



Европейская Подшипниковая Корпорация анализ рынка подшипников и планы развития компании

18 декабря 2006

1. Рынок подшипников - глобальный

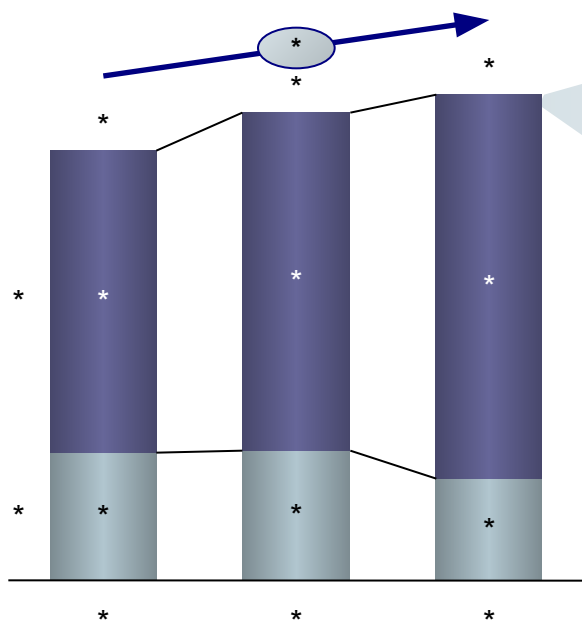
2. Российская подшипниковая отрасль слаба и не защищена
3. Подшипниковая отрасль в России крайне необходима
4. Для успешного функционирования отрасли нужен крупный игрок
5. Крупным российским игроком может быть только ЕПК
6. Варианты стратегии ЕПК



Мировой рынок подшипников составляет около \$30 млрд и контролируется несколькими крупнейшими игроками

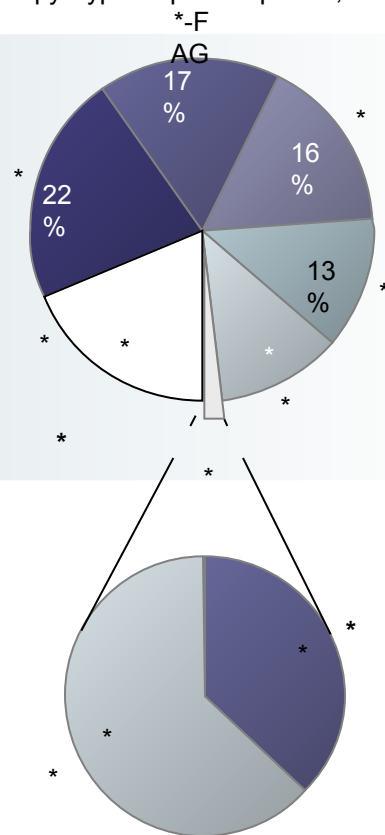
Консолидация подшипниковой отрасли в мире возрастает

Объем и структура мирового рынка, \$млрд



ЕПК занимает менее 1% мирового рынка

Структура мирового рынка, 2005



0,7%
мирового
рынка

Источники: Hoovers, Freedonia Group, Timken, МДМ банк



Компания	Год создания	Страна	Форма собственности и организации	Кол-во сотрудников	Капитализация, \$млрд	Отрасли-клиенты
SKF	1907	Швеция	100 % – частная, публичная	39 тыс	\$7,4 млрд	Автопром, общее машиностроение, авиастроение
INA-FAG (Schaffler Group)	1946	Германия	100% - частная, не публичная	60 тыс	-	Автопром, авиастроение, полупроводники, приборостроение, ж/д машиностроение
Timken	1898	США	100% – частная, публичная	27 тыс	\$2,8 млрд	Автопром, авиастроение (военное и гражданское), промышленность, ж/д машиностроение
NSK	1916	Япония	100% – частная, публичная	23 тыс	\$4,7 млрд	Автопром, точное машиностроение, электроника, промышленность
NTN	1918	Япония	100% – частная, публичная	15 тыс	3,8 млрд	Автопром, электроника, промышленность, авиастроение

Среди крупнейших компаний отсутствуют государственные

Источники: Hoovers, отчеты компаний, веб-сайты компаний



Рынок подшипников - глобальный

Компания	Масштаб деятельности	Присутствие в регионах мира					
		Северная Америка	Латинская Америка	Западная Европа	Ц.и В. Европа	Африка и Б.Восток	Япония и АТР
SKF	85 заводов, 180 торговых компаний, расположенных в 130 странах мира	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
INA-FAG	В 20 городах	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Timken	Более 30 заводов по миру	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
NTN	В 16 странах мира, около 20 заводов по миру	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
NSK	В 25 странах, 30 заводов по миру	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

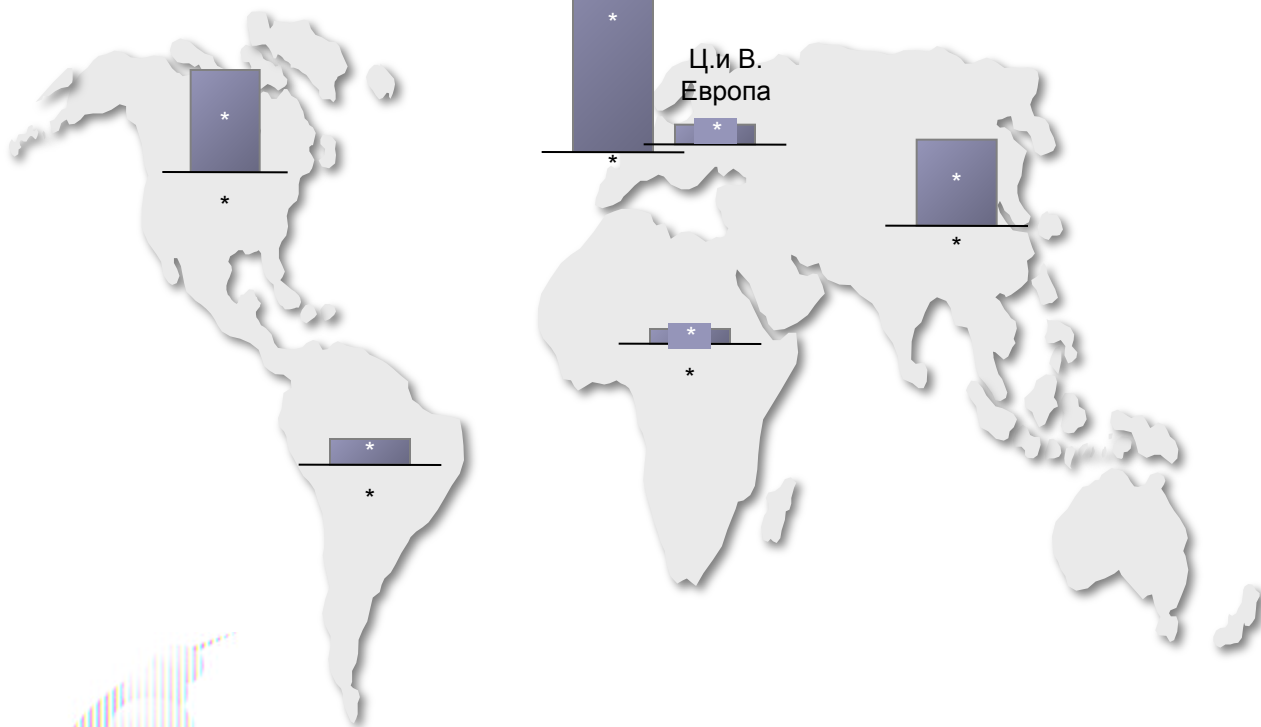
Источники: годовые отчеты компаний



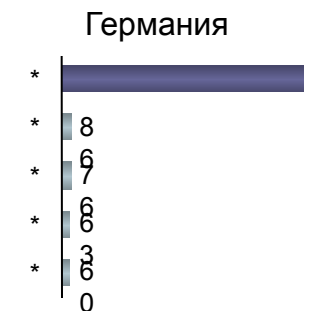
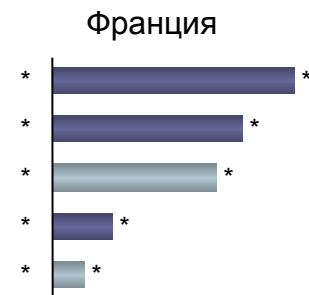
Мировые лидеры лидируют и на локальных рынках

