

СЕРИЯ «НА СТОЛ РУКОВОДИТЕЛЮ!»

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

Выпуск №17 (966)
15-21 апреля 2013 г.

СОБЫТИЯ
НЕДЕЛИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
КОНЬЮНКТУРА

НОВОСТИ
КОМПАНИЙ



Всероссийский
научно-исследовательский
институт потребительского
рынка и маркетинга



Главный редактор

Фролов И.Н.

Выпускающий редактор

Саяпин А.А.

Верстка

Беляков Д.А.

Адрес редакции:

101000, Москва

Архангельский пер., д. 3

стр. 1

Телефон отдела подписки

(495) 748-08-09

Электронная почта

mail@cpkr.ru

Мониторинг охватывает более 5000 печатных и электронных СМИ. Составители берут на себя ответственность за отбор и использование конкретных материалов СМИ исходя из критериев их социально-политической и экономической значимости, авторской оригинальности и новизны, а также представительности различных точек зрения.

© ВНИИПРИМ

© ЦПКР-медиа

СОДЕРЖАНИЕ

СОСТОЯНИЕ АВТОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	4
Государственное регулирование	4
Тенденции развития автопрома	4
Автопром и финансовый рынок	14
Выпуск иностранных брендов в РФ	14
СИТУАЦИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ	20
Производство автомобильных комплектующих	20
Шинная промышленность	21
ЗАРУБЕЖНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК	24
Общая ситуация на зарубежном автомобильном рынке	24
Зарубежные автопроизводители	32
• Honda	32
• Tata	32
• ЗАЗ	33
НОВОСТИ КОМПАНИЙ	35
• АвтоВАЗ	35
• Группа «ГАЗ»	37
• Камский автомобильный завод	38
• Соллерс	39
ПРИЛОЖЕНИЕ	42
Указатель упоминаемых предприятий и организаций	42

СОСТОЯНИЕ АВТОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Государственное регулирование

■ Промышленному экспорту в РФ нужна дополнительная поддержка

Государственная программа развития промышленности, повышения конкурентоспособности на период до 2020 года, принятая в январе, нуждается в корректировке в вопросе введения дополнительных мер и механизмов поддержки экспорта промышленной продукции, в том числе автопрома, заявила председатель Экспертного совета при комитете ГД по промышленности по инновационному развитию автомобильной промышленности и спецтехники Альфия Когогина. «Государственная программа развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности на период до 2020 года, которая принята в январе этого года... *В ней есть глава посвященная автомобильной промышленности. Я полагаю, что уже сегодня эта программа нуждается в корректировке, собственно как и стратегия развития автомобильной промышленности до 2020 года требует дополнений с учетом текущей ситуации, с учетом нашего членства в ВТО*», — сказала Когогина на заседании круглого стола, посвященного механизмам поддержки продукции отечественной промышленности на внешних рынках в условиях членства России в ВТО.

Так она считает, что необходимо более активно использовать механизм связанных товарных кредитов, что применялось в советское время. «На азиатских, африканских рынках, в Южной Америке есть покупатели нашей продукции, наша продукция востребована, эти страны готовы кредитоваться на условиях предоставления товарного кредита», — сказала она. Также Когогина считает, что российские государственные банки должны кредитовать покупателей из зарубежных стран. Для облегчения доступа на зарубежные рынки всем компаниям, по ее словам, «требуется облегчение условий валютного контроля, валютного регулирования, паспортов сделок вплоть до их отмены — это существенное препятствие для экспортеров». Также необходимо, по ее мнению, установить заявительный порядок возмещения НДС, что облегчит документооборот и реализацию экспортных контрактов экспортерами. По ее словам, еще стоят вопросы о борьбе с введением ограничений в отношении российских товаров, о снятии или либерализации действующих ограничений (*РИА Новости, 2013, 18 апреля*).

Тенденции развития автопрома

■ 2012 год стал первым, когда автомобилестроители и автодилеры Беларуси и России работали в условиях Таможенного союза и Единого экономического пространства

Разница с прежними годами принципиальная. Она прежде всего в том, что на территории Беларуси, России и Казахстана были введены единые и достаточно высокие пошлины на ввоз легковых автомобилей. Многие предрекали резкий взлет цен и падение рынка. Но правы оказались те, кто сделал ставку на развитие отечественного автопрома. В итоге прошлый год оказался рекордным для России по числу проданных легковых автомобилей и легких коммерческих грузовиков. По-своему результативным он был и для белорусского авторынка.

Один из главных результатов - резкий рывок в продаже машин Волжского автозавода. Так, «Приор» в Беларуси было продано более 1200. Следом идут «Нивы». Если к ним добавить «Самары» и набирающие популярность «Гранты» (их продано 220), то в сумме это составит примерно 40 процентов всех легковых авто, проданных в Беларуси. В индивидуальном, так сказать, зачете - бесспорное лидерство. Но если учитывать проданные в Беларуси иномарки российской сборки, то картина не столь однозначна. Так, «Фольксваген Поло-седан» продано 856 штук - тоже один из рекордов года. По-прежнему в лидерах дуэт «Логан» и «Сандеро» фирмы «Рено» - в сумме их продано значительно больше тысячи. Немного отстает и «Киа Рио». А на подходе бюджетная «Ниссан Алмера»... К слову, удельный вес авто, завозимых из-за пределов Таможенного союза, значительно упал.

Эксперты обращают внимание и на другие особенности рынка легковых автомобилей в прошлом году. Если в России по-прежнему в ходу кроссоверы и седаны среднего класса, то в Беларуси акцент сместился на самые маленькие машины классов А и В. Одна из причин - высокие ставки по кредитам. В итоге количество легковых машин, проданных с привлечением банковских гарантий, сократилось вчетверо. Особенно сильно пришлось затянуть пояса простым автолюбителям. Их среди белорусских покупателей новых авто осталось менее половины. Хотя в прежние годы так называемые физические лица составляли три четверти покупателей. Сегодня типичный белорус посматривает в первую очередь в сторону автомобильного секонд-хенда. Опросы показывают, что так думают 80 процентов потенциальных автовладельцев. В России обратная пропорция.

Но не все так грустно. Как в Беларуси, так и в России растут продажи новых люксовых авто. В Минске в прошлом году на этот непростой сегмент рынка ворвался официальный поставщик крутых внедорожников «Ленд Ровер». Многие тогда спрашивали руководителей международного автомобильного холдинга «Атлант-М», работающего на рынках Беларуси, России и Украины: ну кто их купит за 100 тысяч долларов, а то и более?! Оказалось, покупают, и немало. В прошлом году белорусскими гражданами и фирмами приобретено 16 этих роскошных авто. Столько же, сколько, по статистике, и «Мерседесов». По московским меркам относительно немного. Выживать белорусским дилерам помогает сервис. Цены на ремонт и обслуживание у них пониже, чем в соседних странах. Поэтому в ремонтной зоне нередко можно увидеть машины с российскими номерами.

Белорусских автодилеров волнует, не слишком ли разойдутся условия деятельности в наших странах? Ведь Россия, вступая в ВТО, обязалась снизить ввозные пошлины на иномарки. В Беларуси речь о снижении пошлин пока не идет. Выше здесь и налог на добавленную стоимость. Тем не менее, пока удается удерживать в России и Беларуси примерно равные цены на такие же автомобили. Если же существенно изменятся условия ведения бизнеса, удерживать равенство цен станет проблематично. Однако пока и в России, и в Беларуси прогнозируется плавный прирост продаж легковых автомобилей (*Российская газета, 2013, 19 апреля*).

Автопром, на протяжении многих лет являвшийся локомотивом отечественной экономики, окончательно утратил потенциал роста

Сегодня автодилеры впервые заявляют, что *официальная статистика об увеличении продаж в прошлом году на 11% не соответствует действительности*. Двухзначные показатели роста авторынка были получены благодаря припискам. В реальности же российский авторынок в лучшем случае показал нулевой рост, ну а по итогам 2013 года, скорее всего, уйдет в минус - уверяют продавцы автомобилей. Автодилеры едва ли не первыми чувствуют ухудшение общей ситуации в экономике России, за которым может последовать рецессия. Признаки падения продаж новых машин появились еще в июне прошлого года, и ситуация не меняется к лучшему по сей день. Компании еще полгода назад начали сокращать сотрудников. Некоторые «срезали» штатную численность. Эти факты, косвенно подтверждающие, что Россия сползает в рецессию, были озвучены 18 апреля на Первой конвенции российских автомобильных дилеров.

В принципе в этих признаниях нет ничего сверхудивительного. Ситуация на российском авторынке с некоторым временным лагом повторит ситуацию на мировом рынке. А с продажами машин неблагоприятно в большинстве стран. По данным Европейской ассоциации автопроизводителей (АСЕА), в марте граждане ЕС купили 1,3 млн. новых автомобилей. Сокращение по сравнению с мартом 2012 года (1,5 млн. машин) составило 10,2%. Результаты первого квартала лишь немногим лучше - европейцы купили 2,98 млн. машин. Это на 9,8% хуже, чем за аналогичный период 2012 года. При этом эксперты агентства Fitch считают, что кризис авторынка в Европе завершится не раньше 2020 года.

Российский рынок, долгое время демонстрировавший рост, похоже, исчерпал этот потенциал. Впереди в лучшем случае стагнация. А в худшем - падение. Статистика показала отрицательные показатели в марте 2013 года - продажи сократились на 4%, до 244 тыс. машин. Впрочем, формально квартальные показатели не ухудшились, сохранившись на прошлогоднем уровне. Партнер PricewaterhouseCoopers Стенли Рут заявил, что по итогам текущего года российский авторынок прибавит около 5%. Ну а сейчас есть как замедление продаж, так и признаки стагнации. Но это, по мнению Рута, не столь критично. Рынок бурно рос все последние годы, восстанавливаясь после кризиса. И восстановился настолько, что уже не в состоянии ставить рекорды. То, что происходит, Рут назвал нормальным явлением для развитого рынка.

Прогноз по продажам автомобилей президента ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РАД) Андрея Петренко не столь оптимистичен. Он считает, что реализовать удастся около 2,8 млн. новых легковых машин, то есть лишь приблизиться к прошлогоднему уровню в 2,95 млн. машин. Зато по суммам продаж показатели могут быть лучше, учитывая, что автопроизводители подняли цены. В большей степени могут снизиться продажи отечественных машин. Петренко не исключает, что уменьшится и ввоз в страну иномарок, как новых, так и подержанных.

Представители «АвтоВАЗа» готовы побороться за российский рынок. По словам директора по продажам Григория Ратца, компания сегодня располагает сетью из более чем 400 дилерских центров, но стоит задача через полтора года этот показатель поднять до 500. По некоторым регионам продажи волжских машин составляют от 30 до 70%. Москву и Петербург Ратц отнес к городам, к которым они хотели бы присмотреться. В целом волжан нельзя обвинить в отсутствии амбиций. В повестке дня к 2020 году вывести «АвтоВАЗ» в первую десятку среди автопроизводителей по качеству обслуживания.

Гендиректор «Ауди центр Таганка» Владимир Моженков не пощадил самолюбия коллег. По его мнению, высокая доходность автомобильного бизнеса - это иллюзия. И подкрепил это утверждение расчетами: в планах компании продать во втором квартале текущего года 1050 автомобилей. «Если удастся продать, то заработаем минус 4 миллиона рублей», - сказал эксперт. И это оптимистический сценарий. А есть пессимистический, согласно которому дебет с кредитом не сойдется аж на 12 млн. руб. «Март ожиданий не оправдал, апрель ожиданий не оправдывает», - утверждает Моженков.

По его мнению, прошлый год для авторынка был успешным только на бумаге. Выжили компании за счет первых пяти месяцев, когда спрос на новые машины сохранялся на достаточно высоком уровне. Но с июня наметился спад. Положительные показатели следующих месяцев - это приписки, которые дилеры делали под диктатом автопроизводителей, чтобы не потерять бонусы по итогам года. «Мы перестали приписывать в четвертом квартале», - признался Моженков. Он убежден, что именно приписки обеспечили по итогам года рост на уровне примерно в 10,6%. Основная проблема всех дилеров - это кризис складов. «Европа кидает излишки на растущие рынки, к которым относилась и Россия. Но мы лидеры роста за счет наших приписок. Склады не продали машины еще двухлетней давности. Такое состояние складов может нас убить. И некоторых уже убивает», - сделал обескураживающий вывод Моженков. Он убежден, в ближайшей перспективе объем российского авторынка будет ограничен уровнем продаж в 2,5-3 млн. автомобилей. Заявки о продажах на уровне более 3 млн. машин ничем не обоснованы, уверен дилер (*Независимая газета, 2013, 19 апреля*).

Причина стагнации авторынка - неблагоприятная ситуация в экономике

Цены на нефть и золото пошли вниз. Показатели промпроизводства также не радуют. На рынке труда тоже наметились перемены - безработица угрожает так называемому офисному планктону, который составлял немалую долю покупателей автомобилей. Моженков признался, что в своей компании они начали сокращать персонал с октября прошлого года. Штаты уменьшили почти на 12%, и, как считает он, поступили правильно. Другие компании, причем не только связанные с автобизнесом, рано или поздно тоже будут вынуждены увольнять сотрудников. Это неизбежно отразится на рынке - продажи новых автомобилей, прежде всего в массовом сегменте, могут резко снизиться (*Независимая газета, 2013, 19 апреля*).

ИНТЕРВЬЮ АЛЕКСЕЯ РАХМАНОВА, ЗАММИНИСТРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ

Можете ли вы сказать, что в результате принятых за последние годы мер, российский автопром перешёл в некое новое качество, когда уже можно сказать, что слухи о его смерти действительно были преувеличены, и он вошёл в фазу какого-то более или менее устойчивого развития, включая «АвтоВАЗ» и все сборочные производства? Скажите, пожалуйста, о перспективах. Можно ли опираться на эти сборочные производства?

- В целом, думаю, что да. Мы достаточно долго работали над тем, чтобы соотнести те льготы, которые мы даём участникам процесса и тем, что мы хотим получить. Должен заметить, что впервые за последние 2 года, объём автомобилей в продажах превысил цифру 73 %, нам осталось немного, всего 7 % до нашей задачи, которую мы поставили в стратегии – 80 %. Всё это, конечно же, заставляет нас внимательнейшим образом смотреть на те альянсы, которые мы создали. Я думаю, что это было правильное решение, хотя, повторюсь ещё раз, споров было много, когда мы определяли, как же будут развиваться те самые наши отечественные предприятия. На сегодняшний день в России производится

около 126 моделей автомобилей в объемах больше 5 тыс. штук в год. Это достаточно много, если принять во внимание, что в продажах одновременно находится около 400 моделей машин, то есть мы, по сути, забыли давным-давно о том, что шутили насчёт «Лады Калины», что другого не будет. На самом деле, будет и другое, и наш потребитель очень хорошо разбирается в том, что хорошо, а что плохо с точки зрения автопрома. Здесь уже российского автолюбителя, как того воробья, на мякине не проведёшь. В этой связи мы считаем, что делаем правильное дело. Следующая задача, которую мы будем решать, привязана в первую очередь к глубокой локализации всего того, что производится в стране. Здесь начинают уже работать различные экономические механизмы, поскольку в автопроме есть такая поговорка о том, что объём – это король, а деньги – это королева. И как-то этому «семейству» нужно жить и ладить между собой, поскольку без достижения некоего оптимума мы всегда будем оставаться дороже, чем то же самое производство в Соединённых Штатах. Вы затронули так вскользь эту тему, почему в России машины дороже, чем в Америке.

У нас, на самом деле, ответы на эту тему все достаточно ясны и понятны. Мы такую аналитику делали, мы просто сделали такой «прайс вок» американской цены к российской и наоборот. Основных факторов, на самом деле, было 4. Первое – это другая система налогообложения: у нас НДС, в Америке – налог с продаж. Второе – это глубоко локализованные компоненты, это разница в обменном курсе: йена, доллар и рубль. Третья, соответственно, тема – это стоимость логистики. Ну, и уже в меньшей степени в отношении компонентов – это пошлины, которые для промышленной сборки играют...

