неконкурентоспособная продукция**
- **Модернизация необходима, чтобы достичь западных стандартов**
- **Недостаточное ноу-хау для производства современных и сложных компонентов**
- **Инвестиции в современные производственные мощности и продукты для западного OEM все еще часто оказываются нерентабельными из-за низких объемов**
- **Импорт западных компонентов для местной сборки - все еще разумная альтернатива**

Рынок поставщиков компонентов растет на 20% ежегодно в основном за счет локализации и аутсорсинга

Развитие рынка компонентов в 2005-2014гг.

Рынок компонентов первичной комплектации [млрд. евро]



Драйверы роста [%]

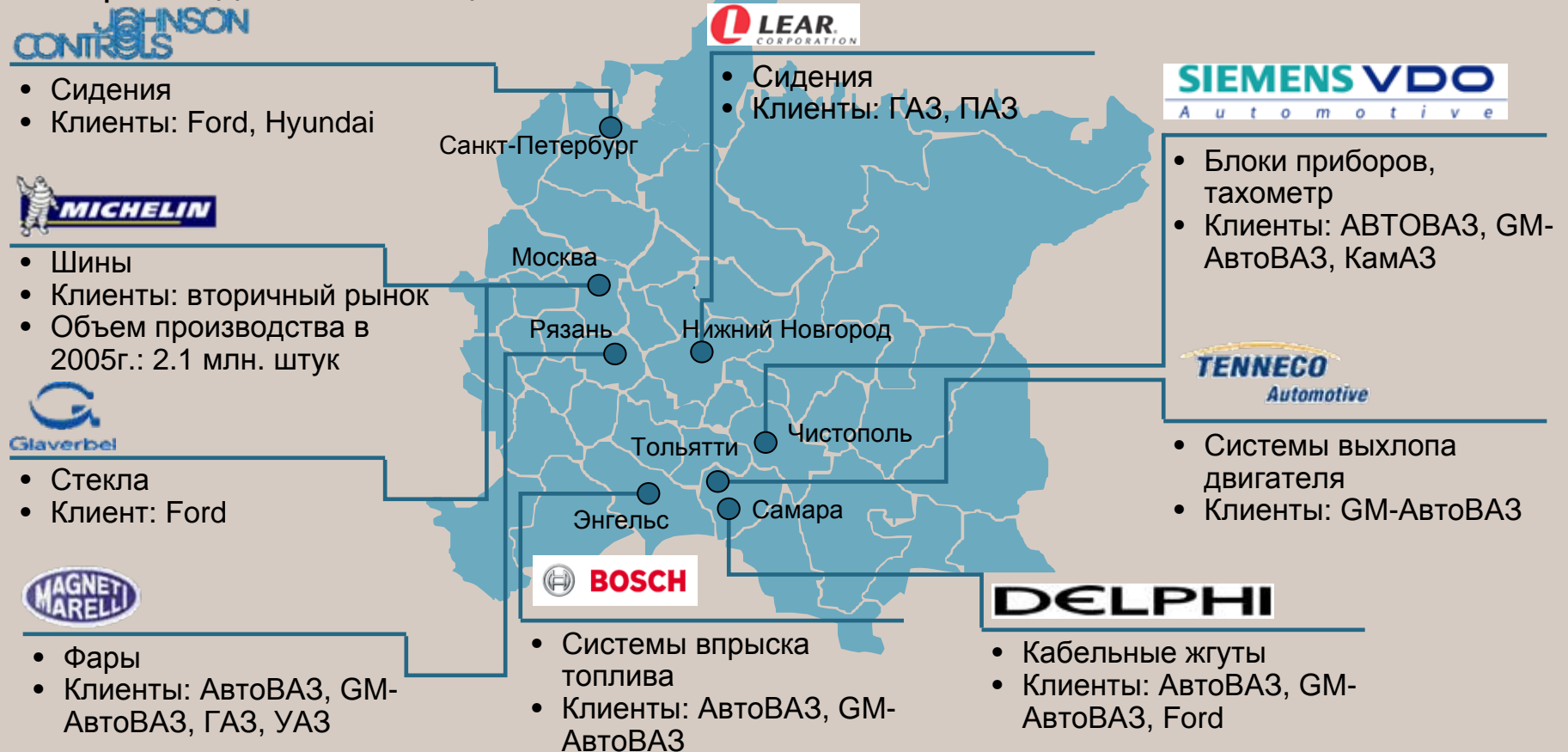


Комментарий

- > Рынок поставщиков для местного производства растет в среднем на 20% ежегодно
- > Отрасль поставщиков компонентов будет создавать большую добавочную стоимость в будущем
- > Трехкратный рост закупок компонентов иностранными OEM в России

