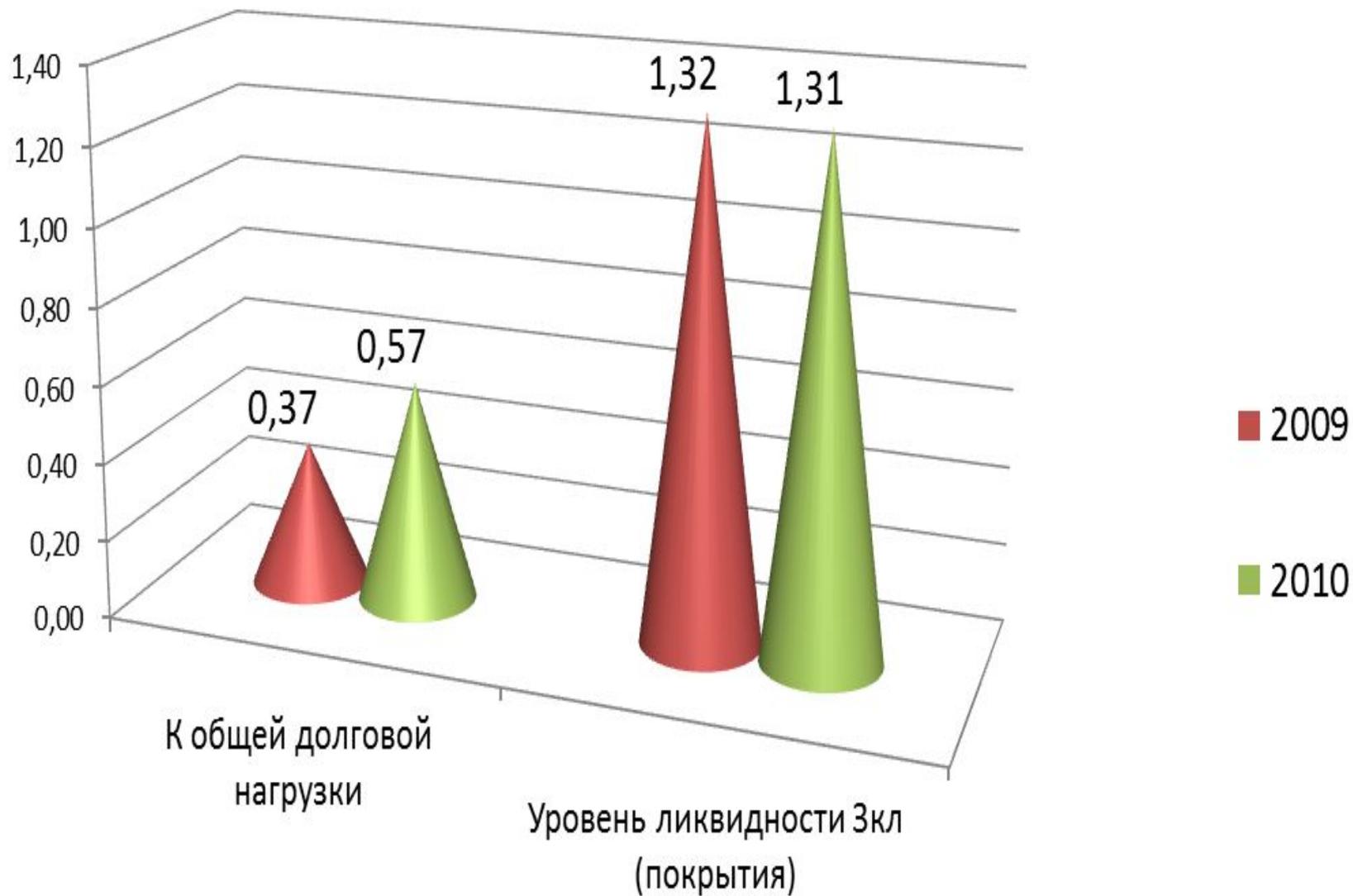


**Посмотрим кто
кого
КАМАЗ
или ВТО**



Анализ финансовых