

Пресс-релиз

По данным исследования Roland Berger Strategy Consultants и инвестиционного банка Rothschild, отрасль производства автомобильных комплектующих переживает худший в своей истории кризис

- В ходе исследования была проанализирована деятельность 400 производителей автомобильных комплектующих, изучены финансовые итоги 2008 г., опрошены 100 руководителей по всему миру
- Выручка поставщиков упала на 20-40%
- Средняя рентабельность поставщиков находится на небывало низком уровне, что резко контрастирует с превосходными показателями за 2007 г. и первую половину 2008 г.
- 20 банкротств поставщиков в Германии в период между серединой ноября 2008 г. и концом января 2009 г. ; борьба за выживание предстоит более 300 поставщикам на рынках Североамериканской зоны свободной торговли НАФТА, Европы и Японии
- Кризис выступает катализатором процесса консолидации; для поставщиков с устойчивыми позициями появляются новые стратегические перспективы

Мюнхен, 3 марта 2009 г.: Глобальный автопром испытывает колоссальное давление по трем причинам: снижение мирового спроса на легковые и грузовые автомобили, тенденция смещения предпочтений в пользу компактных автомобилей без излишеств, а также крах финансирования в автомобильной промышленности. Продажи автомобилей в мире снизились на 3% в 2008 г. Больше всех пострадали рынки Североамериканской зоны свободной торговли НАФТА, Европы и Японии. Объемы продаж на начало 2009 г. на 25-35% ниже результатов за аналогичный период 2008 г., и не стоит ожидать быстрого эффекта от мер стимулирования продаж, принимаемых в Европе. Так, выйти на объемы 2007 г. удастся не ранее 2012-2013 гг. Несмотря на то, что сегмент малых автомобилей вырос даже в 2008 г., продажи "люксовых" автомобилей и внедорожников сильно снизились. Данное падение меняет расстановку сил на рынке, перераспределяя доли отдельных OEM-производителей. Доходность производителей комплектующих для автомобильной промышленности находится на самом низком за все время уровне.

"Производители комплектующих для автомобильной промышленности находятся перед лицом кризиса, самого страшного за всю их историю," – говорит Маркус Беррет, партнер Roland Berger Strategy Consultants, один из руководителей центра отраслевой специализации "Автомобильная промышленность". В Германии за последние три месяца 20 поставщиков были вынуждены начать банкротство, и стоит ожидать череды новых банкротств, если во второй половине 2009 г. не произойдет существенного увеличения объемов производства, полагают эксперты Roland Berger. На мировой автопром воздействуют сразу три разрушающих фактора. Во-первых, рецессия и связанное с ней падение потребительского доверия, в результате которых объемы продаж на рынках развитых стран снизились на 20-30%. В некоторых странах БРИК, в том числе и в России, также наблюдается существенное падение объемов. Во-вторых, большое значение имеют требования по повышению экологичности автомобилей и изменение потребительских предпочтений в пользу компактных автомобилей. Третьим фактором является то, что большинство компаний автомобильной промышленности находятся в крайне жестких финансовых условиях, которые "вытягивают их ликвидность и не позволяют финансировать столь необходимую реструктуризацию", — говорит Томас Кэстеле, управляющий директор Rothschild.

Глобальное падение рынка – Крах автопродаж

Продажи автомобилей в мире сократились на 3% в 2008 г., главным образом, из-за обвального четвертого квартала. Несмотря на то, что рынки в России и Украине выросли на 16%, продажи новых автомобилей сократились на 16% в странах NAFTA и на 9% в Западной Европе. Данные за январь 2009 г. свидетельствуют о том, что спад только усиливается. Вернуться к объемам 2007 г. удастся не ранее 2012-2013 гг. В нескольких европейских странах стартовали программы стимулирования продаж автомобилей. "Мы не ожидаем устойчивого эффекта от этих программ," – говорит эксперт Roland Berger. OEM-производители, предлагающие автомобили в самом низком ценовом сегменте и бюджетные автомобили, смогут на некоторое время увеличить свои доходы, но производители дорогих автомобилей ощутят лишь незначительный эффект от программ повышения продаж. Самые осторожные прогнозы о российском рынке говорят о снижении продаж в 2009 году на 30% по сравнению с 2008 годом. При этом, в отличие от стран Европы, программы стимулирования потребительского спроса хотя и были анонсированы, но еще не заработали.

