



*Уроки кризиса:
мировая и российская
практика компаний*

Михаил Бучнев

24 ноября 2010 года

Содержание

Позитивные тенденции российской экономики

Успешные практики мировых компаний, актуальные для
российского рынка

Российская практика: наиболее успешные стратегии российских
компаний

Позитивные тенденции российской экономики

Темпы роста ВВП и отраслей экономики создают в целом благоприятные условия для российских и иностранных компаний

Темпы роста отраслей экономики



Источник: Росстат

Успешные практики мировых компаний, актуальные для российского рынка (1)

- Необходимо иметь в наличии подробные планы действий как на случай подъема деловой активности, так и на случай продолжения спада на рынке в будущем
- Предусмотреть возможность ценового давления со стороны заказчиков, поставщиков
- Продолжать осуществление жестких процедур контроля на всех уровнях производственного цикла вплоть до конечного продукта
- Оценить зарубежные рынки и уяснить для себя, обеспечат ли эти рынки необходимую прибыльность в качестве рынков сбыта
- Обсудить с банками условия получения кредитных линий, чтобы обеспечить стабильное финансирование

Успешные практики мировых компаний, актуальные для российского рынка (2)

- Гибкость в вопросах управления персоналом

Консолидация и централизация вспомогательных служб и персонала наряду с обучением по другим специальностям для расширения круга задач, выполняемых работниками

- Инвестиции в НИОКР

Максимально использовать выгоды от долгосрочных инвестиционных программ в области НИОКР.

Важно обеспечить необходимый уровень финансирования мощностей и (или) инвестиций для сохранения или получения доли рынка в период подъема конъюнктуры

Российская практика (1)

Наиболее успешные стратегии российских компаний

- Участие в проектах, инициированных государством и реализуемых как в самой отрасли, так и в смежных отраслях (инфраструктура, судостроение, моторостроение)
- Обслуживание нефтегазовой отрасли. Компании, у которых были заключены договоры с компаниями нефтегазовой отрасли, чувствуют себя уверенней
- Обсуждение с банками понижения ставок по кредитам, как по выданным, так и по планируемым. На рынке наблюдается неоднозначная ситуация: банки располагают средствами с одной стороны, но не все компании способны получить денежные средства и выполнить обязательства перед банками с другой.

Российская практика (2)

Наиболее успешные стратегии российских компаний

- Сотрудничество с иностранными компаниями на крупных проектах. Российские производители не всегда могут выступать генподрядчиками, проигрывают иностранным, но часто привлекаются ими же на условиях субподряда
- Переориентация производства в целом или продукта с целью расширения рынков сбыта (Петербургский тракторный завод начал выпуск промышленной техники)
- Создание совместных предприятий с крупными иностранными компаниями (Последний пример: Schneider – Электроцит)
- Открытие новых рынков сбыта за пределами РФ (Индия, Африка и т.д.)

Российская практика

Наиболее успешные стратегии российских компаний

Отдельные сектора

- Компании *энергомашиностроения* чувствуют себя довольно уверенно в связи с устойчивым спросом на продукцию со стороны энергетической отрасли
- Сектор *сельхозмашиностроения* продолжает ощущать сокращение спроса со стороны аграриев и недоступность кредитных ресурсов. В связи с этим сектор вынужден перепрофилироваться, ориентируясь на новых возможных заказчиков
- Производители *металлургического* сектора меняют существующие системы сбыта, однако полного восстановления и возвращения к докризисным показателям пока не ожидают
- Производители *насосов и нефтегазового оборудования* получают достаточное количество заказов благодаря крупным проектам, реализуемым в отрасли

Спасибо за внимание!



Михаил Бучнев

Партнер

**Руководитель практики по оказанию услуг
компаниям сектора машиностроения и
производства промышленных товаров**

Тел.: +7 (495) 223 5142

mikhail.buchnev@ru.pwc.com

Настоящая презентация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей презентации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, относительно точности и полноты информации, представленной в настоящей публикации. Если иное не предусмотрено законодательством РФ, компании сети PwC, их сотрудники и уполномоченные представители не несут никакой ответственности за любые последствия, возникшие в связи с чьими-либо действиями (бездействиями), основанными на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2010 PricewaterhouseCoopers. Все права защищены. Под "PricewaterhouseCoopers" и "PwC" понимаются ЗАО "ПрайсвотерхаусКуперс Аудит", компания "ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В." и представительство компании "ПрайсвотерхаусКуперс Лигал СНГ Б.В." или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Каждая фирма сети PwCIL является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента сети PwCIL или любой другой фирмы сети. PwCIL не оказывает услуги клиентам. PwCIL не несет ответственность за действия или бездействие любой фирмы сети, не может контролировать профессиональные суждения, высказываемые фирмами сети, и не может никаким образом связать их каким-либо обязательством. Ни одна из фирм сети PwCIL не несет ответственности за действия или бездействие любой другой фирмы сети PwCIL, не может контролировать профессиональные суждения другой фирмы PwCIL и не может никаким образом связать другую фирму сети или PwCIL каким-либо обязательством.