составляющих

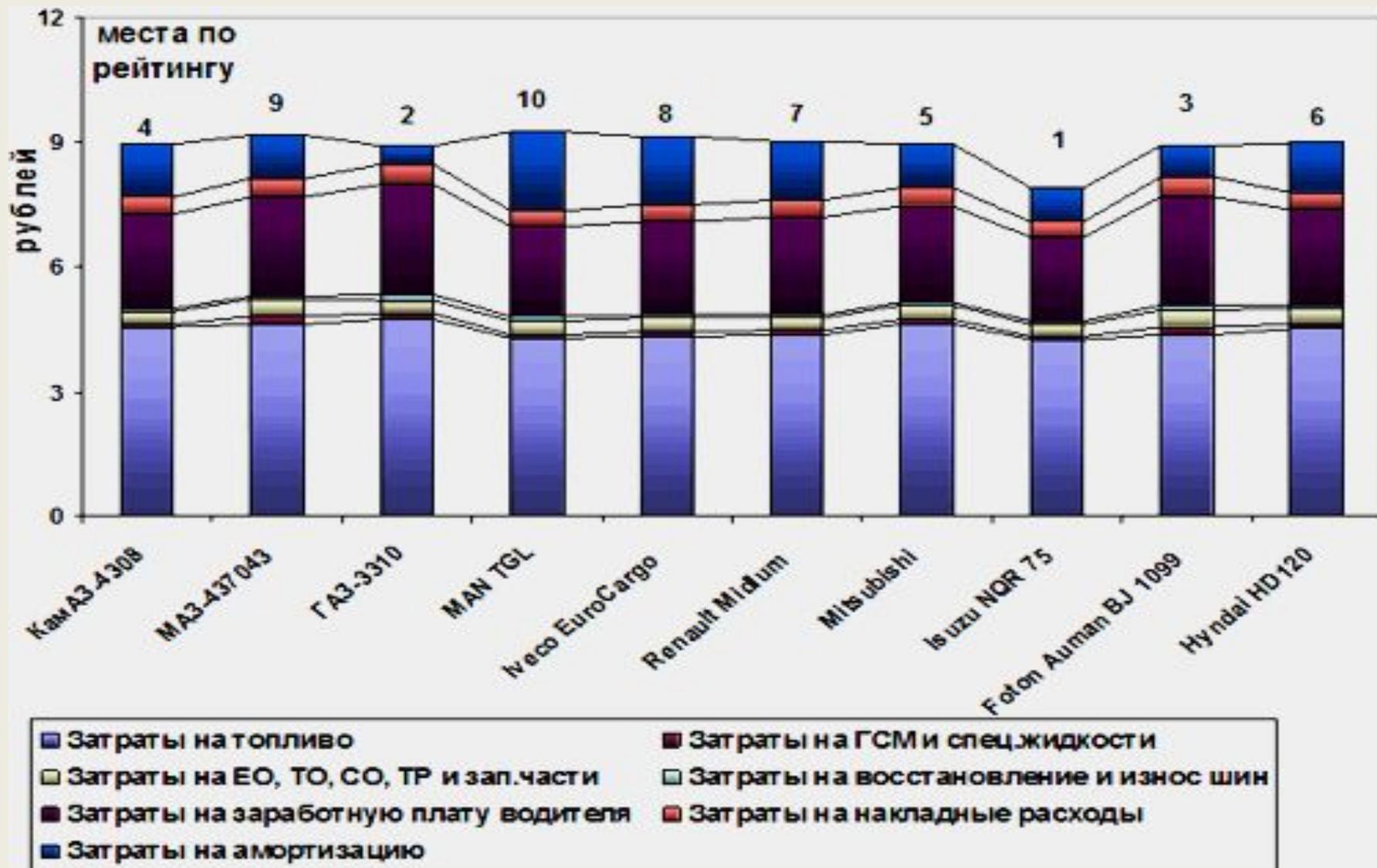


Анализ выручки и расходов ОАО "КАМАЗ"

