

АВТОВАЗ





Косыгин А.Н.



- Крупнейший производитель легковых автомобилей в России и СНГ
- С 1970 по 2003 г. выпущено 21 млн. автомобилей
- Является градообразующим предприятием для почти миллионного города Тольятти
- Сборка автомобилей по лицензии АвтоВАЗа производится: в странах СНГ, Эквадоре, Уругвае, Египте

Миссия:

Упрочить лидирующее положение ОАО «АВТОВАЗ» на российском автомобильном рынке на долгосрочную перспективу, предлагая россиянам качественные автомобили по доступным для них ценам

Корпоративный лозунг:

Работать на благо россиян и во славу России!

Социальные программы АвтоВАЗа:

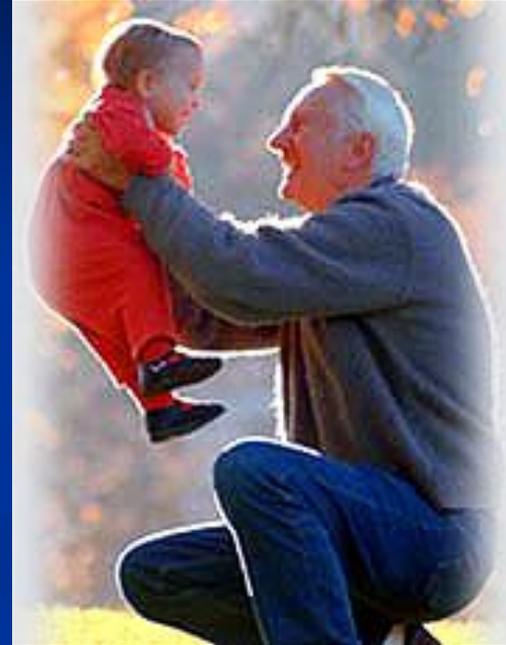
Жилищная программа «Лада-Дом»



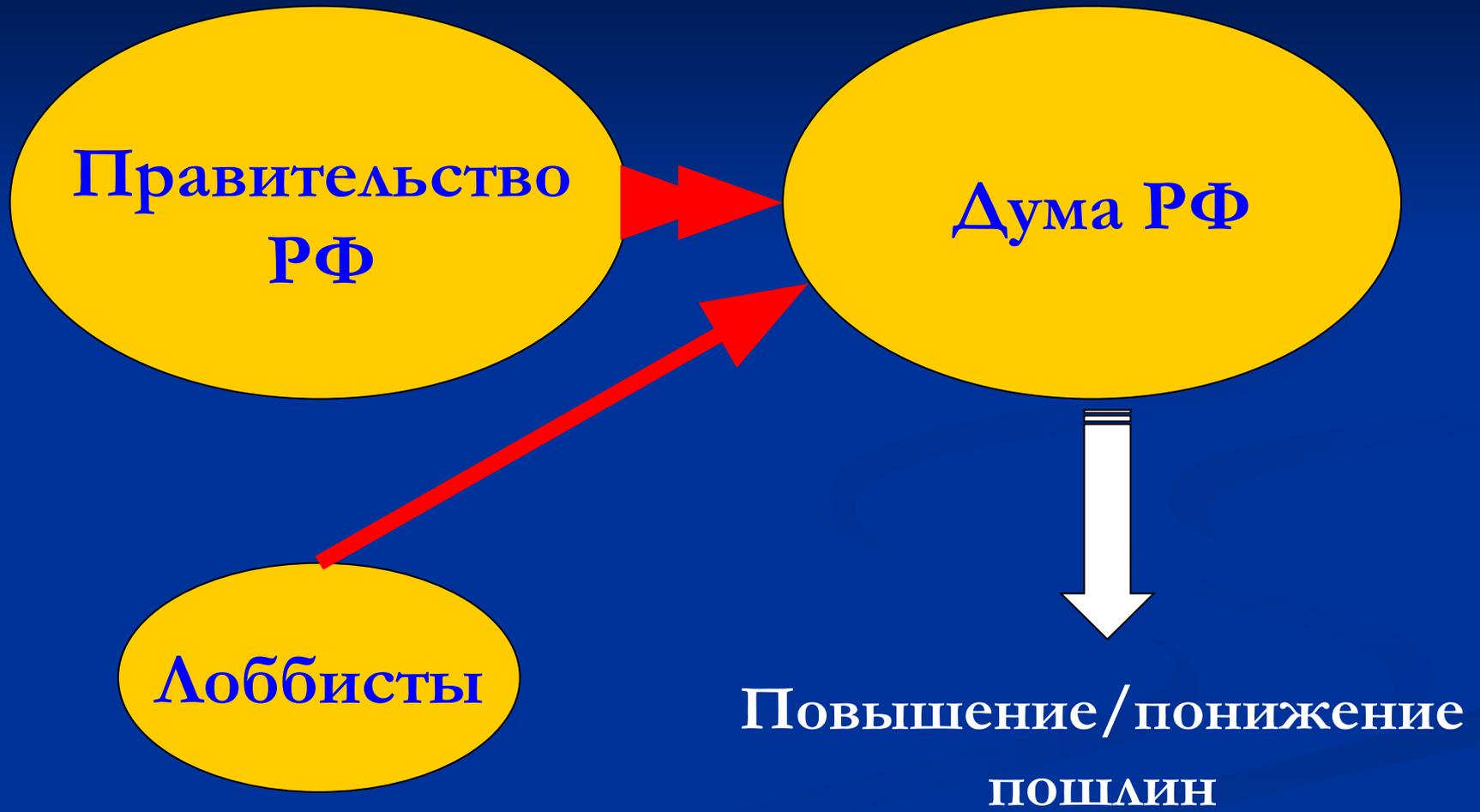
Программа добровольного
медицинского страхования

