



Группа ГАЗ Антикризисная стратегия

Сергей Занозин



2008 год **Выручка от реализации – 143 млрд.руб.**
Реализовано - 225 тыс.единиц автомобильной техники

ЛКА	Грузовые автомобили	Специальная техника	Автобусы	Легковые автомобили	Силовые агрегаты	Авто-компоненты
Легкие и средние коммерческие грузовики от 2.5 до 5 тон	Полноприводные и дорожные грузовые автомобили	Автокраны, экскаваторы, грейдеры, автопогрузчики	Малые, средние, большие и туристические автобусы	Волга Siber	Дизельные и бензиновые двигатели	Широкий спектр автокомпонентов

2008 год

166 тыс. шт.

15 тыс. шт.

4 тыс. шт.

18 тыс. шт.

22 тыс. шт.

100 тыс. шт.

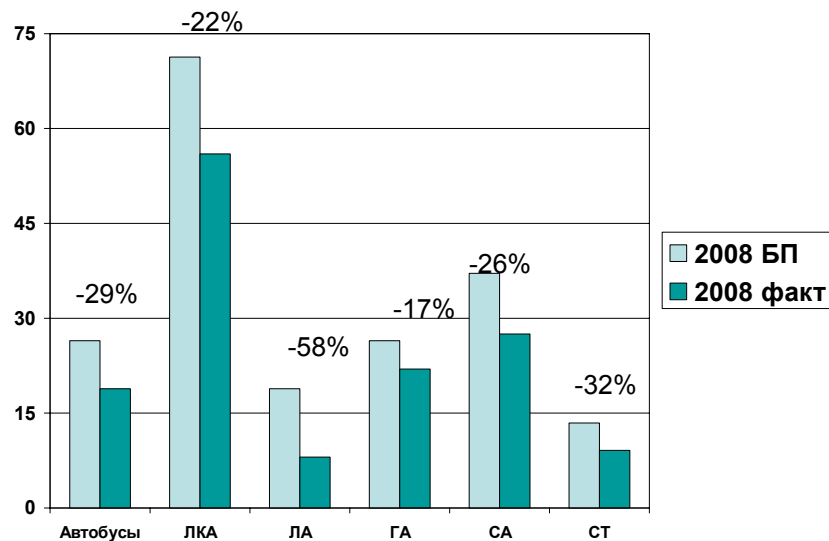
21 млрд. руб.



Более 20 промышленных предприятий в 11 регионах России

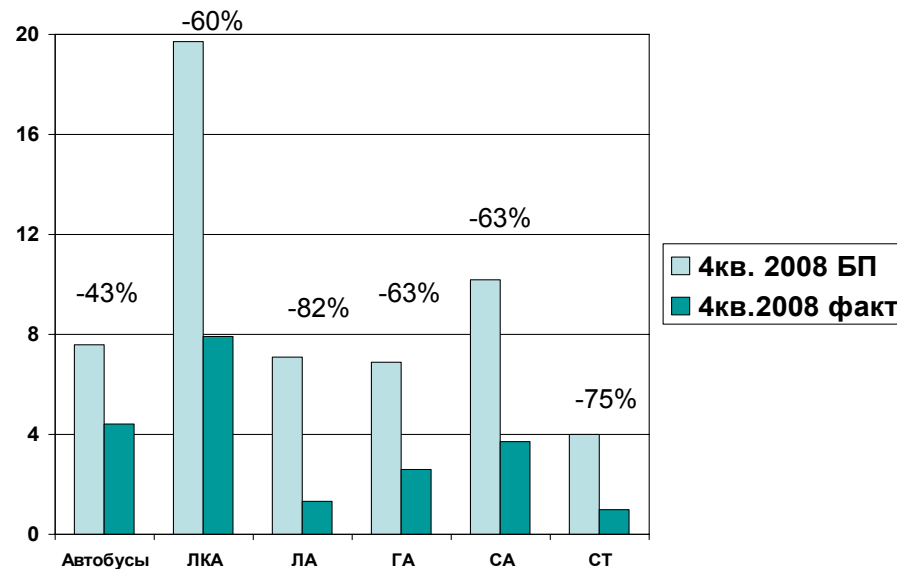
Объемы продаж значительно сократились уже во второй половине 2008 года.

