Анализ зарубежных рынков

Обзоры мирового рынка
Исследование отдельных стран и регионов
Поиск зарубежных партнеров

ALTINVEST

ALTINVEST

«Альт-Инвест»

Компания «Альт-Инвест» основана в 1992 году. Мы оказываем комплексные услуги стратегического анализа и планирования. Выбрав достаточно узкую нишу, мы довели до совершенства свои компетенции и разработали полную линейку продуктов и услуг.

Рост и развитие бизнеса

Решение ваших задач

- Инвестиционные проекты
- Стратегия и эффективность бизнеса
- **Маркетинговый анализ**
- Финансовое моделирование

Инструменты и подходы

Аналитические продукты

- Альт-Инвест
- Альт-Финансы

Обучение специалистов

- Все темы в сфере финансов и анализа
- Экзамены и аттестация

Услуги компании сертифицированы по стандарту ISO 9001:2015.
Сертификат № СДС.ФР.СМ.01176.21

«Альт-Инвест» аккредитована при Российском экспортном центре (РЭЦ) в качестве эксперта по анализу зарубежных рынков. Также аккредитована при Внешэкономбанке как консультационная компания, услуги которой могут быть востребованы в рамках экспертизы и реализации инвестиционных проектов, а также как поставщик ПО и связанных услуг в реестре ЦБ РФ.

Мы находим ответы на ваши вопросы:

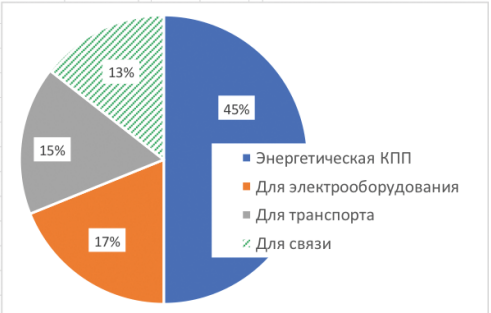
- **Анализ рынка для обоснования инвестиций:**
  Объективная картина рынка от независимого консультанта
  Представление результатов в соответствии с требованиями банков
  Аналитическая поддержка на всех шагах работы с банком
- **Поиск стратегических партнеров, поставщиков и покупателей:**
  Анализ структуры рынка, изучение каналов закупок и продаж
  Сбор информации о потенциальных контрагентах
  Проведение предварительных переговоров
- **Поиск возможностей для роста:**
  Анализ привлекательности новых сегментов рынка
  Изучение работы конкурентов, бенчмаркинг
  Исследование перспектив изменения рынка

Модели и карты рынка: что вы получите

По результатам исследования готовится отчет, который, как правило, включает главную презентацию (или документ, в зависимости от потребности) и приложения со всеми собранными данными и интервью.

Мы активно используем свою исключительную компетенцию в создании финансовых моделей и включаем в состав отчета модели рынка с расчетами, картами объектов, балансом производства и потребления.

Объем рынка, млрд. руб.	2017	2016	2015
Производство в России	264	233	
Экспорт	-20	-20	
Импорт	59	53	
Объем российского рынка	303	266	
Энергетическая КПП	45%		
Для электрооборудования	17%		
Для транспорта	15%		
Для связи	13%		



Выручка отдельных участников рынка, млн. руб.

Название	2017	2016	2015	2014	2013	ЭТМ	РС	сайт
Камский кабель	19 725	23 517	21 421	19 325	21 700	●	●	http://www.kamkabel.ru/
Росскат	16 122	11 874	9 188	9 993	6 583	●	●	http://www.rosskat.ru/
Электрокабель Кольчугинский завод (УГМК)	13 472	11 063	10 518	8 473	8 842	●	●	http://www.elcable.ru/

Пример: фрагмент модели российского рынка кабеля

ALTINVEST

О нас

- С 1992 года нами реализовано более 400 сложных проектов для ведущих российских и международных компаний.
- Наш консалтинг нацелен на предоставление качественных услуг в сфере стратегического маркетинга, разработки стратегии международной экспансии и бенчмаркинга.
- Мы разработали несколько десятков авторских методик, технологий и семинаров.
- Наши консультанты являются авторами публикаций в ведущих деловых изданиях: «Эксперт», «Секрет фирмы», «Ведомости», «HBR-Россия» и др.