Социальные программы АвтоВАЗа:

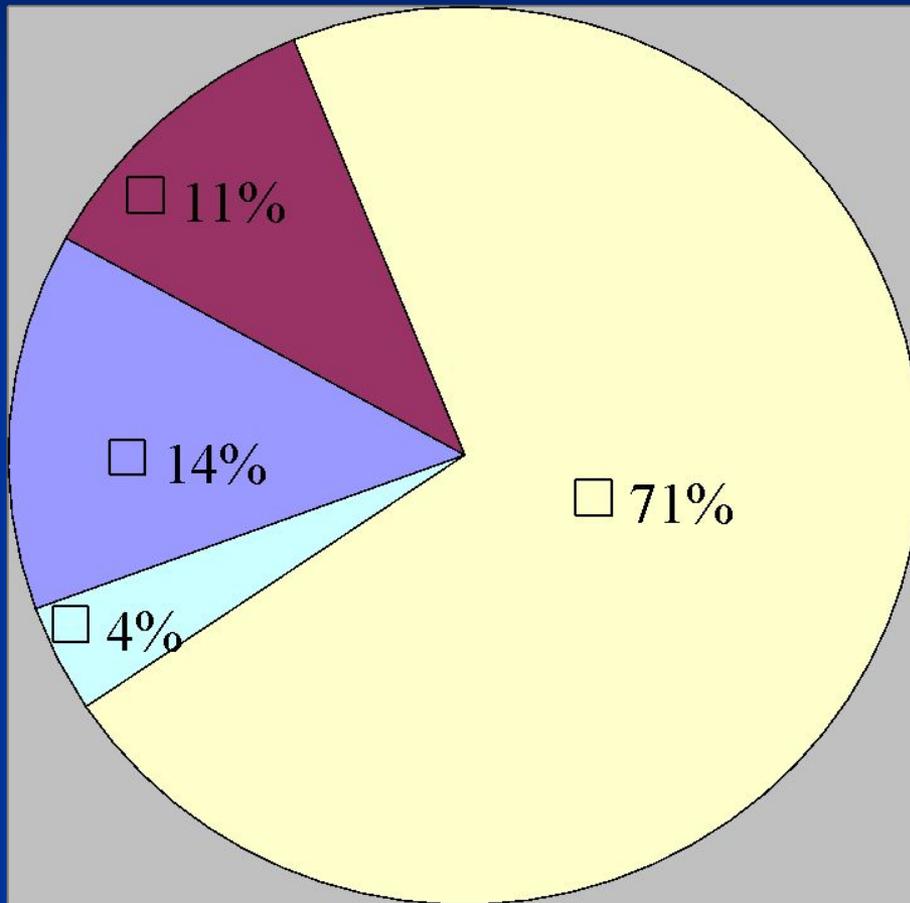
Программа негосударственного
пенсионного обеспечения



Ссудосберегательная программа



Автомобильный рынок России на конец 2003 года



-  Подержанные иномарки (более 3 лет)
-  Новые иномарки (до 3 лет)
-  Новые отечественные
-  Иномарки, собираемые в России

SWOT-анализ положения АвтоВАЗа

Сильные стороны	Слабые стороны
■ Значительная доля рынка	■ Невысокое качество продукции
■ Узнаваемость бренда	■ Старый модельный ряд
■ Невысокая стоимость продукции	■ Устаревшие технологии производства продукции
■ Дешевизна в обслуживании и эксплуатации	■ Недостаточное кол-во фин. средств
■ Повышение качества продукции	
■ Обновление модельного ряда	
■ Модернизация производственных мощностей	

SWOT-анализ положения АвтоВАЗа

Возможности	Угрозы
■ Увеличение доли рынка посредством вытеснения ближайших конкурентов	■ Снижение объема продаж
■ Получение фин. поддержки со стороны государства	■ Рост кол-ва конкурентов на рынке (в особенности иностранных автоборщиков на территории РФ)
■ Привлечение доп. средств за счет размещения ценных бумаг на фондовых биржах	■ Снижение ввозных пошлин на подержанные иномарок после вступления в ВТО
	■ Повышение издержек

SWOT-анализ положения АвтоВАЗа

Сила и Возможности

- Увеличение доли на рынке за счет недорогой продукции
- Создание новой модели за счет привлеченных финансовых средств
- Использование узнаваемости бренда для увеличения доли на рынке

Сила и Угрозы

- Повышение качества продукции для вытеснения конкурентов
- Разработка новых моделей для увеличения объемов продаж

SWOT-анализ положения АвтоВАЗа

Слабость и возможности

- Разработка новых моделей, обновление производственных мощностей за счет привлеченных финансовых средств