



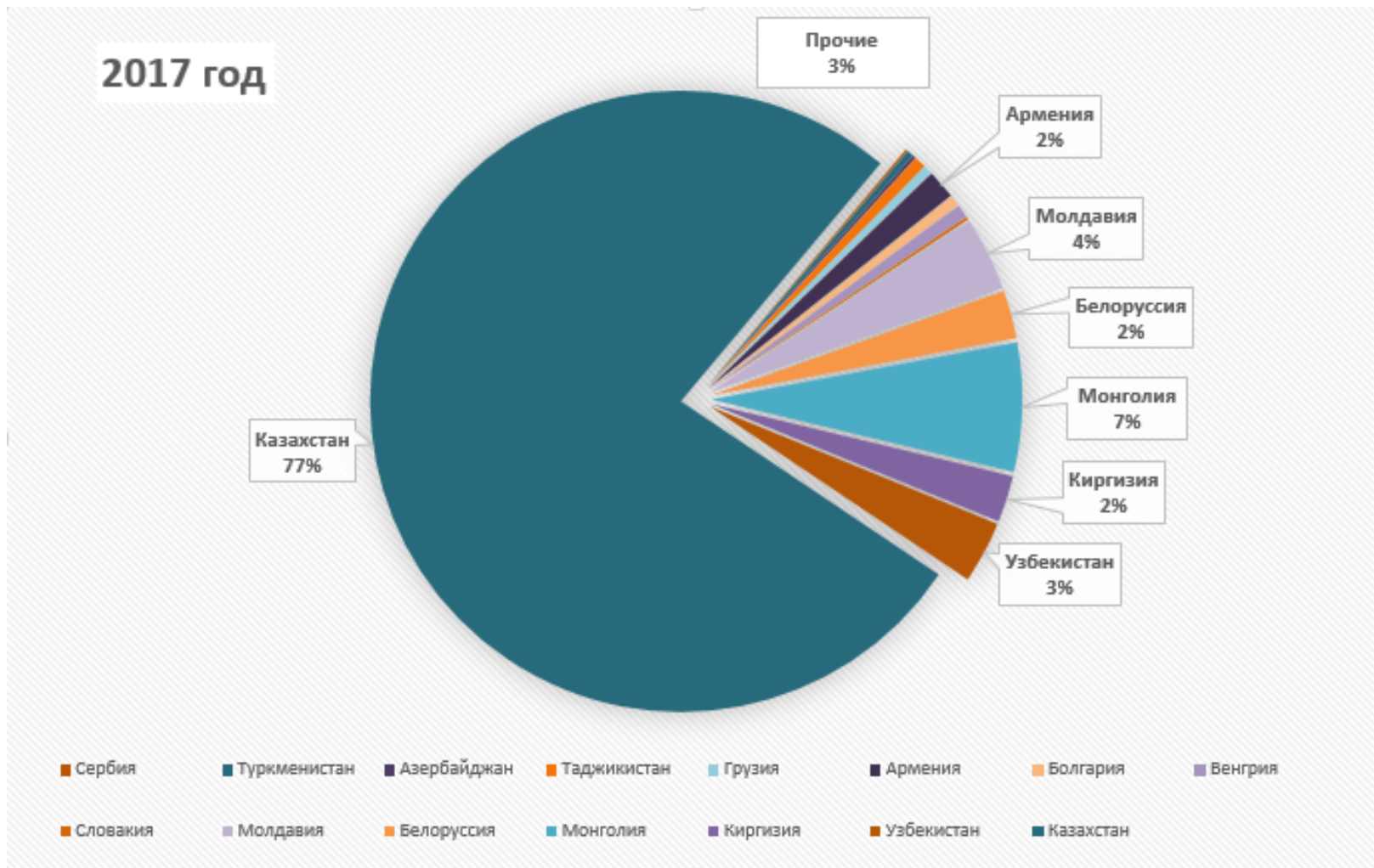
Условия развития экспорта локализованными производствами

Смирнов Вадим Николаевич
генеральный директор АО «Евротехника»