SKF, являясь №1 в мире, является также №1 на многих рынках своего присутствия

Объемы продаж SKF по географическим регионам, \$млн



Топ-5 производителей в стране, \$млн



■ - Глобальная компания
■ - Местная компания

Источники: годовой отчет SKF, Dow Jones Reuters Business Interactive LLC

Успешными оказываются только крупнейшие игроки, способные инвестировать значительные средства в развитие

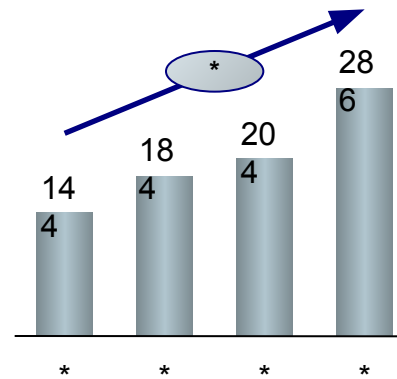
Работа в отрасли требует постоянных и значительных инвестиций

Динамика расходов на модернизацию производства и НИОКР крупнейших компаний

Ключевые факторы успеха в отрасли:

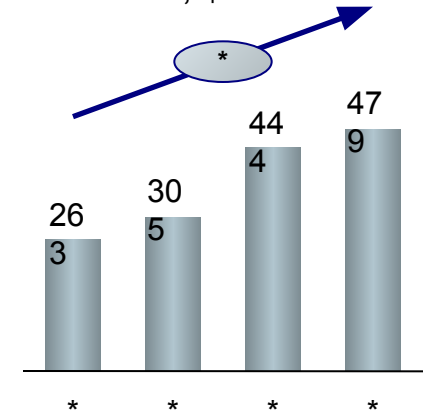
- Удовлетворение специфических и усложняющихся потребностей клиентов (ассортимент, сроки, качество)
- Технологическое лидерство по продукту
- Эффект масштаба, позволяющий снизить издержки производства

Timken, \$млн



- 3 исследовательских центра в США и Великобритании.

NSK, \$млн



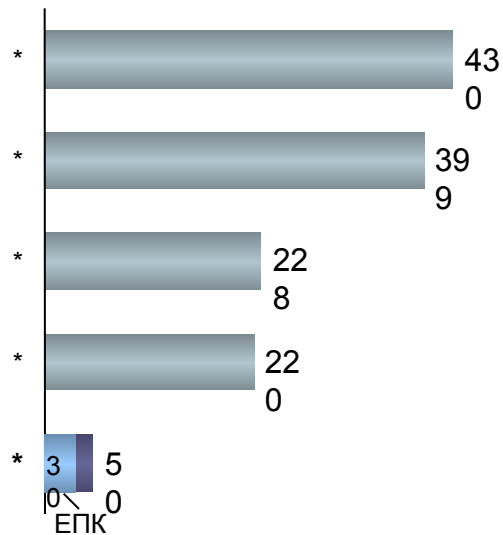
- Основной исследовательский центр – в Японии, дополнительные центры – в США, Великобритании, Ю.Корее, Китае, Тайланде

Источники: годовые отчеты компаний

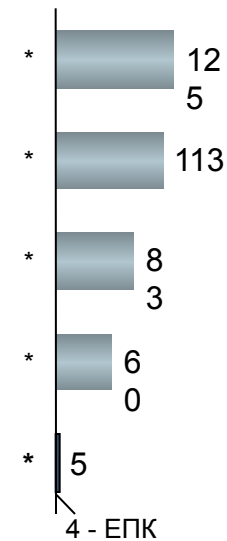
Российская подшипниковая отрасль не сможет повысить свою конкурентоспособность без консолидации

Инвестиции иностранных компаний в развитие производства и НИОКР несопоставимо выше чем у российских заводов вместе взятых

Капитальные расходы,
\$млн, 2005



Расходы на НИОКР,
\$млн, 2005



Источники: годовые отчеты компаний



Государственная поддержка отечественных производителей

- Принят Закон о возмещении ущерба, нанесенного отечественным производителям в результате демпинга со стороны иностранных конкурентов
- Выплаты производятся из Фонда таможенной службы, который формируется за счет антидемпинговых пошлин, начисляемых на импортируемые товары
- Timken – в 2003 г получила государства примерно \$53 млн антидемпинговых компенсаций, в 2002 – \$31 млн

Защита от демпинга

Комиссия по международной торговле* вводит пошлины против демпингующих стран:

- В 1987 г – впервые введены антидемпинговые пошлины против Китая (от 20 до 40%)
- В 1989 г:
 - Германия
 - Франция
 - Италия
 - Япония
 - Сингапур
 - Великобритания
- В настоящее время Ассоциация американских производителей подшипников (ААПП) и Федеральная торговая комиссия США обратились к правительству страны с требованием вновь ввести антидемпинговые пошлины в отношении китайских подшипников и комплектующих к ним, которые продаются в США по заниженным ценам.

*курирует импорт, таможенные пошлины, влияние импорта на американскую промышленность

Рынок подшипников глобален и компании конкурируют не на локальных рынках, а на мировом

Каждая из топ-5 мировых компаний больше российского рынка в целом

Успешными оказываются только крупнейшие игроки

Развитые и развивающиеся страны проводят политику защиты подшипниковых компаний



1. Рынок подшипников является глобальным
- 2. Российская подшипниковая отрасль слаба и не защищена**
3. Подшипниковая отрасль в России крайне необходима
4. Для успешного функционирования отрасли нужен крупный игрок
5. Крупным российским игроком может быть только ЕПК
6. Варианты стратегии ЕПК

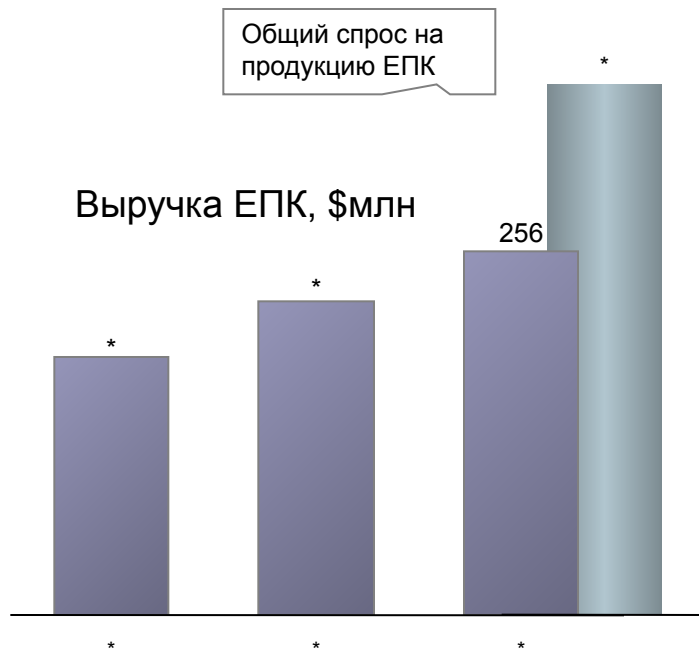


В российской подшипниковой отрасли не хватает обновленных мощностей для обеспечения нужд промышленности

12

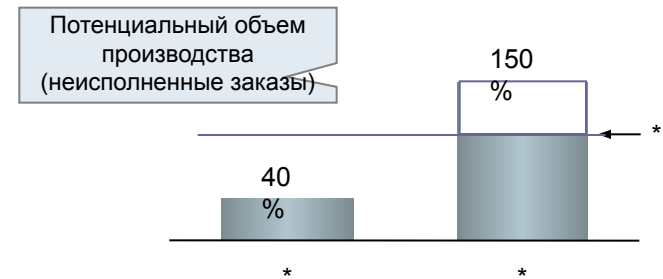
слайд

Собственных производственных мощностей не хватает для удовлетворения всего существующего спроса



Старые производственные фонды недогружены, современные - перегружены

Уровень загрузки оборудования российских заводов



- Спрос на качественные подшипники растет по причине увеличения оснащенности российских производств импортным оборудованием:
- У российских подшипниковых заводов не хватает современных мощностей для выполнения заказов, заводы срывают выполнение заказов

