

Определение рынков сбыта и поиск партнеров в ЕС

*Презентация для Семинара –
тренинга «Поддержка малого и
среднего бизнеса при выходе на рынки
ЕС»*

Июль 2014

Содержание

Предпосылки
выхода на рынок
ЕС для
украинских
компаний

3

Бизнес-кейс из
практики РwC

6

Юридические
аспекты работы
на рынке ЕС

16



Предпосылки выхода на рынок ЕС для украинских компаний

Изменение ситуации на внутреннем и внешних рынках диктует для украинских производителей необходимость рассмотрения новых бизнес-возможностей на рынке ЕС

Предпосылки выхода на рынок ЕС:

- **Падение продаж на «традиционных» внешних рынках (СНГ)** как результат возрастающих экономических (ТС) и политических рисков (Россия)
- **Снижение спроса/ волатильность продаж на внутреннем рынке Украины** в связи с падением экономики и нестабильной политической ситуацией
- **Открывающиеся возможности на европейском рынке** в связи с подписанием Ассоциации с ЕС

Рынок ЕС

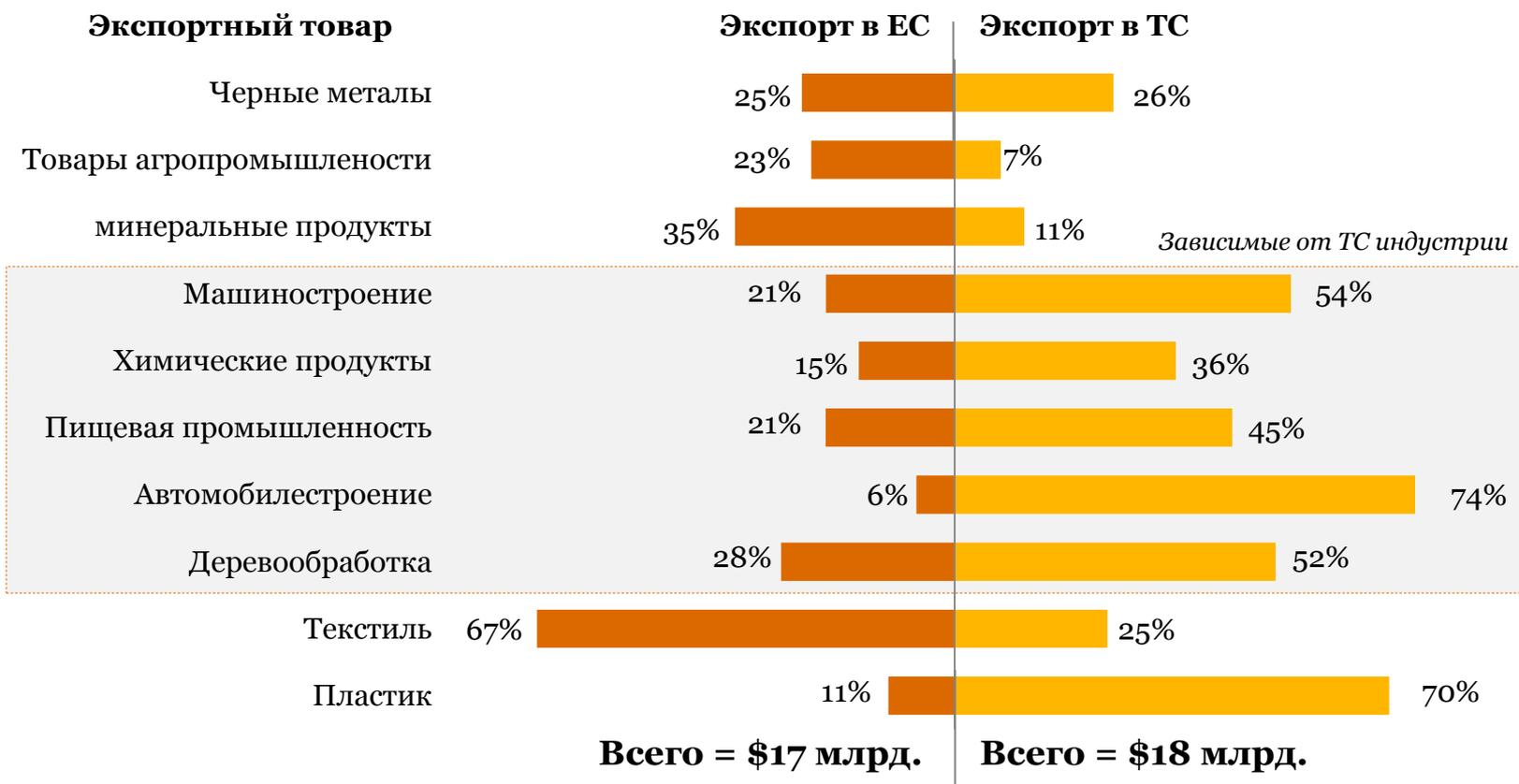


Потенциальные возможности для Украинских компаний:

- **Диверсификация рынков сбыта** продукции
- Присутствие на **стабильном и емком рынке**
- **Увеличение объема продаж/ доходности** в следствии отмены таможенных пошлин ЕС для Украины
- **Рост конкурентоспособности** за счет внедрения новых бизнес-стандартов
- **Доступ к Европейским финансовым и технологическим ресурсам**

Производители автомобилей, машиностроительной продукции, пластиков и продуктов деревообработки в первую очередь должны искать альтернативные рынки сбыта

Структура экспорта Украины в ЕС и ТС по ключевым отраслям в 2013 году (в % от общего объема экспорта)



Источник: Государственная служба статистики Украины

Семинар –тренинг «Поддержка малого и среднего бизнеса при выходе на рынки ЕС»

РwC Украина

Июль 2014

5

Бизнес-кейс из практики РwC

«Разработка концепции выхода на Европейский рынок» для украинского производителя металлических изделий

Клиент обратился в РwС с целью поиска новых рынков для реализации своей продукции

Описание ситуации Клиента

- **Клиент РwС** – предприятие, специализирующееся на изготовлении проволоки различных видов
- **Производственные мощности** предприятия позволяют производить **до 2 тыс. тонн** продукции в месяц
- **На данный момент** компания испытывает **трудности с реализацией** продукции вследствие политической и экономической нестабильности **на внутреннем и внешних рынках** сбыта

Основные вызовы для Клиента

- **Увеличение** объема реализации продукции за счет новых потребителей
- **Диверсификация** рынков сбыта продукции
- **Выход на европейский рынок** и использование преференций Евросоюза по отношению к украинским экспортерам
- **Выбор целевых продуктов** в ассортименте клиента для продвижения на рынке ЕС, которые бы имели наибольший потенциал продаж в Европе

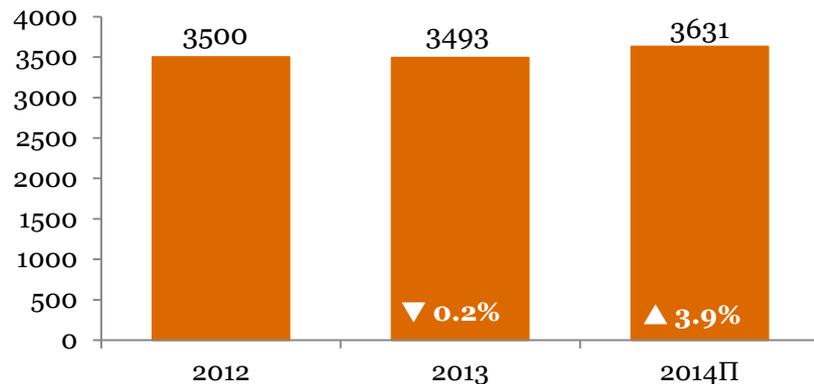
Подход PwC предусматривал содействие клиенту с этапа определения целевых рынков до установления контактов с конкретными компаниями - потенциальными партнерами в ЕС

Наш подход



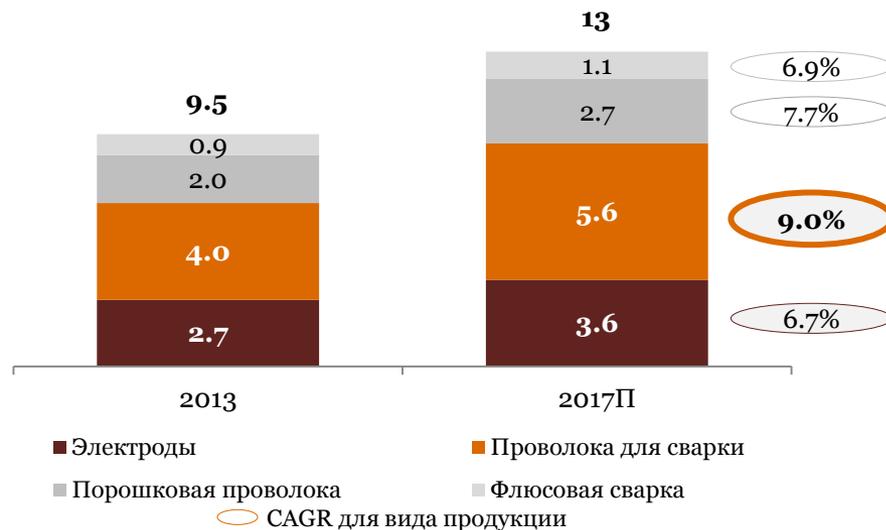
Анализ рынка показал, что спрос на продукцию Клиента на рынке ЕС будет расти и одна продуктовая группа имеет наибольшие перспективы