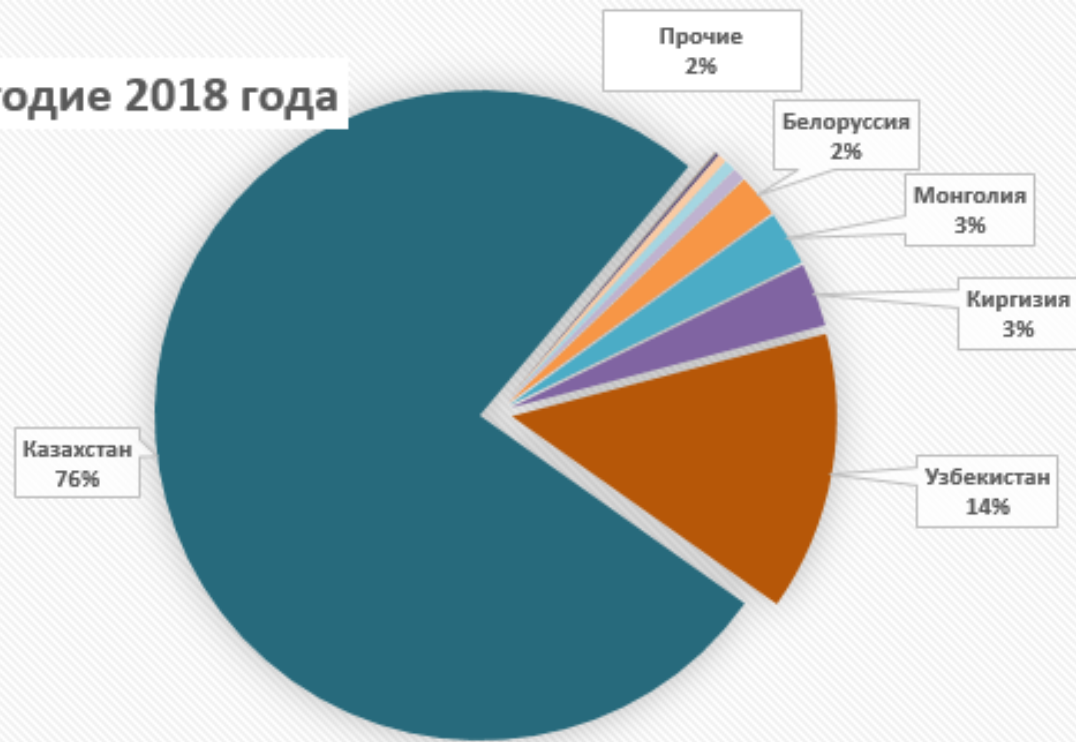
Экспорт техники российского производства





