



ОАО «Автосельхозмаш-холдинг»

Государство и автомобилестроение

**Статьи, интервью, комментарии
1997-2021**



**г. Москва
<http://www.asm-holding.ru>**

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Государство и автомобилестроение	3
Указ хорошо, а закон – лучше	7
Три этапа российских реформ или 10 лет спустя (опыт автомобилестроения)	12
Вступая и XXI век. Современные тенденции развития автомобилестроения России	15
Автостроение России: новый поворот?	21
АМО «ЗИЛ» в 2005 году будет производить «Мишку»	25
Суждены нам благие порывы. Российский автопром: итоги года 2002-го и прогнозы на завтра	25
Иностранные инвестиции в автомобильную промышленность России: опыт и перспективы	27
Иномаркам открыли границы	33
Мотор-шоу может переехать за МКАД	34
Московский автосалон поделят на двоих	35
«Автосалон 2006»: что, где, когда?	36
<i>Блог Александра Ковригина: Как спасти автокомпонентную отрасль в России</i>	39
Промышленная сборка: подводные камни	41
Промышленная сборка: продолжая тему	44
Авторынок и внешнеторговый баланс России	47
<i>Блог Александра Ковригина: Как опыт Китая может помочь российской автокомпонентной отрасли</i>	50
<i>Блог Александра Ковригина: Почему FIAT не пришел в Россию</i>	52
Автопром – дело государственное	55
В таможенном коридоре	58
Запретить льготные кредиты для спасения отечественного автопрома предлагает АСМ-Холдинг	60
Заводы работают на склад	61
Структурные сдвиги автомобильного рынка и парка России	63
Смесь французского с нижегородским	70
На рынке автокомплектующих	71
Эксперты критикуют правительственную стратегию развития автопрома в РФ	72
<i>Блог Александра Ковригина: В России можно продать 1000 электромобилей в 2011 году</i>	73
Рекомендации конференции АСМ-Холдинг по коммерческому транспорту	73
Александр Ковригин: Льготы не помогли	75
Александр Ковригин: Машина по рублю за километр	77
<i>Блог Александра Ковригина: Россия рискует окончательно потерять конструкторские кадры</i>	78

<i>Блог Александра Ковригина: Как исправить ошибки автопрома</i>	79
Александр Ковригин: Проблемы российского автопрома	79
<i>Блог Александра Ковригина: Рынок автобусов vs рынок грузовиков</i>	84
<i>Блог Александра Ковригина: Что ждет автопром после новых правил промсборки</i>	85
Открытое обращение деловых кругов	88
Промсборка в РФ	89
Новые иномарки в России не из чего будет собирать	91
Локализация впустую	93
Локализация проектов по созданию автосборочных производств. Предложения	94
Останется отвертка	95
За кулисами роста	96
Российский автопром: курс на "отвертку"	98
Итоги работы российской автомобильной промышленности в 2012 году	99
Автопром России – еще не все потеряно	101
Свои колеса ближе	105
Стоп машина!	106
«Бухгалтерский» подход – путь в никуда	108
Шаг вперед, два шага назад в автомобильной промышленности	112
Двери закрываются	114
Спасет только модернизация: импортозамещение автокомпонентов	115
Отрасль жмет на тормоз	116
Виртуальный автопром. Кто виноват и что делать?	118
«У нас поддерживали рынок, а не производство...» О проблемах российского автопрома	122
Форум «Автокомпоненты 2016»: Импортозамещение и локализация производства	124
«Бу Андерссон очень обижен на Renault»	128
Коммерческий автотранспорт 2016	130
«КамАЗ». Что же еще?	132
Двадцать пятая итоговая	134
Автокомпонентам зеленый свет	138
Как уничтожить и создать автомобильную промышленность	143
Автопром требует развития	147
Производство автокомпонентов. Как возродить отрасль?	151
Автокомпонентная отрасль. Есть ли выход из кризиса?	154

В индустриально развитых странах мира автомобильная промышленность является стратегическим сектором экономики.

Развивающиеся страны: Бразилия, Китай, Мексика и др., поднимая экономику, также делают ставку на автомобилестроение. Еще ни одна страна, создавшая у себя автомобилестроение, не допускала катастрофического падения объемов производства в этой отрасли.

Создание собственного автомобильного производства происходит как правило в исключительно «тепличных» условиях.

Япония, 50-е годы — установлены высокие торговые барьеры, при этом доля зарубежных автомобилей на японском рынке упала с 60 % в 1953 г. до 1 % в 1960 г.

Мексика, 1962 г. — полный запрет на импорт автомобилей (закрыт и сегодня).

ЮАР — таможенные сборы на ввоз готовых автомобилей — 115 %, деталей и агрегатов — 60 %.

Бразилия — таможенные пошлины на ввоз автомобилей — 85 % (только в 1990 г. снижены до 50 %).

Китай — пошлина на ввоз автомобилей достигает 300 %.



А. Ковригин
Директор по финансам и экономике АСМ-холдинг

прибыль на длительный срок;

- амнистирование завода по долгам перед бюджетом;

- трехлетнее освобождение от уплаты всех налогов и пошлин на импорт около 100 тыс. автомобилей корейской сборки;

- освобождение от выплат на социальные нужды и во внебюджетные фонды;

- принятие жестких ограничительных мер против импорта автомобилей других производителей на Украину.

ГОСУДАРСТВО И АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ

Большинство фирм стремится разместить производство своих автомобилей на территории других стран. Пример тому — производство японских автомобилей в США и Европе.

Особую тактику развития собственного автомобилестроения использует Южная Корея. Осуществляя настойчивую автомобильную экспансию путем строительства автозаводов в странах-потребителях, корейцы добиваются от правительств этих стран чрезвычайных льгот по налогообложению и таможенным сборам. Необходимые инвестиции финансируются за счет налоговых и таможенных льгот, а также за счет реализации на льготных условиях большого количества беспошлинно ввозимых автомобилей корейского производства. Такая политика уже реализована в Узбекистане, разработана для Украины (ЗАЗ), предлагалась ВАЗу. В частности, при обсуждении вопросов создания совместного предприятия (СП) на базе ОАО «АвтоЗАЗ» с южнокорейской фирмой «Daewoo Corporation» запрошены последние были очень существенными:

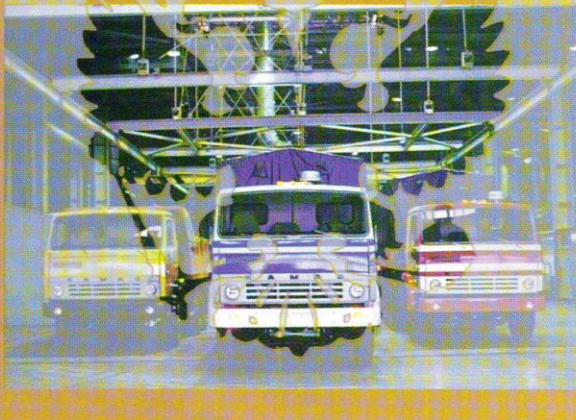
- освобождение СП от уплаты НДС и налога на

Эти требования не покажутся чрезмерными, если принять во внимание, что успех может прийти только в случае быстрой концентрации значительных средств и реализации проекта в сжатые сроки.

Заслуживают внимания особенности становления узбекско-южнокорейского предприятия «УзДЭУавто». Завод проектной мощностью 200 тыс. автомобилей в год создан с участием инвестиций Daewoo за 18 месяцев. В 1996 г. выпущено 24878 автомобилей, реализовано 96,3 %. В 1997 г. планируется произвести 125 тыс. автомобилей. Значительную часть средств, зарабатываемых СП, намечено направить на реализацию проекта нового завода в г. Ташкенте на 300 тыс. двигателей объемом 1,5 — 1,8 л. Такие результаты достигнуты во многом за счет поддержки СП «УзДЭУавто» государством, принявшим решение о введении налоговых льгот сроком на пять лет.

В качестве примера стимуляции на начальном этапе создания легкового автомобилестроения можно привести американско-белорусское СП «Форд-юнион». Считая важнейшей задачей вывод

РЫНОК СНГ АВТОМОБИЛИ-ТРАКТОРЫ



ектами государств-участников СНГ в соответствии с контрактами (договорами), заключенными на основе межгосударственных отраслевых и межотраслевых соглашений о производственной кооперации и специализации производства, осуществляются по свободным (рыночным) ценам и тарифам без НДС и акцизов”.

Реализация этого положения существенно повлияла бы на снижение уровня цен изготавливаемой продукции, рост платежеспособности потребителей, а в конечном счете обеспечила бы определенное оживление межгосударственных поставок комплектующих изделий и рост производства на предприятиях стран Содружества. Особенно положительную роль сыграло бы это для автомобильной промышленности, отличающейся глубоко интегрированными кооперационными связями.

Однако государства СНГ под разными предлогами уклоняются от исполнения достигнутых договоренностей о предоставлении льгот при взаимных кооперированных поставках, теряя как возможность развития собственной экономики, так и традиционные рынки сбыта своей продукции.

Характерна в этом плане официальная позиция АМО ЗИЛ, которая нашла отражение в бизнес-плане завода. Ссылаясь на сложные экономические взаимоотношения с производителями автокомпонентов в странах СНГ, ЗИЛ предусматривает проведение большой работы по переводу изготовления комплектующих изделий и материалов на российские предприятия. И не просто на российские, а расположенные на территории г. Москвы и Московской области. Мнение ЗИЛа, что в настоящее время нецелесообразно развивать поставки комплектующих изделий и материалов из ближне-

го зарубежья, является, безусловно, спорным, но оно исходит из создавшегося положения, связанного в большой степени с неумением государственных органов управления стран СНГ договариваться о взаимовыгодных условиях хозяйствования.

Очевидно, заинтересованным сторонам – производителям автомобилей и их коллегам из государственных органов управления необходимо проявлять большую настойчивость в реализации договоренностей о льготных режимах налогообложения в странах-партнерах.

Создание экономических условий для проведения организационной реструктуризации крупнейших автомобилестроительных объединений.

Основная цель такой реструктуризации – выделение производства автомобильных компонентов в юридически самостоятельные предприятия, создание за счет этого конкурентной среды и других предпосылок для резкого повышения качества комплектующих изделий.

Некрупные специализированные предприятия, возникшие в результате реструктуризации, будут представлять значительно больший интерес для иностранного инвестора или партнера при создании

совместных предприятий. Этот путь создания качественной компонентной базы для отечественного автомобилестроения представляется в настоящий период наиболее реальным. Инициирование процесса реструктуризации может быть достигнуто за счет рационализации системы налогообложения, прежде всего регулирования размеров ставок НДС, применения системы консолидированных балансов, усиления роли реальных собственников, создания других экономических условий для обеспечения привлекательности реструктуризации предприятий.

**Государство может
создать
экономические
условия для
организационной
реструктуризации
крупнейших
автозаводов**

Ведение бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

В комплексе с решениями, предложенными проектом нового Налогового кодекса, это означает применение мировой практики определения налоговой базы для налога на прибыль; снятие многочисленных ограничений на отнесение на себестоимость тех или иных расходов, связанных с извлечением прибыли; разрешение включать в затраты предприятия расходы, связанные со страхованием коммерческих рисков. Это новая амортизационная политика, в том числе капитализация затрат на НИОКР; введение института консолидированной группы налогоплательщиков и др. Новые правила



бухгалтерского учета позволят сделать баланс отечественных предприятий более понятным для зарубежных инвесторов и будут способствовать оживлению инвестиционного процесса как за счет притока иностранных инвестиций, так и за счет возросших возможностей финансирования научно-технического прогресса из собственных средств.

К сожалению, процессы введения бухгалтерского учета на основе международных стандартов осуществляются очень медленно, хотя приняты соответствующие решения и создана для этих целей государственная комиссия. Признавая серьезные преимущества, которые должны получить предприятия, ОАО "Автосельхозмаш-холдинг" предложило государственным органам управления поручить ему организаторскую работу по переводу на международные стандарты бухгалтерского учета

автомобилестроительных предприятий России, в первую очередь тех, которые специализированы на производстве автомобильных компонентов.

В рамках подготовки к переходу на новые принципы бухгалтерского учета должен быть проанализирован подход к условиям создания *консолидированных групп налогоплательщиков*.

Введение консолидированного баланса рассматривается как мощный импульс для инвестиционного процесса в отечественной экономике, так как участники группы предприятий платят налог исходя из консолидированного баланса, суммируя прибыли и убытки, рассматривая оборот между участниками как внутривзаводской оборот и выводя значительную его часть из-под налогообложения.

Однако предусмотренный в проекте нового Налогового кодекса критерий формирования консолидированных групп налогоплательщиков по доле участия головного предприятия в каждом дочернем предприятии (не менее 80 %) резко сузит возможности создания таких групп. В автомобильном машиностроении, например, на основе этого и других критериев, установленных проектом нового Налогового кодекса, вряд ли может быть сформирована хотя бы одна консолидированная группа налогоплательщиков. Да и в других отраслях такие возможности тоже остаются проблематичными, если принять во внимание навязанную приватизационной программой раскладку капиталов, а также жесткое противодействие Госкомимущества России, особенно на первых этапах приватизации, созданию холдинговых компаний и игнорирование принципов корпоративного управления в целом.

В связи с этим 80 %-ный барьер по доле владе-

ния капиталом должен быть снижен по крайней мере до 50 %.

Для автомобилестроения и смежных с ним отраслей, как отраслей массового производства, в качестве равноправного критерия для создания кон-

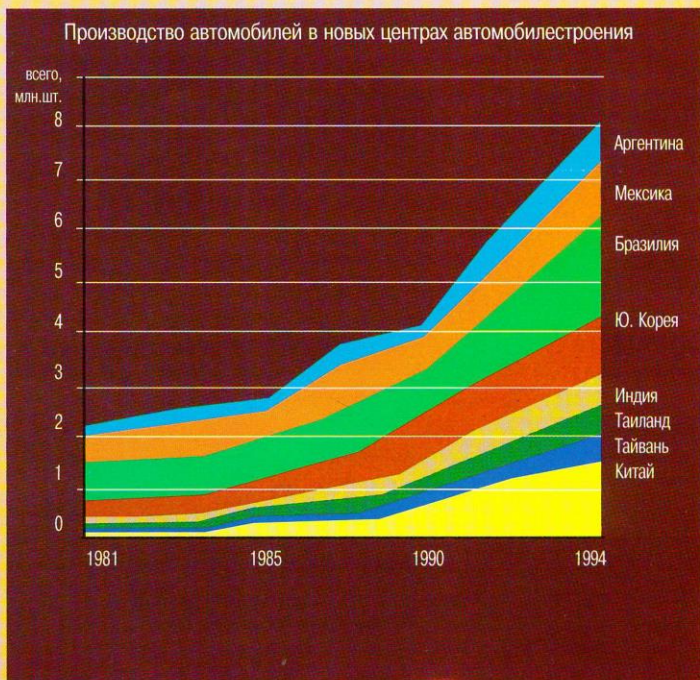
солидированных групп налогоплательщиков может быть принят уровень взаимной кооперации, а в отдельных случаях целесообразно было бы подумать и о консолидированном балансе участников изготовления основных видов продукции (например, автомобилей "Газель", "КамАЗ"). При этом условии, что предприятие не может быть участником более чем одной консолидированной группы налогоплательщиков, необходимо снять.

Связанное кредитование как мера стимулирования платежеспособности зарубежного потребителя имело в России очень ограниченное применение, хотя

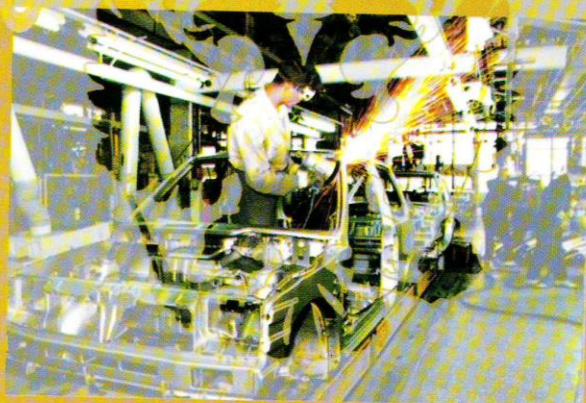
потенциальные возможности его неоднократно были доказаны нашими зарубежными партнерами во взаимоотношениях с той же Россией.

В автомобилестроении начало использования связанного кредитования положено известным межгосударственным проектом развития производства дизельных двигателей. В этом проекте от России принимают участие Ярославский и Тутаевский моторные заводы, их поставщики Ярославский завод топливной аппаратуры и Ярославский завод дизельной аппаратуры, а от Белоруссии — Минский автомобильный завод, Минский завод колесных тягачей, БелАЗ и Могилевский автоза-

**Актуальная задача
предприятий –
ведение
бухгалтерского
учета по
международным
стандартам**



РЫНОК СНГ АВТОМОБИЛИ-ТРАКТОРЫ



вод. Отношения этих предприятий определены условиями связанного государственного кредита в пятьсот миллионов рублей, который предоставляется Правительством Российской Федерации Правительству Республики Беларусь. На эти деньги Белоруссия будет приобретать двигатели у компании «Русские моторы». Успех упомянутого проекта чрезвычайно важен, так как, во-первых, откроет новые возможности развития автомобилестроения в обеих странах, обеспечив белорусские автомобили новыми типами российских дизельных двигателей, а, во-вторых, даст толчок развитию нового направления стимулирования отечественных производителей путем расширения применения связанного кредитования.

От государственных органов автопроизводители ожидают уточнения и быстрого введения порядка государственной поддержки на долевой основе наиболее перспективных инвестиционных проектов за счет предоставления льготных кредитов из бюджетных средств.

К настоящему времени большое число таких проектов прошло необходимую экспертизу Минэкономики России и признаны эффективными. Определены суммы кредитных средств, которые должны быть выделены предприятиям-разработчикам этих проектов для реализации. Среди них проекты по автомобильным комплектующим:

- организация производства шестнадцатиклапанных двигателей на Заволжском моторном заводе;
- создание новых видов электрооборудования (АО «Завод им. Тарасова», г. Самара);
- создание мощностей по выпуску многофункционального компакт-генератора (АО «АТЭ-1», г. Москва);

- организация производства электробензонасосов впрыска топлива (Тюменский завод АТЭ);
- создание компакт-генераторов и систем электроблокировки дверей автомобилей (АО «АТЭ-2» г. Москва);
- разработка и организация производства топливной аппаратуры с повышенной энергией впрыска к автобусным и автомобильным дизельным двигателям («ЯЗТА», г. Ярославль);
- организация производства семейства дизельных двигателей объемом 2–3 л совместно с фирмой «Штайер» (АО «ГАЗ», г. Нижний Новгород);
- развитие производства осветительного оборудования для автомобилей (АО «ОСВАР», г. Вязники);
- создание и производство систем впрыска топлива (АО «ПЕКАР», г. Санкт-Петербург).

Однако решения о реальном выделении льготных кредитных средств из бюджета для реализации этих проектов в соответствии с установленным порядком пока отложены из-за дефицита средств.

На предприятиях автомобильной промышленности России имеются серьезные разработки, направленные на развитие производства и улучшение качества выпускаемых автомобилей. Не утрачен накопленный потенциал, который при

определенной государственной поддержке способен приблизить качество автомобильной техники к требованиям рынка, резко повысить ее конкурентоспособность и экспортность.

Однако имеются и такие проблемы, решение которых нужно начинать с нуля. Без привлечения иностранных инвестиций и сотрудничества с иностранными партнерами резкое улучшение создавшегося положения вряд ли возможно.

Следует отметить, что в последнее время правительственные органы России и других стран СНГ уделяют все больше внимания нуждам непосред-

ственных производителей. В первоочередные приоритетные отрасли сегодня смещается машиностроение (в том числе автомобилестроение), и его государственная поддержка признается необходимой. Предприятия готовы к эффективному сотрудничеству с зарубежными инвесторами. Задача профессионалов – поддержать и развить эти положительные тенденции, совместной работой обеспечить подъем автомобильной промышленности в интересах экономики России.

**В массовом
машиностроении
должны
формироваться
консолидированные
группы
налогоплательщиков**

УКАЗ ХОРОШО, А ЗАКОН – ЛУЧШЕ

О ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

А. Ковригин

Директор по финансам и экономике
ОАО "АСМ-холдинг",
кандидат экономических наук

Машиностроение, созданное в России, является ее национальным достоянием и играет ключевую роль в развитии производительных сил, обеспечении обороноспособности страны и создании для населения квалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест.

Общеизвестно, что автомобильное и сельскохозяйственное машиностроение являются базовыми отраслями промышленности России. В настоящее время на их долю приходится около 65 % общего объема продукции гражданского машиностроения, более трети объема продукции обрабатывающей промышленности страны и не менее 10 % ее внутреннего валового продукта. Здесь занято почти 50 % работающих в отраслях материального производства.

Обладая высоким множительным эффектом, автотракторное и сельскохозяйственное машиностроение является мощным катализатором научно-технического прогресса в отраслях-смежниках и создает здесь новые рабочие места, в 7–8 раз превышающие собственную численность.

Поэтому после пятилетнего промышленного спада только обеспечение стабилизации производства в этих отраслях и машиностроении в целом даст возможность говорить о реальной стабилизации в промышленности России и ее экономике.

Однако экономические реформы начала 90-х годов, при всей теоретической прогрессивности их целей и задач, больше всего ударили именно по машиностроению. Даже отбрасывая такой важный фактор, как разрыв кооперационных связей с республиками бывшего Союза, расценивая его как неизбежную политическую данность, российские реформаторы тех лет вложили немалую лепту в развал финансовой системы России.

Непродуманная промышленная, налоговая и ценовая политика Правительства тех лет тяжело аукнулась во многих отраслях экономики, но сильнее всего – именно в создающих, производительных отраслях, к которым относится автомобильное и сельскохозяйственное машиностроение.

Не вдаваясь в подробности, рассмотрим это хотя бы на примере ценовой политики. Именно Правительство сделало все, чтобы машиностроение в этом аспекте стало неконкурентоспособным. Это произошло в связи с тем, что доля энергоресурсов в себестоимости увеличилась почти в 3 и более раз по сравнению с 1991 годом. Когда готовился пересмотр цен, то их индекс в нефтеперерабатывающей промышленности должен был вырасти в 1992 году по сравнению с 1991 годом в 4,7 раза, а вырос в 89,4 раза; в угольной промышленности в 4,0 раза, а вырос в 32,1 раза; в газовой промышленности – в 3,8 раза, а вырос в 9,7 раза; в машиностроении – в 1,7 раза, а вырос в 18,4 раза.

До тех пор, пока в стране сохранялась высокая инфляция, этого не чувствовалось, но как только она понизилась, мы почувствовали диспропорцию цен между отраслями, которые могут "перекрывать кран", и отраслями материального производства. Мы работаем с конечным потребителем и не можем непрерывно повышать цены. В автомобильной промышленности это впервые ощутили в конце 1994 года, а в сельхозмашиностроении – в 1995 году. Учитывая, что нефть, электроэнергия и другие сырьевые ресурсы лежат в основе себестоимости продукции машиностроения (см. таблицу), можно сделать вывод, что цены в нефтеперерабатывающей промышленности, черной металлургии и электроэнергетике являются тем фактором, который в настоящее время сдерживает покупательную способность потребителя в приобретении продукции машиностроения.

Доля энергетических затрат в себестоимости продукции машиностроения непрерывно повышается, причем растут не только прямые затраты, но и затраты, которые "сидят" в полуфабрикатах и комплектующих изделиях. Это делает продукцию машиностроения изначально неконкурентоспособной.

Лишь один этот пример говорит о неадекватности

РЫНОК СНГ АВТОМОБИЛИ-ТРАКТОРЫ

Год	Удельный вес в затратах на производство продукции, %									Удельный вес в ценах, %		Индекс цен
	Материальные затраты					Затраты на оплату труда	Амортизация	Прочее		Себестоимость производства	Прибыль	
	Сырье и материалы	Покупные изделия	Топливо	Энергия	Всего			Всего	В т.ч. внебюджетные фонды			
Нефтеперерабатывающая промышленность												
1990	16,4	0,1	0,9	6,2	23,6	6,2	46,7	23,5	—	86,9	13,1	
1991	—	—	—	—	22,1	9,3	15,5	53,1	—	87,3	12,7	
1992	11,5	0,7	0,4	4,4	20,1	5,8	6,1	68,1	39,4	67,1	32,9	89,4
1993	11,0	0,5	0,6	7,2	25,0	9,5	2,4	63,1	27,0	84,5	15,5	6,5
1994	12,2	0,6	1,0	9,4	32,1	11,4	18,6	37,8	6,3	97,3	2,7	2,5
1995	16,7	0,7	1,0	8,7	37,3	8,0	21,1	33,5	2,4	80,5	19,5	2,2
1996	16,8	0,7	1,0	7,8	37,2	8,5	19,7	34,6	1,9	85,2	14,8	1,47
1 п/г 1997	17,1	1,0	1,0	8,6	38,1	9,2	18,2	34,5	1,9	86,5	13,5	1,15
Черная металлургия												
1990	54,4	5,4	5,3	4,4	69,6	11,9	17,2	1,3	—	82,9	17,1	
1991	—	—	—	—	72,4	17,9	3,4	6,3	—	80,4	19,6	
1992	48,7	3,2	8,4	6,9	69,9	12,0	1,5	16,5	10,4	65,8	34,2	31,8
1993	45,6	1,9	7,4	8,6	67,1	14,2	0,5	18,2	10,5	67,8	32,2	11,9
1994	42,6	1,8	8,7	9,2	66,0	12,0	3,9	18,1	9,1	85,9	14,1	3,4
1995	47,9	1,9	10,0	8,2	72,5	9,4	3,6	14,6	5,5	83,7	16,3	2,8
1996	47,6	1,5	8,7	9,6	72,0	12,7	6,1	9,1	1,1	95,5	4,5	1,2
1 п/г 1997	49,1	1,6	8,3	10,0	73,4	12,7	5,2	8,7	1,1	96,8	3,2	1,01
Электроэнергетика												
1990	5,0	2,9	47,8	0,8	56,6	12,4	27,2	3,8	—	83,6	16,4	
1991	—	—	—	—	54,0	15,9	5,2	25,0	—	80,2	19,8	
1992	4,6	0,6	37,2	2,0	49,4	13,5	4,1	33,0	18,2	80,8	19,2	27,5
1993	3,3	0,8	36,8	0,8	49,1	15,5	0,9	34,5	17,3	79,6	20,4	13,6
1994	3,7	1,2	37,6	1,8	51,7	13,7	6,0	28,7	10,8	83,3	16,7	2,5
1995	4,3	0,5	37,4	5,9	64,9	9,7	5,7	19,7	7,6	84,1	15,9	2,4
1996	4,6	0,7	36,1	2,0	65,0	9,4	9,5	16,0	4,3	88,0	11,2	1,7
1 п/г 1997	5,2	0,3	36,0	18,3	65,3	9,5	8,3	16,8	3,8	85,2	14,8	1,13
Машиностроение												
1990	20,7	36,3	1,1	1,9	60,1	23,5	10,9	5,6	—	84,2	15,8	
1991	—	—	—	—	60,6	28,2	2,9	8,4	—	82,9	17,1	
1992	26,9	26,4	2,3	5,5	63,4	24,2	2,8	9,6	1,5	68,3	31,7	18,4
1993	21,7	23,7	2,8	7,0	57,6	28,4	1,0	12,9	1,2	69,8	30,2	10,5
1994	18,6	17,8	3,2	7,5	50,1	28,6	6,2	15,2	1,5	81,7	18,3	3,2
1995	22,3	23,8	3,5	6,9	59,2	21,7	5,5	13,6	1,0	83,5	16,5	2,8
1996	23,1	18,3	4,0	7,9	56,0	23,5	8,3	12,2	1,0	91,6	8,4	1,2
1 п/г 1997	23,0	18,7	4,5	8,5	57,2	24,4	7,0	11,4	0,9	92,8	7,2	1,07

„Автотракторное и сельскохозяйственное машиностроение является мощным катализатором научно-технического прогресса“

5

видной политике и недооценке роли ключевых отраслей промышленности в экономическом развитии России. Мы убеждены, что в создавшейся ситуации Правительству необходимо выработать в отношении этих отраслей четкую концепцию их дальнейшего развития.

