



Задачи развития компании «ИНТЕРСКОЛ» в условиях глобального рынка и вступления России в ВТО

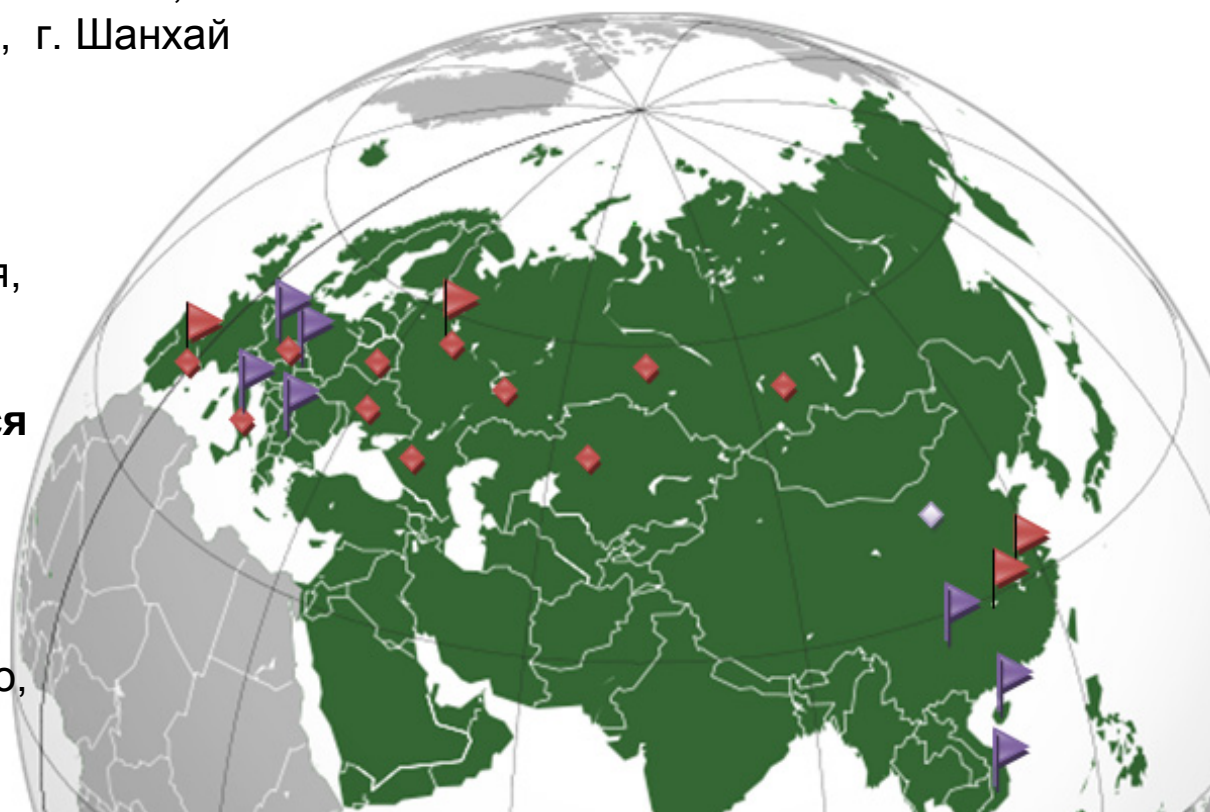


**Скитяев Владимир
Директор по развитию**

**8 февраля 2013 г.
Москва**

География компании

- ❑ **Штаб-квартира:** г. Химки, Московская область.
- ❑ **Сбытовые структуры:** Москва, Санкт-Петербург, Самара, Краснодар, Екатеринбург, Новосибирск, Одесса, Астана, Барселона, Шанхай.
- ❑ **Производства собственные и СП :** г.Быково, Московская обл., г. Риполь (Испания), г. Шанхай (КНР), г.Дзиньхуа (КНР).
- ❑ **Кооперационные партнеры (производства OEM):** Калуга, Владимир, Германия, Венгрия, Корея, Италия, КНР.
- ❑ **Рынки, на которые осуществляются регулярные поставки:**
 - Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Армения, Азербайджан, Киргизстан.
 - Италия, Франция, Испания, Марокко, Египет, Израиль, Тунис, Канада.
- ❑ **Выручка в 2012г. 7 млрд.руб.**