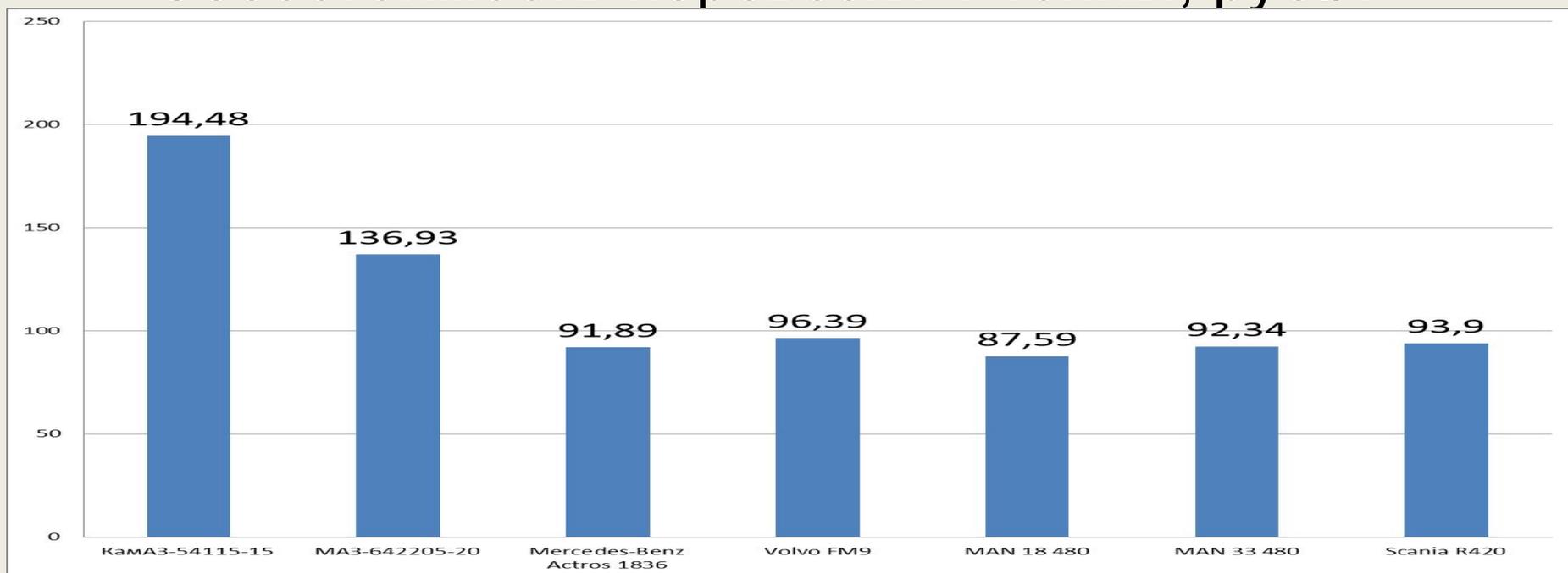
млн. руб.

Наименование	2010 год	2009 год	доля	
			2010 год	2009 год
Грузовые автомобили	47 841	39 507	64,8%	64,9%
Запасные части	11 836	9 011	16,0%	14,8%
Автобусы, прицепная техника	5 664	5 454	7,7%	9,0%
Продукция металлургического производства	2 111	1 337	2,9%	2,2%
Услуги по ремонту грузовых автомобилей	1 645	556	2,2%	0,9%
Доход от финансовой аренды	320	361	0,4%	0,6%
Продажа других товаров	3 214	3 516	4,4%	5,8%
Прочие услуги	1 142	1 152	1,5%	1,9%
Итого выручка	73 773	60 894	100,0%	100,0%
Реализация на внутреннем рынке	65 522	51 542	88,8%	84,6%
Реализация на экспорт	8 251	9 352	11,2%	15,4%
Итого расходы	75 023	65 992	100,0%	100,0%
Себестоимость реализации	63 288	53 608	84,4%	81,2%
Коммерческие расходы	2 969	3 500	4,0%	5,3%
Общие и административные расходы	4 988	4 247	6,6%	6,4%
Прочие операционные доходы и расходы	1 518	1 993	2,0%	3,0%
Финансовые доходы и расходы	2 260	2 644	3,0%	4,0%
Убыток приходящийся на долю акционеров Компании	-763	-2 267		
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении (в тыс. шт.)	707 230	707 230		
Базовый и разводненный убыток на акцию (в рублях из расчета на акцию)	1,08	3,21		

