



Результаты по МСФО 2010
Стратегия развития 2020

- **Основные результаты 2010 года**
- Целевые показатели на 2011 год
- Стратегия развития до 2020 года



млн. руб.

	2009	2010	%
Рынок РФ (14-40 т), штук	39 171	58 664	50%
<i>Доля КАМАЗа, %</i>	55%	47%	-8%
Рынок РФ (8-14 т), штук	4 600	6 400	39%
<i>Доля КАМАЗа, %</i>	10%	13%	3%
Продажи, штук	25 911	32 300	25%
Россия	22 020	28 260	28%
Экспорт	3 891	4 040	4%
<i>Доля экспорта</i>	15%	13%	-2%
Численность группы, тыс. чел.	65	62	-5%
Выручка, млн. руб.	60 894	73 773	21%
Валовая прибыль, млн. руб.	7 177	10 180	42%
<i>Валовая рентабельность, %</i>	11,8%	13,8%	2,0%
ЕВИТ, млн. руб.	-1 767	1 590	
<i>ЕВИТ, %</i>	-2,9%	2,2%	
ЕВИТА, млн. руб.	828	4 311	421%
<i>ЕВИТА, %</i>	1,4%	5,8%	4,5%
Чистый убыток, млн. руб.	-2 267	-763	-66%
<i>как % от выручки</i>	-3,7%	-1,0%	2,7%
Чистый долг	14 554	12 259	-16%
<i>Чистый долг/ЕВИТДА</i>	17,6	2,8	-83,8%

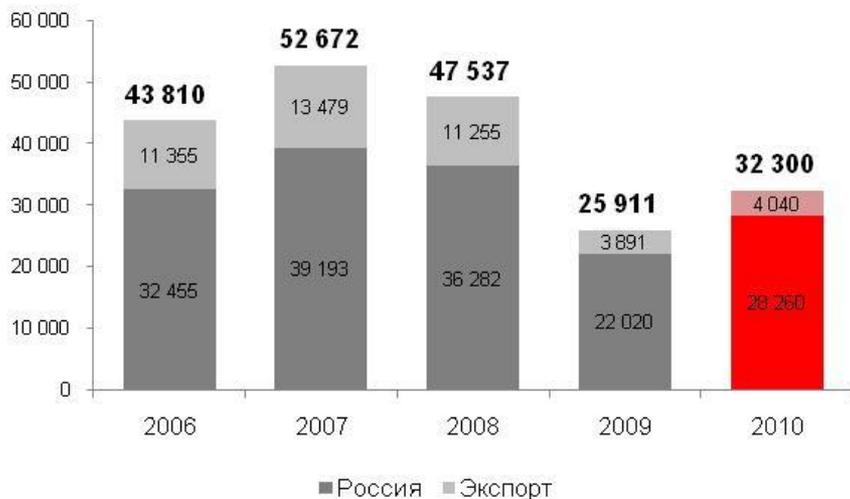
2010 год стал переломным годом посткризисного восстановления экономики России, а вслед за ней и внутреннего спроса на коммерческую технику. Российский рынок продемонстрировал 50%-ный рост, достигнув объемов продаж почти в 60 тысяч грузовых автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн. Не смотря на то, что такой размер спроса все еще вдвое меньше, чем в докризисные годы, продажи на российском рынке в 2010 году выглядели намного более оптимистично, чем в 2009, когда весь объем рынка составлял всего 39 тысяч автомобилей, включая спрос, сформированный за счет дополнительных государственных заказов.

Главным достижением 2010 года можно считать то, что компания сумела удержать 47%-ную долю на быстро растущем рынке. В 2010 году продажи ОАО «КАМАЗ» составили 32 тысячи автомобилей, что на 25% больше, чем было продано годом ранее.