Экспорт техники российского производства

1-е полугодие 2018 года



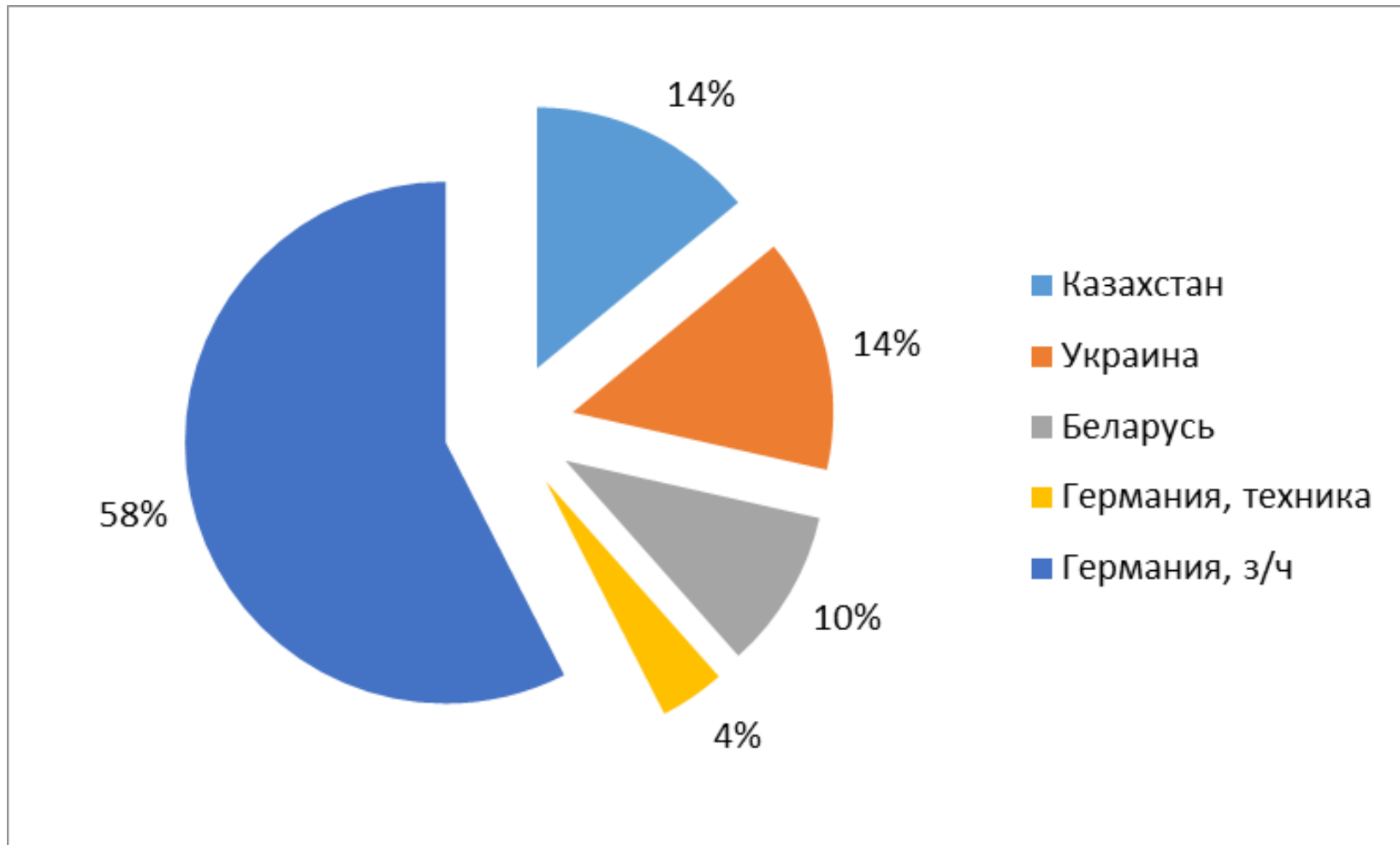
- | | | | | | | | |
|------------|-------------|----------|------------|--------------|-------------|------------|-----------|
| Афганистан | Ангола | Китай | Сербия | Туркменистан | Азербайджан | Испания | Эстония |
| Чехия | Таджикистан | Сирия | Канада | ЮАР | Грузия | Латвия | Франция |
| Румыния | Армения | Болгария | Польша | Венгрия | Словакия | Нидерланды | Германия |
| Украина | Литва | Молдавия | Белоруссия | Монголия | Киргизия | Узбекистан | Казахстан |





Экспорт продукции АО «Евротехника»

