НУЖНЫЕ ЛЮДИ
СТРАТЕГИЯ & МАРКЕТИНГ

ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИЛИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Шашкова Оксана
Эксперт секции «Кабельная промышленность»
Консультативного Совета при
Председателе Комитета по энергетике Государственной Думы
Федерального Собрания РФ

Маркетинговое Агентство

ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ

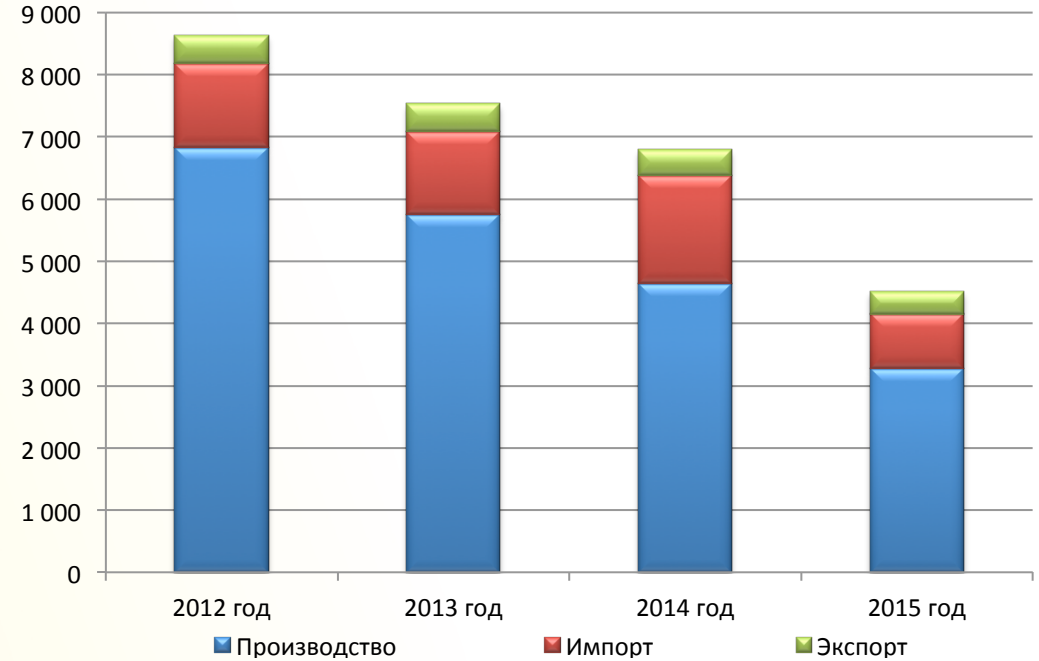
Поиск и оценка перспективных рынков сбыта

- Проанализируем импортные/экспортные торговые операции
- Определим список продукции
- Выявим основных игроков рынка (поставщиков/покупателей)
- Сформируем ценовую политику
- Разработаем логистику
- Исследуем рынок сырья для производства продукции (поиск альтернатив)

Оценка потенциала компании

Поиск партнеров и организация тестовых продаж

Емкость российского рынка кабельно-проводниковой продукции за 2012 – 2015 гг., в денежном выражении (млн. долларов США)



Драйверы рынка

-За период 2012-2015 гг. емкость российского рынка кабельно-проводниковой продукции в денежном выражении ежегодно сокращается

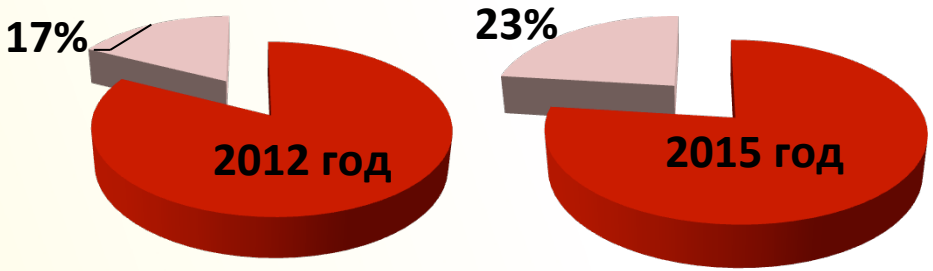
-Основная продукция на рынке отечественного производства

