



# Аспекты локализации промышленного производства в России

Материалы для обсуждения

**Roland Berger**  
Strategy Consultants



Москва, 9 июня 2011 года

# Сегодня я хотел бы рассказать о трех элементах темы локализации

## ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

1

### **Национальная отраслевая политика по локализации**

Пока наиболее известный и успешный пример - автомобильная промышленность

---

2

**При отсутствии высоких импортных пошлин локализация не обязательно выгоднее импорта, по крайней мере в краткосрочной перспективе**

---

3

**Выбор оптимального региона для локализации – важнейшее решение, при принятии которого необходимо учитывать комплекс факторов**

1

**Национальная отраслевая политика по локализации**

Пока наиболее известный и успешный пример - автомобильная промышленность

2

**При отсутствии высоких импортных пошлин локализация не обязательно выгоднее импорта, по крайней мере в краткосрочной перспективе**

---

3

**Выбор оптимального региона для локализации – важнейшее решение, при принятии которого необходимо учитывать комплекс факторов**

# Постановление 166 послужило толчком для международных OEM создавать заводы в РФ – но это стало возможным лишь тогда, когда рынок достиг необходимого размера

## Обзор

- > Согласно **Постановлению 166**, если компания выходит на необходимый уровень локализации, таможенный тариф на импортные компоненты составляет ~1-2% в течение 7–8 лет для стимулирования местного производства и увеличения занятости; однако это действует **только для производителей автомобилей**
  - Период действия: **8 лет** для производства "с нуля", **7 лет** для производства на основе сущ. мощностей
  - Минимальная мощность – 25 000 шт. в год, без ограничений по реальному выпуску продукции
  - Требуемые производственные процессы: сварка/покраска/сборка для всех производимых моделей (30 мес. после запуска для производства "с нуля", 18 мес. – на основе сущ. производства)
  - Ограничения по уровню локализации - сокращение стоимости списка импортируемых компонентов: 10% за 24 мес., 20% за 42 мес., и 30% за 54 мес. после запуска производства (может быть достигнуто с помощью оплаты регулярных пошлин на компоненты)
- > Изменения могут быть произведены в самом проекте ("с нуля" или на основе производства), бизнес-плане, производственном плане и нормах выпуска продукции, а также инвестициях

## Выводы

- > Принятие Постановления 166 помогает **увеличить прибыль в краткосрочном периоде** если инвестор выходил на требуемый уровень локализации
- > Кроме того, оно **сокращает срок окупаемости первоначальных инвестиций**, что облегчило принятие первоначального решения
- > Постановление также дает возможность получить **начальный опыт работы в России для перехода на полностью местное производство**

# Постановление 566 похоже на 166, но сфокусировано на промсборке компонентов легковых и грузовых автомобилей

## Постановление 566 – "Промышленная сборка компонентов" (сент./окт. 2006 г. и дальнейшие поправки)

<b>Период действия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; До 7 лет для двигателей, коробок передач и ведущих мостов</li> <li>&gt; До 5 лет для других компонентов</li> </ul>
<b>Тарифы на импорт компонентов</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Тарифы на импорт компонентов для промышленной сборки снижены на 0-5% (10% на некоторые компоненты)</li> </ul>
<b>Требуемые инвестиции</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Без нижнего порога инвестиций</li> </ul>
<b>Требования по мощности<sup>1)</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Двигатели: &lt;2,5 л – не менее 25 000 шт. в год, &gt;2,5 л – не менее 15 000 шт. в год</li> <li>&gt; Коробки передач: крут. момент &lt;30 кгжм – мин. 25 000 шт. в год, &gt;30 кгжм – мин. 5 000 шт. в год</li> <li>&gt; Ведущие мосты: не менее 5 000 шт. в год</li> </ul>
<b>Требования по производственным процессам<sup>2)</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Двигатели: &lt;2,5 л – механическая обработка не менее 4 осн. компонентов (блок цилиндров, головка цилиндра, коленвал и распредвал), &gt;2,5 л – мех. обработка не менее 2 осн. компонентов (блок цилиндров, головка цилиндра), для всех двиг. – сборка, контроль и испытания</li> <li>&gt; Коробки передач: мех. обработка компонентов корпуса, сборка и контроль</li> <li>&gt; Ведущие мосты: мех. обработка картера моста, сборка и контроль</li> <li>&gt; Прочие компоненты: мех. обработка, сборка и контроль</li> </ul>
<b>Требования по местному содержанию<sup>3)</sup></b>	<p>Целевые значения локализации - сокращение стоимости списка импортируемых компонентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; 10% – 18 мес. после запуска производства</li> <li>&gt; 20% – 30 мес. после запуска производства</li> <li>&gt; 30% – 40 мес. после запуска производства</li> </ul>

1) При работе в 2 смены

2) Некоторые операции могут быть произведены совместно с другими компаниями в России