При общей схожести технологий и организации производства, концепции развития автомобильной промышленности и сельскохозяйственного машиностроения должны иметь разные подходы.

Автомобильная промышленность — отрасль, ориентированная прежде всего на потребительский спрос. Особенно это касается легкового автомобилестроения, хотя сейчас многие модели грузовых автомобилей начинают пользоваться именно потребительским спросом. Легковое автомобилестроение занимает в настоящее время около 80 % в общем объеме производства автомобилей. К 2000 году объем продаж легковых автомобилей может составить ориентировочно 2 млн. штук ежегодно.

Нельзя не использовать наметившийся в 1997 году подъем в автомобильной промышленности. Темп роста производства легковых автомобилей к 1996 году составил 112,4 %, грузовых — 107,8 %, автобусов — 120,3 % при изменении структуры выпуска, особенно грузовых автомобилей.

При оценке роли автомобильной промышленности в экономике страны необходимо учитывать, что, с одной стороны, автомобильные заводы — крупные потребители продукции других отраслей (в стоимости легкового автомобиля около 50 % составляют затраты на материалы и комплектующие), а, с другой стороны, они являются одним из основных источников дохода для государственного бюджета за счет акцизов, НДС, отчислений в пенсионный и другие социальные фонды.

После водочных и табачных изделий автомобиль — один из наиболее прибыльных для бюджета видов товаров. В среднем с 1 т массы выпущенного автомобиля доход в бюджет составляет 2,0–3,0 тыс. долл. США в зависимости от марки автомобиля.

В феврале 1998 года вышел Указ Президента России “О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности”. Меры, предусмотренные этим Указом, позволят инвесторам, которые готовы вкладывать немалые средства в российскую экономику, чувствовать себя более

уверенно. Однако, этот Указ не решает всех сегодняшних проблем развития автомобильной промышленности и является лишь первым шагом, который может способствовать подъему автомобилестроения России.

По мнению руководителей и специалистов практически всех крупных заводов отрасли в существующей ситуации нужен специальный закон об автомобильной промышленности, который бы на законодательном уровне определил отношение государства к отечественному автомобилестроению, как минимум на 5 лет. Особенно это относится к новым инвестиционным и инновационным проектам. Это минимальный срок для реализации проектов, которые разрабатываются на крупнейших автомобильных заводах России — ГАЗе и ВАЗе, а также на других предприятиях.

Проект Закона “Об автомобильной промышленности Российской Федерации” был подготовлен специалистами “АСМ-холдинг” и прошел обсуждение на заводах отрасли. Рассмотрим основные положения этого проекта.

Реализация крупномасштабных проектов по выпуску современных автомобилей и комплектующих изделий к ним, как правило, связана с созданием на территории России совместных предприятий, в том числе по сборке автомобильной техники. Организация таких предприятий с участием иностранного партнера, действующих на основании российского законодательства, является положительным фактором, который способствует созданию конкурентной среды в сфере отечественного автомобилестроения и обеспечивает дополнительную занятость населения.

Автомобильная продукция, выпускаемая на таких предприятиях, согласно проекту Закона, признается продукцией российского производства в том случае, если не менее 50 % затрат, идущих на ее изготовление, осуществляется на территории России или не менее 50 % стоимости энергоресурсов, материалов, комплектующих и других затрат, относимых на себестоимость изготовления такой продукции, приходится на продукцию российского происхождения.

Положения и льготы, предусмотренные проектом Закона, имеют отношение только к новым (инновационным) проектам и не затрагивают структуру налогообложения действующих предприятий. Поэтому потеря от вводимых льгот для бюджета страны не будет, так как нового производства сейчас просто нет. Это необходимо понять всем, кто принимает решения, связанные со стабилизацией отечественного машиностроения.

В проекте Закона предусмотрен ряд льгот для новых производств. Предлагается на срок до 5 лет с момента принятия настоящего Закона уста-

новить ставки импортных пошлин на отдельные виды ввозимой в страну автотехники и автомобильных компонентов не ниже следующего уровня (кроме специальных видов автотехники, оговоренных в соответствующих постановлениях Правительства России): для легковых автомобилей – 30 %; для грузовых – 25 %; для сборочных комплектов и автомобильных компонентов – 5–10 %.

Для совместных предприятий по созданию сборочных комплексов при внешних инвестициях в размере не менее 1500 млн.руб., а для автомобильных компонентов – свыше 300 млн.руб., вносимых для реализации проекта (в том числе, в уставный капитал совместного предприятия), проектом Закона предусматривается освободить эти предприятия от уплаты всех налогов сроком на 5 лет с начала выпуска продукции, а на последующие 3 года размер налогообложения должен составить 50 % от суммы налогов, подлежащих уплате в соответствии с законодательством.

Для обеспечения государственной поддержки предприятий автомобилестроения Правительство в необходимых случаях должно применять:

дифференциацию величины НДС для производителей конечной продукции, автомобильных компонентов, сырья, материалов в пределах 5–15 % в зависимости от типажа и гаммы выпускаемых автомобилей, а также от финансово-хозяйственных результатов их деятельности;

реструктуризацию долгов перед бюджетом и внебюджетными фондами по уплате налогов и других платежей и освобождение от штрафных санкций;

разрешение использовать прибыль предприятия в максимальной степени на формирование оборотных средств;

разрешение создания негосударственных фондов, аккумулирующих средства предприятий автомобильной промышленности с целью использования их для освоения производства перспективных моделей и компонентов автомобильной техники, с включением этих средств в объеме до 1,5 % в себестоимость продукции этих предприятий;

снижение таможенных пошлин на импортруемое высокотехнологичное оборудование для производства автомобильной техники и компонентов;

ограничение ввоза автомобилей, бывших в эксплуатации (старше 3 лет со дня выпуска);

квотирование ввоза на территорию Российской Федерации автомобильного транспорта и автомобильных компонентов для каждого проекта;

применение особенностей таможенного ре-

» Проект Закона “Об автомобильной промышленности Российской Федерации” был подготовлен специалистами “АСМ-холдинг” и прошел обсуждение на заводах отрасли »

жима свободного склада к средствам автомобильного транспорта и автомобильных компонентов, производимым в рамках одного проекта.

Для повышения технического уровня автомобильной техники и ее конкурентоспособности проект Закона предусматривает, что Правительство должно обеспечить предоставление государственной гарантии и различных льгот, в первую очередь, предприятиям и организациям, выпускающим продукцию высокого качества (что должно быть засвидетельствовано соответствующими органами) и успешно реализуемую на отечественном и зарубежном рынках. Это может коснуться действующего производства, но при условии быстрой окупаемости государственных вложений, гарантий и льгот.

Региональным и местным органам власти рекомендуется применять к предприятиям автомобилестроения, работающим над обновлением автомобильной техники, льготный режим налогообложения в части таких налогов, как налог на имущество, транспортный и земельный налоги, налоги на недвижимость и рекламу, а также в части федеральных налогов, приходящейся на региональные и местные бюджеты.

Принятие Закона необходимо для четкого понимания государственной системы, действующей в России в отношении автомобильной промышленности на длительный период. Только тогда он сможет положительно повлиять на новые проекты в этой отрасли.

Говоря о концепции развития сельскохозяйственного машиностроения, необходимо отметить, что для этой отрасли характерна широкая номенклатура выпускаемых машин и оборудования, которые являются средствами оснащения всего комплекса технологических операций, применяемых при производстве и переработке более 300 видов основных технических, кормовых и продовольственных культур, а также продукции животноводства.

В концепции наиболее полно должны учитываться специфические особенности 18 почвенно-климатических зон и подзон Российской Федерации (от Калининградской области на западе до Сахалинской области на востоке и от Мурманской области на севере до Краснодарского и Ставропольского краев на юге), в которых ведется сельскохозяйственное производство.

Сельскохозяйственное машиностроение для-

Специалисты ОАО "АСМ-холдинг" совместно с научными организациями планируют разработать концепцию развития сельскохозяйственного машиностроения к концу 1998 г.

7

тельное время формировалось как единый народнохозяйственный комплекс с широко развитыми кооперационными связями, массовым специализированным производством техники, узлов агрегатов, комплектующих изделий во всех республиках бывшего Союза, а ныне стран Содружества и Балтии. В производстве машин участвовали предприятия всех республик с учетом специализации по отдельным видам и условий развития сельского хозяйства каждой из республик.

На рынки Российской Федерации и других республик поставлялось более 250 типов машин и оборудования на основе международного сотрудничества в рамках бывшего СЭВ, около 50 наименований техники для овощеводства, садоводства, виноградарства и хлопководства из стран-участниц Международного общества "Агротех".

Отсюда видно, что в сельскохозяйственном машиностроении кооперация между бывшими республиками Союза была на порядок выше, чем в автомобильной промышленности, не говоря уже о том, что многие виды сельскохозяйственной техники Россия просто не делала, а получала из Украины, Белоруссии и стран СЭВ. Поэтому развал Союза еще сильнее ударил по сельскохозяйственному машиностроению России.

Выпуск тракторов в России сократился с 156 тыс. в 1991 году до 10,5 тыс. в 1997 году, комбайнов — с 55,2 тыс. до 2,3 тыс., тракторных плугов — с 17,9 тыс. до 1,2 тыс., тракторных культиваторов — с 50,7 тыс. до 2,0 тыс., кормоуборочных комбайнов — с 951 до 229. Нормативная обеспеченность парка сегодня составляет менее 50 %. Сельскохозяйственная техника, которая находится в парке, выработала нормативный ресурс на 60–80 %.

Если сравнивать с другими странами, то например на 1 тыс. га площади зерновых в среднем в России имелось в 1997 г. 3 исправных комбайна, в США их было 18, в Германии — 32, во Франции — 14, в Белоруссии — 11, на Украине — 8. Оставшийся парк выглядит еще более драматично. Основной ресурс работы сельскохозяйственной техники 9–10 лет. Учитывая обвальное падение последних лет по выпуску сельскохозяйственной техники, можно сказать, что тот парк, который сегодня есть, будет очень быстро, почти в геометрической прогрессии, двигаться к нулю.

Поэтому в сельскохозяйственном машино-

строении должны быть концептуально определены механизмы взаимодействия между промышленными предприятиями и субъектами, которые работают на земле, будь то фермер, колхоз, совхоз, ТОО или другие, на срок не менее 5–10 лет.

В сельскохозяйственном машиностроении в настоящее время такой концепции пока нет, хотя специалисты ОАО "АСМ-холдинг" совместно с научными организациями планируют разработать такую концепцию к концу 1998 года аналогично той, которая была разработана для автомобильной промышленности. В концепции будут определены основные проблемы, на которые сейчас пока нет ответа или ответы являются противоречивыми.

Во-первых, в концепции мы должны ответить на вопрос, на кого и в каких пропорциях ориентируется производство техники: на фермера-одиночку, кооперативы фермеров, колхоз, совхоз и другие образования.

Во-вторых, наконец-то, мы должны определиться с лизингом сельскохозяйственной техники, посредством которого в мировой практике продается около 70–80 % всей техники, а доля лизинга в общем объеме выпуска сельскохозяйственной техники составляет около 30 %. В России сейчас только около 3–5 % техники покупается по лизингу. Должен быть Закон о лизинге, в котором было бы четко оговорено следующее:

неизменность условий лизинга на 5 лет, а если меняются условия, то только в сторону улучшения;

должен быть определен собственник техники в момент лизинга. Логика подсказывает, что техника должна принадлежать лизинговой компании и льготироваться;

должна быть определена система налогов на лизинговую компанию и даны льготы банкам в той части, в которой они вкладывают деньги в лизинг;

важным вопросом является ремонт и сервисное обслуживание сельскохозяйственной техники. Думаю, что этот вопрос необходимо решать через МТС.

В проекте Закона о лизинге также должна быть оговорена и система работы западных лизинговых компаний, так как существующая бесконтрольность привела к тому, что 80 % грузооборота страны осуществляется на грузовых автомобилях западных компаний.

Основной вывод, который можно сделать из всего изложенного, состоит в том, что Правительство должно на ближайшие 5 лет выбрать приоритеты. В создавшейся ситуации нельзя развивать все отрасли машиностроения сразу.



А. Ковригин
Заместитель
генерального
директора
ОАО «АСМ-холдинг»,
кандидат
экономических наук

ТРИ ЭТАПА РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

ИЛИ

10 ЛЕТ СПУСТЯ

(опыт автомобилестроения)

Автомобильная промышленность в последнее время вызывает интерес не только у специалистов, но и у средств массовой информации, да и просто у многих любознательных людей, так или иначе связанных с автомобилем. К сожалению, последние две группы зачастую рассматривают автомобильную промышленность без учета ее специфики, не задумываясь о том, что автомобилестроение может быть, как никакая другая отрасль, развивается по своим определенным законам, которые тесно увязаны с макроэкономической устойчивостью всего российского бизнеса. С 1990 года заводы стойко прошли через все рыночные эксперименты, которые проводились над промышленностью в целом.

Анализируя прошедшие почти 10 лет, этот период можно условно разделить на 3 этапа.

Первый этап (1990-1993 г.г.) характерен следующими моментами: гиперинфляцией, созданием различных структур, которые выкачивали деньги из оборота автомобильной промышленности. В их число входило и государство, которое через налог с оборота изымало инфляционную прибыль. До какого-то периода это было логично, но, как у нас это часто бывает, мы не останавливаемся на достигнутом, и даже в 1996 году государство умудрялось получать «прибыль» с убыточных заводов. В 1990-1993 годах произошло также искажение структуры себестоимости промышленной продук-

ции в пользу добывающих, нефтеперерабатывающих, энергетических и транспортных отраслей, причем действовали не рыночные методы, а монопольные. Поэтому в настоящее время доля энергии в себестоимости промышленной продукции составляет около 10-15%, хотя до 1990 года она не превышала 1-1,5%. Уровень зарплаты в автомобильной промышленности в сравнении с другими промышленными отраслями перешел с одного из первых мест в 1990 году на одно из последних в 1998 году (см. диаграмму). Диаграмма показывает, что все отрасли, выпускающие конечную продукцию, в настоящее время находятся на последнем месте по уровню заработной платы. Это очень опасная тенденция. Следует отметить, что в разбалансировке структуры себестоимости и, естественно, цен свою негативную роль сыграли и поставщики комплектующих, которые, «вырвавшись на свободу», показывали рентабельность до 200%.

Однако в этот период указанные диспропорции еще не в полной мере отразились на экономическом состоянии автомобильной промышленности. За это время производство в штуках хотя и упало, многие заводы оставались суперрентабельны, а некоторые из них получали дивиденды на свои акции до 2000% годовых.

**Среднемесячная зарплата по отраслям экономики
в ноябре 1998 года, руб.**

Газовая (добыча и переработка природного и попутного газа)	4943
Нефтедобывающая	3259
Топливная	2926
Цветная металлургия	2584
Нефтеперерабатывающая	2572
Электроэнергетика	2290
Угольная промышленность	2211
Связь	1590
Транспорт	1580
Пищевая	1549
Строительство	1490
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	1483
Черная металлургия	1429
Химическая и нефтехимическая	1239
Производство строительных материалов	1078
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1024
Машиностроение и металлообработка	998
Стекольная и фарфорово-фаянсовая	867

Наша экономика приобрела ярко выраженную сырьевую направленность, ошутимо деформировалась в сторону добывающих отраслей. Доля этих отраслей в промышленности стала составлять более 50%.

Это происходило, во-первых, в связи с тем, что в этот период народ «убегал» от денег, и покупка автомобиля считалась тогда одной из форм защиты от инфляции. Во-вторых, поскольку до 1990 года свободно купить автомобиль было практически невозможно, у многих групп населения накопился значительный объем отложенного спроса, т.е. желание и средства купить автомобиль. Поэтому вплоть до 1995 года платежеспособный спрос на легковые автомобили оставался высоким и устойчивым. Но чудес в экономике не бывает, в конце концов этот конъюнктурный искусственный «бум» кончился, и в последующие периоды отрасль пережила серьезную депрессию.

Второй этап — 1994-1998 гг. — это период, характерный тем, что автомобильная промышленность начала ощущать все те нерыночные диспропорции, которые произошли на 1-м этапе перестроечного процесса. Чтобы не снизить объемы производства и хотя бы как-то компенсировать недостаток оборотных средств для расчетов с поставщиками, автозаводы начинают широко использовать бартер. В этот период начинают падать качество и потребительские возможности автомобилей, связанные с разрушением системы гарантийных обязательств изготовителя, практически не обновляется оборудование. Одновременно вокруг сборочных заводов разрастается сеть сбытовых предприятий, обслуживающих бартерные сделки. Сборочные заводы в этот период практически теряют контроль над рынками сбыта своей продукции. Одновременно с этим государство ввело фиксированный курс рубля, чем практически поставило крест на своем машиностроении.

Этот период также характерен полной потерей стимулов для внутренних и внешних инвестиций в промышленность, так как государство изобрело ГКО и ряд других ценных бумаг, помещать деньги в которые было намного выгоднее, чем вкладывать их в производство. Банковская система работала не на обслуживание и развитие производственных отраслей, а ради какой-то гипотетической макроэкономической схемы. Как следствие, это привело к тому, что государство брало кредиты у международных и других финансовых структур и по существу тут же направляло их обратно за границу из-за долларизации внутренней экономики. Эти кредиты в России практически не задерживались — все шло на закупки импортного продовольствия, товаров народного потребления, включая и подержанные автомобили, а также через систему ГКО, в которой участвовало много иностранных банков и инвестиционных компаний. В результате на Западе — в туристическом бизнесе, в отраслях, которые выпускают

продукты питания и товары народного потребления, в инвестиционном (спекулятивном) бизнесе — создавались новые рабочие места, а на наших заводах увольняли персонал. Такой низкий курс рубля к доллару, который необоснованно стремилось держать государство, весьма отрицательно отразился на всех отраслях отечественного производства.

17 августа 1998 года эта искусственная конструкция рухнула, хотя это должно было произойти намного раньше. Задержка объясняется, на наш взгляд, несомненной заинтересованностью некоторых финансовых кругов. Так или иначе это привело к дестабилизации финансовых рынков (замечу, спекулятивных рынков) и к «обнищанию» определенной доли людей среднего класса, хотя мы считаем, что такового в России просто не было, так как не было полноценно работающего машиностроительного комплекса, а это, практически, более 50% работающих в промышленности. Основы среднего класса обычно закладываются именно здесь.

Несколько слов о том, с какими экономическими результатами мы пришли к этому этапу. Практически наша экономика приобрела ярко выраженную сырьевую направленность, ошутимо деформировалась в сторону добывающих отраслей. Доля этих отраслей в промышленности стала составлять более 50%, а это уже опасно для такой страны, как наша. Здесь нельзя перейти некую грань, после которой процесс станет необратимым, и мы уже не сможем изменить приоритеты в сторону машиностроения.

Одновременно с этим, налоговая система и система экспортных пошлин сформированы так, что сырьевые отрасли обеспечивают не отечественное машиностроение, а интересы обрабатывающих отраслей западных стран.

Еще в 1990 году экспорт продукции сырьевых отраслей, в частности черной и цветной металлургии, не превышал 10-15% общего объема производства. Основная часть шла на внутреннее потребление. Сейчас ситуация изменилась с точностью до наоборот. Львиная доля произведенных в стране черных и цветных металлов идет на экспорт, а отечественное машиностроение сидит на голодном пайке. Дошло до того, что российские автозаводы вынуждены покупать медь и другие цветные металлы по ценам Лондонской биржи металлов.

Конечно мы понимаем, что наша металлургия пытается выжить за счет экспорта и в конце-концов дает государству живые валютные отчисления. Мы также понимаем, что введение высоких экспортных пошлин не сможет стимулировать внутреннее потребление и приведет лишь к повышению внутрен-

них цен. Решение проблемы мы видим в поиске разумного компромисса, нахождении оптимальных пропорций между объемами экспорта и внутреннего потребления металлопродукции. На это нацелена разрабатываемая сейчас автомобилестроителями совместно с металлургами программа, суть которой – стимулирование внутреннего рынка за счет снижения затрат как на изготовление металлопродукции, так и на производство конечного продукта – автомобилей путем оптимизации заготовительных цен на сырье и комплектующие, тарифов на услуги естественных монополий, транспорта и управленческо-сбытовых структур.

И, наконец, третий этап – 1998-2001 г.г. Если мы не хотим окончательно потерять отечественное машиностроение и национальную автомобильную промышленность как его ключевую отрасль, необходимо в корне изменить промышленную политику государства. Я не призываю решать вопросы административным путем, но тем не менее надо изменить законодательную базу таким образом, чтобы в стране были определены приоритетные направления развития промышленности. Что я под этим подразумеваю? Машиностроители и, в частности, автомобилестроители должны четко понимать, реально ощутить и ясно почувствовать, что и сейчас, и на 5-10 лет вперед эти отрасли являются приоритетными, ключевыми и в промышленной политике, и в развитии российского государства. Это также должны понять и почувствовать как ведущие западные автомобилестроительные фирмы, так и инвесторы, которые только тогда захотят вкладывать деньги в этот сектор экономики. Ведь производство автомобилей, хотя и весьма капиталоемкая, но одновременно и достаточно быстро окупающаяся и прибыльная отрасль.

Условия капиталовложений должны быть одинаковы как для внешних, так и для внутренних инвесторов (банков, инвестиционных компаний и других финансовых институтов).

Важнейшим фактором развития отечественной промышленности является вопрос постепенного

свертывания долларизации нашей экономики. Начинать прежде всего необходимо с сырьевых отраслей (нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, топливная, электроэнергетика, угольная и др.), так как именно затраты этих отраслей лежат в основе цен на продукцию обрабатывающей промышленности. Это принципиальный вопрос, и без вмешательства государства решить его невозможно.

Наряду с этим должны создаваться условия для повышения покупательной способности населения для приобретения отечественной автомобильной техники. Необходимо стимулировать увеличение объема продаж машин через прямые кредиты потенциальным покупателям автомобилей отечественного производства, подобно жилищным кредитам, но банковский процент при этом не должен превышать 10% в год. Это положительно скажется на укреплении позиций рубля, так как легковые автомобили, при определенной политике государства, могут составить более 10% объема всего потребительского рынка. Чтобы еще более повысить покупательскую активность, необходимо исключить расходы на покупку отечественных автомобилей из налоговой декларации гражданина РФ. Государство от этого только выиграет, так как, по нашей оценке, этот шаг увеличил бы объем продаж примерно на 100 тыс. автомобилей в год.

Одновременно с этими мерами необходимо провести реструктуризацию автомобильных заводов. В этом вопросе также необходима четкая позиция государства, так как при приватизации практически была потеряна вся структура сбыта и сервиса, а также система технологических цепочек, сложившихся до 1991 года. Для этого необходимо выстроить государственную политику таким образом, чтобы предприятию было выгодно реструктурировать производство, несмотря на необходимость сокращения количества занятых. Это очень большая проблема для автомобильных заводов. В качестве компенсации высвобождаемым работникам можно использовать средства из фонда занятости, а также те государственные средства, которые должны быть направлены на переобучение людей.

Вторая задача – необходимо под контролем государства устранять те диспропорции по уровням заработной платы, по стоимости материалов, а также те ошибки в налоговой и кредитной политике, которые мы допустили ранее.

Если не заняться всем этим, то серьезного перелома в положении отечественного машиностроения не произойдет, и реальное экономическое развитие страны останется не более чем популистским патриотическим лозунгом.

Машиностроители должны четко понимать, реально ощутить и ясно почувствовать, что и сейчас, и на 5-10 лет вперед автомобилестроение является приоритетом и в промышленной политике, и в развитии российского государства.

Наша справка

Стоимость Волжского автомобильного завода – 3,5 млрд. долларов вместе с инфраструктурой.

Окупаемость – 2 года после выхода на проектную мощность.

Стоимость Камского автомобильного завода – 4,7 млрд. долларов вместе с инфраструктурой.

Окупаемость – 4,8 года после пуска второй очереди (1981 г.).



А. Ковригин
Заместитель
генерального
директора
ОАО «АСМ-
холдинг»,
кандидат
экономических
наук

Переход российской автомобильной промышленности на рыночные условия хозяйствования прошел, как известно, с большими трудностями. К 1995 году производство грузовых автомобилей снизилось более чем в 4,5 раза, легковых автомобилей — на 29%, автобусов — на 32%.



Современные тенденции развития автомобилестроения России

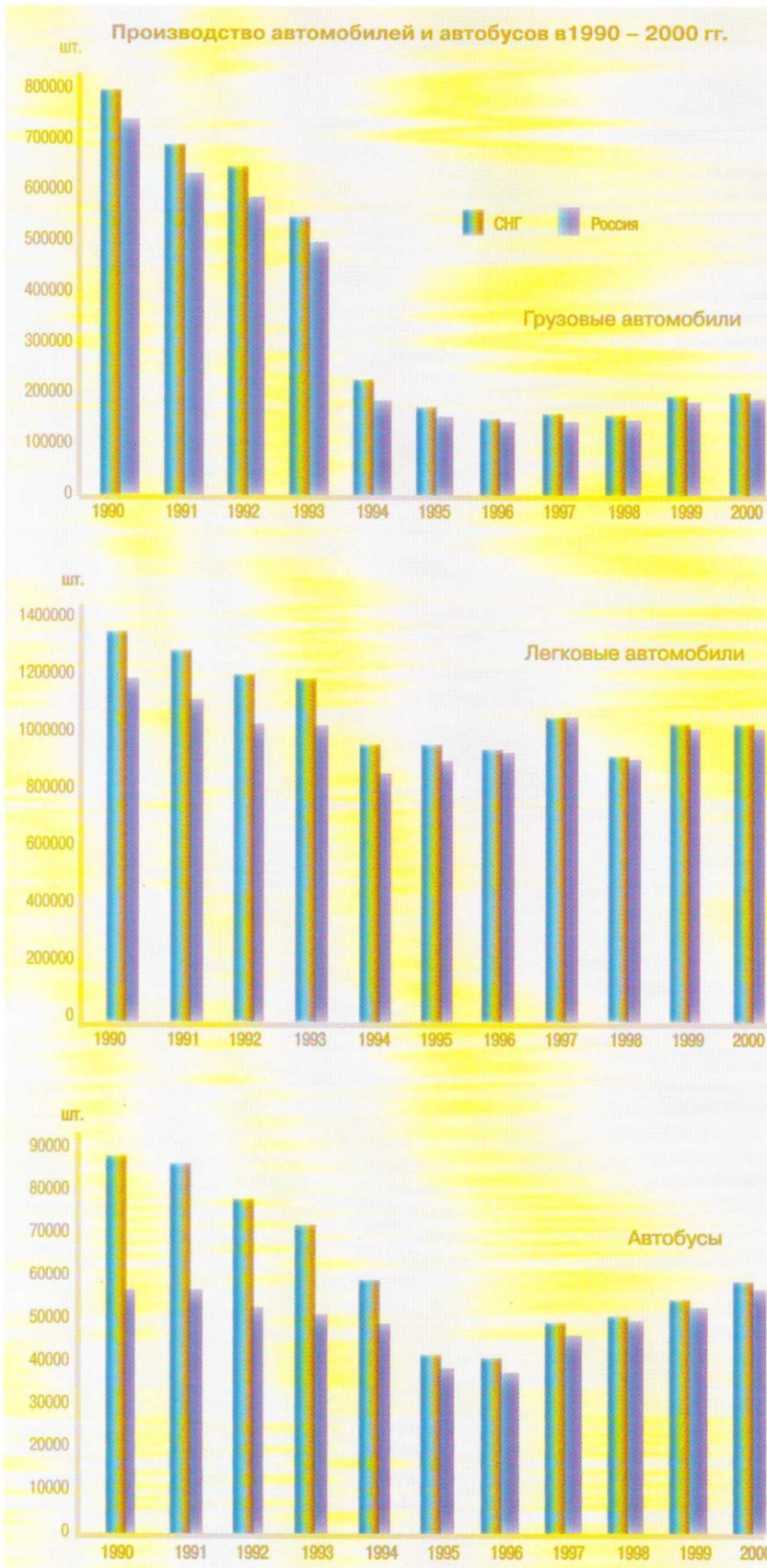
Более трех лет (1994-1996 годы) понадобилось отечественным заводам, чтобы осуществить реструктуризацию производства и перейти к выпуску автотранспортных средств, пользующихся спросом в новых экономических условиях.