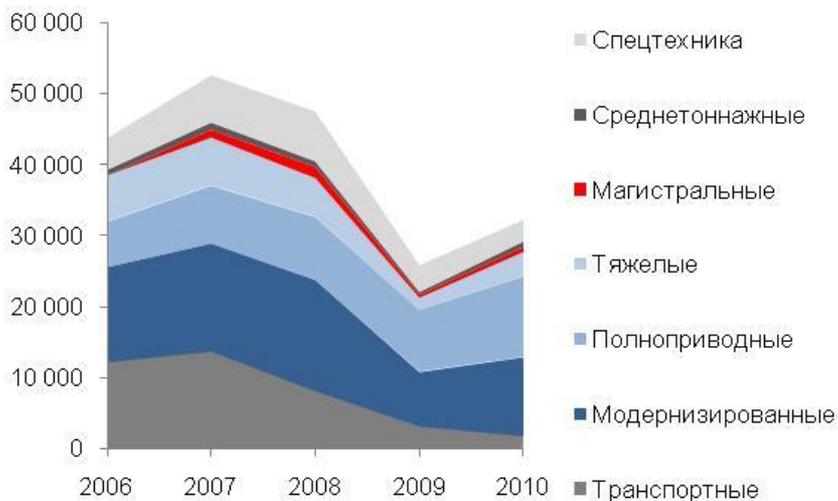
Рост продаж и сокращение расходов позволило компании продемонстрировать серьезное улучшение финансовых показателей. Выручка достигла 74 млрд. рублей, что на 21% больше, чем в 2009 году. Компания получила положительный результат от операционной деятельности, равный 1,6 млрд. руб., в то время как в 2009 году операционный убыток составлял 1,8 млрд. руб. Размер чистого убытка сократился в 3 раза по сравнению с 2009 годом и составил 1% от выручки. В 2011 году, с ростом объемов продаж и дальнейшим сокращением долговой нагрузки, компания рассчитывает продемонстрировать положительный результат и по этому показателю.

млн. руб.

Продажи



Модельный ряд

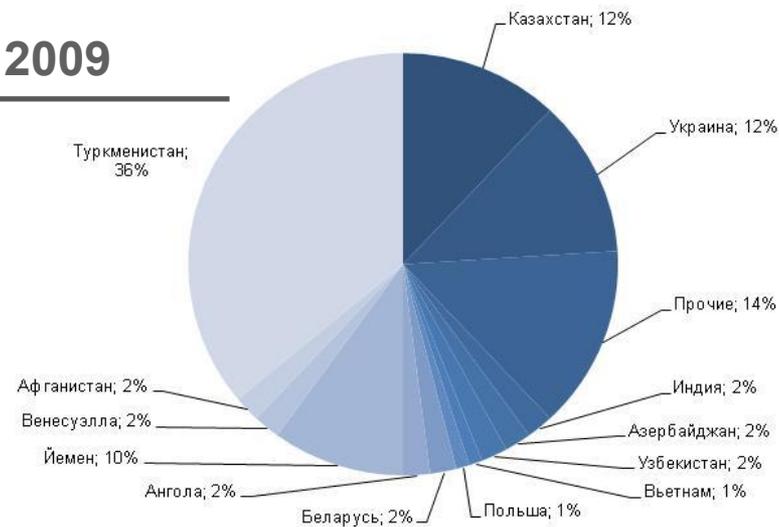


Экспорт

2010

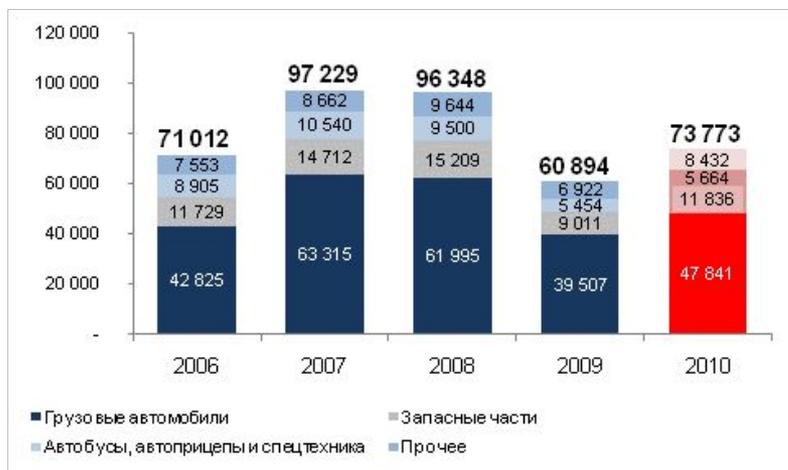


2009



млн. руб.

