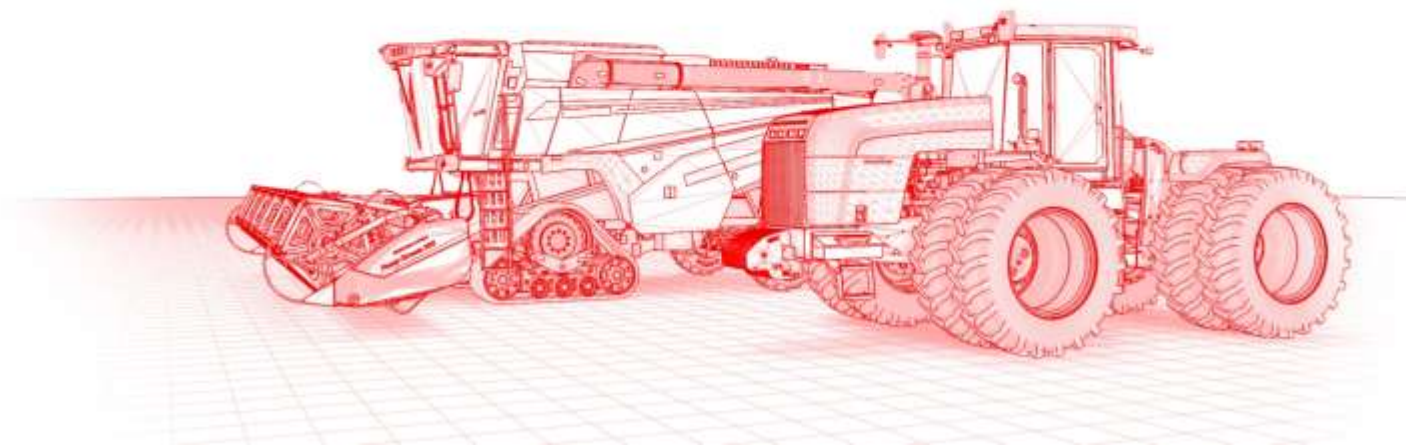
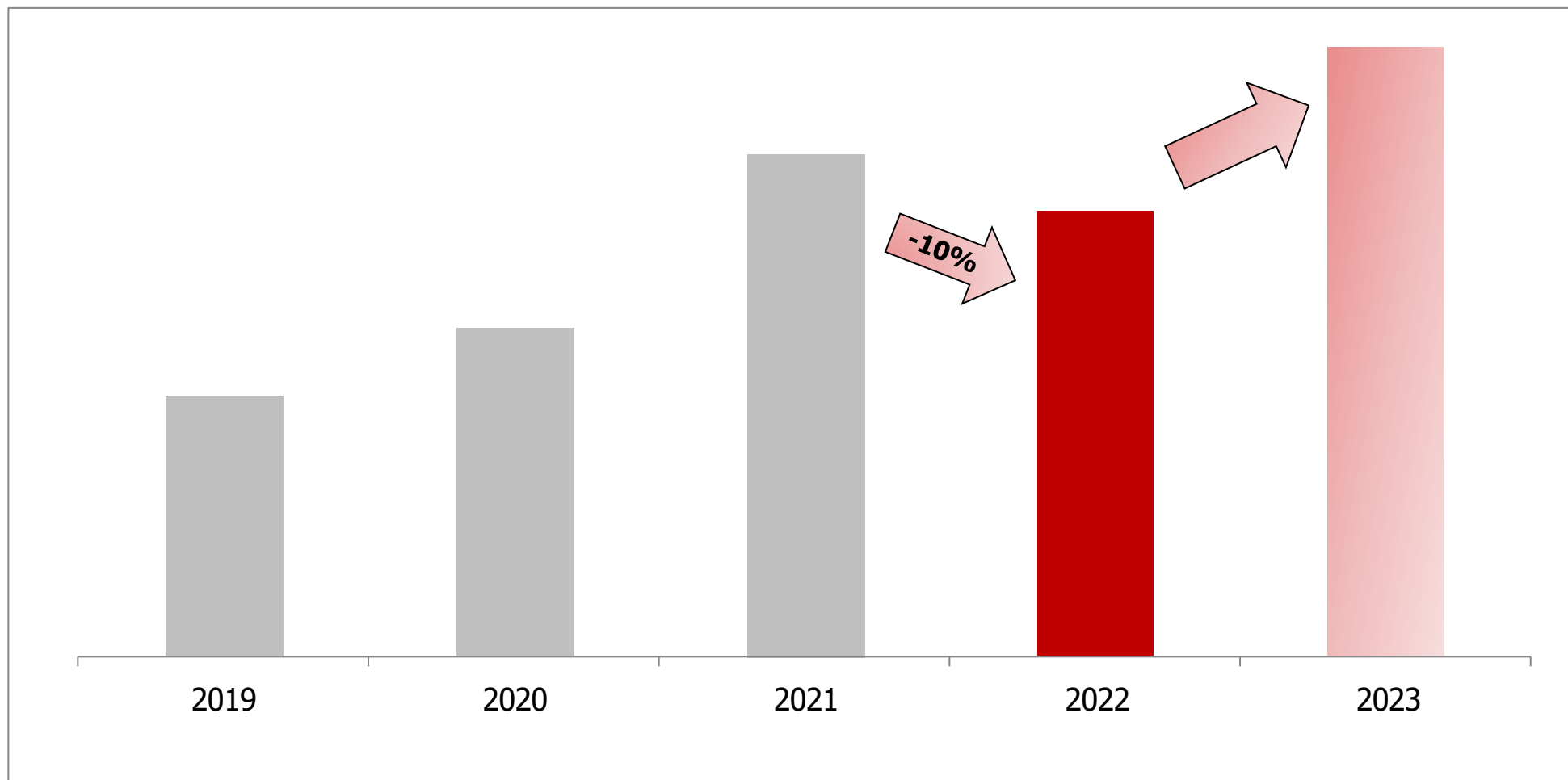


