

Успешная промышленная релокация: миф или реальность?

Андрей Заутер

Генеральный директор, MBA
Multiple Solutions

14 сентября 2023 г.

 **multiple solutions** /  **maxconference**

Dubai | Moscow | St. Petersburg

Кратко о компании

- **Multiple Solutions F.Z.E.** оказывает консультационные услуги в области стратегического и операционного консалтинга
- Собственники компании – эксперты с опытом работы 15-20 лет
- Основная команда – 10 экспертов
- Офисы компании расположены: Дубай, Москва, Санкт-Петербург
- Компания находится в партнерских отношениях с крупными консалтинговыми, технологическими и инженеринговыми компаниями



Старая парадигма

Ждать, что все вернется – бессмысленно

Запрет импорта технологий

- Невозможность получения финансирования, финансовой и технической помощи
- Невозможность покупки европейского оборудования, получения услуг, связанных с ними

Запрет экспорта в Европу и США

- Невозможность продажи, экспорта или передачи продукции лесной промышленности или оказания услуг, связанных с ней

Последствия для компаний-потребителей

Иностранные компании, покинувшие рынок

- IKEA
- Philip Morris
- Imperial brands
- Japan Tobacco International

Ситуация на внутреннем рынке

- Нехватка продукции на отечественном рынке из-за ухода компаний-производителей
- Нехватка продукции, соответствующей европейскому стандарту качества

Последствия для компаний-производителей

Иностранные компании, покинувшие рынок

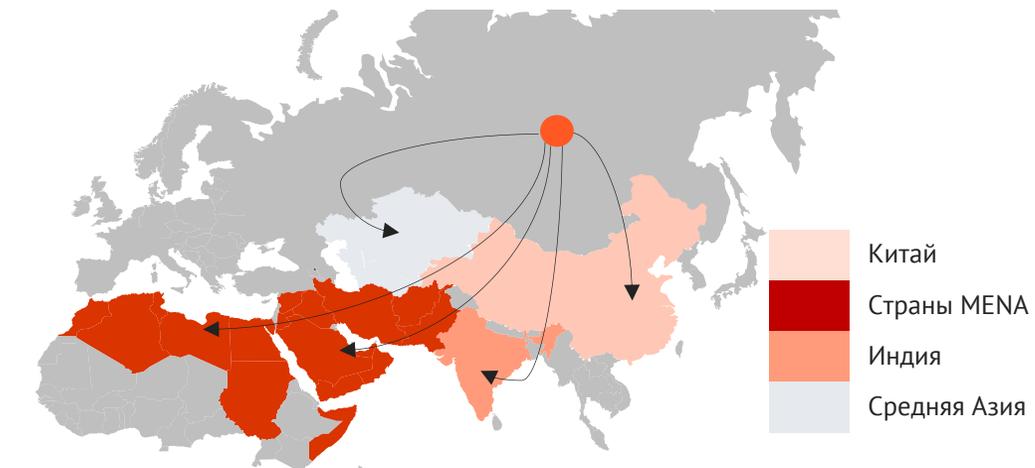
- Stora Enso
- Huhtamaki
- Hartmann
- Smurfit Kappa
- Mondi Group
- Sylvamo
- International Paper

Ситуация на внутреннем рынке

- Невозможность построить предприятие мирового класса
- Потребность в быстром переключении на другие рынки

Новая парадигма

Создавать с нуля своими руками



i Необходимо выстраивать новую парадигму и адаптироваться к иной экономической реальности

Глобальные вызовы

- Поиск:
 - новых рынков
 - новых логистических цепочек
 - альтернативных поставщиков
- Адаптация к процессу привлечения финансирования
- «Упаковка» решений в новые виды производств
- Релокация производств ближе к новым рынкам сбыта

Решения

Опция 1	Запуск нового продукта в РФ и выстраивание цепочки поставок с учетом ограничений, введенных 5-м пакетом санкций ЕС
Опция 2	Изготовление полуфабриката на территории РФ и производство готовой продукции на новом дружественном рынке

Новые логистические потоки на дружественные рынки

Перевозка осуществляется из Черноморских портов РФ в любых направлениях и во все порты мира, в частности:

- **Азово-Черноморские порты** (Темрюк, Ейск, Туапсе, Новороссийск и т.д.)



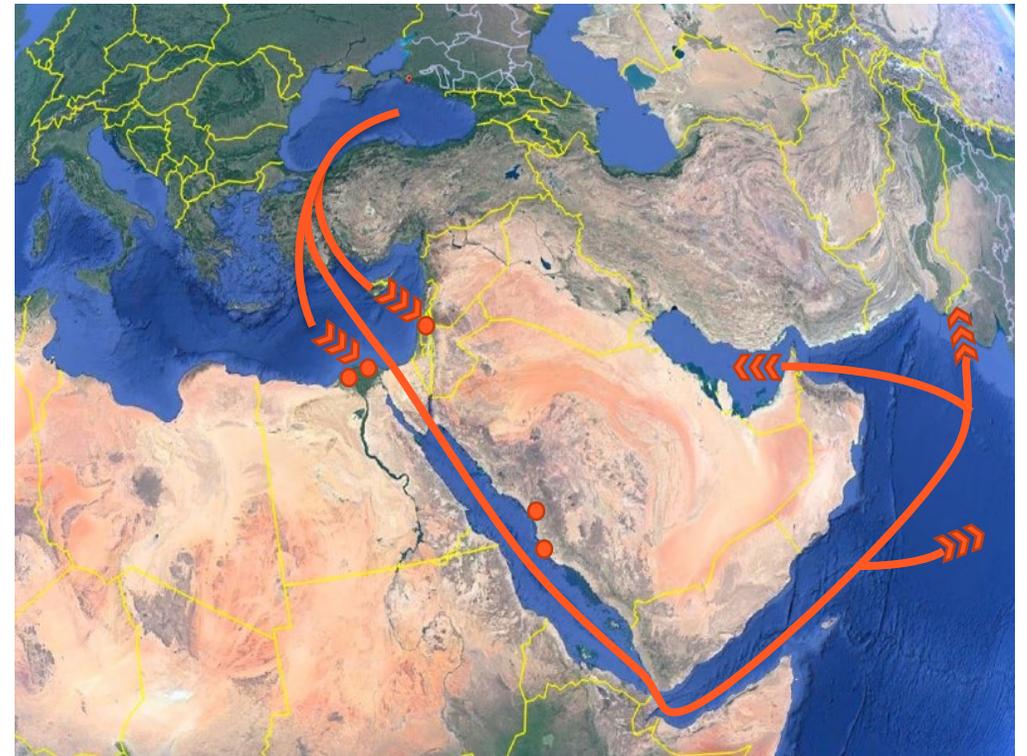
Пиломатериалы, (Л)ДСП, ДВП,
МДФ, фанера, шпон...