Выручка по сегментам



Анализ изменения выручки

	2009	2010	Изм.	%
Грузовые автомобили	39 507	47 841	8 334	21%
Запасные части	9 011	11 836	2 825	31%
Автобусы, автоприцепы и спецтехника	5 454	5 664	210	4%
Продукция металлургии	1 337	2 111	774	58%
Капитальный ремонт автомобилей	556	1 645	1 089	196%
Лизинг автомобилей	361	320	(41)	-11%
Прочая продукция	3 516	3 214	(302)	-9%
Прочие услуги	1 152	1 142	(10)	-1%
Итого выручка	60 894	73 773	12 879	21%

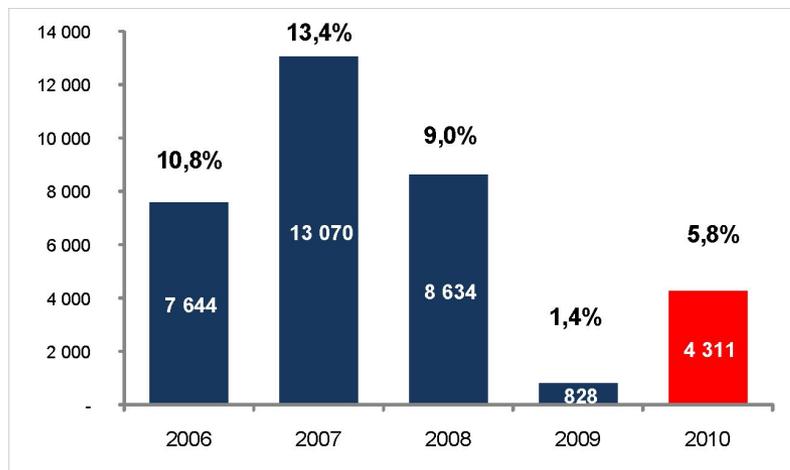
Факторный анализ

Выручка 2009 г.	60 894	%
Грузовые автомобили	8 334	14%
Запасные части	2 825	5%
Автобусы, автоприцепы и спецтехника	210	0%
Продукция металлургии	774	1%
Капитальный ремонт автомобилей	1 089	2%
Лизинг автомобилей	(41)	0%
Прочая продукция	(302)	0%
Прочие услуги	(10)	0%
Выручка 2010 г.	73 773	21%

Наибольшее влияние на рост выручки оказал рост объемов продаж автомобилей и запасных частей.

млн. руб.

ЕБИТДА



Анализ изменения ЕБИТДА

ЕБИТДА 2009 г.

828

Рост выручки	12 879	
Рост расходов на материалы и компл.	(5 596)	
Рост расходов на персонал	(2 830)	
Рост прочих производст. расходов	(1 992)	
Снижение администр. расходов	159	
Снижение коммерческих. расходов	199	
Снижение операционных расходов	511	
Рост прочих расходов	(83)	
Списание/восстановление резервов	236	

ЕБИТДА 2010 г.

4 311

Переход от ЕБИТДА к прибыли

	2009	2010	Изм.	%
ЕБИТДА	828	4 311	3 483	421%
Амортизация	(2 595)	(2 721)	(126)	5%
Курсовые разницы	(422)	(128)	294	-70%
Процентные расходы	(1 703)	(1 733)	(30)	2%
Процентные доходы	668	290	(378)	-57%
Амортизация рестр. долгов	(386)	(336)	50	-13%
Прибыль (убыток) от реструктур.	218	(407)	(625)	-287%
Прочее	(133)	(18)	115	-86%
Налог на прибыль	946	(147)	(1 093)	-116%
Прибыль (убыток) за период	(2 579)	(889)	1 690	-66%
Доля миноритариев	312	126	(186)	-60%
Чистая прибыль (убыток)	(2 267)	(763)	1 504	-66%

Улучшение показателя ЕБИТДА – результат роста объемов продаж при жестком контроле за себестоимостью: прямые расходы на производство продукции росли более медленными темпами, чем рост выручки, а накладные расходы даже снизились по сравнению с 2009 годом за счет жесткого внутреннего контроля за расходами.

