



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 ¹ >	198 млрд. руб.	350 млрд. руб.
ЕВИТ >	16,8 млрд. руб.	31,4 млрд. руб.
ЕВИТ, % от выручки	8,5 %	9,0 %
инвестиции ²	8,7 млрд. руб.	12,6 млрд. руб.

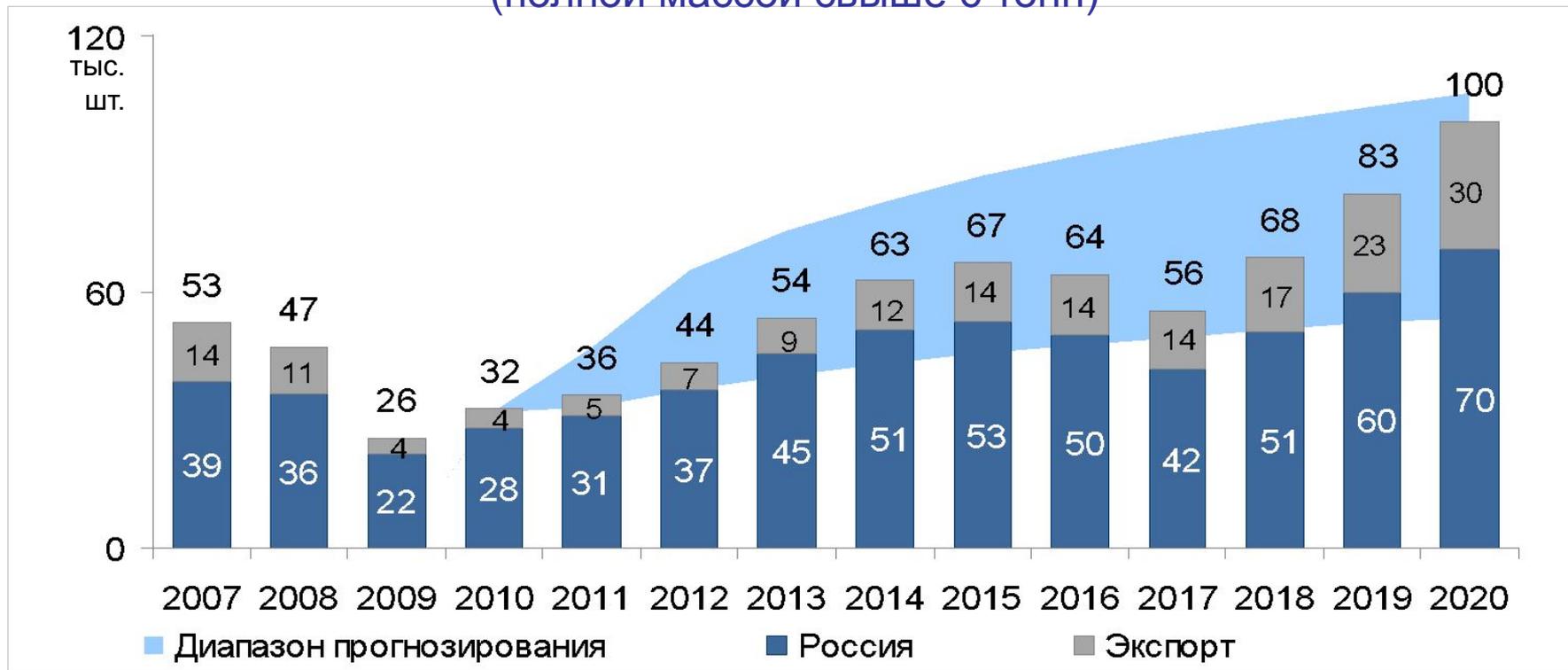
¹ финансовые показатели по МСФО

² 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.



KAMAZ

Основные финансовые показатели по МСФО

