

DROEGE & COMP.

INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTANTS

СОВМЕСТНО С



Не подлежит разглашению до 6-го июля 2010 г., 9.30 утра по MSD (московскому летнему времени)

Опрос членов АЕВ – 2010

Стратегии и перспективы компаний-членов
АЕВ в России

Москва, 06 июля 2010 г.

Ответственность

Поскольку мы тщательно выверяем результаты исследования и стремимся обеспечить наибольшую точность, в документ могут вноситься определенные изменения.

Обращаем внимание, что все результаты, представленные в документе, справедливы только для группы респондентов исследования. Любые обобщения могут рассматриваться лишь в качестве индикативной оценки в связи с ограниченным размером выборки. Это особенно актуально для любого представленного в документе разбиения результатов по группам.

Предоставление Вам настоящего документа не может рассматриваться как осуществление профессионального консультирования или иное оказание услуг Droege & Comp.

Droege & Comp. не предоставляет каких-либо гарантий по содержанию, как явных, так и неявных. Droege & Comp. не несет ответственности за любые косвенные или случайные убытки, потери, санкции и иные последствия, а также недополученные доходы и прибыль независимо от указания возможности данных потерь и теории ответственности.

Настоящие условия регулируются в соответствии с законодательством Федеративной Республики Германия.

Содержание

Введение

Российский рынок - ожидания и опыт

Функциональные проблемы и стратегии

Экономические перспективы и бизнес-стратегия

О компании Droege & Comp.

Содержание



Введение

Российский рынок - ожидания и опыт

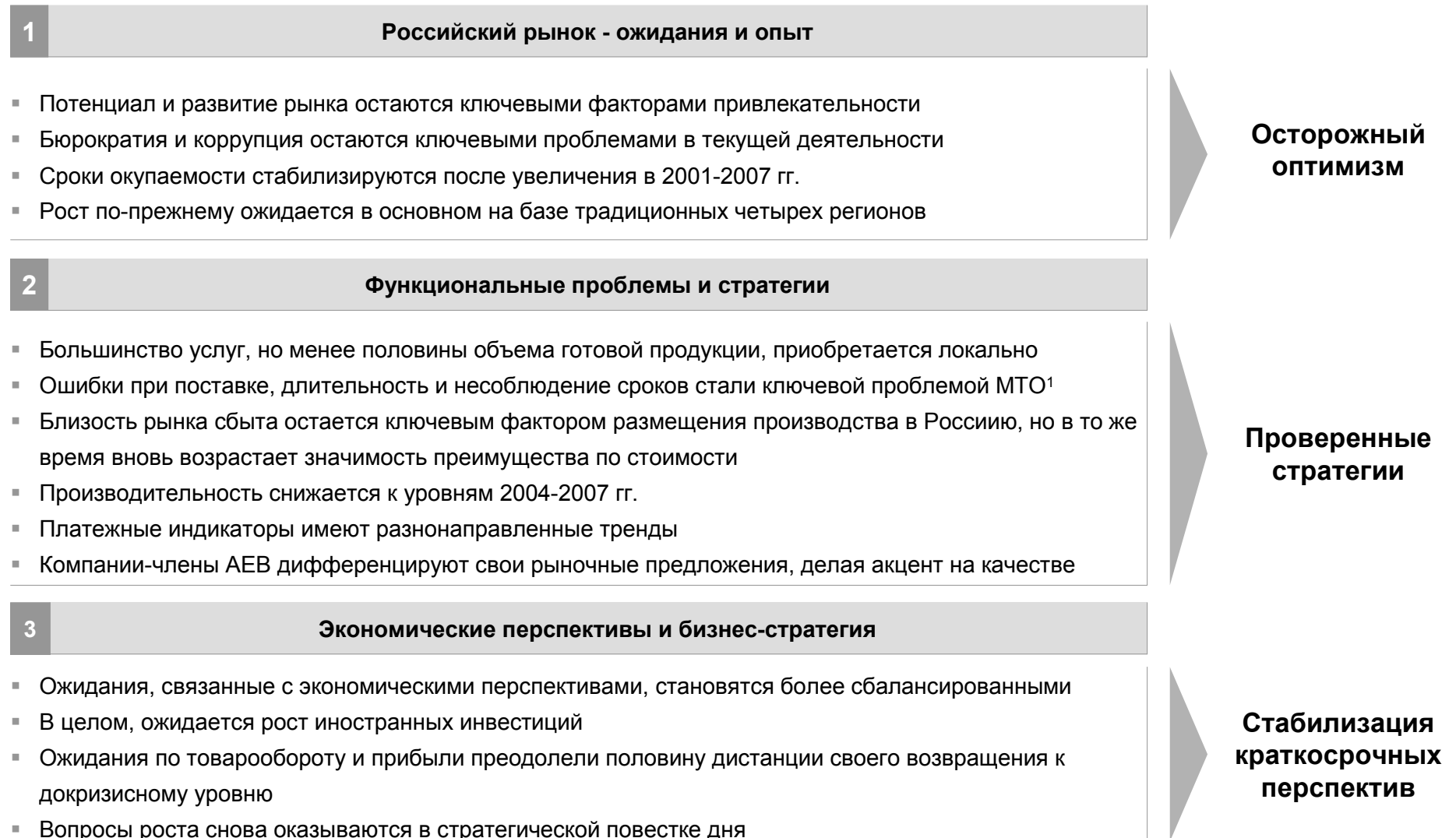
Функциональные проблемы и стратегии

Экономические перспективы и бизнес-стратегия

О компании Droege & Comp.

В условиях роста экономики, инвестиционный климат в России восстанавливается

Краткое резюме



1 Материально-техническое обеспечение

Расширение целевой группы, четырехкратный рост откликов и большой охват

Обзор подхода

Сбор данных

The screenshot shows a web-based survey interface. At the top, it says 'DROEGE & COMP. INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTANTS' and 'AEB Survey Strategic Aspects of AEB Member Companies in Russia'. The progress bar indicates 'Editing progress: 0 of 37 questions answered. (0.0%)'. The form is divided into sections: 'General company information' with fields for company name and country; 'Part I: General company information' with a list of industry sectors (Agriculture, Engineering & Construction, Energy & Natural Resources, Chemicals & Pharmaceuticals, IT & Telecommunications, P&O & Retail, Financial Services (banking, insurance, etc.), Professional Services (audit, legal, consulting, etc.), Media & Entertainment, Transport & Logistics, Other); and 'Part II: Market entry' with questions about when and how the company started in Russia, and a table for rating reasons for market entry.

	very important	important	not important
Large current market size	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Large market potential / protected size	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rapidity market development	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Favorable raw material costs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Qualified personnel	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Low salaries	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
State subsidies / incentives	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Low competition (high fragmentation of market)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Организация

Масштабы:

Межотраслевое исследование, сфокусированное на компаниях-членах АЕВ, работающих в России

Формат/сроки:

Онлайновое исследование, март/апрель 2010 г.

