

Возможности и риски в период рецессии рынка

Борис Рудяк 31.09.13

СОДЕРЖАНИЕ

1. Рецессия – что это?
2. Прогноз состояния российского рынка ЭК.
3. Заказчики.
4. Государство.
5. Зарубежные производители компонентов.
6. Глобальные дистрибьюторы.
7. Финансовый менеджмент.
8. Слияния и поглощения.
9. Российские федеральные и региональные дистрибьюторы.
10. Заключение.

РЕЦЕССИЯ: спад производства до нулевого или отрицательного уровня.

ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭК

- Рост рынка эк, связанный с ростом экономики в целом, замедляется до единиц процентов роста в год.
- Скорость изменений будет низкой, что приведет к запаздыванию принятия многих решений участниками рынка.
- Возможен спад спроса вместе с нарастанием дефицита компонентов.
- Два слабых драйвера роста: возврат производства в Россию и начинающийся экспорт готовой электроники за рубеж.

ЗАКАЗЧИКИ

- Первыми страдают контрактные производители, затем OEM.
- Не хотят брать на себя обязательства.
- Не исполняют взятые на себя обязательств по оплате.
- Не дорожат отношениями с дистрибьюторами из-за высокой конкуренции между ними.
- Требуют все больше бесплатных сервисов.

ГОСУДАРСТВО

- Государство как заказчик – станет хуже.
- Государство как регулятор – станет лучше.
- Государство как институт принуждения – непредсказуемо.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ КОМПОНЕНТОВ

- Ничего нового в их поведении не предвидится.
- Продолжится процесс усреднения модели продаж в России.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Ничего нового в их поведении не предвидится.

- Преимущества глобальников:
 - ✓ Большое влияние на вендоров.
 - ✓ Финансовая мощь.
- Слабости глобальников:
 - ✓ Логистика в Россию.
 - ✓ Отсутствие склада.
 - ✓ Нет ресурсов для обслуживания большого количества клиентов.
 - ✓ Отсутствие стратегии развития на российском рынке.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: быть прибыльными в любой ситуации.

- Сокращение расходов.
- Знать, где плохой заработок где хороший.
- Неплатежи клиентов.
- Контроль своевременных платежей поставщикам.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

- Будут продолжаться также неторопливо, как и в предыдущие 10 лет.
- Процесс может ускориться по мере перехода бизнесов в 100% белый.

Российские федеральные и региональные дистрибьюторы.

- Варианты тактики поведения федеральных дистрибьюторов.
 - ✓ Планируем доходы, от них планируем расходы, живем по средствам.
 - ✓ Завершаем активность, где давно пора завершить, продолжаем инвестировать в стратегически важные направления развития.
 - ✓ слияния и поглощения.
- Варианты тактики поведения региональных дистрибьюторов.
 - ✓ Слияние с федеральными дистрибьюторами.
 - ✓ Слияние друг с другом и превращения в федерального дистрибьютора.
 - ✓ Превращение в федерального брокера.

Общее для всех – сокращение расходов.

На плохом рынке все решения должны быть эффективны в долгосрочном периоде.

Главная возможность – легче проводить изменения в компании.