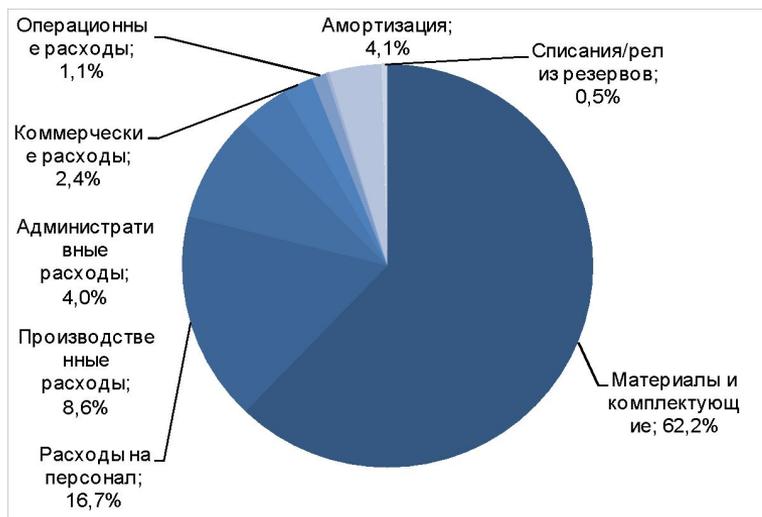
На чистую прибыль в 2010 году оказали влияние «неденежные убытки», например, такие как амортизация реструктурированных долгов и налогов, дисконтирование реструктурированных налогов. В совокупности по этим статьям расходы в 2010 г. составили 743 млн. руб.

Структура себестоимости

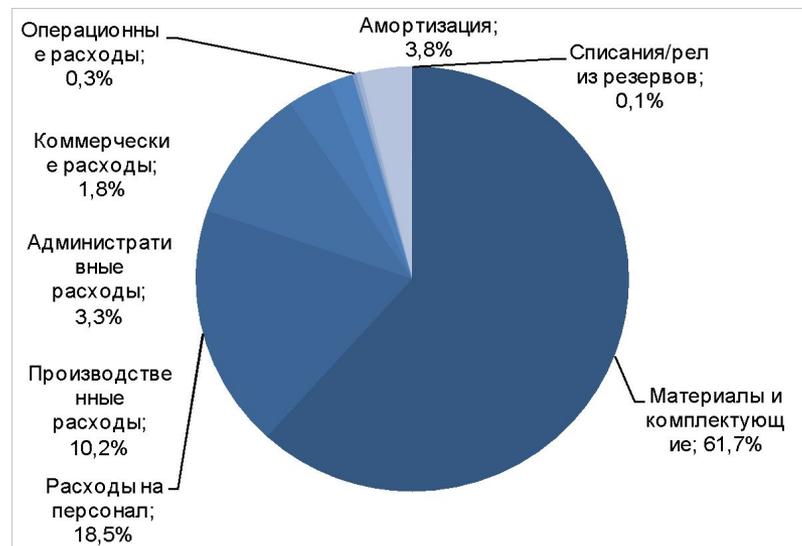
	2009	2010	Изм.	%
Материалы и комплектующие	38 965	44 561	5 596	14%
Расходы на персонал	10 495	13 325	2 830	27%
Прочие производственные	5 394	7 386	1 992	37%
Прочие административные	2 527	2 368	(159)	-6%
Прочие коммерческие расходы	1 502	1 303	(199)	-13%
Прочие операционные расходы	720	209	(511)	-71%
Прочие	162	245	83	51%
Амортизация	2 595	2 721	126	5%
Списания/релиз резервов	301	65	(236)	-78%
Итого затраты	62 661	72 183	9 522	15%

В структуре себестоимости наиболее существенно возросла доля прочих производственных расходов с 8,6% до 10,2%, что вызвано ростом тарифов на тепло и энергию. На втором месте рост доли расходов на персонал, что связано с 2 факторами: ростом заработной платы, увеличением ставки ЕСН с 26% до 34%. Опережающий рост расходов по вышеуказанным статьям удалось компенсировать за счет контроля цен на материалы, комплектующие, лимитирования административных, общехозяйственных и коммерческих расходов.