-Доля импорта увеличилась и по итогам 2015 г. оставила 23%

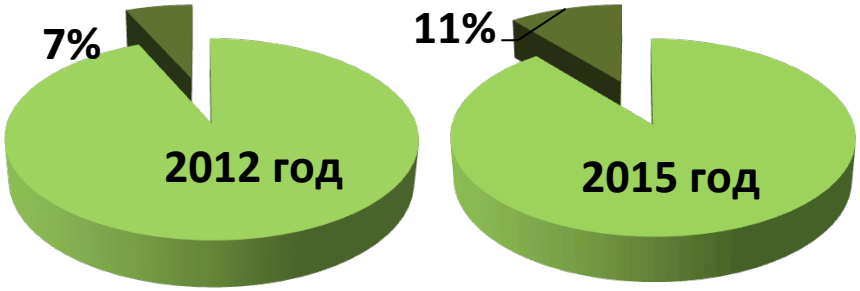
-Доля экспорта также увеличилась и по итогам 2015 г. оставила 11%

-По итогам 9 месяцев 2016 г. объем импортных поступлений сократился на 27,6% в денежном выражении и на 14,1% в натуральном. Экспорт упал на 41,6% и 17,1% соответственно.

Доля импортной продукции на рынке России

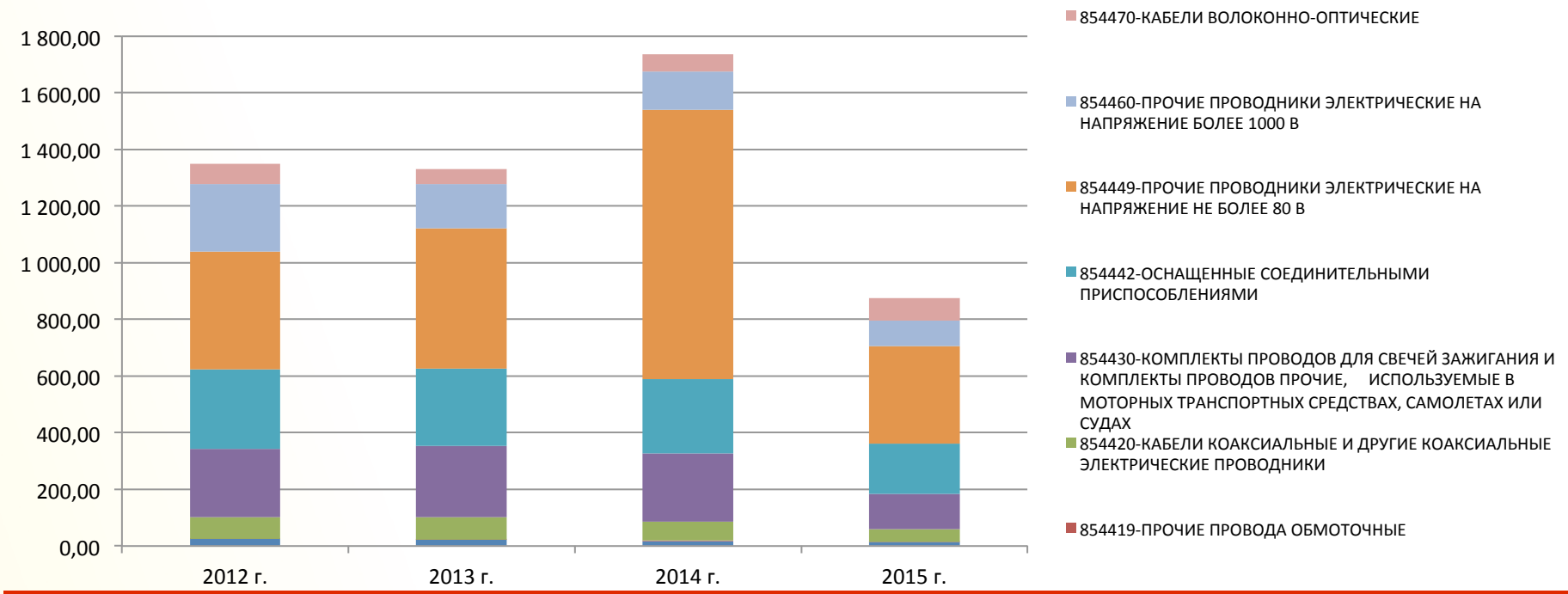


Доля экспортных продаж



НУЖНЫЕ ЛЮДИ СТРАТЕГИЯ & МАРКЕТИНГ

Товарная структура импортных закупок кабельно-проводниковой продукции за 2012 – 2015 гг., в денежном выражении (млн. долларов США)



