



# Программа стратегического развития ОАО «КАМАЗ» на период до 2020 года



KAMAZ

## Стратегические аспекты развития ОАО «КАМАЗ»

### Цели и интересы Daimler

ОАО «КАМАЗ» –  
сильный региональный  
игрок



KAMAZ

### Цели и интересы государства

ОАО «КАМАЗ» –  
отраслеобразующее  
предприятие страны

ОАО «КАМАЗ» –  
крупный экспортер

### стратегические приоритеты

- ключевой рынок – Россия
- сохранение доминирующей роли на рынках стран СНГ
- присутствие на привлекательных рынках стран Евразии, Африки и Юж. Америки
- позиционирование в среднем ценовом сегменте
- развитие интеграции с Daimler

### стратегическое видение

**КАМАЗ – национальный отраслевой лидер, крупный международный игрок в партнерстве с Daimler.**



KAMAZ

## Долгосрочные цели ОАО «КАМАЗ»

**«КАМАЗ - это адаптивная, эффективная, глобальная компания»**

### стратегические ориентиры развития

2015 г.

2020 г.

объем продаж техники	67 тыс. шт.	100 тыс. шт.
доля продаж за рубежом	20 %	30 %
выручка <sup>1</sup> >	198 млрд. руб.	350 млрд. руб.
ЕВИТ >	16,8 млрд. руб.	31,4 млрд. руб.
ЕВИТ, % от выручки	8,5 %	9,0 %
инвестиции <sup>2</sup>	8,7 млрд. руб.	12,6 млрд. руб.

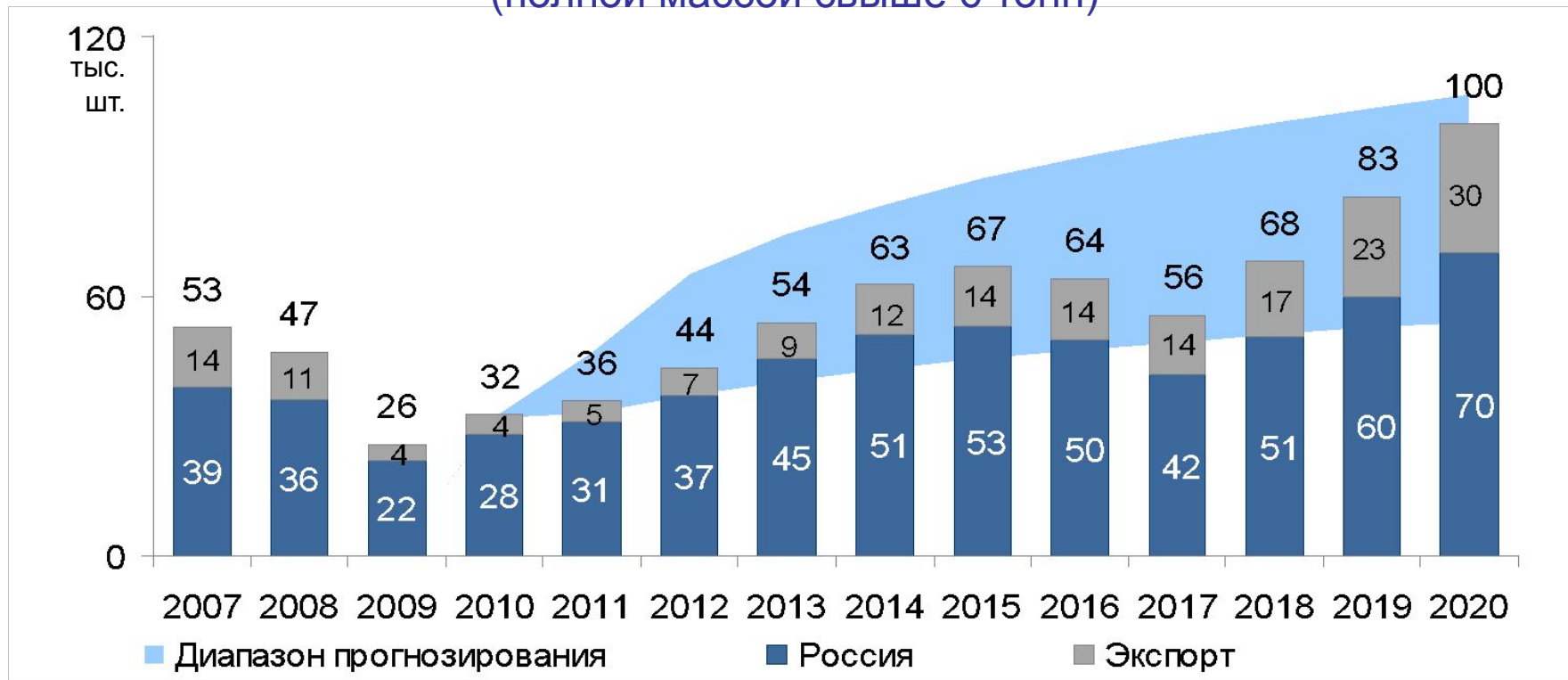
<sup>1</sup> финансовые показатели по МСФО

<sup>2</sup> объем инвестиций за год



КАМАЗ

## Прогноз продаж грузовых автомобилей КАМАЗ (полной массой свыше 6 тонн)



Целью ОАО «КАМАЗ» является достижение объема продаж 67 тыс. единиц в 2015 г. и 100 тыс. единиц к 2020 г. Для этого компании необходимо сохранить лидерство на рынках России и стран СНГ, и активно увеличивать продажи на новых рынках.

Основной задачей является сохранение доминирующего положения на российском рынке в сегменте грузовиков полной массой более 14 тонн.



## Основные финансовые показатели по МСФО