Кем проводится:

Droege & Comp., Москва

Структура

1. Российский рынок - ожидания и опыт
2. Функциональные проблемы и стратегии
3. Экономические перспективы и бизнес-стратегия

Участники

Пул участников:

Руководство всех компаний-членов АЕВ (около 590 компаний после вычета недоставленных сообщений)

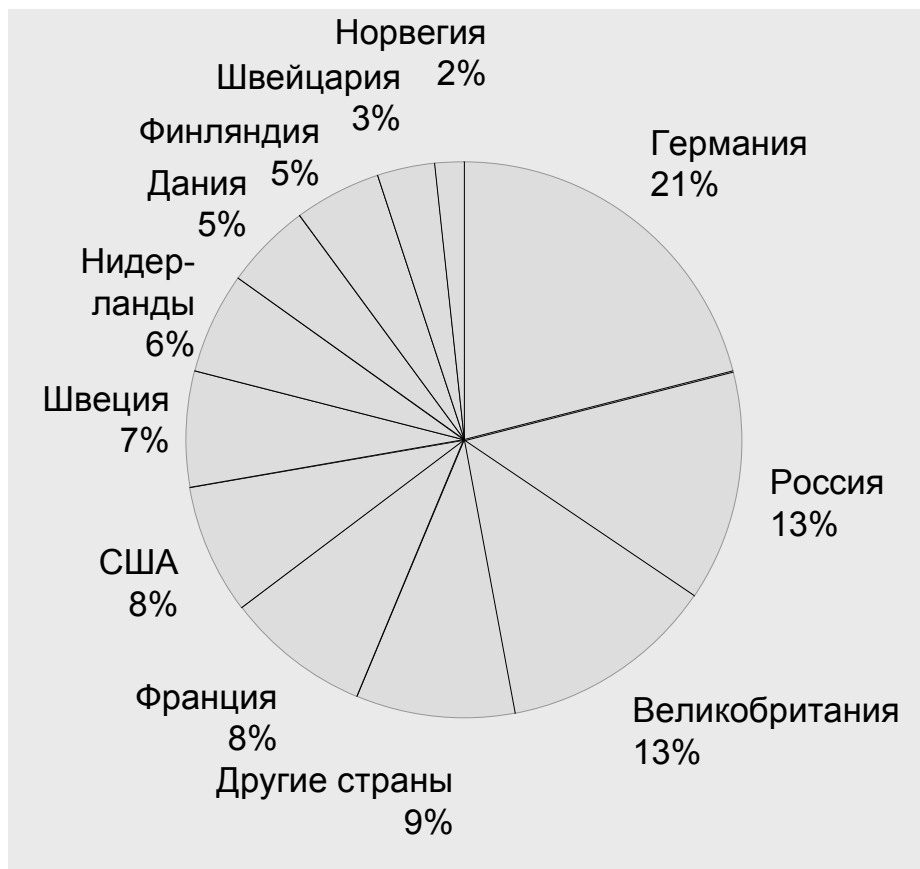
Отклик:

127 полученных и обработанных откликов (уровень откликов - 21%), представлены все ключевые отрасли кроме сферы СМИ и развлечений

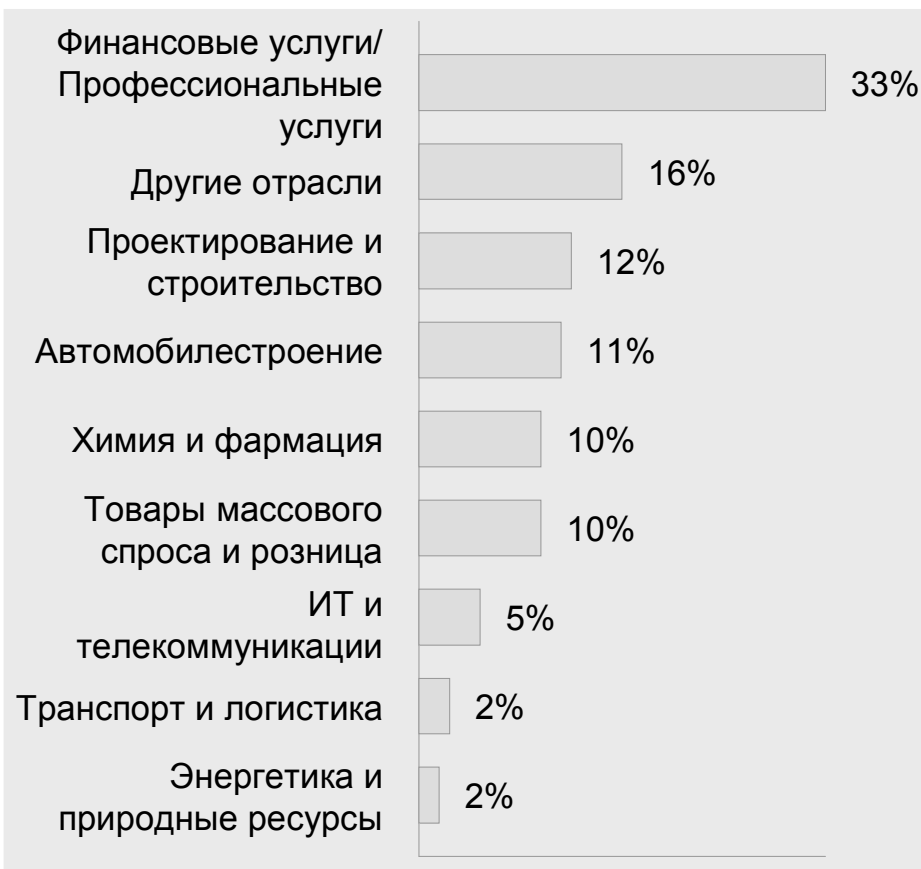
Респонденты обеспечивают полноценное покрытие целевой группы

Характеристики респондентов

Деление респондентов по странам происхождения



Respondents by industry



Состав респондентов отражает структуру членов АЕВ в разрезе ключевых стран происхождения и отраслей

Содержание

Введение



Российский рынок - ожидания и опыт

Функциональные проблемы и стратегии

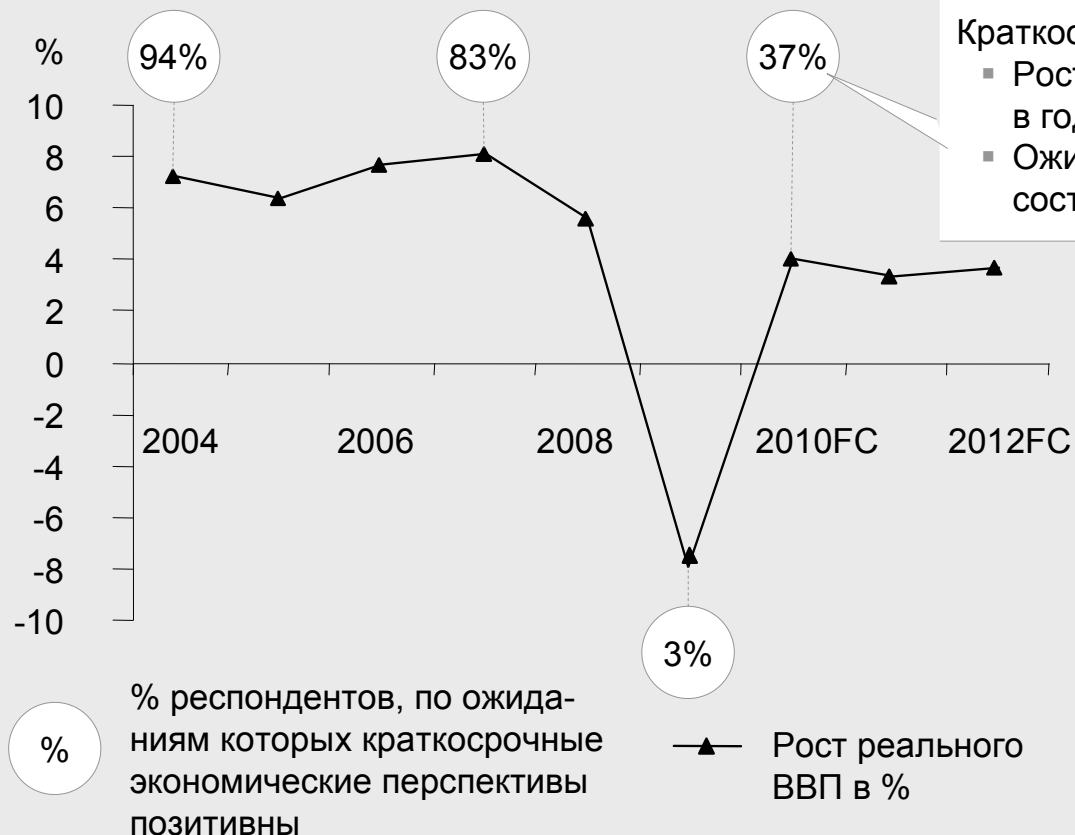
Экономические перспективы и бизнес-стратегия

О компании Droege & Comp.