Объем рынка проволоки в ЕС, тыс. тонн:



■ Годовой объем потребления проволоки в ЕС-27, тыс. тонн

Прогнозы мирового объема рынка сварочных материалов, млрд. долл.:



Источник: The European Steel Assosiation, Statista.com, Амиос-Строй, расчеты PwC

Источник: Frost&Sullivan

- Европейский союз **потребляет до 22% мирового производства** проволоки, что делает его одним из ключевых рынков сбыта
- До **95% потребляемой проволоки производится локально в странах ЕС-27**. Ключевые страны-производители проволоки: Германия, Франция и Италия

- **Среднегодовой рост** рынка сварочных материалов до 2017 года **составит 8.2%**
- Наблюдается **поглощение доли рынка электродов за счет сварочной проволоки**

Проведя анализ структуры потребителей, мы выделили целевую отрасль для сбыта продукции Клиента в ЕС

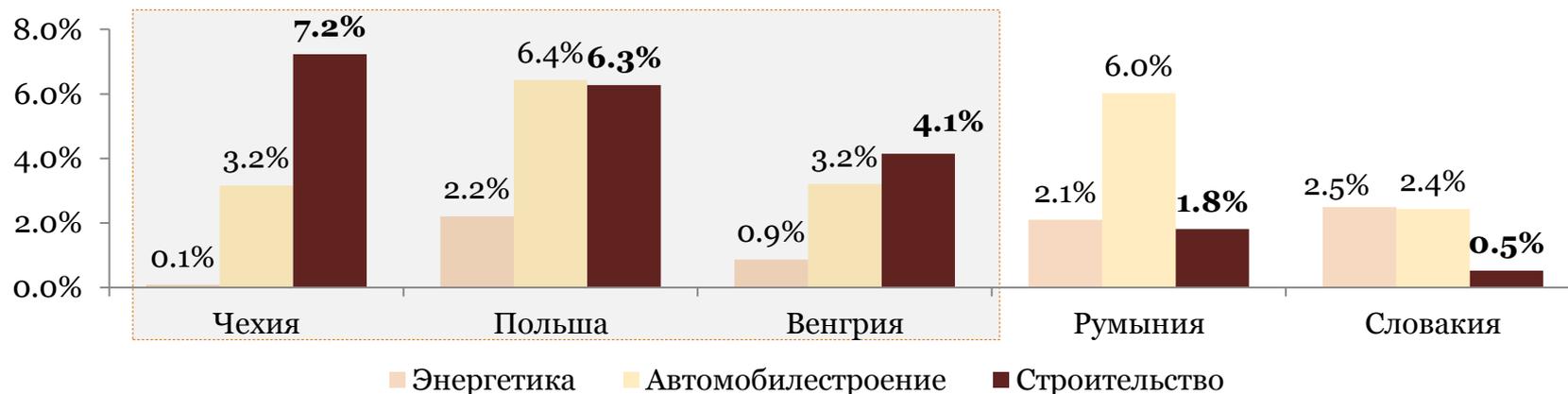
Структура рынка сварочной проволоки ЕС за потребителями



- **Автомобилестроение** сконцентрировано в основном в Западной Европе и **является потребителем больших партий** проволоки что **усложняет их обслуживание** мелким и средним производителям
- **Энергетический сектор** имеет самые высокие требования к химическому составу и физическим свойствам проволоки, что делает этот рынок **тяжело доступным для входа**
- **Строительство** является **потребителем сварочной и обычной проволоки** и продукции из нее, что делает индустрию **приоритетной** при выборе клиентов

Source: Frost&Sullivan

Среди стран Центральной и Восточной Европы мы рекомендовали сконцентрироваться на 3 географических рынках