- Как так получилось, что машины, которые собираются здесь не дешевле, чем те же модели, которые ввозились по импорту? «Nissan x-trail», который собирался в Питере дороже, чем «Nissan x-trail», который ввозился из Японии.

- Нельзя просто так голословно на пальцах на эту тему говорить по двум причинам. Во-первых, напомним известное изречение Карла Маркса про 300 % и про то преступление, на которое пойдёт предприниматель ради извлечения этой прибыли. На самом деле, по разным причинам, подогреваемый потребительским спросом и быстрым ростом, мы просто вышли...

- Да, спрос и предложение.

- Вы же помните все эти очереди в шоурумах, это же было совсем недавно.

- Запись даже была.

- Не столько запись, а на те же самые автомобили «Toyota» очередь была по 5-6 месяцев. Всё это мы проходили. Мы подогрели рынок, подняли цены. Ну, и если тот или иной производитель может получить прибыль с большей цены, то, конечно, он по ней и будет продавать машины, сколько бы ему это в производстве не стоило, хотя не скрою, что ряд наших иностранных партнёров имеют российские предприятия, производящие машины – в качестве одних из самых прибыльных по всей своей линейке и во всех странах присутствия.

- Конечно. Может быть, в этом году начнётся перелом, когда, действительно, почти нулевой прирост рынка?

- Думаю, что так оно и будет, потому что те скидочные кампании, которые мы видим, как правило, в январе-феврале, это расчистка стоков прошлого года, конечно же, могут иметь своё продолжение.

- Какие-нибудь перспективы есть в обмен на утилизационный сбор? Мы тоже поскандалим на эту тему.

- Здесь нужно не скандалить, а искать нормальные форматы взаимодействия. Например, если бы наши старые, добрые друзья из компании «Автодор» сделали калининградскую экономическую зону реально рабочей на экспорт, то я уверен, что их предложение было бы весьма интересным. Потому что пошлины нет, НДС нет. Ввозим автомобили на рынок, собираем, производим, локализуем, после этого поставляем на экспорт. Кстати, с одним из их партнёров мы об этом и говорили потому, что большого ума работать в свободной экономической зоне и работать в качестве внутреннего оффшора, на основной рынок России не нужно. А вот работать на экспортные рынки – это такая задача из задач.

- Но она выполнима в ближайшие годы?

- Я думаю, что по ряду моделей, которые коллеги сейчас обсуждали для постановки на производство, она будет реализуема. И, кстати, ничего не мешает так же работать в других экономических зонах. И в Елабуге, и в Самарской области, то, что строится и в Липецке, если кто-то вдруг решит дальше пойти.

- Наш президент и премьер министр вот они единственные руководители стран большой восьмерки, которые ездят не на своей машине. А был такой «Зил», «Чайка».

- Был и есть. Но на самом деле уже много муссируется.

- **Когда мы их пересадим с «Мерседеса» на что-нибудь такое?**

- В 2017-м году.

- **В 2017-м году. Это будет что за марка?**

- Я не буду раскрывать подробности, не имею санкций и полномочий. Это будет одна из наших традиционных марок, с участием правильных автомобильных компаний и большой доли современных компонентов. Как раз из этой программы локализации, то, что сейчас имеем в России. Мы будем иметь автомобили, которые мы будем предлагать высшему руководству страны для соответственного использования.

- **То есть появятся автомобили представительского класса?**

- Да. Причем, планируя эту работу, мы двигаемся исходя из экономической целесообразности, и рассуждаем на тему достаточно просто. В массовом сегменте российским производителем, к сожалению, особенно делать нечего, потому что объём производства, экономически выгодный, зашкаливает за миллион автомобилей. В то время, как в представительском классе достаточно производить 5-7-20 тысяч машин для того, чтобы этот бизнес был окупаем. При этом у нас есть все возможности и все основания, с учётом привлечения современных инжиниринговых компаний и тех достижений, которые есть у нашего отраслевого института, НАМИ и соответственно тех партнёров, с которыми мы работаем - прав по ряду технологических, технических решений, которые позволят эту машину достаточно быстро поставить на производство. Причём, мы говорим не об одном автомобиле, мы говорим о целом семействе, построенном на одной платформе. Мы достаточно хорошо изучив, как это работает во всём мире, договорились о том, что делаем акцент на то, что локализуем ключевые компоненты автомобиля, которые являются основополагающими с точки зрения безопасности с точки зрения экономики и динамики машины и соответственно фокусируемся буквально на основных, четырёх узлах. Значит, это будет кузов, во всех его проявлениях и понимания того, что он живёт в семействе, силовой агрегат: коробка и двигатель, блок управления, как раз для обеспечения независимости от спутника, о чём достаточно часто нам говорят наши правоохранительные коллеги. И соответственно ряд решений, которые будут привязаны к подвеске. Всё остальное мы будем покупать у современных поставщиков. Так работает весь мир. Потому что в том же самом французском «Ситроене», на котором ездит президент Олланд, достаточно много деталей, которые произведены в странах не Европейского союза и никто от этого сильно не переживает.

- **Сколько опасна конкуренция китайского производителя? Они здесь уже собирают или собираются собирать?**

- Собирают, и собирают хитро, и по-хитрому декларируют. Кто-то из них работает в белую. На самом деле мы имеем дело со всем спектром на самом деле.

- **Я не знаю какое качество сейчас. Но то, что я видел насколько лет назад, это ужасно. Лучше «АвтоВАЗ», чем вот это вот. Может сейчас они подтянулись?**

- Они подтянулись, они очень быстро и хорошо учатся, и мы их учим на самом деле. Запуская китайскую машину в нашу систему сертификации, мы даём бесценное количество советов о том, как нужно улучшать автомобиль. Поэтому у меня нет никаких иллюзий. Китайские машины, оставаясь доступными, будут становиться качественней.

- **Нельзя их как-то притормозить?**

- Зачем их притормозить, если мы будем уверены в том, что китайские автопроизводители играют по правилам, то, собственно говоря, дальше всё рассудит конкуренция. Но здесь начинаются вопросы. Занижение таможенной стоимости по ряду ключевых узлов и агрегатов, декларирование готовых кузовов под части кузова - опять недоплата российскому бюджету, скрытые субсидии в невероятном количестве, которые китайские компании получают у себя, на своей территории, входя в российский проект либо с экспортом, либо с производством. И здесь если вступили в ВТО и всех заставляют играть по правилам, то мы будем рассчитывать на то, что наши китайские партнёры тоже будут играть по правилам. И здесь, на самом деле, ответ, если всё это будет так, мне очевиден. С точки зрения и денег и стандартных для наших китайских партнёров заморочек, под названием поставка запчастей, организация сервиса и дальше можно продолжать бесконечно.

- **Они очень тяжёлые переговорщики, конечно.**

- Ментально на самом деле есть большая разница, но мне кажется, что они гораздо большие шовинисты по отношению к ряду стран СНГ, в чём нас время от времени упрекают.

- **При этом да. Кого-нибудь из новых игроков на рынке можно ожидать? В обозримом будущем.**

- Я думаю, что, наверное, речь может идти о ряде компаний, которые по разным причинам не присоединились к проектам промышленной сборки. Эти компании сейчас находятся в стадии поиска, либо в стадии заключения каких-то юридических соглашений по созданию производства. Но поскольку весь автомобильный рынок последние 20 лет сужался, а не рос, за исключением китайских, национальных брендов – кстати, и с теми скоро будет много вопросов - поскольку, так или иначе, решение правительства партии Китая состоит в том, чтобы уменьшить число конкурентов на рынке. Понятно, что проще иметь одного успешного, чем двух или трёх неуспешных.

- **Они у себя будут чистить.**

- Они у себя будут чистить. Решение уже принято. Совершенно очевидно, что Китай проходил через период накопления ряда технологических партнёров и выходил на определённый уровень восприятия этих технологий. Теперь вопрос, как они этим распорядятся.

- **В том числе с помощью прямого воровства.**

- Даже не хочу это комментировать. Когда мы с нашими европейскими партнёрами эту тему обсуждаем, они нас сравнивают с Китаем, а я говорю, зато мы не ворует чужую интеллектуальную собственность.

- **Да. Почему-то они к ним относятся очень снисходительно. Мне кажется, они вообще не понимают, как это происходит, плохо знают китайцев.**

- Все всё хорошо понимают.

- **Но ничего с ними сделать не могут.**

- Проблема в чём? Есть такое в маркетинге правило. Если ты владеешь большой долей рынка, то ты практически управляешь рынком. То есть ты такой маркетмейкер. И в этом смысле китайцы, которые являются поставщиком львиной доли потребительских, технологически сложных товаров на европейский, американский рынки, соответственно, имеют ту самую силу, с которой нельзя не считаться. Поэтому не так просто. Это тот самый случай, в котором приходится кусать руку тебя кормящую (*Cumt FM, 2013, 19 апреля*).

■ Эйфория по поводу электромобилей идет на спад

Согласно последнему исследованию KPMG (опрос двухсот топов крупнейших автоконцернов Global Automotive Executive Survey 2013), в отдаленной перспективе главной движущей силой автомобиля все эксперты по-прежнему называют именно электротягу. Но вместе с тем констатируют, что по стоимости и характеристикам (в первую очередь — по времени зарядки и запасу хода) бензиновые и дизельные авто явно обходят электрических собратьев. Так, если в 2011 году 16% опрошенных KPMG ожидали роста популярности электротранспорта в ближайшие 5-15 лет, то в 2012-м число оптимистов сократилось до 11%.

Скептицизм по отношению к нему проявляется как на уровне государств, так и среди высшего руководства автоконцернов. В начале 2013 года администрация Барака Обамы пересмотрела планы по выводу на дороги США миллиона электромобилей в 2015 году — в Белом доме решили не концентрироваться на конкретном сроке реализации этого плана. С неясными перспективами электротранспорта был вынужден согласиться и главный сторонник электромобилей — глава Renault-Nissan Карлос Гон. «Мы продолжим вплотную заниматься разработкой электромобилей, но при этом остаемся бизнесменами и прагматиками. Сейчас мы будем разрабатывать и продавать гибриды, поскольку существуют рынки сбыта, которые в них нуждаются», — заявил Карлос Гон в декабре прошлого года.

Позицию главы Renault-Nissan разделяют и другие руководители автоконцернов. Так, в ходе упомянутого исследования KPMG **85% опрошенных топов заявили, что дальнейшее совершенствование приводов на основе ДВС дает наибольшие возможности экономить горючее и сокращать вредные выбросы.** Одновременно энтузиазм, связанный с такими гибридами, как Chevy Volt, «вырос» за год с 21% до 36%. Нет, все

эксперты по-прежнему считают, что будущее за электричеством. Электродвигатели преобразуют не менее 95% подаваемой в них энергии в энергию тяги. Для сравнения: КПД современных дизельных двигателей — максимум 45%, бензиновых моторов — всего 35%. Особенно эта разница заметна при неспешной езде за городом или в плотном городском потоке. Другими отличительными особенностями электромоторов является то, что они совсем не потребляют энергию при остановке, развивают максимальный крутящий момент с первых оборотов и могут генерировать электрический ток для зарядки аккумулятора при торможении машины.

Но аккумуляторы остаются самым слабым местом электромобилей. Совершенствование приводов на основе обычных моторов дает наибольшие шансы экономить горючее. Основные недостатки современных литий-ионных батарей — сравнительно большой вес плюс критичная чувствительность к температуре окружающей среды. Например, в феврале этого года глава компании Tesla Motors Элон Маск обвинил сотрудника The New York Times Джона Бродера в фальсификации результатов тест-драйва седана Tesla Model S. Журналист, напротив, настаивает на правдивости информации о малом запасе хода электромобиля. Дело в том, что при температуре -12° С люксовый электрокар постоянно требовал подзарядки, а после ночи на парковке и вообще понадобилось вызывать эвакуатор. В 2011-м Tesla уже проиграла аналогичный иск против британского Top Gear, который оценивал другую модель.

Еще одна проблема — дороговизна. Из-за высокой стоимости аккумуляторов электромобили значительно дороже обычных авто. Настолько, что выгоды от экономии бензина перекрывают затраты на покупку более дорогого электромобиля, как только пробег превысит 170-180 тыс. км. Для дизельных моторов эта цифра еще больше — 270 тыс. км. Производители аккумуляторов обещают снижение цен вдвое в течение ближайших десяти лет. На протяжении этого времени нишу экологичного транспорта, скорее всего, будут занимать гибриды. Не такие дорогие, как их полностью электрические собратья, благодаря отсутствию необходимости менять аккумуляторы (до 30% цены авто) каждые пять лет, но позволяющие экономить от 5% до 20-30% топлива в зависимости от используемой технологии (*investgazeta.net, 2013, 18 апреля*).

Почему мировой автопром отказывается от электрокаров, а наш делает на них ставку

Заманчивые и даже радужные перспективы развития электрического общественного и частного автомобильного транспорта в РФ развернули перед собравшимися специалистами и журналистами участники круглого стола, проведенного в рамках XI Московского международного энергетического форума. Закоперщиком в этой инновационной отрасли энергетики и автостроения стала Федеральная сетевая компания ОАО «ФСК ЕЭС» — она приступает к первому этапу реализации разработанной ею «Программы по развитию зарядной инфраструктуры для электротранспорта в РФ». По словам одного из руководителей ФСК Романа Бердникова, основная ее цель (прямо скажем, весьма амбициозная) — создание в России условий для широкого внедрения автомобильного электротранспорта. И впрямь, уже сейчас в Москве установлено 28 зарядных станций, в том числе для экспресс-зарядки, из которых 26 открыты для публичного доступа. А в перспективе ими должна быть покрыта вся Россия.

Среди пилотных проектов первого этапа этой весьма масштабной задумки планируется создание зарядной инфраструктуры и использование для своих производственных нужд электромобилей в автопарках самой ФСК и ее филиалов — МЭС Центр и

МЭС Урал, что представляется интересной и полезной инициативой, если, конечно, на корпоративные деньги. А в Ставропольском крае, который заинтересован в том, чтобы в курортной зоне работал преимущественно экологичный электрический общественный и частный транспорт (что, конечно, в принципе похвально!), пилотный проект «чистого такси» был запущен в минувшем году, когда на дороги Кисловодска и Кавказских Минеральных Вод вышли пять ВАЗ 1817 Ellada (Lada Kalina 1117 на «электрическом ходу») с зелеными шашечками на бортах, работают две зарядных станции. В мае АВТОВАЗ поставит еще 20 электрокаров. Создание первичной сети электрозаправок в крае намерены завершить к концу года. Из регионального бюджета на этот проект уже выделено 35 млн руб. Второй и третий этапы программы ОАО «ФСК ЕЭС» рассчитаны на период до 2020 года. К 2018 году предусмотрено развертывание сначала в ключевых регионах, а затем и по всей стране (!) массовой зарядной инфраструктуры для электрокаров.

Между тем, мировые автопроизводители именно сейчас всерьез задумались о том, что придет на смену нынешним ДВС, по мере того как иллюзии по поводу решающей роли электромобилей в бескомпромиссной борьбе с выхлопом CO₂ весьма заметно тускнеют и мировой автопром оказывается от массового производства электромобилей. *Основной и коренной недостаток электромобилей, из-за которых они остаются и будут малопривлекательны и для частных владельцев, и для корпоративных парков — их высокая стоимость* (литий-ионные батареи слишком дороги, много весят, у них ограниченный ресурс и пока что их надежность вызывает вопросы). Уместно заметить, что нынешняя опытная электроКалина «Ellada» стоит 26,4 тыс. евро, при ее серийном выпуске ожидаемая цена — 1,2 млн рублей. При этом стоимость ее батарей — 9,6 тыс. евро, т.е. примерно столько, сколько стоит 2,5 авто с ДВС такого же класса. Кроме того, опыт таких стран, как США, Канада, Норвегия, Швеция и Финляндия говорит о том, что, вопреки данным специалистов ОАО «МОЭСК», электромобили крайне плохо реагируют на низкие температуры, что делает их эксплуатацию в условиях суровых зим весьма неэффективными.