Задачи, которые мы решаем:

Наиболее сложные аспекты при оценке потенциала зарубежных рынков — не столько оценка рынка и емкости сегментов, сколько анализ реальных перспектив вашей продукции и выработки оптимальной стратегии входа.

- Оценка емкости рынка, сегментация и выделение ниш.
- Анализ устройства рынка, цепочки создания стоимости и каналов дистрибуции.
- Определение наиболее перспективных для компании географических рынков, сегментов и каналов продаж.
- Определение эффективной модели выхода: партнерство, дистрибуция, свой офис или M&A.
- Выявление потенциала роста продаж на зарубежных рынках, где вы уже работаете.
- Разработка стратегии выхода на рынок: дистрибуция, маркетинг, цена.

Почему мы?

Глобальный охват
Офисы партнеров во всех регионах мира позволяют провести исследование любого рынка и любой отрасли силами местных консультантов, знающих особенности и специфику рынков.

Опыт и компетенции
Наши компетенции в анализе, а также умение говорить с клиентом на одном языке, позволяют эффективно сконфигурировать проект и получить ценный результат при разумном бюджете.

Практический результат
Любое исследование рынка должно проводиться не ради анализа, а для того, чтобы принять решения или найти новые идеи по развитию компании. Поэтому мы всегда фокусируем работу с клиентом на конкретных решениях и идеях для его бизнеса.

Результаты проекта:

В результате проекта по исследованию зарубежных рынков клиент получает не только маркетинговую аналитику, но и рекомендации по стратегии выхода на рынок.

Мы также помогаем в первоначальной организации бизнеса в зарубежной стране: поиске потенциальных клиентов и партнеров, проведении переговоров и др.

- Перспективные сегменты рынка и прогноз продаж.
- Понимание устройства системы дистрибуции.
- Контакты с перспективными клиентами, партнерами, дистрибуторами.
- Идеи по адаптации продуктов клиента к зарубежным рынкам.
- Рекомендации по модели выхода.

Кейс 1
ММК в Турции

МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

Магнитогорский металлургический комбинат — одна из крупнейших металлургических компаний России.

Как и многие производители металлов ММК работает по всему миру и ищет возможности для выхода на новые рынки.

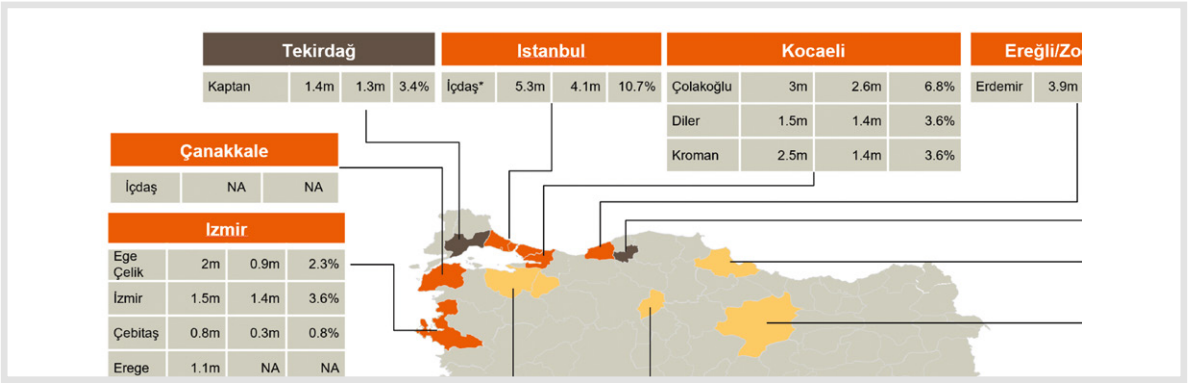
В рамках программы развития комбината потребовалось изучить рынок Турции: общие характеристики, импорт, экспорт, производство, структура потребления по основным видам сортам металлопроката, данные об обеспеченности производителей сырьем, общие характеристики конкурентной среды.