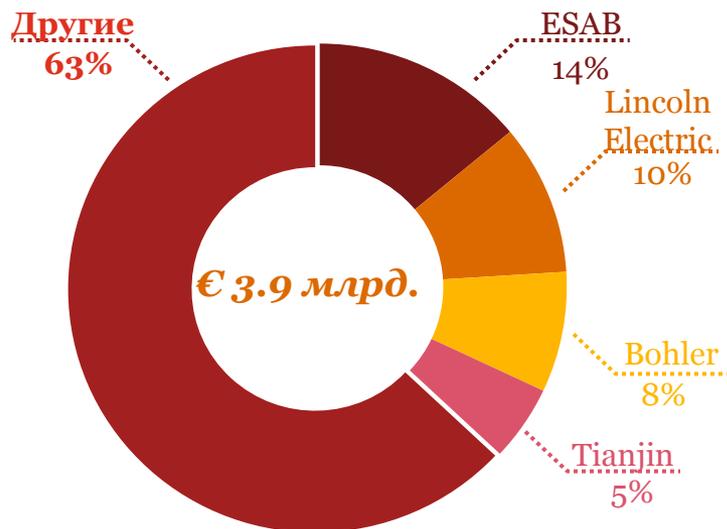


- **Специфика строительной отрасли** региона позволяет находить клиентов на **малые партии поставок**, что позволяет находить клиентов **небольшим производителям**
- **Румыния** полностью **обеспечена своим производством** проволоки, что делает ее непривлекательной с точки зрения выхода на рынок
- **Основными рынками сбыта** сварочной проволоки должны стать **Чехия, Польша и Венгрия**
- **Индустрия автомобилестроения** менее **привлекательна** для поиска клиентов, поскольку показывает значительный рост **только в Польше**

Source: Business Monitor, расчеты PwC

Анализ конкурентов показал, что рынок весьма фрагментирован и продукция Клиента будет конкурентоспособной в целевых странах

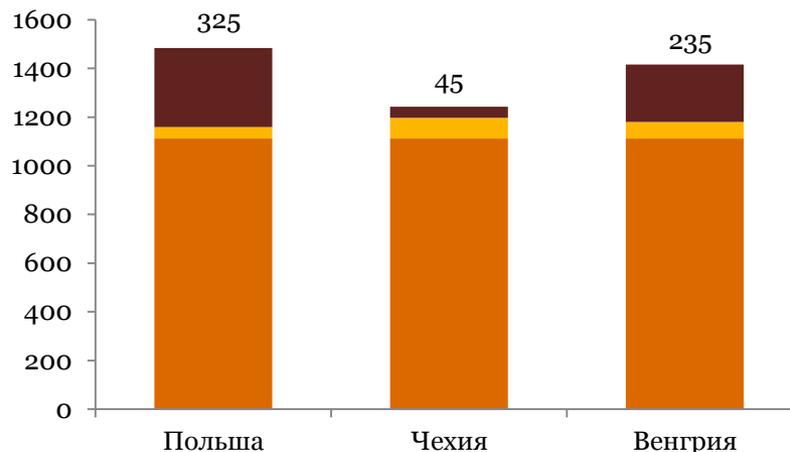
Структура рынка производителей проволоки в ЕС, %



Источник: Frost&Sullivan

- **Мировые лидеры** по объему производства проволоки в странах ЕС обеспечивают **не более 37%** от общего объема поставок
- **Более 40%** рынка представлена **небольшими локальными** производителями, что снижает барьеры для входа на целевые сегменты рынка

Цена 1 тонны сварочной проволоки в странах Центральной Европы, евро/т*:



- Сред. средней цены в стране
- Транспортные затраты
- Цена Клиента

Источник: прайс-листы продавцов, расчеты PwC

- **Сварочная проволока** является **высоко маржинальным** продуктом на рынке стран ЕС
- **Наибольшая конкуренция** в сегменте наблюдается в **Чехии**, что проявляется в низких ценах
- **Транспортные затраты** составляют в среднем до **6% от себестоимости** продукции

Мы оценили возможные модели выхода и дали рекомендации Клиенту по приоритетному способу продаж на целевых рынках в ЕС

Приоритет 1

Продажа на основе B2B

- + **Стабильный спрос** с обозначенной периодичностью поставок
- + **Отсутствие посредников** позволяет в полной мере получать выгоду от ценового преимущества
- **Снижение уровня доходности** при увеличении объема поставок на ключевых клиентов
- **Наличие дополнительных затрат** для поддержания стабильности поставок
- **Дополнительные инвестиции** для удовлетворения спроса крупных клиентов

Приоритет 2

Работа с дистрибуторами

- + Позволяет обеспечивать **спрос со стороны клиентов малого и среднего размера**
- + Стабильность поставок обеспечивается благодаря **использованию инфраструктуры дистрибутора**
- **Снижение доходности** продаж за счет контрактных взаимоотношений с дистрибутором