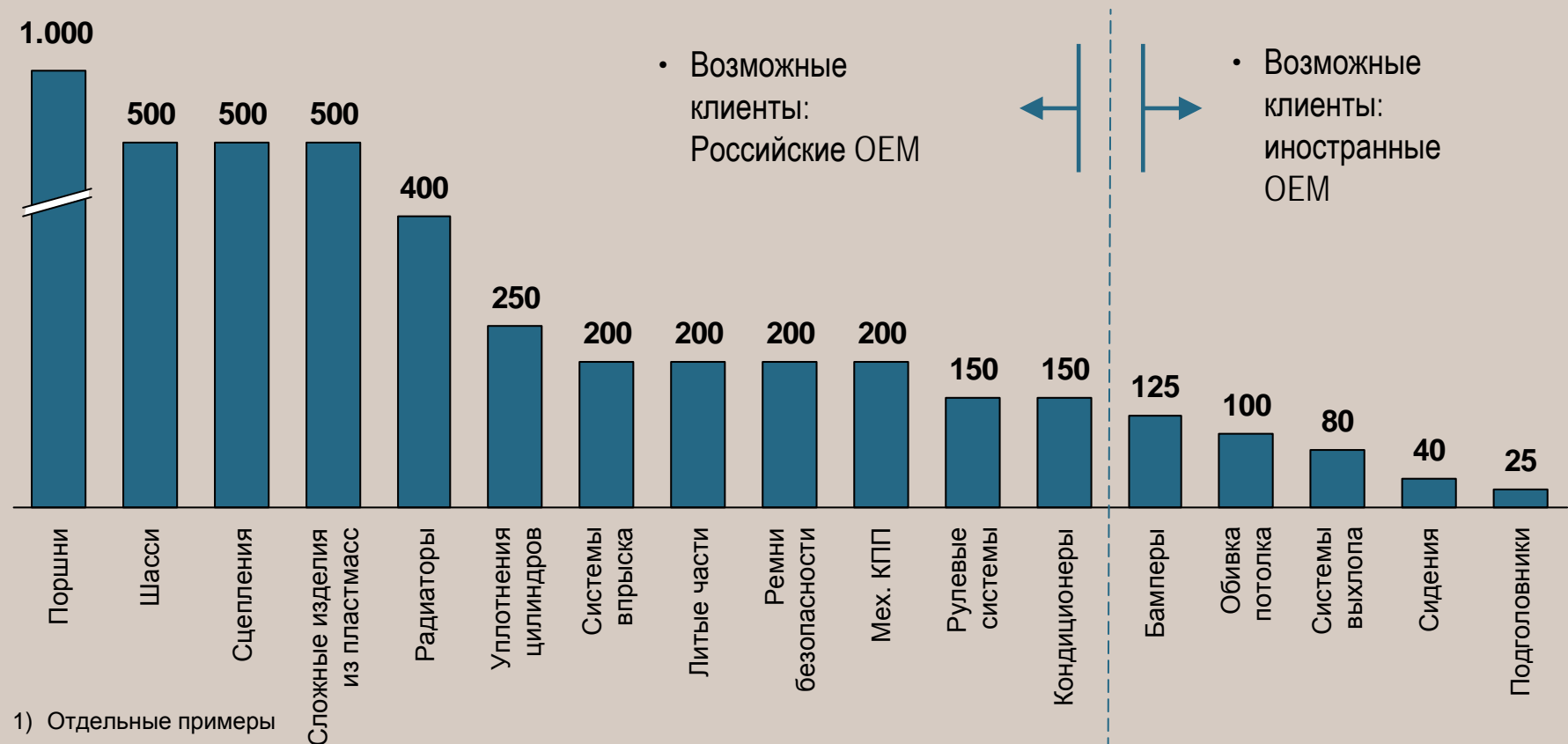
До сих пор всего несколько крупных иностранных поставщиков организовали производство в России

Обзор западных поставщиков OEM в России



Критическая масса по многим группам компонентов в среднесрочном периоде будет иметься только у российских OEM

Необходимая критическая масса а/м в год [тыс.шт.]¹⁾



Планы иностранных OEM дают поставщикам необходимую уверенность при планировании и принятии решений