Продукция компании

Общестроительный инструмент



Бетонообработка и отделка



Деревообработка



Садовая техника

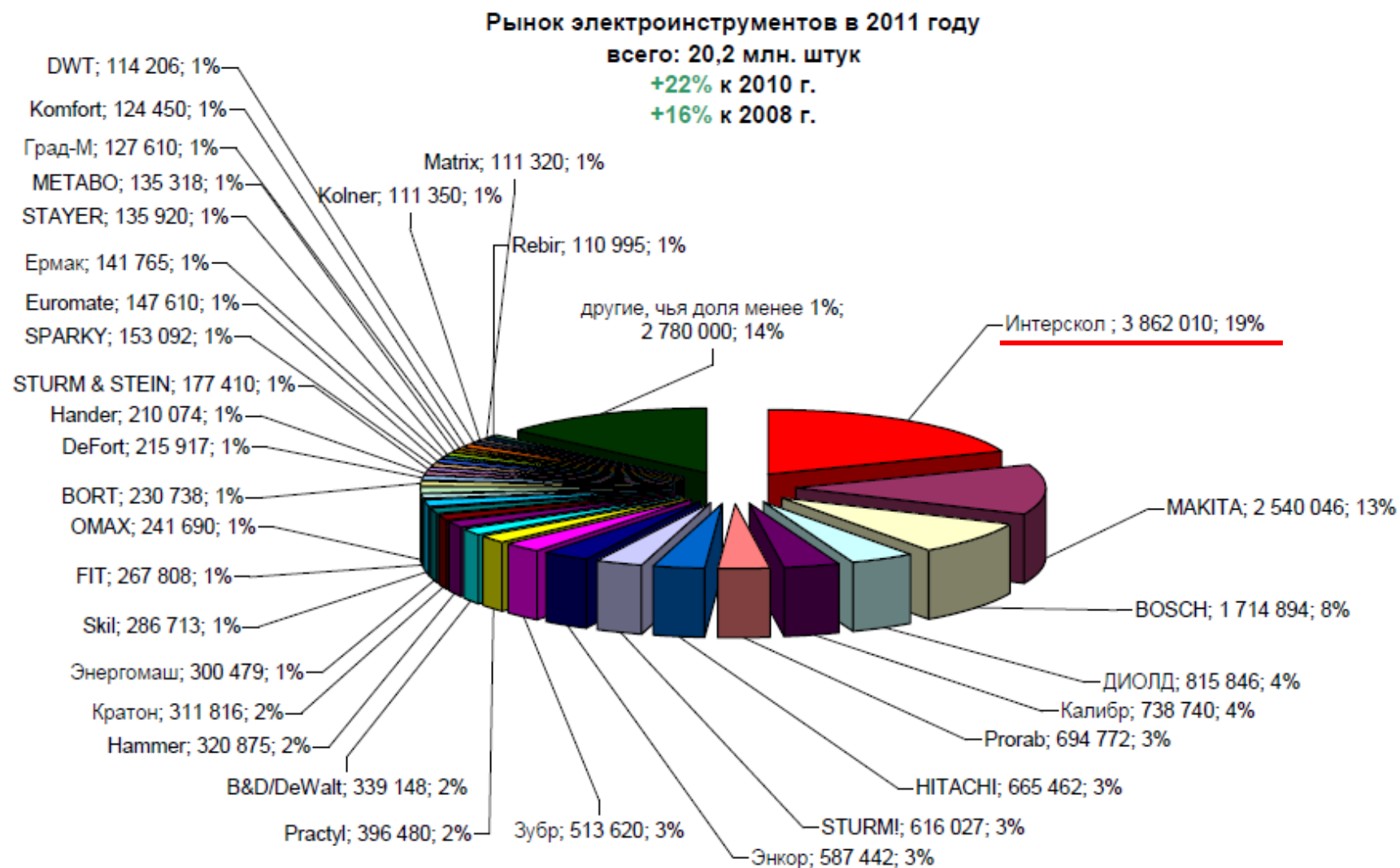


История развития компании «ИНТЕРСКОЛ»

