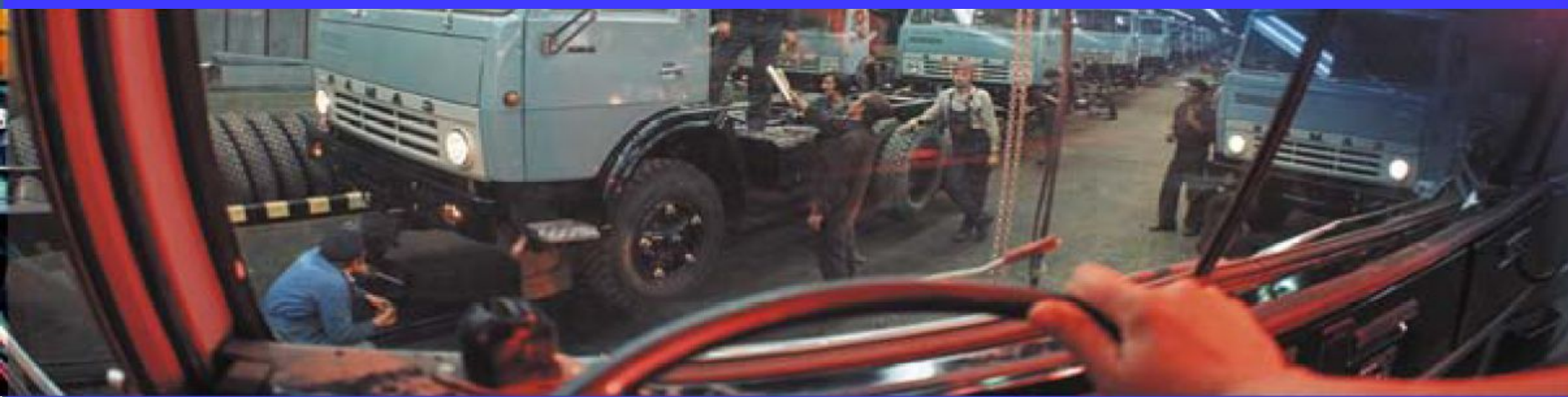


КАМАЗ: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ВТО?



Группа МВА-24, МВА-14

11 февраля 2012 года



Конкуренция

Государственная поддержка

Объемы производства



Покупатели:

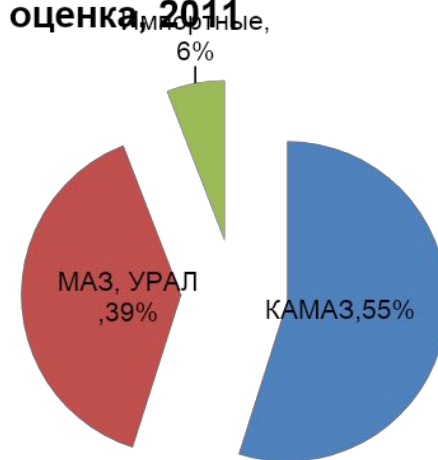
Все сектора экономики и государственные (силовые) структуры

ДОЛЯ РЫНКА И КОНКУРЕНТЫ

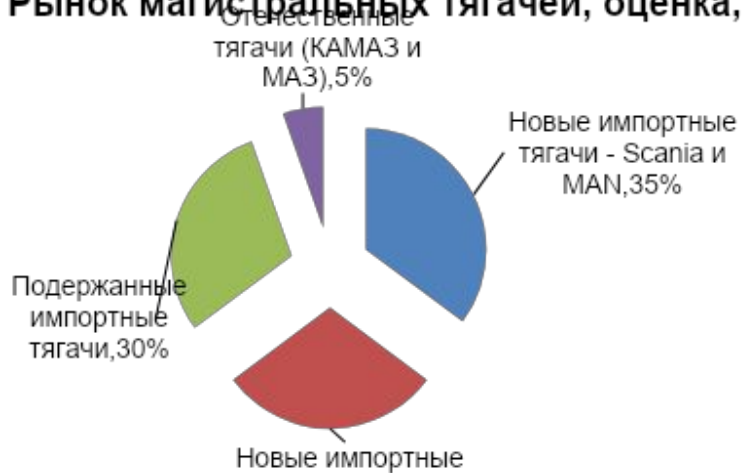
Распределение рынка HCV по основным типам ТС, оценка, 2011



Рынок прочих HCV (самосвалы, спецтехника, бортовые и пр.), оценка, 2011



Рынок магистральных тягачей, оценка, 2011



При благоприятном курсе рубля – рост спроса на магистральные тягачи на 30-50%.