Возможно, наши сетевые энтузиасты электромобилей надеются повторить беспроигрышный ход американской General Motors и компаний, разрабатывающих и выпускающих литий-ионные батареи (в том числе и для военных) и зарядные станции: они получили сотни миллиардов бюджетных долларов на развитие электрического транспорта. Думается, что в России есть более важные проблемы, требующие серьезных бюджетных вливаний. Хотя на круглом столе и было сказано, что ОАО «ФСК ЕЭС» надеется, что уже в апреле правительство примет предложенную им федеральную программу. Правда, цена вопроса не называлась, однако можно с высокой степенью уверенности сказать, равняясь на миллиардные вложения, которые уже бухнули в призрачные перспективы развития массового электрического транспорта правительства США, Германии, Франции, Японии, что потребная дотация из бюджета будет весьма увесистой.

И здесь не стоит ориентироваться на Китай, который намерен вроде бы вложить \$20 млрд. в качестве госинвестиций в развитие выпуска электромобилей с целью к 2020 году выкидывать на рынок по 5 млн. штук в год. Во-первых, рынки, особенно зарубежные, вероятней всего негативно скорректируют объем этого вида китайского экспорта. Во-вторых, с помощью электрических авто руководство КНР, импортирующее нефть, попытается снизить потребление бензина, которое с каждым годом катастрофически растет. На круглом столе говорили о том, представленный проект «системного участия электросетевого комплекса в развитии рынка электромобилей и

зарядной инфраструктуры» повсеместно по всей стране приведет, в том числе, к процветанию нанотехнологической промышленности. Заметим, что «Роснано» в плане поглощения бюджетных денег уже стал притчей во языцех. Вот и электромобильный проект сетевиков как-то больше вяжется с их узкокорпоративными коммерческими интересами, а для народонаселения – с большой новой электрической «панамой», для которой хотят отпилить приличный кусок бюджета (*avtovzglyad.ru, 2013, 18 апреля*).

Российский авторынок в 2013 году рискует потерять свое четвертое место в мире

Российский авторынок после исторического пика в 2012 года за первые месяцы 2013 года начал терять свои позиции, также начал снижаться уровень экспорта машин на внешний рынок, заявила председатель Экспертного совета при комитете Госдумы по промышленности, по инновационному развитию автомобильной промышленности и спецтехники Альфия Когогина. «Российский рынок автомобилей в прошлом году занимал второе место в Европе по своему объему и был четвертым в мире. В этом году мы рискуем потерять свои позиции», - сказала А.Когогина на заседании круглого стола посвященного механизмам поддержки продукции отечественной промышленности на внешних рынках в условиях членства России в ВТО.

«Мы закончили 2012 год с вами весьма положительно, и по итогам 2012 года объем производства автомобилей всех типов, включая автомобили иностранного производства, составил более 2,2 млн. единиц, в лучшие годы СССР производил 1,6 млн. автомобилей, то есть мы достигли с вами пика, которого никогда не производили. Но по итогам первых двух месяцев 2013 года нам уже не удалось достичь столь выдающихся результатов – в легковом секторе рост составил 3 с небольшим процента, в грузовом и в автобусах, к сожалению, падение выражается в двухзначных цифрах», - сказал А.Когогин.

Она отметила, что, по данным Росстата, в январе 2013 года на внешний рынок в машиностроительном комплексе было поставлено на 3,7% меньше машин, оборудования и транспортных средств от уровня прошлого года. На экспорт стран дальнего зарубежья экспорт снизился на более чем 5%. Экспорт грузовых автомобилей составил 545 штук и снизился на 26%, экспорт легковых машин увеличился на 15%. Эти цифры, по словам А.Когогиной, говорят о том, что в высокотехнологичном секторе промышленности «итоги начала 2013 года неоднозначны и уж точно не однозначно положительные» (*ПРАЙМ, 2013, 19 апреля*).

За 15 лет парк легковых автомобилей в России удвоился

За последние пятнадцать лет парк легковых автомобилей в России вырос в 2 раза – с 17,6 млн. шт. в 1997 году до 36,9 млн. шт. к началу 2013 года. Доля иномарок в парке РФ выросла в 2 раза за девять лет. Так, в 2004 году в парке РФ насчитывалось 5,6 млн. шт. иномарок, что составляло 25% от всего количества легковых автомобилей, находившихся во владении россиян. К началу 2013 года доля иномарок выросла до 50% от всего парка. В количественном выражении – 18,4 млн.шт. Такие данные привел Сергей Целиков, директор аналитического агентства «АВТОСТАТ» в своем выступлении на конференции «Современная АЗС», проходящей 19 апреля в Москве.

Если рассматривать данные за более отдаленные годы, то можно сказать, что за 20 лет (с 1993 года) парк легковых автомобилей вырос в три раза. «Примерно 10-12% легковых автомобилей, числящихся в парке, не эксплуатируются. Еще примерно 15-20%

эксплуатируются «от случая к случаю», - отмечает С.Целиков. Парк грузовых автомобилей растет гораздо медленнее. Если в 2004 году в РФ насчитывалось 4,7 млн. грузовиков, то через 9 лет – к началу 2013 года их стало на 1 миллион больше – 5,7 млн. Доля иномарок в парке грузовиков за это время, как и в парке легковых, увеличилась вдвое - с 13% до 27% (АВТОСТАТ, 2013, 19 апреля).

Автопром и финансовый рынок

■ Россияне купили в кредит 1 млн автомобилей в 2012 году

В России, по данным аудиторской компании Ernst & Young, в прошлом году в кредит был продан 1 миллион автомобилей, что составляет 34,8% от объема всего российского авторынка. Подробности исследования приводит аналитическое агентство «Автостат». Рынок автокредитования в стране в 2012 году вырос на 20% до \$26 миллиардов благодаря послекризисному возвращению потребительской уверенности, но сейчас его подъем замедляется из-за ухудшения макроэкономических показателей и высоких процентных ставок.

Причинами роста рынка автокредитования, помимо возвращения уверенности потребителя, называются более доступные кредиты, рост конкуренции в этом секторе, в том числе со стороны «кэптивных» банков глобальных автоконцернов, и разнообразие кредитных программ. Однако «на фоне повышенной волатильности финансовых рынков и ухудшения макроэкономических показателей замедление активности на рынке автокредитования во второй половине 2012 года будет определять невысокие темпы его роста в 2013 году», считают эксперты компании. Вторым фактором, который будет сдерживать рост, они называют высокие процентные ставки, которые составляют сейчас в среднем 14-16% (16% – в Индии, 12% – в Бразилии, 4,1-4,6% – в США).

Что касается рынка автомобилей в стране в целом, то, по прогнозам, в 2013 году он вырастет на 3%. В основном из-за необходимости обновления автопарка, низкой степени обеспеченности автомобилями (260 штук на 1000 человек), ростом числа программ автокредитования и развития инфраструктуры и строительства автодорог. При этом доля автомобилей, выпущенных внутри страны, будет постоянно расти за счет увеличения выпуска иномарок. К 2016 году производство иномарок в РФ превысит нынешний объем выпуска всего автопрома, предсказывает Ernst & Young (*samara.ru*, 2013, 18 апреля).

Выпуск иностранных брендов в РФ

■ Сразу после Японии производство новой Mazda 6 началось в России

Серийное производство новой Mazda 6 началось во Владивостоке на СП «Соллерса» и Mazda (у партнеров по 50%). Это «флагманская модель Mazda» с технологиями «гарантирующими максимальную безопасность и низкое потребление топлива», подчеркивается в сообщении «Соллерса». Выпуск начался с седана в комплектации Active с бензиновым двигателем 2,5 л и мощностью 192 л. с. (до этого в России предлагался двухлитровый мотор). Всего СП будет производить седаны Mazda трех комплектаций. Они будут реализовываться на внутреннем рынке (у компании льготы на перевозки по железной дороге).

Новинка была представлена в 2012 г. на Московском автосалоне. Осенью ее начали выпускать в Японии, продажи в России стартовали в декабре, говорит представитель

Mazda. Предполагается, что в перспективе все продажи Mazda 6 в России будут приходиться на машины местного производства. Их цена будет ниже, чем у импортированных, рассказал источник, близкий к компании, но цифры не уточнил (представитель это не комментирует). Минимальная цена импортной новой Mazda 6 с двухлитровым двигателем в России – 925 000 руб., указано на сайте компании. Основные конкуренты Mazda 6 – седаны Toyota Camry (от 969 000 руб.), Honda Accord (от 1,1 млн. руб.), Volkswagen Passat (от 932 000 руб.), отмечает представитель Mazda.

Объемы российского производства Mazda 6 в 2013 г. не раскрываются. Ранее «Соллерс» сообщал, что в 2013 г. «Мазда Соллерс мануфэкчуринг рус» выпустит около 26 000 автомобилей. Mazda 6 – вторая модель СП «Мазда Соллерс мануфэкчуринг рус»: в октябре 2012 г. здесь началась сборка кроссоверов Mazda CX-5 (цена стартует от 949 000 руб.). Сообщалось, что мощность СП на первом этапе составит 50 000 шт. в год, а в дальнейшем может увеличиться до 100 000 шт. Общие инвестиции в СП оцениваются в 10 млрд. руб. Пока автомобили собираются здесь крупноузловым способом, но в 2015 г. планируется перейти на производство полного цикла и привлечь на площадку японских производителей автокомпонентов (пока ведутся переговоры, имена возможных партнеров не называются).

В 2012 г. продажи Mazda в России выросли на 12% до 44 443 шт. Но вот продажи Mazda 6 снизились на 12,8% до 10 223 машин, гласят данные компании. При этом весь отечественный рынок, по данным АЕБ, вырос на 11% до 2,9 млн. шт. легковых и легких коммерческих автомобилей. Снижение продаж Mazda 6 в России в 2012 г. скорее всего было связано с ожиданием потребителями нового седана, считает исполнительный директор «Автостата» Сергей Удалов. Это подтверждают итоги I квартала 2013 г.: продажи Mazda 6 в России за этот период выросли на 31% до 2842 шт., по информации сайта Mazda. Весь рынок, по данным АЕБ, остался на прежнем уровне. В 2013 г. японская компания может реализовать в России около 12 000 Mazda 6 – прежде всего за счет того, что конкуренты обновили модели раньше, думает Удалов. Общая емкость рынка скорее всего сохранится, а сегмент, в котором представлена Mazda 6, продолжит расти, думает Удалов: в 2012 г. он увеличился на 15%. Сама компания прогнозируемые продажи в 2013 г. не раскрывает.

Помимо СП с Mazda у «Соллерса» во Владивостоке есть завод по производству корейских SsangYong – «Соллерс – Дальний Восток» (мощность – 35 000 шт. в год), а также СП с японской Mitsui & Co. (мощность – 25 000 шт. в год), на котором в феврале 2013 г. начался выпуск Toyota Land Cruiser Prado. Предполагается, что часть мощностей СП с Mazda будет задействована под выпуск SsangYong, говорил в 2012 г. гендиректор и основной владелец «Соллерса» Вадим Швецов. Это ускорит окупаемость СП, замечает Удалов (*Ведомости*, 2013, 15 апреля).

Французские автоконцерны Renault и PSA Peugeot Citroen инвестировали в Россию в общей сложности около 2 млрд. евро

В прошлом году продажи легковых машин в Европе снизились почти на 8% до 12,57 млн. шт., гласят данные JATO Dynamics. Домашний рынок Renault и PSA Peugeot Citroen сократился почти на 14% до 1,9 млн. шт. Общие продажи легковых автомобилей Renault в Европе, по данным JATO, упали на 22,1% до 816 933 шт., Peugeot и Citroen – почти на 13% до 795 839 и 674 688 шт. соответственно. Европейские продажи в феврале 2013 г., по данным JATO, оказались минимальными за 23 года! В 2013 г., по оценке Renault, европейский рынок снизится еще минимум на 3%.

Российский рынок в сравнении с большинством европейских стран выглядит оазисом. В прошлом году он вырос на 11% до 2,9 млн. легковых и легких коммерческих автомобилей (LCV), по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Продажи автомобилей Renault выросли на 23% до 189 852 шт., PSA Peugeot Citroen – на 7% до 77 279 шт. (Для сравнения: продажи группы Renault в Бразилии составили 241 594 шт., +24,3%.) «Я очень оптимистичен в отношении перспектив альянса в России», – говорил ранее президент Renault-Nissan Карлос Гон. «При условии сохранения благоприятной экономической ситуации в среднесрочной перспективе российский рынок будет оставаться одним из наиболее динамично растущих в мире, что обусловлено сохраняющимся относительно низким уровнем автомобилизации населения и высоким возрастом парка», – соглашается представитель PSA Peugeot Citroen. Компания ожидает, что в 2013 г. он вырастет в пределах 2–5% .

«Мы стали самым крупным инвестором в российскую автомобильную промышленность», – отмечает представитель Renault. Общие вложения составили более 1,4 млрд. евро. Почти треть средств – 480 млн. евро – Renault вложила в свой завод «Автофрамос» в Москве. Сейчас здесь выпускается шесть моделей: в режиме полного цикла – Logan, Sandero, Duster, Fluence; крупноузловым способом – Latitude и Koleos. В 2012 г. мощности предприятия выросли на 17% до 188 000 легковых автомобилей в год. Дальнейшее расширение завода сдерживают размеры занимаемого им участка, но это не главная причина, поясняет представитель Renault. Французская компания инвестировала почти 1 млрд. евро в крупнейшего российского автопроизводителя – «АвтоВАЗ» – и будет увеличивать объемы производства прежде всего на его площадках в Тольятти и Ижевске, объясняет он.

В 2008 г. Renault купила 25% плюс 1 акция «АвтоВАЗа» за 711 млн. евро. В прошлом году крупнейший российский автопроизводитель принес Renault 186 млн. евро прибыли – в 3,8 раза больше, чем годом ранее (результат «АвтоВАЗа» берется с октября по сентябрь). К июню 2014 г. альянс Renault-Nissan получит контроль над «АвтоВАЗом» через Alliance Rostec Auto BV, предприятие, созданное в Нидерландах совместно с «Ростехом». Соглашение об этом между основными акционерами «АвтоВАЗа» было подписано в конце 2012 г. В Alliance Rostec Auto BV компания Renault поэтапно инвестирует 281 млн. евро и получит 50,1% СП (всего у альянса будет 67,13%). Доля «Ростеха» в СП составит 32,87%. Renault-Nissan заинтересован в том, чтобы госкорпорация оставалась его партнером, подчеркивает представитель альянса. В уставный капитал Alliance Rostec Auto BV уже внесены акции «АвтоВАЗа», которые принадлежали Renault и «Ростеху» (почти 29%), плюс СП стало владельцем более 20% вазовских акций, ранее принадлежавших Troika Dialog Investments Ltd. Сейчас СП владеет 74,5% от уставного капитала «АвтоВАЗа».

В феврале 2013 г. совет директоров «АвтоВАЗа» увеличился с 12 до 15 человек, восемь мест в нем заняли представители Renault-Nissan (одним из выдвинутых альянсом кандидатов был президент «АвтоВАЗа» Игорь Комаров), председательствовать в нем поочередно будут гендиректор «Ростеха» Сергей Чемезов и Карлос Гон. В 2012 г. «Автофрамос» начал закупать шасси, выпускаемые по лицензии на «АвтоВАЗе». Ими комплектуются все выпускаемые заводом автомобили на платформе В0 – Logan, Sandero и Duster. В этом году объем поставок запланирован на уровне 150 000 шт. Себестоимость производства шасси в России и Румынии (откуда они завозились ранее) сравнима, но сроки поставки сокращаются с 5 до 1,5 дня, объяснял ранее гендиректор Renault в России Бруно Анселен. Еще один совместный проект «АвтоВАЗа» и альянса – организация выпуска 1,6-литровых бензиновых двигателей двух моделей по лицензии

альянса Renault-Nissan (новые модификации мощностью 90–120 и 115 л. с.). Их производство начнется в Тольятти в 2015 г., мощность – около 500 000 шт. в год. Инвестиции могут составить 378 млн. евро. Моторами будут комплектоваться выпускаемые в России автомобили Renault и Nissan, а также Lada.