Результаты исследования неразрывно связаны с состоянием экономики

Экономические перспективы в прошлых исследованиях АЕВ в сравнении с циклом деловой активности

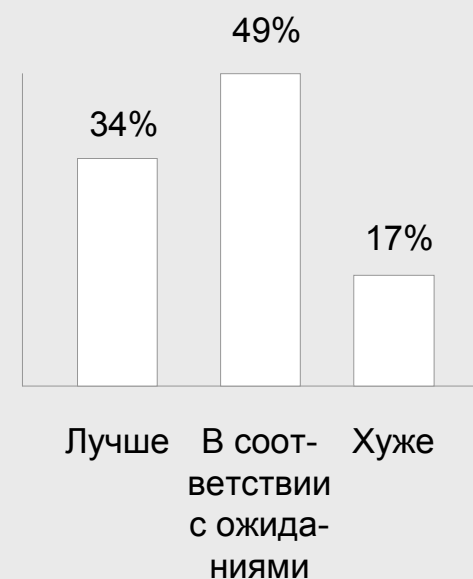
**Рост российского реального ВВП¹
в % в сравнении с ожиданиями членов АЕВ**



Экономика в 1-м кв. 2010 г. в сравнении с ожиданиями респондентов

Краткосрочные показатели вселяют оптимизм:

- Рост реального ВВП в январе-апреле 2010 г., в годовом исчислении, составил 3,5%²
- Ожидается, что рост реального ВВП составит до 7,5%³ за полный 2010 год



Исследование за 2010 год отражает возврат к осторожному оптимизму, происходящий наряду с восстановлением экономики

1 МВФ, апрель 2010 г.; 2 Интерфакс, май 2010 г.; 3 UBS, публикация в "Moscow Times", июнь 2010 г.
DROEGE & COMP.

Потенциал и развитие рынка – все еще ключевые факторы привлекательности

Причины выхода на российский рынок и соответствие ожиданиям

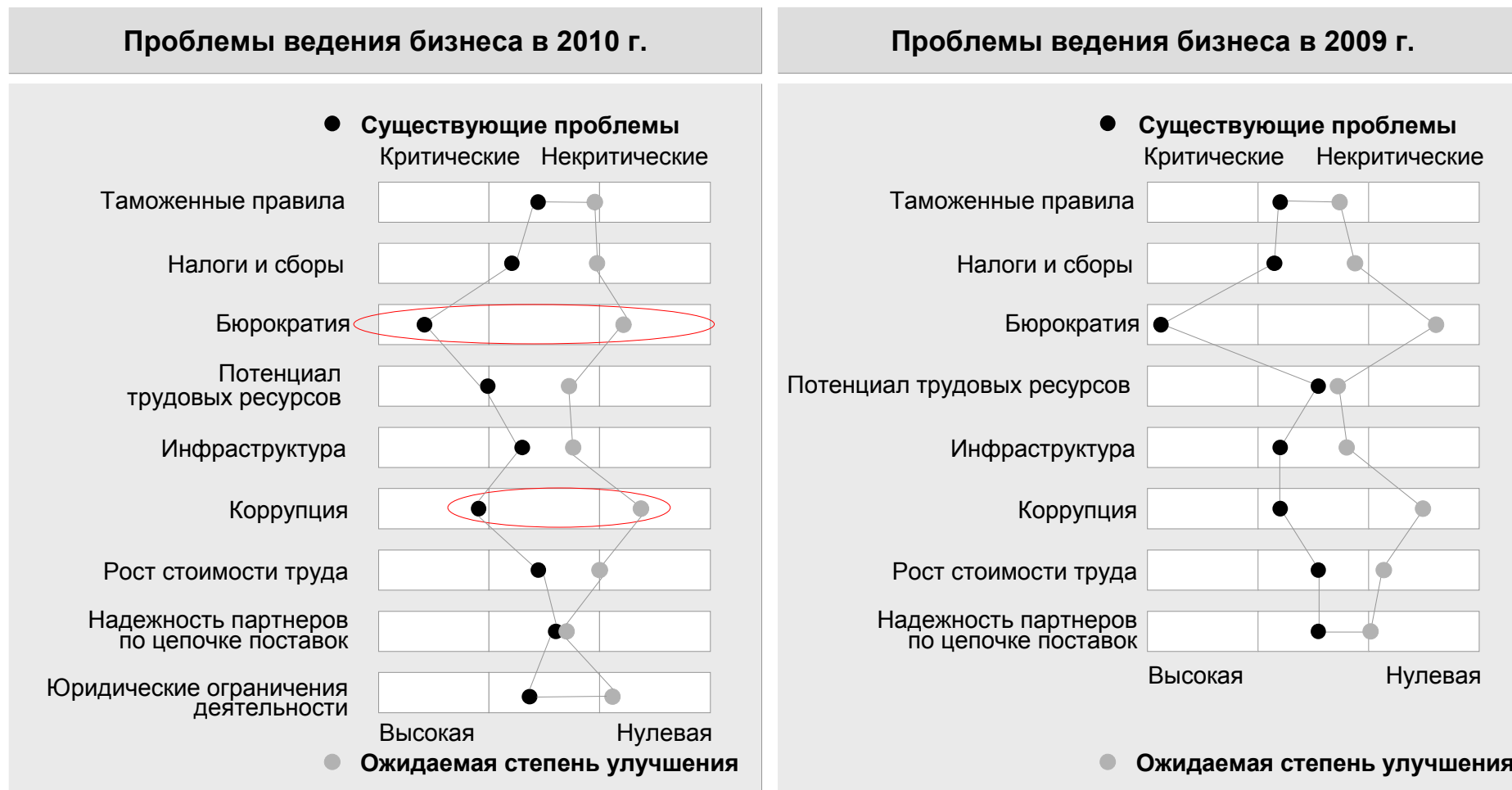


Важнейшие критерии в основном соблюдены; неудовлетворенные ожидания в основном относятся к менее важным аспектам

¹ Высокая фрагментация рыночного предложения

Бюрократия и коррупция остаются ключевыми проблемами

Операционные проблемы, с которыми сталкиваются сегодня компании-члены АЕВ в России



Как и ранее, какие-либо существенные улучшения в разрезе основных существующих проблем в ближайшие 2-3 года не ожидаются, в особенности в таких направлениях, как бюрократия и коррупция

После увеличения в 2001-2007 гг. сроки окупаемости стабилизируются

Срок окупаемости в % респондентов в разбивке по годам и функциональным направлениям деятельности