- 1992** – НПФ «ИНТЕРСКОЛ» выходит на рынок с собственным брендом электроинструмента;
- 1998** - организация совместного производства с Ижевским механическим заводом (ИМЗ);
- 2002** - в г. Быково, Московской области строится собственный завод полного цикла по производству электроинструмента (Быковский Электроинструментальный завод, БЭЗ);
- 2003** - бренд «ИНТЕРСКОЛ» выходит на первое место в России по количеству проданных единиц электроинструмента;
- 2006** - зарегистрировано ЗАО «ИНТЕРСКОЛ», которое консолидировало все торговые и производственные активы группы;
- 2008** - выпущено 10-ти миллионное изделие под брендом «ИНТЕРСКОЛ», им стала золотая дрель ДУ-750;
- 2009** - приобретение итальянской компании «FELISATTI»;
- 2010** –приобретен испанский завод, выпускающий профессиональную технику FREUD/CASALS;
- 2010- 2011** осуществляется слияние инжиниринговых подразделений, ассортиментных линеек, производство из Италии переведено в Россию и Испанию. Перезапуск бренда на еврогубернаторском уровне.
- 2011-2012** – ЗАО «ИНТЕРСКОЛ» участник международных выставок ВАТИМАТ (Франция), Construmat (Испания), Hardware fair (Шанхай, КНР), Cologne fair (Кельн, Германия), Canton fair (Гуанчжоу, КНР).



Позиции на рынке



Практически каждый пятый электроинструмент, купленный в России, производится компанией «ИНТЕРСКОЛ»

РЫНОЧНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ



LOW COST
профессиональный бренд

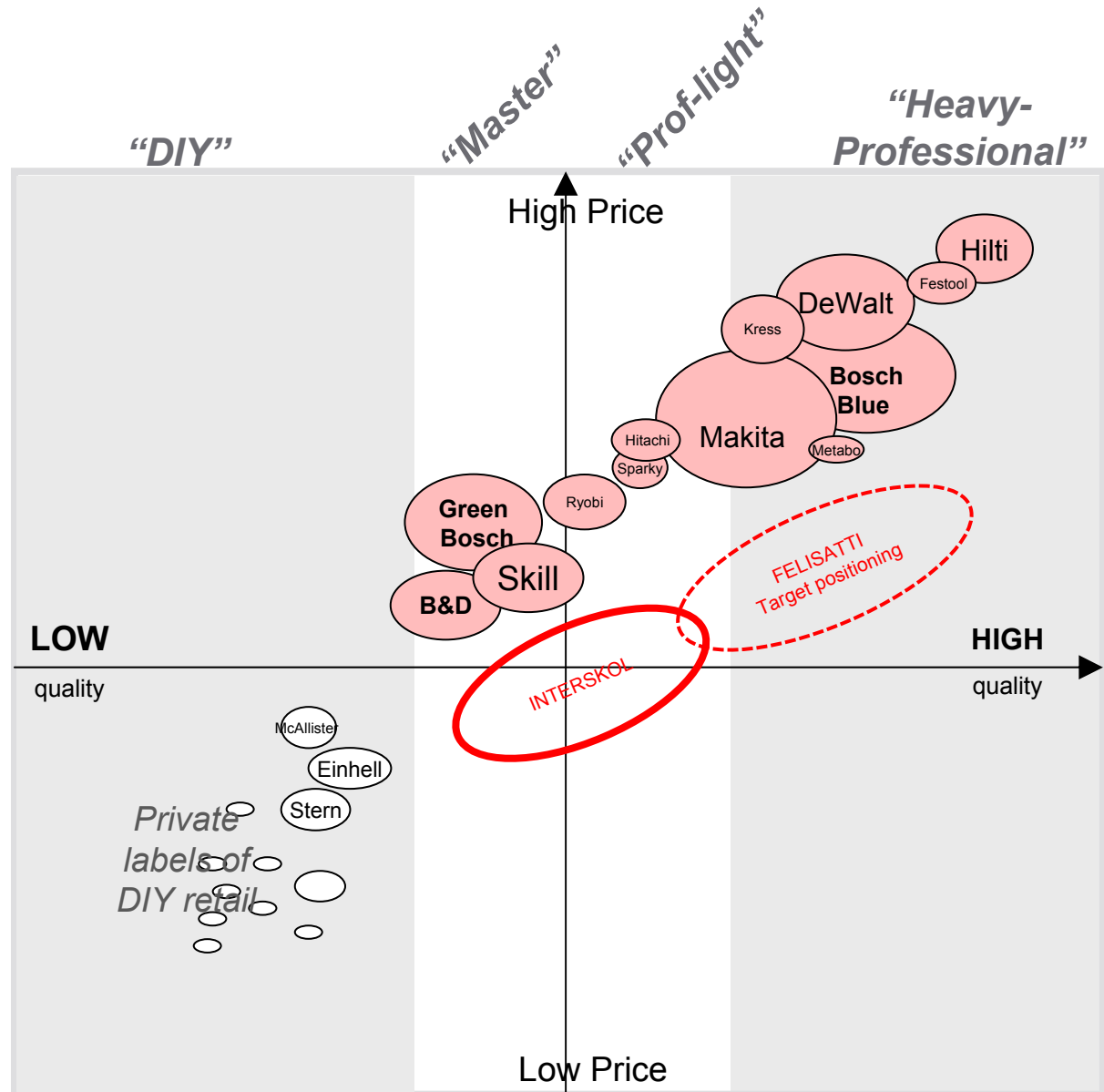
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ



ЛИДЕР СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА, ЛУЧШЕЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНА / КАЧЕСТВО ПРОДУКТА / КАЧЕСТВО СЕРВИСА

САМЫЙ ПРОСТОЙ ВЫБОР В КАТЕГОРИИ

ПРАГМАТИЧНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛА И ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЯ, КОТОРЫЙ ИЩЕТ ИНСТРУМЕНТ НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК



Основные приоритеты развития

- 1. Создание эффективной международной структуры (ОКР, производственная кооперация, маркетинг и продажи).**
2. Усиление каналов дистрибуции в России и СНГ, наращивание количественного и качественного присутствия в рознице.
- 3. Создание и продвижение «по настоящему» инновационных продуктов.**
- 4. Усиление производственной базы в России (строительство завода в особой экономической зоне «Алабуга»).**
5. Продвижение нового бренда FELISATTI на международном и российском рынке.
- 6. Использование возможностей WTO.**