Производство автомобилей

В секторе грузовых автомобилей относительно устойчивый рост объемов производства начался с 1997 года. К этому времени под влиянием требований рынка ГАЗ и ЗИЛ перешли на выпуск преимущественно малотоннажных грузовых автомобилей. Стала остро ощущаться нехватка большегрузных автомобилей КамАЗ и УралАЗ из-за длительного простоя этих заводов, существенно оживилась экономическая конъюнктура в сфере автомобильных перевозок. Это стало причиной роста производства грузовых автомобилей в 1999 году на 20,9% по сравнению с 1998 годом. В 2000 году их произведено в России 187 тыс. штук или на 4,4% больше, чем в 1999 году. В тех же пропорциях ожидается и рост продаж грузовых автомобилей.

В секторе легковых автомобилей среднегодовой объем производства в

последние четыре года установился на уровне 870-980 тыс. шт. (не считая 1998 года, когда было изготовлено лишь 840 тыс. легковых автомобилей). Основная доля выпуска приходится на отечественные заводы ВАЗ и ГАЗ, работающие на пределе действующих мощностей. Возникшие в последние годы сборочные совместные предприятия с зарубежными фирмами, на которые возлагались большие надежды, существенной роли в увеличении производства легковых автомобилей на территории России не сыграли. Так, за несколько лет работы СП «ЕлАЗ-ГМ» было изготовлено лишь около 4 тыс. автомобилей, калининградский «Автотор» выпустил в общей сложности около 2 тыс., ФПГ «Донинвест» — чуть более 15 тыс. Многие проекты сборочных совместных предприятий в настоящее время «зависли» (Fiat-ГАЗ; Skoda-Ижмаш и др.) и имеют очень малую вероятность оживления в течение ближайших двух лет. Пожалуй, единственным положительным примером сотрудничества представляется проект «Ford» во Всеволожске (Ленинградская область). Внимание зарубежных фирм в связи с этим в значительной степени переключилось



на изучение возможностей создания СП по производству комплектующих изделий (электрооборудования, шин, стекла, фар и других).

В 2000 году выпуск российских легковых автомобилей составил 970 тыс., т. е. практически сохранился на уровне 1999 года. Затруднений в реализации легковых автомобилей в 2000 году заводы не имели. Структура выпуска за десять последних лет изменилась мало. Несколько увеличилась доля микролитражек с 0,3 до 5,2% в связи с бурным ростом производства «Оки» (выпуск в 2000 году по сравнению с 1992 годом увеличился более чем в 10 раз). Развитие производства микролитражек будет осуществляться и в ближайший период, так как оно является сегодня одним из самых перспективных направлений в легковом автомобилестроении. Несколько возросла доля автомобилей среднего класса за счет роста выпуска «Волги». Более 77% в общем выпуске легковых автомобилей приходится на долю малолитражных автомобилей.

В секторе автобусов в 2000 году производство составило 53,5 тыс., что превысило выпуск 1999 года на 7,8%. Это означает, что восстановлен уровень производства автобусов 1990 года. В значительной степени такой результат достигнут за счет очень существенной трансформации структуры их выпуска с учетом требований рынка. До 80% выпускаемых в настоящее время в России автобусов относится к микроавтобусам производства Горьковского и Ульяновского заводов и только 20% – к городским и пригородным, в то время как в 1990 году это соотношение было прямо противоположным.

Существенный рост производства в 1999-2000 годах отмечен и на предприятиях, специализированных на производстве автомобильных деталей, узлов, агрегатов, электротехники и электроники, подшипников и других компонентов.

Таким образом, главной тенденцией в российском автомобилестроении в последние два года стало устойчивое увеличение производства и продаж всех видов автотранспортных средств и сохранение их конкурентного преимущества по сравнению с импортными автомобилями на российском рынке.

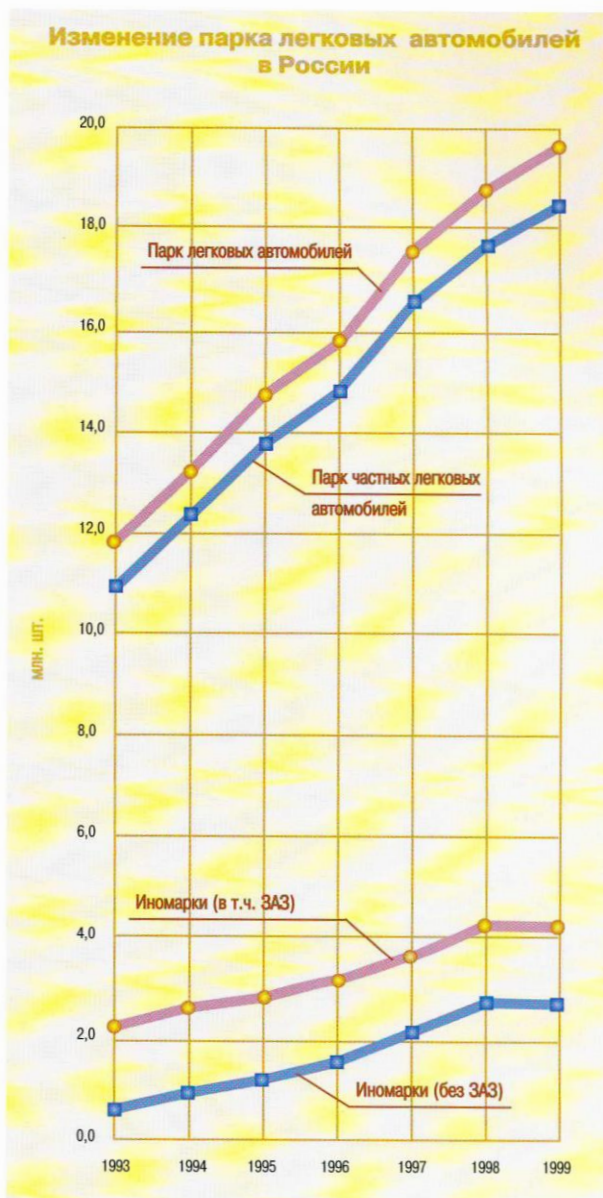
Автомобильный парк

Другие важные тенденции обнаруживаются при анализе состояния парка автомобилей в России и его изменений в последние годы. По имеющимся данным, темп роста парка легковых автомобилей в последние три года существенно замедлился, снизившись с 11,4% в 1997 году до 4,5% в 1999 году. По 1998 год включительно доля импортных автомобилей в общероссийском парке легковых автомобилей росла ежегодно в среднем на 2%, достигнув в 1998 году 14,5%. Количество иномарок в России с 1994 по 1998 годы прирастало высокими темпами – от 26,4 до 58,7% в год, а в 1997 и 1998 годах увеличение парка иномарок в абсолютных цифрах достигло почти 600 тыс. в год, что становилось уже соизмеримым с собственно российским автосборочным производством. Если бы процесс экспансии иномарок на российский рынок продолжался такими же темпами и далее, то существование российской автомобильной промышленности оказалось бы под угрозой. Однако этот процесс был остановлен событиями августа 1998 года. Уже в 1999 году прирост количества иномарок в России резко снизился и составил лишь 3%. Доля иномарок в общем парке легковых автомобилей России начала снижаться и составила 14,3%, или на 0,2% ниже, чем в 1998 году. Резко повысилась ценовая конкурентоспособность российских легковых автомобилей на внутреннем рынке. Были реализованы все накопившиеся складские остатки автомобилей и созданы хорошие предпосылки для роста производства на отечественных заводах.

Количество легковых автомобилей, приходящихся на 1000 жителей России, достигло в 1999 году 135 штук, увеличившись с 1993 года в 1,7 раза. Темпы прироста этого показателя значительно снизились в последние три года: с 11,2% в 1997 году до 5,4% в 1999 году, что согласуется со значительным снижением темпов прироста парка легковых автомобилей в эти годы. Приведенные цифры характеризуют уровень автомобилизации российского общества. Он в 3-4 раза ниже, чем в промышленно развитых странах мира. Это обстоятельство подтверждает, что российский автомобильный рынок в силу своей относительной насыщенности остается одним из наиболее привлекательных авторынков.

Более консервативно развивался парк грузовых автомобилей. За шесть лет он вырос лишь на 7,5%, в том числе на 3% в 1999 году, когда наметился существенный реальный подъем в экономике страны. Но и в структуре парка грузовых автомобилей России импортная техника постоянно и в повышенном темпе увеличивает свою долю. В абсолютном значении число импортных автомобилей увеличилось с 1993 по 1999 год в 1,87 раза, а их доля в общем парке возросла в 1999 году до 4,6%, или увеличилась по сравнению с 1993 годом в 1,77 раза. В силу известных обстоятельств прирост импортных грузовых автомобилей в 1999 году составил минимальное за последние шесть лет количество – 1 тыс. штук, а доля их в общем парке России снизилась с 4,7 до 4,6%.

Автобусный парк России за последние шесть лет увеличился на 35 тыс., или на 5,85%. При этом число импортных автобусов, достигнув максимального количества 95 тыс. в 1996 году (или 15,1% от действующего автобусного парка России) в дальнейшем снизилось до 57 тыс. в 1999 году (или 9% от действующего автобусного парка России). Этот процесс замещения импортных автобусов очень хорошо согла-

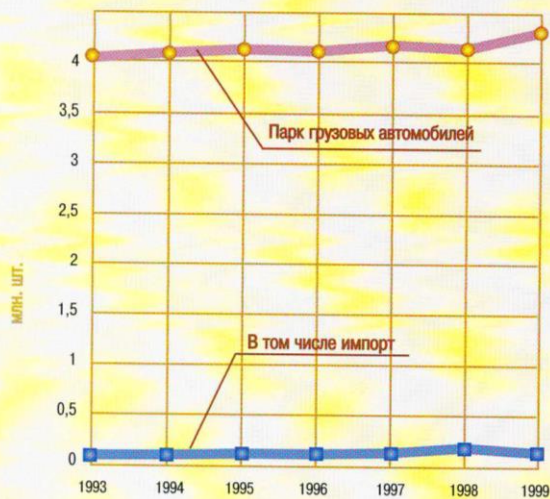


суется со стабильным ростом объемов производства на российских автобусных заводах в 1997-2000 годах, сопровождающимся освоением новых, соответствующих потребностям российского рынка, моделей автобусов на ЗИЛе, ГАЗе и других заводах.

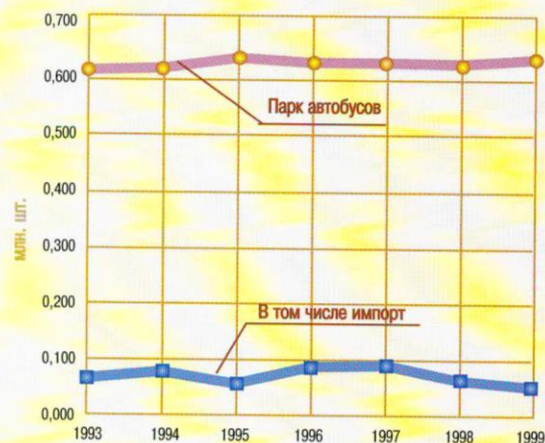
Возрождение экспорта

Повышение конкурентоспособности российских автомобилей по комплексному показателю «цена – качество» обусловило тенденцию возрождения их экспорта. Примером этому много. Каждая шестая «Ока» в сентябре 2000 года отгружалась в арабские страны. Имеются хорошие перспективы роста поставок этих автомобилей в 2001 году в Египет, Сирию, Иорданию. Экспорт «Нивы» за девять месяцев 2000 года достиг 11,5 тыс., или 23% от объема ее производства. Экспорт автомобилей ВАЗ в 2001 году планируется увеличить в 1,5 раза (120 тыс. или 16% от плановой годовой программы производства). ОАО «ГАЗ» открыло автосалон в

Изменение парка грузовых автомобилей



Изменение парка автобусов



США (штат Техас) для постоянной демонстрации своих автомобилей с целью доведения объема их реализации до 20 тыс. в странах Латинской Америки. Растущие экспортные программы имеют заводы по производству большегрузных автомобилей.

Еще одна положительная и очень важная тенденция современного российского автомобилестроения — особое внимательное отношение к потребностям покупателя, проявляющееся прежде всего в ускоренной разработке новых моделей автотранспортных средств для удовлетворения разнообразных запросов потребителей, и настойчивое стремление резко повысить уровень их качества и экспортного потенциала. Такая тенденция отчетливо проявилась на 6-й Московской международной автомобильной выставке «MIMS`2000», которую специалисты и СМИ назвали настоящим бенефисом отечественного автопрома. Это в полной мере относится не только к ведущим сборочным заводам,

представившим объемные и содержательные экспозиции, но и к производителям комплектующих изделий и материалов.

Организация зарубежных сборочных производств

Совершенно новой тенденцией для российской автомобильной промышленности является размещение автозаводов своих сборочных производств на территории других стран. Лидером здесь является ОАО «ГАЗ», создавшее более 20 сборочных производств в странах СНГ и имеющее намерение создать такие производства на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. Начал работу сборочный завод в столице Эквадора, созданный АО «АвтоВАЗ» совместно с фирмой «Almesa», осваивается сборка машин ВАЗ на Луцком автозаводе (Украина), прорабатываются предложения по организации сборки автомобилей из машино-комплектов ВАЗ в Армении, Казахстане, Египте, Бразилии и ряде других стран.

Такое развитие событий объясняется тем, что недорогие российские автомобили стали вызывать все больший и больший интерес за рубежом, и за счет этого открылось новое эффективное направление расширения их сбыта на новых перспективных рынках.

Обособление производства компонентов

Среди других заметных тенденций нужно отметить стремление основных сборочных автомобильных заводов выделить производство комплектующих изделий в самостоятельные структуры. КамАЗом, например, опробована и признана эффективной концепция выделения вспомогательных производств и производства автокомплектующих в независимые компании. Большие объемы производства комплектующих передает ГАЗ на заводы Чувашии и на создаваемые совместные предприятия. Один из вариантов реструктуризации ВАЗа основан на предоставлении хозяйственной самостоятельности девяти крупным производственным единицам. Целью такой реструктуризации производства является как стремление высвободить мощности для сборки новых моделей автомобилей, так и переложить на поставщиков ответственность в части исследований, разработки, обеспечения качества комплектующих и гарантийных расходов, а также обеспечить изготовление и поставку высоко агрегированных компонентов. Эта тенденция отражает стремление отечественных заводов перейти на общепринятые мировые схемы производства автомобилей.

Проблемы ценообразования

Важнейшей и очень четко выраженной тенденцией в российском автомобилестроении является неуклонный рост цен на производимую автотранспортную технику. За последние два года они возросли в 1,7-2,0 раза. В то же время, к середине 2000 года цены на продукцию черной и цветной металлургии выросли в 3,5-4,0 раза.

При этом рентабельность работы предприятий цветной металлургии возросла в 1998 году до 52,1% по сравнению с 14,1% в 1997 году и в 1999 году еще повысилась до 61,3%. В черной металлургии в 1998 году рентабельность возросла до 9,7% по сравнению с 3,2% в 1997 году, а в 1999 году еще повысилась до 28,6%.

В машиностроении рост рентабельности был значительно скромнее: 1997 год — 7,4%; 1998 год — 10,2%; 1999 год —

Рентабельность производства за 1997 – 1999 гг.

Отрасли промышленности	1997			1998			1999		
	год	1 пол.	2 пол.	год	1 пол.	2 пол.	год	1 пол.	2 пол.
Электроэнергетика	13,0	17,4	9,0	13,0	15,7	10,1	11,2	15,8	7,0
Топливная	15,7	15,8	15,5	19,0	13,9	23,9	53,5	41,5	61,8
Нефтедобывающая	17,8	15,6	19,8	21,3	11,9	30,1	71,8	54,6	82,7
Нефтеперерабатывающая	18,3	19,0	17,5	16,5	13,7	19,5	43,5	33,5	50,8
Газовая	26,8	30,3	22,9	33,8	41,8	26,6	31,2	38,5	26,0
Угольная	-0,9	2,0	-3,8	3,1	-0,1	6,4	0,8	1,6	0,1
Черная металлургия	3,2	3,3	3,1	9,7	4,2	15,0	28,6	26,3	30,4
Цветная металлургия	14,1	15,5	12,9	37,1	14,3	52,1	61,3	60,9	61,6
Химия и нефтехимия	6,6	8,3	5,1	11,2	3,5	18,3	23,4	25,6	21,8
Машиностроение	7,4	7,8	7,0	10,2	7,6	12,5	17,6	20,9	15,1
Лесная, деревообрабатывающая	-7,7	-7,1	-8,2	4,3	-4,7	12,3	24,1	29,0	20,3
Итого промышленность	9,3	10,5	8,1	14,0	9,7	18,0	26,9	26,7	27,0

17,6%. В автомобилестроении показатели рентабельности еще ниже, а более 30% предприятий этой отрасли являлись в 1999 году убыточными. Низкая рентабельность работы автомобилестроительных предприятий сохранилась и в 2000 году. В частности, в первом полугодии на ОАО «ГАЗ» она снизилась до 3,5%, Заволжском моторном заводе – до 8,4%, Московском подшипниковом заводе – до 5,5%. На ЗИЛе она находится в пределах 2-3%, хотя для нормального функционирования необходима рентабельность в пределах 12-13%.

За счет благоприятной конъюнктуры, в основном на внешних рынках, металлургами на свою продукцию были установлены цены, обеспечившие очень высокую рентабельность, существенное накопление средств для технического перевооружения и даже для покупки предприятий машиностроения, в том числе автомобилестроения.

В то же время автомобильные заводы в силу необходимости оплачивать металл по высоким ценам (и по ряду других причин) утратили возможности накопления средств не только на собственное развитие, но и на погашение накопившихся задолженностей. Автомобилестроительные предприятия во многих случаях лишены выбора, так как металлургические предприятия, не являясь по формальным законодательным признакам монополистами, зачаст-

тую являются единственными производителями конкретного профиля, вида или марки металла и имеют возможность в связи с этим устанавливать монопольные цены.

Между тем, начиная с февраля 2000 года, цены на автомобили российского производства начали существенно и неуклонно подниматься, хотя цены на основные виды металла несколько стабилизировались. Отечественные автомобили постепенно стали терять свое основное преимущество перед иномарками – низкую цену. Конкурентоспособность российских автомобилей и далее будет снижаться, если учесть, что иномарки настойчиво снижают цены на свои автомобили, реализуемые на российском рынке; они настойчиво пытаются внедрить новые формы продаж (лизинг, кредитные программы Межпромбанка, Пробизнесбанка, АКБ «Инвестиционная банковская корпорация» и других банков, рассрочки и т. п.), организуют сборку своих машин на совместных предприятиях, не желая даже в сложившихся жестких условиях оставлять обширный российский авторынок. Автомобили Рено и ФИАТ уже близки по ценам к наиболее престижным моделям ВАЗ. Существенное снижение цен иномарок (5-12%) ожидается в 2001 году в связи со снижением ввозных таможенных пошлин с 30 до 25%, что также вызовет дальнейшее повышение конкуренто-

способности иномарок на российском рынке.

Развитие этого процесса наряду с возможным ростом цен на материалы, сырье и топливно-энергетические ресурсы может привести к утере конкурентных позиций отечественных автомобилей на российском рынке, затовариванию и остановкам производства на отечественных заводах (как это было в середине 1998 года), существенному снижению налоговых отчислений (как это произошло в Нижегородской области), возникновению социальной напряженности.

В связи с изложенным становится очевидной необходимость еще раз вернуться к проблеме усиления роли государства в формировании политики ценообразования в различных отраслях российской экономики с целью обеспечения их динамичного и согласованного развития и предотвращения возможных провалов в развитии отдельных отраслей экономики из-за диспаритета цен.

Передел собственности

Одной из важнейших тенденций в российском автомобилестроении, как и в целом в промышленности, является передел собственности. Происходит смена собственников предприятий, как производящих автомобили в сборе, так и специализированных на производстве комплектующих изделий. Средства, на-

копившиеся в «успешных» отраслях промышленности, в частности, в нефтяной и металлургической, многие собственники предпочли вложить в автомобильный бизнес. В частности, активную скупку автомобильных предприятий ведет группа «Сибирский алюминий», создавшая для ведения автомобильного бизнеса дочернюю компанию ОАО «РусПромАвто», что подчеркивает серьезность намерений этой группы и характеризует далеко идущие планы стоящих за этой группой инвесторов. В частности, в августе 2000 года был приобретен 20%-ный пакет акций Павловского автобусного завода и подтверждено намерение довести этот пакет до 55%. Первыми шагами нового собственника был пересмотр ценовой политики, ликвидация бартерных сделок, ассигнования в оборотные средства, разработка нового бизнес-плана на 2001 год и другие меры. Положительные сдвиги произошли в первые же месяцы: выпуск автобусов возрос до 750–800 штук в месяц, сдвинулись с места и процессы реализации крупных проектов. Объявленные намерения по росту объемов продаж (в долларах США): 2000 год – 70 млн.; 2001 год – 100 млн.; 2002 год – 150 млн.

Эта же группа объявила о том, что ею приобретено более 25% акций ОАО «ГАЗ» и она намерена приобрести контрольный пакет этого крупнейшего автомобилестроительного предприятия России. Намерение нового собственника – совершенствование структуры управления предприятием в новых условиях, прежде всего в области контроля финансовых и товарных потоков.

Оба предприятия (ОАО «ГАЗ» и ОАО «Павловский автобус») являются крупнейшими потребителями алюминиевых сплавов и, по мнению группы

«Сибал», имеется много общих направлений для ведения совместного бизнеса и эффективного развития производства как на предприятиях группы «Сибал», так и в области развития производства автотранспортных средств на предприятиях, где этой группой приобретены крупные пакеты акций. По имеющимся сведениям, эта группа ведет работу по поглощению Заволжского моторного завода – основного поставщика двигателей для ОАО «ГАЗ».

Таким образом, прослеживаются намерения создания крупного вертикально интегрированного промышленного комплекса, связанного единой технологической цепью – от добычи сырья до производства розничного продукта.

Еще одна металлургическая компания – «Северсталь» – стала обладательницей 20% акций Ульяновского автомобильного завода. Здесь общие интересы также очевидны: 90% потребности ОАО «УАЗ» в металле покрывается «Северсталью». Новый собственник уже предусмотрел на 2001 год рост поставок металла на автозавод в 1,5 раза по сравнению с 2000 годом, что раскрывает его планы существенного наращивания выпуска ульяновских автомобилей в этом году, и, естественно, гарантированного сбыта своей продукции.

В ноябре 2000 года сменился собственник ОАО «Московский подшипник». 47% его акций скуплено Волжским подшипниковым заводом, в намерения которого входит создание холдинга, включающего в себя подшипниковые и металлургические заводы.

Активную деятельность в автомобильном бизнесе ведет группа компаний СОК. Она является владельцем АО «РосЛада» (г. Сызрань), контролирует

Димитровградский автоагрегатный завод и ряд других предприятий, поставляющих комплектующие для Волжского автозавода. Недавно ею были приобретены 30% акций АО «Сызраньсельмаш», которое также изготавливает многие комплектующие изделия для легковых автомобилей.

Здесь упомянуты события, связанные с переделом собственности в российском автопроме, произошедшие только в последние месяцы. Насколько благоприятен будет этот процесс для развития автомобилестроения России, покажет время, но уже очевидно стремление новых собственников осуществить реальное инвестирование в производство, повести деятельность на новой экономической основе и добиться положительных сдвигов в работе приобретенных предприятий в ближайший период, сделать автомобильный бизнес более эффективным.

Процесс передела собственности, о котором шла речь выше, можно характеризовать как процесс внутрироссийской глобализации. Интеграционные процессы в автомобилестроении должны ликвидировать ущербность и уязвимость отечественных автомобилестроительных предприятий, каждому из которых приходится сейчас бороться не с одной фирмой, а с объединенными конкурентами, работающими на единых компонентной, конструкторской и финансовой базах. Надежды на то, что интеграционные процессы в России будут интенсифицированы созданием автомобильных совместных предприятий, пока не оправдываются. Возможно, что это будет под силу нарождающимся автомобильно-металлургическим или автомобильно-нефтяным конгломератам, обладающим значительным финансовым потенциалом. К сожалению, несмотря на некоторую стабилизацию работы в машиностроительном комплексе, Россия остается страной крупного сырьевого бизнеса. Из 200 крупнейших компаний к сырьевому сектору относятся 90, а на их долю приходится 81% от общего объема реализации. Неудивительно, что именно здесь и возникают большие свободные деньги для крупных приобретений новой собственности.

Таковы основные тенденции развития производства автомобилей и автомобильного парка России на ближайшую перспективу.

Число легковых автомобилей на 1000 жителей в России

Год	Численность населения на конец года, тыс. чел.	Парк легковых автомобилей, тыс. шт.	Кол-во автомобилей на 1000 жителей	Абсолютный прирост, шт.	Прирост в % к предыдущему году
1993	148366	11800	79		
1994	148306	13200	89	10	12,6
1995	147976	14700	99	10	11,2
1996	147502	15800	107	8	8,0
1997	147105	17600	119	12	11,2
1998	146693	18800	128	9	7,5
1999	145500	19700	135	7	5,4

А. Ковригин
 Заместитель Генерального директора –
 Директор по финансам и экономике ОАО «АСМ-холдинг»,
 кандидат экономических наук



Автостроение России: новый поворот?

В последнее время в автомобилестроении России происходят события, настолько интересные, что многие наблюдатели и эксперты все чаще говорят о том, что в этой крупнейшей отрасли российской экономики начинаются процессы, которые в перспективе могут существенно изменить организационно-экономическую структуру производства автомобилей в России и условия, в которых эта отрасль функционирует. Это прежде всего связано с появлением новых собственников на крупнейших автозаводах страны, что особенно интересно на фоне все более четких перспектив принятия Государственной Думой нового Земельного кодекса, а также с назревающим вопросом принятия России во Всемирную торговую организацию (ВТО) – событием, которое не может не повлиять на положение и перспективы развития многих отраслей российской экономики, включая автомобильную промышленность. Не случайным в этом аспекте рассматривается и недавнее обсуждение проблем автомобилестроения у Президента Российской Федерации В.В. Путина.

Специалисты ОАО «АСМ-холдинг», уже в течение ряда лет осуществляющие «экономический мониторинг» развития автомобильной промышленности, внимательно отслеживают ключевые процессы, происходящие в этой отрасли.

Мы попросили заместителя Генерального директора – Директора по финансам и экономике А.С. Ковригина высказать свое мнение по этому поводу.

Александр Сергеевич, почему, на Ваш взгляд, автомобилестроение оказалось в последнее время в «зоне особого внимания» в самых различных кругах, включая Правительство и Президента России. Случайно ли это?

Естественно нет. Во-первых, наличие развитого автомобилестроения для России, как и для любой развитой страны мира, имеет особое значение. Даже в настоящий период, когда степень ав-

томобилизации страны еще далеко уступает западным странам (140 легковых автомобилей на 1000 жителей, что в 3-4 раза ниже западных показателей) в автомобилестроении России в 2000 году было произведено продукции на сумму около 200 млрд. рублей, что составляет 4,5% общего объема промышленного производства в стране. Доходы бюджета за счет деятельности автомобильной промышленности оцениваются в 19-20 млрд. рублей, что составляет около 2,5% от общего объема налоговых поступлений в бюджет.