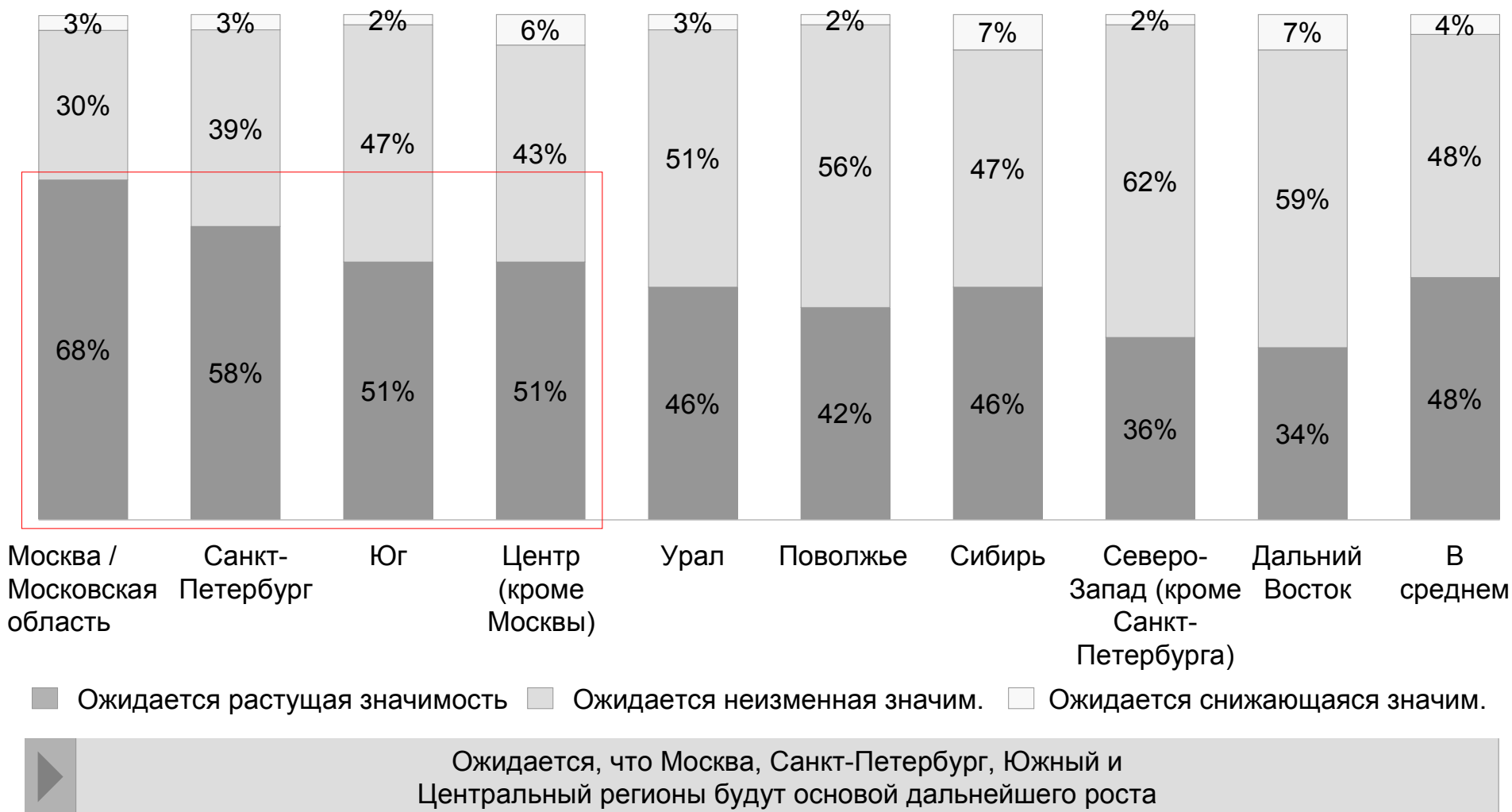
В целом, как минимум половина респондентов отмечают достижение уровня безубыточности за 3 года или менее

¹ "Более 5 лет" предполагается, в среднем, равным 10 годам. «Не достигнуто» исключено из расчета суммарного среднего

Примечание: здесь и далее – компании, ключевыми функциями которых являются логистика в области сбыта и полная цепочка создания прибавочной стоимости, включены в категории "Продажи" и "Производство"

Основной рост по-прежнему ожидается на базе традиционных четырех регионов

Значимость регионов в % респондентов



Содержание

Введение

Российский рынок - ожидания и опыт



Функциональные проблемы и стратегии

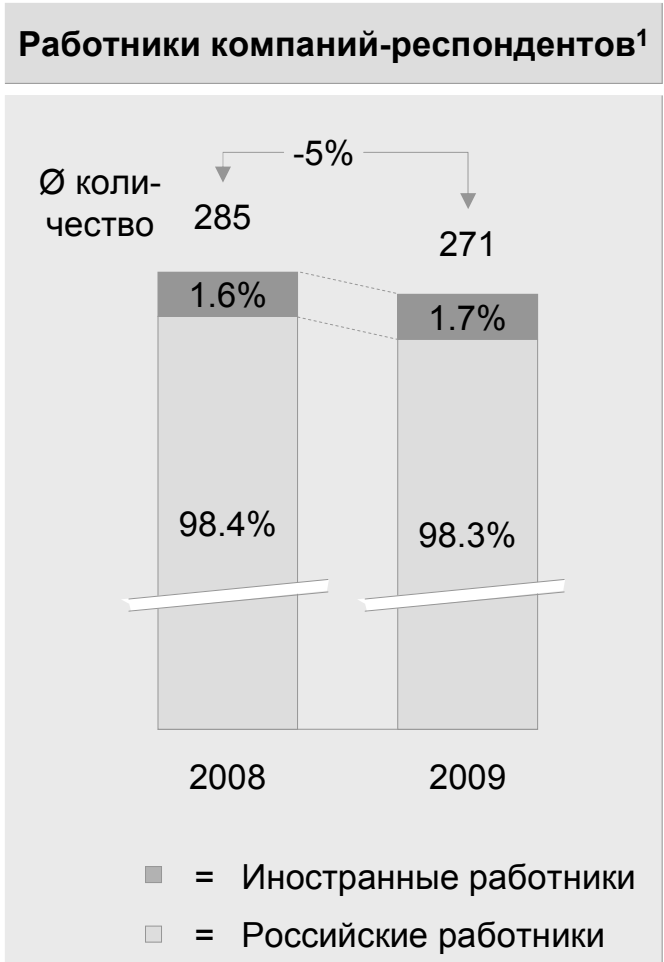
Экономические перспективы и бизнес-стратегия

О компании Droege & Comp.

Топовые позиции в компаниях-респондентах в основном занимают европейцы

Структура персонала в % респондентов по происхождению и динамика

Кадровая политика



Количество иностранных и российских работников в период кризиса снижалось сопоставимыми темпами

