



# Russia Goes Global



## Содержание

### Предпосылки?

Меняющаяся макроэкономическая ситуация в России и развитых странах

**Суть проекта?** Содействие экспансии российских компаний на зарубежные рынки, осуществляемой посредством стратегических транзакций

**Почему?** Почему сегодня российским компаниям следует рассматривать в качестве альтернативы подобную экспансию

**Кто?** Стратегический альянс Strategica и инвестиционных банков, имеющий мощный синергетический эффект от объединения знаний и опыта

## Несколько факторов способствуют процессу деиндустриализации в развитых странах

- Экономические факторы
  - Рост з/п
  - Высокая стоимость электроэнергии
  - Высокие налоги
- Социальные факторы
  - Рост затрат на социальную защиту
  - Сокращение рабочей недели
  - Многие производственные компании, достигнув стадии зрелости, потеряли предпринимательский задор
- Политические факторы
  - Снижение в ряде развитых стран количества законодательных инициатив, направленных на поддержку бизнеса
- Экологические факторы
  - Ужесточение регулирования в области защиты окружающей среды

**Трудности и возможности создают прочную основу для тесного взаимодействия**

## Российские компании становятся все более конкурентоспособными

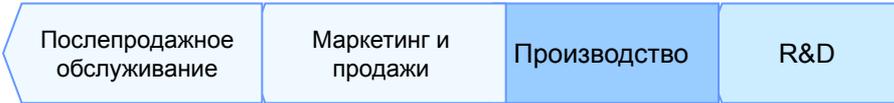
- Устойчивый рост спроса на качественную продукцию на рынках России и стран СНГ
- Эволюция предпринимателей, появление “Других русских” – нового поколения талантливых предпринимателей, имеющих значительные финансовые ресурсы
  - Более совершенная культура бизнеса и прозрачность
  - Более широкие возможности по финансированию развития своего бизнеса
  - Сильное желание расти
- Более низкие затраты на ведение бизнеса
  - Более низкие з/п
  - Более низкие налоги
  - Более низкая стоимость электроэнергии и других ресурсов
- Наличие ресурсов
  - Обеспеченность природными ресурсами
  - Высококвалифицированные ресурсы в области инженерных и научно-исследовательских разработок
  - Более лучшая инфраструктура, по сравнению с другими развивающимися странами
  - Доступ к капиталу

# Russia Goes Global – Пример проекта

## Зарубежная компания

- Остается в компании
- Частично передается в другую компанию
- Передается в другую компанию

### Зарубежная компания (Цель)



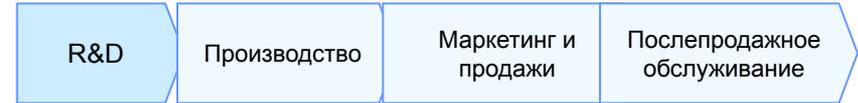
- Производство частично передается в Россию или другую страну с низкими издержками
- Дистрибуция конкурентоспособных российских товаров
- Международный маркетинг, сбыт и послепродажный сервис международных клиентов осуществляются в Германии
- R&D частично передаются в Россию

- Сокращение затрат
- Рост продаж за счет снижения цен и выхода на рынок России
- Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение финансового состояния

## Россия

### Российская компания

### Российская компания (инвестор)



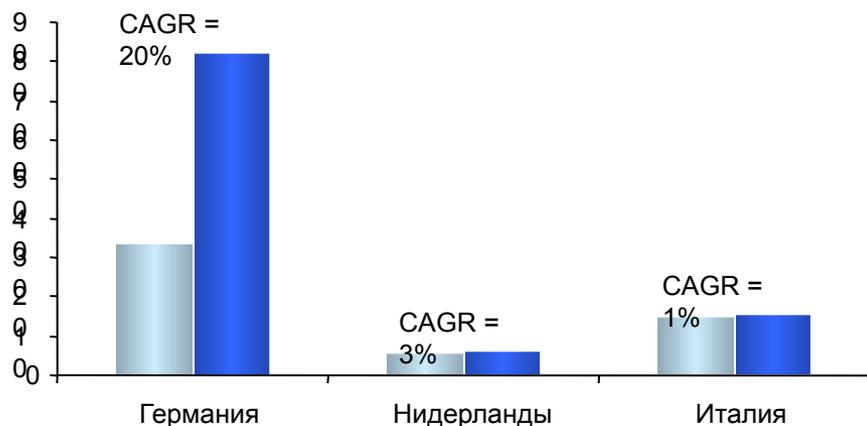
- Производство компонент или полностью готовых изделий организуется в России
- На российский рынок выводятся новые продукты, приобретенной компании
- Маркетинг, сбыт и послепродажный сервис российских клиентов осуществляются в России
- R&D частично передаются в Россию