Решение

Мы подошли к работе с нескольких направлений. Для проведения кабинетных исследований были задействованы наши собственные консультанты. Данные для анализа были получены как из публичных источников, так и из отраслевых коммерческих отчетов (таких как аналитика от MEPS International).

Для более точного понимания рынка мы привлекли партнера — турецкую консалтинговую компанию askbmm consulting, которая провела 30 интервью с потребителями металлопроката из 10 отраслей. Это позволило нам выявить особенности рынка, которые не видны в отчетности.

По результатам исследования был подготовлен полный отчет о рынке: спрос, предложение, дистрибуция, особенности производства, цены, рекомендации для маркетинговой стратегии.



Кейс 2
Рынки бытовой техники стран СНГ

GEFEST

Брестгазоаппарат — производитель бытовой кухонной техники, работающий под маркой Gefest. Производственные мощности компании находятся в Республике Беларусь.

Изначально компания специализировалась только на выпуске газовых плит. В связи с планами расширения ассортимента возникла необходимость в изучении рынков новых продуктов. В частности рассматривались кухонные плиты всех видов топлива, встраиваемая техника, СВЧ-печи и посудомоечные машины, вытяжки, мелкая бытовая техника.

Решение

Мы провели анализ рынка кухонной бытовой техники стран бывшего СССР, изучили его текущее состояние, тенденции развития рынка и построили прогноз на 3 года.

Весь анализ проводился в разрезе по странам региона: Республика Беларусь, Российская Федерация, Украина, Казахстан, Молдова и др. страны СНГ.

Данные о рынке проверяли на основании нескольких источников: данные статистики, данные производителей, данные продавцов, экспертные интервью.

В результате Брестгазоаппарат получил необходимую информацию о рынках отдельных продуктов и стран, и на этом основании принял решение об освоении выпуска новых видов кухонной техники.

Кейс 3
Возможности для экспорта молока

Латвия традиционно имела развитую молочную промышленность. С распадом СССР эта отрасль столкнулась с целым рядом новых вызовов, а российские санкции 2014-15 годов стали серьезной проблемой для производителей молока.

В этих условиях правительство Латвии искало новые рыночные возможности и заказало исследование двух рынков: Казахстана и Азербайджана.

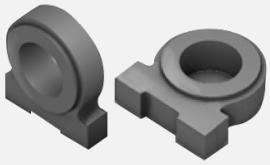
Решение

Во-первых, мы подготовили для клиента традиционный обзор рынка, в котором анализируются объемы, цены, производители и потребительские предпочтения по каждой из двух стран. Анализировалось как молоко, так и продукты на его основе: сыр, масло, сметана, кефир, йогурты и мороженое.

Во-вторых, мы изучили организацию и регулирование рынка: технические регламенты, требования к сертификации, правила оформления упаковки, таможенные процедуры.

В результате были даны рекомендации по выходу на эти рынки, выделены наиболее привлекательные ценовые и продуктовые сегменты, а также обозначены риски и сегменты, в которых латвийские компании не смогут конкурировать с местными производителями.

Кейс 4
Анализ рынка для ВЭБ и китайского инвестора



Мещовский комбинат точного литья — крупный проект, в который планировалось инвестировать более 20 млрд руб. Одним из ключевых источников денег должен был стать кредит Внешэкономбанка, а также средства китайской инвестиционной компании. В связи с этим были предъявлены очень жесткие требования к обоснованию рыночных перспектив проекта.

Инициаторы проекта обратились к нам, так как компания «Альт-Инвест» является аккредитованным при ВЭБ консультантом.