Выпуск автомобилей Renault на «АвтоВАЗе» начнется во втором полугодии 2013 г. (две модели), а в Ижевске на мощностях ОАГ («дочка» «АвтоВАЗа») – в 2014 г. В вазовскую линию, где будут выпускаться автомобили Renault, французская компания инвестировала 240 млн. евро при общей стоимости проекта 400 млн. евро. Здесь выпускаются автомобили на платформе альянса – В0: Lada Largus, Nissan Almera. Такую же платформу имеют и производимые на «Автофрамосе» Logan, Sandero, Duster. Модели, которая Renault будет выпускать в Тольятти и Ижевске, держатся в секрете (известно только, что они будут на платформе В0). По словам источников, среди них будет Logan нового поколения. Второй моделью Renault на «АвтоВАЗе», скорее всего, станет новое поколение Sandero, думают директор Autodealer.ru Олег Дацкив и исполнительный директор «Автостата» Сергей Удалов. По их мнению, это позволит высвободить мощности под наращивание производства одного из бестселлеров российского рынка – кроссовера Duster. Его выпуск стартовал на «Автофрамосе» в конце 2011 г. По итогам 2012 г. Duster оказался на 17-м месте по продажам в России (47 344 шт.), в январе – марте 2013 г. – на 5-м, опередив прежнего лидера модельного ряда Renault Logan. По оценке Гона, к 2016 г. автомобили альянса Renault-Nissan-«АвтоВАЗ» в общей сложности будут занимать 40% российского рынка (сейчас – около трети).

Завод другого французского автоконцерна – PSA Peugeot Citroen – расположен в Калуге. Он был построен совместно с Mitsubishi (французам принадлежит 70% СП), его проектная мощность – 125 000 шт. в год. Инвестиции PSA Peugeot Citroen в завод составили около 400 млн. евро, сказал представитель компании. Предприятие пока загружено менее чем наполовину – партнеры только летом 2012 г. перешли от сборки к производству полного цикла – и пока выпускает три модели: седаны Peugeot 408 и Citroen C4 плюс Mitsubishi Outlander нового поколения. Летом начнется выпуск седана Mitsubishi Pajero Sport.

«Мы проводим стратегию укрепления позиций группы на российском рынке с опорой на широкий модельный ряд пассажирских и коммерческих автомобилей наших двух марок: Peugeot и Citroen. Модельный ряд формируется в соответствии с предпочтениями российских автолюбителей, ключевые модели производятся на калужском заводе «ПСМА рус», – комментирует представитель PSA Peugeot Citroen. – При этом мы продолжим уделять особое внимание как коммерческим, так и индустриальным аспектам нашего присутствия в России: будут расширяться дилерские сети обеих марок, предлагаться новые программы послепродажного обслуживания; продолжится развитие нашего производства в Калуге, включая дальнейшее увеличение объемов производства, ввод новых моделей, расширение базы российских поставщиков». PSA Peugeot Citroen в отличие от Renault работает по «старому» соглашению о промсборке и ей не нужно увеличивать объемы производства до 350 000 шт. в год, отмечает аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. Поэтому в ближайшие годы концерн, скорее всего, будет сконцентрирован на развитии производства в Калуге, думает он.

Впрочем, помимо выпуска легковых автомобилей французские компании могут организовать в России и выпуск LCV. Этот сегмент в 2012 г. увеличился на 7% до 188 095 машин, по данным АЕБ (лидирует группа ГАЗ, продавшая 90 247 шт.) В качестве основного варианта для размещения производства LCV PSA Peugeot Citroen и Renault рассматривают московский ЗиЛ, сообщалось ранее. В конце 2012 г. его дочерняя

структура – «МосавтоЗиЛ» – купила саратовскую компанию «Химэкс» со «спящим» соглашением о промышленной сборке (дает льготы на ввоз комплектующих) для развития контрактного производства легких и средних грузовиков, микроавтобусов. Модели французских LCV, которые может выпускать ЗиЛ, стороны не раскрывают. Переговоры еще не завершены, говорит представитель Renault.

Еще одно перспективное направление – электромобили. В марте 2013 г. Renault и ФГУП «Почта России» договорились об использовании в тестовом режиме (в рамках договора аренды на три года) электромобилей Renault Kangoo Z. E. и Twizy. Решение о продаже электромобилей в России будет принято после испытаний и адаптации машин под местные условия. К тому же в России пока не развита инфраструктура для обслуживания электромобилей, включая зарядочные станции. PSA Peugeot Citroen пока не рассматривает возможность продаж электромобилей в России, заметил представитель концерна

В России, по данным «Автостата», свои производства открыли такие крупные французские производители автокомпонентов, как Michelin, Faurecia, Valeo. Michelin стала первой иностранной шинной компанией, которая наладила выпуск автомобильных покрышек в России – завод мощностью более 2 млн. шт. в год открылся в 2004 г. в Московской области. Инвестиции – свыше \$70 млн. Предприятие другого французского производителя автокомпонентов – концерна Faurecia – расположено в Ленинградской области: оно выпускает пластиковые комплектующие, среди основных потребителей российские заводы Ford, Renault, VW. У Faurecia также есть СП в самарской области с российской «металлопродукцией», где производятся выхлопные системы (их закупает «АвтоВАЗ»), а в Калуге французский концерн создает еще два производства – по выпуску выхлопных систем и деталей интерьера (инвестиции в оба этих проекта оцениваются в 30 млн. евро), в том числе для расположенных по соседству заводов VW и PSA Peugeot Citroen. Valeo выпускает автокомпоненты (прежде всего жгуты проводов) в Нижегородской области в рамках СП с компанией ИВК (контролируется холдингом НПО «Итэлма»). Еще одно ее СП (по выпуску климатических систем) работает в московской области. Предприятия Valeo поставляют свою продукцию на «Автофрамос», «АвтоВАЗ» и другие заводы. Третья площадка расположена в Нижегородской области, ее специализация – дверные замки, комплекты фар, системы стеклоочистки: ими комплектуются автомобили Lada, Renault, Nissan, Peugeot. Производитель элементов интерьера, наполнителей для сидений, изоляционных компонентов Tramico («дочка» Vita Group) создает производство во Владимирской области, инвестиции оцениваются в 120 млн. руб. По лицензии еще одной французской компании – Paulstra Automotive (компоненты для звуко-, вибро- и теплоизоляции) работает «Балаковорезинотехника» в Саратовской области, отмечают в «Автостате» (*Ведомости*, 2013, 18 апреля).

■ Завод GM-Auto начал сборку внедорожника Chevrolet Trailblazer

На заводе GM-Auto в Санкт-Петербурге началась крупноузловая сборка внедорожников Chevrolet Trailblazer. Помимо новой модели предприятие производит по полному циклу Chevrolet Cruze и Opel Astra в кузовах седан и хэтчбек. Заказы на Chevrolet Trailblazer российские дилеры Chevrolet принимают с марта 2013 года. Новый рамный полноприводный внедорожник от Chevrolet будет оснащаться высокотехнологичными 2,8-литровым дизельным двигателем, работающим в паре с механической или автоматической трансмиссией, и 3,6-литровым бензиновым мотором, доступным только с

«автоматом». Максимальная мощность Chevrolet Trailblazer с дизельным двигателем равна 180 л.с. при 3800 об/мин, с бензиновым – 239 л.с. при 6500 об/мин.

Новинка будет доступна на российском рынке в четырех конфигурациях стоимостью от 1 млн. 444 тысяч рублей (с дизельным двигателем 2,8 л., механической трансмиссией, комплектация LT) до 1 млн. 777 тысяч рублей (с бензиновым двигателем 3,6 л, автоматической трансмиссией, комплектация LTZ). В комплектацию LT входят легкосплавные 16-дюймовые колесные диски, автоматически складывающиеся боковые зеркала заднего вида с электроприводом, обогрев заднего стекла, ручная регулировка уровня фар и задние противотуманные фары. Также автомобили комплектации LT оснащаются электрическими стеклоподъемниками с функцией Express Up/Down со стороны водителя и регулировкой руля по наклону.

В более высокой по уровню комплектации LTZ также предусмотрены передние противотуманные фары с хромированной отделкой, климат-контроль, обивка сидений темно-серой кожей, круиз-контроль и multifunctionальное рулевое колесо (управление аудиосистемой, климат-контролем, Bluetooth). Система безопасности включает в себя четыре подушки безопасности (*АВТОСТАТ, 2013, 19 апреля*).

СИТУАЦИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ

Производство автомобильных комплектующих

Российский авторынок и дальше будет расти темпами, опережающими общемировые, надеются в немецком концерне Bosch

По результатам 2012 года выручка концерна Bosch увеличилась всего на 1,9%, до 52,5 млрд евро. Это, признают в компании, ниже ожиданий. Замедление темпов роста объясняется отрицательной динамикой на рынке солнечной энергетики (этот бизнес-сегмент принес Bosch убытки в размере 1 млрд евро), крупными стартовыми инвестициями в новые проекты, а также низким ростом объемов продаж. С поправкой на курсы валют общемировые продажи даже сократились на 0,8% относительно 2011 года.

Крупнейшим бизнесом Bosch являются автомобильные технологии. По итогам 2012 года продажи концерна в этом секторе выросли на 2,1%, до 31,1 млрд евро (59% общего оборота). Препятствовала росту выручки рецессия в Евросоюзе, крупнейшем для Bosch рынке сбыта: производство автомобилей в Европе сократилось на 5%. К тому же общемировое производство тяжелых грузовиков упало на 11,5%. На этом фоне Россия остается для Bosch одним из самых перспективных рынков. Несмотря на замедление темпов роста к концу года, в целом в 2012-м российский рынок легковых и легких коммерческих автомобилей прибавил 11%, согласно подсчетам Ассоциации европейского бизнеса (сегмент тяжелых грузовиков, правда, упал на 12%). Продажи Bosch в России также росли двузначными темпами, рассказал Уве Рашке, член совета директоров Bosch, отвечающий за работу концерна в России. «У российского авторынка большой потенциал. Замедляются темпы роста или нет, мы верим, что он будет развиваться в долгосрочной перспективе», — говорит Рашке.

В конце 2012 года Bosch объявил о создании новой производственной площадки в Самаре, где разместятся подразделения систем управления шасси, стартеров, генераторов и дизельных систем. Ожидается, что инвестиции в этот проект составят 40 млн евро до 2015 года. Теперь там же свою производственную линию решило запустить подразделение электроприводов Bosch. Дополнительные инвестиции составят 10 млн евро. Строительство мощностей по производству компонентов для стеклоочистителей должно начаться в первой половине 2013 года. В 2013 году, прогнозирует Bosch в своем годовом отчете, в среднем общемировой рынок легковых и легких коммерческих авто вырастет примерно на 3%, однако в России (наряду с Азиатско-Тихоокеанским регионом) темпы роста будут гораздо выше. Выручка Bosch в России продолжит расти примерно по 10% в год. «Моя задача в качестве куратора по России — убедиться, что мы используем все возможности, которые дает нам эта страна», — говорит Уве Рашке. Рашке является членом совета директоров Bosch с 2008 года. С начала 2013 года он возглавил работу концерна в Западной и Восточной Европе, Африке и на Ближнем Востоке (РБК daily, 2013, 19 апреля).

В Ульяновске запущен завод по производству автокомпонентов компании «Таката Рус»

Завод будет выпускать рули, ремни и подушки безопасности для российского автопрома. Отметим, что именно подушки безопасности родительской компании Takata стали причиной отзыва 3,4 млн машин четырех японских марок. Takata Corp. является вторым крупнейшим в мире поставщиком подушек безопасности (*Вестн.Ру, 2013, 17 апреля*).

Первичный рынок АКБ в 2012 году вырос на 10,7%

По итогам 2012 года первичный рынок автомобильных аккумуляторов в России (поставки на автосборочные заводы) составил 2,31 млн. батарей, что на 10,7% больше, чем годом ранее. Такие данные приводятся в отчете «Рынок автомобильных аккумуляторных батарей в России», подготовленном АА «АВТОСТАТ» в апреле 2013 года. На долю АКБ для легковых автомобилей приходится 84,8% от общего объема, для грузовых – 12,6% и для автобусов – 2,6%.

Продукция иностранных производителей аккумуляторов занимает 48,4% рынка (чуть более 1,1 млн. шт.), а российских – 51,6% (около 1,2 млн. шт.). Среди иностранных производителей АКБ, поставляющих свою продукцию на первичный рынок РФ, лидирует корейская компания Global Battery Co., LTD, доля которой составляет около 10% (224 тыс. шт.). Второе место принадлежит украинскому производителю Ista, которая на комплектацию российским автозаводам поставила 169,4 тысячи батарей (доля – 7,3%). На третьей строчке находится компания Volkswagen AG с долей 5,1% (118,2 тыс. шт.) (*АВТОСТАТ, 2013, 19 апреля*).

Шинная промышленность

Выпуск легковых шин в I квартале сократился на 4%

Производство резиновых изделий в январе-марте снизилось на 3,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сообщил Росстат.

В частности, изготовление шин для легковых автомобилей упало на 3,9% - до 7,7 млн штук. Выпуск шин и покрышек для грузовых автомобилей, автобусов и троллейбусов сократился на 1,5% и достиг 1,823 млн штук. В то же время изготовление шин и покрышек для сельскохозяйственных машин выросло на 14,9% - до 436 тыс. штук (*Рурес.ру, 2013, 19 апреля*).

Michelin за два года удвоила оборот в России и СНГ

Французский производитель шин Michelin за два года увеличил продажи в России и СНГ в два раза - до 500 млн евро, сообщил генеральный директор Michelin в России и СНГ Тьерри Шиш на пресс-конференции 17 апреля.

«За прошедшие два года мы увеличили вдвое наш оборот в России и СНГ, в 2012 году он составил более 500 млн евро», - сказал Т.Шиш. Michelin не исключает возможности дальнейшего инвестирования в проекты в России и СНГ, отметил Т.Шиш. Между тем, по его словам, рынок шин России и СНГ развивается в настоящее время менее динамично, чем это было раньше. Michelin 17 апреля открыла логистический комплекс «МИР» на промышленной площадке в Давыдово (Московская область), где находится завод компании. Инвестиции в проект составили 20 млн евро, уточнил Т.Шиш.

«МИР», объединив существующие складские помещения компании, стал единым логистическим центром Michelin в России и СНГ, предназначенным для приема, хранения и отгрузки шин компании. Складские мощности комплекса рассчитаны на хранение 240 тыс. легковых шин или 80 тыс. грузовых шин. Его запуск позволит на 30% увеличить объем суточной пропускной способности склада Michelin в Давыдово - до 64 тыс. легковых шин или 16 тыс. грузовых шин.

Кроме того, новый комплекс позволит оптимизировать логистический процесс компании. В частности, с его открытием на 30% сократится время поставки шин, а также сократятся расходы Michelin на хранение шин на 5% ежегодно в течение пяти лет за счет отказа от аренды внешних складских помещений и внедрения усовершенствованной системы управления складом. Также на 7% в год увеличится эффективность работы склада за счет использования единого складского помещения, на 50% увеличится вместимость склада (*Рурес.ру, 2013, 17 апреля*).

Японская Bridgestone одной из последних мировых шинных компаний построит завод в России. Мощность предприятия составит до 4,4 млн. шин в год

Завод мощностью около 4,4 млн. шин в год для легковых автомобилей разместится в Ульяновской области в промышленной зоне «Заволжье», сообщили Bridgestone и правительство Ульяновской области. Производство начнется в первом полугодии 2016 г., на проектную мощность выйдет во втором полугодии 2018 г. Завод будет выпускать зимние шины для России и стран СНГ, поясняется в сообщении Bridgestone. Для сравнения: Nokian планирует выпускать в России около 14 млн. шин в год, а Yokohama – 1,6 млн. шт. Управлять новым заводом будет Bridgestone Tire Manufacturing C.I.S. – СП Bridgestone и Mitsubishi (у партнеров будет 90% и 10%). Общие инвестиции составят около 12,5 млрд. руб. Mitsubishi также получит 20% в «Бриджстоун СНГ» – торговой компании, учрежденной Bridgestone в 1998 г.; ее капитал составит более 600 млн. руб. У Mitsubishi уже есть опыт работы в России. Связаться с представителем Mitsubishi не удалось. У Bridgestone уже есть опыт сотрудничества с Mitsubishi – у компаний СП в Таиланде по выпуску шин, объяснил выбор партнера представитель Bridgestone. Важный фактор – опыт работы Mitsubishi в России.