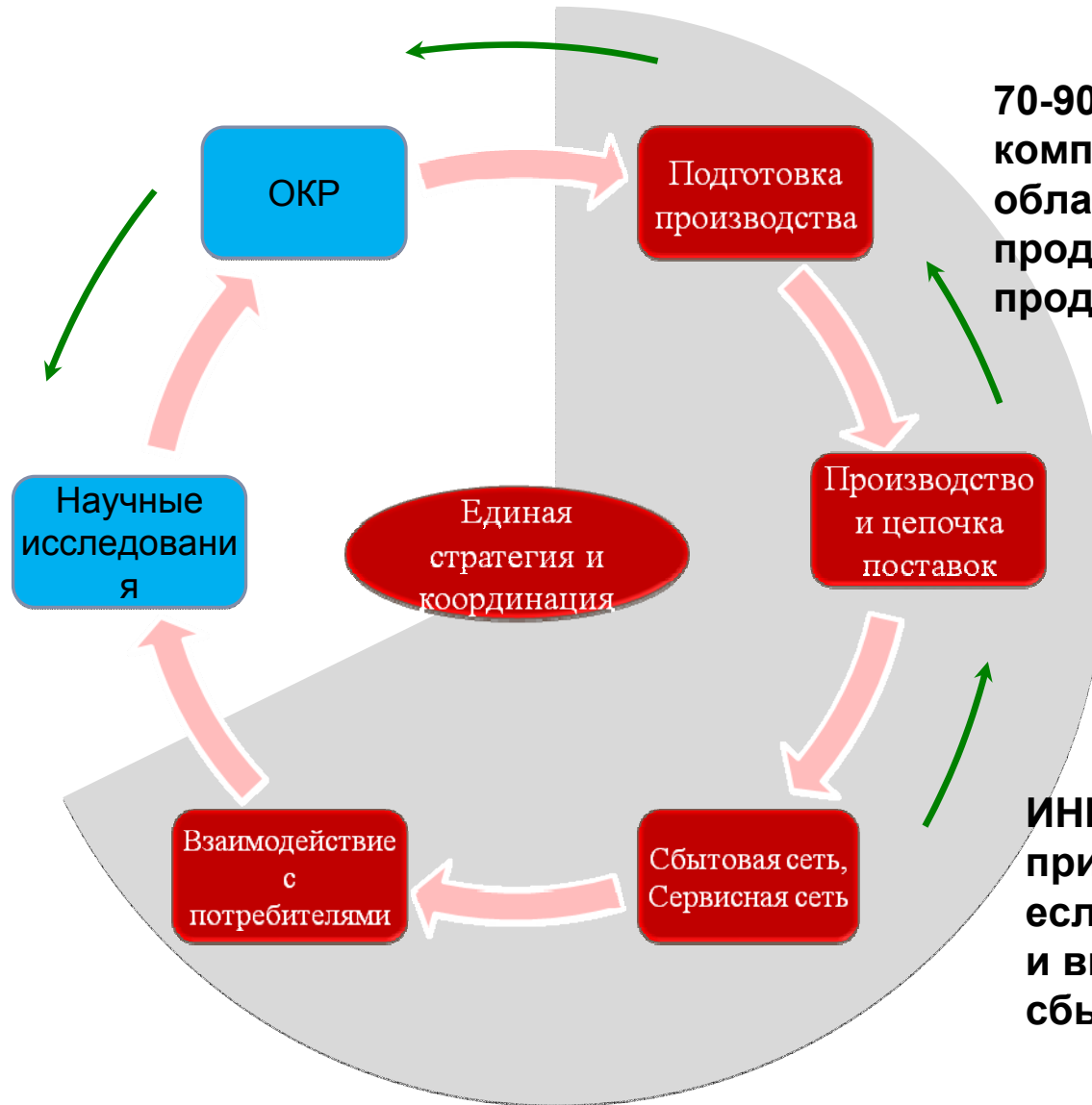
Использование возможностей **WTO**

- Вступление в ВТО не окажет существенного влияния на расстановку сил в конкурентной борьбе на рынке электроинструмента.
- Ввозные пошлины до 2016 года снизятся с 10% до 8-5% по подгруппам.
- При создании Таможенного союза ввозные пошлины уже снизились с 15% до 10%.

ДЛЯ КОМПАНИИ ИНТЕРСКОЛ WTO ЭТО НЕ УГРОЗА, А ВОЗМОЖНОСТЬ.