Во-вторых, автомобилестроение является наукоемкой отраслью. Техническое совершенствование его продукции и рост объемов производства автомобилей неизбежно вызывают соответствующий подъем технического уровня в большинстве отраслей экономики, в том числе и в сырьевых. Достаточно вспомнить общий рост экономики страны, связанный с созданием Волжского автомобильного завода.

В то же время потенциал автомобилестроения необходим для поддержки развития практически любой отрасли экономики: промышленности,

...потенциал автомобилестроения необходим для поддержки развития практически любой отрасли экономики: промышленности, строительства, сельскохозяйственного производства, обороны, транспорта...

строительства, сельскохозяйственного производства, обороны, транспорта и т.д.

И наконец, трудно переоценить социальную роль автомобилестроения, где в настоящее время занято около 800 тысяч человек, а в смежных отраслях на каждого из них занято еще 6-8 человек. Получается, что около 10% экономически активного населения страны так или иначе связано с автомобилестроением. Нормально работающие автомобилестроительные предприятия, как правило, всегда являлись гарантами социальной стабильности в регионах их размещения.

Все эти аспекты не могут не учитываться Правительством и Президентом Российской Федерации, проводящими твердый курс на социально ориентированное экономическое развитие страны.

Готово ли, по Вашему мнению, российское автомобилестроение в его сегодняшнем состоянии работать на внутреннем и мировом рынках «в режиме» ВТО?

Известно, что последнее десятилетие работа отечественного автомобилестроения отличается нестабильностью. После относительно успешных для российского автомобилестроения 1999-2000 годов в 2001 году вновь наметилось снижение объемов производства в секторах грузовых автомобилей и автобусов, о чем свидетельствует мониторинг ежемесячного производства. Качественные показатели автотехники были улучшены многими предприятиями, но конкурентного уровня они пока не достигли. Собственные инвестиционные средства, которыми располагают ныне предприятия, оказываются недостаточными для разработки и реализации как «прорывных» решений, так и для проведения системной работы по расширенному воспроизводству качественной автомобильной техники.

В силу ряда причин, а в основном – из-за длительной обособленности российских автомобильных предприятий от прогресса в мировом автомобилестроении, сложилось серьезное отста-

вание в конструкции отечественных автомобилей, технологии и организации их изготовления от мирового уровня. Прежде всего это выражается в низких технических показателях силовых агрегатов, отсутствии на большинстве выпускаемых автомобилей противобуксовочных (ASR) и антиблокировочных (ABS) систем, современной светотехники, бортового информационного терминала и других электронных систем управления, систем пассивной безопасности и т.д., что сделало наши автомобили неконкурентоспособными на внешнем рынке и создает все большие препятствия для поддержания конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Поэтому немедленное создание равных конкурентных условий для сбыта отечественных и импортных автомобилей на внутреннем рынке приведет к экспансии последних и к уничтожению национального производства.

При каких условиях, на Ваш взгляд, может осуществляться процесс вхождения российского автопрома в ВТО?

Я убежден, что в создавшихся условиях развитие отечественного автомобилестроения, адекватное современным требованиям, вывод его на конкурентные позиции как на внутреннем, так и на внешнем рынках и вхождение в мировой автопром могут осуществляться только на основе управляемого интеграционного процесса.

Кроме того, для достижения положительного эффекта от присоединения России к Всемирной Торговой Организации российской автомобильной промышленности необходимы на ограниченный (переходный) период комплексные меры государственной поддержки, направленные на привлечение инвестиций в данный сектор экономики, обновление производства и повышение конкурентоспособности продукции.

В первую очередь необходимо защитить российский рынок от экспансии импортных автомобилей (в особенности бывших в эксплуатации) мерами тарифного регулирования, что должно найти отражение в переговорном процессе при вступлении России в ВТО. Предложения по изменению таможенных тарифов подготовлены ОАО «АСМ-холдинг» и переданы в переговорную группу Минэкономразвития России.

Одновременно необходимо ввести меры нетарифного регулирования, направленные в первую очередь на ограничение ввоза на внутренний российский рынок импортных автомобилей, бывших в эксплуатации.

Следует запретить эксплуатацию транспортных средств, не соответствующих действующим требованиям РФ по обзорности с места водителя, осветительным приборам, безопасности пассажиров при посадке и высадке и др., в т.ч. автомобилей с правым расположением руля.

Необходимо также установить действенные барьеры для предотвращения параллельного или «серого» импорта, в том числе, связанного со злоупотреблением реальным освобождением от налогов.

...необходимо ввести меры нетарифного регулирования, направленные в первую очередь на ограничение ввоза на внутренний российский рынок импортных автомобилей, бывших в эксплуатации...

Как оценить уровень «критической массы» импорта автомобилей зарубежного производства, который позволил бы избежать «неуправляемой ядерной реакции» на внутреннем российском рынке автомобилей?

Тарифные и нетарифные меры регулирования, о которых я говорил, должны обеспечивать возможность поступления на российский рынок импортных автомобилей в количестве, не превышающем 10-15% ежегодного внутреннего отечественного производства. Отношение потребления импортных товаров к их внутреннему производству является усредненным показателем открытости внутреннего рынка. Выход за указанный уровень считается небезопасным для национального производства. С 1994 по 1998 годы этот условный норматив, например, для легковых автомобилей существенно превышался и находился в пределах от 29,8 до 70,5%. В 1999 году из-за катастрофического падения продаж иномарок вследствие дефолта он снизился до 8,7%, но в 2000 году вновь вырос до 27,4%, что свидетельствует о начале нового подъема экспансии иномарок на российский рынок. При этом доля ввезенных иномарок, бывших в эксплуатации, в приросте парка всех иномарок в 1994-1998 годах и в 2000 году преобладала, составляя от 62,8 до 77,4%, что подтверждает опасность импорта автомобилей, бывших в эксплуатации, для российского автомобильного рынка. Именно массированный ввоз иномарок в 1996-1998 годах привел к падению продаж отечественных автомобилей, затовариванию складов на отечественных предприятиях – производителях легковых автомобилей, систематическим длительным остановкам конвейеров, созреванию предпосылок для обострения социальной обстановки, а общее состояние автомобильной промышленности расценивалось в этот период как критическое.

Неужели ввоз в Россию «б/у» иномарок настолько опасен?

Процесс экспансии бывшей в эксплуатации продукции зарубежных автомобильных фирм должен принять еще более угрожающие масштабы, если учесть, что в ближайший период в западных странах будет введено требование об обязательной утилизации автомобилей, эксплуатирующихся свыше 5 лет, фирмой-изготовителем, или их обязательной модернизации. В этих условиях усилия по сбыту техники, бывшей в эксплуатации, существенно возрастут, так как реализовать эту технику даже по бросовым ценам будет, очевидно, выгоднее. В первую очередь именно Россия подвергнется усиленному давлению со стороны реализаторов бывших в эксплуатации автомобилей, поскольку у ее граждан появляется возможность приобретать подержанные импортные автомобили в ценовом диапазоне 3 – 6 тысяч долларов. Тем более, что Россия, как я уже говорил, имеет очень низкий показатель насыщенности автомобилями на 1000 жителей (140 ед.), а указанный диапазон цен соответствует ценам на новые отечественные автомобили. Возможные масшта-

бы потока автомобилей, бывших в эксплуатации, из стран Западной Европы можно оценить, анализируя возрастной состав парка легковых автомобилей в европейских странах. Так, например, только в Германии в 1997 году в эксплуатации от 5 до 10 лет находилось более 15 млн. легковых автомобилей (37,3% парка), свыше 10 лет 11 млн. автомобилей (26,7% парка). По моему мнению, речь может идти о ежегодных поступлениях на российский рынок до 1,5 – 2,0 млн. бывших в эксплуатации иномарок, что приведет к фактической остановке отечественных автомобильных заводов.

Какая шкала таможенных пошлин на подержанные иномарки представляется Вам оптимальной?

Для автомобилей возрастом от 3 до 5 лет, объемом двигателя которых не превышает 2,5 литра – 1,5 евро за кубический сантиметр, а для автомобилей большего объема – 1,9 евро за кубический сантиметр. Если машина эксплуатировалась более 5 лет, то этот показатель должен быть 2,5 евро за кубический сантиметр для моторов до 2,5 литра, и 3,5 евро для двигателей большего объема. Для машин возрастом до 3 лет пошлины, я считаю, могут быть сохранены на действующем уровне.

Только ли протекционистская политика таможенных барьеров защитит отечественное машиностроение?

Конечно нет. Введение временных ограничений на ввоз импортных автомобилей может быть эффективным только при одновременном принятии мер по оздоровлению отечественных предприятий, стимулирующих привлечение инвестиций.

Это прежде всего, проведение в льготном режиме реструктуризации задолженности предприятий в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 мая 2001 года № 410; разработка постановления Правительства о реструктуризации задолженности перед социальными фондами. Высвобожденные за

...введение временных ограничений на импорт автомобилей может быть эффективным при одновременном принятии мер по оздоровлению отечественных предприятий, стимулирующих привлечение инвестиций...

счет реструктуризации собственные средства предприятий значительно укрепят их инвестиционный потенциал.

Целесообразно также введение налоговых и таможенных льгот для инвестиционных проектов по производству комплектующих изделий высокого качества по образцу Указа Президента РФ от 05.02.1998 года № 135 и Постановления Правительства РФ от 23.04.1998 года № 413, установив суммарный объем инвестиций, необходимых для реализации проекта и получения льгот, в пределах 3-5 млн. долларов.

Нужно создать льготные условия для ввоза технологического оборудования, не производимого в России, и необходимого для реализации новых проектов развития автомобильной техники.

Следует разработать специальные условия для поощрения экспорта отечественных автомобилей, в том числе за счет вывоза сборочных комплектов на территорию других стран и организации там сборочных производств, в особенности в странах СНГ.

Принимая во внимание, что основная угроза снижения конкурентоспособности российских автомобилей на внутреннем рынке может произойти из-за потери их ценового преимущества, необходимо в срочном порядке завершить работу по созданию единого тарифного органа с целью обеспечения механизма эффективного контроля и участия государства в ценообразовании естественных монополий, обеспечении прозрачности их деятельности, тарифной политики и финансовых потоков.

Таким образом, при ведении переговоров о присоединении России к ВТО для российских автопромышленных предприятий необходимо оговорить льготный период, примерно 5-7 лет – средний срок окупаемости капиталовложений в автомобилестроении. Этот период будет использован для завершения реструктуризации отрасли и создания условий для равной конкуренции на внутреннем рынке, а также стимулирования экспорта продукции.

...прослеживаются намерения создания крупного вертикально интегрированного промышленного комплекса, связанного единой технологической цепью — от добычи сырья до производства розничного продукта...

Начиная с прошлого года в отрасли происходят изменения в отношениях собственности. Что Вы можете сказать по этому поводу?

Да, на ряде предприятий происходит смена собственников, причем как на автосборочных заводах, так и на заводах-изготовителях комплектующих. Средства, накопившиеся в сырьевых отраслях промышленности, в частности, в нефтяной и металлургической, многие собственники предпочли вложить в машиностроение.

Активно скупает автомобильные предприятия группа «Сибирский алюминий». Так, в августе 2000 года было приобретено 20% акций Павловского автобусного завода и высказано намерение довести владение до 55%.

Эта же группа получила контроль над ОАО «ГАЗ».

Новый собственник с полным контролем финансовых и товарных потоков «УралАЗа» станет известен этой осенью. Стартовая цена определится дополнительным аудитом. В конкурсе будет участвовать та же группа компаний «Сибирский алюминий». Свое участие в конкурсе «Сибал» уже гарантировал, а также пообещал в случае победы вложить в развитие предприятия 500 млн. рублей до конца этого года.

Таким образом, прослеживаются намерения создания крупного вертикально интегрированного промышленного комплекса, связанного единой технологической цепью – от добычи сырья до производства розничного продукта.

Еще одна металлургическая компания – «Северсталь» – стала обладательницей 20% акций Ульяновского автомобильного завода и имеет намерения довести владение акциями до 60% уставного фонда. Здесь общие интересы также очевидны: 90% потребности «УАЗа» в металле покрываются «Северсталью». Эта же компания недавно стала владельцем контрольного пакета акций Заволжского моторного завода.

В ноябре минувшего года сменился собственник у ОАО «Московский подшипник». 47% его акций скуплено Волжским подшипниковым заводом, в намерения которого входит создание холдинга, включающего в себя подшипниковые и металлургические заводы.

Активную деятельность в автомобильном бизнесе ведет группа компаний «СОК». Она является владельцем порядка пятнадцати предприятий, в частности, АО «РосЛада» (г. Сызрань), Димитровградского автоагрегатного завода, других фирм, поставляющих комплектующие для Волжского автозавода. Недавно ею были приобретены 30% акций АО «Сызраньсельмаш», которое также изготавливает многие комплектующие для легковых автомобилей.

Насколько благоприятен будет этот процесс для развития автомобилестроения России, покажет время, но уже очевидно стремление новых собственников инвестировать в производство, повести деятельность на новой экономической основе и добиться положительных сдвигов в работе приобретенных предприятий в ближайший период, сделать автомобильный бизнес более эффективным и прозрачным.

АМО «ЗИЛ» в 2005 году будет производить «Мишку»

На АМО ЗИЛ (Москва) в 2005 году планируется создать мощности для выпуска 100 тыс. легковых автомобилей малого класса "Мишка", разработанного АО "Автосельхозмаш-холдинг" (АСМ-холдинг).

Об этом сообщил заместитель гендиректора АСМ-холдинга А. Ковригин. По словам г-на Ковригина, приказ об организации выпуска на ЗИЛе автомобиля модели 1128 "Мишка" подписан гендиректором АМО В. Носовым. Г-н Ковригин не рассказал подробно об источниках финансирования проекта, но сообщил, что оно будет осуществляться с участием правительства Москвы, владеющего контрольным пакетом акций АМО ЗИЛ. Также, по словам г-на Ковригина, намечается выпуск "Мишки" по лицензионному договору с АСМ-холдингом на Белорусском автомобильном заводе в городе Жодино. "Мишка" представляет собой малолитражный автомобиль, его главная конструктивная особенность – корпус выполнен из пластмассы.

"Ведомости" пишут, что, как отметил зам. гендиректора, в 2003 г. на АМО "ЗИЛ" предполагается создание мощностей для выпуска 10000 "Мишек", в 2004 г. – 50000, а в 2005 г. – 100000.

Пока совершенно неясно, за чьи средства будет финансироваться этот проект. У "АСМ-холдинга" – компании, которая в основном занимается консалтинговыми услугами, – таких средств нет. ЗИЛ – завод, убыток которого в 2001 г., по предварительным данным, составит не менее 1 млрд руб. Правда, в "АСМ-холдинге" намекают, что с финансированием обещало помочь правительство Москвы. Но о том, как московская мэрия инвестирует в автопром, можно судить по дышащим на ладан "Москвичу" и ЗИЛу. "ВН" отмечает, что новые машины будут оснащаться различными двигателями, прежде всего силовыми агрегатами моторного завода в г Мелитополе (Украина). Первые "Мишки", как ожидается, будут выпущены в конце 2003 – начале 2004 года.

<http://autoconsulting.ua>, 07.07.2002)

Суждены нам благие порывы

Российский автопром: итоги года 2002-го и прогнозы на завтра

«В 2002 году на покупку иномарок россияне впервые потратили в сумме больше, чем на отечественные машины. Для отечественных производителей это – тревожный сигнал».

Год назад подобный материал был выдержан в других – совсем мажорных тонах. Еще бы: производство легковых автомобилей на крупнейших отечественных автозаводах росло быстрыми темпами, а впереди ожидалось «знаковые» для нас события – пуск завода «Форд» в Ленинградской области и начало сборки на СП «Джи-Эм-АвтоВАЗ» вседорожника "Шевроле Нива"... Предприятия заработали точно в срок, выдают "на-гора" продукцию, но, пожалуй, это и все радостные события ушедшего года. В остальном 2002-й иначе, как провальным, для автопрома не назовешь.

УРОКИ

А прогнозы были самыми оптимистичными. В соответствии с планами заводы обещали выпустить 197 тыс. грузовиков (на 13% больше, чем в 2001-м!), 1044 тыс. легковых автомобилей (рост – почти 3%) и 67 тыс. автобусов (больше на 18%). Уже к концу первого полугодия стало ясно, что расчеты маркетологов, мягко говоря, завышены: спрос на отечественную автотехнику начал отставать от предложения. Но заводы упорно держали темп. К августу все склады были затоварены.

Что же произошло? В качестве одной, чуть ли не главной причины эксперты называют экспансию на российский рынок подержанных иномарок (их за год, в ожидании новых пошлин, завезли около 500 тысяч). Как бы то ни было, из-за резкого падения продаж к концу года почти все крупные отечественные автозаводы остановили производство. В итоге за год сделали куда меньше, чем планировали: грузовиков 173,5 тыс. (99% от прошлого года), легковых автомобилей – 981 тыс. (95,7%) и только по автобусам план перевыполнен – 67,3 тыс. (+18%). Правда, и тут обозначились тревожные тенденции.

– Рост производства и продаж автобусов пришелся исключительно на недорогие городские модели ГАЗа и УАЗа, изготовители же сравнительно дорогих городских и междугородных автобусов, наоборот, выпуск сократили, – разъясняет заместитель генерального директора «Автосельхозмашхолдинга» Александр Ковригин. – То же самое и с легковыми автомобилями. Вдвое увеличил показатели «Ижмаш-Авто», есть рост у завода малолитражных автомобилей КамАЗа и у СеАЗа, иными словами, хорошо продаются автомобили ценой до 4,5 тыс. долл. («Ока», классические модели ВАЗа, «Ода»). Видимо, правомерно говорить, что потребитель готов мириться с качеством российских автомобилей, если они находятся в этой ценовой нише. Продажи современных (и дорогих среди отечественных) автомобилей «десятого» семейства упали заметнее, чем других, – почти на 15%, при том, что на древнюю «семерку» спрос вырос на 23%, «пятерку» – на 14%!

И все же при выборе более дорогих, чем названные выше автомобили, цена уже не играет главенствующей роли. На первый план выходят качество и надежность. Обратимся к фактам. В 2002 году средняя цена подержанной иномарки семи лет отроду на российском рынке составляла

около 8 тыс. долл., новой – 20 тыс. долл., иномарки, собранной в России, – 19 тыс., а машины, выпущенной на АвтоВАЗе, – 4,2 тыс. При такой вроде бы большой разнице в цене импортных машин (новых и подержанных) продано всего на 40% меньше, чем наших! Более того – в 2002 году впервые у нас на покупку иномарок россияне потратили в сумме больше, чем на отечественные машины. Для российских производителей это – тревожный сигнал. Причем такая тенденция может сохраниться и в 2003 году.

ЗДРАВСТВУЙ, «ЖЕЛЕЗНЫЙ ЗАНАВЕС»!

Как ни странно, Минпромнауки продолжает планировать рост выпуска легковых автомобилей в России и в 2003 году. «В случае благоприятного развития экономики страны, если не будет серьезных срывов, он может составить 6%, а грузовиков – 5%, – сообщили нам в министерстве. – Должно быть выпущено более 1,1 млн. легковых и около 185 тыс. грузовых автомобилей – в любом случае больше, чем в 2002 году».

Основания для оптимизма, можно сказать, на поверхности: чтобы защитить отечественного производителя, Минпромнауки предлагает уравнивать таможенные пошлины для юридических и физических лиц при ввозе иномарок в возрасте от трех до семи лет. Это приведет к росту платежей примерно в 2,5 раза и сделает ввоз подержанных машин просто нерентабельным. Пока физические лица платят пошлину в размере 0,85 или 1,4 евро с «кубика» в зависимости от объема двигателя, а юридические – совокупный таможенный платеж, который складывается из пошлины (25% от стоимости), сбора (0,15% от стоимости), акциза (от 10 руб. за 1 л. с.) и НДС (20%). Более того, рассматривается вопрос о повышении с 25 до 35% таможенных пошлин на новые иномарки.

– Мера вынужденная, но необходимая, – считает А. Ковригин. – Если этого не сделать – судьба отечественных производителей безрадостна. Тот же АвтоВАЗ, по нашим прогнозам, за год сократит производство еще на 5–7%.

Кстати, поднять таможенные барьеры призывают не только наши автозаводы, но и иностранные компании, которые уже пришли в Россию или хотели бы это сделать. Сегодняшние пошлины невыгодны для потенциальных инвесторов; куда проще ввозить новые автомобили. Тем более, что все решения о новых таможенных пошлинах – как на легковые, так и на грузовые автомобили, – правительство почему-то принимает... сроком на 9 месяцев. Для потенциального инвестора это издевательство. Он вложит средства, а через полгода новое правительство легко изменит правила игры – и прощайте, денежки? По зарубежному опыту, подобные сроки устанавливают не менее чем на пять лет, причем часто – законом.

Чтобы успокоить автолюбителей, скажем, что документ о повышении подготовлен, но дата его подписания неизвестна. Может быть, это будет весной, а может, и не случится никогда...

– Предыдущее постановление обсуждали почти полтора года; это и «взорвало» рынок, – считает Александр Ковригин. – Такие решения или надо принимать сразу, или не принимать, но никак не размышлять годами. Это приводит только к ажиотажному спросу на иномарки. Естественно, жесткие меры могут вызвать и резкое недовольство значительной части населения, особенно в районах Сибири и Дальнего Востока, где конкурентов подержанным иномаркам нет вовсе.

– Правительство должно выработать четкую политику, а не метаться из стороны в сторону, – уверен заместитель гендиректора «АСМ-холдинга». – Или оно стоит исключительно на точке зрения потребителя, или заботится о сохранении своего производителя, привлечении инвестиций и т. д. Окончательно угробить автопром несложно, но надо помнить, что это – 650 тысяч работающих (без смежных производств), 31% всего объема машиностроения (включая «оборонку»), свыше 4% доходов госбюджета.

Потребителя таможенные барьеры, конечно, не радуют. Только выхода, пожалуй, иного нет. Через жесткие запретительные меры прошли за последние десятилетия Китай, Индия, другие страны... Требуется одно: решимость правительства пойти на непопулярные меры – и обязательно в комплексе с законами, которые не дадут нашим заводам поднимать цены без принципиального улучшения качества продукции. Механизмов поддержки автопрома много – главное, чтобы был эффект. Тогда еще можно потерпеть...

Р. С. Пока же парламентарии предлагают замечательный способ вывести автопром из сложившейся ситуации: «продумать возможность закупки легковых автомобилей у отечественных предприятий с последующей передачей их лицам, в отношении которых Россия несет государственные долговые товарные обязательства». На эти цели в федеральном бюджете на 2003 год надо всего лишь предусмотреть 1,5 млрд. рублей. Или чуть больше. Вот это выход! Только с экономикой он ничего общего не имеет; это – из области благотворительности за ваш с нами счет.

(За рулем.РФ, Игорь Моржаретто, 01.03.2003)

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В АВТОМОБИЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ:

ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ



А. Ковригин

Заместитель генерального
директора ОАО «АСМ-холдинг»,
кандидат экономических наук

Одним из наиболее эффективных инструментов развития современной автомобильной промышленности являются прямые иностранные инвестиции, или, как их принято сокращенно называть, FDI (foreign direct investment). Существуют четыре типа FDI:

- Создание совершенно новых предприятий, так называемые «инвестиции в чистом поле» (greenfield investment). В этом случае иностранная компания организует новые производства с капиталовложениями в основные фонды – землю, строения и технологическое оборудование. Если компания далее инвестирует капитал в уже существующее зарубежное производство, это рассматривается как его расширение и, с точки зрения общего смысла иностранных инвестиций, обычно приравнивается к greenfield investment.

- Слияния и поглощения. В этом случае иностранная компания

приобретает в стране-реципиенте компанию и/или ее нематериальные активы, такие как товарные знаки и потребительскую базу, посредством наличного платежа, обмена акциями или комбинации обоих методов.

- Передача технологий и лицензирование. Это наиболее «невидимая» форма иностранных инвестиций, которая заключается в приобретении иностранной компанией лицензионных прав на передаваемую технологию и, по существу, не предполагает вовлечения сколько-нибудь крупного иностранного капитала.

- И, наконец, совместные предприятия, в которых основной капитал и права собственности делятся между партнерами. Совместные предприятия представляют собой, по существу, гибридную разновидность одной из трех упомянутых форм.

Прямые иностранные инвестиции – в равной степени универсальный инструмент и для развитых рынков, и для развивающихся. Например, японских производителей автомобилей в наибольшей мере привлекает крупнейший североамериканский рынок сбыта. Высокая инвестиционная активность американских и западноевропейских автомобильных фирм проявляется в КНР, Индии, странах Центральной и Восточной Европы. В последние годы возрастает инвестиционный интерес иностранных фирм и к автомобилестроению России.

«Первопроходцы»

Из шести предприятий, осуществляющих (или организующих) сборку в России легковых автомобилей иностранных брэндов, только три привлекли прямые иностранные инвестиции. Это – завод Ford во Всеволожске Ленинградской области (FDI типа greenfield), GM-АвтоВАЗ в Тольятти и «Автофрамос» в Москве (оба последних – FDI типа «совместное предприятие»). Объемы этих инвестиций составляют:

- Ford (Всеволожск) – 150 млн. долл. Иностранный инвестор – Ford Motor Company.

- GM-АвтоВАЗ – 194 млн. долл. Иностранные инвесторы – General Motors и Европейский банк реконструкции и развития.

- «Автофрамос» – 250 млн. долл. (план). Иностранный инвестор – Renault.

В сравнении с масштабами инвестиционных проектов в упомянутых выше регионах, объемы иностранных инвестиций в России кажутся, мягко говоря, более чем скромными.

Французская фирма Renault создала совместное предприятие «Автофрамос» с участием правительства Москвы в июле 1998 г., за месяц до дефолта, после чего ей пришлось переосмысливать и заново перекраивать свои планы. Сегодня они четко определены: «Автофрамос» готовится к производству новой «бюджетной» модели Renault (условный индекс

X-90), разработанной специально для выпуска в Румынии, России, Иране и Марокко.

Компания Ford, из-за неопределенности экономической ситуации в России, урезала в 1999 г. свою первоначальную инвестиционную программу по всеволожскому заводу с 250 тыс. до 150 тыс. долл. При этом проектная мощность завода была сокращена со 100 тыс. до 25 тыс. автомобилей в год (хотя технические возможности выхода на мощность 100 тыс. ед. сохраняются).

Осторожность компании Ford вполне объяснима, особенно если учесть, что ей хронически не везет в работе на развивающихся рынках. Она вынуждена была закрыть сборку легковых автомобилей Escort и легких коммерческих Transit в Польше в 1999 г. (после отмены налоговых каникул на сборочные комплекты), а затем в 2000 г. и в Белоруссии. Компания опоздала к разделу рыночного пирога в Китае. Тактической ошибкой компании аналитики склонны считать также отказ от приобретения обанкротившейся корейской Daewoo Motor с уступкой такой возможности General Motors.

Так или иначе, но сегодня всеволожский завод Ford успешно выпускает современную модель Focus и планирует довести в 2004 г. объем выпуска до 27 тыс. автомобилей.

Большую осторожность и тщательно взвешенный подход к вопросу инвестирования в России

проявляла также корпорация General Motors в ходе длительной проработки инвестиционного проекта СП с АвтоВАЗом. К этому моменту у GM уже имелся неудачный опыт совместного предприятия в Елабуге. Выступая на одной из международных автомобильных конференций, организуемых ОАО «АСМ-холдинг», тогдашний вице-президент General Motors и куратор российских проектов Дэвид Херман заявил буквально следующее: мы не можем сегодня, не имея полной уверенности, рисковать даже такой суммой, как 100 млн. долл. Начав производство в конце 2002 г., сейчас GM-АвтоВАЗ набирает обороты и планирует выпустить в 2004 г. 50 тыс. внедорожников Chevrolet Niva, а также пилотную партию автомобилей Chevrolet Viva (на базе Opel Astra).