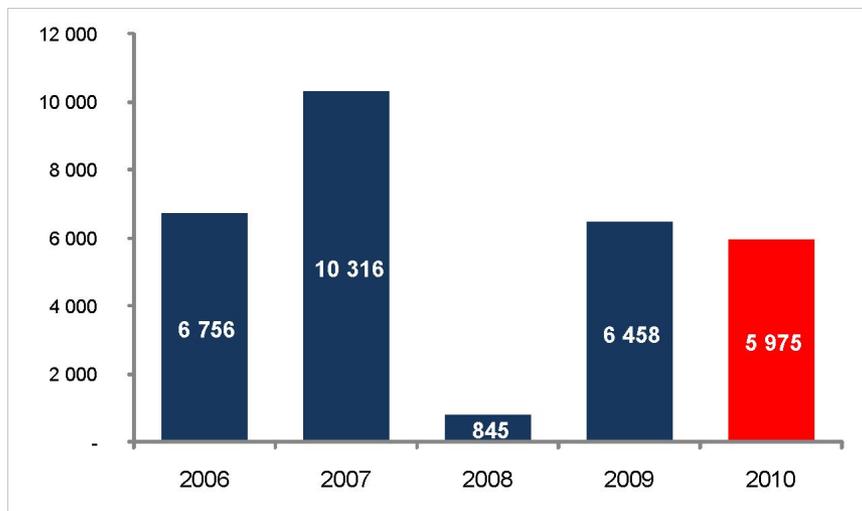
2009



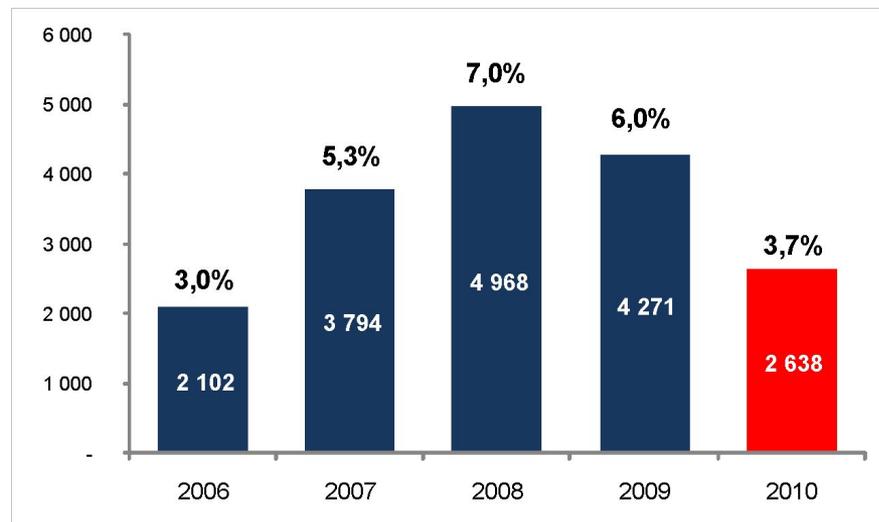
2010



Операционный поток



Капитальные вложения



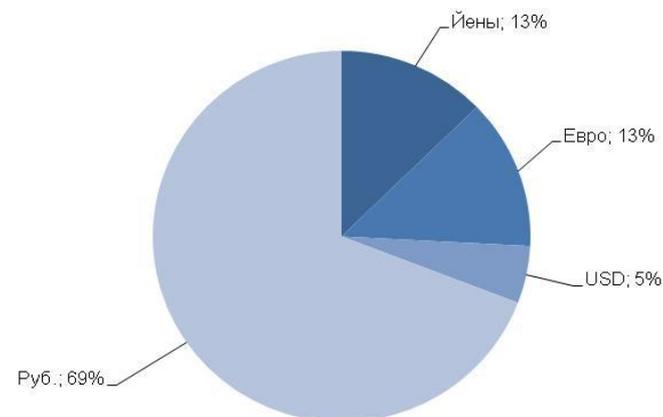
Движение денежных средств

	2006	2007	2008	2009	2010
Операционный денежный поток	6 756	10 316	845	6 458	5 975
Чистый инвестиционный отток	2 775	2 080	3 840	874	1 431
Капитальные вложения	2 102	3 794	4 968	4 271	2 638
Свободный денежный поток	4 654	6 522	(4 123)	2 187	3 337
Чистый финансовый отток (приток)	2 605	6 405	(5 455)	2 208	3 455
Изменение ДС и депозитов	1 376	1 831	2 460	3 376	1 089
ДС и депозиты на начало года	1 102	2 478	4 309	6 769	10 145
ДС и депозиты на конец года	2 478	4 309	6 769	10 145	11 234

Чистый долг



Валютная структура долга



Срочная структура долга



Облигации КАМАЗ БО-1, БО-2

Год	Объем облигаций (млн руб.)
2006	13 175
2007	12 769
2008	23 058
2009	24 699
2010	23 493

- Основные результаты 2010 года
- **Целевые показатели на 2011 год**
- Стратегия развития до 2020 года



	2010 Факт	2011 БП	%
Продажи, штук	32 300	38 300	19%
Выручка, млн. руб.	73 773	96 370	31%
ЕВПА, млн. руб.	4 311	6 875	59%
<i>ЕВИТА, %</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,1%</i>	<i>1,3%</i>
Чистая прибыль, млн. р	(763)	660	
<i>как % от выручки</i>	<i>-1,0%</i>	<i>0,7%</i>	

- Основные результаты 2010 года
- Целевые показатели на 2011 год
- **Стратегия развития до 2020 года**



Стратегические ориентиры развития

	2015 г.	2020 г.
объем продаж техники	70 тыс. шт.	100 тыс. шт.
доля продаж за рубежом	20 %	30 %
выручка ¹	213 млрд. руб.	374 млрд. руб.
ЕБИТДА	24,0 млрд. руб.	44,0 млрд. руб.
ЕБИТДА, % от выручки	11,3 %	11,8 %
инвестиции ²	8,7 млрд. руб.	12,6 млрд. руб.

¹ финансовые показатели по МСФО

