

**Проект:
Организация поставок
техники «ЧЕТРА» в
страны Северной
Африки (Алжир).**

Автор проекта:
Павлов Алексей Валерианович



ИНФОРМАЦИЯ О НАПРАВЛЯЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Направляющая организация: ООО «ЧЕТРА»,
сбытовая компания Концерна «Тракторные заводы»,
эксклюзивный дистрибьютор в России и за рубежом
техники «ЧЕТРА» производства АО «Промтрактор» и
запасных частей производства АО «ЧАЗ».

ЧЕТРА

Основная продукция:



Гусеничные бульдозеры мощностью
двигателя от 150 до 590 л.с.
(ТН ВЭД 84 29 1100)



Колесные погрузчики/бульдозеры
(ТН ВЭД 84 29 5199/ 84 29 1900)



Трубоукладчики грузоподъемностью
от 26,5 до 107 тонн
(ТН ВЭД 84 26 4900)

Основные рынки:

Бульдозеры – горная промышленность, строительство.

Колесная техника – горная промышленность.

Трубоукладчики – нефтегазовое строительство, горная промышленность

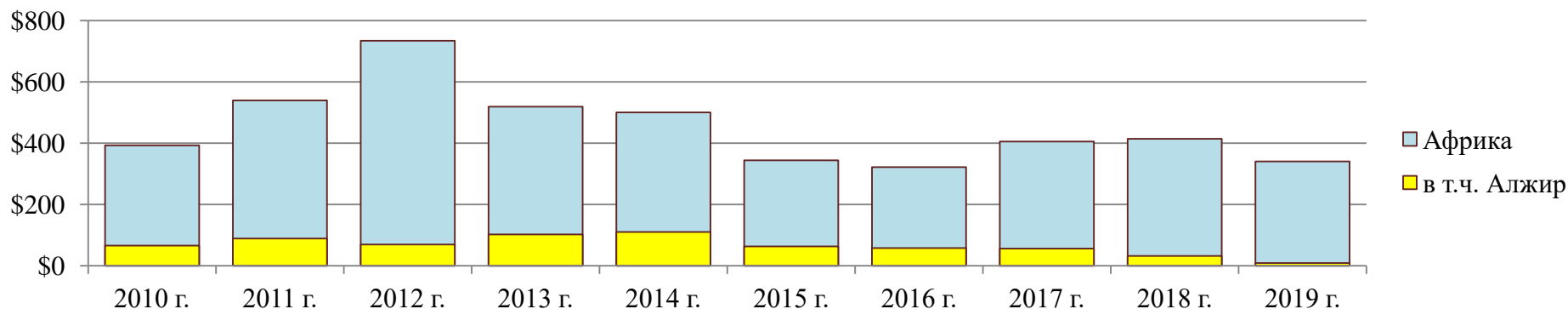
Основная группа продукции в рамках проекта: Гусеничные бульдозеры

ОПИСАНИЕ РЫНКА

Мировой рынок бульдозеров (без учета внутреннего потребления) по данным UN COMTRADE оценивается в 3-5 млрд. долларов США в год.

Рынок стран Африки – 400-700 млн. долларов США в год.

в т.ч. рынок Алжира – 60-100 млн. долларов США в год



	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	среднее в год	Доля в группе
Весь мир, млрд. долларов США	3,32	4,94	5,82	3,86	3,82	2,92	2,23	2,93	3,82	3,52	3,72	
в т.ч. Африка, млн. долларов США	392,6	539,7	733,8	519,1	500,3	344,1	321,9	405,6	414,0	340,5	451,2	12%
в т.ч. Алжир, млн. долларов США	65,8	88,7	69,8	102,5	110,2	63,4	58,4	56,4	31,9	9,3	65,7	15%

Основные конкуренты

CATERPILLAR
KOMATSU
LIEBHERR

DRESSTA
SUPERIOR MANUFACTURING
CASE CONSTRUCTION



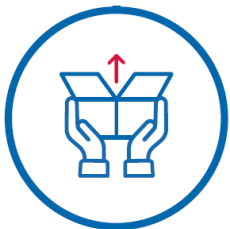
SHANTUI
SHEHWA
ZOOMLION

beml **XCMG**
PENGPU
PIPELINEMAN

ЗАДАЧА, СТОЯЩАЯ ПЕРЕД ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Комплексная задача, стоящая перед направляющей организацией:

Увеличение объемов экспортных продаж техники «ЧЕТРА» за счет выхода на новые рынки стран Дальнего зарубежья.