¹ Численность сотрудников компании в России

Большое количество европейцев на топовых позициях российских компаний

Структура персонала в % респондентов по происхождению

Кадровая политика

Высшее руководство по происхождению – европейские компании



Высшее руководство по происхождению – российские компании

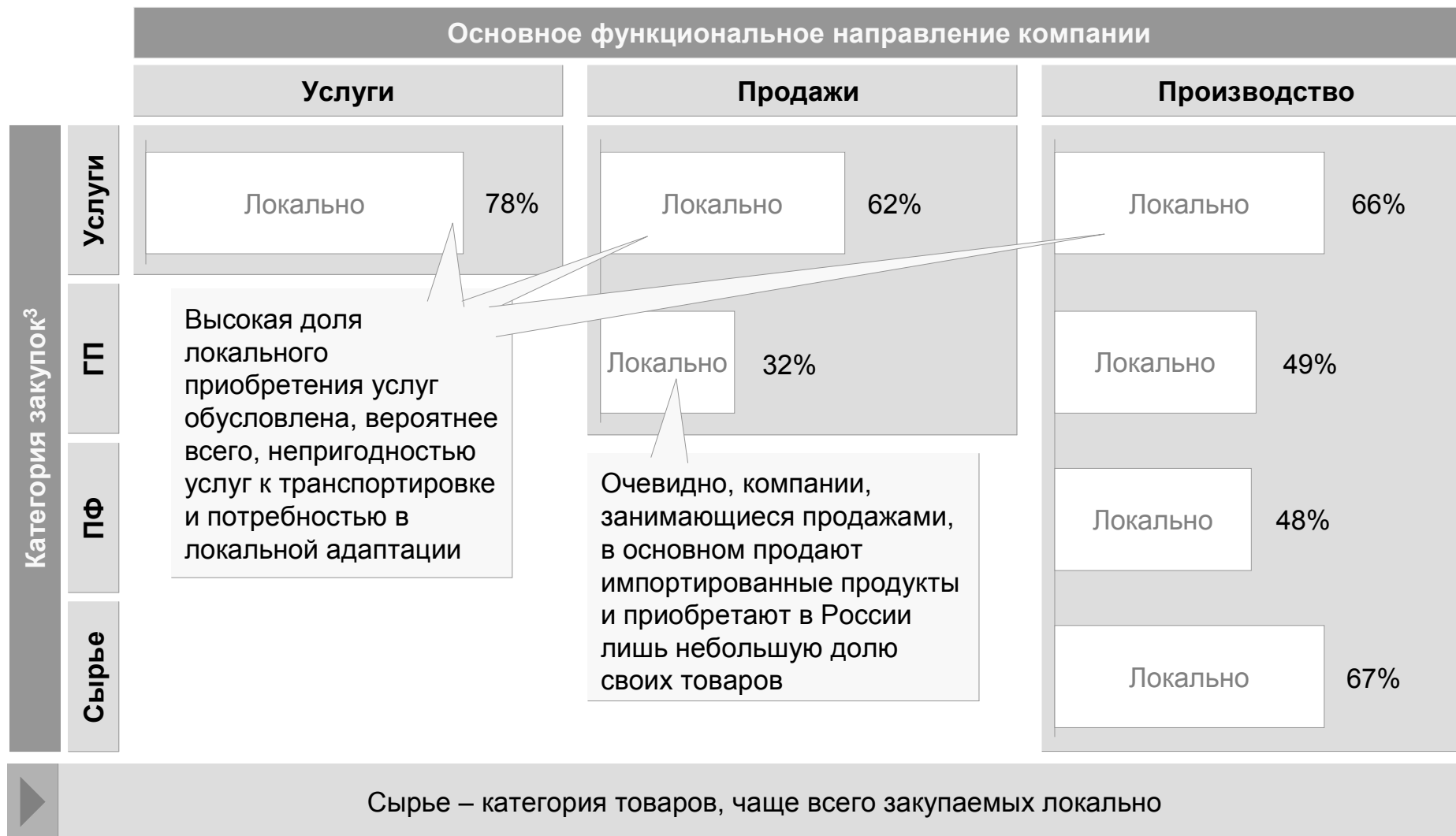


В блоке логистики российские компании привлекают большую долю европейских топ-менеджеров, чем сами европейские компании

Большинство услуг, но менее 50% готовой продукции, приобретаются локально

% закупок¹ в России в разрезе категорий и функциональных направлений

МТО²



1 В стоимостном выражении

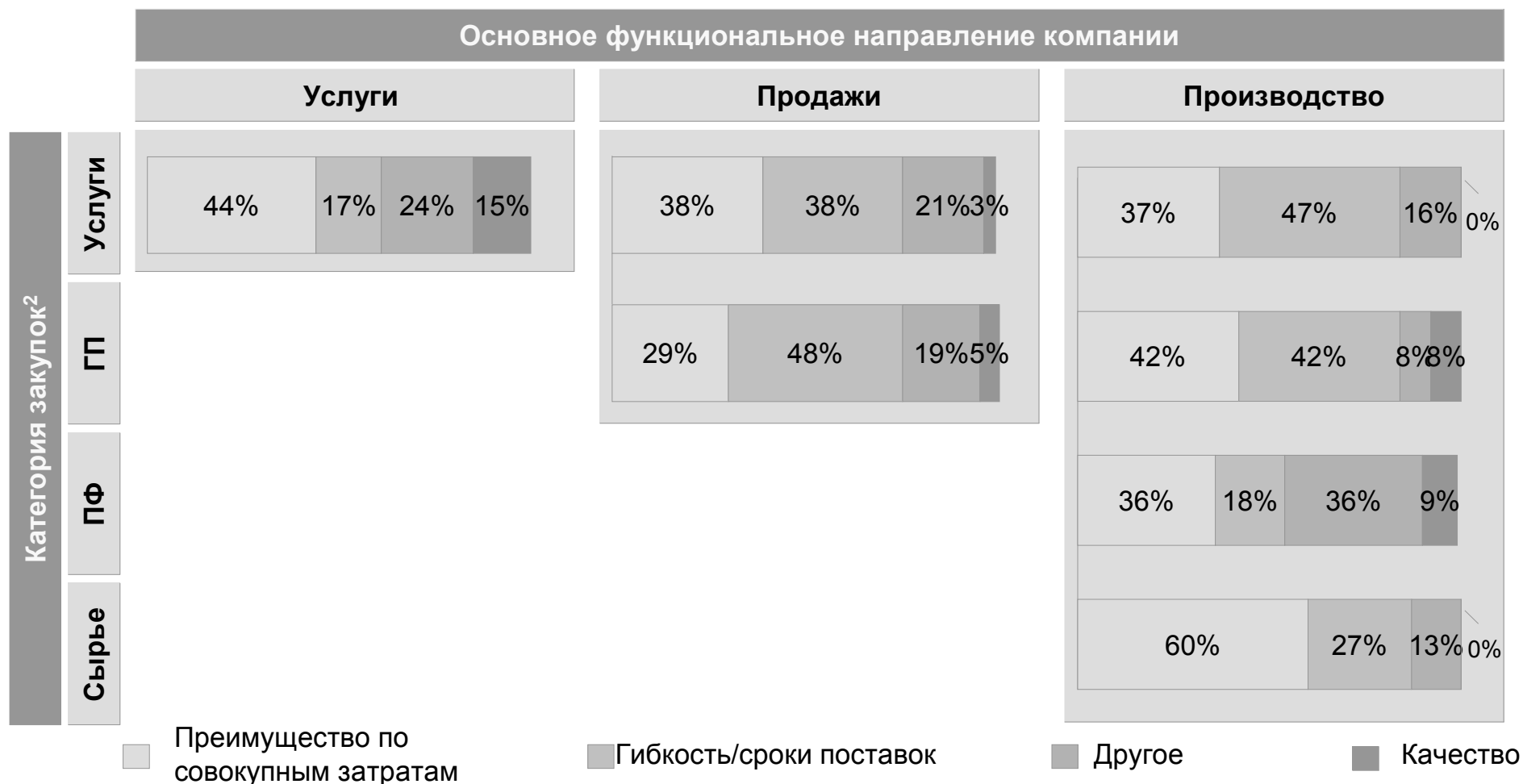
2 Материально-техническое обеспечение

3 ПФ = изделия-полуфабрикаты, ГП = готовая продукция

Низкая цена не является доминирующей причиной закупок в России

Причины закупки в России в % респондентов

МТО¹



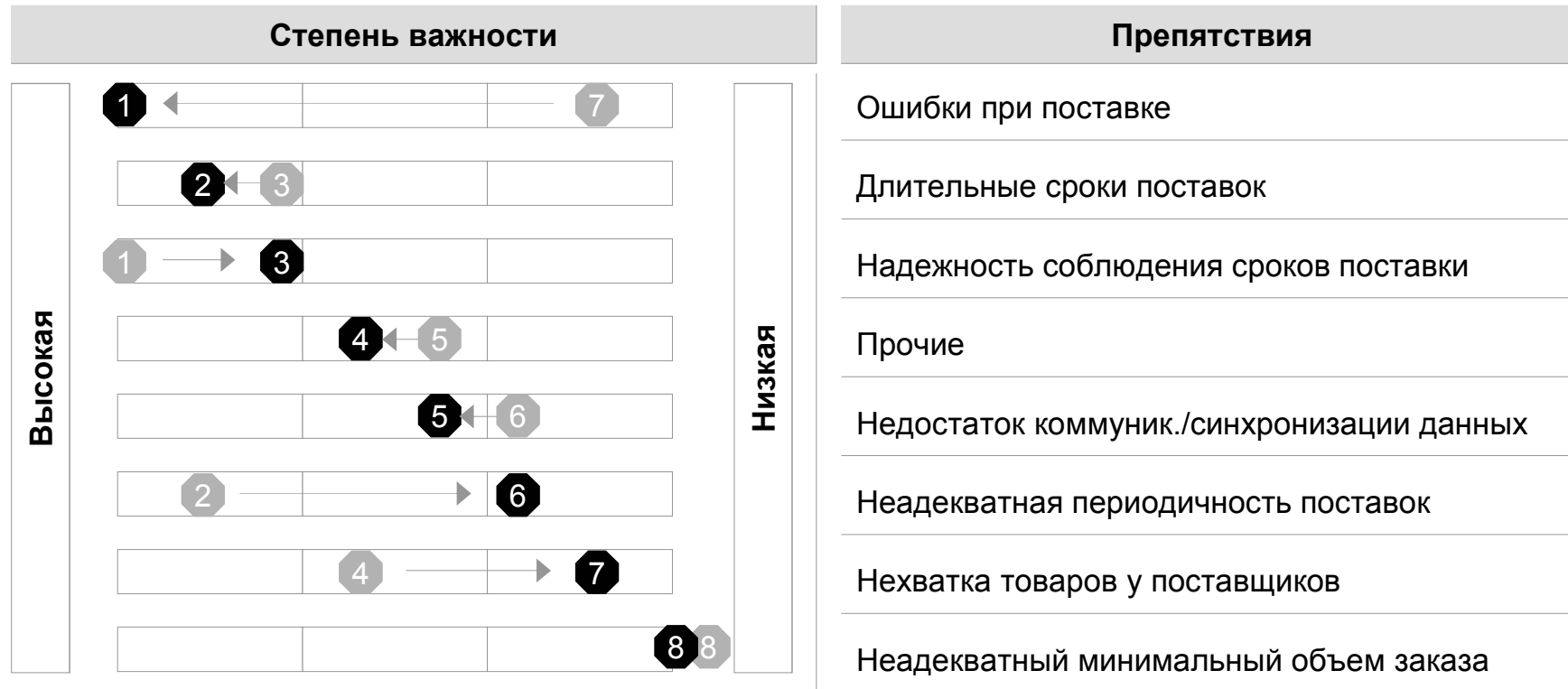
Тогда как компании, занимающиеся оказанием услуг, уделяют наибольшее внимание преимуществу по совокупным затратам, у компаний в сфере продаж и производства причины более разнородны