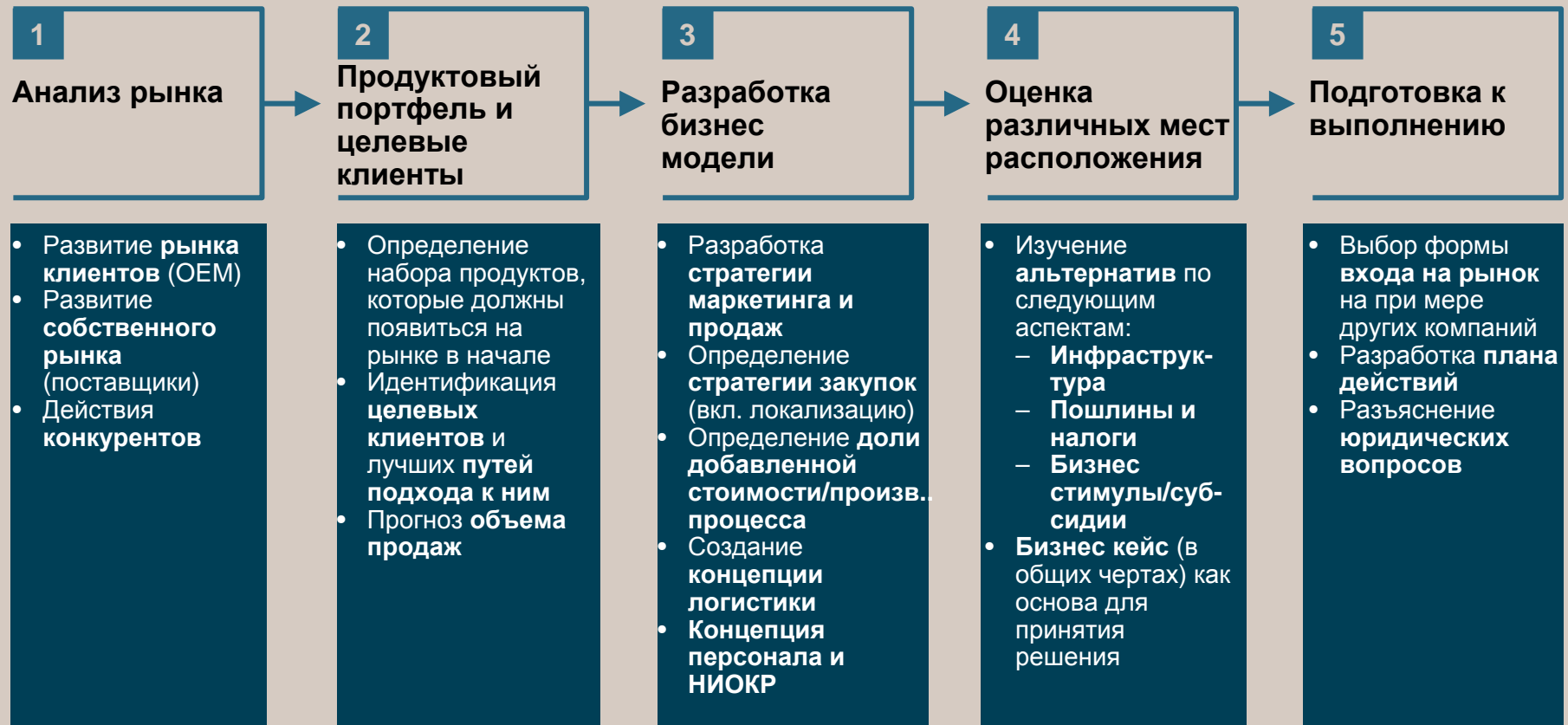
Приход в Россию иностранных OEM и поставщиков



Подготовка к началу производства

Риск выхода на российский рынок можно серьезно снизить путем тщательного анализа и своевременной подготовки

Этапы разработки стратегии выхода на рынок



Российские поставщики очень заинтересованы в организации совместного производства с иностранным партнером

Компания

- Большой поставщик компонентов из Германии

Цель проекта

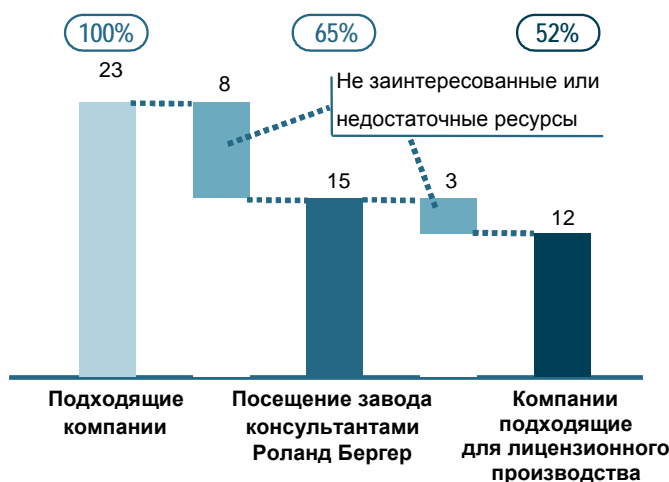
- Найти партнера для лицензионного производства в России

