КАМАЗ: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ВТО?





Группа МВА-24, МВА-14

11 февраля 2012 года







Конкуренция

Государственная поддержка

Объемы производства





ПОКУПАТЕЛИ

Российский рынок

Рынки СНГ

Рынки дальнего зарубежья

Покупатели:

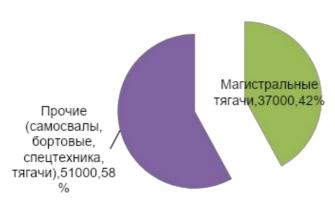
Все сектора экономики и государственные (силовые) структуры



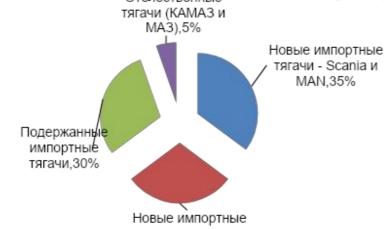


ДОЛЯ РЫНКА И КОНКУРЕНТЫ

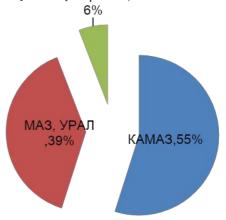
Распределение рынка HCV по основным типам TC, оценка, 2011



Рынок магистральных тягачей, оценка, 2011



Рынок прочих HCV (самосвалы, спецтехника, бортовые и пр.), оценкам 2011.1ые,







ВТО И РЫНОК НСУ

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





ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Угроза с Востока:

Базовый продукт КАМАЗа – самосвалы

```
Цены 01.2012: самосвал КАМАЗ 6x4 /20 т – от 2,8 млн руб ... самосвал FOTON 6x4/20 т – от 2,6 млн руб
```

Цены 12.2012: самосвал КАМАЗ 6x4 /20 т – от 2,9 млн руб ... самосвал FOTON 6x4/20 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...





КОНКУРЕНТЫ, ИМЕЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ

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

МАМ. 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





КОНКУРЕНТЫ, ИМЕЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ

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, госзакказ

Снижение ввозных пошлин в странах потенциального экспорта

Положительные стороны бренда

Угрозы:

Ужесточение экологических стандартов

Снижение барьерных ввозных пошлин (рост импорта)

Отрицательные стороны бренда





СЦЕНАРИЙ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Оптимальное соотношение «Цена-Качество»

Рост продаж

Загрузка производственных мощностей

Прибыль





БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ

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





АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

Национализация

Слияние с производителями спецтехники (Россия и ближнее СНГ)





ВТО? ПРОРВЕМСЯ!