Национальный проект: «Международная кооперация и экспорт».

Целевые показатели: Достижение объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд долл. США в год.



Федеральный проект: «Промышленный экспорт».

Цель проекта: рост объемов экспорта продукции машиностроения с 37 млрд. долларов США в 2019 г. до 60 млрд. долларов США в 2024 г.



Региональный проект ЧР РП Т1-97 «Промышленный экспорт»

Одна из целей проекта: рост объема экспорта (в стоимостном выражении) продукции машиностроения с 64 млн. долларов США в 2019г. до 101 млн. долларов США в 2024г.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

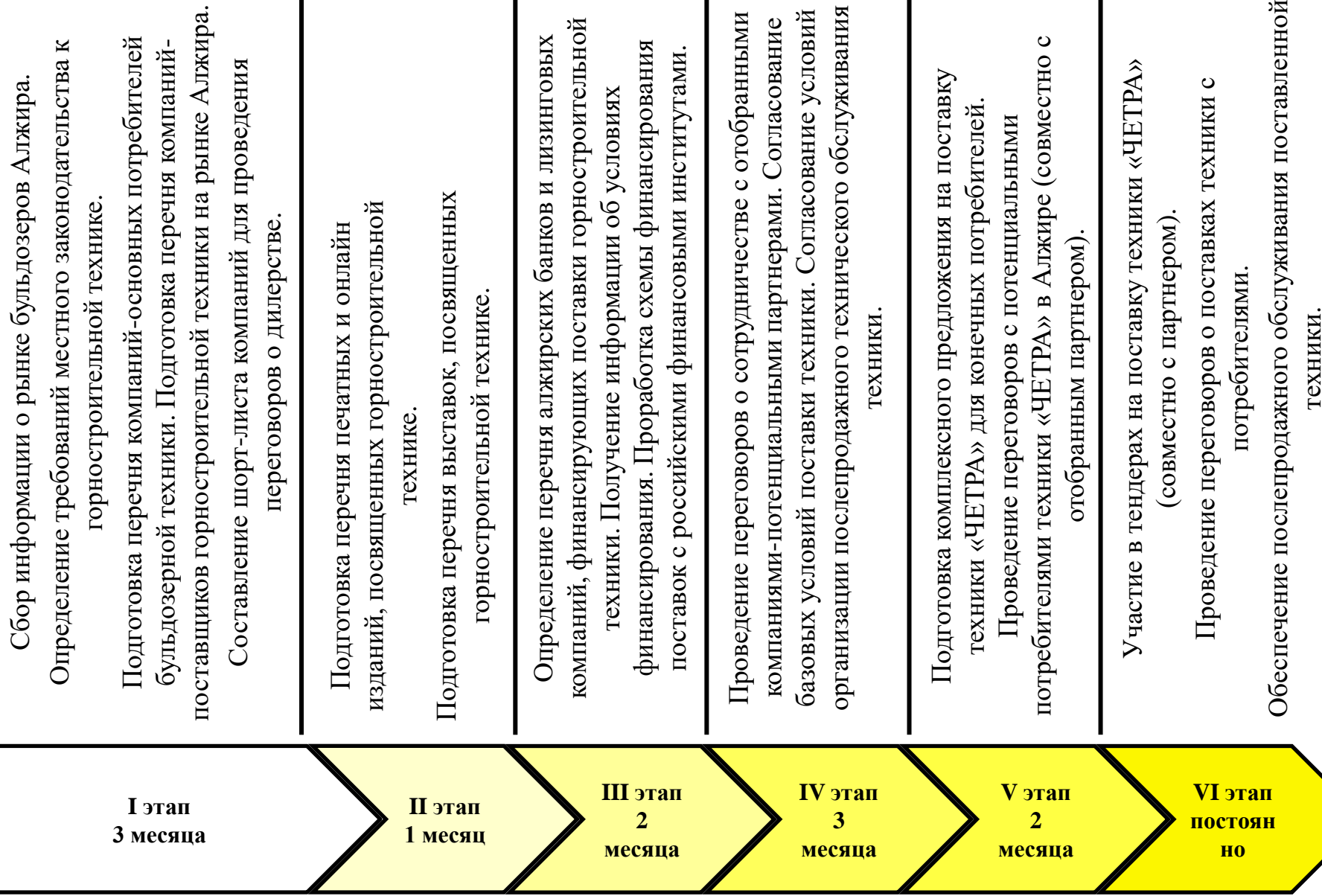
Цель проекта:

В 2024 году достичь объемов продаж техники «ЧЕТРА» на рынке Алжира на уровне не менее 300 млн. руб. в год.