Клиенты вынуждены переключаться на продукцию иностранного производства

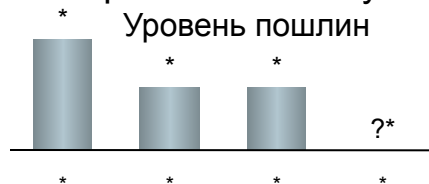


Российская подшипниковая отрасль не защищена от действий глобальных компаний и китайских производителей

13

слайд

В подшипниковой отрасли РФ практически отсутствуют защитные барьеры



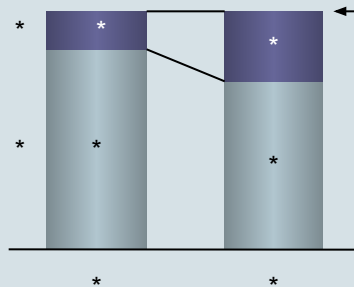
Глобальные компании

- Переключают на себя российских клиентов за счет более высокого качества, достигаемого благодаря технологическому лидерству
- Инвестируют значительные средства в продвижение своей продукции и освоение российского рынка

Китайские производители

- Захватывают российский рынок за счет низких цен:
 - Китайская продукция дешевле российской в среднем на 56%.
 - Китайские подшипники ввозятся с поддельными клеймами российских заводов и ведущих иностранных производителей
- Многие российские заводы работают себе в убыток
- Российские производители вынуждены переходить с производства подшипников на их сборку, заказывая комплектующие из Китая (СПЗ-группа)

Структура рынка подшипников РФ, 2005



Иностранные производители вытесняют отечественных

Источник: МЭРТ

* Стоимостной пошлины, пошлина в €0,35 за 1 кг продукции не выполняет защитной функции

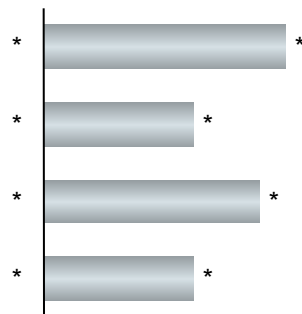
Китайские производители вытесняют российских производителей с внутреннего рынка

14

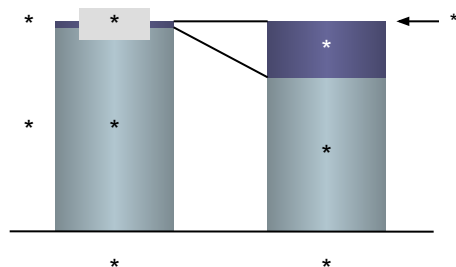
слайд

Импорт китайской продукции увеличился в 16 раз с 2002 по 2005

Разница в ценах между китайской и российской продукцией по типам подшипников



Структура импорта подшипников в РФ

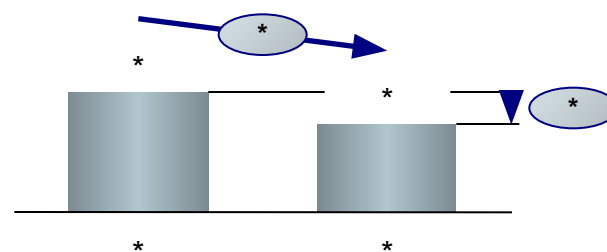


Источник: МЭРТ

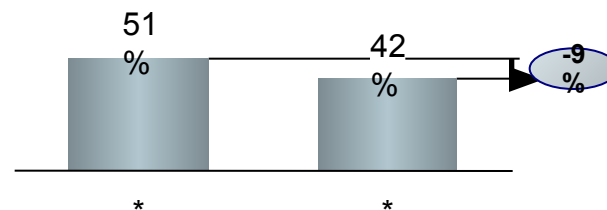
Отечественные производители несут убытки от китайского демпинга

1. Сокращение объемов производства в РФ на 10% ежегодно

Объем производства, тыс шт



2. Снижение загрузки производственных мощностей

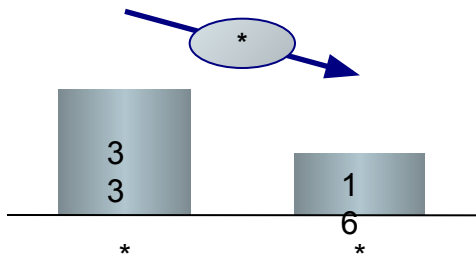


3. Снижение занятости на 32,4% с 2002 по 2005

Российская подшипниковая отрасль стагнирует

После распада отраслевого концерна «Подшипник» на отдельные заводы многие из них не выдержали конкуренции и обанкротились

Динамика количества подшипниковых заводов в России и СНГ

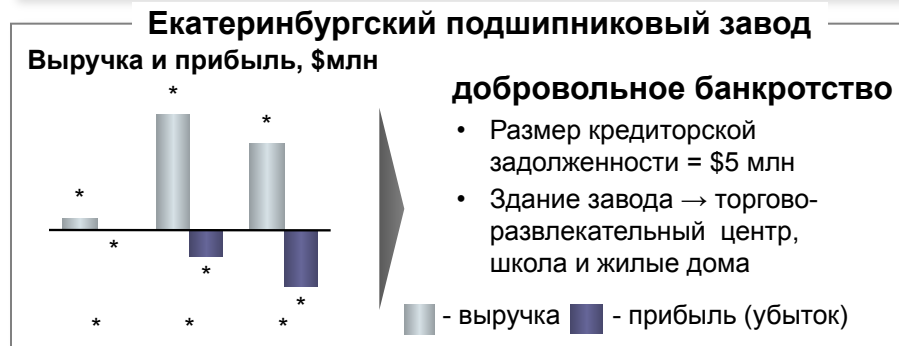
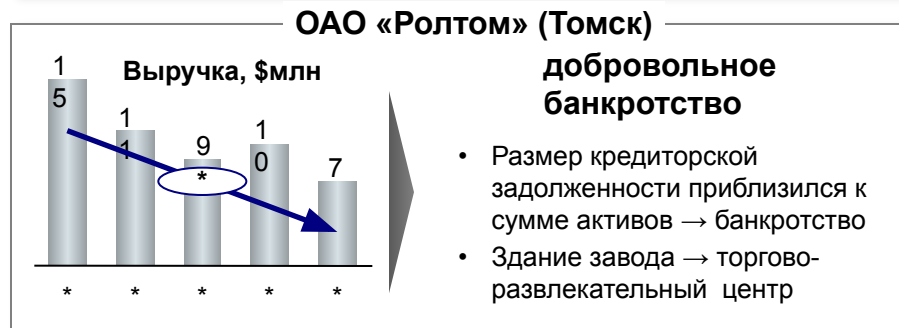
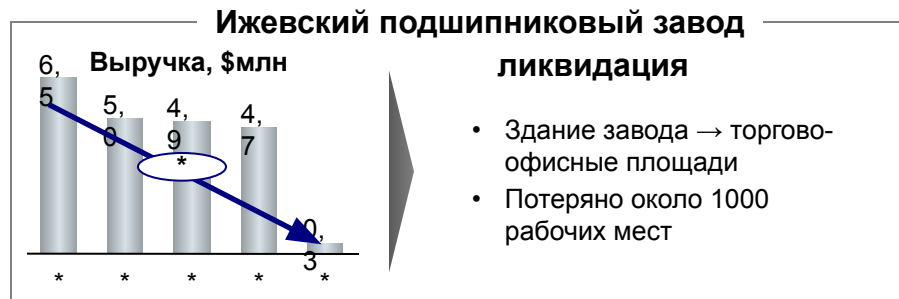


Основные причины банкротств российских подшипниковых заводов:

- Сложности в обслуживании текущих заказчиков из-за плохого качества продукции, несоблюдения сроков и объемов поставок
- Сложности в выходе на новых клиентов из-за слабой организации маркетинга и сбыта
- Слабая управленческая команда

Источник: финансовая отчетность компаний (Росстат)

НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ:



Российские подшипниковые заводы крайне слабы и не смогут противостоять натиску иностранных конкурентов