- + Выравнивание условий для наших СП в Китае с **СЕРЫМИ** импортерами.
- + Мы начинаем работать с европейскими и американскими покупателями на общих со всеми мировыми производителями условиях;
- + Новый завод ИНТЕРСКОЛА в особой экономической зоне «АЛАБУГА» позволит в течении 10 лет компенсировать снижение импортных пошлин за счет нулевых пошлин на комплектующие и налоговых льгот.
- Рынок РФ становится еще более привлекательным для компаний из КНР, которые получают поддержку от государства (например, ставки кредитов при инвестициях и высокотехнологичном экспорте от 0 до 6%)

Создание эффективной международной структуры: ОКР, производственная кооперация, маркетинг и продажи



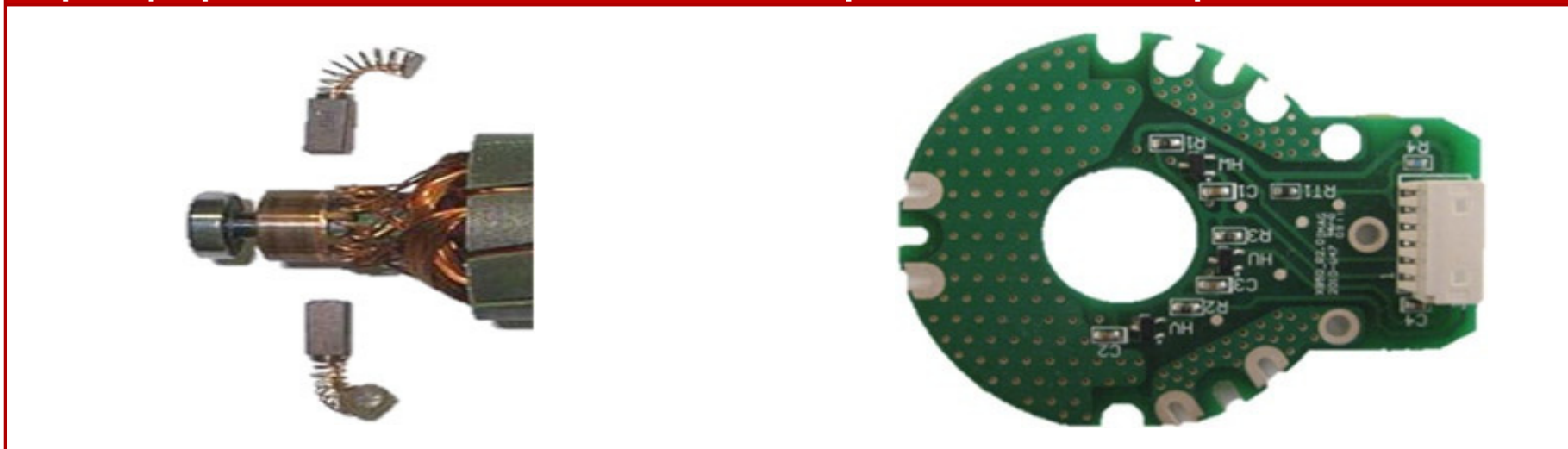
70-90% ресурсов мировых компаний сосредоточено в области производства и продвижения своей продукции.

ИННОВАЦИИ не могут приносить прибыль, если нет производства и выхода на рынки сбыта.

Создание и продвижение «по настоящему» инновационных продуктов

**Коллекторная конструкция
электромотора: подача напряжения
через графитовые щетки.**

**Бесщеточная конструкция
электромотора: подача напряжения
через контакты электронной платы**



Энергоэффективность: увеличение КПД с 60% до 95%;