Драйверы рынка

Основная доля закупок приходится на сегмент прочих проводников электрических на напряжение не более 80 В (код ТН ВЭД 854449). Но если по итогам 2014 года доля этого сегмента составляла 54,7%, то по итогам 9 месяцев 2016 года доля этого вида кабельно-проводниковой продукции в общем объеме импортных закупок сократилась до 34,6%.

НУЖНЫЕ ЛЮДИ СТРАТЕГИЯ & МАРКЕТИНГ

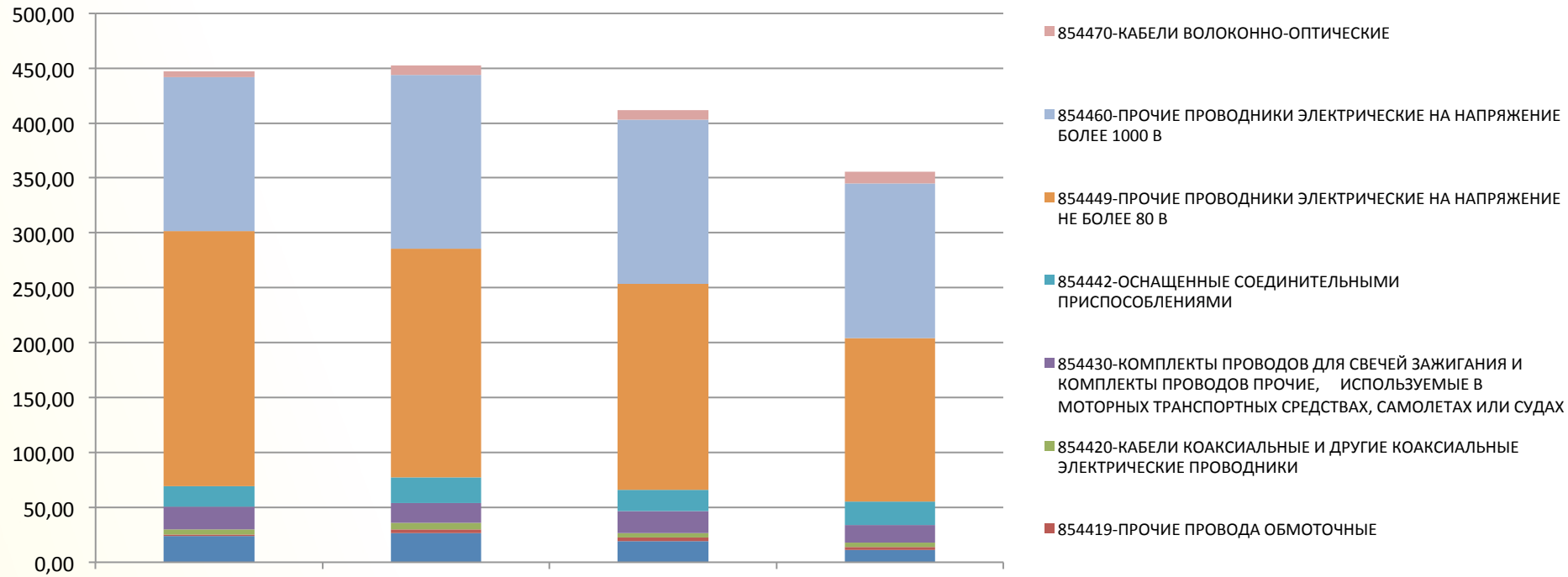
Структура импортных закупок кабельно-проводниковой продукции в разрезе стран, в денежном выражении (млн. долларов США)

Драйверы рынка

Основную долю на рынке занимает продукция из таких стран как Китай, Германия и Беларусь. При этом если в 2012 году доля китайской продукции составляла 19%, то по итогам 9 месяцев 2016 года эта цифра достигла уровня 28%.