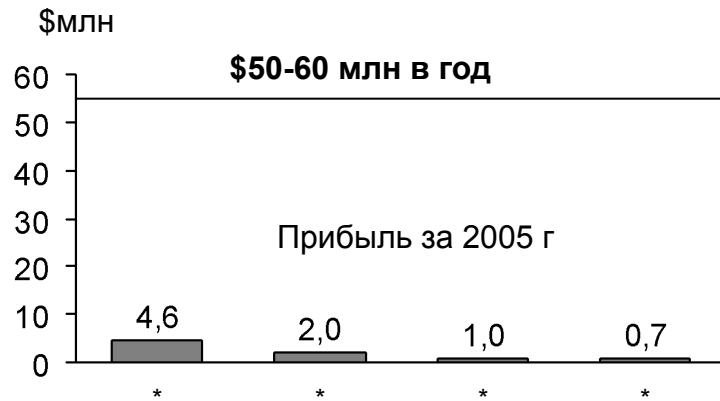
16

слайд

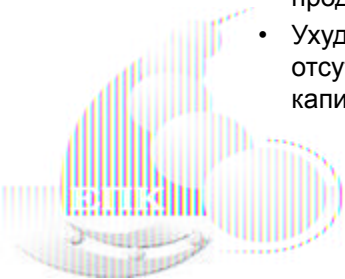
Факторы текущего и будущего отставания российских предприятий

- Крайне слабое состояние производственной и технологической базы российских предприятий:
 - Со второй половины 80-х гг основные производственные фонды не обновлялись из-за нехватки собственных средств и неразвитого рынка заемного капитала
 - Износ фондов составляет 60-80%
- Результаты деятельности подшипниковых заводов не отвечают требованиям потребителей – ключевых предприятий экономики РФ: *Пример: Основные нарекания предприятий авиастроения*
 - Закрытие заводов поставщиков по причине банкротства
 - Регулярное несоблюдение сроков поставки продукции
 - Ухудшающееся качество продукции из-за отсутствия должного финансирования программ капитальных вложений на заводах

Чтобы преодолеть это отставание, необходимо ежегодно инвестировать средства, превышающие прибыль предприятий



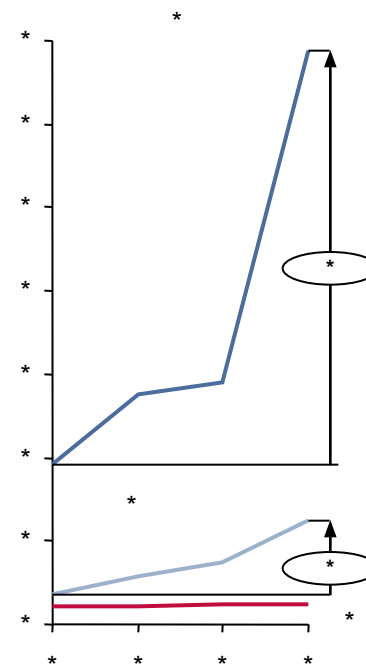
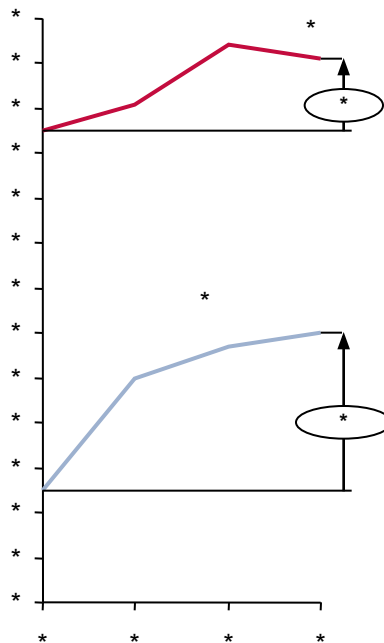
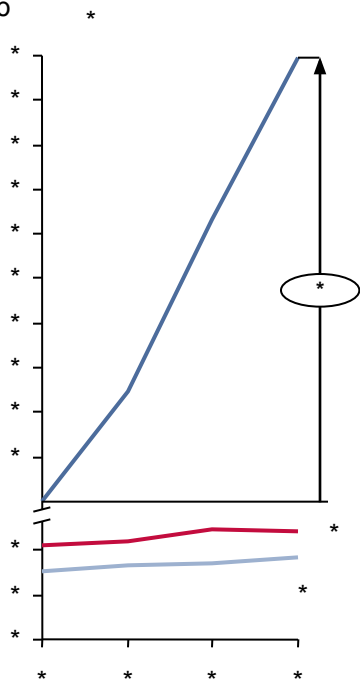
* Средний показатель годовых инвестиций для западных компаний 2-го эшелона (оборот около 1 \$млрд)



Цены на подшипники в России растут медленнее, чем на составляющие их себестоимости

Сравнение динамики цен на подшипники с динамикой цен на сырье, электроэнергию и трудовые ресурсы

Рy
б



Источники: Росстат, МЭРТ, РАО ЕЭС, London Metal Exchange

В условиях отсутствия защитных барьеров иностранные игроки вытесняют отечественных производителей с внутреннего рынка

Российские производители слабы, производство падает, темп роста цен на подшипники существенно отстает от роста цен на сырье, электроэнергию и заработную плату

Российские производители поодиночке не имеют ресурсов на НИОКР и модернизацию производства



1. Рынок подшипников является глобальным
2. Российская подшипниковая отрасль слаба и не защищена
- 3. Подшипниковая отрасль в России крайне необходима**
4. Для успешного функционирования отрасли нужен крупный игрок
5. Крупным российским игроком может быть только ЕПК
6. Варианты стратегии ЕПК



Подшипники используются во всех подотраслях машиностроения

Приборостроение

Оборонная промышленность

Станкостроение

Авиастроение

комплектующие



Железнодорожное машиностроение

Сельхоз машиностроение

Автомобильное машиностроение

Многие другие отрасли

Роль подшипниковой отрасли в экономике страны

- В подшипниковой отрасли занято около 70 тыс человек
- Экспортная продукция российской подшипниковой отрасли составляет около \$110 млн ежегодно:
- Экспорт идет в развитые страны мира (в отличие от экспортной продукции других отраслей) – в Германию, Финляндию, США
- Одна из отраслей промышленности, выпускающая продукцию с высокой степенью переработки
- Отрасль является стратегическим поставщиком для оборонной промышленности

Президент России В.В.Путин высоко оценивает значимость российского машиностроения и призывает к внутриотраслевому взаимодействию

21

слайд



«Без качественного машиностроения Россия не сможет существовать как держава»

Всероссийское совещание по вопросам машиностроения, Набережные Челны, март 2000

«Будущее России, безусловно, - в высоких технологиях»

Посещение НПО "Машиностроение", г.Реутов, Московская область, ноябрь 2002

«Капитальные вложения в транспортную инфраструктуру и в развитие транспортного машиностроения являются государственным приоритетом России» август 2006

«Комплексное техническое перевооружение транспортной отрасли - один из приоритетов в транспортной политике России».

«Создание интегрированных технологических и производственных цепочек позволит существенно сократить затраты на разработку и выпуск наукоемкой продукции».