Шинные заводы в России уже построили Nokian, Michelin, Yokohama. СП Pirelli и госкорпорации «Ростех» купило Кировский и Воронежский заводы у «Сибура». Continental начнет российское производство осенью 2013 г. В прошлом году российский рынок шин вырос на 9,5% до 61 млн. шт., по данным «Кордианта». Доля Bridgestone составила 5%. В тройке лидеров – «Нижнекамскшина» (19%), «Кордиант» (13%) и Nokian (10%). По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), рынок легковых автомобилей и LCV в России вырос на 11% до 2,9 млн. шт., но в 2013 г., по оценке «Автостата» и АЕБ, скорее всего, останется на этом же уровне.

«То, что мы создаем производство после прихода основных конкурентов, не ослабляет наши позиции: сила и доверие к нашему бренду сопоставимы или превышают некоторых наших конкурентов», – уверен представитель Bridgestone. Компания не опоздала со строительством, соглашается Удалов: на рынке идет постоянная замена шин, рынок очень емкий, а за счет локального производства Bridgestone сравнивает свои позиции с конкурентами (*Ведомости, 2013, 15 апреля*).

В корпорацию Bridgestone входит 178 заводов, у нее есть представительства в 40 странах мира. По данным компании, ее чистая прибыль за прошлый год составляет \$1,7 млрд. Bridgestone работает в России с 1995 года, в 1998-м создала здесь свою дочернюю компанию «Бриджстоун СНГ», которая занимается развитием розничной сети Pole Position.

По данным компании Cordiant, российский рынок шин в 2012 году в натуральном выражении вырос на 9,5%, до 61 млн штук. В денежном выражении объем рынка превысил 267 млрд руб. (рост на 16%). Импорт шин в Россию вырос на 14%, до 30,4 млн штук, продажи шин внутреннего производства выросли на 3%, до 30,5 млн. Более 75% рынка (46,7 млн штук) пришлось на легковые шины, продажи в этом сегменте выросли на 12,5%. Лидером рынка остается «Нижнекамскшина» с долей 19%. На втором месте Cordiant (объединяет бывшие активы ООО «СИБУР - Русские шины», не включенные в периметр сделки Pirelli), доля которого составляет 13%. Первое место среди иностранных производителей занимает Nokian Tyres с долей 10% рынка. Bridgestone, на долю которой приходится 5% рынка, делит пятую позицию с Michelin, Yokohama и Dunlop. По данным Cordiant, поставки шин Bridgestone в Россию в 2012 году снизились на 3% (*Коммерсантъ*, 2013, 15 апреля).

В Россию уже пришло большинство крупнейших мировых производителей шин

Первой завод в стране открыла французская Michelin - в подмосковном Давыдово, мощностью около 2 млн шин в год. Финская Nokian Tyres запустила завод во Всеволожске в 2005 году, его мощность составляла 8 млн шин в год, в 2012-м компания открыла второй завод рядом со старой производственной площадкой. В результате совокупные мощности Nokian Tyres в России должны к 2014 году составить 17 млн шин в год. Японская Yokohama запустила в 2012 году завод в Липецке, его мощность на первом этапе - 1,4 млн шин в год, но затем будет увеличена до 3-4 млн шин. Итальянская Pirelli создала СП с «Ростехом», которое в 2012 году купило у ООО «СИБУР - Русские шины» Воронежский и Кировский шинные заводы общей мощностью 11 млн шин в год. Немецкая Continental строит завод в Калуге, который должен быть запущен в этом году. На первом этапе его мощность составит 4 млн шин, затем она может быть увеличена до 16 млн.

«Bridgestone сможет найти свою нишу на российском рынке - японская компания будет работать в первую очередь в сегменте премиальных шин, на которые сейчас есть стабильный спрос», - считает Владимир Беспалов из «ВТБ Капитала». По данным Cordiant, в 2012 году на премиальные шины пришлось около 35% рынка. Беспалов отмечает, что, поскольку Bridgestone «ориентирована на производство зимних шин, компания в первую очередь будет работать во вторичном сегменте», при этом часть шин все же могут закупать крупные автоконцерны, чтобы поставлять с автомобилем второй комплект резины. Михаил Пак из «Атона» добавляет, что Bridgestone может рассчитывать на гарантированные закупки Mitsubishi, выпускающей автомобили в Калуге. Впрочем, объем производства за последние три года составил всего 17 тыс. машин и в целом автоконцерн продает в России только около 75 тыс. автомобилей в год (*Коммерсантъ*, 2013, 15 апреля).

ЗАРУБЕЖНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК

Общая ситуация на зарубежном автомобильном рынке

Динамика сделок в мировой автоотрасли замедлилась

В 2012 году динамика сделок в автомобильной отрасли замедлилась. По сравнению с 2011 годом общее количество сделок в отрасли снизилось на 18%, а стоимость сделок уменьшилась на 33%, подсчитали в PwC. Как отмечают аналитики, хотя некоторые регионы продолжают демонстрировать признаки стабилизации и роста доходности после рецессии 2008-2009 годов, экономический кризис в Европе остается постоянным источником обеспокоенности. Доля Европы в количестве сделок в мировой автомобильной отрасли снижается уже второй год подряд, тогда как Азия продолжает наращивать свое присутствие, став крупнейшим покупателем региона в 2012 году.

Европейский долговой кризис продолжает оказывать влияние на автомобильную отрасль региона и активность в области слияний и поглощений, которая снизилась как по количеству, так и по стоимости сделок по сравнению с 2011 годом, когда было заключено 594 сделки с заявленной стоимостью 44,9 млрд. долларов. В IV квартале 2012 года в автомобильной отрасли было проведено 98 сделок, что свидетельствует о снижении количества сделок уже третий квартал подряд.

Между тем, для производителей автомобилей 2012 год стал самым лучшим за последние пять лет с точки зрения количества и заявленной стоимости сделок, которые, однако, были направлены на достижение синергии затрат, например за счет совместного использования технологий и платформ в рамках стратегических альянсов. Поставщики компонентов сохраняли стабильное количество сделок в первой половине 2012 года, которое, однако, значительно сократилось во втором полугодии. В категории других игроков отрасли, включая розничную торговлю, послегарантийное обслуживание, аренду/лизинг, оптовую продажу и т.д., в 2012 году наблюдалось значительное снижение активности. В перспективе положительный прогноз PwC в отношении слияний и поглощений обусловлен оценками, предполагающими увеличение объемов производства отрасли на 30 млн. единиц в период с 2012 по 2019 годы (*АВТОСТАТ, 2013, 18 апреля*).

Европейский автопром продолжает проседать: в лидерах падения продаж - благополучные Финляндия и Голландия

Экономический кризис в Европе, от которого больше всего страдает Евророна, продолжается. Об этом свидетельствует, в частности, опубликованный 17 апреля 2013 года очередной статистический отчет Европейской ассоциации производителей автомобилей (АСЕА). В отчете содержатся данные о продажах (регистрациях) новых легковых автомобилей в странах Европейского Союза, как за март 2013 года, так и за первые три месяца, т. е. первый квартал этого года. Все сведения за 2013 год даются в сравнении с аналогичным периодом предшествующего года. За январь, февраль и март 2013 года сокращения продаж по сравнению с аналогичными месяцами 2012 года составили соответственно: минус 8,7%, минус 10,5% и минус 10,2%, а всего - 9,8% за первый квартал 2013 года. За этот период в странах ЕС было реализовано 2.989.486 легковых автомобилей. В первом квартале предшествующего 2012 года - 3.313.906 автомобилей.

Как, демонстрирует статистика, в первом квартале 2013 года особенно сильно авторынок сокращался в Евророне и именно в ее ведущей части:

Финляндия - минус 42,2%;
Кипр - минус 41,6%;
Голландия - минус 30,3%;
Греция - минус 17,7%;
Швеция - минус 17,5%;
Чехия - минус 14,3%;
Франция - минус 14,6%;
Ирландия - минус 13,8%;
Италия - минус 13,0%;
Германия - минус 12,9%;
Словакия - минус 12,6%;
Испания - минус 11,5%;
Румыния - минус 11,3%;
Словения - минус 10,9%;
Венгрия - минус 10,0%;
Австрия - минус 9,8%;
Болгария - минус 9,8%;
Люксембург - минус 8,9%;
Латвия - минус 5,4%;
Литва - минус 5,0%;
Польша - минус 2,4%;

Прирост продаж автомобилей в первом квартал 2013 года продемонстрировали лишь пять стран ЕС:

Бельгия - плюс 0,5%;
Португалия - плюс 2,7%;
Дания - плюс 2,9%;
Великобритания - плюс 7,4%;
Эстония - плюс 16,2%;

В приведенном списке особенно настораживает состояние на авторынке Финляндии и Голландии. Эти страны «северной группы» ЕС, дотоле считавшиеся относительно финансово благополучными, оказались в первом квартале 2013 года по показателю падения автопродаж в одной «компании» с кризисными Грецией и Кипром. Неблагополучие демонстрирует и центр ЕС: Франция, Германия, Австрия и тяготеющая к последним экономически Чехия. Из крупных государств ЕС только не входящая в Еврозону Великобритания в первом квартале 2013 года существенно увеличила продажи легковых автомобилей на своем рынке. По продажам Великобритания обошла Францию и стала вторым национальным авторынком Европы после Германии.

Процесс сокращения автомобильного рынка в Европе начался в октябре 2011 года. Февраль и март 2013 года дали очередной негативный рекорд. Из ведущих европейских производителей, по-прежнему, неблагоприятно обстоят дела у французской группы PSA - падение продаж на европейском рынке за первый квартал минус 15,3%; у General Motors (Opel, Chevrolet) - минус 12,8%; Fiat Group - минус 9%; VW Group - минус 7,5%. Рекорд падения продаж в Европе в первом квартале 2013 года продемонстрировали: Ford - минус 20%, и Toyota Group - минус 17,6%. Достигнутый уровень на рынке автопродукции из крупных производителей в первом квартале 2013 года держали только BMW Group и Daimler.

Говоря о кризисных явлениях в экономике Европы, мы не должны забывать о том, что она является частью глобальной экономики. Поэтому негативные показатели авто-

производителей, объединенных в транснациональные группы, на европейском континенте могут сопровождаться ростом и прибылями в других частях Света. Особенно на примере германской автопромышленности (VW Group), это означает, что европейские по происхождению автопромышленные группы могут наращивать свои производственные усилия, продажи и прибыли вне Еврозоны, преодолевая тем самым для себя кризис местного рынка.

Для Европы состояние рынка легковой автомобильной продукции промышленности является отличным барометром для измерения социально-экономической ситуации вообще. Во-первых, автомобильная промышленность имеет беспрецедентную по развитию сеть кооперации конструкторских бюро, основных производителей и подрядчиков. А само состояние легко измеряемого автомобильного рынка готовой продукции демонстрирует покупательную способность населения. Европейской ассоциации производителей автомобилей (European Automobile Manufacturers' Association - ACEA) объединяет пятнадцать основных производителей легковых автомобилей, грузовиков и автобусов. Штаб-квартира ACEA размещается в Брюсселе. Автомобильный сектор вносит позитивный вклад в сальдо торгового баланса ЕС, давая в него €114,1 млрд. Вклад автомобильного сектора очень важен сегодня для экономики Европы, товарооборот которой с остальным миром идет с дефицитом, равным €152,8 млрд. В автопромышленном секторе Европы занято 11,6 млн. человек, или 5,3% от всех занятых в ЕС. Из названного общего количества - 3,2 млн. человек работают непосредственно на производстве, что составляет 10,2% от работающих в промышленности ЕС. Автомобильный сектор является одним из ключевых двигателей знания и инноваций в Европе. Частные инвестиции в отрасль знания и инноваций в этой отрасли составляет примерно €26 млрд. ежегодно (*arnews.ru, 2013, 18 апреля*).

Всеукраинская ассоциация автоимпортеров и дилеров раскритиковала инициативу главного лоббиста украинского автопрома Тариэла Васадзе

Всеукраинская ассоциация автоимпортеров и дилеров (ВААИД) выступила категорически против введения экологического налога на утилизацию легковых, грузовых автомобилей и автобусов. В ассоциации считают, что законопроектом устанавливаются экономически необоснованные базовые ставки налога на легковые автомобили в размере от 4,730 тыс.грн. до 30,250 тыс.грн. за автомобиль с объемом двигателя 3 500 куб. см. «Введение экологического налога на утилизацию легковых, грузовых автомобилей и автобусов будет неподъемным для украинских потребителей, и исключит приобретение ими транспортных средств. Кроме того, это, безусловно, отразится на потребителях транспортных услуг, так как повышение стоимости перевозок всегда сказывается на цене товара», - отметили в ВААИД.

Ассоциация считает, что предложенный утилизационный сбор с транспортных средств и корректирующие коэффициенты не соответствуют сути и названию этого налога, ведь его размер должен быть взаимосвязан с фактическим размером расходов, которые необходимы именно для утилизации транспортных средств. «По нашему мнению, никак не может быть разницы в коэффициентах, которые должны применяться к новым автомобилям разного объема двигателя, ведь цель одна - это обезвреживание компонентов непригодного для использования транспортного средства, а количество компонентов (свинец, кислота, ртуть, технические жидкости) во всех автомобилях практически одинаковое», - сказали в ВААИД. В ассоциации отметили, что при уплате экологического налога на утилизацию при ввозе на таможен-

ную территорию Украины новых легковых автомобилей на соответствующую сумму повысится стоимость транспортных средств.

Комитет Верховной Рады по вопросам налоговой и таможенной политики рекомендовал парламенту внести изменения в Таможенный кодекс для того, чтобы внедрить экологический налог для утилизации отработавших свой срок автомобилей. Как пояснил член комитета, депутат от фракции Партии регионов Таризл Васадзе, размер такого налога будет варьироваться от \$500 до \$3500, в зависимости от автомобиля. Платить его будут импортеры, и касаться он будет только автомобилей, произведенных за пределами Украины (*УНИАН, 2013, 19 апреля*).

■ Западный автопром не хочет сдавать позиции в Китае

Открывающийся 20 апреля для прессы Шанхайский автосалон станет 15-м по счету и пройдет под девизом «Инновации для лучшей жизни». Слоган как нельзя лучше отражает атмосферу, которая царит на местном рынке: власти ужесточают требования к качеству продукции западных автопроизводителей, последние же стараются искать новые подходы к потребителям, ведь Поднебесная уже через два года станет крупнейшим авторынком мира.

Западные автопроизводители были серьезно озабочены недавней массированной критикой китайских СМИ и властей в адрес Volkswagen и Mercedes, пишет в своем докладе директор Центра автомобильных исследований (CAR) при Университете Дуйсбурга-Эссена профессор Фердинанд Дуденхеффер. Мэтров немецкого автопрома обвинили в недостаточно высоком качестве автомобилей. Причины нападок, по мнению Дуденхеффера, очевидны: усилия Пекина по увеличению присутствия китайских производителей на отечественном рынке успехом пока не увенчались. В 2012 году доля самых успешных из них — Chery и BYD составила 3,5% (466 тыс. проданных авто) и 3,2% (423 тыс.) соответственно. Вне конкуренции же остается Volkswagen (2,109 млн), за ним следуют Hyundai (около 0,9 млн), Toyota (0,785 млн) и Nissan (0,752 млн).

Дуденхеффер рекомендует немецким концернам «внести коррективы в свою стратегию и активнее сотрудничать с государственными фондами КНР». Кстати, General Motors благодаря своим СП продает пикапов и легких грузовиков в Китае гораздо больше, чем VW. По данным GM, она располагает в Китае «самой большой среди всех производителей линейкой продуктов и реализовала в 2012 году более 2,8 млн автомобилей». В этом году наступление на китайский рынок GM намерена усилить за счет продукции своей немецкой «дочки».