НУЖНЫЕ ЛЮДИ СТРАТЕГИЯ & МАРКЕТИНГ

Товарная структура экспортных продаж кабельно-проводниковой продукции за 2012 – 2015 гг., в денежном выражении (млн. долларов США)



Драйверы рынка

Основная доля продаж приходится на сегмент прочих проводников электрических на напряжение не более 80 В (код ТН ВЭД 854449). Но если по итогам 2012 года доля этого сегмента составляла 52%, то по итогам 9 месяцев 2016 года доля этого вида кабельно-проводниковой продукции в общем объеме экспортных продаж сократилась до 42,1%.

НУЖНЫЕ ЛЮДИ СТРАТЕГИЯ & МАРКЕТИНГ

Структура экспортных продаж кабельно-проводниковой продукции в разрезе стран, в денежном выражении (млн. долларов США)

Драйверы рынка

Основные рынки сбыта – это рынок Казахстана и Беларуси. Казахстан потребляет третью часть всего экспорта кабельно-проводниковой продукции российского производства. На Беларусь приходится четверть экспортных продаж. Торговля с Украиной значительно сократилась.

НУЖНЫЕ ЛЮДИ СТРАТЕГИЯ & МАРКЕТИНГ

СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Условия для успешной реализации **стратегии ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**:

1. Существование емкого внутреннего рынка
2. Наличие значительного количества денежных средств для финансирования на начальном этапе импорта производственного оборудования и технологий.
3. Введение адекватных тарифных и нетарифных мер для защиты производителей

ДОСТОИНСТВА	НЕДОСТАТКИ
• Более прозрачное определение результатов внедрения стратегии • Менее рискованная стратегия	• Может работать в основном в краткосрочной и среднесрочной перспективе • Отрасли, работающие в условиях высокой защиты, становятся неэффективными

СТРАТЕГИЯ ЭКСПОРТА

ДОСТОИНСТВА

- Игнорирование ограниченной емкости внутреннего рынка
- Конкурентный уровень цен и высокое качество продукции
- Постоянное повышение уровня технологии производства

НЕДОСТАТКИ

- Снижение чистого экспортного дохода в случае большого объема импорта комплектующих
- Любые колебания на внешних рынках могут дестабилизировать ситуацию
- Изменения в торговой политике могут повлечь закрытие рынков сбыта

ВАШИ ЗАДАЧИ

Текущие:

- Анализ конкурентов
- Поиск новых клиентов
- Оценка уровня спроса на товар
- Ценообразование
- Оптимизация затрат на сырье
- Оценка надежности поставщика, партнера или клиента

Стратегические:

- Оценка инвестиционной привлекательности отрасли
- Выявление перспективных рыночных ниш и направлений
- Прогноз развития и емкости рынка
- Определение долей рынка основных игроков
- Обоснование и оценка перспективности бизнес-плана
- Разработка схемы реализации

НАШИ УСЛУГИ

Статистика:

- ВЭД России и стран СНГ
- ВЭД стран мира
- Ж/д перевозки России
- Ж/д перевозки Украины
- Производство товаров в России
- Производство товаров в Украине
- Финансовый мониторинг российских компаний

Маркетинг:

- Ценовой мониторинг рынка
- Аналитический обзор рынка
- Маркетинговое исследование

Стратегия:

- Бизнес-планирование и ТЭО
- Стратегические сессии
- Разработка маркетинговой стратегии

Патентование:

ПРОЕКТЫ

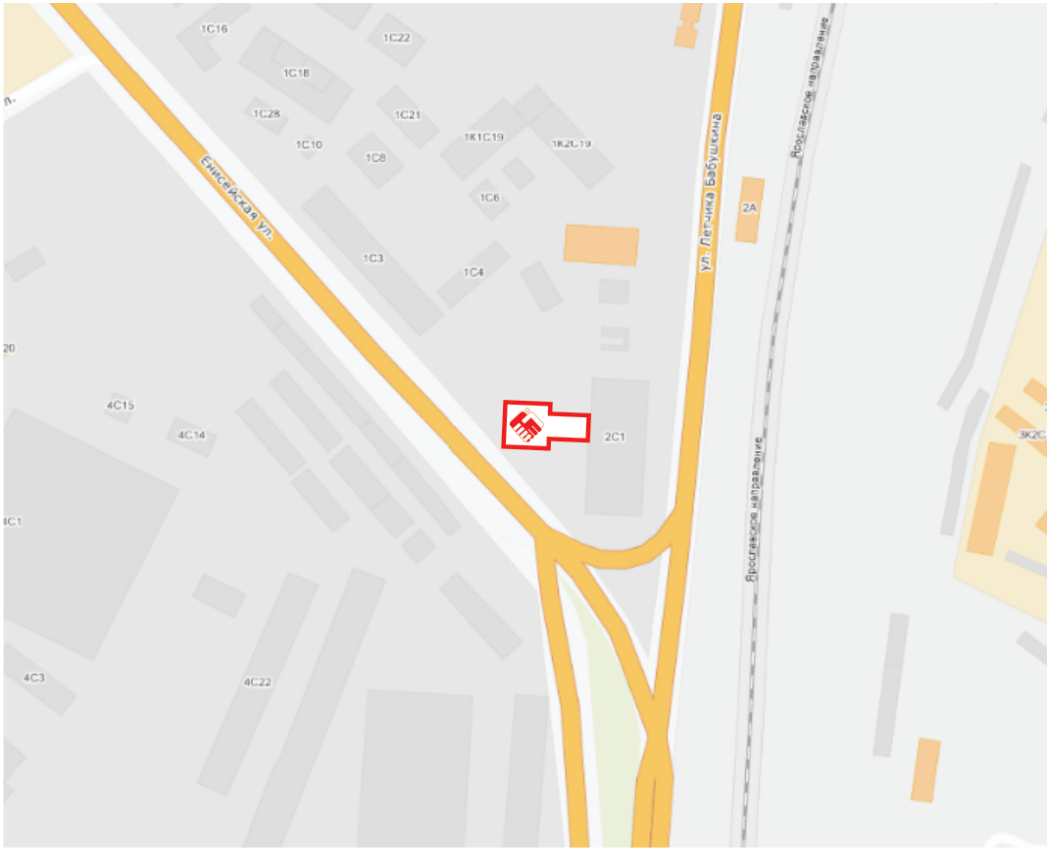
- 2006 г. – заключение партнерского соглашения с Интернет-порталом RusCable.Ru. Создание уникального совместного проекта – **Аналитическая служба в электротехнической отрасли**. Аналитическая Служба – это единственная специализированная аналитическая компания на электротехническом и, в частности, кабельном рынке.
- 2006 – 2016 гг. – подготовка аналитических материалов для участников химического и нефтехимического рынка
- 2006 – 2016 гг. – публикации аналитических материалов в специализированных журналах электротехнического рынка
- 2007 – 2016 гг. – проведение полномасштабных исследований по анализу российского рынка кабельно-проводниковой продукции (с возможностью ежеквартального обновления)
- 2008 – 2016 гг. – сотрудничество с ведущими предприятиями электротехнического рынка в области информационного обслуживания
- 2009 г. – проведение первого семинара в рамках международной выставки Cabex-2009 **«Антикризисная стратегия развития бизнеса компаний кабельно-проводниковой отрасли»**
- 2010 – 2014 гг. - проведение консультационных семинаров-практикумов в рамках международной выставки **Cabex**
- 2011 – 2015 гг. - участие в конференциях, проводимых компаниями **CREON** и **INVENTRA**, в качестве докладчика по тенденциям на рынке полимеров
- 2013– 2014 гг. - проведение консультационных семинаров-практикумов в рамках международной выставки **ЭЛЕКТРО**
- с 2013 г. **–** экспертное участие в **секции «Кабельная промышленность» Консультативного Совета при председателе Комитета по энергетике Государственной Думы ФС РФ**

Маркетинговое Агентство «Нужные Люди» - специализированная компания, оказывающая широкий спектр профессиональных маркетинговых и консалтинговых услуг для участников электротехнического, химического и нефтехимического рынка – как отечественного, так и зарубежного.

Мы специализируемся на:

- Комплексном решении всех вопросов, связанных с получением статистических данных об специализированных рынках и смежных отраслях.
- Маркетинговых исследованиях и анализе специализированных рынков с привлечением узких специалистов и экспертов в профильных областях.
- Решении задач, связанных с управленческим консультированием.

Нам доверяют

Маркетинговое Агентство
“Нужные Люди”

Тел. (495) 589-72-29
Россия, 129344, г. Москва,
ул. Енисейская, д.2, стр.2
E-mail: info@nl-agency.com
http//: www.nl-agency.com