Затраты на текущее обслуживание и содержание бортовых автомобилей

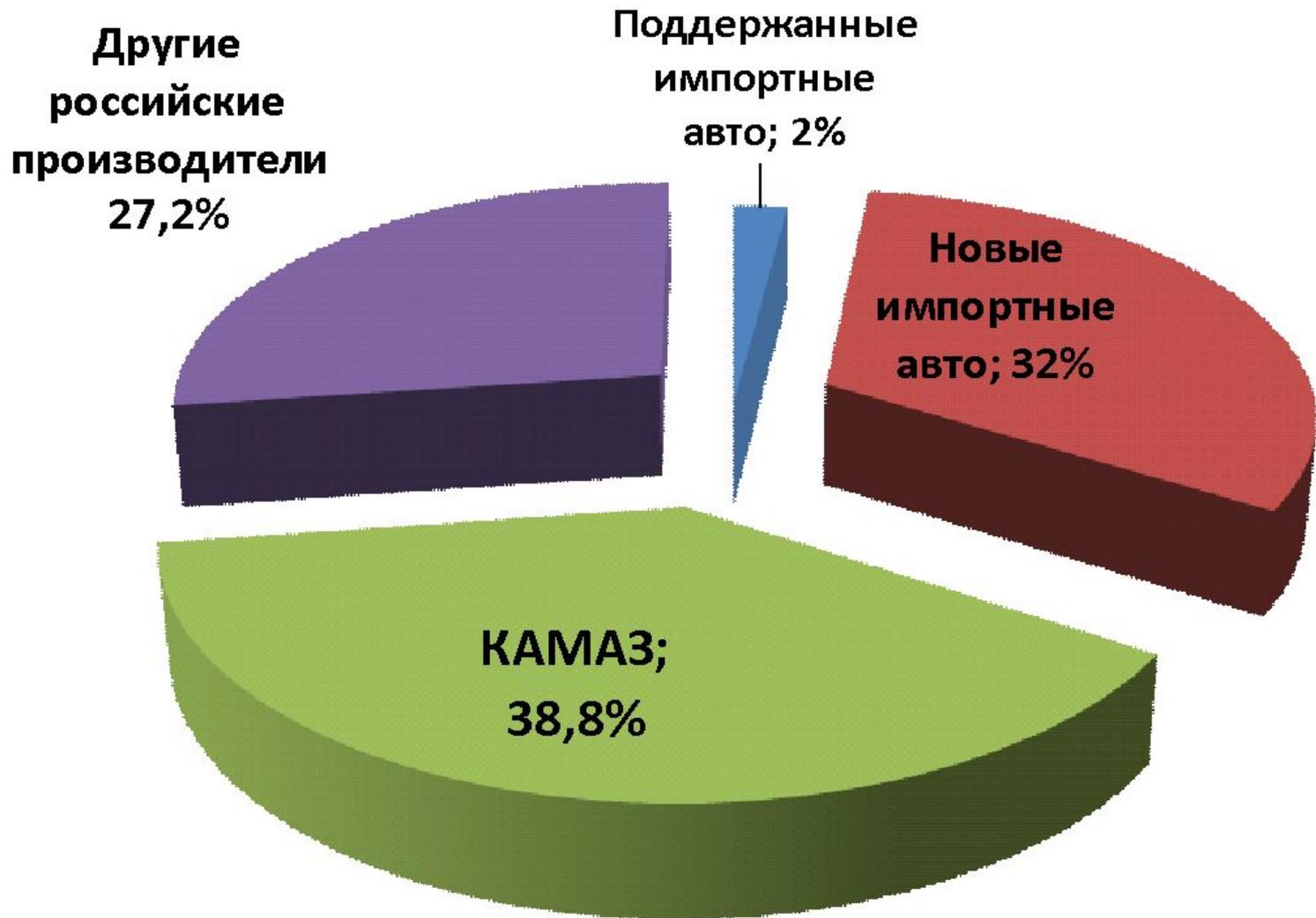


Себестоимость перевозки 1 тонны, руб./т

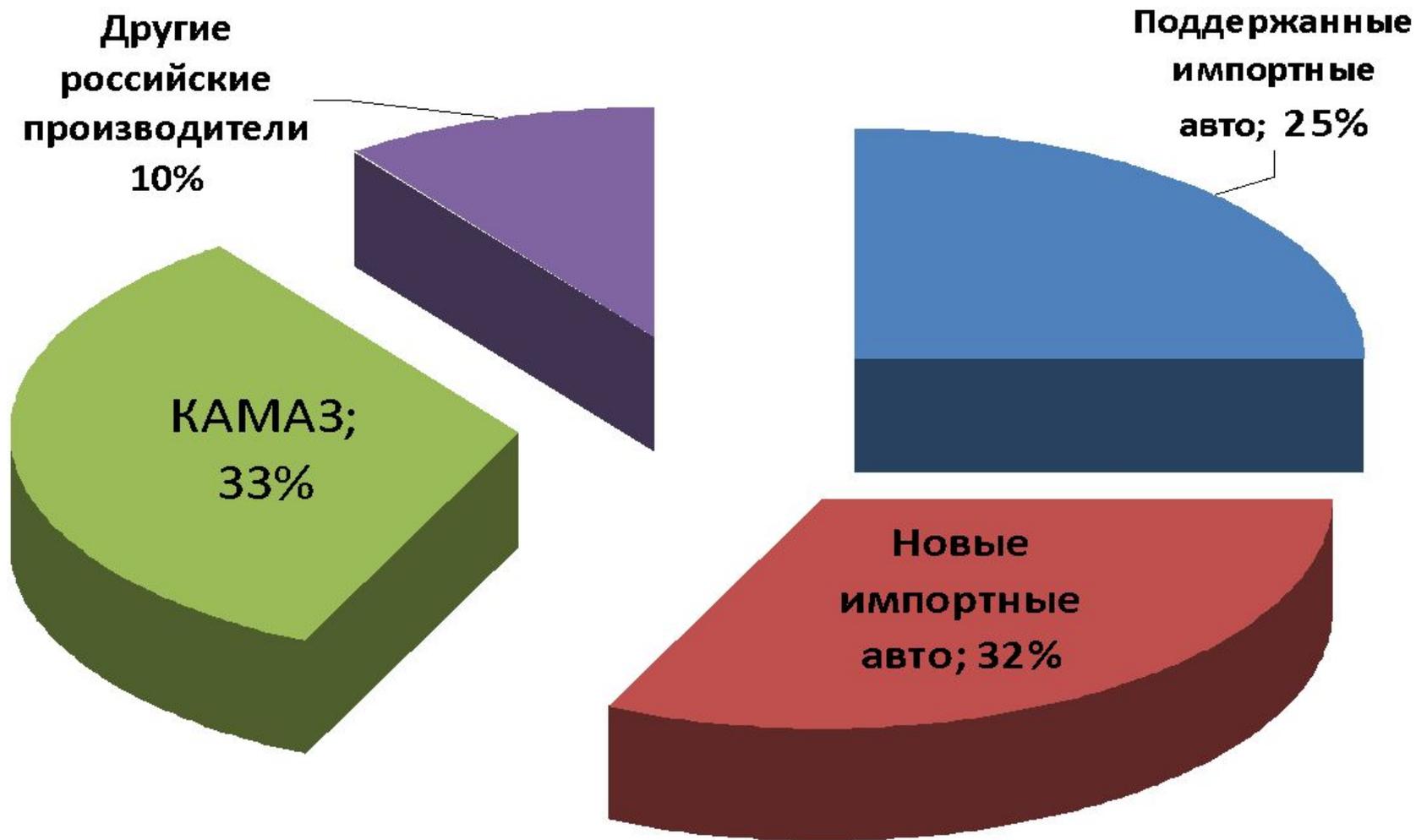


Себестоимость перевозки 1 т, руб./т	КамАЗ-54115-15	МАЗ-642205-20	Mercedes-Benz Actros 1836	Volvo FM9	MAN 18 480	MAN 33 480	Scania R420
Всего расходы	159 671	229 216	332 917	349 229	316 422	336 596	341 678
Всего расходы (без амортизации)	145 504	211 633	282 292	296 104	269 089	283 680	288 470
Объем перевозок 1 ТС за месяц, т	748	1546	3072	3072	3072	3072	3072
Себестоимость перевозки 1 т, руб./т	194,48	136,93	91,89	96,39	87,59	92,34	93,9