В отличие от GM-АвтоВАЗ, который начал производство автомобилей российской разработки, уже имея стопроцентную локализацию компонентов (пусть не всегда удовлетворительного качества, но все же российских), всеволожский Ford в интересах получения налоговых льгот принял на себя обязательство о поэтапном увеличении российской доли в составе своей продукции. По состоянию на март этого года, число местных поставщиков компонентов заводу Ford достигло тринадцати. Однако при более близком рассмотрении

становится очевидным, что большинство из них приходится на поставщиков второстепенных деталей и материалов (в том числе жидкости для обмыва переднего стекла), тогда как в этом списке отсутствуют поставщики 1-го уровня (модульные поставки), не говоря уже об уровне «0,5» (системные интеграторы). И, что более всего кажется удивительным, среди них нет главного поставщика заводов Ford, его дочерней компании Visteon, глобально активного и третьего по объему мирового товарооборота поставщика автокомпонентов.

Почему так мало

Задаваясь вопросом, почему мировые поставщики автокомпонентов не торопятся с развертыванием масштабного производства в России, мы длительное время убеждали себя и других в существовании объективных причин, препятствующих созданию в стране полноценной компонентной базы, и прибегали к следующей объяснительной схеме. Серьезные поставщики компонентов не придут со своим современным производством в страну, если не будут созданы условия для достижения «экономики объемов» (scale economies). А для этого, в свою очередь, требуются большие объемы производства

Форд Мотор Компани,

ЗАО (г. Всеволожск, Ленинградская область)

Инвестиционные соглашения с правительствами России и Ленинградской области подписаны в июле-августе 1999 г. Размер инвестиций – 150 млн. долл. США (100% инвестор – Ford Motor Company).

Объект производства – автомобиль Ford Focus в различных вариантах кузовов.

Проектная мощность завода – 25000 ед. в год.

Для размещения производства куплены неосвоенные корпуса оборонного предприятия «Русский дизель» и обустроена прилегающая территория. Оборудованы цеха сварки кузова, окраски, сборки, административный корпус и испытательный трек.

Серийный выпуск автомобилей начал в июле 2002 г. Осуществляется локализационная программа. По состоянию на март 2004 г. завод имеет 13 местных

поставщиков компонентов, в том числе с участием иностранных компаний (Delphi, Glaverbel, Johnson Controls и др.).

Объемы производства:

2002 г. – 2474 ед.

2003 г. – 16261 ед.

2004 г. (план) – 27000 ед.

Перспективы:

Разработанная до дефолта 1998 г. первоначальная версия проекта предусматривала инвестиции 250 млн. долл. и проектную мощность завода 100000 автомобилей в год. Технические возможности выхода на производственную программу 100000 ед. сохраняются и могут быть реализованы при наличии на рынке платежеспособного спроса на такое количество машин. Кроме того, гибкая технология позволяет поставить на производство, когда это будет сочтено целесообразным, вторую модель автомобиля.

GM-АвтоВАЗ, ЗАО (г. Тольятти)

Совместное предприятие General Motors и ОАО АвтоВАЗ, создано в 2001 г. Общая стоимость проекта – 332 млн. долл. США. На первом этапе (семь лет) акционером и кредитором предприятия является также Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Взносы участников: GM и АвтоВАЗ – по 100 млн. долл. (GM в виде наличного капитала и частично технологического оборудования, АвтоВАЗ в виде интеллектуальной собственности и других активов, без участия наличного капитала); ЕБРР – 40 млн. долл. взносом в акционерный капитал и 92 млн. долл. в виде заемных средств. Итого, доли участников в акционерном капитале СП составляют: GM и АвтоВАЗ – по 41,5% акций, ЕБРР – 17% акций. После погашения кредита ЕБРР и продажи им своей доли акций соотношение долей участия GM и АвтоВАЗа будет 50/50.

Объект производства: внедорожник Нива-2123 (Chevrolet Niva).

Проектная мощность завода: 75000 ед. в год. Серийное производство начато в сентябре 2002 г. В силу постановки на производство модели автомобиля российской разработки проблема локализации компонентов носит здесь иной характер, чем на всеволжском заводе Ford. Начав со 100% поставки компонентов от АвтоВАЗа, СП перешло к поиску

прямых поставщиков со строгими критериями отбора по качеству и привлечением западных экспертов для совершенствования производства у отобранных поставщиков. Поставлена задача: к концу апреля качество Chevrolet Niva должно полностью отвечать европейским стандартам.

Объемы производства СП:

2002 г. – 323 ед.
2003 г. – 25235 ед.
2004 г. (план) – 50000 ед.
2005 г. (план) – 75000 ед.

Перспективы:

В октябре-ноябре этого года СП планирует начать первые товарные поставки Chevrolet Niva с двигателем Opel FAM-1, производимым в Венгрии, что должно ощутимо повысить конкурентоспособность этой модели, несмотря на определенное увеличение цены. Экспорт таких машин в текущем году ожидается в объеме 2-4 тыс. ед. Далее, после длительных колебаний принято, наконец, решение о начале производства в 2005 г. легкового автомобиля Chevrolet Viva (Opel Astra T-3000). Сборка пилотной партии этих машин (456 ед., включенных в план 2004 г.) начнется 23 сентября. Предполагается, что объем производства Chevrolet Viva в 2005 г. может составить 17 тыс. ед. с увеличением в перспективе до 30 тыс. ед.

современных автомобилей. Западные автопроизводители, как правило, не в состоянии делать современные автомобили с низкой стоимостью, а массовый российский потребитель не может позволить себе покупку дорогого автомобиля. Поэтому массовое производство современных автомобилей в России и, соответственно, организация современных автокомпонентных производств не будут реальны до тех пор, пока значительно не возрастут доходы населения.

Однако, пример Словакии, куда группа Hyundai вкладывает 1,1 млрд. долл. и где завод Volkswagen уже выпускает 280 тыс. автомобилей в год, дает повод усомниться в справедливости этого постулата. Да, насыщенность автомобилями в Словакии в два с лишним раза ниже, чем в Западной Европе. Да, средний возраст автомобилей в Словакии превышает 13 лет. Но отнюдь не эти показатели «емкости рынка» определили действительный потенциал развития местной автомобильной промышленности (вспомните также малочислен-

ность населения и относительно низкие заработки). Volkswagen производит в местечке Лозорно дорогой внедорожник Touareg (кстати, со степенью локализации 58%), конечно же, не для нужд местных потребителей. Kia Motors приступает к строительству завода в Жилине не от того, что хочет посадить в свои машины все население Словакии, а потому что это является центральной частью стратегического плана группы Hyundai по завоеванию европейского рынка. И поставщиков не приходится искать и убеждать: при таких объемах производства они сами идут за своим традиционным заказчиком.

Значит, фактор сиюминутного платежеспособного спроса на местном рынке далеко не всегда является обязательным условием успеха в привлечении иностранных инвестиций. При наличии экономической выгоды производства в той или иной стране, привлекательным моментом для инвестора могут быть также хорошие экспортные возможности. Все эти обстоятельства должны учитываться и прорабатываться на уровне государственной поли-

тики. Показательно, что во всех странах, будь то Китай, Индия, Чехия, Венгрия, Словакия или Польша, где этими государствами успешно применяются «поощряющие» для иностранных инвесторов схемы и куда вкладываются иностранные инвестиции в автостроение, прослеживается ответственное отношение «принимающего» государства к национальной автомобильной промышленности как важному источнику ВВП и стимулятору развития экономики в целом. Об этом в следующем номере журнала.

Пока гром не грянет

Позиция руководства российского государства по отношению к автомобильной промышленности, к сожалению, пока остается неоднозначной. В феврале этого года теперь уже бывший заместитель главы Министерства экономического развития, а ныне руководитель экспертного управления Администрации Президента, Аркадий Дворкович, согласившись с тем, что одних только пошлин на иномарки для спасения отечест-

Автофрамос, ОАО (Москва)

Это – совместное предприятие Renault и правительства Москвы по производству легковых автомобилей Renault, оно было создано на паритетных началах в июле 1998 г. Разразившийся затем экономический кризис, необходимость адаптации к новым реалиям автомобильного рынка, неясность, непредсказуемость «правил игры» и трудности бюрократического свойства отодвинули сроки реализации проекта.

В 1999–2000 гг. СП осуществляло мелкоузловую сборку моделей Megane и Renault–19 в пределах 1 тыс. машин в год. В 2001 г. из-за экономической нецелесообразности сборка была прекращена, и Автофрамос стал импортировать и продавать только готовые машины. В ноябре 2002 г. был вдвое снижен размер импортной пошлины на комплектующие изделия, и Автофрамос возобновил сборку автомобилей (модель Clio Symbol).

Объемы производства СП:

2002 г. – 149 ед.

2003 г. – 1239 ед.

Новый этап в деятельности Автофрамоса был ознаменован подписанием в феврале 2003 г. соглашения между Renault и правительством Москвы об организации производства нового «бюджетного» автомобиля (кодовое название X-90), специально разработанного Renault для выпуска в Румынии, России, Иране и Марокко. По соглашению Renault инвестирует в проект 250 млн. долл. (передает Автофрамосу лицензию на сборку, поставит и смонтирует оборудование кузовного, окрасочного и сборочного производств, организует обучение, обеспечит оборотные средства), а правительство Москвы предоставит производственные помещения и льготы на аренду земельного участка. В июле 2003 г. была осуществлена дополнительная эмиссия акций в пользу Renault, с увеличением его доли в СП до 66%. В текущем году начинается поставка оборудования. С монтажом оборудования для выпуска X-90 прекратится сборка модели Clio Symbol. Начало серийного выпуска X-90 планируется к лету 2005 г., а выход на годовую программу 60000 ед. к 2007 г.

Перспективы:

Заложенный в проект технологический резерв позволяет увеличить проектную мощность предприятия до 120000 автомобилей в год

венного автопрома недостаточно и что необходимо создавать благоприятные условия для работы с инвесторами, однако, отметил, что никаких предпосылок к тому, чтобы инвестиции в модернизацию автопрома сделали российские автомобили конкурентоспособными, пока нет. Соответственно, автомобилестроение, как «наиболее рискованная отрасль», в список некоторых приоритетных отраслей машиностроения не попало. (Газета «Время новостей», 16.02.2004).

Это высказывание можно было бы оставить без внимания, если бы оно выражало мнение только частного лица. Однако, оно хорошо вписывается в ход реализации государственной политики, проводимой в отношении отечественного автомобилестроения в последние годы. Вместо системной его поддержки имели место в основном меры «аварийного характера». Так было в 1997 – 2001 г.г., когда решения о реструктуризации задолженности принимались уже для находящихся на грани банкротства основных отечественных производителей автомобилей, в том числе АвтоВАЗа, КамАЗа, Ижмаша, ГАЗа, УАЗа, ЯЗДА.

К аварийным мерам по повышению ввозных таможенных пошлин прибегло правительство и в 2002–2003 г.г., когда отечественные заводы находились на грани полной остановки из-за чудовищной по своему масштабу экспансии иномарок на российский рынок (по данным ГТК в 2002 г. новых и бывших в эксплуатации иномарок в Россию было ввезено 628 тысяч ед., что превысило 70% от числа автомобилей отечественного производства, изготовленных российскими автозаводами для российского авторынка). Уже в «критических», можно сказать, условиях Правительство решилось на введение повышенных таможенных пошлин для импортных легковых, грузовых автомобилей и автобусов, что в 2003 г. существенно улучшило положение на автозаводах страны.

Не принесли ожидаемых результатов Указ президента РФ от 03.02.1998 г. № 135 «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности» и одноименное постановление Правительства. Частичная реализация этих документов нашла отражение только в проектах ТагАЗ, Автофрамос, Форд Мотор Компани, так как Указ и постановление предусматривали гос-

поддержку только крупномасштабных проектов с суммарным объемом инвестиций для реализации проекта не менее 1500 млн. руб. в течение пяти лет. Это условие лишило господдержки некрупные по вложениям проекты развития производства автокомпонентов нового качества.

Живем на свои

В силу изложенных и ряда других обстоятельств господдержка автомобильных предприятий фактически отсутствовала, и более 90% инвестиций на развитие и модернизацию им приходилось получать за счет собственных или заемных средств, которые приходилось в дальнейшем погашать также за счет результатов своей деятельности. Насколько масштабны эти средства, и в какой мере они могут обеспечить требования по модернизации продукции и расширению ее модельного ряда в отечественном автомобилестроении, перед которым стоит сложная задача значительного повышения конкурентоспособности производимых им транспортных средств и активной интеграции в мировой автопром? По имеющимся сообщениям, чистая прибыль ОАО

«КамАЗ», например, в 2002 г. составила 78 млн. руб., в 2003 – 92 млн. руб., а по предварительным прикидкам в 2004 г. должна составить 104 млн. руб. Эти величины совершенно неадекватны тем средствам, которые необходимы КамАЗу для обеспечения глубокой и быстрой модернизации его продукции и расширения модельного ряда. Так обстоит дело на большинстве автомобилестроительных предприятий. Даже прибыль в 4,6 млрд. руб., которую в 2003 г. получило наиболее успешно действующее отечественное автомобилестроительное предприятие – ОАО «АвтоВАЗ», не покрывает потребностей этого предприятия на реализацию проектов освоения новых моделей, в связи с чем оно прибегло к крупномасштабным заимствованиям средств. В феврале с.г. был размещен второй облигационный заём ОАО «АвтоВАЗ» объемом 3 млрд. рублей со

сроком обращения 4,5 года. Привлечен кредит Deutsche Bank на сумму 240 млн. долларов на три года. Готовятся несколько проектов продвижения ОАО «АвтоВАЗ» на международный рынок капитала. (Читайте об этом подробнее в интервью М. Москалева нашему журналу).

Собственные, а также перечисленные заемные средства, направляемые ОАО «АвтоВАЗ» на реализацию проекта «Калина» и полную замену модельного ряда автомобилей к 2008 г., позволяют надеяться на успешное решение поставленных задач.

Что день грядущий нам готовит

Однако, практика привлечения значительных заемных ресурсов доступна пока только для отдельных отечественных производителе-

лей, имеющих устойчивое финансовое состояние и положительную кредитную историю. В связи с этим собственные средства предприятий остаются на ближайшее время основным инвестиционным источником, и государство, путем совершенствования налоговой системы, должно представить предприятиям возможность заработать эти средства за счет их собственной хозяйственной деятельности.

В последние годы государство пытается решить эту задачу с помощью введения новой налоговой реформы, предусматривающей последовательное снижение налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты за счет снижения уровня федеральных налогов и сборов. Так, с 1 января 2004 г. снижен налог на добавленную стоимость (НДС) с 20% до 18%. С начала 2005 г. ожидается снижение единого социального налога (ЕСН) с 35,6% до 26%, что понизит его эффективную ставку по

Автотор, ЗАО (г. Калининград)

Начало реализации проекта относится к 1996 г., когда был принят закон «Об особой зоне Калининграда». Инициаторы проекта – группа российских физических лиц с большим опытом работы на крупнейших предприятиях автопрома. «Экономическое зерно» проекта – возможность получения налоговых льгот без принятия обязательств по локализации производства компонентов, которая была бы весьма проблематична до достижения больших объемов выпуска.

В 1996 г. было подписано соглашение с Kia Motors об организации сборки в Калининграде полного модельного ряда автомобилей Kia (легковых, внедорожников, легких грузовиков и автобусов). Проект предполагал строительство двух заводов с суммарной производственной мощностью 55 тыс. автомобилей в год. Обе стороны обязались инвестировать в проект по 150 млн. долларов. По условиям соглашения, прямые инвестиции в производство должен был сделать Автотор, а оборотный капитал 150 млн. долл. должна была предоставить корейская компания.

Автотор выполнил свои обязательства, реконструировав два конверсионных предприятия в современные автосборочные заводы. А группа Hyundai, в состав которой входит Kia Motors, попала в тяжелое финансовое положение и не выполнила инвестиционных обязательств, принятых Kia Motors. Вслед за «корейским кризисом» последовал российский. В результате Автотор оказался на грани банкротства и попал под внешнее наблюдение.

В этой ситуации Автотор сосредоточил внимание на

единственном рыночном сегменте, который не изменился под воздействием кризиса – рынке элитных автомобилей. Так были найдены взаимные интересы с BMW. Проект с авторитетным немецким автопроизводителем позволил договориться с кредиторами и организовать сборку автомобилей Kia и BMW с использованием обеих промышленных площадок.

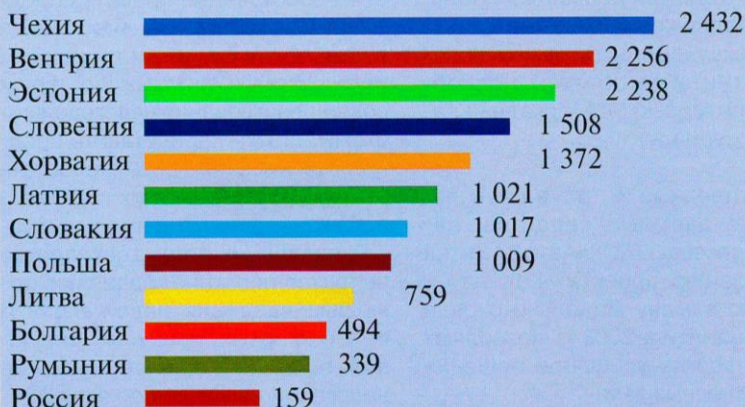
Автотор работает без участия иностранного капитала, однако BMW инвестирует средства в развитие дилерской сети и занимается дистрибуцией автомобилей BMW через свою российскую «дочку» – BMW Russland Trading. Маркетингом, импортом и дистрибуцией автомобилей Kia занимается Автотор.

Производимая продукция: модельный ряд легковых автомобилей Kia (включая внедорожники), легкие грузовики Kia, легковые автомобили BMW 3-й, 5-й и 7-й серий.

Объемы производства:
2002 г. – 5713 ед.
2003 г. – 8415 ед.
2004 г. (план) – 22500 ед.

Перспективы:
Освоение в июне 2004 г. сборки внедорожника HUMMER H2 (по соглашению с General Motors) и возможное расширение линейки внедорожников GM за счет Chevrolet Tahoe и TrailBlazer. В дальнейшем – освоение производства автобусов и троллейбусов. Техническая возможность выхода на проектную мощность 55 тыс. автомобилей в год.

СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ на 2001 год, долл. США



Источник: Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche, 2002

стране на 5,28% (с 29,43% до 24,15%). Это означает недобор по этому виду налога в государственные внебюджетные фонды на 280 млрд. руб. Эти средства останутся у предприятий, получающих возможность направить их на инвестиции в развитие и модернизацию.

Но насколько соизмеримы эти средства с реальными потребностями предприятий для реализации новых инвестиционных проектов их развития, в первую очередь для разработки и внедрения

современных конструкций и технологий? Достаточно напомнить, что разработка и освоение производства концептуально нового автомобиля оценивается в 30-60 млрд. руб. Это означает, что за полученные от снижения ЕСН средства, если бы их гипотетически полностью направить на развитие автомобилестроения, можно было бы освоить всего 4-5 новых моделей в год.

Очевидно, что меры, предусмотренные правительственной налоговой реформой, окажут опре-

деленное влияние на повышение инвестиционной активности предприятий, однако для обеспечения «прорывного» эффекта они явно недостаточны. Тем более, что их введение предваряется длительной подготовкой.

Нужно, наконец, признать на государственном уровне приоритетность ряда отраслей экономики, в частности, автомобилестроения, и обеспечивать льготные условия их развития. Так, как это, например, сделано в Украине в отношении развития национальной автомобильной промышленности. В соответствии с законом, до 31 декабря 2008 г. не будут облагаться пошлиной импортные комплектующие для производства автомобилей, в которых стоимость использованных материалов и услуг, производимых в Украине, будет превышать 50% общей стоимости. Закон устанавливает льготный режим налогообложения для предприятий автомобилестроительной отрасли, имеющих утвержденную в установленном порядке программу создания производственных мощностей и рабочих мест. До 31 декабря 2008 г. такие производители освобождаются от уплаты налога на прибыль в той ее части, которая реинвестируется в производство, а также

Таганрогский автомобильный завод (ТагАЗ, ОАО, Ростовская область)

Завод создан в 1998 г. и принадлежит Финансово-промышленной группе (ФПГ) «Донинвест», г. Ростов-на-Дону.

Проектная мощность: 120000 автомобилей в год.
Объем инвестиций ФПГ: 270 млн. долл.

Завод был первоначально ориентирован на сборку автомобилей корейской компании Daewoo. К 2001 г. объем производства был доведен до 30 тыс. автомобилей. После банкротства Daewoo завод стал подыскивать новых партнеров. В 2002 г. завод выпускал седаны Hyundai Accent и фургоны Citroen Berlingo (под собственной маркой «Донинвест Орион-М»). С 2003 г. собирает только Hyundai Accent.

Объемы производства:
2002 г. — 2490 ед.
2003 г. — 5896 ед.
2004 г. (план) — 21450 ед.

В 2003 г. завод рассчитывал собрать 11 тыс. машин, однако не смог получить необходимого количества сборочных комплектов из-за забастовки на заводах Hyundai. В 2004 г. завод ставит на производство вторую модель легкового автомобиля Hyundai – Sonata. В настоящее время идет монтаж сборочной линии под эту модель, и в мае ожидается ее пуск. План выпуска Sonata на 2004 г. — 4000 ед. (в дополнение к 17000 ед. модели Accent). Кроме того, завод планирует организовать сборку легких грузовиков Hyundai (грузоподъемностью 1 т) и собрать до конца этого года первую партию 450 машин.

Перспективы:

Ближайшая цель, которую ставит перед собой ТагАЗ, — увеличить объем выпуска иномарок до 30-40 тыс. автомобилей в год. Во-первых, такой объем позволит расширить локализацию производства (сегодня степень локализации по модели Accent составляет 22% за счет сварки и окраски кузова). Во-вторых, завод считает, что у него в таком случае появится перспектива производства собственной оригинальной модели автомобиля.

Иномаркам открыли границы

Политика по поддержке отечественного автопроизводителя при помощи заградительных пошлин на ввоз иномарок потерпела фиаско. Михаил Фрадков пообещал комиссариату ЕС снижение таможенных ставок на ввоз новых импортных автомобилей с 35 до 20%.



Глава российского Правительства Михаил Фрадков пообещал председателю Еврокомиссии Романо Проди выполнить одно из требований ЕС при вступлении России в ВТО – снизить максимальную таможенную ставку на новые иномарки с 35 до 20%. В тот же день российскому автопрому был нанесен еще один удар. Министерство промышленности и энергетики России выступило с предложением снизить импортные пошлины на комплектующие для сборки иномарок в России. Пошлины на них уже в этом году могут быть снижены в 10 раз – с 30 до 3%.

Уступки, на которые пошел Михаил Фрадков перед главой Еврокомиссии, по мнению экспертов, означают, что политика защитных мер российского автопрома, которую проводил предыдущий кабинет министров, провалилась (напомним, что за введение заградительных пошлин выступала

компания Олега Дерипаски "Руспромавто"). Поддержка отечественных автопроизводителей при помощи заградительных пошлин на ввоз иномарок никаких ожидаемых результатов не принесла. За два года действия таможенных барьеров отечественному автопрому так и не удалось ни улучшить качество автомобилей, ни увеличить объемы производства. В 2003 году ОАО "ГАЗ" сократил производство на 13,4%, не предложив при этом ни одной новой модели, а АвтоВАЗ – на 0,4%, правда, в отличие от ГАЗа, компания прекратила производство "восьмерок" и "девяток" и вывела на конвейер модельную серию "Калина".



Так что опасения экспертов и отечественных автомобилестроителей о кризисе отрасли оказались не напрасными. Число иномарок в России увеличивается. По данным ГТК, с января по март 2004 года в Россию было ввезено 93,8 тыс. легковых автомобилей. Это на 17% больше, чем в прошлом году. Впервые число ввезенных иномарок возраста до трех лет (53,8% от всего количества) превысило число остальных подержанных автомобилей. В прошлом году эти цифры были похожи с точностью до наоборот. "Доступность иномарок увеличивается за счет дилеров, которые предлагают все больше различных схем кредитования", – сказал Денис Нуштаев, аналитик ИФК "Метрополь". По его словам, доля иномарок в общей структуре автомобилей будет расти.



После заявления Фрадкова о снижении пошлин лоббисты российского автопрома забили тревогу. По словам заместителя гендиректора "АСМ-Холдинг" Александра Ковригина, при уровне пошлин в 20% инвестиции в российский автопром станут невыгодными. Рост производства иномарок в России может прекратиться. "35% – это самый низкий порог, когда приходят зарубежные инвестиции. При 20% можно спокойно ввозить иномарки", – сказал Ковригин. По его словам, для развития отечественного автомобилестроения требуется ставка в 50%.

Запретительные пошлины российские автопроизводители используют, как правило, не для создания конкурентоспособных автомобилей, а для возможности увеличения цен на уже выпускаемые модели. Так было осенью 2002 года: пошлины на семилетние автомобили иностранного производства повысили тогда с 25 до 35%. Именно они составляли конкуренцию новым российским автомобилям. В отношении 3-7-летних "иностранцев" правительство ограничилось повышением на 20-60% с 25 июля прошлого года. В результате цена на подержанные иномарки выросла в среднем на 1100 долларов. Характерно, что стоимость отечественных автомобилей вслед за этим поднялась на 900 долларов.



Оправданием роста цен на продукцию российского автопрома, как правило, служит увеличение стоимости затрат на комплектующие, в первую очередь – на металл. Но рост цен на металлопродукцию является общемировой тенденцией. И западные автопроизводители сокращают в этой связи издержки, а не повышают цены на автомобили. Кроме того, стоимость металла на российских металлургических комбинатах на 20-60% ниже, чем на зарубежных рынках. Несмотря на это, АвтоВАЗ в 2003 году повысил цены на свои машины в среднем на 12%.

Снижение пошлин на ввозимые в Россию иномарки приведет к сокращению разницы в стоимости между "Ладами" и автомобилями зарубежного производства, считают эксперты. А как следствие – ограничится возможность отечественных автозаводов бесконтрольно повышать цены на свою продукцию, иначе спрос на нее резко сократится.

(TatCenter.ru, 26.04.2004)

Мотор-шоу может переехать за МКАД

"Крокус-экспо" предлагает сменить место его проведения

Открывающееся завтра Московское мотор-шоу MIMS-2005 может стать последней автовыставкой, которая проводится в "Экспоцентре" на Красной Пресне. Как стало известно, основным кандидатом на проведение MIMS-2006 является расположенный за МКАД выставочный центр "Крокус-экспо". Потери "Экспоцентра" из-за переноса выставки могут превысить €15 млн, но руководство компании заявляет, что легко компенсирует эту сумму за счет других экспозиций.

Правом проведения национальных автомобильных выставок обладает ассоциация "Автопроизводители России" (ОАР), аккредитованная аналогичным международным объединением OICA. ОАР определяет оператора выставки и площадку для ее проведения. На протяжении 12 лет московский автосалон проводится в конце августа в ЗАО "Экспоцентр" (51% акций принадлежит Торгово-промышленной палате России) на Красной Пресне, основным организатором выступает ЗАО "АСМ-холдинг" – консалтинговая структура в области автомобилестроения.

Раз в два года выставка имеет статус международной. В этом году мотор-шоу локальное, в нем принимают участие лишь российские заводы, а небольшое число иностранных брендов представляют дилеры. Несмотря на это, рассказал директор мотор-шоу Василий Маркин, все 60 тыс. кв. м выставочных площадей в "Экспоцентре" заняты, посещаемость ожидается на уровне прошлого года — 80-100 тыс. человек за пять дней.

Однако, как рассказал источник в ОАР, еще в марте на переговорах с OICA представители объединения предложили провести международный автосалон с 30 августа по 10 сентября в "Крокус-экспо" (входит в группу розничных торговых компаний "Крокус", принадлежащую предпринимателю Арасу Агаларову). Официально представитель ОАР Игорь Коровкин эту информацию не подтвердил, сообщив лишь, что в ближайшее время будет проведен тендер среди потенциальных организаторов автосалона 2006 года, в котором могут принять участие любые профильные компании, в том числе "АСМ-холдинг" и "Крокус".