Автомобили класса "люкс" и внедорожники теряют популярность

Кризис способствовал изменению структуры продаж автомобилей: сегмент малых автомобилей продолжил рост во всем мире даже в 2008 г. (6%), в то время как автомобили премиального сегмента (-19%) и внедорожники (-11%) значительно утратили свои позиции. Это падение изменило расстановку сил на рынке: компании, фокусирующиеся на сегменте автомобилей премиум-класса и внедорожников, потеряли долю рынка, в то время как производители компактных автомобилей, такие как Skoda или Suzuki, даже смогли увеличить свои продажи примерно на 10%. Во всем мире также происходит резкое падение продаж коммерческих автомобилей. Некогда привлекательные нишевые сегменты, такие как грузовики для строительства, оказались в тяжелой ситуации. По словам экспертов Roland Berger, сокращение объемов доходит до 80%, а новые заказы на первый квартал 2009 г. близки к нулю.

Рентабельность производителей автокомплектующих достигла исторического минимума

Финансовые показатели производителей автомобильных комплектующих значительно ухудшились. В 2008 г. среднеотраслевая рентабельность опустилась примерно до 3% по EBIT (в 2007 она составляла 5,4%). По прогнозам авторов исследования, этот показатель в 2009 г. будет близок к нулю.

В отличие от предыдущих спадов, поставщики в настоящее время лишены возможности компенсировать нехватку денежных средств, обратившись за помощью к акционерам или на фондовый рынок. Факторинг в нынешних условиях также стал невозможен, поскольку приостановлено страхование кредитов. "Многие поставщики просят своих потребителей о поддержке ликвидности, но все не смогут ее получить. Выжить смогут лишь те поставщики, от которых зависит функционирование всей системы, и которые смогут доказать устойчивость своей бизнес-модели", — говорит Томас Кэстеле.

Приоритетные задачи на 2009 г. для генеральных и финансовых директоров компаний-поставщиков

Поставщикам, чтобы пережить кризис, необходимо сосредоточиться на двух важнейших вещах: обеспечении ликвидности в краткосрочной перспективе и реструктуризации операционной деятельности, чтобы сократить переизбыток мощностей. Любой кризис создает возможности для тех компаний, которые стабильно и эффективно работают. В

отрасли довольно много сегментов, в которых много фрагментированных игроков и огромные избыточные мощности, поэтому кризис предоставляет шанс поставщикам, стремящимся осуществить консолидацию и реструктурировать свой бизнес или рынки.

Компания Roland Berger Strategy Consultants, основанная в 1967 г., является одним из лидеров мирового рынка стратегического консалтинга. Roland Berger имеет 36 офисов в 25 странах. Компания организована в форме партнерства, находящегося в собственности около 180 партнеров. Общая численность сотрудников составляет 2100 человек.

Rothschild — это ведущий инвестиционный банк, предоставляющий консультации во всем мире по вопросам слияний и поглощений, реструктуризации долгов, вложений в ценные бумаги. Объективность инвестбанка Rothschild, его глобальная сеть и приверженность выстраиванию долгосрочных отношений позволяют создавать стоимость для клиентов, опираясь на стабильность, целостность и креативность. Клиентами Rothschild, в котором работает 1000 консультирующих банкиров, являются компании, частные лица и государственные структуры.

За дополнительной информацией о Roland Berger Strategy Consultants вы можете обратиться к:

Яне Малышевой

Roland Berger Strategy Consultants

Phone: +7 495 721 1951

Fax: +7 495 721 1954

e-mail: Yana_Malysheva@rolandberger.com

www.rolandberger.ru

За дополнительной информацией о Rothschild вы можете обратиться к:

Георгу Якобсу (Georg Jakobs)

Hering Schuppener Consulting

Tel.: +49 (0) 69/92 18 74 76

E-mail: gjakobs@heringschuppener.com