² объем инвестиций за год

ОАО «КАМАЗ»

Республика Татарстан, г. Набережные Челны,
Автозаводский проспект, д.2
[www. kamaz.ru](http://www.kamaz.ru)

Елена Милинова

Директор по корпоративным финансам

Раб. +7 (855) 245 20 55
Моб.+7 (903) 720 91 51
milinova@kamaz.org

Олег Афанасьев

Директор по внешним связям

Раб. +7 (855) 245 21 35
Моб. +7 (960) 070 40 39
afanasiev@kamaz.org

Настоящая презентация предоставлена вам исключительно для информационных целей и не должна рассматриваться как инвестиционное консультирование. Запрещается воспроизводить или передавать данную презентацию иным лицам в полном объеме или частично. Настоящая презентация не предназначена для распространения, прямого или опосредованного, на территории США, Канады, Австралии и Японии.

Настоящая презентация подготовлена ОАО «КАМАЗ». Информация, содержащаяся в данной презентации, не является предложением о продаже, покупке, обмене любых ценных бумаг ОАО «КАМАЗ» в России и не является рекламой ценных бумаг компании.

Некоторые заявления, содержащиеся в презентации, являются заявлениями, содержащими прогноз относительно будущих событий. Указанные заявления подвержены влиянию рисков, фактора неопределенности и иных факторов, в результате которых фактические результаты могут существенно отличаться от тех результатов, которые были заявлены в настоящей презентации. Поэтому информация, заявления, мнения, представленные в настоящей презентации не должны рассматриваться как основа для совершения каких-либо действий. Принимая настоящую презентацию, вы признаете, что несете всю ответственность за проведение собственной оценки рынка и рыночного положения компании, формирование собственного представления о возможных будущих результатах деятельности компании.