Продажи, 2008 г.



млрд. руб.

Продажи, IV квартал 2008 г.



млрд.руб.

Наиболее резкое падение продаж пришлось на IV квартал 2008 года. В зависимости от сегмента продажи сократилась от 43% до 82%; в 2008 году в целом - от 17% до 58%

Основные причины:

- **Отсутствие доступных кредитных ресурсов у потребителей**
- **Удорожание материалов и комплектующих**



- **Выйти из кризиса с минимальными потерями**, максимально заработать на существующих продуктах и рынках, где мы являемся ценовыми лидерами



- Оптимизировать активы и систему управления Группы ГАЗ



- Кардинально **изменить инвестиционную политику**: минимизировать инвестиции за счет собственных средств; инвестировать в новые продукты, используя механизм проектного финансирования



- **Реализовать партнерские проекты** в тех областях деятельности, где Группа ГАЗ не имеет достаточно компетенций



- Войти в посткризисный цикл роста через 3-5 лет **с новыми продуктами**

Действия Группы ГАЗ – антикризисная программа и планируемые результаты

- Тотально снизить издержки



- 30 млрд.руб.

- Увеличить продажи

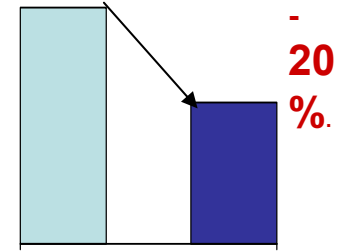
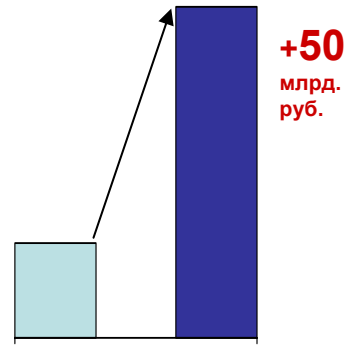
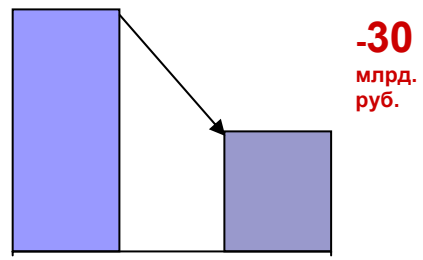


+ 50 млрд.руб.

- Запустить в производство продукты с «низкой стоимостью»



- 20 %



Мы обеспечим безубыточность операционной деятельности на всех производственных площадках с 01 июля 2009 года

Направления сокращения издержек



Мы экономим до 30 млрд.руб. за счет сокращения издержек в 2009 году

Драйверы развития продаж

Коммерческие продажи – **33 млрд.руб.**, в т.ч. крупным корпоративным клиентам - 9 млрд.руб.

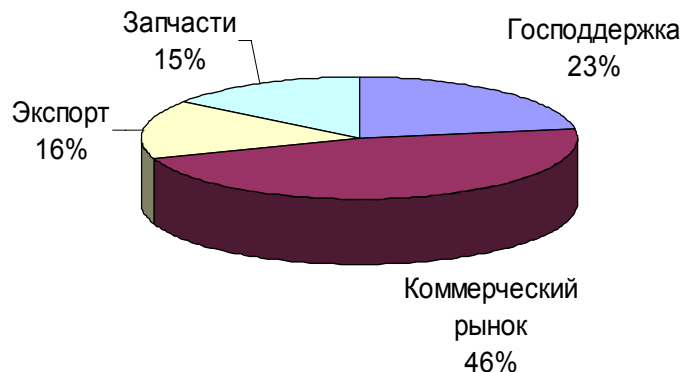
Развитие экспортных продаж – **11 млрд.руб.**