1 Материально-техническое обеспечение
 2 ПФ = изделия-полуфабрикаты, ГП = готовая продукция

Ошибки при поставке и сроки поставки – ключевые проблемы в сфере МТО¹

Ключевые препятствия закупки у российских поставщиков: 2009 / 2010 гг.

МТО¹



2010

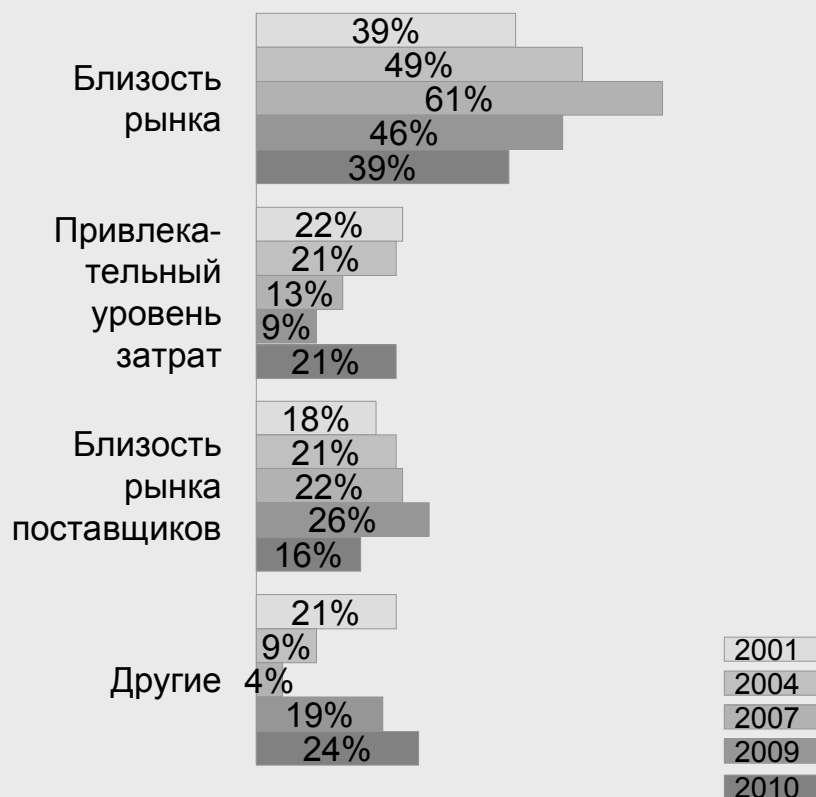
2009

Близость рынка сбыта преобладает, но значимость затрат восстанавливается

Производство в России в % респондентов в разрезе причин и категорий продукции

Производство

Причины размещения производства в России^{1,2}



Размещение производства в России по категориям продукции^{1,2}



Производство в России в основном сфокусировано на готовой продукции

1 Компании, основным функциональным направлением которых является только производство
 2 Возможно несколько вариантов ответа

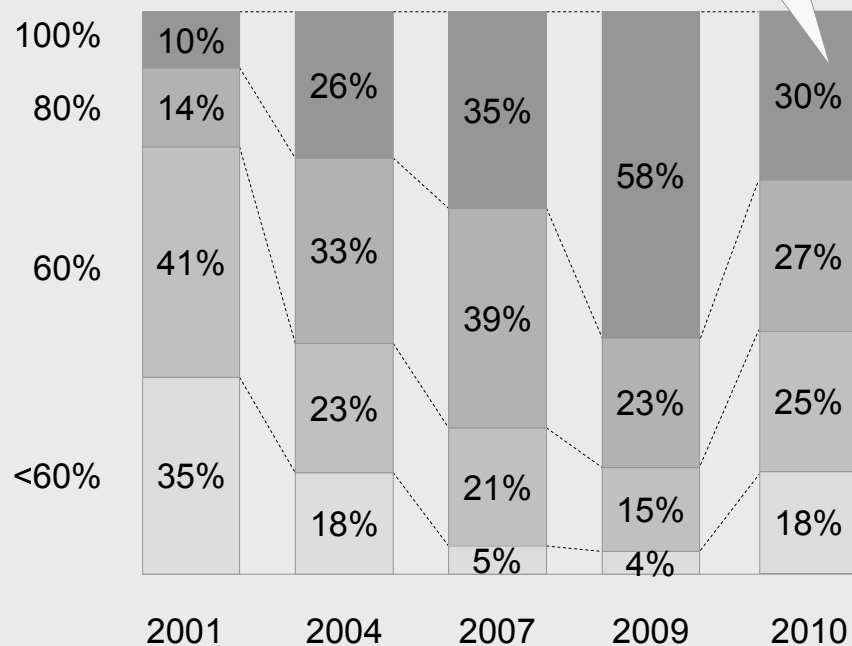
Производительность возвращается к уровням 2004-2007 гг.

Производительность в % респондентов в динамике и в функциональном разрезе

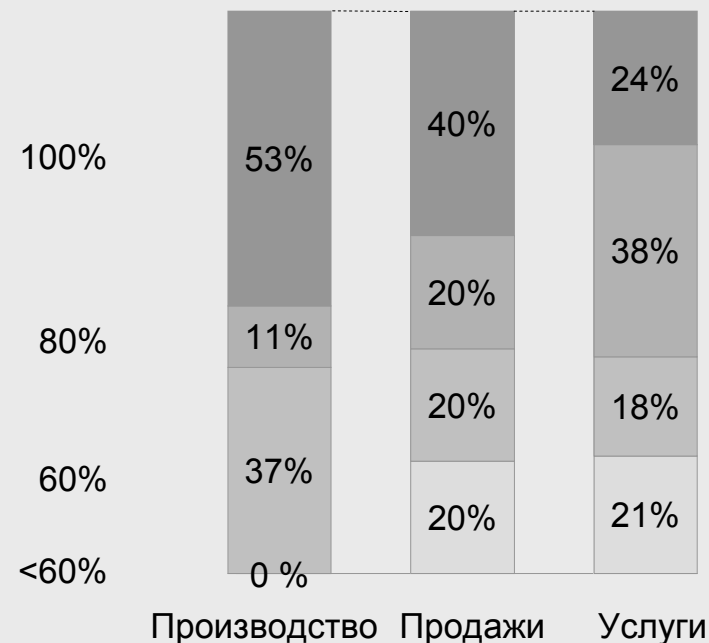
Производство

Производительность российских филиалов иностранных компаний¹

Количество компаний, заявляющих о сопоставимых с западными стандартами уровнях производительности, возвращается к уровню немногим менее 1/3