В штаб-квартире Opel в Рюссельсхайме сообщили, что после пятилетнего отсутствия на Шанхайском автосалоне эта марка возвращается сюда, представляя Insignia ST (Sports Tourer), Astra GTC и Zafira Tourer. «Мы презентуем три новые модели, которые в первую очередь должны заинтересовать молодое поколение китайцев», — отметил директор Adam Opel по международным операциям Юрген Келлер. Так, Insignia ST поступит к дилерам Opel в Китае вскоре после завершения Шанхайского автосалона, а Zafira Tourer и Astra GTC — во втором полугодии. В КНР Opel имеет 22 дилеров, которые реализовали за прошлый год 4,5 тыс. авто. По мнению аналитиков CAR, Volkswagen, BMW и Mercedes с каждым годом будут уделять китайскому рынку все больше внимания. Согласно прогнозу, в 2015 году уже 30% всех новых автомобилей этих концернов будет покупаться в Китае, а к 2020 году доля Поднебесной составит 36%. Впрочем, китайский рынок и сейчас является для этой тройки самым важным: в прошлом году они реализовали на нем 3,342 млн авто (26,4%).

В 2000 году объем рынка легковых автомашин в Китае составлял лишь 614 тыс. единиц, то есть примерно столько, сколько сейчас продается вместе в Нидерландах и Ирландии. В 2007 году Китай вышел по этому показателю на второе место в мире (5,7 млн), а не позднее 2015 года обгонит США, прогнозируют в CAR. По самым скромным оценкам, к 2020 году в КНР будет продаваться 22,5 млн авто, а в 2030 году там будут покупать легковых автомобилей больше, чем в Северной Америке, Западной Европе и Японии, вместе взятых. За первые два месяца нынешнего года в Китае продано 2,5 млн авто, то есть по сравнению с тем же периодом прошлого года рост составил 28% (*РБК daily, 2013, 19 апреля*).

Lamborghini Veneno признан самым некрасивым автомобилем в истории мирового автопрома

Американское онлайн-издание Edmunds.com опубликовало рейтинг самых некрасивых автомобилей мира. В ходе работ по его составлению рассматривались все машины, когда-нибудь выпускавшиеся в истории современного автомобилестроения. В топ-100 уродливых автомобилей первое место досталось новейшему суперкару Lamborghini Veneno, который будет выпущен тиражом в три экземпляра. В связи с этим его стоимость заоблачная – около 3-х миллионов евро. Однако эксперты все же остались недовольны дизайном экстерьера автомобиля. Также места в тройке лидеров хит-парада некрасивых автомобилей достались Lincoln Versailles, выпускавшемуся в 1977 году, и довольно свежему японскому кроссоверу Acura ZDX 2010-го года, отлично подходящий для перевозки грузов.

В середине рейтинга встречаются весьма популярные автомобили от ведущих мировых производителей, такие как Ferrari California и BMW 7 Series. У баварской модели эксперты забраковали слишком сложную переднюю часть, в то время как Ferrari, по мнению экспертов Edmunds.com, выглядит слишком тяжеловесной. Замыкает топ-100 самых некрасивых автомобилей дорестайлинговый хэтчбек Porsche Panamera. Его опередили Toyota Prius, Chrysler PT Cruiser, Nissan Leaf и Buick Electra 225. Также стоит отметить, что эксперты не включали в свой список машины, выпущенные в период второй мировой войны. Они объяснили свое решение тем, что у автомобилей того времени дизайна просто не было (*topgearclub.ru, 2013, 19 апреля*).

Казахская программа утилизации старых автомобилей может начать реализовываться «ориентировочно к 2014 году»

Отечественные автопроизводители смогут конкурировать с российскими только в том случае, если сумеют радикально снизить себестоимость производимых ими автомобилей, заявил на круглом столе «Автомобилестроение», проходившем 16 апреля в рамках Форума машиностроителей республики управляющий директор консалтингового агентства Qncerto Олег АЛФЕРОВ. Причем, по словам эксперта, речь идет не столько даже о проникновении казахстанских машин на рынок России, сколько об отвоевании внутреннего рынка РК, на котором наблюдается «ползучая экспансия» российского автопрома после введения заградительных пошлин для иномарок из третьих стран. При этом первый вице-министр индустрии и новых технологий Альберт РАУ считает, что нашему автопрому по силам не только увеличить производство в 15 раз (с 20 тысяч до 300 тысяч единиц в год), но и «пристроить» их как на внутреннем рынке, так и на соседних.

Алферов начал свой доклад с напоминания о том, что уже к началу 2011 года импорт пресловутого сэконд-хэнда из третьих в страны Таможенного союза сократился на фоне ожидания повышения пошлин «до статистически пренебрежимых величин». Этот период совпал с периодом посткризисного восстановления, в ходе которого объемы продаж легковых и легких коммерческих автомобилей в Казахстане с 2009-го по 2012 год выросли в 4,5 раза - с 21,5 тысячи единиц до 95,3 тысячи единиц. «Производство легковых автомобилей также достигло в минувшем году рекордных в национальных масштабах 12 тысяч единиц, что в 5,9 раза больше, чем в первый год работы ТС, - констатировал спикер. - Рыночная доля казахстанских производителей в сегменте легковых автомобилей выросла с 17,4% до 21,7%, если говорить о первом годе работы ТС и о 2012-м».

«Весьма радужная картина, вызывающая эмоциональный подъем, если не фокусироваться на деталях», - заметил он. Детали же, по его сведениям, таковы: 86% казахстанского автопроизводства приходится на одно предприятие, находящееся в Усть-Каменогорске, при этом все действующие ныне в Казахстане производственные площадки по-прежнему представлены исключительно режимом крупноузловой сборки. «В то же время доля автомобилей российского происхождения в период с 2009-й по 2012 год возросла с 35,5% до 49,8%, то есть до половины рынка, - заметил эксперт. - Мы говорим здесь и о традиционных российских брендах, и о контрактной сборке автомобилей иностранных брендов, которая интенсивно ведется на территории Российской Федерации. Иными словами, в абсолютных величинах прирост сбыта российских производителей на рынке Казахстана втрое превысил трехлетний прирост локальных казахстанских производителей. То есть успехи наших российских коллег на казахстанском рынке гораздо более внушительны, чем отечественных предприятий, работающих в сегменте легкового машиностроения. И эти факты можно считать промежуточным итогом трехлетнего опыта развития автоиндустрии на территории Казахстана в рамках ТС».

По мнению Алферова, усиление российских производителей в Казахстане «обнажило довольно любопытный факт, далеко не всем очевидный - борьба за рынок в рамках ЕЭП сводится к борьбе за партнеров с именем и за право выпуска наиболее популярных, массовых моделей». «Привлечь инвестора, построить завод и даже заключить соглашение с автоконцерном второго-третьего эшелона - задача решаемая, но при отсутствии массовых продуктов на конвейере и гарантированных квот на экспорт в Россию и в Беларусь, такой проект может оказаться мертворожденным, - подчеркнул спикер. - Эксперименты с маловостребованными моделями допустимы, но на закрытом рынке, а у нас границы с Россией стерты, по крайней мере, в одну сторону. Как мы знаем, пока что опыт поставок продукции отечественного автопрома ограничивается двумя моделями, выпускаемыми на территории РК. И говорить об объемах, отличных от нуля, в плане поставок казахстанских авто на российский рынок не приходится». В результате, по его мнению, если тарифная защита от импортного давления третьих стран на границы Казахстана имеется, пусть и очень мягкая по мировым меркам, то возможность ограничения ввоза продукции российского автопрома у республики отсутствует. «Эта угроза не просто нарастает: сегодня мы имеем дело фактически с ползучей экспансией, да простят меня коллеги из России. Российская экспансия - это свершившийся факт: рыночные ниши, которые могли бы занять автомобили казахстанского происхождения, сегодня уходят в пользу заводов соседей. И время работает на них, поскольку отечественные проекты разворачиваются весьма умеренными темпами», - убежден представитель Qncerto.

По его мнению, в этом положении повышать конкурентоспособность отечественный автопром может только за счет снижения себестоимости своей продукции, издержки производителя должны стать кардинально ниже, чем у соседей. «Пока же в активе казахстанских заводов - разница в ставке НДС и стоимости энергоресурсов, это немало, но недостаточно для противостояния столь мощной угрозе, как российский автопром, - убежден Алферов. - В остальном условия господдержки на сегодня радикально не отличаются от российских, а по таким пунктам, как доступ к капиталу и возможности транспортировки, наш инвестор находится в менее привлекательном положении».

Но это внутренний рынок. *С выходом на рынок России все гораздо сложнее - по словам Алферова, основным испытанием для новых игроков автопроизводства становятся сильные позиции местных предприятий, они не могут наладить поставки даже отдельной модели в другую страну, не согласовав свои планы с штаб-квартирой бренда.* «И тут нужно помнить, что все без исключения марки авто, сборка которых ведется в Казахстане, уже производятся в России, при этом вкусы и мнения региональных офисов этих брендов почти полностью совпадают с интересами курируемых ими локальных производителей, - заметил эксперт. - Россия не ожидает, разумеется, появления на домашнем рынке дополнительной внутривидовой конкуренции в виде казахстанских заводов. Исключения из этого случая - когда между головным производителем и нашим предприятием сложились серьезные стратегические отношения. Тогда возникает шанс добиться квот на поставки своей продукции на соседние рынки. Именно поэтому подобные серьезные отношения с крупными игроками мирового автопрома являются сегодня главной ценностью, бизнес-капиталом для отечественных автопроизводителей, если мы говорим об экспортном потенциале».

Между тем Министерство индустрии и новых технологий РК рассчитывает на то, что отечественный автопром в результате реализации разрабатываемой сейчас стратегии развития выйдет на производство 300 тысяч автомобилей в год, сообщил Рау. «Наша мечта - выпускать 300 тысяч машин, мы тут исходим как из емкости внутреннего рынка, так и из тех планов по экспорту, которые у нас есть в плане обмена марками», - заявил он. Первый вице-министр не уточнил возможных сроков выхода на этот уровень, выразившись несколько туманно: «Если Казахстан так же будет развиваться, соответственно будет расти благосостояние населения и будут соответствующие меры господдержки, тогда мы способны выполнить эту задачу в ближайшем будущем». При этом он сообщил, что за прошлый год в стране было продано около 100 тысяч новых автомобилей, из которых 20 тысяч - отечественного производства. По его оценке, емкость внутреннего рынка гораздо выше, поскольку большинство из 4 млн автомобилей, зарегистрированных в стране, являются поддержанными, с «запредельным» возрастом эксплуатации. «Эти авто придется утилизировать в ближайшее время, и, как сказал один мой коллега, «их владельцы уже никогда не будут ходить пешком», то есть все они - потенциальные покупатели», - заметил первый вице-министр.

По его словам, в настоящее время в стране разрабатывается стратегия развития автомобилестроительной отрасли, которая подразумевает охват легкового, грузового и коммерческого сегментов. «Стратегия предусматривает три сценария, которые зависят от ВВП, то есть от роста благосостояния наших граждан, а также от мер господдержки отрасли», - вновь отметил Рау. Министерство «нацелено на то, чтобы эту программу принять в текущем году - и идти дальше». Кроме того, по словам чиновника, программа развития отрасли предполагает создание в Казахстане органа по сертификации, испытательного центра и секретариата. «Мы должны совместно с бизнесом определить

формат создаваемой испытательной базы, учитывая при этом, что с 2015 года вступает в силу техрегламент ТС по безопасности колесных транспортных средств. К 2015 году мы эту проблему должны решить», - сказал он. По данным первого вице-министра, в настоящее время в Таможенном союзе собственной испытательной базой обладает только Россия, частично - Беларусь. При этом принципиальным моментом стратегии станет сотрудничество отечественного автопрома с мировыми автопроизводителями, то есть ее разработчики оказались солидарны с Qnccepto в выборе средств выхода казахстанских автомобилей на внешние рынки.

Глава компании «Астана Моторс» Нурлан Смагулов на круглом столе предложил еще один механизм поддержки отечественного автопрома - убрать государственное субсидирование покупок той иностранной техники, аналоги которой производятся внутри страны. «Сейчас государство одинаково поддерживает своих и россиян или китайцев - я считаю, что это неправильно. Государственные деньги должны уходить на поддержку отечественных производителей, сегодня уже нет необходимости покупать российскую или китайскую технику, если их аналоги производятся в Казахстане, - заявил Смагулов. - Если приобретать у наших заводов, то они получают госзаказ, бюджетные деньги, смогут выйти на хороший уровень производства, процесс придет в нормальное состояние. Нам нужны протекционистские меры, которые применялись везде. Если мы их сейчас не примем, то после вступления в ВТО уже ничего не сможем применить. Если государство будет дальше поддерживать автопром других стран, у нас шансов не будет».

В кулуарах же круглого стола президент Ассоциации казахстанского автобизнеса Андрей Лаврентьев сообщил о том, что Казахстан может разработать и начать внедрять программу утилизации старых автомобилей. «Казахстан системно, сняв все вопросы, в том числе и производственные, планирует перейти к программе утилизации автомобилей. Думаю, республика сможет сделать это ориентировочно к 2014 году, - сказал Лаврентьев. - При этом необходимо понять, кто станет курировать программу по утилизации, поскольку инициировать ее может не только правительство, но и местные исполнительные органы тех регионов, где есть проблема наибольшего скопления старых автомобилей. Программа утилизации авто может быть как повсеместной, так и локальной. Нужно рассмотреть возможность участия в ней производителей комплектующих, которым также будет выгодна утилизация в качестве использования вторсырья» (*Планорама # Казахстан, 2013, 19 апреля*).

Иран - один из крупнейших импортеров китайских автомобилей

В 2012 году Иран был четвертым по величине импортером китайских автомобилей - за указанный период страна ввезла 77800 автомобилей из Китая, цитирует агентство ISNA иранского эксперта в области автомобильной промышленности Мустафу Мамагани. Алжир, Ирак и Россия стали другими основными импортерами автомобилей китайского производства, сказал он.

Агентство ISNA сообщило третьего февраля о том, что иранское руководство решило в наступившем иранском календарном году сократить расходы на импорт легковых автомобилей на пять процентов в попытке сохранить баланс цен на автомобили на внутреннем рынке. По словам иранских чиновников, основная проблема, стоящая перед иранским автопромом, - это нехватка оборотного капитала. Иран планирует производить не менее трех миллионов машин к 2025 году, а также экспортировать около одного миллиона, заявил 16 июня министр промышленности, шахт и торговли Ирана Мехди Газанфари (*news.day.az, 2013, 18 апреля*).

Объем производства автомобилей в Мексике увеличился почти в два раза с 2009 года

Теперь страна пытается нарастить промышленное производство стали и направляет около 3 миллиардов долларов на создание новых и усовершенствование уже существующих предприятий. Экспорт продуктов автомобильной промышленности станет новым источником энергии для мексиканской экономики, считают эксперты. Крупнейшая металлургическая компания Мексики Altos Hornos de Mexico, также известная как Ahmsa, практически завершила свой проект расширения, который обошелся в 2,3 миллиарда долларов и был частично направлен на поддержку автопроизводителей. Компании Ternium и Nippon Steel & Sumitomo Metal Corp. объединились для того, чтобы инвестировать 330 миллионов долларов в производство нержавеющей стали. А южнокорейская компания Posco тратит около 300 миллионов долларов для того, чтобы удвоить производственные мощности своих металлургических заводов в Мексике.

Таким образом, все указывает на перспективы дальнейшего роста. Мексиканская Ассоциация Автомобильной Промышленности прогнозирует, что производительность возрастет на 40% до уровня в 4 миллиона автомобилей к 2017 году. Это произойдет, в том числе, и благодаря деятельности в Мексике таких компаний, как Nissan Motor, Honda Motor, Mazda Motor, Volkswagen AG, General Motors и Ford Motor. Все эти крупнейшие мировые автопроизводители заинтересованы в мексиканском рынке из-за дешевой рабочей силы, удобного расположения для выхода на рынки Северной и Южной Африки и благоприятного валютного режима (*world-economic.com, 2013, 18 апреля*).