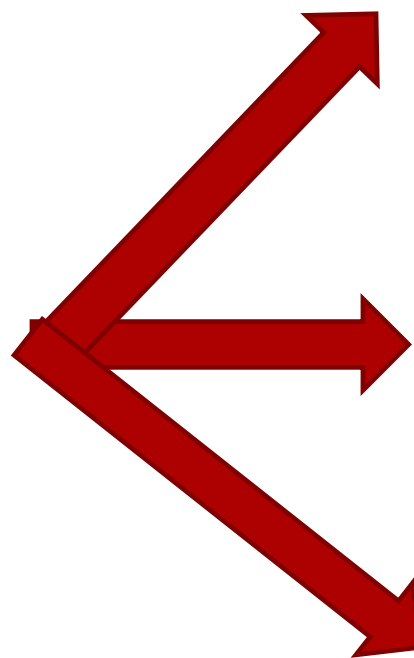
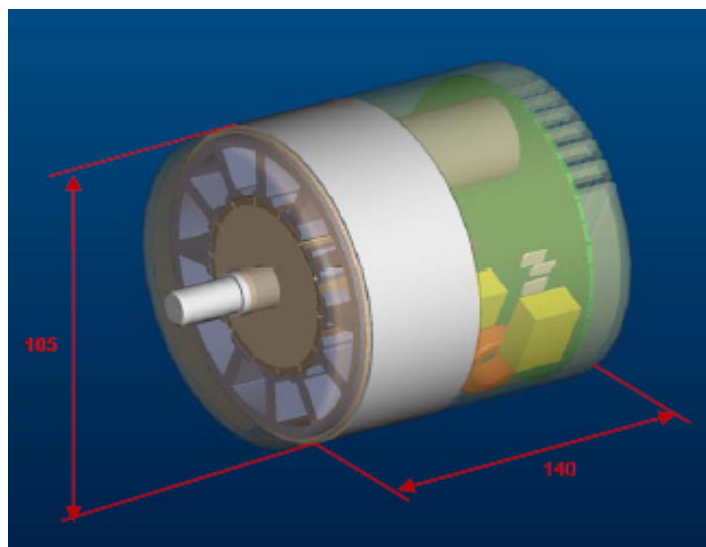
Экологичность: отсутствие вредной для организма графитовой пыли от износа щеток;

Снижение материалоемкости на 40% при сохранении прежних мощностных характеристик;

Увеличение ресурса электродвигателя в 3-5 раз;

Увеличение крутящего момента и расширение возможности выбора режимов работы.

Создание и продвижение «по настоящему» инновационных продуктов



Торцовочная пила



Углошлифовальная машина



Дисковая пила

Запуск массового производства изделий на базе нового привода обеспечит компании прорывные конкурентные преимущества как в России, так и на зарубежных рынках.

Усиление производственной базы в России: строительство завода в ОЭЗ «АЛАБУГА» (авг. 2013)



Технологические переделы

Пластиковое литье

Литье цветных металлов
Автоматизированные линии по изготовлению электродвигателей

Кузнечно-прессовое производство

Механическая обработка

Термическая обработка

Покраска, Сборка, испытания, упаковка



	Специальный налоговый
Таможенные пошлины на комплектующие	0% до 2016.
Налог на прибыль	2% - в течение 5 лет 7% - в течение следующих 5 лет 15,5% - в течение еще 10 лет
Налог на имущество, Транспортный налог Налог на землю	0% - в течение 10 лет
Уплата НДС при вывозе с территории ОЭЗ	0% - в течение 10 лет
НДС при ввозе оборудования	0% в течение 10 лет

СИНОПСИС

1. Побороть «серый» импорт (занижение ввозной стоимости), который дает необоснованные преимущества иностранным производителям, в первую очередь из КНР, за счет занижения суммы уплачиваемых таможенных пошлин и НДС при ввозе товара в Россию. Ценовое преимущество составляет **10-20%** от стоимости продукции, до **50%** рынка электроинструмента или более **0,5 млрд.долл.** сегодня ввозится с занижением таможенной стоимости).
2. Расширение фокуса государственной политики поддержки инноваций со стартапов и виртуальных секторов экономики, на реальные компании в реальном машиностроении, которые создают реальный спрос на инновации. Только они могут создать конечный серийный продукт и довести его до конечного потребителя, заработать прибыль и вернуть государству в виде налогов.
3. Расширить поддержку инвестиций и высокотехнологичного экспорта по линии кредитных ставок не **15%**, а **4-6%**.