Производительность российских филиалов в функциональном разрезе¹



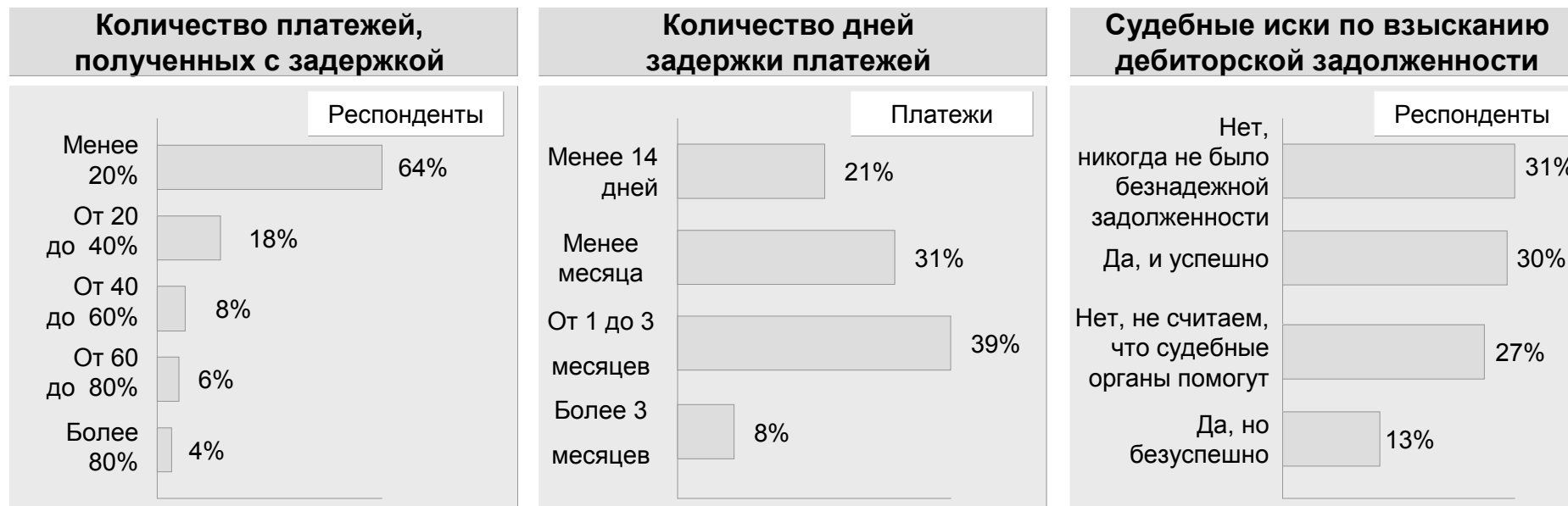
Волатильность индикатора производительности, вероятнее всего, увеличивается и за счет меняющейся частоты откликов

¹ В сравнении со страной базирования иностранной компании

Платежные индикаторы демонстрируют неоднородную динамику

Управление дебиторской задолженностью в % респондентов и % просроч. платежей

Финансы



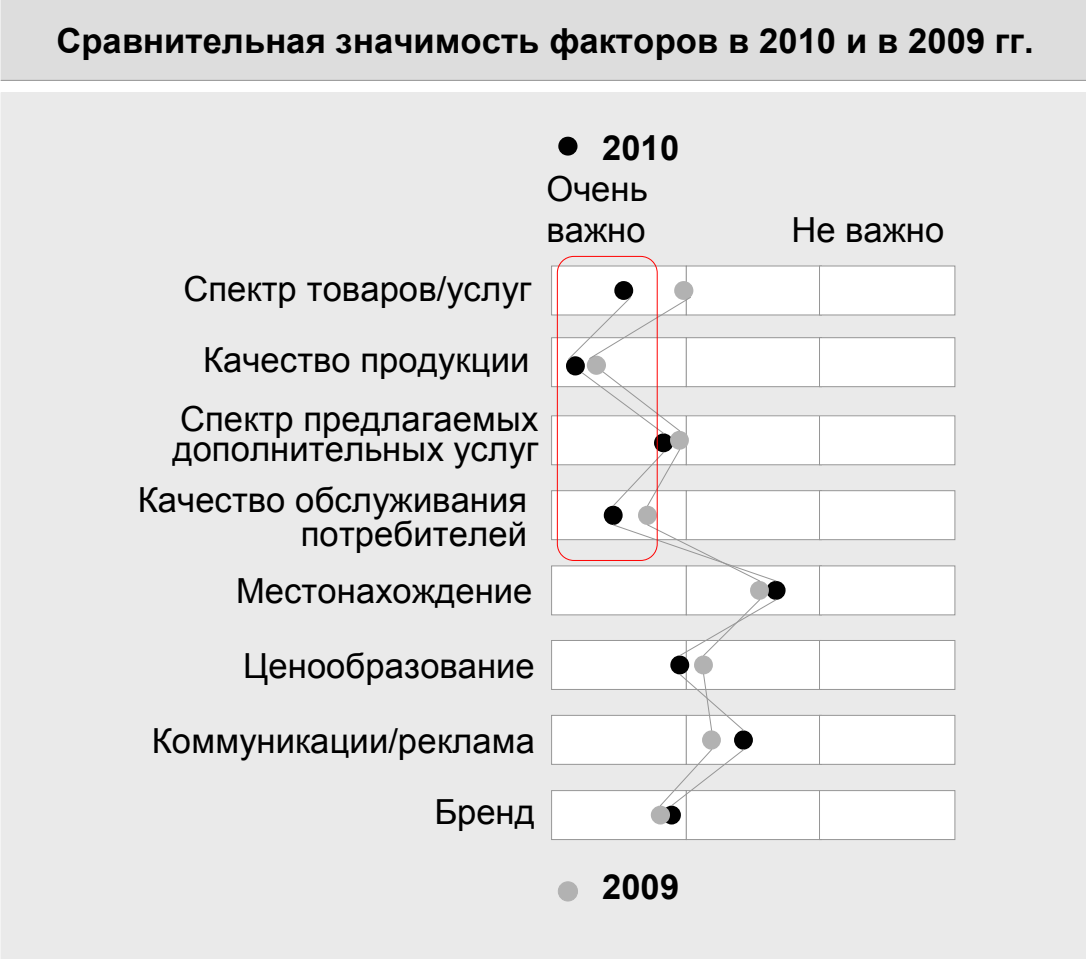
- Доля платежей, получаемых с задержкой, неожиданно снизилась: 82% компаний получают с задержкой не более 40% платежей, в сравнении с 71% в 2009 г.
- Сроки задержки платежей выросли: почти 50% платежей задерживались более чем на месяц в сравнении с немногим более 30% в прошлом году
- Удивительно, но снизилось количество компаний, сообщающих, что они столкнулись с проблемой безнадежной задолженности, и, одновременно с этим, удвоилось количество компаний, для которых судебное рассмотрение проблемы задолженности завершилось неудачей

Управление дебиторской задолженностью в России представляется адекватным, и, после полного восстановления экономики, вероятен возврат к более короткой средней длительности задержки платежей

Компании-члены АЕВ дифференцируются, делая акцент на качестве

Конкурентная дифференциация

Маркетинг



Важность конкурентных отличительных факторов в 2009 и в 2010 гг. осталась практически неизменной