- **Европейские порты**
- **Порты стран MENA (Северная Африка и Ближний Восток):**

- Порт Мина Зайед ОАЭ
- Джидда Саудовская Аравия
- Порт им. Короля Абдуллы Саудовская Аравия
- Александрия Египет
- Дамietta Египет
- Хайфа Израиль

...порты Индии и Китая

Сейчас **ближневосточное направление** отличается географической доступностью и невысокой ставкой фрахта (по сравнению с Европейскими маршрутами)



План действий



Открытие компании в ОАЭ

Для открытия компании в ОАЭ иностранному инвестору доступны три основных варианта:

- Материковая часть (Mainland)
- Free zone (Free Zone onshore)
- Оффшор (Free Zone offshore)

Решение об организации присутствия на материковой части ОАЭ по сравнению с созданием компании в одной из более чем 45 free zone зависит от:

- I. участия иностранного акционера (обязательные требования минимальной доли, принадлежащей местным акционерам для компаний материковой части ОАЭ);
- II. места расположения клиентов (в ОАЭ или за их пределами);
- III. вида коммерческой деятельности, которая будет осуществляться на территории или с территории ОАЭ.



Основные отличия по видам компаний (1/2)

Наименование критерия	Оффшор	Фризона	Mainland
Иностранное владение	100 % пока нет физического адреса в ОАЭ	100 %	С 2021 г. возможно в отношении отдельных отраслей
Наличие офиса	Невозможно	Возможно, P.O. Box, Flexi desk, Dedicated desk, офисное помещение, возможно получение Ejari*	Не менее 19 м ² офисного помещения, возможно получение Ejari*
Сфера деятельности	Только за пределами ОАЭ	Ограничена лицензией фризоны	Не ограничено (езде, кроме фризоны)
Аудит	Нет	В некоторых фризонах ежегодный	Ежегодный
Резидентская виза и ВНЖ	Не требуется, не выдается	Требуется для директора, выдается после открытия компании, выдается работникам компании в количестве установленном квотой фризоны	Требуется для директора, выдается после открытия компании, выдается работникам компании в количестве установленном квотой государства
Уставной капитал	Нет	Есть, зависит от Эмирата, вида деятельности и фризоны (от 5000 дирхам)	Есть, зависит от типа бизнеса и организационно-правовой формы (150 000 дирхам)
Конфиденциальность	Полная	Персональные данные директоров и акционеров и информация о компании выдается по запросу адвокатов, журналистов и госорганов	

Источник: * - Ejari – регистрация контрактов в государственной базе ОАЭ; анализ Multiple Solutions

Основные отличия по видам компаний (2/2)

Наименование критерия	Оффшор	Фризна	Mainland
Требования к разрешениям	Все разрешения получаются в пределах оффшорной зоны	Все разрешения получаются в пределах фризоны	Нужно получить разрешение на деятельность от Министерства экономического развития (DED), Министерства труда (MIL), муниципалитета, Министерства внутренних дел (MOI)
Количество в ОАЭ	10 зон	45 зон	1
Налоги и пошлины	Нет	НДС (5 %) от оборота 360 000 дирхам	НДС (5 %) от оборота 360 000 дирхам, налог на прибыль с 2023 г., ввозные пошлины, установленные таможенным тарифом
Банковский счет в ОАЭ на компанию	Невозможен	Необходим	Необходим
Срок открытия	3 дня	1-5 месяца	От 6 месяцев
Недостатки	Нет возможности вести деятельность на территории ОАЭ	Государственные компании могут отказать в участии в тендерах	Повышенное налогообложение по сравнению с фризнами

Источник: анализ Multiple Solutions

Контактные данные



**Андрей
Зауер**

Генеральный директор, MBA

- Эксперт в области стратегического менеджмента
- Более 20 лет опыта работы в произв. компаниях (Газпром, ТНК-ВР, Мосэнерго, Т+) и ресурсных практиках крупнейших консалтинговых компаний (BCG, KPMG, Strategy Partners)

+ 7 985 443-28-75 (РФ)
+ 971 58 594 1710 (Дубай)
andre@multiplesolutions.pro



**Константин
Иванов**

Директор по продажам, к.т.н.

- Эксперт в области технологии и реализации проектов в ЛПК РФ
- Опыт работы в лесной промышленности более 17 лет, включая 10 лет в консалтинге и инжиниринге для лидеров отрасли

+ 7 964 292 50 91 (РФ)
konsta@multiplesolutions.pro



Официальный сайт **Multiple Solutions**