«Улучшить ситуацию в транспортном машиностроении должны долгосрочные договоры о поставках техники, заключаемые предприятиями с ОАО «Российские железные дороги»

Совещание по вопросам развития транспортного машиностроения, декабрь 2003, Коломна

Необходимо повышать конкурентоспособность российского машиностроения с целью участия в глобальной конкуренции

22

слайд



ставит задачу повысить конкурентоспособность машиностроения

Надеяться, что в

перспективе мы сможем не только удовлетворять внутренний спрос, но и продавать наши вагоны за рубеж»

- *«Концентрацию российского производства следует считать не монополизацией, а участием в глобальной конкуренции. В ходе этой конкуренции необходимо прибегать к импортозамещению и не закупать локомотивы, скажем, у немецкой Siemens».*



- *«Мы собираемся защищать российских производителей от несправедливой конкуренции»*

29.03.2005 «Прайм-Тасс»

- *«Чтобы наша страна чувствовала себя в безопасности, объем российского ВВП должен быть как минимум на 40 - 50% больше, чем сейчас. Однако достичь этого показателя России мешает множество экономических угроз. Общая для всех проблема - это дефицит инвестиций»*
- *«Главная проблема высокотехнологичных секторов в том, что их продукция все еще базируется на советских научных разработках. Поэтому устаревание оборудования в этих отраслях происходит одновременно со старением технологий»*
- *«Помимо внутренних болячек национальной безопасности страны угрожает зависимость российской экономики от внешней конъюнктуры»*

доклад Г.Грефа Совету безопасности, 13.07.2002

Интегральная стратегия развития отраслей промышленности до 2010 г

- Цель – повышение конкурентоспособности российской промышленности и обеспечение экономической безопасности страны
- Задачи:
 - Повышение производительности труда
 - Создание новых материалов и продуктов
 - Обеспечение инновационного развития
 - Увеличение экспортных поставок продукции с высокой долей добавленной стоимости



Направление развития подшипниковой отрасли

- Модернизация производства и внедрение новых технологий, позволяющих повысить производительность
- Инвестиции в НИОКР, создание новых типов продукции и ее свойств
- Экспорт продукции с высокой долей добавленной стоимости, конкуренция на мировом рынке

Повышение конкурентоспособности за счет развития наукоемкого высокотехнологического производства

Государство должно быть заинтересовано в сохранении и развитии отрасли



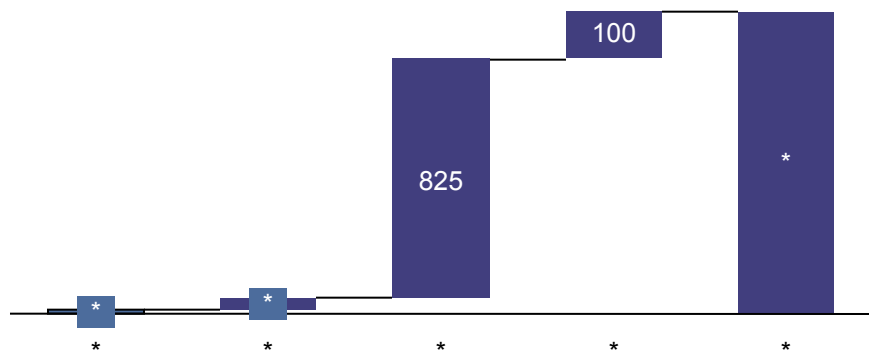
1. Рынок подшипников является глобальным
2. Российская подшипниковая отрасль слаба и не защищена
3. Подшипниковая отрасль в России крайне необходима
- 4. Для успешного функционирования отрасли нужен крупный игрок**
5. Крупным российским игроком может быть только ЕПК
6. Варианты стратегии ЕПК



Для обеспечения успешного функционирования отрасли, способной реализовывать общеэкономические и стратегические задачи страны, необходим сильный игрок

Требуемый размер инвестиций для развития под силу лишь игроку с оборотом в \$1 млрд, что больше российского рынка в целом

Структура выручки потенциального «сильного» игрока, \$млн



- 60-70% российского рынка
- 3,2% мирового рынка

Преимущества крупного игрока:

- Эффект масштаба позволяет снизить издержки при поддержании высокого качества и такими образом иметь возможность конкурировать как по цене с китайскими производителями, так и по качеству с глобальными компаниями
- Крупная компания способна привлекать больше финансовых ресурсов для развития на лучших условиях
- Крупная компания более стабильная и прозрачна, является лучшим поставщиком, налогоплательщиком и работодателем
- Крупный игрок является наилучшим поставщиком для предприятий машиностроения, в т.ч. оборонной промышленности:
- Требования покупателей подшипниковой отрасли:
 - Высокое качество
 - Жесткие сроки поставок
 - Значительный ассортиментпод силу компаниям, выпускающим полную гамму продукции



Сохранение и развитие подшипниковой отрасли возможно только при консолидации активов и формировании крупного игрока который:

- Может инвестировать достаточные средства в развитие отрасли
- Может реализовывать стратегические задачи страны
- Может успешно конкурировать с иностранными производителями на российском и мировом рынке за счет:
 - Высокого технического уровня и качества продукции
 - Конкурентоспособных цен



1. Рынок подшипников является глобальным
2. Российская подшипниковая отрасль слаба и не защищена
3. Подшипниковая отрасль в России крайне необходима
4. Для успешного функционирования отрасли нужен крупный игрок
- 5. Крупным российским игроком может быть только ЕПК**
6. Варианты стратегии ЕПК



ЕПК является крупнейшей подшипниковой компанией в России

29

слайд

ЕПК - объединение производственных предприятий и разветвленной дистрибьюторской сети с самой широкой географией на территории России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья

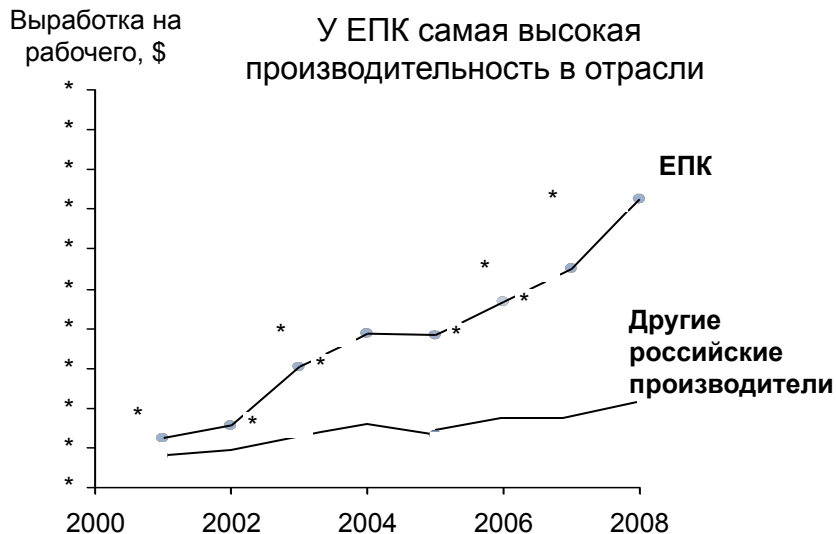


- Ведущий российский производитель и поставщик подшипников: товарооборот – \$256 млн, количество рабочих – 12,4 тыс чел
- Занимает 168 место в рейтинге Крупнейших частных компаний 2005 года Forbes России
- Лидирует в практически всех сегментах российского рынка подшипников
- Поставщик №1 в авиационном, оборонном и других высокотехнологичных сегментах российского рынка подшипников
- Импортер №1 нового производственного оборудования и технологий для индустрии подшипников в России

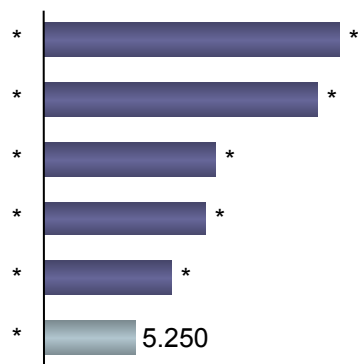
ЕПК – самая эффективная и высокотехнологичная подшипниковая компания России

30

слайд



У ЕПК самая высокая заработная плата в отрасли



Конкурентные отличия ЕПК

- Создан Научно-Исследовательский Центр (НИЦ) - НИОКР подшипников практически всех видов



- Производство подшипников в соответствии с мировыми стандартами и особыми требованиями клиентов (все процессы ЕПК – от разработки до реализации подшипников – сертифицированы компанией Lloyd's Register Quality Assurance на соответствие стандарту ISO 9001:2000)

- Эффективное управление поставками подшипников и компонентов подшипников по всему миру



ЕПК является долгосрочным поставщиком для ключевых предприятий России

Основные клиенты ЕПК

СТАЛЬ

MECHEL **Северсталь**

НЛМК **Evraz Holding**

Объединенная металлургическая компания

АВТО

АвтоВАЗ (LADA) УАЗ

KAMAZ ГАЗ

UZ-DAEWOO

АВИА

МВТ КБ Сухой

ИРКУТ ИРКУТ

НЕФТЬ И ГАЗ

ТНК-ВР ТНК bp

ROSNEFT TECHNOLOGY OF ALL-RUSSIAN SCALE

Газпром

ЛУКОЙЛ LUKOIL

sibneft



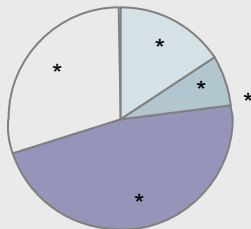
Возможности привлечения кредитных ресурсов на развитие у ЕПК выше, чем на любом другом предприятии отрасли

Основные факты:

- В 2005 ЕПК разместила облигационный займ 1 млрд. руб.:
 - Первый опыт публичного размещения облигаций среди подшипниковых заводов
 - Процентная ставка по привлекаемым ресурсам – самая низкая в отрасли машиностроения в целом – 8,75%
- Состоялся выпуск CLN: на сумму \$ 150 млн:

География инвесторов

% заявок



сумма заявок от инвесторов превысила \$ 200 млн.