3) На основе отпускной цены (поставщика) импортируемых компонентов

# Большинство соглашений на основе Постановления 166 истекает к концу 2014 г., правительство ужесточает условия

## Последние изменения в положении о промышленной сборке

### ПОПРАВКИ К ПОСТАНОВЛЕНИЮ 166 (ПРОДЛЕНИЕ)

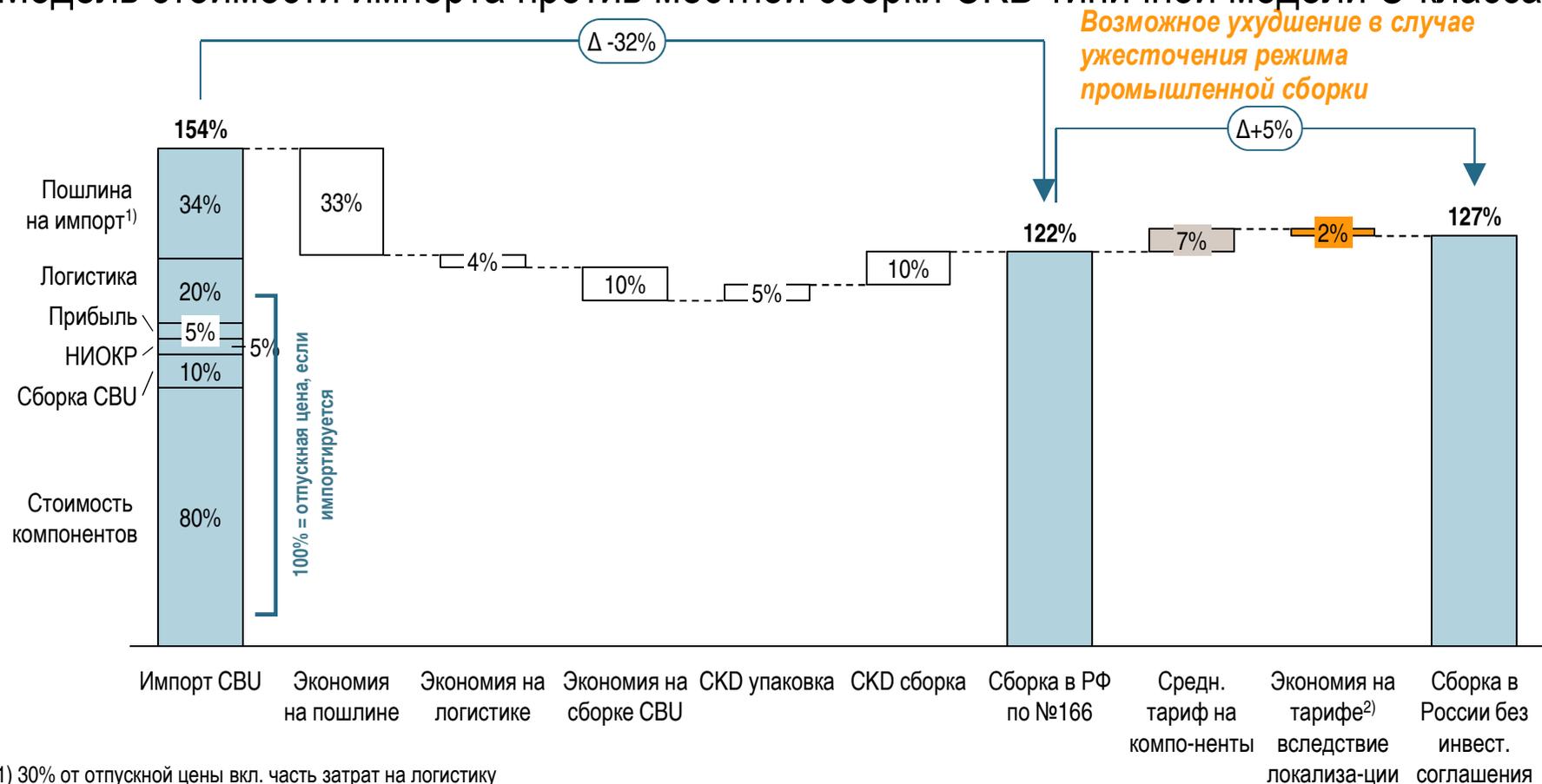
<b>Срок действия</b>	> Срок действия льгот продлен на 8 лет
<b>Размер пошлин на ввоз компонентов</b>	> От Ø 14,5% до Ø 1–2% (как и в старой версии)
<b>Требования по объемам производства</b>	> 300–350 тыс. автомобилей
<b>Требования по производственному процессу</b>	> Сварка/покраска/сборка (как и в старой версии) > Штамповка крупных деталей > Производство двигателя и/или коробок передач
<b>Требования к локализации компонентов</b>	> 60% через 6 лет > Переопределена доля местных комплектующих в добавленной стоимости
<b>Прочее</b>	> От производителей требуется организовать научно-исследовательский центр > Крупноузловая сборка разрешена для выбранных моделей на срок продления соглашения