**АО «Клевер» входит в группу
компаний РОСТСЕЛЬМАШ, является
производителем прицепной и
навесной сельскохозяйственной
техники**



География экспортных продаж АО «Клевер» составляет около 40 стран: Азербайджан, Армения, Алжир, Казахстан, Узбекистан, Монголия, Молдова, Беларусь, Польша, Чехия, Словакия, Сербия, Болгария, Литва, Латвия, Эстония, Франция, Финляндия, Турция, Грузия, Таджикистан, Кыргызстан, Бразилия, Тунис, Египет, Судан, ЮАР, Пакистан, Иран, Сирия, Китай, Израиль, Зимбабве и другие страны





Снижение экспорта в 2022 г на 10% обусловлено перебоями в поставках комплектующих после событий с 24.02.2022 г.

Предельный рост экспортных продаж по странам в 2022 г.

Страна	рост, %
Беларусь	47 %
Польша	94 %
Франция	54 %
Египет	122 %

Стратегии дальнейшего наращивания экспорта

- **Выход на новые рынки Африки, Ближнего Востока, Латинской Америки.**
- **Более глубокое проникновение на рынки стран СНГ.**
- **Выход кластера машиностроительных компаний-производителей комплементарных товаров на рынки дальнего зарубежья.**

**Выход на новые рынки Африки, Ближнего Востока,
Латинской Америки**

Выход на новые рынки Африки,

- **Роль государства в торговых отношениях значительна, госструктуры проводят множество тендеров, для выхода на рынки Африки необходимо наладить связь с госструктурами.**
- **ЮАР является хорошими воротами для выхода на южную часть континента, однако концентрация конкурентов в данной стране высока.**
- **Высоки риски порчи, уничтожения товара.**
- **При выходе на рынок высока важность проведения обучений.**
- **Решающим фактором покупки в большинстве случаев является не цена, а наличие товара на складе.**

Выход на новые рынки Латинской Америки

- **Латинская Америка характеризуется более близким географическим положением к западным конкурентам и высокими протекционистскими барьерами на импорт. Локализация производства поддерживается минимальными пошлинами на импорт и льготным кредитованием конечных покупателей (Бразилия).**
- **Выход на рынки Л.А. видится перспективным путём локализации производства в крупных странах, однако в мелкие страны Л.А. возможен экспорт без локализации производства.**

Выход на новые рынки Ближнего Востока,

- + Благоприятные политические отношения со странами Б.В. способствуют развитию торговых отношений с Ираном, ОАЭ и др.**
- + - Иран характеризуется высоким протекционизмом, товары, которые производятся внутри страны, запрещены к импорту в Иран. Однако зайти на рынок возможно путём локализации производства продукции от 30% её стоимости.**
- + Товары не производимые на территории Ирана, разрешено импортировать.**
- + Чувствительность к уровню цен средняя.**
- Работа по аккредитиву пока что невозможна, ждём когда российские банки заключат соглашение с иранскими.**

Более глубокое проникновение на рынки стран СНГ.

- **Рынок Беларуси стал менее доступен Западным поставщикам, и открывает больше возможностей для наращивания объёмов экспорта.**
- **Интенсификация продвижения номенклатурной продукции на рынки стран СНГ.**
- **Более глубокая адаптация продукции под требования целевого рынка.**

Выход кластера машиностроительных компаний-производителей комплементарных товаров на рынки дальнего зарубежья.

- **Хорошим примером данного подхода к выходу на рынки дальнего зарубежья являются белорусские машиностроительные компании.**
- **Вывод товара через существующую дилерскую сеть российских производителей комплементарных товаров (в нашем случае производители грузовиков и строительной техники).**
- **Объединение товарных потоков нескольких компаний может привести к более дешёвой логистике.**
- **Совместная аренда складских и торговых площадей ведёт к снижению затрат, разделению рисков и большей привлекательности для клиентов.**

Что сегодня сдерживает развитие экспорта?

- Сложности с получением переводов денежных средств из-за рубежа.**
- Постановление Правительства №311 от 09.03.22 г., обязывающее получать сертификат происхождения. Возможно, будет целесообразным пересмотреть постановление № 311 и внести коррективы для товаров, которые продолжают закупать за пределами страны после начала спец. операции и могут перепродаваться в другие страны, а также запасные части.**
- Высокие временные и стоимостные затраты контейнерных перевозок в страны Дальнего Зарубежья, связанные санкциями крупнейших игроков контейнерных перевозок - компаний MSC и Maersk на грузы из России.**

Спасибо за внимание!