"Еще несколько месяцев назад ОАР подписала с нами соглашение о проведении автосалона в 2006 году", – заявил замдиректора "АСМ-холдинга" Александр Ковригин. Он уверен, что организатором выставки останется "АСМ-холдинг", а "выбор площадки – за оргкомитетом".

Однако, как считает Петр Кирчев, директор автомобильной выставки в "Крокусе" и бывший сотрудник "Экспоцентра", и у "Крокус-экспо" есть все шансы стать не только площадкой "Автосалона-2006", но и организатором мотор-шоу: "'Экспоцентру' не хватает площадей для проведения подобных выставок, а у нас с открытием в сентябре второго корпуса общая площадь закрытой экспозиции составит 95 тыс. кв. м. Плюс открытые площадки и парковка на 15 тыс. машиномест". По словам господина Кирчева, "Крокус-экспо" может принимать более 50 тыс. посетителей в день.

2-7 сентября "Крокус-экспо" проводит репетицию "Автосалона-2006" – выставку "Интеравто". В ней согласились принять участие импортеры и представительства Ford, GM, Citroen, а также GM-АвтоВАЗ, "Автофрамос", ТагАЗ, "Автотор" и несколько китайских производителей. По словам Петра Кирчева, расценки для участников составляют \$170 за 1 кв. м стенда "под ключ" и \$140 за площадку под строительство стенда в павильоне. Между тем в нескольких импортерских компаниях сообщили: чтобы заманить участников, "Крокус" предлагал расценки втрое ниже официальных.

"Крокус-экспо" обещает провести "Автосалон-2006" по международным стандартам и заранее объявил цены, которые готов предложить участникам: \$195 и \$165 за 1 кв. м. "Но если организатором выставки станет другая компания, мы не можем гарантировать сохранение стабильной ценовой политики", – предупредили в "Крокусе". Билеты на "Интеравто" тоже дешевле, чем на мотор-шоу в "Экспоцентре": 150 руб. против 200 руб.

Василий Маркин считает организаторов "Интеравто" недобросовестными конкурентами: "Среди организаторов выставок существует негласное соглашение проводить аналогичные по тематике мероприятия в разное время". "Экспоцентр" тоже рассчитывает получить "Автосалон-2006", но если выставка пройдет в другом месте, то, как утверждает Василий Маркин, с финансовой точки зрения центр ничего не потеряет: "Мы легко заполним этот пробел другими выставками, спрос на выставочные площади в черте города очень высок". По его мнению, расценки "Экспоцентра" соответствуют принятым на европейских выставках в Женеве и Франкфурте: на MIMS-2005 средняя цена на 1 кв. м готового стенда – €250. "Крокус" демпингует сознательно, и "через два-три

года расценки там станут выше, чем у нас", говорит господин Маркин, "уже сейчас они компенсируют разницу за счет более дорогих дополнительных услуг".

Большинство опрошенных Ъ автопроизводителей, в том числе АвтоВАЗ и "Северсталь-авто", высказались за перенос выставки в "Крокус". "Логистика "Экспоцентра", его структура, дороги, парковки проектировались и строились исходя не из существующих реалий, – заявил Ъ зам. гендиректора по маркетингу "СИБУР-Русские шины" Василий Митько. – В последние два-три года стоимость участия стала составлять совершенно неприличные суммы, а эффект от участия по меньшей мере сомнителен. Так что для наших коллег перенос в "Крокус" будет, скорее всего, удобен". "В "Экспоцентре" низкое качество обслуживания, проблемы с транспортом и парковкой, некомпетентный менеджмент, – считает пресс-секретарь ЗАО "Форд мотор компани" Екатерина Кулиненко. – А у новой площадки возможности лучше, чем у любого европейского автосалона. Наш бизнес вырос, и мы хотим выставлять свои красивые машины в красивых помещениях".

Большинство импортеров примет решение о том, на какой площадке выставляться, после нынешнего "Интеравто". "Представители "Крокуса" вели с нами переговоры, но мы пока не приняли решения, – заявил Ъ пресс-секретарь "Ауди Россия" Вагиф Бикулов. – Устроители должны выполнить негласные стандарты подобных выставок: обеспечить проведение полноценных пресс- и бизнес-дней, регулировать качество аудитории при помощи цен на билеты, обеспечить транспортную доступность и т. д."

(Коммерсантъ, Екатерина Сафарова, 23.08.2005)

Московский автосалон поделят на двоих

Российский международный автосалон 2006 года может пройти на двух площадках - «Экспоцентр» на Красной Пресне и МВЦ «Крокус Экспо».

Как сообщил председатель совета директоров «АСМ-холдинга» Александр Ковригин, «АСМ-холдинг» и «Крокус Интернэшнл» подписали соглашение о сотрудничестве по организации и проведению 7-го Российского международного автосалона 2006 год, включенного в календарь OICA (Международная ассоциация производителей автомобилей). Соглашение, для реализации которого требуется одобрение Объединения автопроизводителей России (ОАР) и оргкомитета автосалона, предполагает, что салон будет проходить на двух площадках – в «Экспоцентре» с 30 августа по 5 сентября и МВЦ «Крокус Экспо» с 30 августа по 10 сентября, предусматривает двух операторов для его проведения – «АСМ-холдинг» и «Крокус Интернэшнл». «Мы хотим, чтобы автосалон состоялся на двух площадках и был бы крупнейшим в истории проведения автосалонов в России, чтобы при этом были использованы достоинства каждой площадки», — сказал А.Ковригин. Глава «АСМ-холдинга» добавил, что стороны работают над тем, чтобы обе площадки были заполнены участниками. «Мы в принципе готовы объединиться, проводить автосалон на двух площадках», – сказал «Интерфаксу» первый заместитель гендиректора ЗАО «Крокус Интернэшнл» Александр Борцов, который подчеркнул, что для проведения Российского международного автосалона, включенного в календарь OICA, на двух площадках, требуется одобрение ОАР. В свою очередь президент ОАР Евгений Левичев сообщил, что ОАР попросила «АСМ-холдинг» и «Крокус Интернэшнл» представить концепцию проведения автосалона на двух площадках, но пока получили материалы только от «Крокус Экспо». Решение о проведении 7-го Российского международного автосалона на двух площадках не принято, отметил президент ОАР. Как сообщалось ранее, «АСМ-холдинг» в сентябре на заседании оргкомитета по проведению конкурса выставочных организаций на право подготовки и проведения Московского международного автосалона 2006 года, включенного в календарь OICA, был признан победителем конкурса. В качестве площадки для проведения «Автосалона-2006» «АСМ-холдинг» предложил «Экспоцентр». Московский международный автосалон традиционно проходит в выставочном комплексе «Экспоцентр» на Красной Пресне. В этом году другой выставочный комплекс – «Крокус Экспо» – также высказал намерение провести на своей площадке этот автомобильный салон. После решения оргкомитета, «Крокус Экспо» сообщил, что тем не менее проведет в 2006 году свой Международный автосалон, затем члены комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса в России приняли решение, что в следующем году их компании примут участие в выставке «Международный автомобильный салон 2006» в МВЦ «Крокус Экспо» с 30 августа по 10 сентября «при условии, что в планы соответствующих автопроизводителей будет входить участие в автосалоне 2006 года в Москве».

(www.kolesa.ru, 02.11.2005)



«Автосалон 2006»: что, где, когда?

Интервью с заместителем
генерального директора
ОАО «АСМ-холдинг»
А.С. Ковригиным

20 сентября 2005 г. Оргкомитет «Московского международного автосалона 2006» вскрыл конверты с заявками от участников тендера на право проведения этой выставки в следующем году.

Напомним, что Оргкомитет был сформирован Приказом Министра промышленности и энергетики № 227 от 18 августа 2005 г. В его состав вошли представители российских автозаводов, госорганов и некоммерческих организаций. В соответствии с этим приказом, в срок до 25 сентября необходимо было определить официального выставочного оператора и выставочную площадку для проведения «Автосалона-2006». В связи с этим при Оргкомитете была сформирована Рабочая группа для организации конкурсного отбора оператора по проведению этого международного автосалона.

Основная интрига тендера заключалась в том, на какой площадке будет проводиться «Автосалон-2006» – в Экспоцентре на Красной Пресне или в новом выставочном центре «Крокус-экспо». На право стать оператором выставки претендовали четыре компании: ОАО «АСМ-холдинг», британская компания ITE Group Plc (до сих пор эти компании совместно проводили автосалоны в Экспоцентре), фирма IFA, организованная бывшими сотрудниками ITE, и ЗАО «Крокус Int.». Итоги тендера были объявлены 23 сентября 2005 г.

Восемь из двенадцати участников Рабочей группы для организации конкурсного отбора оператора по проведению этого международного автосалона проголосовали за «АСМ-холдинг», предлагающий площадку «Экспоцентра». Это решение одобрили одиннадцать из шестнадцати присутствующих на Заседании участников Оргкомитета. Таким образом, выставочным оператором «Автосалона-2006» «по версии Минпромэнерго РФ» стала компания «АСМ-холдинг».

Созданное в 1991 г. открытое акционерное общество «АСМ-холдинг» вот уже в течение последних 14 лет является организатором Российских международных автомобильных салонов и выставок «Мотор-шоу». Начав в 1992 г. с организации выставки «Автоиндустрия-92», «АСМ-холдинг» впервые в России заложил основы для создания и становления нового направления деятельности – российского автомобильного выставочного бизнеса и динамично развивает свою роль в качестве отраслевого выставочного оператора, организовав за эти годы 6 Международных автомобильных салонов и 8 Международных выставок «Мотор-шоу».

Тем не менее, компания «Крокус-экспо», судя по сообщениям прессы, не намерена отказываться от ранее озвученных ею планов по проведению «Автосалона 2006». Как обстоят дела в этой «коллизии» в настоящее время? Разъяснить ситуацию в какой-то мере поможет нашим читателям интервью, которое дал заместитель генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин шеф-редактору журнала «Автомобили, тракторы. Рынок СНГ» А. Рыжику.

- Александр Сергеевич, судя по солидному «послужному списку», ваша компания завоевала немалый авторитет у автопроизводителей. Почему же, на Ваш взгляд, в последнее время вокруг субъектов и объектов проведения российских международных автомобильных салонов и выставок возникла очевидная напряженность? О ней часто пишут СМИ.

- На мой взгляд, ситуация вполне объяснима. Как известно, автомобильный бизнес, или более обобщенно – автомобильный рынок в России достиг весьма значительных объемов. Его оборот в 2004 г. составил более 18 млрд. долларов. Для сравнения: объем российского рынка энергоресурсов – 14 млрд. долларов. Естественно, что при таких объемах автомобильного бизнеса по всем рыночным законам здесь должна возникнуть острая конкуренция. И она возникла.

Ведь выставочный бизнес – неотъемлемая часть общего автомобильного бизнеса, и он развивается по тем же законам. На этом поле появился новый, очень серьезный игрок – компания «Крокус-экспо». Накопив солидный опыт организации «продуктовых» выставок, обладая значительными экспозиционными площадями и высокопрофессиональным динамичным менеджментом, эта компания естественно решила попробовать свои силы и в перспективном автомобильном секторе, организовав в сентябре в качестве «пробного шара» выставку «Интер-авто».

- И этот шар «попал в лузу»?

- Думаю, да.

- Но почему Вы назвали выставочный опыт «Крокус-экспо» продуктовым?

- Потому что практически все предыдущие выставки «Крокус-экспо» были продуктовыми, а не отраслевыми, на которых специализируется АСМ-холдинг. Согласитесь, организовать выставку мебели, одежды, бытовых приборов, предметов роскоши – это одно, а выставки типа «МАКС», «Связь», ИНФОКОМ, Авто-салон, наконец – это другое. Это не продуктовые, а именно отраслевые выставки, комплексно охватывающие вопросы производства, технологии, кооперации, занятости – словом всю структуру отрасли. При этом конкретные продукты – самолеты, компьютеры, средства связи, автомобили – на них естественно присутствуют, но они являются лишь частью общей «панорамы» отрасли. В крупном плане, если продуктовые выставки рассчитаны в основном на прямого покупателя, то отраслевые – на производителей конечного продукта и всех его составляющих, включая сферу обслуживания. Не случайно именно отраслевые выставки сопровождаются конференциями специалистов, деловыми встречами партнеров и другими подобными мероприятиями.

- В таком случае представляется вполне логичным, чтобы АСМ-холдинг и Крокус-экспо объединили свой опыт и возможности для проведения «Автосалона 2006».

- Именно этой логике мы и следовали. В результате наших встреч с руководством «Крокус-экспо» мы пришли к общему решению провести «Автосалон 2006» на 2-х площадках – «Крокус-

экспо» и «Экспоцентра» силами двух организаторов – АСМ-холдинг и Крокус. В результате суммарный выставочный ресурс объединенной экспозиции может составить более 175 тыс. кв. м крытых площадей.

В этом решении мы руководствовались главной целью – создать для экспонентов максимально широкие возможности выбора – по месту и цели экспозиций, по продолжительности и стоимости экспонирования и многим другим факторам. Не секрет, что многие наши клиенты прикипели к «насиженным местам» в «Экспоцентре» и чувствуют себя комфортно именно там.

Возможность выбора заложена в сроки проведения экспозиции. Если на площадке «Крокус-экспо» автосалон будет проходить в течение 12 дней с 30 августа по 10 сентября, то в «Экспоцентре» – 7 дней – с 30 августа по 5 сентября. Многим фирмам, особенно производителям комплектующих и аксессуаров, 7 дней для переговоров по кооперации и поставкам вполне достаточно, тем более основные контрагенты располагаются вблизи «Экспоцентра». Появилась здесь и станция метро.

С другой стороны площадка «Крокус Сити» обладает неограниченными возможностями для размещения продуктовой части экспозиции, для проведения тест-драйвов и других «натурных» мероприятий.

Кстати, между двумя площадками будет организовано бесплатное автобусное сообщение, а единые входные билеты – кассовые и приглашительные – будут действительны на обеих площадках.

- Как скажется объединение выставочных площадок на цены на экспозиционные площади?

- При выборе цен, да и по всем условиям экспозиций мы руководствовались данными анкетных опросов более чем 250 фирм, выступавших в последнее время на площадке «Экспоцентра». Да, для кого-то предлагаемые «Экспоцентром» ценовые условия представляются завышенными. Но «Экспоцентр» – одна из ведущих в России выставочных организаций с многолетним опытом, с устоявшимися

традициями, давно работающая в данном элитном регионе Москвы. Убежден, что предлагаемые цены не берутся с потолка, а обусловлены целым рядом реально сложившихся факторов. Тем не менее, создавшихся условиях «Экспоцентр» считает возможным снизить арендные цены на 30%. Что касается цен в «Крокус-экспо» там заявили их на уровне 195 долл. за кв. м. Если сделать поправку на территориальную доступность, цены на обеих площадках в крупном плане соизмеримы.

Сегодня я могу сказать определенно: 7-ой Международный российский «Автосалон 2006» под девизом «Автомобильный мир и мир автомобиля» состоится в период с 30 августа по 1 сентября. Он будет проходить на площадках «Крокус-экспо» «Экспоцентра» при содействии Международной организации производителей автомобилей (OICA), Всемирной организации выставочной индустрии (UF и Международного союза выставок и ярмарок стран СНГ и Балтии (МСВЯ) при поддержке Министерств промышленности и энергетики РФ, Торгово-промышленной палаты РФ, Объединения автопроизводителей России (OAP) и Национальной ассоциации производителей автомобильных компонентов (НАПАК). В рамках «Автосалон 2006» будет проходить Конгресс технологов, выставка «Автомобильные технологии и материалы» (АТИМ), Международная конференция по двигателям и многие другие мероприятия, направленные на повышение эффективности контактов и партнерских отношений между всеми участниками, посетителями и гостями выставки. Убежден: выставка станет ярким событием в жизни Москвы.

СОГЛАШЕНИЕ

о сотрудничестве между ОАО «АСМ-холдинг» и МВЦ «Крокус Экспо» по организации и проведению 7-го Российского международного автомобильного салона «Автосалон-2006»

24 октября 2005 г.

г. Москва

ОАО «АСМ-холдинг» и МВЦ «Крокус Экспо» (далее Стороны), руководствуясь стремлением обеспечения высокого имиджа Московских «Автосалонов», внесенных в официальный календарь OICA, в целях создания наилучших условий для участников и посетителей выставки и наиболее полного раскрытия тематического содержания мероприятия, пришли к соглашению о сотрудничестве по организации и проведению 7-го Российского международного автомобильного салона «Автосалон-2006» на базе следующих согласованных положений.

1. Девиз «Автосалона-2006» – «Автомобильный мир и мир автомобиля».
2. Выставочные операторы: ОАО «АСМ-холдинг» на площадке ЗАО «Экспоцентр», МВЦ «Крокус Экспо» на собственной площадке.
3. Выставка проводится при содействии ЗАО «Экспоцентр».
4. Выставка проводится при поддержке: OICA, UFI, МСВЯ, Минпромэнерго РФ, Правительств Москвы и Московской области, НП «OAP», НАПАК.
5. Официальный патронат: ТПП РФ
6. Место проведения: ВК ЗАО «Экспоцентр», ВК «Крокус Экспо»
7. Сроки проведения: ВК ЗАО «Экспоцентр» – 30 августа - 5 сентября 2006 г., ВК «Крокус Экспо» – 30 августа - 10 сентября 2006 г.
8. Тематическая структура выставки вырабатывается на каждой выставочной площадке оператором и уточняется Оргкомитетом «Автосалона-2006» и OAP.
9. Стороны считают необходимым:
 - согласовать бренд и логотип выставки «Автосалон-2006»,
 - согласовать рекламные бюджеты «Автосалона-2006» и рекламные планы,
 - согласовать процедурные вопросы церемонии открытия, проведения вечернего приема по случаю открытия, приглашений на выставку, стоимости входных билетов и принципа разделения выручки от их продажи, регламента работы выставки, программы тест драйвов, проведения промежуточных и завершающих пресс-конференций, конкурсов и т.д.,
 - согласовать отчет и статистику выставки для OICA и дальнейшего использования,
 - также другие практические вопросы, возникающие в процессе подготовки и проведения выставки.

Соглашение вступает в силу после одобрения Оргкомитетом «Автосалона-2006» и OAP.

От ЗАО «Крокус Интернешнл»

От ОАО «АСМ-холдинг»

Первый заместитель
Генерального директора

Генеральный директор -
Председатель Правления

А.Г. Борцов

В.А. Шувалов



Блог Александра Ковригина: Как спасти автокомпонентную отрасль в России

В продолжение к предыдущим публикациям хочу отметить, что, конечно, нельзя огульно повышать таможенные барьеры до 25% на все компоненты для сложных комплекующих, поэтому я предлагаю создать независимую от чиновников группу специалистов, которые бы определили, как должна развиваться компонентная отрасль.

Краеугольным камнем развития автомобильной промышленности является развитие компонентной базы, без этого мы превратимся просто в страну, собирающую автомобили из компонентов, привозимых из-за рубежа, а это потеря рабочих мест, которые, к нашему счастью, пока еще есть, и потеря валюты.

Слабым местом развития компонентной отрасли является неопределенность головных заводов в постановке новых моделей автомобилей. Без этой информации невозможно вкладывать деньги в компонентную отрасль, особенно это касается высокотехнологичных компонентов.

Поэтому в АСМ-холдинге 15 февраля будет проводиться первая конференция для аналитиков и маркетологов, которая сведет в единое информационное поле различные точки зрения на перспективу автомобильного рынка. Организаторами конференции впервые будет сделана попытка определить основные факторы влияния на рынок, а также оформить общее видение того, как будет развиваться автопром в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Сложно сейчас говорить о тех мерах, которые необходимо принять, но очевидно одно – необходимо построить налоговую и таможенную политику таким образом, чтобы было выгодно вкладывать деньги, как иностранным предпринимателям, так и российским в развитие компонентной отрасли.

Представляется целесообразным воспользоваться опытом становления компонентной базы на развивающихся рынках, хотя изучать и применять его было необходимо намного раньше, хотя бы начиная с 2005 года, и тогда мы имели бы другую автомобильную промышленность. Кратко привожу опыт Китая по импортным квотам и тарифам.

Этот опыт относится еще к 2006 году, когда Китай находился в «переходном периоде» к выполнению окончательных обязательств перед ВТО. Однако для России, которая пока еще не вступила в ВТО и имеет свободу маневра, китайский опыт пятилетней давности может рассматриваться как весьма актуальным.

В соответствии с обязательствами, принятыми Китаем при вступлении в ВТО, в 2005 году отменены квоты на импорт автомобильной продукции, которые с 2002 года ежегодно увеличивались на 20%. На основании тех же обязательств, в 2005 году было осуществлено очередное снижение ставок импортной пошлины на автомобили до 30% (до вступления в ВТО в декабре 2001 года они составляли в среднем около 70%). В середине 2006 года импортный тариф на автомобили был понижен до финального оговоренного обязательствами уровня 25%. Динамика снижения тарифов на импорт автомобилей в Китай за 1999 – 2006 годы показана в таблице 1.

Таможенные тарифы на импорт автомобилей в КНР, 1999 – 2006 гг. (в процентах от таможенной стоимости автомобиля)

Литраж двигателя	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	
январь									
январь									
3,0 л и более	100,0	77,5	61,7	50,7	43,0	37,6	30,0	28,0	25,0
Менее 3,0 л	80,0	63,5	51,9	43,8	38,2	34,2	30,0	28,0	25,0

Источник: US-China Business Council

Что касается автомобильных компонентов, то по условиям вступления в ВТО импортный тариф на них был понижен с 1 января 2002 года до 28%, к 2005 году он опустился до 15 %, а с 1 июля 2006 года составляет 10%.

Тем не менее, при формальном соблюдении принятой по обязательствам перед ВТО тарифной ставке, в течение 2005 года импортные тарифы на автокомпоненты были фактически повышены обходным путем. Эта акция ставила целью обеспечить новый стимул для локализации производства вместо СКД-сборки автомобилей, поскольку после вступления Китая в ВТО были отменены действовавшие ранее требования по уровню локализации (40% в первый год производства, 60% на второй и 80% на третий год). Установление новых тарифных барьеров было реализовано следующим образом.

Начиная с 1 апреля 2005 года, на импорт полного комплекта составных частей автомобиля стал распространяться тот же самый тариф, что и на полностью собранные (СВU) автомобили, то есть 30%, а не 15%, как это установлено для компонентов и запчастей. Более того, та же тарифная ставка (30%) была распространена и на импорт частично собранных (СКD) автомобилей, а также комбинаций крупных сборочных узлов и агрегатов – таких, как шасси и двигатель.

Новые правила были еще более ужесточены в середине года. С 1 июля 2005 г. под более высокий таможенный тариф (30%) попадал любой набор компонентов, стоимость которого достигает 60% от стоимости полного комплекта компонентов автомобиля (что, по существу, равноценно отмененному требованию 40%-ной локализации). С июля 2006 года этот тариф, в соответствии со снижением тарифа на собранные автомобили, был установлен в размере 25%.

В официальном заявлении пекинских властей это нововведение было охарактеризовано как усилия, направленные на формирование жизнеспособной национальной автомобильной промышленности, в которой сегодня доминируют иностранные автомобили. В документе также говорилось: «Объявленная в июне правительственная политика преследует цель более широкого внедрения технических инноваций в китайских автомобильных компаниях с надеждой на возвращение собственных международных брендов, которые могли бы, в конечном счете, успешно конкурировать на зарубежных рынках».

В сентябре 2006 года США, Европейский Союз и Канада подали жалобу на Китай в арбитражную комиссию ВТО по поводу дискриминации импорта компонентов путем установления дополнительных пошлин. Дело тянулось до августа 2009 года, когда Пекин отменил, наконец, дополнительные пошлины на импортируемые автокомпоненты. Однако это уже ничего не меняло для иностранных автопроизводителей, так как к этому времени большинство международных поставщиков уже перенесли свое производство в Китай.

Возвращаясь к сегодняшней ситуации, которая сложилась в автомобильной промышленности России, необходимо создать условия, при которых будет выгодно создавать полнокровные комплектующие предприятия.

Учитывая, что окупаемость таких проектов составляет 2-3 года, необходимо снять с таких производств все налоги, кроме налогов социальной направленности, не менее чем на 5 лет.

Предоставить льготные условия при размещении этих предприятий.

Только такой подход позволит вокруг компонентного предприятия первого уровня создать поставщиков второго уровня (малые предприятия), у которых должны быть аналогичные льготы.

Такой подход позволит снизить себестоимость выпускаемых компонентов, поставка которых должна охватить всю зону СНГ, а в перспективе будет распространена на экспорт конвейеров ведущих производителей. Необходимо сделать анализ предприятий и выпускаемых ими компонентов, который должен распределить их по трем категориям:

- предприятия, которые выпускают комплектующие и работают устойчиво до настоящего времени – по этим предприятиям можно принять следующее решение: освободить их от налогов на 3 года, помочь им с покупкой лицензии. Для этого необходимо разработать бизнес-план с экономической эффективностью по годам, от которой будут зависеть те или иные льготы. Думаю, что подписав контракт на промышленную сборку, не проводятся регулярные мониторинги этих проектов на предмет сколько они платят налогов в федеральный и местный бюджет и когда окупятся те затраты, которые вложены российским государством в виде таможенных льгот, затрат по инфраструктуре и другим льготам, которые получил иностранный инвестор.
- второй тип – это предприятия, которые имеют желание выпускать компоненты, но у них за последние 20 лет потеряны конструкторская и технологическая базы. Однако они еще в состоянии выпускать продукцию для вторичного рынка и на конвейер. Но эти компоненты выпускаются на 60% из материалов и полуфабрикатов не местного производства. В этой связи, необходимо рассмотреть вопрос создания малых предприятий для выпуска той продукции, которую мы в настоящее время завозим из-за рубежа, и предоставить таким предприятиям соответствующие льготы.
- третий тип – предприятия для выпуска комплектующих, которые мы не в состоянии делать сегодня, но которые необходимы заводам, выпускающим автомобильную технику в России. По этим предприятиям должны действовать отдельные целевые программы, расписанные по годам на переходный период. Для таких компонентов необходимо снять все таможенные барьеры на период действия целевой программы.

В одной публикации не ответишь на все вопросы, которые накопились за 20 лет перестройки системы, но, чем раньше мы обратим на это внимание, тем меньше у нас будет потерь в будущем. Пока эти программы могут подготовить специалисты, которые остались еще в автомобильной промышленности. В следующей публикации я постараюсь обозначить направления, которые позволят возродить комплектующую отрасль. А это создание массы малых предприятий и создание высококвалифицированных рабочих мест. Средний класс должен формироваться в отраслях, которые производят продукцию.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

ПРОМЫШЛЕННАЯ СБОРКА:

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ



А. Ковригин

Первый заместитель
председателя
Комитета ТПП РФ по
предпринимательству
в автомобильной
сфере, Заместитель
генерального директора
ОАО «АСМ-холдинг»

Оживление в российском автомобилестроении в 2006 году очевидно — общий объем производства автомобилей превысил 1,5 млн. шт., или на 10,8% больше чем в предыдущем году.

Производство легковых автомобилей в России составило 1 млн. 174 тыс. ед. Из них в рамках промышленной сборки — около 280 тыс., то есть почти четверть. По сравнению с 2005 годом — более 75 процентов прироста

Заключен ряд соглашений с ведущими мировыми автопроизводителями, которые строят или будут строить в России современные заводы.

Однозначный ответ на вопрос, хорошо это или плохо для отечественного автопрома, дать пока трудно. Конечно, приход на российский авторынок таких крупных игроков как «Фольксваген», «Дженерал моторс», «Рено», «Тойота», «Ниссан» открывает широкие возможности для развития высоких технологий, создания новых моделей на базе новейших конструкторских решений. Планы у иностранных производителей достаточно смелые. Например, «Тойота» и «Ниссан» собираются построить в России заводы мощностью до 50 тыс. автомобилей в год, «Дженерал моторс» намерен уже в 2008 году развернуть производство около 25 тыс. машин, а «Фольксваген» на заводе под Калугой собирается перешагнуть рубеж в 100 тыс. автомобилей. Не намного отстает в своих амбициях и российско-французское СП «Автофрамос», которое уже в этом году планирует собрать до 75 тыс. неплохо зарекомендовавших себя «Рено-Логан».