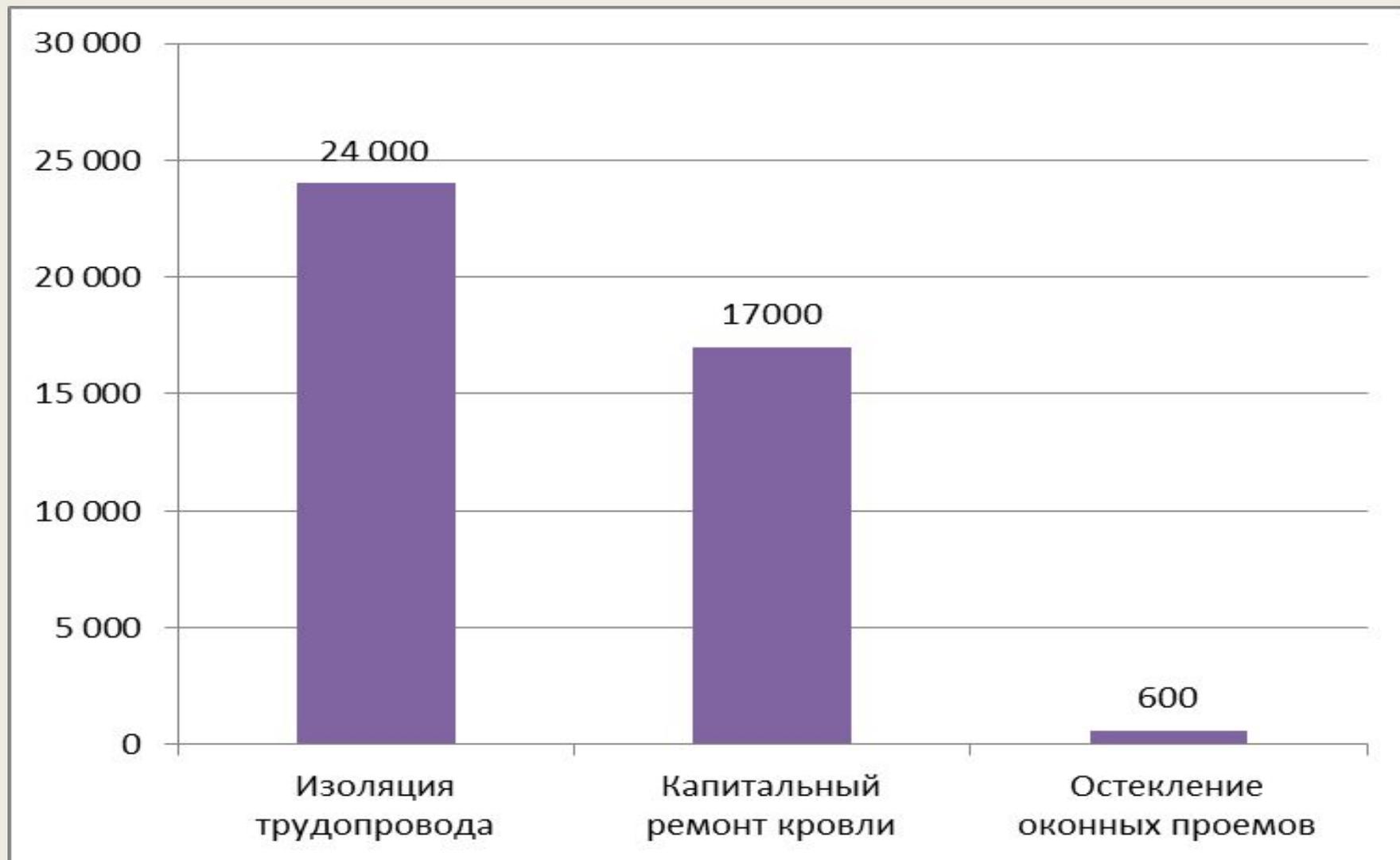
Доля рынка КАМАЗ до вступления в ВТО



Доля рынка КАМАЗ после вступления в ВТО



Экономия бюджетных средств ОАО «КАМАЗ»



Наши предложения:



1 вариант

- Оптимизация затрат
- 2. Привлечение инвесторов



2 вариант

Продажа дочерних организаций

**БЛАГОДАРИМ ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**