Зарубежные автопроизводители

Honda

Honda отзывает более 200 тысяч автомобилей в Северной Америке

Японский автоконцерн Honda отзывает 205 тысяч автомобилей, которые были реализованы на рынке США и Канады, из-за проблем с коробкой передач. Под действие программы отзыва попадают модели Honda CR-V и Odyssey 2012 и 2013 гг. выпуска, а также Acura RDX 2013 модельного года. По словам инженеров, неполадка трансмиссии связана с неправильным переключением из режима парковки, которое возможно при отсутствии нажатия на педаль тормоза, что является обязательным при переключении «автомата». Это может привести к возникновению аварийной ситуации. В компании подчеркивают, что не имеют ни одного соответствующего обращения от клиентов. Программа устранения неисправности стартует с середины мая этого года – ремонт будет проводиться бесплатно на всех фирменных станциях технического обслуживания (*РБК, 2013, 19 апреля*).

Tata

Прославившийся на весь мира индийский автомобиль Tata Nano может утратить звание самой дешевой машины в мире

В руководстве индийского концерна Tata связывают резкое процентное падение спроса на хэтчбек именно с его вызывающей дешевизной и собираются добавить модели Nano чуточку роскоши. В марте этого года владельцами Tata Nano стали почти в два раза меньше покупателей, чем в марте прошлого. Производители бьют тревогу, но от-

казываются связывать падение спроса с эпидемией неожиданных возгораний, которая была отмечена три года назад. Главной причиной в Tata считают неправильное позиционирование Nano. Он преподносился покупателям как дешевая альтернатива мопеду - и как большое достоинство подавался сам факт наличия у автомобиля крыши и дверей.

Теперь, как сообщает агентство Bloomberg со ссылкой на управляющего директора Tata Карла Слима, производитель готовит серьезно обновить машину и тем самым вдохнуть в Nano новую жизнь. По словам Слима, переработанный хэтчбек будет предназначен для «широкого круга покупателей», которых привлечет в том числе «разными ценами». Что именно планируется доработать, представитель Tata не уточнил, однако упомянул в разговоре концепт Pixel, который индийцы показывали на Женевском автосалоне в 2011 году.

Ранее сообщалось, что в Tata собираются добавить хэтчбеку дизельный двигатель, усилитель руля, дисковые тормоза и капитально освежить интерьер. Возможно, сейчас индийцы созрели и для более серьезных перемен. Опрошенные агентством эксперты утверждают, что полумеры вроде очередного рестайлинга модели не приведут к желаемому результату: менять нужно сам имидж Nano в глазах потенциальных владельцев (*auto.vesti.ru*, 2013, 18 апреля).

ЗАЗ

ЗАЗ VIDA вошел в ТОП-5 самых продаваемых автомобилей на украинском рынке по итогам марта 2013 года

Официальный дистрибьютор автомобилей ЗАЗ в Украине – «АвтоЗАЗ-сервис» - зафиксировал продажи моделей ЗАЗ в марте в количестве 1320 авто, что на 61% больше, чем в феврале. При этом продажи флагманской модели ЗАЗ - ЗАЗ VIDA выросли в 2, 5 раза, или на 150% по сравнению с февралем 2012 года. В марте текущего года в Украине было реализовано 495 машин ЗАЗ VIDA. Напомним, ЗАЗ VIDA завоевал титул «Лучшего доступного автомобиля» по результатам конкурса «Автомобиль года в Украине 2013». Машина способна обеспечить комфорт и безопасность своих пассажиров благодаря широкому спектру опций каждой из комплектаций модели. ЗАЗ VIDA оснащен подушкой безопасности водителя, кондиционером, противотуманными фарами, передними электрическими стеклоподъемниками, наружными зеркалами с электроприводом и подогревом, иммобилайзером, имеет гидроусилитель руля, механизм регулирования ручной колонки и легкосплавные диски. Благодаря скидкам в рамках кампании «Полная распродажа» стоимость прошлогодней новинки отечественного автопрома в базовой комплектации составляет 82 200 гривен. Автомобиль в современном кузове хэтчбек с автоматической трансмиссией будет стоить 103 900 гривен с учетом максимальной скидки 9 060 гривен.

В марте 2013 года автомобилисты охотно выбирали и другие автомобили с модельного ряда ЗАЗ. Так, результаты продаж фиксируют стремительный рост популярности модели ЗАЗ Forza, что годом раньше своего предшественника стала «Лучшим доступным автомобилем» по результатам конкурса «Автомобиль года 2012». Прирост продаж модели в марте составил 72%. Настоящее народное авто, отечественный ЗАЗ Lanos шесть лет подряд завоевывал титул «Абсолютного лидера продаж» по результатам ежегодного национального автомобильного рейтинга-акции «Авторейтинг». Реализация народного любимца в первом месяце весны также выросла – на 46%. Его «брат» Lanos Pick-up демонстрирует показатель увеличения реализации на 49%. Уже с апреля допол-

нительным стимулом к покупке новых автомобилей ЗАЗ Lanos и ЗАЗ Sens производства 2012 и 2013 является снижение цен на эти модели, которое достигает 7 тыс. гривен.

Производитель предлагает на автомобили ЗАЗ европейскую гарантию в 3 года, или 100 тыс. км пробега. При этом межсервисный интервал составляет 15 тыс. км. «АвтоЗАЗ-сервис» является официальным дистрибьютором автомобилей ЗАЗ в Украине. С 2002 года компания «АвтоЗАЗ-сервис» представляет продукцию Запорожского автомобилестроительного завода (*AutoWeek.com.ua, 2013, 19 апреля*).

Модельная линейка ЗАЗ представлена автомобилями ЗАЗ Vida, ЗАЗ Forza, ЗАЗ Lanos, ЗАЗ Sens, ЗАЗ Lanos Pick-up. Сегодня «АвтоЗАЗ-сервис» - это развитая сеть дилерских центров, которая насчитывает более 150 сервисных станций и автосалонов по всей Украине; это полный комплекс услуг, начиная с тест-драйва, продажи автомобилей, страхования, кредитования и заканчивая официальным гарантийным и послегарантийным сервисным обслуживанием (*AutoWeek.com.ua, 2013, 19 апреля*).

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

АвтоВАЗ

Нидерландская Alliance Rostec Auto B.V. получила 74,51% капитала «АвтоВАЗа» (81,45% обыкновенных акций), сделка завершилась 26 марта

Об этом сообщил «АвтоВАЗ». В уставный капитал этой компании внесены акции, принадлежащие Renault, «Ростеху» и Troika Dialog Investments Limited. Это сделано в рамках соглашения между основными акционерами «АвтоВАЗа», подписанного в декабре 2012 г. До середины 2014 г. Renault-Nissan станет владельцем 67,13% Alliance Rostec Auto B.V., потратив около 23 млрд. руб. (\$742 млн) на выкуп части доли «Ростеха» и всей Troika (*Ведомости*, 2013, 16 апреля).

Рубен Варданян продал 20,53% акций «АвтоВАЗа» СП госкорпорации «Ростех» и альянса Renault-Nissan

Troika Dialog Investments Ltd продала все принадлежавшие ей 20,53% акций «АвтоВАЗа» нидерландской Alliance Rostec Auto B.V. – совместному предприятию «Ростеха» и Renault-Nissan, сообщил представитель госкорпорации. Детали сделки он не раскрыл. Представитель «Ростеха» лишь напомнил, что покупка совершена в рамках подписанного в декабре 2012 г. соглашения между основными акционерами «АвтоВАЗа». Оно предусматривает, что Alliance Rostec Auto до середины 2014 г. получит контроль над крупнейшим российским автопроизводителем. При этом контролирующим акционером СП станет Renault-Nissan. Его доля составит 67,13% акций (из которых 50,1% будет у Renault), «Ростеха» – 32,87%. Сейчас пакеты в СП распределены так: 52,66% – у Renault-Nissan, 47,3% – у «Ростеха», говорит представитель госкорпорации. До 2012 г. 20,5% «АвтоВАЗа» контролировала «Тройка диалог». Но в прошлом году компания была приобретена Сбербанком. Перед этой сделкой Варданян выкупил у «Тройки диалог» доли в «АвтоВАЗе» и «Камазе» (27,26%), «чтобы не заниматься их переоценкой и не создавать дополнительных сложностей», рассказал он месяц назад. 16 апреля Варданян отказался комментировать продажу доли в «АвтоВАЗе».

Представитель Renault-Nissan и источник, близкий к одному из совладельцев компании, подтвердили информацию о сделке. Но расчет за акции, по их словам, будет поэтапным – до июня 2014 г., как предусмотрено подписанным в декабре соглашением. Акции выкупит Renault-Nissan, но сколько альянс потратит на выкуп – его представитель не раскрыл.

Сейчас Alliance Rostec Auto владеет 74,5% от уставного капитала «АвтоВАЗа», говорит представитель «Ростеха» (сделка завершилась 26 марта 2013 г., сообщил «АвтоВАЗ»). По состоянию на 31 декабря 2012 г. у «Ростеха» было 28,98% акций «АвтоВАЗа», у Renault S.A.S. – 25%, у Troika Dialog Investments Limited – 20,53%. «Ростех» и Renault-Nissan оплачивали доли в СП акциями «АвтоВАЗа». Поэтому доля госкорпорации должна быть больше. Как Renault-Nissan увеличил долю в СП до контрольной, представители альянса и госкорпорации не говорят. Прошел первый платеж альянса за акции, принадлежавшие Troika Dialog Investments Limited, пояснил источник, близкий к Troika. Сумму он не уточнил. Скорее всего, платеж сделала Nissan, думает аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов.

Ранее партнеры объявляли, что до середины 2014 г. Renault-Nissan потратит 23 млрд. руб. (\$742 млн) на выкуп части доли «Ростеха» и оплаты СП пакета Troika

Dialog Investments Ltd. Получается, что доля Варданяна оценена примерно в \$600 млн, говорит Беспалов. За пакет Troika, скорее всего, будет платить СП за счет денег, которые будет вносить в уставный капитал альянс, предполагает он. Параллельно будет расти и доля Renault-Nissan в этом СП. Но эта сделка позволит Renault-Nissan увеличить долю в СП с «Ростехом» лишь до 61,1%. Еще 6,03% (эквивалентно 8% акций «АвтоВАЗа») альянсу придется выкупать у «Ростеха», чтобы привести доли обоих партнеров в соответствие с договоренностями декабря 2012 г. На это могут потребоваться оставшиеся \$142 млн, думает Беспалов. Исторически сложилось, что голосуют не все 100% акций «АвтоВАЗа», а около 94%, говорит представитель «Ростеха». Примерно на 6% выпущены сертификаты на предъявителя. Владельцы сертификатов до сих пор не конвертировали их в акции. Мы оцениваем вероятность их полной конвертации в ближайшее время как близкую к нулю, говорит представитель «Ростеха» (*Ведомости*, 2013, 17 апреля).

АвтоВАЗ впервые официально заявил о снижении плана производства и продаж на этот год

18 апреля президент АвтоВАЗа Игорь Комаров заявил, что автозавод может снизить свой план продаж и производства на год. «Мы видим, что в марте было определенное снижение продаж, ожидаем, что в апреле также будет отрицательный результат», — сказал Комаров. Топ-менеджер отметил, что, возможно, «традиционный рост продаж в середине марта мог быть отложен на середину апреля», что может скорректировать продажи в сторону повышения. Тем не менее, по его словам, «пока особого оптимизма нет». «Я думаю, мы переходим в отрицательный сектор по сравнению с 2012 годом», — подчеркнул глава АвтоВАЗа. Он добавил, что на фоне замедления авторын-ка в первую очередь «традиционно падают» продажи бюджетных автомобилей.

Директор по внешним связям АвтоВАЗа Игорь Буренков пояснил, что «конкретные цифры снижения плана будут приняты по результатам продаж в апреле». «Структура продаж АвтоВАЗа меняется, это происходит в первую очередь из-за замедления продаж давно представленных на рынке Samara и Priora», — признает Буренков. На АвтоВАЗе рассчитывают, что продажи поддержат Lada Granta и Largus, а также новая Kalina, производство которой начнется 16 мая, а продажи стартуют в июне. «При этом мы будем учитывать ситуацию на рынке и корректировать план исходя из нее, чтобы не допустить создания лишних запасов автомобилей», — добавил Игорь Буренков.

В 2013 году АвтоВАЗ планировал произвести около 800 тыс. машин и машинокомплектов — на 11% больше, чем годом ранее. На внутреннем рынке АвтоВАЗ собирался продать 550 тыс. автомобилей — на 2% больше, чем в 2012 году. При этом по итогам прошлого года продажи завода на внутреннем рынке упали на 7%, до 537,6 тыс. автомобилей, с учетом экспорта они снизились на 4%, до 608,2 тыс. машин. Продажи АвтоВАЗа падали все первое полугодие, переломить тенденцию завод смог только в августе-сентябре благодаря старту продаж Largus и выводу объемов Granta на плановый уровень. Но в марте продажи АвтоВАЗа снова упали — на 7%, до 40,1 тыс. автомобилей. Самое сильное снижение показали Kalina, Priora и Samara. За три месяца заводу удалось продать на внутреннем рынке 107,4 тыс. машин (снижение составило 2%), то есть около 19% от запланированного объема. Снижение продаж на заводе объясняли подготовкой к началу производства и продаж новой версии Kalina и общим замедлением рынка.

Дилеры АвтоВАЗа говорят, что интерес к старым моделям завода замедляется на фоне смещения спроса в сторону бюджетных иномарок, которые выигрывают по цене. «Спрос на Prius действительно стал ниже даже по сравнению с 2012 годом, не говоря уже о временах госпрограммы утилизации», — говорит источник среди дилеров в Москве. Исполнительный директор автосалона Lada «Авторай» Станислав Черненко говорит, что спрос на модели АвтоВАЗа остается на уровне 2012 года, но в дальнейшем возможны «либо стагнация, либо спад». «Рынок сейчас очень непредсказуемый, изменчивый и не поддается прогнозам, поскольку в сравнении с 2011-2012 годами многие цифры идут вразрез с прогнозами, за исключением Largus», — уточняет дилер. По мнению дилеров, план продаж АвтоВАЗа по году может быть снижен на 5-7%. Владимир Беспалов из «ВТБ Капитала» считает, что продажи завода по итогам 2013 года упадут примерно на 5%, на столько же может быть скорректирован и план. Хорошие продажи Largus и Granta, полагает аналитик, не изменят ситуацию радикально (КоммерсантЪ, 2013, 19 апреля).

Группа «ГАЗ»

Серийный запуск производства «ГАЗели Next» откладывали несколько раз

Как выяснилось, руководство ГАЗ корректировало дату к визиту в Нижний Новгород главы правительства РФ Дмитрия Медведева. Он посетил столицу Приволжья 9 апреля. В этот день предстояло обсудить как перспективы нового автомобиля ГАЗа, так и тенденции отечественного автопрома в целом. Из аэропорта премьер не сразу отправился на автозавод, а сначала заехал в Единый миграционный центр на улице Должанской. Главе правительства продемонстрировали разработанную ФМС унифицированную программу «Территория», которая позволяет отслеживать пребывание иностранных граждан в регионе, уведомлять о просроченном миграционном учете. Любопытно, что проведенная проверка выявила, что в Нижнем Новгороде по одному адресу зарегистрировано 57 человек — «резиновая квартира», отозвался о ней Дмитрий Медведев. Также он осмотрел медицинский центр и оценил процесс выдачи загранпаспортов. Узнав, что срок их оформления в среднем составляет две-три недели, глава правительства заявил, что «его необходимо сократить».

После недолгого общения с посетителями центра Медведев уехал на Горьковский автозавод открывать производство «ГАЗели Next». Перед этим президент «Группы ГАЗ» Бу Андерссон успел дать на ГАЗе пресс-конференцию, где рассказал о перспективах новой модели. Он отметил, что в ближайшие годы она будет выпускаться параллельно с «ГАЗелью-Бизнес», главное преимущество которой — цена; для авто базовой комплектации она составляет 599 тыс. руб. Для сравнения: стоимость «ГАЗели Next» — 699 тыс. руб. Бу Андерссон сообщил, что на базе платформы Next будет создана полная линейка автомобилей. «500 таких авто уже отправлено нашим дилерам. В сентябре 2013 года мы запустим производство семиместной машины, а в октябре — 17-местного автобуса», — пояснил президент «Группы ГАЗ».