Результат

- 3 потенциальных партнера после 8 недель

Российские компании очень заинтересованы в стратегических партнерах

Результаты анализа возможных партнеров



Структура и результаты проекта

- Определение критериев для российского партнера
- Выбор региона
- Отбор компаний для «длинного списка» и детального исследования
- Предварительные визиты консультантов
- Совместное посещение с клиентом
- Бизнес концепция



Г. Роланд Бергер Стрэтеджи Консалтантс

Роланд Бергер Стратеджи Консалтантс – ведущая компания по стратегическому консалтингу, представленная по всем мире



Амстердам • Барселона • Бахрейн • Берлин • Брюссель • Бухарест • Будапешт • Варшава • Вена • Гамбург • Детройт • Дюссельдорф • Загреб • Франкфурт • Киев • Лиссабон • Лондон • Мадрид • Милан • Москва • Мюнхен • Нью Йорк • Париж • Пекин • Прага • Рига • Рим • Сан Пауло • Шанхай • Штутгарт • Токио • Цюрих

⇒ **Оборот 550 млн. евро – 1 700 сотрудников – 32 офиса в 23 странах**

⇒ **30% из 1 000 ведущих мировых и 40% ведущих европейских компаний являются нашими клиентами**

Основная задача Роланд Бергер – разработка комплексных решений для высшего управленческого звена

Специализация фирмы Роланд Бергер Стрэтеджи Консалтантс



**Стратегические цели менеджмента:
преимущества в конкуренции, эффективность и рост**

Ключ к успеху: междисциплинарные команды экспертов из глобальных центров специализации и региональных офисов

Отраслевые эксперты

Центры отраслевой специализации								
Автомобилестроение	Энергия и химия	Потребительские товары и розница	Машиностроение	Финансовые услуги	Информатика/телекоммуникации	Фармацевтика и медицина	Государственный сектор	Транспорт

Функциональные эксперты

Центры функциональной специализации	Корпоративное развитие
	Информационный менеджмент
	Операционная стратегия
	Маркетинг и Сбыт
	Реструктуризация и корпоративные финансы

Региональные эксперты

Западная Европа	Регионы
Центральная и Восточная Европа	
США	
Латинская Америка	
Япония, Китай	
СНГ и страны Балтии	
Юго-Восточная Азия	



Центр отраслевой специализации «Автомобильная промышленность» консультирует ведущие компании отрасли

Отдельные клиенты

Автопроизводители



Поставщики компонентов



Поставщики услуг



Основные факты

- Мировая сеть экспертов (~120)
- Эксперты в 22 офисах по всему миру
- Более 100 клиентов в мире с 2000г.
- Более 300 проектов с 2000г.

располагает большим опытом проектов в автомобильной промышленности в РФ и Восточной Европе

Некоторые клиенты и проекты в Восточной Европе

КЛИЕНТЫ



ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ

- Параллельный инжиниринг
- Менеджмент-аудит
- Стратегия выхода на российский рынок металлокорда
- Грузовые автомобили – анализ рынков Узбекистана, Казахстана и Украины
- Развитие стратегии концерна в России
- Стратегия выхода на рынок грузовых автомобилей в России
- Рыночный тест грузовых автомобилей MB из Турции
- Продажа активов в Восточной Европе и Китае
- Менеджмент-аудит
- Оптимизация организационной структуры высших органов управления
- Оптимизация организационной структуры производства и сбыта
- Разработка стратегии концерна
- Повышение эффективности
- Анализ производителей автомобилей в России
- Анализ рынка и определение стратегии продукта в России
- Поиск российского партнера по производству
- Поиск партнера и анализ рынка

Контактные лица по вопросам автомобильной промышленности

Контактные лица



Д-р Уве Кумм
Управляющий партнер по России,
СНГ и Прибалтике,
Член Управляющего комитета ЦВЕ
Москва

Тел.: +7 495 721-19-51
Факс: +7 495 721-19-54
uwe_kumm@de.rolandberger.com



Борис Фирсов
Член
правления Москва

Тел.: +7 495 721-19-51
Факс: +7 495 721-19-54
boris_firsov@ru.rolandberger.com



Алексей Григорьев
Руководитель
проектов
Москва

Тел.: +7 495 721-19-51
Факс: +7 495 721-19-54
alexei_grigoriev@ru.rolandberger.com