Содержание

Введение

Российский рынок - ожидания и опыт

Функциональные проблемы и стратегии

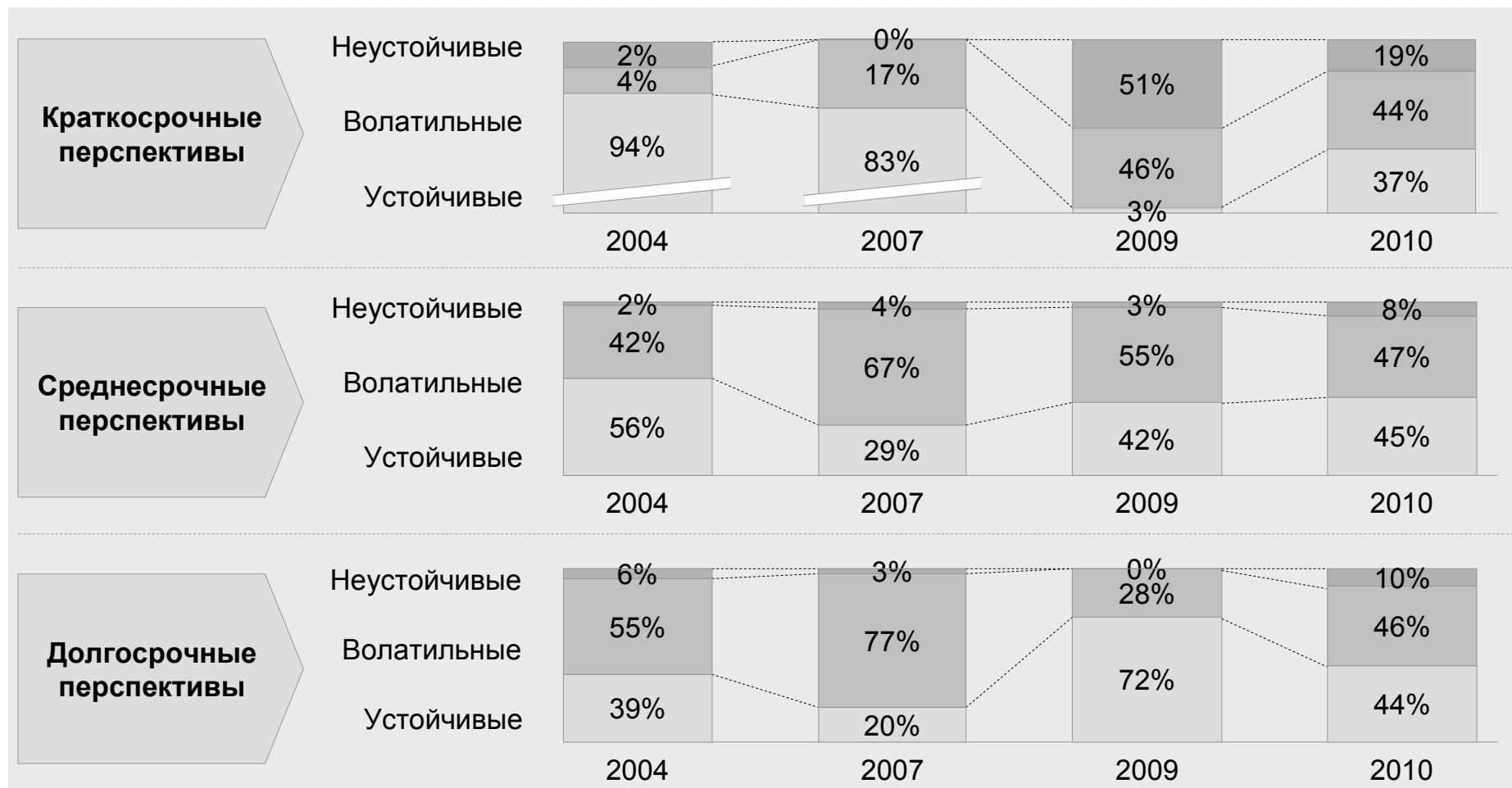


Экономические перспективы и бизнес-стратегия

О компании Droege & Comp.

По мере преодоления кризиса, ожидания становятся сбалансированнее

Экономические перспективы в % респондентов по временным горизонтам



Результаты указывают на умеренный уровень оптимизма, который выглядит реалистичным в свете последних макроэкономических индикаторов

В целом ожидается рост иностранных инвестиций

Ожидаемая динамика иностранных инвестиций в % респондентов в ближайшие 2-3 года



¹ В т.ч., Министерство финансов России, 2010 г.; UNCTAD (Конференция Организации Объединённых Наций по торговле и развитию), 2009 г. DROEGE & COMP.

Автомобильный сектор демонстрирует наибольший оптимизм

Ожидаемая динамика иностранных инвестиций по отраслям в % респондентов на ближайшие 2-3 года



Ожидания по товарообороту и прибылям компенсировали половину падения

Перспективы и стратегия компаний в % респондентов



Вопросы роста возвращаются в стратегическую повестку дня, с целью повысить долю рынка в регионах присутствия, однако вопросы оборонительных мер сохраняют весомое место

1 Возможно несколько вариантов ответа

Содержание

Введение

Российский рынок - ожидания и опыт

Функциональные проблемы и стратегии

Экономические перспективы и бизнес-стратегия



О компании Droege & Comp.

Droege & Comp.: немецкая консультационная компания для топ менеджмента

Информация о компании

DROEGE & COMP.

INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTANTS

Международные консультанты по управлению...

- ▶ Компанию создал более 20 лет назад г-н Вальтер Дреге
- ▶ Около 250 консультантов, более десяти офисов в разных регионах мира

...подход, направленный на реализацию...

- ▶ Зрелый проф. состав и прикладные стратегии
- ▶ Применение лучшего международного опыта при работе с клиентами в России
- ▶ Практическая реализация и ориентация на повышение прибыльности

...высокий профессиональный уровень...

- ▶ Профессиональный опыт во всех основных отраслях экономики
- ▶ Солидное ноу-хау в ключевых бизнес-процессах
- ▶ Особое внимание уделяется повышению стоимости компаний-клиентов и реструктуризации

...полноценное присутствие в Москве...

- ▶ Работа в России с 1995 г.
- ▶ Местные консультанты, имеющие международный опыт
- ▶ Доступ к пулу ресурсов Droege & Comp.

... and extensive reputable client portfolio

Cofresco	ТГК-2	SOMMER	М.Видео	STS/RLS Logistics	ATON	VTB24		
ДИКСИ	BINBANK	Format	Tresorbau	Genser	AlfaStrakhovanie	Laverna	Billa	36.6

Droege & Comp. уделяет особое внимание устойчивому внедрению таких изменений, которые стимулируют эффективность и результативность

Ваши партнеры – Droege & Comp.

Контактная информация Droege & Comp.

Droege & Comp. – ведущая и быстрорастущая глобальная компания, работающая в сфере управленческого консалтинга.

С момента ее создания в 1988 году, компания Droege & Comp. завоевала солидную репутацию среди членов советов директоров, акционеров, представителей частных компаний и банков. Компания уделяет особое внимание практическому внедрению стратегических и операционных рекомендаций, что дает четко измеримые результаты в форме увеличения прибыли клиентов.

На сегодняшний день в одиннадцати офисах Droege & Comp. в разных регионах мира трудятся около 250 профессиональных специалистов. В числе функциональных направлений их работы – повышение стоимости компаний-клиентов и реструктуризация. Практические отраслевые направления охватывают весь спектр глобальных отраслей, от розничной торговли до энергетики, высоких технологий и финансовых услуг. В клиентский портфель входят компании среднего размера, международные конгломераты, фонды прямых инвестиций и другие собственники.

DROEGE & COMP.

INTERNATIONALE UNTERNEHMER-BERATUNG

Ганс-Дитер Цаум
Генеральный директор

ООО «Дреге & Комп.»
Россия, Москва, 115054,
ул. Бахрушина 32 стр. 1

Тел. +7 495 221 89 12
Моб. +7 916 211 15 17
Факс +7 495 221 89 13
Email Hans-Dieter.Zaum@droeage-group.com
http www.droeage.ru

DROEGE & COMP.

INTERNATIONALE UNTERNEHMER-BERATUNG

Мартин Хофф тер Хейде
Консультант

ООО «Дреге & Комп.»
Россия, Москва, 115054,
ул. Бахрушина 32 стр. 1

Тел. +7 495 221 89 12
Моб. +7 916 442 54 85
Факс +7 495 221 89 13
Email Martin.Hoff-ter-Heide@droeage-group.com
http www.droeage.ru