Защитные барьеры в виде таможенных пошлин будут значительно снижены

Описание	Текущие ставки	Новые ставки
седельные тягачи (от 0 до 3-х лет), Евро-4 и выше	5%	5%
седельные тягачи (от 0 до 3-х лет), ниже Евро-4	25%	15%
седельные тягачи (от 7 лет и более)	2,2 Евро/см3 двигателя	1 Евро / см3 двигателя↓
седельные тягачи (от 5 до 7 лет)	2,2 Евро/см3 двигателя	15%↓
седельные тягачи (от 3 до 5 лет)	30%, но не менее 2.2 Евро/см3	15%↓

**...Поэтому ожидаются гости
с Запада и Востока**

Угроза с Востока:

Базовый продукт КАМАЗа – самосвалы

Цены 01.2012: самосвал КАМАЗ 6х4 /20 т – от 2,8 млн руб ... самосвал FOTON 6х4/20 т – от 2,6 млн руб

Цены 12.2012: самосвал КАМАЗ 6х4 /20 т – от 2,9 млн руб ... самосвал FOTON 6х4/20 т – от 2,2 млн руб

Альтернатива на Западе?

**Новый магистральный тягач от КАМАЗа за 2,5 млн (1 млн км)
или Scania (2млн км) за 4,5-5 млн.**

... или может second hand?

Цены 12.2012: тягач Scania 2009 г. 450 000 км. EURO5 – от 2,5 млн руб

... тягач Renault 2009 г. 450 000 км. EURO5– от 2,0 млн. руб.

Ставка пошлины за тягачи старше 3 лет снижена в 2 раза...



**Мировые лидеры-производители HCV уже здесь.
Или скоро будут здесь:**

Volvo/Renault.
Калуга.
Инвестиции – 100
млн евро. Выпуск –
до 25 000 /год

Scania. Шушары.
Инвестиции – 10
млн евро. Выпуск –
несколько тыс./год

Iveco. Миасс (СП с
«УралАЗ»). Выпуск
– до 5 000 / год

MAN. Шушары
(запуск – 2012).
Инвестиции – 25
млн евро. Выпуск –
до 6 000/год

Стратегия конкурентов: 100% иностранные инвестиции. Развитие производства: от SKD к CKD сборке, с постепенной локализацией в дальнейшем.

Полный спектр моделей с фокусом на магистральные тягачи.

Совокупный объем выпуска – до 40 000 /год



Чем отвечает КАМАЗ?

Стратегическое партнерство с Daimler через участие в капитале (15% акций КАМАЗа)

СП Мерседес-Бенц Тракс Восток – SKD сборка, с 2011 года, до нескольких тысяч/год

Новая модель магистрального тягача 5490.
Инвестиции – 300 млн евро (50/50)

Сильные стороны:

Крупнейшая автомобильная корпорация России
Производство полного цикла
Изначально хорошее оснащение заводов
Клиенты компании – все отрасли экономики и государство
Разветвленная дилерская и сервисные сети

Слабые стороны:

Падение доли рынка сбыта
Ценовая конкуренция (китайские и подержанные а/м)
Низкое качество продукции
Необходимость дополнительных инвестиций

Возможности:

Поддержка государством, госзаказ
Снижение ввозных пошлин в странах потенциального экспорта
Положительные стороны бренда

Угрозы:

Ужесточение экологических стандартов
Снижение барьерных ввозных пошлин (рост импорта)
Отрицательные стороны бренда

Оптимальное соотношение
«Цена-Качество»

Рост продаж

Загрузка производственных
мощностей

Прибыль

Стратегическое партнерство с Daimler

- Создание нового премиум-бренда «качественный KAMAZ»
- Территориальное разнесение производства а/м традиционного и премиум-бренда

Выход на рынки стран Третьего мира

- Продвижение «традиционного KAMAZa»
- Предложение потребителю возможности выбирать – качество или цена

Национализация

Слияние с
производителями
спецтехники (Россия
и ближнее СНГ)

ВТО? ПРОРВЕМСЯ!