Прямой ритейл

- + **Получение наибольшего уровня доходности** за счет продаж розничному потребителю
- **Наличие дополнительных затрат** для обеспечения высокого уровня дистрибуции и администрирования стабильности поставок

По итогам нашей работы мы помогли Клиенту установить контакты с более чем 200 потенциальными партнерами в ЕС

Ключевые результаты работы:

- **Результаты анализа** рынка сбыта в странах Чехия, Венгрия и Польша для продуктовых групп, что производятся клиентом
- **Письмо от PwC** с представлением компании для установки бизнес-контактов
- **Информационный буклет** для продвижения продукции на рынках Европы
- **Список потенциальных бизнес-партнеров** из 233 компаний: Польша – 37, Венгрия – 15, Чехия – 181 компания
- Было получено **до 20 ответов** на протяжении **1 недели** от потенциальных партнеров в ЕС

Примеры:



Ø (mm)	Length (m)	Weight (kg)	Min. breaking force (kN)	Min. breaking force (kgf)
0.8	1.0	1.2	1.4	1.6
1.2	1.4	1.8	1.8	2.0
1.6	1.8	2.4	2.4	2.7
2.0	2.4	3.0	3.0	3.4

Список контактов

Заинтересованные компании

Мы также дали рекомендации Клиенту относительно дальнейших шагов по развитию продаж в ЕС

Следующие шаги, которые помогут продвижению продукции на рынке ЕС:



Шаг 1

- **Повторное напоминание** клиентам из рекомендованного списка **через 2-3 недели.**
- **Размещение предложений** на интернет порталах **электронной коммерции.**



Шаг 2

- **Развитие штата** коммерческих менеджеров **со знанием** английского и других европейских **языков.**



Шаг 3

- Для **увеличения отдачи** работы с клиентами компании рекомендуется **обновить корпоративный сайт** с возможностью просмотра информации на английском языке и **уникальный почтовым клиентом**, для установки **должного уровня корреспонденции.**



Шаг 4

- Регулярное **посещение тематических выставок** в качестве участников и посетителей **для налаживания бизнес контактов.**

Юридические аспекты работы на рынке ЕС

Департамент налогового и юридического сопровождения РwС регулярно решает для клиентов широкий комплекс вопросов, связанных с выходом на Европейский рынок

Проблемные области	Вопросы, которые РwС решает для своих клиентов
<i>Таможня и налоги</i>	<ul style="list-style-type: none">• Консультирование по вопросам таможенного и налогового законодательства в ЕС;• Таможенное и налоговое структурирование внешнеэкономических операций;• Практическая поддержка в имплементации новых импортно-экспортных операций, в том числе.:<ul style="list-style-type: none">- подготовка внешнеэкономических контрактов и документации,- подготовка документации по обоснованию рыночного уровня применяемых цен,- получение разрешений и сертификатов,- переговоры с таможенными и налоговыми органами в процессе возникновения проблемных ситуаций, помощь в обжаловании решений.
<i>Регуляторные аспекты</i>	<ul style="list-style-type: none">• Консультирование по вопросам:<ul style="list-style-type: none">- валютного законодательства,- антимонопольного и антикоррупционного законодательства,- экологических норм,- корпоративного законодательства, в том числе. юридического присутствия на зарубежных рынках,- защиты и использования прав интеллектуальной собственности,- трудового законодательства.• Разрешение торговых споров.

*По всем вопросам относительно стратегии выхода на
зарубежные рынки Вы можете обращаться к экспертам PwC*



Ольга Андриенко-Бентц
Директор, Консалтинг,
PwC Украина
Тел.: +38 (044) 490-6777
olga.andrienko-bentz@ua.pwc.com



Максим Соловьев
Старший менеджер, Консалтинг
PwC Украина
Тел.: +38 (044) 490-6777
maksym.soloviov@ua.pwc.com



Денис Шендрик
Менеджер, Таможенное
сопровождение,
PwC Украина
Тел.: +38 (044) 490-6777
dens.shendryk@ua.pwc.com

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Будем рады сотрудничеству с Вами!

© 2014 Общество с ограниченной ответственностью «ПрайсуотерхаусКуперс». Все права защищены

В этом документе под «PwC» понимается Общество с ограниченной ответственностью «ПрайсуотерхаусКуперс», которое является участником глобальной сети фирм PricewaterhouseCoopers International Limited, каждый из участников которой является самостоятельным юридическим лицом