### КОММЕНТАРИИ

- > Соглашения старому Постановлению 166 по-прежнему в силе, их условия останутся без изменения до истечения срока действия
- > Большинство соглашений истекает в 2014 г, и автопроизводители оказываются перед выбором:
  - ... перейти на стандартные пошлины
  - ... закрыть производство
  - ... или подписать с правительством РФ соглашение о продлении еще на 8 лет
- > Если соглашение о продлении будет подписано, производителю придется соблюдать гораздо более жесткие требования, чтобы сохранить льготные условия импорта
- > Последняя поправка вступила в силу 4 февраля 2011 г.
- > 3 производителя (Volkswagen, General Motors и Fiat), 2 альянса (Renault-Nissan-АВТОВАЗ-КАМАЗ-Daimler и Ford-Sollers) подали заявки на продление инвестиционных соглашений на новых условиях; официально новые соглашения не могут подписываться с марта 2011 года

# Постановление 166 очень выгодно для автомобильных OEM – преимущество по цене до 32%

Модель стоимости импорта против местной сборки СКД типичной модели С-класса



1) 30% от отпускной цены вкл. часть затрат на логистику

2) В соответствии с планами по локализации – 30%

1

**Национальная отраслевая политика по локализации**

Пока наиболее известный и успешный пример - автомобильная промышленность

2

**При отсутствии высоких импортных пошлин локализация не обязательно выгоднее импорта, по крайней мере в краткосрочной перспективе**

3

**Выбор оптимального региона для локализации – важнейшее решение, при принятии которого необходимо учитывать комплекс факторов**

**Пример: Для сельхозтехники выгода локализации уже меньше – так как импортные пошлины "всего лишь" 15% и объемы ниже**

Модель стоимости импорта против местной сборки SKD комбайна



1) 15% или 120 евро/кВт

# Продукты для локализации должны иметь объемы, не должны быть очень инновационными, иметь сформировавшиеся процессы производства

## Логика определения пригодности продуктов для локализации



## Сегодня во многих отраслях, кроме автомобилей, локальная сборка не выгоднее импорта – это скорее стратегическое решение

### Местная сборка или импорт – Плюсы и минусы (на примере с/х техники)

#### + КЛЮЧЕВЫЕ ПРИЧИНЫ В ПОЛЬЗУ МЕСТНОЙ СБОРКИ

- > Потенциал повышения продаж за счет доступа к финансированию, доступного лишь российскому производителю
- > Ожидается что импортные пошлины будут и дальше повышаться
- > Расширение дилерской сети играет решающую роль при увеличении продаж, но требует больших вложений со стороны OEM в связи с низкими объемами в первые годы
- > Начало создания местной базы поставщиков важно для увеличения доли местных материалов и соответствующих конкурентных преимуществ в будущем
- > Своевременное реагирование на действия основных игроков, чтобы не оказаться позади конкурентов на ключевом рынке

#### ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ –

- > Высокие инвестиции и небольшие объемы в первые три года
- > Политическая ситуация отчасти нестабильна, особенно за пределами Москвы
- > Неясны сроки восстановления рынка
- > Возможные проблемы с качеством сборки и изготовления комплектующих
- > Местное производство намного выгоднее импорта в случае промышленной сборки, напр., при доле местных комплектующих на уровне 30–40% в течение 5–7 лет – если будут приняты законы, аналогичные тем, что действуют для автопроизводителей

1

**Национальная отраслевая политика по локализации**

Пока наиболее известный и успешный пример - автомобильная промышленность

---

2

**При отсутствии высоких импортных пошлин локализация не обязательно выгоднее импорта, по крайней мере в краткосрочной перспективе**

3

**Выбор оптимального региона для локализации – важнейшее решение, при принятии которого необходимо учитывать комплекс факторов**

# При выборе производственной площадки необходимо учитывать множество факторов – как "жестких", так и "мягких"

## Подход к выбору региона – пример проекта Roland Berger



Количественная оценка
  Качественная оценка

# Регионы предоставляют инвесторам преференции в рамках местного налогообложения, цен на землю и подключения к инфраструктуре

## Основные преференции по регионам – несколько примеров

	РЕГИОН 1	РЕГИОН 2	РЕГИОН 3
<input checked="" type="checkbox"/> Цены на покупку и аренду земли	445 долл./м <sup>2</sup>	13,2 долл./м <sup>2</sup>	0,01 долл./м <sup>2</sup>
<input checked="" type="checkbox"/> Налог на прибыль	15,5% на 1–4 года	15,5-17,5% макс. на 20 лет	16% на 5 лет
<input checked="" type="checkbox"/> Налог на собственность	0% на 1–3 года	0% на 5 лет	0% на 5 лет
<input checked="" type="checkbox"/> Земельный налог	Нет преференций	0% на 5 лет	0% на 5 лет
<input checked="" type="checkbox"/> Налог на транспортные средства	Нет преференций	Нет преференций	0% на 5 лет
<input checked="" type="checkbox"/> Подключение к инфраструктуре (газ, э/э и вода)	Низкая цена подключения (включена в цену на землю)	Э/э – 340 долл. на КВтч Вода – 1,4 долл. за м <sup>3</sup> Газ – за счет бюджета	За счет бюджета

Многие иностранные инвесторы, запускающие свое производство в России, предпочитают выходить в регионы с уже созданными промышленными кластерами

## Примеры кластеров с иностранными производителями в России

