

# На КАМАЗе в ВТО?



# Преимущества и угрозы от ВТО

- + Благоприятные условия доступа на мировые рынки
- + Рост товарооборота
- + Прозрачность внешнеэкономических отношений



- Рост конкуренции
- Глобализация

- Поток капитала

# Снижения пошлин в цифрах

- Новые иностранные грузовики, от нынешних 25%, до 10% и до 5% в течении 3 лет.
- Подержанные грузовики с нынешних 176% до 10% в ближайшие годы.
- Резкое увеличение импорта подержанных грузовиков, с нынешних 2% до 26% в 2015 году.
- По прогнозам доля рынка КАМАЗа упадет с 40% до 31 %.



# Рекомендации к выживанию

---

- Для сохранения позиций на внутреннем рынке необходим доступ к современным технологиям.
- Выполнение экологических норм Евро-4,5 для доступа на рынки ВТО.
- Углубление сотрудничества со стратегическим партнером.

# Акционеры компании

---



# КАМАЗ выходит в прибыль

	Выручка , млн. руб	Чистая прибыль ,млн. руб
2 полугодие 2010	31859	(404)
1 полугодие 2011	44208	41

## Срочная структура долга



# КАМАЗ сегодня и завтра

---

- + Стабильный государственный заказ**
- + Доверие потребителей**
- + Знание местной специфики**

**- Устаревшие технологии**

**- Высокие ввозные пошлины**

**- Повышение ставок по**

**кредитам**

# Стратегические приоритеты:

---

- **Ключевой рынок – Россия**
- **Доминирование на рынках стран СНГ**
- **Присутствие на рынках Евразии, Африки и Южной Америки**
- **Позиционирование в среднем ценовом сегменте**

# Доля рынка ОАО «КАМАЗ» в 2010 году

	Спецтехника и шасси	Самосвалы	Магистральные тягачи	Технологические тягачи	Бортовые
Импорт	37.9 %	37.6 %	95.6 %	47.5 %	51.2 %
КАМАЗ	62.1 %	62.4 %	4.4 %	52.5 %	48.8 %

Магистральные тягачи –  
основной пробел в  
линейке завода. Вызван  
отсутствием  
**современной кабины**.



# «Европейцы» и «корейцы»



- + **Качество продукции**
  - + **Эксплуатационные характеристики**
  - + **Заводы на территории РФ (MAN, SCANIA)**
- 
- **Высокая цена**
  - **Недоступность сервиса в отдаленных районах**

# «Китайцы»



- + Низкая цена
- + Возможность «перегруза»
- + Темпы повышения качества(тех хар-ки)

сервиса  
качество

- Неразвитость

- Нестабильное

- Имидж марок

# Альтернативная стратегия

---



- **Смена топ. менеджмента компании.**
- **Привлечение иного стратегического партнера**
- **Партнерство с МАЗом (Беларусь)**

# Необходимые шаги:

1. Углубление партнерства с Даймлером
2. Разработка принципиально новой кабины
3. Выполнение норм евро-4,5
4. Повышение качества продукции
5. Улучшение качества обслуживания покупателей