Решение

Этот проект — пример тесного переплетения различных задач на этапе подготовки проекта. Инвестиционный план требует решений по закупаемому оборудованию, они, в свою очередь, зависят от состава продукции, а решение о номенклатуре продукции требует исследования рынка.

В результате маркетинговое исследование начиналось с предварительного перечня продуктов, но по мере получения прогнозов, оценки эффективности и технологической проработки проекта состав продуктов для исследования обновлялся. Постепенно были отброшены непривлекательные сегменты, и в итоговом отчете осталось обоснование эффективного сценария запуска завода.

Главная сложность исследования в том, что все изучаемые рынки являются очень закрытыми и специфическими. Зубья ковшей экскаваторов, трубопроводная арматура, запчасти для спецтехники — по таким продуктам нет готовой статистики. Расчеты строились на экспертных опросах, технологических нормах потребления и данных о смежных рынках или объемах деятельности клиентов.

В итоге маркетинговое исследование и бизнес-план были одобрены ВЭБ.

Кейс 5
Китайские университеты в России

China Campus Network — это консорциум ведущих вузов Китая. Штаб-квартира CCN расположена в Шанхае. Ключевая задача CCN Russia — обеспечение эксклюзивного доступа российским абитуриентам в лучшие университеты Китая без посредников.

В 2016 году был открыт российский филиал консорциума — CCN Russia. Перед новым подразделением встала задача понять российский рынок обучения за рубежом, найти свое место на этом рынке, определиться с ценовой политикой, подобрать потенциальных партнеров.

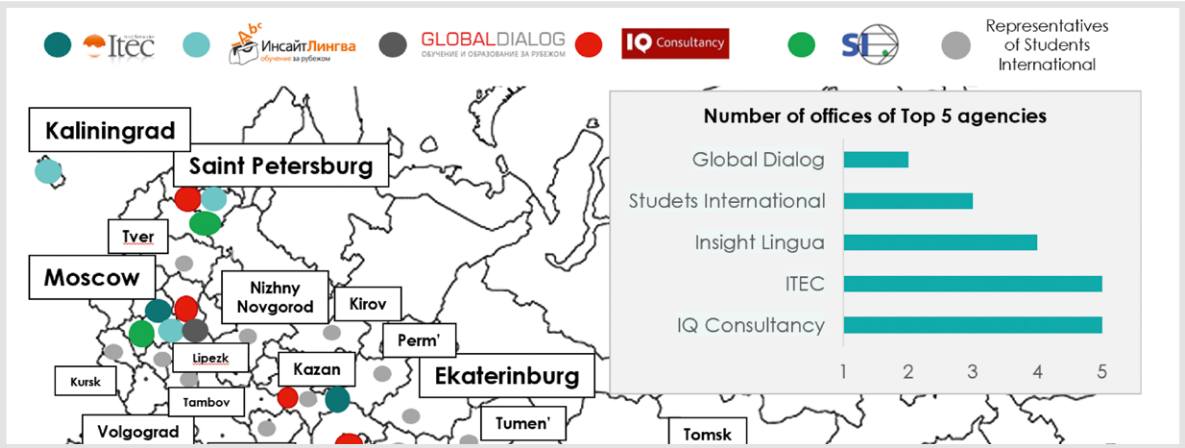
Компания обратилась к нам для проведения маркетингового исследования.

Решение

Исследование включало общий обзор российского рынка образования и данные по обучению российских студентов за рубежом. Мы изучили средние затраты на обучение в разных странах, сложившиеся тенденции и предпочтения.

Затем мы собрали информацию об агентствах, которые работают в России в сфере организации зарубежного обучения. Сначала их предложения были изучены на основе публичных документов, затем мы обратились в эти агентства для того, чтобы узнать подробности работы.

Отдельно была исследована маркетинговая политика конкурентов и даны рекомендации по расходам на маркетинг и предпочтительным рекламным каналам.