«Появление полного модельного ряда грузовиков и легковых автомобилей позволит ГАЗу в 2013 году выйти на безубыточное производство, и, как следствие, перечислить в бюджет налог на прибыль», — заявил по этому поводу губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев. Всего в серийный запуск производства «ГАЗели Next» было инвестировано около 5 млрд руб. Также в 2014 г. «Группа ГАЗ» планирует начать выпуск новой модификации среднетоннажного грузового автомобиля «Ермак», которая постепенно сменит выпускаемые на Горьковском автозаводе грузовики «Газон» и

«Садко». По мнению Андерссона, в новой линейке машин покупателя должна заинтересовать грузоподъемность автомобиля — до 10 тонн.

Дмитрий Медведев высоко оценил потенциал ГАЗа, назвав его «флагманом отечественного автопрома». В этот день он тщательно вникал в производственные тонкости. Премьер, в частности, осмотрел цех сварки автомобилей Volkswagen и Skoda, прошел по цеху, в котором производились машины «Волга», познакомился с работой измерительного центра предприятия. Открывая производственную линию «ГАЗели Next», он назвал модель перспективной, а само событие — приятным. Глава правительства поздравил собравшихся с запуском, нажал символическую кнопку начала производства, после чего расписался на капоте новой «ГАЗели». Затем Дмитрий Медведев провел на ГАЗе совещание о мерах по стимулированию развития автомобильной промышленности. Он призвал автопроизводителей не ограничиваться сборкой, а импортировать современные технологии и создавать свои. Также рекомендовал активнее развивать альтернативные виды топлива. «Затраты автомобилей на газовом топливе в два раза ниже, а выбросы в атмосферу токсических веществ не сопоставимы. Переход на газомоторное топливо удешевит перевозки по стране. Этот переход мы должны использовать как наше конкурентное преимущество», — заявил премьер.

На это **председатель совета директоров ОАО «Русские машины» Зигфрид Вольф предложил правительству обнулить ставку транспортного налога для машин на газовом топливе.** Его поддержали представители КамАЗа и АвтоВАЗа. Медведев пообещал проанализировать предложения. В конце рабочего дня премьер успел провести встречу с нижегородским губернатором. Как выяснилось, Валерий Шанцев просил главу правительства о выделении средств из федерального бюджета на решение ряда важных для региона задач – ликвидацию очередности в детсады, достройку Южного обхода и содержание участка трассы Нижний Новгород — Киров. «Сегодня ведутся работы на втором пусковом комплексе третьей очереди обхода. Я считаю, что мы за три года должны достроить эту магистраль, чтобы к 2018 г. на дорогах областного центра не было грузовых фур», — заявил Валерий Шанцев. «Все эти инициативы были одобрены», — сообщил губернатор. Теперь осталось дожидаться, когда в область придут столь необходимые ей федеральные деньги. В общей сложности на эти цели Нижегородская область дополнительно получит от федерации 4 млрд руб. (*nn.dkvartal.ru, 2013, 19 апреля*).

Камский автомобильный завод

«Ростех» инвестирует в «Камаз»

«Ростех» к 2020 г. может инвестировать 303,6 млрд. руб. в «Камаз», сообщил источник, знакомый с проектом инвестиционной программы госкорпорации. По словам источника, предварительный проект программы предусматривает в 2013 г. инвестиции в размере 9,2 млрд. руб., в 2014 г. – 21,8 млрд. руб., в 2015 г. – 28,8 млрд. руб., в 2016 г. – 35,8 млрд. руб., в 2017 г. – 41,9 млрд. руб., в 2018 г. – 48,7 млрд. руб., в 2019 г. – 55,4 млрд. руб., в 2020 г. – 62,1 млрд. руб. Представитель «КамАЗа» не стал комментировать предполагаемые объемы инвестиций. Ранее сообщалось, что «КамАЗ» планирует вложить в обновление модельного ряда в этом году более 5 млрд. руб., инвестиции до 2020 г. составят 62 млрд. руб. (*Ведомости, 2013, 15 апреля*).

«Камаз» может организовать еще одно зарубежное производство – на этот раз в Бразилии

«Мы примем делегацию «Камаза» в конце мая, чтобы обсудить детали создания сборочного производства у нас в штате, причем не только грузовиков, но и машин для сельского хозяйства», – сказал губернатор штата Пиауи Вилсон Нунес Мартинс (цитата по «Голосу России»). Переговоры ведутся, подтвердил представитель «Камаза», но параметры проекта не раскрыл. По его словам, в Бразилию техника «Камаза» не поставляется.

Открытие сборочных производств за рубежом предусмотрено стратегией развития «Камаза» до 2020 г. (детали не уточняются). Сейчас «Камазы» собираются в Казахстане, Вьетнаме, Индии, Литве на заводах проектной мощностью 2000–5000 шт. в год, заметил представитель завода. Объем выпуска он не раскрыл: по его словам, на машинокомплекты приходится около 20% экспорта компании. В 2012 г. он превысил 6400 машин (в основном в Казахстан и на Украину), а в России «Камаз» реализовал около 40 200 машин и машинокомплектов. Получается, экспорт составил 14%, из них на зарубежное производство пришлось 2,7%. «Камаз» хочет увеличить долю экспорта до 18% к 2015 г. и 25% к 2020 г.

«Камаз» может использовать в Бразилии опыт производства прицепной техники на ставропольском «Автоприцеп-Камазе», отмечает источник в группе. Есть у «Камаза» и опыт работы с бразильцами: его СП с Marcopolo выпускает на мощностях «НефАЗа» автобусы Bravis. Инвестиции в сборку 2000–5000 грузовиков в год могут составить \$10–15 млн, говорит аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов (*Ведомости*, 2013, 16 апреля).

Соллерс

Компания Sollers, владелец «УАЗа», приняла решение снять с производства внедорожник UAZ Hunter из-за его нерентабельности

По подсчетам специалистов компании, для того, чтобы приносить прибыль, объем производства модели UAZ Hunter должен достигать 3 тысячи экземпляров в месяц. Поскольку достаточного спроса на внедорожник нет, в Sollers решили освободить производственную линию для выпуска модели Patriot. До сих пор на этой линии собирались сразу две модели. Руководство Sollers рассчитывает, что прекращение выпуска Hunter позволит сократить расходы и повысить инвестиционную привлекательность автопроизводителя в поиске нового стратегического зарубежного партнера. UAZ Hunter предлагается по цене от 430 тысяч рублей с бензиновым 2,7-литровым мотором мощностью 128 лошадиных сил или 2,2-литровым дизелем мощностью 114 лошадиных сил. Оба агрегата работают в паре с пятиступенчатой «механикой» (*newsbabr.com*, 2013, 19 апреля).

АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ЭКСПЕРТ «ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ «2К»:

Сегодня для УАЗа приоритетом является изменение ситуации на внутреннем рынке. В связи с неблагоприятным функционированием всей отрасли образовались отраслевые риски, которые отрицательно влияют на деятельность всех компаний, работающих в ней. Среди них можно выделить следующие: большая зависимость от социально-экономического положения в стране и доступности автокредитов, моральное устаревание модельного ряда, усиление конкуренции на рынке автопроизводителей. Нельзя не учитывать и зависимость автомобилестроения от смежных отраслей промышленности, ведь любые изменения в смежных отраслях неминуемо отражаются на деятельности автомобилестроения. Снятие с производства внедорожника «Hunter» маловероятно. Ведь российский автопром

является одной из значимых отраслей для развития экономики страны. Политика государства направлена на повышение эффективности и конкурентоспособности отечественного автопрома и проводит ряд мер по поддержке отечественных производителей (*newsbabr.com, 2013, 19 апреля*).

■ «Соллерс» передаст «Соллерс-Дальний Восток» в залог ВЭБу

Совет директоров группы «Соллерс» одобрил передачу 100% уставного капитала ООО «Соллерс-Дальний Восток» в залог Внешэкономбанку в обеспечение исполнения обязательств данной компании и ООО «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус», говорится в сообщении эмитента. В документах уточняется, что номинальная стоимость ООО «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» 10 тысяч рублей, рыночная - 1,6 миллиарда рублей. Ранее, 10 апреля, совет директоров «Соллерса» одобрил передачу 99,96% уставного капитала ООО «Дистрибьюторский центр СанЙонг» в залог ВЭБу. Номинальная стоимость актива составила 26,1 миллиона рублей, рыночная - 600,374 миллиона рублей. Как уточнял представитель компании, передача производилась для обеспечения исполнения обязательств ООО «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» по соглашению от 1 февраля 2013 года об условиях открытия аккредитивов.

Группа «Соллерс» в рамках СП с Mazda привлекала кредит на развитие бизнеса, теперь компания передала 99,96% уставного капитала дочерней компании под залог банку. ОАО «Соллерс» предоставляет полный комплекс услуг в сфере автопрома - от производства машин до их продажи и сервисного обслуживания. Компания владеет производственными площадками, на которых выпускаются российские внедорожники УАЗ, корейские SsangYong, японские грузовики Isuzu, а также бензиновые и дизельные двигатели ЗМЗ. Кроме того, компания развивает сеть дилерских центров и имеет собственное лизинговое подразделение. В 2011 году компания подписала соглашения с японскими компаниями Mitsui и Mazda о производстве на дальневосточном предприятии группы автомобилей Toyota и Mazda. Продажи группы по итогам 2012 года составили 100,196 тысячи автомобилей (*ПРАЙМ, 2013, 18 апреля*).

■ Компания «Соллерс» после успешного 2012 года готова не только начать выплачивать дивиденды, но и увеличить выплаты директорам

Совет директоров «Соллерса» рекомендовал общему собранию акционеров одобрить выплату вознаграждений: председателю совета – 150 тысяч евро, четверым председателям комитетов совета – по 140 тысяч евро и по 130 тысяч евро – простым директорам, следует из материалов компании. Получается, все директора могут получить 1,23 млн. евро (по текущему курсу это 50,6 млн. рублей, деньги будут выплачены в середине года). В 2012 году члены совета директоров «Соллерса» получили 142,8 млн. рублей, включая премии (68,25 млн. рублей), вознаграждения за участие в работе органа управления (39,6 млн. рублей), зарплату (34,7 млн. рублей) и льготы (225600 рублей), говорится в отчете компании за IV квартал. Но на собрании акционеров планируется рассмотреть только вознаграждения за участие в работе совета, уточняет представитель «Соллерса». Получается, выплаты по этой статье могут вырасти примерно на 28%. Общие выплаты директорам «Соллерса» в 2013 году могут увеличиться на 5% до 150 млн. рублей, рассказал он. В 2012 году они выросли примерно на 3,8% (по данным отчетов). Какими будут вознаграждения ключевых топ-менеджеров компании, представитель «Соллерса» не раскрыл.

Увеличенные вознаграждения получит уже новый состав совета директоров, рассказывает представитель компании. Новый совет также утвердят в мае, на девять мест номинировано девять кандидатов, в списке вместо научного руководителя ВШЭ Евгения Ясина – директор по связям с общественностью и государственными структурами «Соллерса» Зоя Каика (остальные восемь кандидатов входят в текущий совет директоров). Выплаты для новых директоров предложено увеличить, так как в 2013 году завершится опционная программа для директоров «Соллерса» – они могли выкупить акции компании по специальным ценам, объясняет представитель компании.

Что за программа действует в «Соллере» для директоров, представитель компании не объясняет. В отчете по МСФО за 2012 год раскрыты только детали опционного плана для ключевых менеджеров. Она была принята в 2009 году: ключевые менеджеры компании могли выкупить 2,5% по цене 3 доллара за бумагу – тогда это была средневзвешенная цена за три месяца, 18 апреля на Московской бирже акция «Соллерса» стоила 19,8 долларов. Опционная программа была исполнена до 1 марта, говорится в отчете компании по МСФО. Вознаграждения ключевым менеджерам за 2012 год, включая стоимость акций, полученных по опционной программе, на 4,8% ниже, чем за 2011 год, говорится в отчете, – 629 млн. рублей.

Зато за 2012 год акционеры «Соллерса» впервые с 2008 года могут получить дивиденды. На собрании будет рассмотрена выплата 1,8 млрд. рублей – около 30% чистой прибыли компании за 2012 год по МСФО (5,88 млрд. рублей). Крупнейший акционер «Соллерса» – кипрская Newdeal Investments (53,8%), которую контролирует гендиректор автопроизводителя Вадим Швецов, остальные акции – в свободном обращении. Условия для увеличения выплат директорам у «Соллерса» есть, комментирует аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов: год был для компании удачным, у нее низкий уровень долговой нагрузки (чистый долг/ЕВИТДА на конец 2012 года составил 1), есть свободные средства (2,6 млрд. рублей денежных средств и их эквивалентов на конец года, по данным отчета по МСФО) (*Ведомости, 2013, 19 апреля*).

ПРИЛОЖЕНИЕ

Указатель упоминаемых предприятий и организаций

A

ACEA 6, 24, 26
Alliance Rostec Auto B.V. 16, 35
Altos Hornos de Mexico 32

B

BMW Group 25
Bosch 20
Bridgestone 22, 23
Bridgestone Tire Manufacturing C.I.S. 22

C

Continental 22, 23
Cordiant 23

D

Daimler 25
Dunlop 23

E

Ernst & Young 14

F

Faurecia 18
Fiat Group 25
Fitch 6
Ford 25, 32

G

General Motors 12, 25, 27, 32
Global Battery Co. 21
GM-Auto 18

H

Honda Motor 32

I

Ista 21

K

KPMG 10

M

Marcopolo 39
Mazda 14, 15, 32, 40
Mercedes 27
Michelin 18, 21, 22, 23
Mitsubishi 22
Mitsui & Co. 15

N

Newdeal Investments 41
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corp 32
Nissan Motor 32
Nokian Tyres 22, 23

P

Paulstra Automotive 18
Pirelli 22, 23
Posco 32

PricewaterhouseCoopers 6, 24

PSA Peugeot Citroen 15, 17

Q

Qnccepto 28, 29

R

Renault 10, 15, 16, 17, 18, 35
Renault-Nissan 10, 16, 35

S

Sollers 39

T

Takata Corp. 21

Tata 32

Ternium 32

Tesla Motors 11

Toyota Group 25

Tramico 18

Troika Dialog Investments Ltd 16, 35, 36

V

Valeo 18

Volkswagen AG 21, 25, 27, 32

Y

Yokohama 22, 23

A

АвтоВАЗ 6, 7, 9, 12, 16, 17, 35, 36, 37, 38

Автодор 8

АвтоЗАЗ-сервис 33, 34

Автоприцеп-Камаз 39

Авторай 37

Автофрамос 16, 18

Ассоциация европейского бизнеса 16, 17, 20, 22

Астана Моторс 31

Атлант-М 5

Атон 23

Ауди центр Таганка 7

Б

Балаковорезинотехника 18

В

ВААИД 26

Воронежский шинный завод 22

ВТБ капитал 17, 23, 35, 37, 39, 41

ВЭБ 40

Г

Группа «ГАЗ» 37

И

ИВК 18

Инжиниринговая компания «2К» 39

Итэлма 18

К

Камаз 38, 39

Кировский шинный завод 22

Кордиант 22

М

Мазда Соллерс мануфэкчуринг рус 15, 40

МосавтоЗиЛ 18

МОЭСК 12

МЭС Урал 12

МЭС Центр 12

Н

НАМИ 9

НефАЗ 39

Нижекамскшина 22, 23

О

ОАГ 17

П

Почта России 18

ПСМА рус 17

Р

Российские автомобильные дилеры 6

Ростех 16, 22, 35, 38

Русские машины 38

С

Сибур 22

СИБУР - Русские шины 23

Соллерс 14, 15, 40, 41

Соллерс-Дальний Восток 15, 40

Т

Тройка диалог 35

У

УАЗ 39

Ф

ФСК ЕЭС 12

Х

Химэкс 18