купона определена на уровне 9,75% годовых

затвором размещения выступил МДМ-Банк.

тве попечителя и платежного агента выпуска выступило
ское подразделение Deutsche Bank, в качестве со-
тера - Банк Москвы.

нные средства ЕПК планирует направить на погашение
сионного займа и рефинансирование краткосрочной
енности, около \$80 млн. - на приобретение промышленных

ыпуск евробондов

- Лучшая кредитная история в отрасли
- Высокий уровень доверия инвесторов
- Низкая стоимость кредитных ресурсов:

% ставка на рублевом рынке

8,75
%

15-17%

*

*

В ЕПК - лучшие западные стандарты в области корпоративного управления

Стратегия

- Наличие корпоративной стратегии
- Наличие стратегий отдельных предприятий
- Регулярный процесс стратегического планирования
- Коммуникация стратегии внутри компании и на рынке
- Поддержание обратной связи по реализации стратегии

Структура бизнеса

- Прозрачность юридической структуры бизнеса
- Четкая организационная структура и ее соответствие стратегии
- Разделение собственности и менеджмента

Корпоративное управление

- Регулярное раскрытие ключевой управленческой информации
- Прозрачность деятельности компании
- Защищенные права акционеров
- Следование принципам корпоративного управления

Технология / процессы

- Наличие системы целей и показателей эффективности до нижнего уровня управления
- Наличие системы управленческой отчетности, соответствующей выходной отчетности по МСФО
- Наличие системы бюджетного управления
- Наличие системы управления инвестициями
- Автоматизированная система учета (штрихкодирование – автоматизация всех производственных и складских процессов)
- Наличие системы управления качеством (TQM)
- Line Productions
- Проектный менеджмент
- В феврале 2007 будет получен стандарт ISO/TS 16949 (международный стандарт на систему менеджмента и производство комплектующих для автомобильной промышленности)

Доверие инвесторов к ЕПК

Персонал

- Профессионализм топ-менеджмента
- Управление развитием персонала
- Управление знаниями
- Компетентность персонала
- Лояльность персонала
- Имидж как работодателя на рынке

Клиенты

- Стабильность каналов продаж
- Охват клиентской базы
- Лояльность клиентской базы

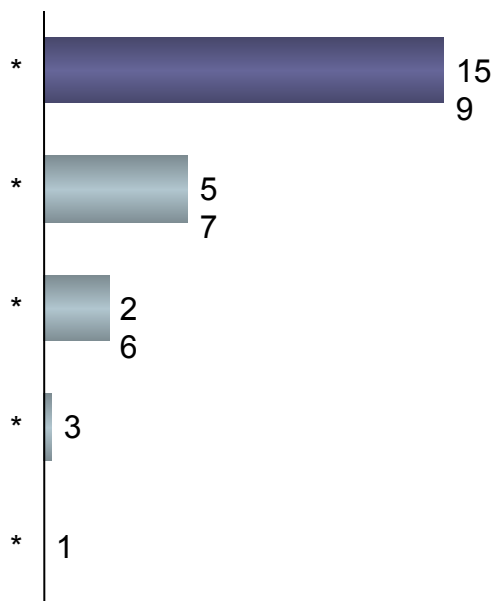


ЕПК является лучшим налогоплательщиком в отрасли

ЕПК превосходит компании отрасли как по абсолютной величине налогов,...

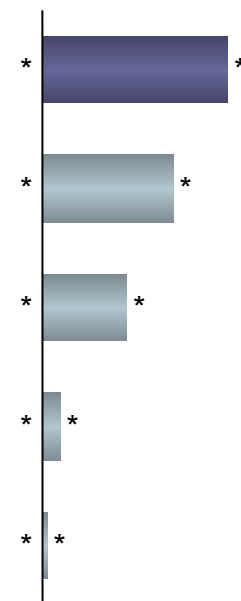
... так и по налоговой прозрачности в целом

Выплаты по налогу на прибыль, млн руб, 2005

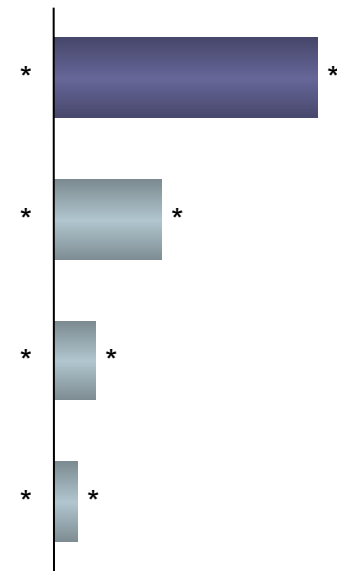


Эффективная налоговая ставка (доля налогов в выручке), %, 2005

Среди подшипниковых заводов



Среди машиностроительных компаний



Источник – финансовая отчетность компаний (Росстат)



ЕПК как стратегический инвестор заинтересована в развитии и улучшении показателей приобретаемых заводов

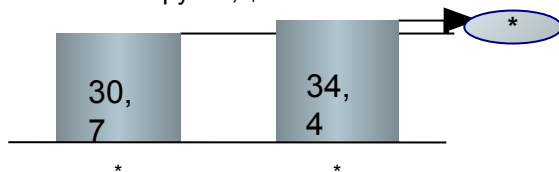
35

слайд

Основные результаты приобретения в 2005 г 20% акций ОАО «Завод авиационных подшипников» г.Самара:

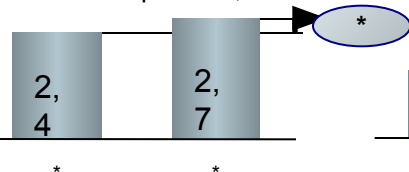
В условиях жесткой конкуренции и сокращения производства на других заводах выручка ОАО «ЗАП» возросла на 12%

Выручка, \$ млн



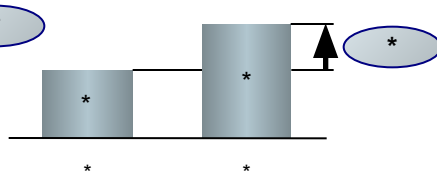
Выплаченные налоги увеличились на 13%

Налог на прибыль, \$ млн



Зарплатная плата возросла на 67%

Средняя з/пл, руб/мес



Рост прибыли составил 10%

Производительность труда возросла на 30%

Выход на новый уровень качества продукции:

- Модернизация производства (идет реконструкция токарного, шарикового, термического производства)
- Создан НИЦ
- Началось обучение персонала
- Увеличивается номенклатура выпускаемой продукции
- Осваиваются новые типы подшипников
- Планируются поставки за рубеж (заказы от крупнейших мировых авиационных концернов)

Дальнейшие планы:

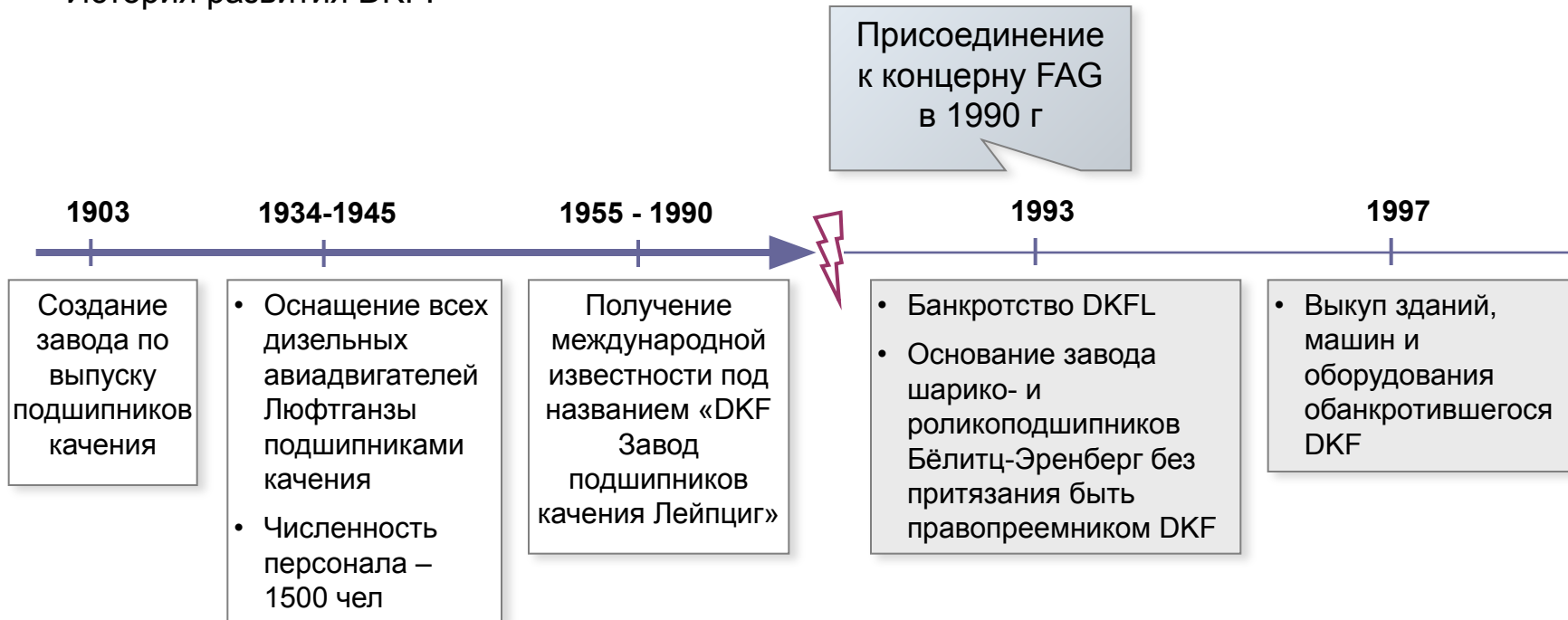
1. Создание новых производств на незадействованных площадях завода
2. Реформирование системы управления
3. Комплексная модернизация и реконструкция производственных мощностей (парк ЗАП состоял из оборудования 60-х гг, не было инвестиций в НИОКР) - объем инвестиций в комплексную модернизацию составляет 600 млн. руб. в ближайшие 1-2 года

Источник – финансовая отчетность ОАО «ЗАП»

Мировые компании, входя на новые рынки, ликвидируют местные производства

Пример покупки FAG (ФРГ) 8 заводов фирмы DKF, работавшей в ГДР

История развития DKF:



Российская подшипниковая отрасль не выживет без дальнейшей консолидации

В настоящее время ЕПК – единственный игрок на Российском рынке способный консолидировать и развить отрасль



Сценарий 1:

Стать глобальной компанией с производственной базой в России

Последствия для ЕПК:

- Лучший вариант, требует значительных инвестиций, но позволяет сделать ЕПК одним из лидеров мирового рынка
- Сильная зависимость от действий правительства РФ
- Возможность конкурировать на развитых и развивающихся рынках (Индия, Китай, Бразилия)

Последствия для государства:

- Возможность влияния на мировой рынок
- Значительное увеличение экспорта
- Увеличение количества рабочих мест

Сценарий 2:

Стать глобальной компанией с распределенной производственной базой

Последствия для ЕПК:

- Требуется значительных инвестиций, но позволяет сделать ЕПК одним из лидеров мирового рынка
- Не позволяет получить синергетический эффект от переноса производства из Европы в Россию

Последствия для государства:

- Сохранение отрасли
- Сохранение количества рабочих мест

Сценарий 3:

Собственники вынуждены готовить компанию к продаже стратегическим инвесторам (нерезидентам)

Последствия для ЕПК:

- Потеря бизнеса
- Продажа бизнеса по частям
- Частичный или, возможно, полный возврат инвестиций

Последствия для государства:

- Потеря возможности влияния на мировом рынке
- Значительное увеличение импорта
- Снижение занятых в отрасли
- Потеря отрасли для отечественных инвесторов

Детализация 1 сценария

39

слайд

2001-2007

Консолидация российского рынка

- Объединение заводов (ВПЗ, МП, Степногорский завод в Казахстане, МЗАП, 20% ЗАП в г. Самара)
- Запуск Завода Специальных Подшипников и Шарикового Завода в Волжском
- Инвестиции в модернизацию заводов - \$60 млн с 2003 по 2005 гг
- Планируется покупка оставшихся 80% ЗАП (Самара)
- Рассматривается возможность покупки одного из подшипниковых заводов в России и СНГ

2006-2010

Выход на мировые рынки

- Планируется довести долю экспорта до 20% от объема продаж
- Открыто представительство в Германии
- Рассматриваются варианты покупок заводов в Европе
- Готовятся к открытию отделения в Шанхае, Сан-Паулу и Берлине (массовая продукция подшипников и компонентов подшипников)
- Планируется выход на рынок Индии (рынок крупных и специальных подшипников)
- Поставки мировым производителям в автомобильной и других отраслях
- Рассматривается возможность покупки долей в ведущих международных компаниях

2010-2015

Превращение в глобальную компанию

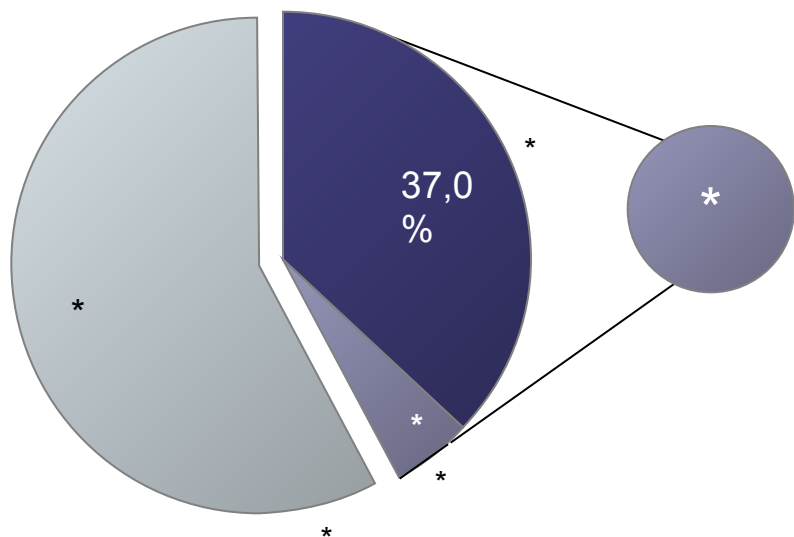
- ЕПК – глобальная корпорация, входящая в 10 крупнейших мировых производителей подшипников, конкурирующая в мировом масштабе
- ЕПК – лучший поставщик для российских предприятий, в том числе и оборонного комплекса (надежная, качественная, высокотехнологичная продукция любого ассортимента по конкурентоспособным ценам точно в срок)
- География продаж компании все промышленные регионы мира
- ЕПК – российская компания мирового уровня по стандартам качества, социальной ответственности и прозрачности бизнеса



В результате покупки ОАО «ЗАП» доля ЕПК на российском рынке увеличится до 42%, на мировом – практически не изменится