Задачи проекта:

Задача	Результат
Провести исследование рынка бульдозерной техники Алжира с целью определения ключевых потребителей, основных игроков рынка и уровня цен.	<ul style="list-style-type: none">- Перечень основных потребителей бульдозеров,- Определение кандидатуры партнера в стране,- Определение целевой цены на рынке.
Составить перечень отраслевых печатных и онлайн изданий, а также выставок, посвященных горностроительной технике.	План маркетинговых мероприятий и ориентировочный бюджет на продвижение бульдозеров «ЧЕТРА» на рынке Алжира.
Определить имеющиеся на рынке механизмы долгосрочного финансирования закупок горностроительной техники.	Перечень финансовых организаций и инструментов финансирования, достижение предварительных договоренностей о финансировании поставок бульдозеров «ЧЕТРА».
Организовать поставку и послепродажное техническое обслуживание техники в Алжире.	<ul style="list-style-type: none">- Структурированная схема поставок техники,- Соглашение с партнером об организации послепродажного обслуживания техники «ЧЕТРА» в Алжире.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА



НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ/ КОМАНДА ПРОЕКТА

Наличие ресурсов:

На сегодня ООО «ЧЕТРА» обладает всеми необходимыми для ведения экспортной деятельности и реализации проекта человеческими ресурсами.

Компания сотрудничает с крупнейшими банками как регионального, так и федерального уровня, имеет возможность привлечения заемных средств.

Предварительный состав проектной группы:

Специалист	Функции
Специалист по финансам	Участие в переговорах с алжирскими и российскими финансовыми организациями. Курирование вопросов субсидирования экспорта.
Специалист по рекламе	Подготовка рекламных материалов для размещения в СМИ. Подготовка и администрирование процесса участия в выставках.
Технический специалист	Участие в переговорах об организации послепродажного технического обслуживания техники в Алжире.
Логист	Определение оптимальных способов транспортировки техники, работа с компаниями-перевозчиками. Оформление товаросопроводительной документации
Переводчик	Перевод на французский язык коммерческих предложений и рекламных материалов. Перевод на русский язык алжирских нормативных документов.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Факторы, положительно влияющие на реализацию проекта:

фактор	содержание	преимущества
Господдержка	Поддержка и стимулирование экспорта несырьевых товаров со стороны Правительства РФ	Субсидирование экспортных поставок позволяет снизить затраты на реализацию сделки, что повышает конкурентноспособность предложений на технику «ЧЕТРА»
Положительная история	Долголетняя положительная история сотрудничества Алжира и РФ (СССР)	Российские товары имеют положительный имидж в глазах потенциальных потребителей

Факторы, негативно влияющие на реализацию проекта:

фактор	содержание	возможные пути преодоления
Валютные риски	Нестабильность курса рубля по отношению к основным мировым валютам.	Хеджирование валютных рисков, расчеты в национальных валютах
Политические риски	Нестабильность политической ситуации на территории Алжира.	Страхование политических рисков в ЭКСАР
Санкционные риски	Возможность введения дополнительных санкций к РФ со стороны США и ЕС, что можем привести к невозможности оплат за товар в долларах США и евро.	Использование в расчетах валют третьих стран (юань, йена, сингапурский доллар)

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Для ООО «ЧЕТРА»:

- Увеличение объемов продаж за счет выхода на рынок Алжира,
- Возможность использования схемы реализации проекта для выхода на рынки прочих стран Дальнего зарубежья.

Для АО «Промтрактор»:

- Обеспечение ритмичности работы сборочного конвейера, дополнительная выручка от реализации продукции на новом рынке,
- Получение опыта изготовления техники для условий жаркого климата.

Для региона:

- Рост объемов экспорта продукции машиностроения, реализация регионального проекта «Промышленный экспорт»,
- Рост доходов бюджета за счет дополнительных налогов и отчислений.

Для страны:

- Рост объемов экспорта высокотехнологичных товаров, реализация национального «Международная кооперация и экспорт».
- Укрепление сотрудничества со странами Северной Африки.