Все это говорит о том, что у мировых гигантов автомобилестроения российский рынок вызывает большой и устойчивый интерес. Но, поощряя приход в Россию иностранных компаний, государству следовало бы самым тщательным образом просчитать все экономические и социальные последствия такой «варяжской» политики.

Развитие процесса сборки иномарок на территории России насчитывает уже 5 лет. Данные приведенной ниже

таблицы показывают, что, при общем увеличении производства легковых автомобилей в России в 2006 году на 14,8% по сравнению с 2001 годом падение производства отечественных моделей за этот период составило 11,6% (или 117900 автомобилей), а производство зарубежных моделей практически с нуля за эти пять лет выросло почти до 280 тыс. ед. и составило в 2006 году 23,5% от общего выпуска легковых автомобилей в России. Особенно интенсивно процесс замещения отечественных моделей зарубежными осуществлялся в 2005-2006 годах. Оценивая намерения зарубежных фирм по созданию мощностей для производства легковых автомобилей в России в объеме до 940 тыс. шт. можно предположить, что к 2010 году это соотношение станет практически равным. При этом по оценке экспертов, да и по озвученным данным самих фирм-партнеров для сборки зарубежных моделей к 2010 году может быть создано всего лишь 15 тыс. новых рабочих мест (к 2006 году их создано не более 8 тыс.).

Ориентировочная оценка выбытия рабочих мест за счет снижения объемов производства отечественных моделей на традиционно российских предприятиях, к сожалению пока не приводится. Если учесть, что с 2001 по 2006 год снижение объема составило более 100000 легковых автомобилей, то при выработке на одного рабочего 7 автомобилей в год (показатель ОАО «АВТОВАЗ») из автомобильно-промышленности ушло около 15 тыс. работников, а в целом с учетом потерь в смежных с автомобилестроением от

Структура производства легковых автомобилей в России в 2001 - 2006 годах

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.
Производство всего	1022,0	100,0	980,7	100,0	1010,0	100,0	1110,0	100,0	1068,8	100,0	1173,6	100,0
в том числе:												
отечественные модели	1015,34	99,30	969,55	98,90	956,36	94,70	977,20	88,00	911,04	85,20	897,44	76,50
иностранные модели	6,66	0,70	11,15	1,10	53,64	5,30	132,80	12,00	157,73	14,80	276,19	23,50
в том числе:												
Автотор, ЗАО	4,913		5,713		8,401		14,326		16,219		40,087	
ТАГАЗ, ООО	1,744		2,490		5,896		30,000		42,451		48,397	
GM-АвтоВАЗ, ЗАО			0,323		21,839		57,704		51,834		47,946	
Автофрамос, ОАО			0,149		1,239		0,477		10,335		48,545	
ФордМоторКомпани ЗАО			2,474		16,261		29,700		33,047		62,409	
ИжАвто ОАО (KIA "Спектра")							0,592		3,751		24,210	
ООО "Автомобильный завод ГАЗ" (GAZ Marshal S-5)									0,090		0,009	
Златоустовский маш з-д, ФГУП ПО											0,054	
Завод микролитражных автомобилей, ОАО											4,528	

раслях снижение занятости составит около 90 тыс. человек. Дальнейшее развитие процесса «промышленной сборки» в российском автомобилестроении в соответствии с намеченными для реализации инвестиционными проектами приведет к высвобождению из российского автомобилестроения более 300 тыс. работников.

В некоторой степени эти потери призвана сократить локализация производства автокомпонентов. С этой целью, как известно, Правительство Российской Федерации приняло постановление от 16 сентября 2006 года № 566 «О внесении изменений в таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки», а Минпромэнерго, Минэкономразвития и Минфин России выпустили совместный приказ от 5 октября 2006 года № 250/310/124н «О внесении изменений в порядок, определяющий понятие «промышленная сборка» и устанавливающий применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов».

В настоящее время рассматривается ряд предложений о заключении соглашений по «промышленной сборке» автокомпонентов, но их реализация потребует значительного времени, так что темпы локализации будут существенно отставать от темпов наращивания «промышленной сборки» автомобилей. Это в конечном счете приведет к опережающему высвобождению работников на отечественных предприятиях, возникновению социальных проблем и усилению зависимости в сфере производства легковых автомобилей в России от действий зарубежных фирм, создавших заводы на ее территории.

Для российского автопрома существует и еще одна опасность. Когда на наш авторынок приходят такие гиганты как, скажем, «Фольксваген» или «Тойота», они действительно помимо прямых инвестиций приносят с собой и передовые технологии. Но на российский рынок стремятся и другие фирмы, технологический опыт которых, мягко говоря, сомнителен. Скажем, автосборщики из стран СНГ, которые просто тиражируют лицензионные проекты иностранных марок. Или Китай с его дешевыми автомобилями, которые в основном скопированы со многих европейских и японских моделей, а по экологическим нормам китайс-

ким машинам пока далеко до европейских стандартов.

Тем не менее, Китай явно претендует на «промышленную сборку» своих автомобилей в России с целью получения льгот и обнуления импортных пошлин на ввоз компонентов. Но сборка сборке рознь. Привернуть, условно

РЕПЛИКА С МЕСТА

В. Непрокин, заместитель главного инженера ОАО «ИжАвто»

Модернизация производства в 2005 году, связанная с промышленной сборкой автомобилей KIA, вывела ОАО «ИжАвто» на качественно новый уровень. Выпуск автомобилей на одного работающего в 2006 году по сравнению с 2004 годом увеличился в 1,7 раз, объем производства увеличился на 20,7%, средняя заработная плата на предприятии выросла на 67,8%.

В то же время при переходе предприятия на промышленную сборку и при снятии с производства автомобилей марки ИЖ, глубина переработки (добавленная стоимость) на ОАО «ИжАвто» снизилась с 54% до 10%. Руководство предприятия было вынуждено сократить более 9 тыс. чел. (64% списочного состава 2004 года), что в результате «мультипликативного» эффекта привело к высвобождению еще 2,5 тыс. человек на предприятиях-поставщиках ОАО «ИжАвто» только в Удмурдской республике. К сожалению, условия режима «промышленной сборки» не стимулируют зарубежных автопроизводителей к созданию в России высокотехнологичной компонентной базы и ставят российских автопроизводителей в неравные условия с иностранными концернами. Это может привести к научно-технической зависимости автостроения Российской Федерации от внешних источников, не говоря уже о негативных социальных последствиях, связанных с сокращением занятости.

говоря, четыре колеса и два бампера больших усилий не надо. Это не что иное, как завуалированный экспорт практически готовых автомобилей далеко не лучшего качества. Если мы откроем Китаю наш рынок именно для такой промышленной сборки, то не получим ни передовых технологий, ни локализации производства компонентов. Зато получим проблемы с качеством, безопасностью и экологией, что трудно компенсировать даже довольно низкой ценой китайских автомобилей.

Между тем на российском рынке уже появилось около 10 марок китайских автомашин. Правда, объем продаж китайского автомобильного «ширпотреба» пока невелик. В лидерах калининградский Автотор, который выпустил в прошлом году около 9,5 тыс. автомобилей. Завод «АМУР» в Свердловской области подал в Минэкономразвития заявку на режим промсборки двух моделей Geely. Уже в этом году планируется собрать 17 тыс. автомобилей, в следующем – 30 тыс. Следует при этом заметить, что условий для гарантийного и текущего технического обслуживания практически нет, как и фирменной сети продажи запчастей.

Не случайно, видимо, был заморожен проект сборки китайских машин новосибирским холдингом «Транссервис». Пока не состоялась у китайцев сделка с Татарстаном, где компания Great Wall планировала выпускать около 50 тыс. машин в год. Зато обсуждается проект по сборке дешевого, до рекордных 4,6 тыс. долларов, хэтчбека Flyer в Подмосковье.

Отчасти можно понять бизнес-интересы отдельных представителей региональных элит. Но есть еще и интересы государственные. Видимо, пришло время российскому правительству пересмотреть свою стратегию и перестать воспринимать промсборку в любом ее качестве как панацею от всех бед отечественного автопрома.

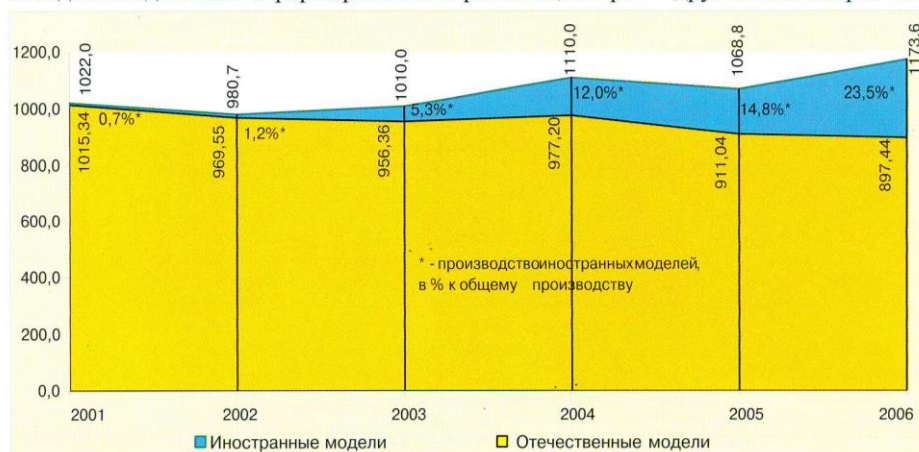
Поэтому крайне важно чтобы государственная регламентация режима промсборки жестко обязывала всех иностранных партнеров обеспечить реальную локализацию производства автокомпонентов и адекватную занятость на территории России, а не засчитывать в объемы локализации, как это сейчас бывает, стоимость потребляемой электроэнергии, тепла, воды и сжатого воздуха.

Чтобы придать новый импульс развитию российского автопрома, государство должно проводить внятную промышленную политику в этой области, усилить внимание к развитию отечественного автомобилестроения, в особенности в научно-технической сфере. В частности, необходимо содействие в формировании и реализации про-

граммы по созданию новых автотранспортных средств автокомпонентов, соответствующих международным требованиям по экологии, энергосбережению и безопасности. В программе целесообразно предусмотреть в первую очередь создание единого национального автомобильно-научно-исследовательского и сертификационного центра в целях развития и координации фундаментальных и прикладных исследований и разработок, работ по стандартизации и сертификации в автомобилестроении, определению порядка финансирования предусмотренных ею проектов по созданию новых видов автотехники и новых высокотехнологичных производств.

Особое внимание в программе должно быть уделено вопросам развития ОАО «АВТОВАЗ», в том числе проекту строительства завода по производству 450 тысяч автомобилей в год и созданию модельного ряда автомобилей на новой платформе с постановкой на производство в 2009–2012 годах. Как известно, в конце прошлого года было подписано соглашение между АвтоВАЗом и немецким производителем автокомпонентов Magna по совместной разработке и производству автомобиля класса «С». Первые машины, по расчетам специалистов, сойдут с конвейера в конце 2009 года. Новый автозавод стоимостью 1,5 млрд. евро, построенный на паритетной основе, сможет выпускать 450–480 тысяч автомобилей в год. Импортные пошлины резко снижены – до 0–3 процентов в отличие от нынешних 5–15. Это гарантирует notwithstanding отечественному автогиганту возможность более гибкого подхода к разработке новой платформы для перспективных моделей, проектирование которых планируется осуществлять в соответствии с лучшими достижениями мирового автомобилестроения. Кроме того, появилась возможность использовать высокотехнологичные импортные комплектующие в тех моделях, которые сойдут с конвейера. А это уже может существенно повлиять на соотношение «цена-качество».

И еще одно. Соглашение предусматривает, что через год импорт автокомпонентов будет сокращен на 10 процентов за счет организации их производства на территории России, через 3,5 года – на 20 процентов, через 4,5 года – на 30 процентов. Именно таким образом передовые зарубежные технологии и смогут «прописаться» в нашей стране. Кроме того, не стоит забывать, что производство автомобилей и автокомпонентов дает стимул для развития смежных отраслей – химии, металлургии, легкой промышленности и других. А это огромный потенциал роста стабильной



ности и повышения благосостояния значительного числа людей.

Реализация этого, без сомнения, национального проекта станет реальным проявлением государственной политики в области проблем развития традиционно российских автомобильных предприятий. Нельзя допустить, чтобы такая важная часть экономики России, как автомобилестроение, полностью зависела от состояния настроения и воли иностранных фирм и государств.

ПРОМЫШЛЕННАЯ СБОРКА:

продолжая тему



А. Ковригин
Первый заместитель
главного редактора

Автомобильная промышленность России, как и ее экономика в целом, активно интегрируется в мировой автопром. Особенно заметно это происходит в секторе легкового автостроения, но и секторы грузового автостроения и автобусостроения все более ощущают интеграционные процессы.

Очевидно, это обстоятельство должно учитываться федеральными органами при выработке промышленной политики, а также основными отечественными автопроизводителями при планировании своей деятельности. Нужно поддержать те положительные тенденции, которые сложились в производстве грузовых автомобилей и автобусов в последние годы, и принять необходимые меры для предотвращения дальнейшего падения производства в секторе легковых автомобилей на традиционно российских предприятиях.

Последние четыре года российское автомобилестроение развивается относительно стабильно. Общее производство автотранспортных средств с 2002 года возросло на 23%, превысив полуторамиллионный рубеж, при

этом выпуск грузовых автомобилей увеличился почти до 250 тыс. ед., или на 43%. С конвейеров предприятий в 2006 году сошло более 1170 тыс. легковых автомобилей, или на 19,7% больше, чем в 2002 году. Был достигнут уровень 1990 года и даже несколько превзойден. За это же время автобусные заводы вышли на годовой уровень производства в 80 тыс. ед., нарастив его за четыре года на 18,4%.

Однако в развитии российского автомобилестроения просматриваются и ряд настораживающих тенденций, что проявляется в частности, при рассмотрении динамики изменений структуры парка автотранспортных средств в России.

Общий парк грузовых автомобилей за последние 10 лет вырос всего на 17,6%, а количество иностранных автомобилей в нем возросло более, чем в 5 раз и ныне составляет 15,5%. В 2006 году прирост парка грузовых автомобилей составил всего 1,7%, а импортные в его составе увеличились на 7,11%. При этом число автомобилей, произведенных в СНГ, в парке России неуклонно снижается, т.е. зависимость нашего грузового парка от поставщиков из стран дальнего зарубежья возрастает все больше и больше. Нет сомнения, что активизация введения процессов «промышленной сборки» в грузовом автомобилестроении еще более усилит эту зависимость и приведет через 4-5 лет к аналогичным последствиям, которые мы имеем сегодня в легковом автомобилестроении.

Пока уровень производства импортных моделей грузовых автомобилей в России составляет лишь 3,4% и беспокоиться как будто еще рано, но нужно вспомнить, что в легковом автостроении за последние 5 лет доля иностранных моделей достигла практически с нуля до более чем 30% общего объема производства. Однако новых технологических решений на наших предприятиях в связи с этим практически не появ-

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.	тыс. ед.	% к общ.
Производство всего	174,39	100,0	173,63	100,0	194,55	100,0	202,36	100,0	207,00	100,0	248,23	100,0
в том числе:												
отечественные модели	174,28	99,9	173,56	100,0	193,65	99,5	201,83	99,7	204,06	98,6	239,77	96,6
иностраные модели	0,11	0,1	0,07	0,0	0,90	0,5	0,53	0,3	2,94	1,4	8,46	3,4
в том числе:												
"Автомобили и моторы Урала", ЗАО							0,109		0,120		0,192	
Группа Компаний "Автотор", г. Калининград					0,813		0,123		0,030		0,512	
"ВТС "Зенитград", ЗАО							0,210		0,362		0,397	
"Ижево-УралАС" ООО, Челябин. обл.	0,114		0,074		0,083		0,090		0,121		0,195	
"ТАТАС" ООО, Ростовская обл.									2,311		7,162	



Структура производства грузовых автомобилей в России в 2001 - 2006 годах

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

вилось. Кроме того, в этот период была потеряна и конструкторская база наших заводов.

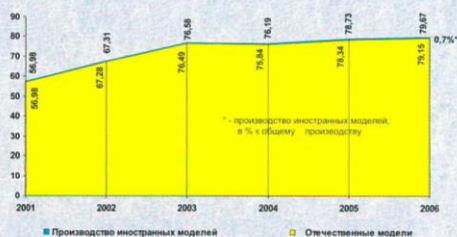
Глобально оценивая перспективы развития российского грузового автомобилестроения, нужно учесть, что ОАО «КАМАЗ», ОАО «АЗ «Урал», ОАО «ГАЗ», АМО «ЗИЛ» имеют нужный потенциал и при поддержке государства способны решить все задачи по формированию грузового парка в соответствии с планами его экономического развития.

Автобусный парк России в 2006 году достиг 824 тыс. ед. и состоит почти на 25% из импортных автобусов. Если общий парк автобусов в 2006 году увеличился на 4%, то количество импортных возросло на 5,3%, при этом рост доли импорта в парке обеспечивается почти исключительно за счет ввоза автобусов из-за рубежа, так как организация производства зарубежных моделей автобусов на территории России находится пока в начальной стадии (0,7% от общего выпуска в 2006 году). При выработке долгосрочной политики в секторе автобусостроения нужно иметь в виду, что отечественные заводы в настоящее время имеют все необходимые предпосылки для удовлетворения потребности российской экономики в высококачественных автобусах любого класса.

На вполне определенные выводы наталкивает и анализ данных о трансформации парка легковых автомобилей в России. В 2006 году он вырос на 4,8%. В то же время парк иномарок возрос на 16,4% и его доля составляет в общем парке уже 28,2%. Подобной трансформации способствовала как таможенно-тарифная политика в отношении импорта автомобилей, проводимая в последнее время, так и активная поддержка организации «промышленной сборки» легковых автомобилей на территории России. По результатам анализа динамики парка легковых автомобилей и структуры их производства в 2001–2006 годах можно сделать вывод о том, что, несмотря на меры, предпринимаемые Правительством Российской Федерации, в настоящее время сложились чрезвычайно благоприятные условия для экспансии импортных легковых автомобилей на российском рынке. Доля отечественных моделей легковых автомобилей, реализованных на российском рынке, снизилась с 57,6% в 2004 году до 37,3% в 2006 году. Доля автомобилей зарубежных моделей, произведенных в России, увеличилась соответственно с 8,1% до 12,8%, импортных новых иномарок увеличилась с 19,2% до 35,4%, а в целом импорт новых и поддержанных иномарок в 2006 году занял уже 49,9% российского рынка легковых автомобилей.

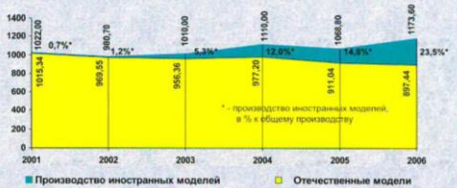
Вот самые последние сведения, подтверждающие тезис о созданных благоприятных условиях для передачи российского рынка зарубежным фирмам: за 3 месяца 2007 года продажи автомобилей иностранных марок в России выросли до 295 тыс., или на 74% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За 3 месяца предприятия по сборке иностранных моделей произвели в России более 93 тыс. автомобилей, или 32,7% от коли-

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.
Производство всего	56,98	100,0	67,31	100,0	76,58	100,0	76,19	100,0	78,73	100,0	79,67	100,0
в том числе:												
отечественные модели	56,98	100,0	67,28	100,0	76,49	99,9	75,84	99,5	78,34	99,5	79,15	99,3
иностраные модели	0,00	0,00	0,03	0,00	0,09	0,10	0,35	0,50	0,39	0,50	0,52	0,70
в том числе:												
"Славия-Питер" ООО г. С.-Петербург			0,028		0,094		0,147		0,191		0,236	
"Завод Русские" ООО г. Коломна									0,115		0,152	
"Мотор" ЗАО, г. Калининград								0,199		0,080		
"ТолАЗ" ОАО, Московская обл.									0,001		0,133	



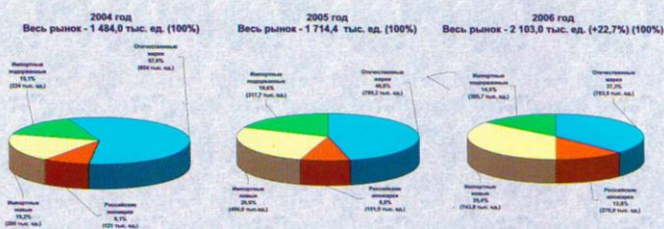
Структура производства автобусов в России в 2001 - 2006 годах

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.	тыс.ед.	% к общ.
Производство всего	1022,0	100,0	989,7	100,0	1010,0	100,0	1110,0	100,0	1069,8	100,0	1173,0	100,0
в том числе:												
отечественные модели	1015,34	99,3	989,55	99,9	996,30	98,7	977,20	88,0	911,04	85,2	897,44	76,5
иностраные модели	6,66	0,7	11,15	1,1	53,64	5,3	132,80	12,0	157,73	14,8	279,19	23,5
в том числе:												
Мотор ЗАО	4,913	5,713	8,401	8,401	14,328	14,328	16,219	16,219	42,451	40,087	48,397	41,250
ТАГАЗ ООО	1,744	2,490	5,896	5,896	30,000	30,000	42,451	42,451	48,397	45,250	41,250	34,750
GM-АвтоВАЗ ЗАО		0,323	21,839	21,839	57,704	57,704	51,834	51,834	47,946	45,746	40,845	34,845
Автофрамос ОАО		0,149	1,239	1,239	0,477	0,477	10,335	10,335	48,545	45,345	40,845	34,845
Форд Мотор Компани ЗАО		2,474	16,281	16,281	29,700	29,700	33,047	33,047	62,409	58,409	53,409	45,409
Иматто ОАО (ИА "Спектра")							0,592	0,592	3,751	3,751	24,210	20,650
ООО "Автомобильный завод ГАЗ" (ОАО "Мотор" 50%)								0,090		0,009		
Златоустовский маш-д. ФГУП ПО 3-д микролитражки автомобилей ОАО										0,054		



Структура производства легковых автомобилей в России в 2001 - 2006 годах

Сегмент рынка	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
	Продажи, тыс. ед.	Доля рынка	Продажи, тыс. ед.	Доля рынка	Продажи, тыс. ед.	Доля рынка
Отечественные марки	854,0	57,6%	789,2	46,0%	783,5	37,3%
Российские иномарки	121,0	8,1%	151,5	8,8%	270,0	12,8%
Импортные новые, ввезенные в Россию	285,0	19,2%	456,0	26,6%	743,8	35,4%
Импортные поддержанные, ввезенные в Россию	224,0	15,1%	317,7	18,6%	305,7	14,5%
Итого	1 484,0	100,0%	1 714,4	100,0%	2 103,0	100,0%

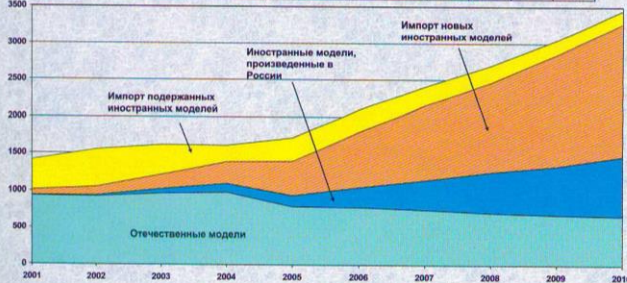


Динамика структуры российского рынка легковых автомобилей (2004-2006 гг)

чества произведенных автомобилей (за 2006 год – 23,5%). В то же время ОАО «АВТОВАЗ» снизил отгрузку на 27% и показал в остатках на конец квартала около 61 тыс. автомобилей, что примерно соответствует месячному производству.

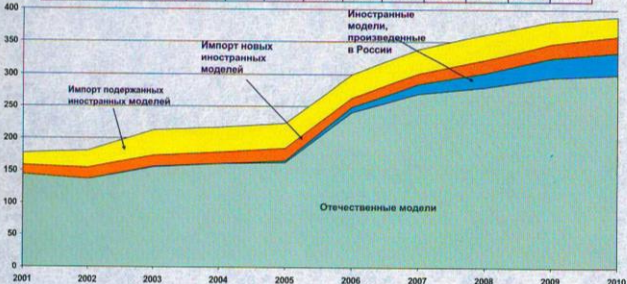
Прогноз продаж легковых автомобилей в России, тыс. ед.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	прогноз			
							2007	2008	2009	2010
Всего продаж	1415,5	1555,7	1622,4	1610,8	1714,4	2103,0	2414,0	2700,0	3050,0	3450,0
в том числе:										
отечественные модели	932,60	930,11	969,35	980,00	789,20	783,50	750,00	710,00	690,00	670,00
иностранные модели	482,90	625,60	653,10	630,80	925,20	1319,50	1664,00	1990,00	2360,00	2780,00
в том числе:										
произведенные в России	6,50	11,10	57,70	121,80	151,50	270,00	400,00	550,00	650,00	800,00
импортные новые	79,10	111,50	195,40	285,00	456,00	743,80	1004,00	1210,00	1510,00	1810,00
импортные подержанные	397,30	503,00	400,00	224,00	317,70	305,70	260,00	230,00	200,00	170,00



Прогноз продаж грузовых автомобилей в России, тыс. ед.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	прогноз			
							2007	2008	2009	2010
Всего продаж	176,8	180,7	213,0	217,3	223,7	299,1	339,0	362,0	382,0	389,0
в том числе:										
отечественные модели	143,90	136,73	155,25	160,61	162,75	241,07	270,00	280,00	295,00	300,00
иностраные модели	32,86	44,00	57,71	56,70	60,97	58,04	69,00	82,00	87,00	89,00
в том числе:										
произведенные в России	0,11	0,07	0,90	0,53	2,92	8,43	15,00	22,00	30,00	34,00
импортные новые	13,90	17,35	17,21	17,50	19,35	14,47	16,00	20,00	22,00	25,00
импортные подержанные	18,85	26,58	39,60	38,67	38,70	35,14	38,00	40,00	35,00	30,00



Прогноз продаж автобусов в России, тыс. ед.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	прогноз			
							2007	2008	2009	2010
Всего продаж	62,0	69,9	71,0	73,9	77,3	91,6	104,0	114,0	121,0	133,0
в том числе:										
отечественные модели	52,90	58,50	63,62	62,21	64,88	81,06	90	95,00	98,00	103,00
иностраные модели	9,12	11,42	7,38	11,67	12,47	10,53	14,00	19,00	23,00	30,00
в том числе:										
произведенные в России		0,02	0,08	0,14	0,27	0,53	2,00	4,00	6,00	10,00
импортные	9,12	11,40	7,30	11,53	12,20	10,00	12,00	15,00	17,00	20,00



По нашим расчетам, закупленный за рубежом и реализованный в России легковой автомобиль дает в среднем в бюджет до 3 тыс. долларов, собранный в России на условиях «промсборки» — 2-2,5 тыс. долларов, автомобиль ОАО «АВТОВАЗ» — до 1500

долларов. Однако, если учесть все налоги, взимаемые с поставщиков материалов и компонентов для ВАЗа, окажется, что общая сумма налоговых поступлений в госбюджет от продажи одного автомобиля ВАЗ намного превысит доходы от продажи одной иномарки.

В 2006 году импорт легковых автомобилей составил более 1 млн. ед.

Если бы вместо ввоза мы могли изготовить такое же количество традиционно российских моделей на российских предприятиях, то это обеспечило бы создание дополнительно 100 тысяч рабочих мест только в автомобилестроении. Кроме того, были бы получены собственные средства за счет прибыли и амортизации до 10 млрд. рублей, которые могли быть направлены на техническое перевооружение и подготовку производства автомобилей нового модельного ряда. В настоящее время суммы, потраченные на ввоз машин из-за рубежа и комплектующих для организации «промышленной сборки», уходят на счета зарубежных фирм, т.е. фактически мы финансируем развитие производства автомобилей у наших зарубежных конкурентов, постепенно захватывающих российский автомобильный рынок.