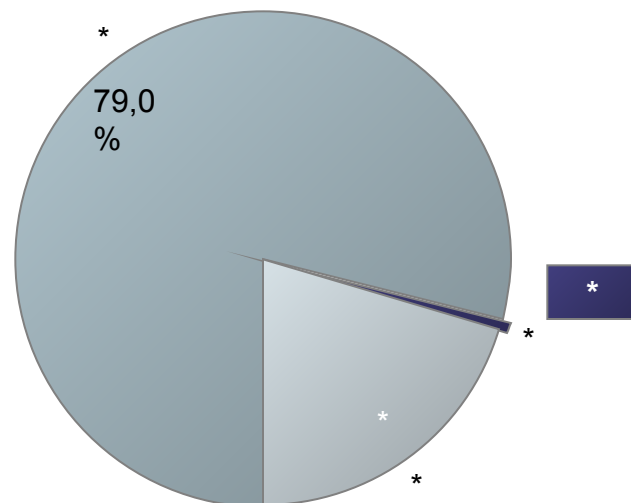
Структура рынка подшипников РФ

100% = \$640 млн

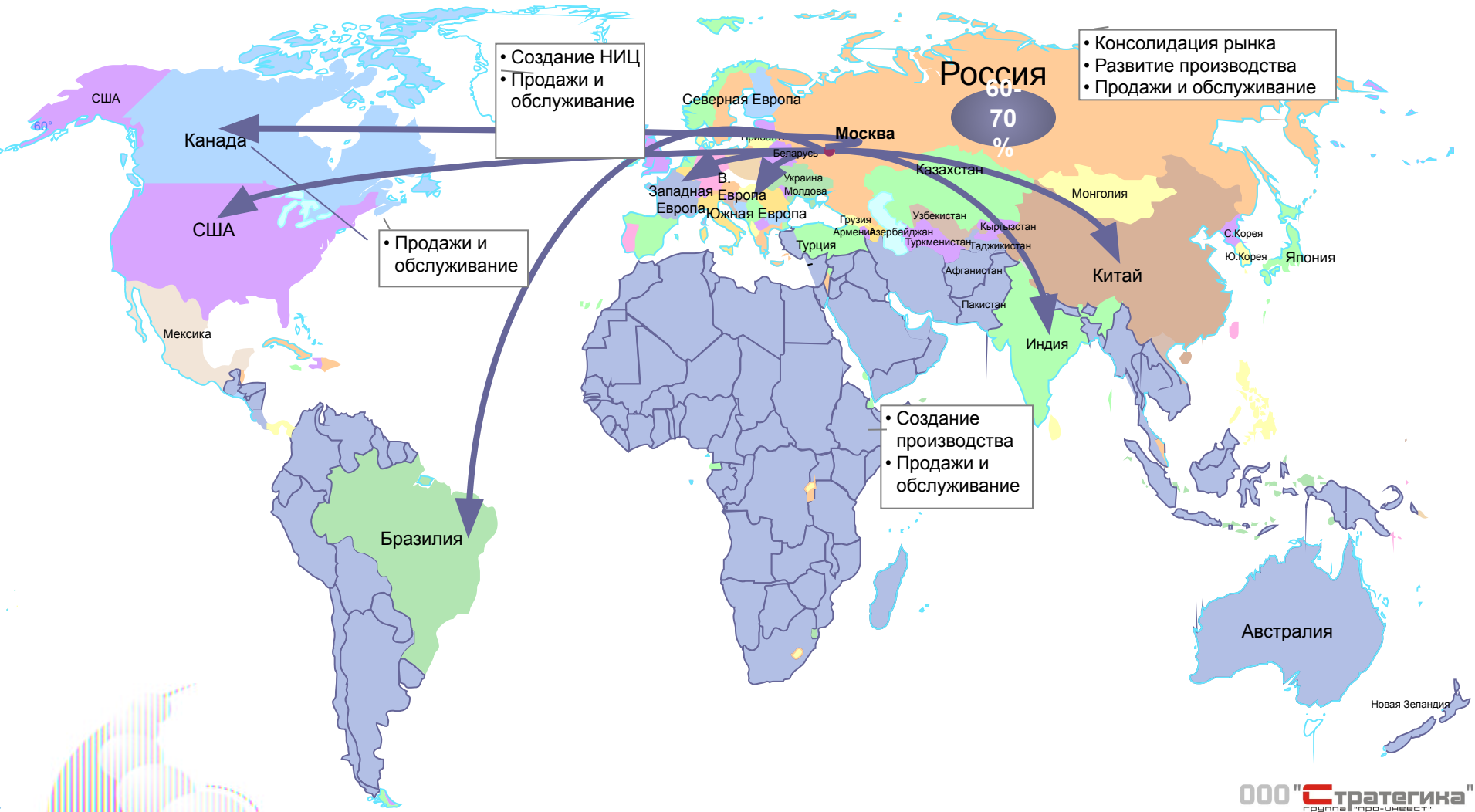


Структура мирового рынка подшипников

100% = \$32 млрд



Превращение ЕПК в глобальную компанию

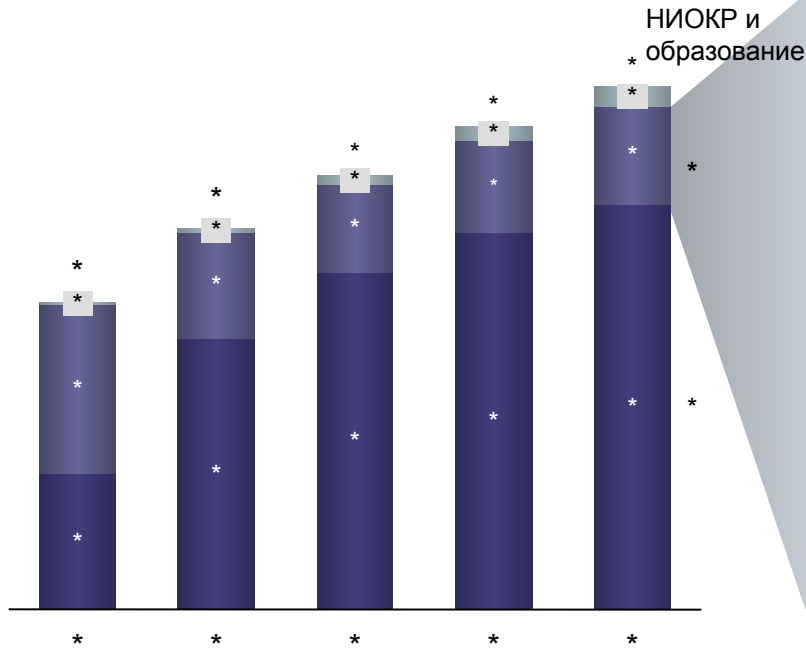


Ближайшие планы ЕПК – инвестиции в модернизацию оборудования, технологий, НИОКР

42

слайд

Инвестиции, \$млн



Примеры инвестиций:

- Шлифовально-сборочная линия по производству подшипников и шлифовки роликов с логарифмическим профилем со станками типа Modler под контракты с компаниями Daimler Chrysler, BPW, ZF - 2 линии стоимостью €2 млн
- Станки ПАБ-160 Украина для производства колец под контракты с компанией GKN (Германия –Италия) – 8 штук общая стоимость €640 тыс

- Отжиговая линия ELTERMA ASP 1200 (во всем мире насчитывается лишь три таких агрегата)



- Перевод производства подшипников для РЖД и зарубежных железных дорог на более высокий класс точности, покупка шлифовальных станков и термического оборудования – \$4,5 млн

- Вывод в производство новых типов подшипников

Директор департамента продаж ж/д подшипников ОАО «ЕПК» демонстрирует стенд компании В.В. Путину (выставка «Магистраль – 2005»)



Консолидация активов в подшипниковой отрасли под управлением ЕПК выше 50% внутреннего рынка гарантирует соблюдение всех требований ФАС к обеспечению конкурентного рынка

Задачи ФАС:

- Обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров
- Обеспечение свободы экономической деятельности в РФ
- Защита конкуренции
- Создание условий для эффективного функционирования товарных рынков
- Обеспечение выгодных условий для госзакупок

- Рынок подшипников глобальный и крупнейшие игроки значительно больше всего российского рынка
- При отсутствии защитных барьеров российский рынок даже при 100% консолидации останется конкурентным
- Российская отрасль не выживет без консолидации
- Государство должно быть заинтересовано в сохранении отрасли, поскольку она является важнейшим поставщиком для промышленности и от нее зависит национальная безопасность
- Сохранение и развитие подшипниковой отрасли возможно только при консолидации активов и формировании крупного игрока
- ЕПК – единственный игрок на Российском рынке способный консолидировать и развить отрасль