- Повышение эффективности производства и качества продукции
- Рост продаж посредством вывода новой продукции на российский рынок
- Реальный опыт глобальных операций
- Повышение квалификации менеджмента

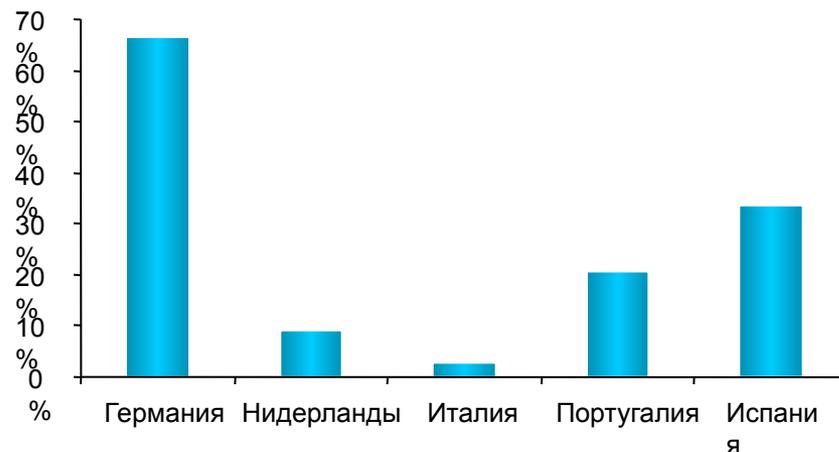
## РОСТ КАПИТАЛИЗАЦИИ

- В Западной Европе с 2001 по 2002 год количество банкротств выросло на 21,6%
- Около 60 % банкротств относятся к области промышленности
- Основные причины банкротств:
  - Стагнация экономики
  - Рост конкуренции
  - **Рост издержек**
  - **Проблемы с ликвидностью** (сложность привлечения капитала, низкая прибыльность)

Количество банкротств, тыс. штук



Прирост кол-ва банкротств 2002/2001 гг. в %



Источник: Creditreform 1997 2002

Мы выбираем те компании в Европе, у которые соответствуют следующим критериям:

---

6

- Технологическое лидерство и инжиниринговые компетенции
- Высокий потенциал спроса в России
- Возможность усиления позиции компании на международном рынке, посредством сокращения издержек (передача части производства в Россию или в Юго-Восточную Азию)
- Маленький масштаб операций и возможность существенного улучшения финансовых показателей компании при незначительном его увеличении
- Возможность выхода на европейский рынок
- Доступ к финансированию