Увеличение продаж запасных частей и услуг сервиса – **10 млрд.руб.**

Развитие финансовых инструментов - лизинг

Гос. заказ и другие бюджетные закупки. Получение гос.поддержки - **16 млрд.руб.**

СТРУКТУРА ПРОДАЖ В 2009 ГОДУ



Мы обеспечим выручку минимум 71 млрд.руб. в 2009 году за счет реализации проектов развития продаж

Оптимизация продуктового портфеля



Примеры продуктов 2009 года с низкой стоимостью:

- Коммерческий автомобиль ГАЗель «Фермер»: цена – 6 тыс.дол.
- Грузовой автомобиль УРАЛ АК: цена 2008 – 1 400 тыс.руб., 2009 – 1 120 тыс.руб.
- Автогрейдер ДЗ-98 с низкой стоимостью: цена 2008 – 4 620 тыс.руб., 2009 – 3 700 тыс.руб.
- Экскаватор ЕК-12 с низкой стоимостью: цена 2008 – 2 330 тыс.руб., 2009 – 1 870 тыс.руб.
- Бензиновый двигатель семейства УМЗ- 4216 Евро-3: цена 2008 – 37 тыс.руб.; 2009 – 25 тыс.руб.

Группа ГАЗ прилагает все усилия для сохранения рабочих мест и развитие коллектива

Участие в федеральных программах опережающего обучения



В январе-феврале 2009 г. за счет средств предприятий Группы ГАЗ было обучено более 4-х тысяч сотрудников. В рамках федеральной программы будет обучено более 7 тыс. сотрудников

Участие в федеральных программах – организация общественных работ



На общественных работах планируется создать 3800 временных рабочих мест

Временно направить на общественные работы по Нижегородской площадке от 4300 до 6000 чел

Повышение уровня компетентности и переобучение сотрудников в Корпоративном университете Компании



Факт 2008 год – обучено 19% сотрудников

Цель 2009 год – обучить 80% сотрудников



Сегодня мы планируем

- Выйти в сегмент средних дизельных двигателей РФ и СНГ с новым продуктом - 4 и 6 цилиндровым дизельным двигателем ЯМЗ-530
- Развить инновационные компетенции в создании и производстве дизельных двигателей мирового уровня

Следствия реализации проекта ЯМЗ-530 для экономики РФ:

- Импортозамещение – более 8 млрд. руб./год
- Рост экспортного потенциала по высокотехнологичной продукции
- Положительный социальный эффект - создание новых рабочих мест, обучение и переподготовка кадров
- Экология – снижение вредных выбросов NOx – в 2,5 раза, твердых частиц – в 18 раз.

Готовность к производству - сентябрь 2009

ГАЗель «Фермер»



- Низкая первоначальная стоимость за счет создания оригинальной комплектации
- Минимальная стоимость владения
- Высокая ремонтпригодность
- Отсутствие серьезных ограничений по качеству топлива
- Увеличенный срок службы и надежность автомобиля
- Возможность движения с полной загрузкой на неровных дорогах

Начало продаж в 2009

ГАЗель «+»



- Ориентация на повышение потребительских свойств
- Уменьшение затрат на топливо за счет применения газобаллонного оборудования и дизельного двигателя
- Снижение затрат на ТО за счет увеличения межсервисного интервала обслуживания узлов и автомобиля в целом
- Повышение потребительских свойств

Начало продаж в 2010

Представленная антикризисная программа позволит обновить и оздоровить Группу ГАЗ:

- закончить 2009 год без убытков по операционной деятельности;
- сформировать положительный денежный поток для расчетов с кредиторами и уменьшения кредитного портфеля.
- вывести на рынок новые продукты и сформировать перспективный продуктовый ряд на 2013-2015гг
- минимизировать издержки на всех производственных площадках и оптимизировать структуры управления

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!