Кейс 6
Экспорт кирпича в Китай

МИР Читинский керамический завод

Читинский керамический завод «МИР» специализируется на производстве керамического кирпича, железобетонных изделий и жилищном строительстве.

Предприятие планировало расширение производства керамического кирпича с освоением новых рынков сбыта, включая экспорт в Китай. Требовалось привлечение заемного финансирования для реализации проекта.

Решение

Мы разработали бизнес-план проекта модернизации линии глиноподготовки сырья и линии обжига на керамическом заводе. Провели исследование китайского рынка, изучили возможности для экспорта кирпича в Китай, а также перспективы расширения продаж внутри России.

Дополнительно в рамках проекта были изучены возможности для повышения качества производимой продукции и внедрения энергосберегающих технологий.

В результате проект получил поддержку Корпорации развития Забайкальского края и необходимое финансирование.

Кейс 7
Экспорт сибирского зерна в Китай

Проект реализуется Группой компаний **«Новый сухопутный зерновой коридор»**.

Задача: создать сухопутный канал для приграничного зернового терминала в г. Забайкальске, чтобы экспортировать зерно из Сибирского федерального округа РФ в Китай по железной дороге. Проблема состояла в том, что существующие экспортные мощности, порты Дальнего Востока и Новороссийска, находятся далеко от мест выращивания зерна на юге Сибири.

Было принято решение о строительстве приграничного зернового терминала в г. Забайкальске. Расположение терминала позволяет сделать расходы на транспортировку зерна из СФО РФ в КНР сопоставимыми с расходами на доставку крупнейших поставщиков в КНР из других стран. В результате сибирские производители смогут успешно конкурировать с ними по цене на зерно. Проект нового терминала требовал анализа китайского рынка и логистических маршрутов, поиска партнеров и привлечения финансирования.

Решение

Мы провели исследования китайского зернового рынка с акцентом на северных провинциях Китая, изучили возможности железнодорожного коридора в Китай через г. Забайкальск, с учетом перспектив его развития как со стороны РФ, так и со стороны КНР. В результате был разработан бизнес-план, который позволил привлечь необходимых партнеров и финансирование. Проект реализован.

Кейс 8
Мировой рынок монокристаллов

Перед нашим заказчиком стояла задача организации первого в России научно-производственного комплекса, включающего научно-технологический центр и цех для производства карбида кремния и эпитаксиальных структур на его основе.

Проект был направлен на обеспечение потребности оборонно-промышленного комплекса в материале высокого качества для создания электронной компонентной базы нового поколения, используемой в новейших видах продукции отрасли. Стратегическая значимость проекта была обусловлена отсутствием в России подобного производства и невозможностью экспорта такой продукции двойного назначения.

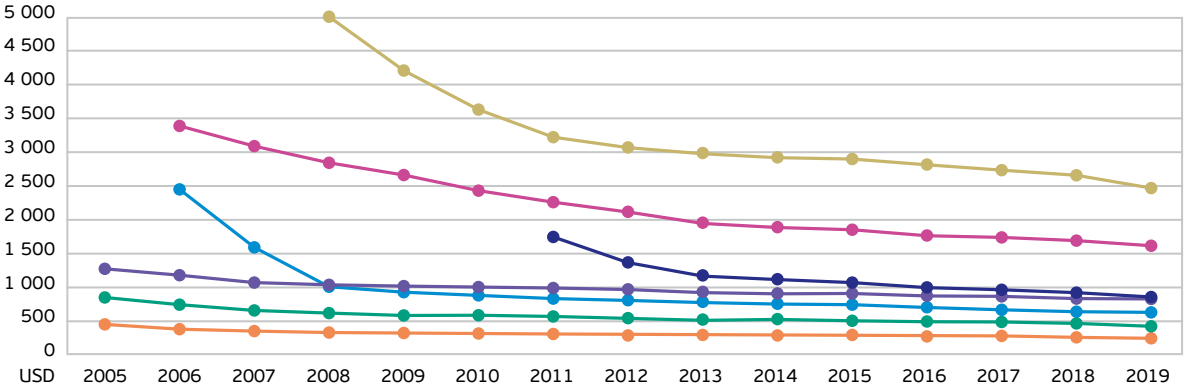
Для реализации проекта была создана проектная компания. Инициаторы и основные участники проекта – ОАО «Концерн радиостроения «Вега» (ключевой потребитель продукции) и Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет («мозговой центр»).