# Выгоды для компаний-участников Russia Goes Global

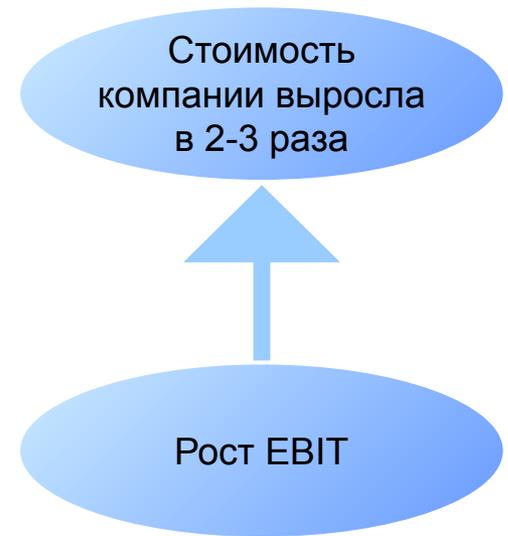
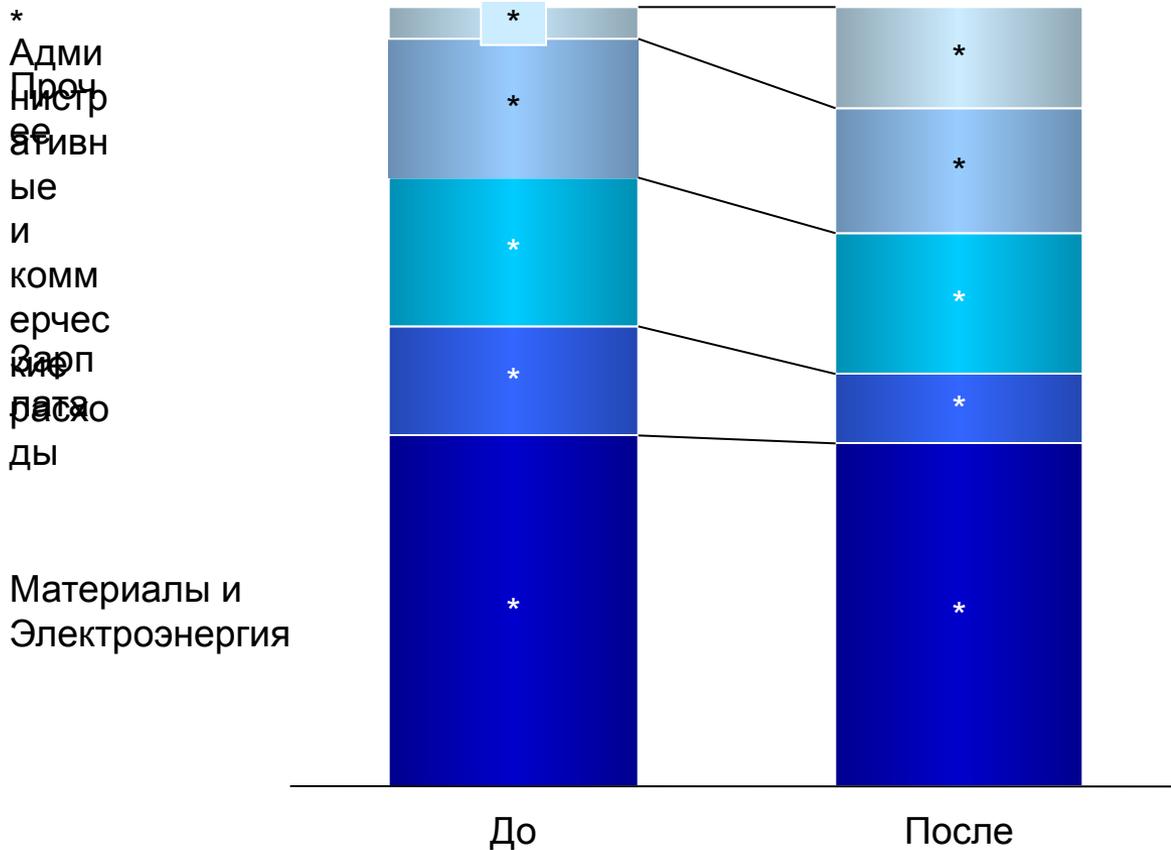
- Трансформация компании национального масштаба в глобальную корпорацию
- Хороший потенциал получения стоимости бизнеса
  - Реализации эффекта масштаба за счет реализации продукции на российском рынке и рынках стран СНГ
  - Сокращение издержек приобретаемой компании
  - Рост эффективности российской компании за счет доступа к технологиям, НОУ-ХАУ и управленческим компетенциям
  - Доступ к каналам дистрибуции на международных рынках
- Возможности для финансирования
  - Доступ к финансовым ресурсам
  - Потенциально более низкая, чем в России, стоимость капитала (в соответствии с рейтингами и уровнем риска принимающей страны)
- Привилегированный доступ к стратегическим возможностям на рынках развитых стран

# Пример 1: Приобретение российской компанией европейского производителя лесозаготовительной техники – выход на рынок 8



# Пример 1: Приобретение и перенос производства в Россию значительно улучшает рентабельность и стоимость компании

Структура издержек Европейского производителя до и после приобретения его российской компанией, %



# Пример 1: Приобретение российской компанией европейского производителя лесозаготовительной техники. Потенциальные выгоды

## Российский бизнес

- Высокое качество продукта
- Доступ к технологии и Know-How
- Системы качества
- Выход на европейский рынок
- Доступ к мировому рынку капитала
- Корпоративное управление и искусство управления
- Дополнительные бренды

## Европейский бизнес

- Уход от потенциального банкротства
- Выход на огромный лесопромышленный рынок России – реализация возможности
- Существенные возможности по снижению издержек
- Возможность поставок более дешевого сырья

Выгоды для российской и европейской компаний

## Контакты

---

[Idrisov@strategy.ru](mailto:Idrisov@strategy.ru)

Тел.: 762 - 7160

[www.strategy.ru](http://www.strategy.ru)

Москва, 115054, Б. Строченовский пер., дом 7

Тел.: (495) 730-7747 факс: (495) 221-9383