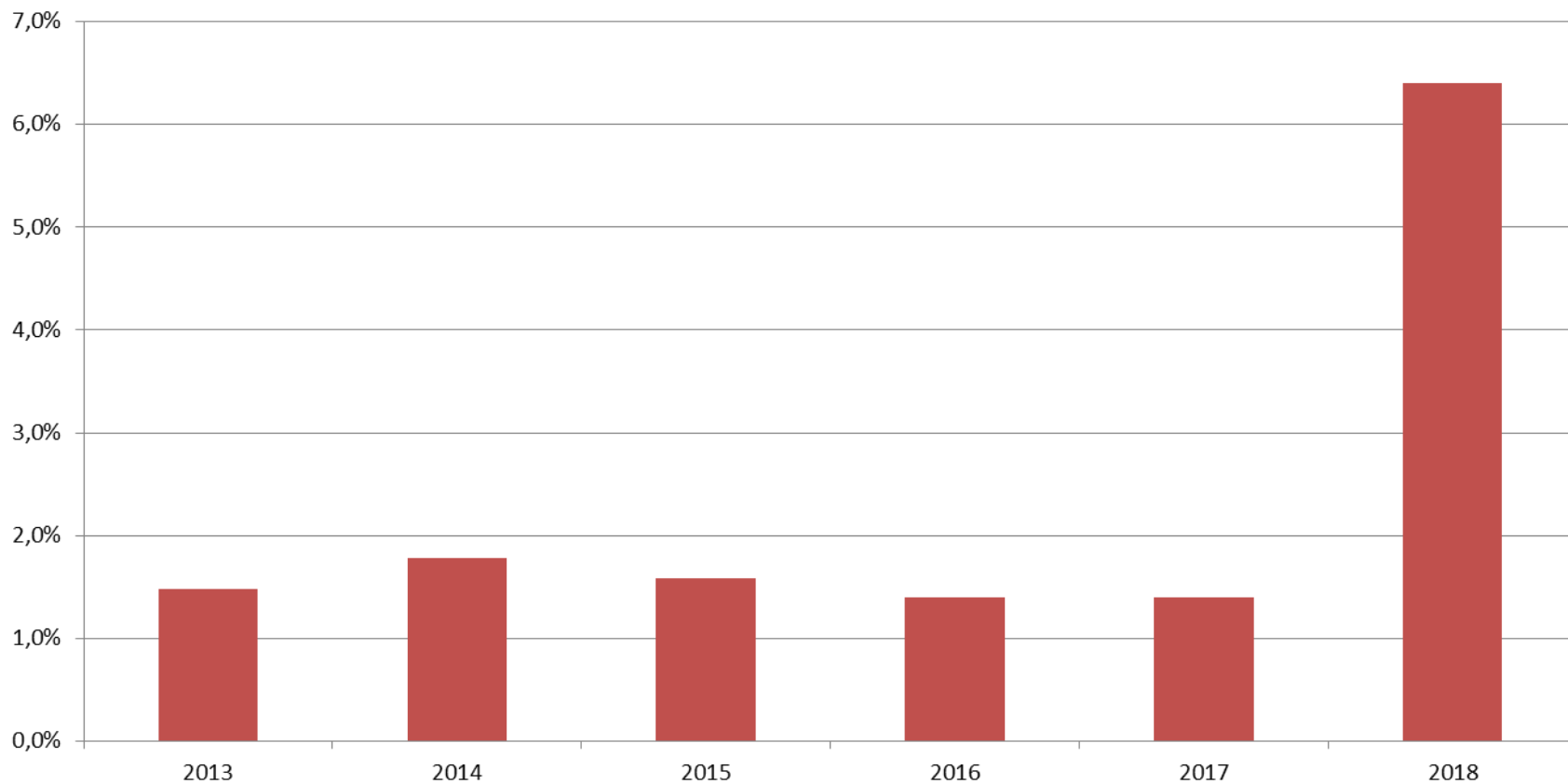
Первое полугодие 2018 года





Проценты и динамика

Доля экспорта в общем объеме продаж АО "Евротехника"





Мотиваторы для экспорта комплектующих:

- себестоимость;
- эффективность производства:
 - курс;
 - перенос на рынок (доминирующий продукт);
- субсидирование расходов / цен.





Мотиваторы для экспорта продукции:

- близость рынка, исторические связи;
- логистика;
- ценовое преимущество;
- механизмы финансирования;
- межгосударственные соглашения, связанное финансирование;
- субсидирование маркетинга и сервиса при обеспечении уровня экспорта.





Какая требуется поддержка:

- доступность транспортной субсидии;
- взвешенный подход к локализации;
- аналог 1432 для экспорта;
- механизм доступного финансирования конечного клиента;
- преференции на межгосударственном уровне.