Требовалось получить государственную поддержку проекта, а также привлечь заемные средства.

Решение

Мы провели анализ мирового рынка карбид-кремниевых пластин, применяемых в микроэлектронной промышленности. Рынок закрытый, информация о мировых производителях труднодоступна. Нам удалось собрать данные как о мировых производителях карбида кремния, так и о реальном состоянии внутрироссийских проектов его производства.

На основании полученной информации о рынке был разработан бизнес-план создания нового производства.



Большой опыт
успешных проектов

- В активе компании **более 700 завершенных консалтинговых проектов** за 25 лет истории работы. Каждый день вокруг себя вы видите продукты и бизнесы, которым мы помогали появиться и стать прибыльными.
- Среди наших клиентов — как небольшие и средние компании, так и национальные лидеры практически из любой отрасли.

- Нам не надо объяснять, какие правила и требования существуют в ведущих российских банках, корпорациях и институтах развития.
- У нас есть достаточный опыт в госконтрактах, работе с зарубежными клиентами, других сложных задачах: от поиска возможностей до подтверждения принятых решений.

Профессиональные лидеры

Дмитрий Рябых,

Генеральный директор, CFA, эксперт по проведению независимой оценки «Специалист по работе с инвестиционными проектами»

Более 20 лет в консалтинге, автор продуктов и методик, оказавших влияние на подходы к финансовому анализу в России. Президент CFA Russia. В активе более 150 проектов различной отраслевой направленности.

Ирина Кольцова

Партнер. Директор по консалтингу, CIMA, DipIFR, эксперт по проведению независимой оценки «Специалист по работе с инвестиционными проектами»

Опыт более 15 лет, руководитель более 50 консалтинговых проектов, автор ряда учебных курсов по финансам. Кандидат CFA 3 уровня. Имеет большой опыт диагностики и финансового оздоровления компаний.

Елена Захарова

Партнер. Руководитель группы разработки, DipIFR, оценщик

Опыт более 15 лет. Создавала десятки финансовых моделей любой сложности: от моделей для оценки проектов до решений для стратегического бюджетирования и анализа. Автор книг и учебных курсов.

Александр Осиповский

Ведущий консультант, CIMA, AFM

Специалист с 20-летним стажем, подготовил десятки проектов в разных отраслях, в том числе крупнейшие промышленные проекты с инвестициями свыше $1 млрд. Принимал участие в проектах реформы ОАО «РЖД» и разработке программ развития регионов.

Ольга Сенова

Ведущий консультант, AFM, сертифицированный специалист в области государственно-частного партнёрства CP3P®

Разработала более 40 бизнес-планов проектов различных отраслей и направленности. Среди отраслей: медицина, высокие технологии, сельское хозяйство и пищевое производство, нерудные материалы, переработка мусора, жилые комплексы и многое другое.

Алексей Жуков

Ведущий консультант, CIMA, AFM, лидер практики «Агробизнес»

В команде «Альт-Инвест» с 2010 года, выполнил десятки проектов. В последние годы много работал в сфере сельского хозяйства, что позволило нам создать отдельный центр компетенции в этой сфере.

ALTINVEST

Москва
Тел.: +7 (495) 276-0034
E-mail: moscow@alt-invest.ru

Санкт-Петербург
Тел.: +7 (812) 448-8389
E-mail: spb@alt-invest.ru

www.alt-invest.ru

Основной контакт
для переговоров
о проектах:

Андрей Сенов,
коммерческий директор

Тел.: +7 916 955-5227,
E-mail: senov@alt-invest.ru