Процессы экспансии иностранных фирм на российском автомобильном рынке могут стать еще более опасными, если не будет налажен действенный механизм контроля за ходом локализации производства комплектующих. Иначе «промышленная сборка» превратится в завуалированный ввоз автомобилей из-за рубежа по заниженным ценам, как это и произошло при реализации известного Указа Президента Российской Федерации от 5 февраля 1998 года № 135 и Постановления Правительства РФ от 25 апреля 1998 года № 413.

Здесь приводится наш вариант развития российского автомобильного рынка до 2010 года. Мы относим его к инерционному сценарию, так как современная таможенно-тарифная политика и состояние нормативно-законодательной базы (особенно в налогообложении), не позволяет надеяться даже на умеренно-оптимистичный сценарий развития российского автомобилестроения в ближайшие годы. Особенно это характерно для легкового автомобилестроения, где будет продолжаться снижение доли традиционно российских автомобилей.

В сложившейся обстановке продолжение односторонней политики в развитии автомобилестроения, основанной на повсеместной реализации «промышленной сборки», может привести к свертыванию производства на традиционных российских предприятиях, усилению зависимости от зарубежных фирм, обострению социальных проблем, масштабы которых сегодня трудно предсказать. Нужно надеяться, что анализ состояния дел в российском автопроме позволит федеральным органам исполнительной власти принять дальнейшие решения по развитию российского автопрома.



АВТОРЫНОК И ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС РОССИИ

В течение 2007 года в России сохраняется тенденция роста производства автотранспортных средств. Однако на фоне суммарных положительных показателей продолжается интенсивное замещение отечественных автомобильных средств зарубежными. Это происходит и в производстве, и на российском рынке автомобилей, и в автопарке России. Поэтому нельзя закрывать глаза на возрастание зависимости важнейшей отрасли экономики страны – российского автомобилестроения от зарубежных государств и иностранных автомобилестроительных фирм



А. Ковригин, Первый заместитель главного редактора

Сегодня треть объема производства легковых автомобилей в стране находится в руках зарубежных фирм. Процесс постепенного нарастания выпуска иномарок произошел в течение пяти лет – с 2002 года, когда была принята Концепция развития автомобильной промышленности России. Проекты «промышленной сборки», одобренные федеральными органами исполнительной власти, предполагают организацию производства зарубежных моделей в России к 2010 году в объеме более 1 млн. ед. в год. Следствием этого может стать закрытие заводов или смена модельного ряда на предприятиях, производящих отечественные модели автомобилей, не говоря уже о сокращении числа занятых в российской автомобильной промышленности почти на 150 тыс. человек.

Если общий рост выпуска грузовых автомобилей в России за 9 месяцев 2007 года составил 16,0% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, то предприятия, организовавшие производство грузовиков импортных моделей в России, демонстрируют намного более высокие темпы производства – 79,6%. Прогнозируемые в последнее время проекты организации сборки импортных моделей грузовых автомобилей в России позволяют с большой долей уверенности утверждать, что замещение отечественных грузовиков производством

импортных будет прогрессировать, а зависимость российского грузового автомобилестроения от зарубежных фирм – возрастать ускоренными темпами.

Сборка автобусов иностранных моделей на территории России продолжает набирать темпы. За месяцев с.г. их изготовлено в 7,8 раза больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Тенденции трансформации российского рынка автомобилей особенно отчетливо проявляются при анализе рынка легковых автомобилей.

Объем продаж легковых автомобилей за 9 месяцев 2007 года вырос на 29,9% и достиг 1925 тыс. ед. При этом доля отечественных марок снизилась с 38,8% за 9 месяцев 2006 года до 26,1% за соответствующий период 2007 года.

Доля иномарок, собранных в России, возросла с 12,2% до 16,4%. Однако доля ввозимых подержанных иномарок не изменилась (13,5%), но в абсолютной величине возросла с 214,5 тыс. до 270 тыс. ед. Наибольшую долю рынка заняли ввезенные новые импортные легковые автомобили – 44% (521,5 тыс.); в прошлом году они занимали 33,4% (307,4 тыс.).

По объемным стоимостным показателям рынок легковых автомобилей продажа отечественных марок оставляет лишь 13% (данные Прайсютерхаус)

Аналогичные процессы замещения российских моделей происходит и в рыночных секторах грузовых автомобилей и автобусов, что в итоге отражается на состоянии и составе российского парка автотранспортных средств.

Приведенные данные подчеркивают, что в настоящее время созданы исключительно благоприятные нормативно-законодательные условия для экспансии зарубежных автомобилестроительных фирм на российский авторынок. Более трех четвертей средств, вырученных на российском рынке, отправляются за границу именно для поддержки и развития самих зарубежных автомобилестроительных фирм. И в целом, отмечая положительные объемные показатели по производству автотранспортных средств в России в 2007 году, нужно отметить возрастающую роль в этом процессе зарубежных автомобилестроительных фирм. Если в ближайшее время политика государства в сфере автомобилестроения существенно не изменится, оно все больше и больше будет попадать в зависимость от этих фирм и зарубежных государств в сферах производства как легковых автомобилей (где эта зависимость составляет уже около 75%), так и в секторах автобусостроения и грузового автомобилестроения, что будет иметь значительно более серьезные последствия. Об этом очень наглядно говорит и анализ трансформации автомобильного парка страны в последние годы.

Парк грузовых автомобилей за 10 лет увеличился на 17,6%; парк автомобилей иностранных марок - в 3,8 раза и составляет ныне 15,5% от общего парка.

Парк автобусов увеличился за 10 лет на 31%; парк импортных автобусов увеличился при этом на 81% и составляет ныне 25% от общего парка.

Парк легковых автомобилей увеличился за 10 лет в 1,7 раза; парк импортных легковых автомобилей возрос при этом в 2,5 раза (а из дальнего зарубежья - в 4,6 раза) и составляет ныне 28,2%.

Особо высокие темпы насыщения российского автопарка иностранной техникой отмечены в последние годы.

Интенсификация импортных закупок ведет не только к росту зависимости отечественной экономики от зарубежных поставок, фирм и государств. Отдавая деньги на развитие зарубежной экономики, мы обкрадываем собственную.

Опубликованные ЦБ России данные о балансе внешней торговли в I полугодии 2007 года подтверждают тенденцию интенсивного снижения положительного сальдо внешнеторгового баланса. Так, за 9 месяцев 2007 года экспорт товаров вырос лишь на 9,6%, в то время как импорт - на 37,4%. Тенденция такова, что если в 2006 году положительное сальдо внешнеторгового баланса составляло 130 млрд. долларов США, то в 2010 году может сократиться до нуля. Практически это означает, что весь приток экспортной выручки, в т.ч. и нефтедолларов, будет тратиться на импортные закупки. Такой сценарий ведет к резкому сокращению ресурсов финансирования экономического роста страны.

Динамика российского экспорта и импорта в 1995 - 2010 годах



**Изменение численности
на предприятиях автомобильной промышленности в 2001 – 2007 годах***

Год	Среднесписочная численность, (чел.)	Изменение численности в %% к предыдущему году	Изменение численности к предыдущему году, чел.
2001	519 858	1,6	-8 400
2002	498 353	4,2	-21 505
2003	489 866	1,7	-8 489
2004	470 389	4,0	-19 477
2005	429 446	8,7	-40 943
2006	410 742	4,4	-18 704
2007	394 968	3,8	-15 774
2007/ 2001		24,0	-124 890

* - по данным 50 предприятий (статформа П-4)

Эксперты подчеркивают, что, как показали итоги 9 месяцев 2007 года, наиболее вероятной причиной «схлопывания» торгового баланса в 2008–2010 годах – бум на автомобильном рынке. К резкому росту «автомобильной» составляющей в импорте приведет и «промышленная сборка» в первые годы становления заводов иностранных фирм, созданных на ее основе в России до выполнения заданий по локализации – а это 5-7 лет.

Но планы локализации могут остаться нереализованными по двум причинам.

Во-первых, стремясь привлечь автомобильные инвестиции, мы пригласили в Россию для организации «промышленной сборки» слишком много фирм. Каждая их модель сориентирована только на наш рынок, а объем выпуска отдельно взято и модели недостаточен для организации в России рентабельного производства высокотехнологичных комплектующих.

Во-вторых, это нехватка, как ни странно, качественного металла, как цветного, так и черного, а также нержавеющей стали, сортамента труб, прутков, которые бы отвечали международным стандартам. Не хватает и хорошего бензина, дизельного топлива. Как оказалось, эти отрасли принесли многие миллиарды дохода, а новых технологий не принесли. Причина в том, что политика государства в сырьевых отраслях до сих пор стимулирует массовый вывоз недообработанного сырья и полуфабрикатов, и совершенно не стимулирует совершенствование технологии в этих отраслях и экспорт готовых изделий из металла на уровне применяемых в мировой промышленности.

В России, например, действует 52 сталелитейных и сталепрокатных заводов и, как оказалось, только один из них может выпускать конечную продукцию по международным стандартам.

Аналогичная ситуация по заказам стального проката, стальных поковок, алюминиевого литья, химических и других первичных материалов, которые необходимы для создания качественных комплектующих изделий.

Нельзя допустить, чтобы государственная политика в области развития российского автомобилестроения была односторонней. Наряду поддержкой «промышленной сборки» государство должно подумать и о развитии собственных заводов. Прежде всего – ОАО «АВТОВАЗ», где необходимо строительство нового завода на 300 450 тыс. автомобилей в год. Во-вторых, созданы автомобильных кластеров в Нижнем Новгороде, Ижевске с аналогичными объемами производства автотранспортных средств. Это нужно рассматривать как минимум.

Судя по последним событиям, альянс АВТОВАЗ-Renault может стать вполне удачным проектом. С одной стороны – известный российский производитель, с другой – уважаемый мировой бренд. Сотрудничество двух крупных компаний может в известной степени изменить ситуацию на авторынке. Вторым удачным проектом является строительство автозавода Volkswagen Калуге.

Сегодня не важно, кто владеет совместным альянсом, принципиальным является то, чтобы он был полнокровным – это и новые рабочие места, и сокращение валюты на его запуск, и новые технологии, в которых так нуждается наш автопром, и культура производства.

Большинство автомобильных экспертов считают, что нужно сделать тщательный анализ результатов развития автомобильной промышленности России в последние годы, в том числе выполнения мероприятий Концепции развития автомобильной промышленности, принятой в 2002 году, поручений Президента РФ и Постановлений Правительства РФ. Результатом анализа должна стать подготовка предложений по дальнейшему направлению развития автомобильной отрасли, предусматривающим предотвращение тенденций усиления зависимости российского автомобилестроения от зарубежных фирм и государств.



Блог Александра Ковригина: Как опыт Китая может помочь российской автокомпонентной отрасли

Хотя взрывной характер роста китайского рынка легковых автомобилей, по всей видимости, в последние год-два зашел в тупик, никто не решился подвергнуть сомнению долгосрочный потенциал этого рынка. Еще в 2005 году высшие руководители мирового автопрома озвучивали, что необыкновенный рост спроса на легковые автомобили, в конечном счете, превратит Китай в крупнейший рынок мира, который превзойдет по своей емкости даже Соединенные Штаты.

Наибольшее внимание аналитиков сосредоточено сейчас на огромных инвестициях, сделанных глобальными автопроизводителями в организацию промышленных производств в Китае. По оценкам GM, например, к 2020 году объемы продаж автомобилей могут возрасти до 18-20 млн. ед., по нашей оценке, они могут возрасти до 40 млн. автомобилей. И, несмотря на то, что членство Китая в ВТО будет означать открытие рынка для импорта, преобладающая часть рыночного спроса будет удовлетворяться за счет местного производства.

В дополнение к совместным предприятиям между иностранными компаниями и местными производителями, появляются и растут новые местные автопроизводители. Такие компании, как Chery и Geely, разрабатывают собственные автомобили, сохраняя свою независимость от западных партнеров. И хотя их ранние попытки скомпрометированы обвинениями в пиратстве и краже интеллектуальной собственности, эти компании быстро осваивают науку автомобилестроения и все чаще обращаются к европейским дизайн-бюро за помощью в разработке оригинальных конструкций, идя по пути, который был успешно пройден корейцами одним десятилетием раньше.

Негативной стороной интенсивного создания и роста новых автомобильных производств является вероятность того, что предложение будет превышать спрос. Иными словами, китайский рынок окажется пораженным наличием избыточных мощностей. Чтобы преодолеть это зло, китайские автопроизводители (в первую очередь, независимые национальные компании) ищут возможность экспортировать свою продукцию – первоначально, на развивающиеся рынки Ближнего Востока, Восточной Европы и Африки, а в среднесрочной перспективе – в Западную Европу и Северную Америку.

Для достижения этой цели, китайским автопроизводителям предстоит заняться вплотную решением вопроса качества – вопроса, который включает в себе гораздо больше, чем активные действия в пределах собственного завода. Если китайские автомобили планируются к экспорту на главные мировые рынки, то вся цепь поставок должна быть способна производить компоненты, которые будут отвечать требованиям строгих стандартов развитых рынков по омологации, экологии и безопасности. Это и определяет важнейшую проблему китайской автомобильной промышленности – каким образом обеспечить такое положение, чтобы расползшаяся и в крайней степени нерегулируемая отрасль автокомпонентов могла идти в ногу с устремлениями автопроизводителей и требованиями обеспечения уровня качества.

Приток иностранных автопроизводителей стимулировал следование за ними в Китай ведущих поставщиков компонентов 1-го уровня, которые создали здесь свои заводы-транспланты для обслуживания конкретных автозаводов или регионов сосредоточения автопроизводителей. Как известно, в секторе глобальных поставщиков автокомпонентов в последнее время возникла необходимость преодоления собственных проблем: достаточно упомянуть недавние скандалы с искажением отчетности Delphi, финансовые проблемы у Visteon и проблемы с качеством у Bosch. Ряд крупных поставщиков 1-го уровня – таких, как Lear Corporation, объявили о сокращении рабочих мест и закрытии заводов. Вместе с тем следует отметить, что подобного рода проблемы не затронули китайских операций этих компаний, которые успешно избежали каких-либо сокращений. Совместные предприятия с участием крупных поставщиков 1-го уровня в Китае, как и было изначально предусмотрено, выпускают компоненты по той же самой технологии (и, остается надеяться, на том же самом уровне качества), что и принадлежащие им подобные заводы на развитых рынках. И суть проблемы представляют отнюдь не эти предприятия.

Общий состав китайской промышленности автомобильных компонентов включает в себя буквально тысячи компаний-производителей. Зачастую это – по существу механические мастерские общего назначения, использующие примитивное оборудование и высокий уровень ручного труда, что, в свою очередь, дает им потенциальное ценовое преимущество перед более оснащенными конкурентами. И наибольшую озабоченность вызывает то, что вопросы нарушения прав интеллектуальной собственности, пиратства и выпуска контрафактной продукции, которые постоянно поднимаются в отношении конструкции автомобилей, относятся в такой же (если не большей) степени к автокомпонентам.

История и структура национальной отрасли автокомпонентов

Для того, чтобы лучше себе представить особенности формирования и эволюции местной автокомпонентной отрасли, обратимся к истории. Вплоть до 1993 года Китай являл собой плановую социалистическую экономику с централизованным управлением. Еще с 1952 года в стране действовали пятилетние планы по образу и подобию советских пятилеток. По советскому же образцу было положено начало в Китае автомобильной промышленности на основе передачи технологий производства грузовых автомобилей из Советского Союза. В 2006 году Китай будет отмечать 50-летие своего автопрома: первое предприятие по производству автомобилей – Первый автозавод (First Automotive Works, FAW) – приступило к выпуску грузовиков в Чанчуне, на северо-востоке Китая, в 1956 году. И до 1986 года этот завод специализировался исключительно на производстве простейших, утилитарных коммерческих автомобилей.

Фактический разрыв отношений Китая с СССР в 1960 году ознаменовался отходом от советской экономической модели. В частности, одним из существенных изменений в китайской промышленной политике стала передача полномочий провинциальным властям. Это привело к фрагментации автомобильной промышленности, поскольку по всей территории огромной страны были открыты сотни обособленных, вертикально интегрированных предприятий по производству коммерческих автомобилей. Для обслуживания этих предприятий выросли тысячи мелких механических заводов, выпускающих незначительные объемы компонентов в условиях примитивного, грубого и трудоемкого производства.

Следствием культурной революции 1966 года, а затем десятилетней самоизоляции Китая от остального мира стало полное прекращение какого-либо притока новых технологий. Производство устаревших конструкций продолжалось, но национальная промышленность сильно отстала от быстро развивающихся соседей – таких, как Япония и Южная Корея. Реформам не суждено было начаться до самой смерти Мао Цзэдуна в 1976 году.

Преемник Мао – Дэн Сяопин – провозгласил автомобильную промышленность одной из определяющих отраслей для перестройки национальной экономики. В 1980 году он передал ответственность за реструктуризацию автомобильной промышленности Министерству машиностроения, наделив его широкими полномочиями по рационализации и модернизации отрасли с использованием, при необходимости, зарубежных технологий, а также по стимулированию сдвигов к рыночной экономике – неоднозначному для того времени решению.

До 1986 года китайская автомобильная промышленность была сосредоточена на производстве грузовых автомобилей. Однако в 1986 году нехватка иностранной валюты, вызванная отчасти расходами на импорт легковых автомобилей, ускорила принятие решения о смещении приоритетов в пользу легкового автомобилестроения. Программой развития производства легковых автомобилей было узаконено создание шести совместных предприятий с иностранными автопроизводителями, которые в течение ряда лет и сформировали основу отрасли легковых автомобилей Китая.

Реформы в секторе автокомпонентов

Министерство машиностроения к этому времени уже признало необходимость в регулировании и упорядочении компонентного сектора: в 1982 году оно восстановило Национальную корпорацию автомобильной промышленности Китая (China National Automotive Industry Corporation, SNAIC) – централизованную плановую организацию, которая существовала до времен культурной революции. В те давние годы SNAIC внедрила пятилетние планы советского типа. Теперь же перед ней встала задача привести к здравому смыслу ту расплывшуюся и неуправляемую мешанину, которая возникла за промежуток в 16 лет. На этот момент в Китае существовало около 200 производителей автомобилей и около 2.000 поставщиков автокомпонентов. В общей сложности, они производили 220.000 автомобилей в год, в основном – грузовики и автобусы устаревших конструкций. Единственными выпускавшимися легковыми автомобилями были большие седаны для правительственных нужд.

Структура производства была такой же архаичной, как и производимые автомобили. Поставщики находились в подчинении тех автопроизводителей, которым они поставляли компоненты. Ресурсы, персонал, оборудование и пр., выделялись им теми же самыми производителями через центральную плановую систему. А поскольку выпускаемые автомобили были скорее предметом распределения, нежели коммерческих сделок купли-продажи хоть на каком-нибудь подобии торговой площадки, качеству не уделялось особого внимания.

Корпорация SNAIC приступила к процессу реформ. Одной из наиболее значительных ее инициатив стало создание Корпорации автомобильных компонентов и аксессуаров Китая (China Auto Parts and Accessories Corporation, CAPAC). Это была еще одна организация централизованного планирования, основной целью которой являлось формирование национальной отрасли автокомпонентов. Первая задача CAPAC заключалась в проведении оценки компонентных

компаний и отборе тех из них, которые представлялись достаточно здоровыми для того, чтобы оправдать государственную поддержку. В конечном итоге, Корпорация выбрала 57 компаний, многие из которых были дочерними предприятиями производителей автомобилей. Именно эти компании проявят в дальнейшем способность создать совместные предприятия с иностранными компаниями-производителями автокомпонентов, хотя темпы этого процесса оставались медленными.

К началу 1990-х годов правительство признает необходимым ускорить ход перемен. В ноябре 1993 года Коммунистическая партия Китая объявляет о предстоящем введении "социалистической рыночной экономики", которая предполагает переход ответственности за промышленность к бизнесу, с осуществлением слияний и поглощений предприятий, принятием ценовых решений и т.д. на основе рыночных механизмов. Вскоре после этого, в феврале 1994 года, правительство КНР издает ключевой документ – "Реализационную политику автомобильной промышленности" (Implementation Policy of the Motor Industry, IPMI), в которой установлены перечень главных целей по развитию мощностей и основные направления для иностранных инвестиций. Весьма знаменательно, что этот документ представил собой первый шаг в законодательном регулировании и поощрении развития самодостаточной отрасли автокомпонентов, определив "концентрацию на ключевых компонентах" в качестве направления "особой важности". В отношении развития компонентного сектора, политика IPMI делала ставку на поднятие уровня работы корпорации SAPAC. Ее задачи были определены на презентации, семинаре и выставке Auto Parts, проведенных в Пекине в 1995 году.

Политика IPMI предусматривала также создание трех-четырёх гигантских независимых автопроизводителей, при этом наибольшее благоприятствование было отдано Шанхайской автомобилестроительной корпорации (Shanghai Automotive Industries Corporation, SAIC), Первому автозаводу (First Automotive Works, FAW) и бывшему Второму автозаводу – корпорации Дунфэн, или "Ветер с Востока" (Dongfeng Motor Corporation, DMC). В совокупности, эти три компании ("большая тройка"), с учетом продукции их совместных предприятий с иностранными производителями и автомобилей, выпускаемых под собственными брэндами, контролировали в 2003 году 51% китайского автомобильного рынка. Еще 40% рынка приходилось на совокупную долю девяти других китайских фирм. Как раз эти, наиболее крупные, компании мгновенно воспользовались изменениями в законодательном регулировании и начали процесс поглощений, скупая многих мелких независимых автопроизводителей и поставщиков компонентов и создавая таким образом огромные вертикально интегрированные автомобильные компании.

Подобная стратегия могла бы лечь в основу реформ автокомпонентной отрасли и в России, и сейчас еще не поздно это сделать. Сегодня мы уже видим несколько крупных компаний, позиции которых после введения новых правил промсборки, упрочатся, и которые будут делить российский авторынок между собой. Подробнее о нашем видении развития событий в российской автоиндустрии мы поговорим на конференции «АСМ-Холдинга», которая пройдет 15 февраля в Москве.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

Блог Александра Ковригина: Почему FIAT не пришел в Россию

Компания Sollers официально сообщила о прекращении переговоров с FIAT. Шансы, что СП состоится, честно говоря, были невелики с самого начала. Ведь это уже третий раз когда FIAT хочет официально заявить о себе, как официальном партнере нашего российского завода. Был и первый вариант, когда на базе FIAT 124 был создан Волжский автомобильный завод, но это было другое время, и тогда к проблеме подходили более серьезно, продумывая все до мелочей, включая комплектацию всего проекта.

А теперь я сделаю экскурс в первый проект, когда FIAT мог войти на наш рынок еще в советское время, создав в Елабуге СП 50/50 с АвтоВАЗом на 900 тыс. автомобилей.

Первоочередно тогда предусматривалась модель, которая выпускалась на FIATe под маркой «Панда». Эту машину предусматривалось поставить на производство 1 очереди в количестве 300 тыс. шт., это было в 1990 году.

Второй автомобиль, который должен был поставлен на производство в 1993 году начал создаваться во время переговорного процесса по созданию СП в 1988 году. Этот автомобиль разрабатывался как АвтоВАЗовскими специалистами, так и специалистами FIATa, его название было А-93; третья очередь предусматривала совершенно новую модель, которая должна была создаваться уже на территории Советского Союза (России) в г. Елабуга со всеми компетенциями нового совместного предприятия, которые касались и конструкции и технологии, а также создания

компонентной базы. Из этого завода должен был получиться полнокровный завод, который уже строился на новой основе, все компоненты завода выводились за территорию сборочного завода, и учитывая, что в этом проекте 50% было бы капитала АвтоВАЗа, он должен был вдохнуть новое видение, особенно компонентной базы и в АвтоВАЗ в целом.

Я расскажу об этом проекте более подробно, так как я являлся его непосредственным участником, работая в Министерстве автомобильной промышленности.

От Советской делегации проект возглавлял заместитель Министра автомобильной промышленности Новиков Виктор Викторович, от ФИАТа – проект возглавлял КАПРО, он был в ранге заместителя исполнительного директора ФИАТа, до этого он создал очень успешный проект по двигателям.

Переговоры проводились как на территории Италии, так и на территории Советского Союза, но все равно в Италии мы проводили больше времени, так как конструкцию автомобиля А-93 разрабатывали на ФИАТе. В том проекте участвовало около 20-25 человек, в основном это конструкторы и технологи с АвтоВАЗа, молодые ребята, которые работали вместе с итальянскими партнерами по 12 часов в сутки, работали, как говорят, на совесть. Они были заинтересованы создать вторую очередь.

Так сложилось, что экономическую часть проекта, а это было несколько контрактов, которые обговаривались с ФИАТом, пришлось вести мне, конечно, и технические контракты проходили также, так как их нельзя было разорвать.

Как показывали переговоры, начиная с протокола о намерениях, которые были подписаны 1-ым заместителем Министра автомобильной промышленности Морозовым В.А. и уже на стадии подписания протокола о намерениях, переговоры проходили, я бы сказал, было сложно. Итальянцы отстаивали свои принципы очень жестко, мы отстаивали свои. Особенно это касалось экономических контрактов, конструкторы и технологи договаривались быстрее, так как технический язык всегда был единым для специалистов.

В экономике этого проекта появился ряд на первый взгляд неразрешимых проблем, это конвертируемость рубля, это нестыковка их и нашей налоговой системы, системы бухгалтерского учета и ряд других проблем, которые мы все же сумели обсудить совместно и найти взаимно приемлемые решения. Учитывая темперамент итальянцев иногда переговоры по экономическим показателям заходили в тупик, но в последствии мы садились за стол переговоров и на бумаге определяли как можно решить тот или иной вопрос. Пока я вел с ними переговоры, а экономическая часть была поручена мне, со мной сменилось три переговорщика с ФИАТа. По каждому экономическому вопросу, то что касалось налогов, конвертации, создания СП, у них были отдельные специалисты. Мне приходилось вести переговоры с разными людьми, которые иногда знали тот или иной вопрос более досконально. Поэтому приходилось на ходу изучать те или иные проблемы, которые возникали по ходу проекта. Для этого мы привлекли консультантов из крупного инвестиционного американского банка.

Могу только привести один пример, как напряженно проходили переговоры. Над одним контрактом мы работали более одного месяца, и когда настало его заключительное согласование, со стороны ФИАТа был приглашен юрист, который не выдержав напряжения переговоров, начал имитировать, что он бьется головой об стол, говоря, что здесь не о чем спорить, на что я сказал, что я также считаю, что не о чем спорить, и предложил принять в названии контракта нашу редакцию. Согласившись на это, мы потом быстро прошли весь контракт. И была принята наша редакция, которая кстати сказать, ни в чем не ущемляла интерес ФИАТа, но для нас в этом контракте были принципиальные вещи, связанные с конвертацией и стоимостью автомобиля. И как раз в этот день мы все вместе пошли на чемпионат мира, кажется, в этот день была одна из полуфинальных встреч.

Я думаю, что итальянцы, по крайней мере, в то время ровно относились к своей автомобильной промышленности, но, как мне показалось, еще более ревностно относились к футболу. Могу это подтвердить одним маленьким эпизодом: как-то на одном из вечерних приемов в виде шутки Новиков Виктор Викторович сказал, что итальянцы плохо играют в футбол, это вызвало бурю эмоций с их стороны, они, я думаю, меньше обиделись бы, если это было сказано об их автомобильной промышленности.

По этому проекту мы работали более 2-х лет, как я уже говорил выше, переговоры проходили как в Италии (Турине), так и в Москве. В Турине мы жили в гостинице. Переговоры, как правило, заканчивались в 6-7 часов вечера. Когда у нас выдавалось свободное время, мы брали автомобиль и ездили в Венецию, в другие ближайшие города. В Италии есть, что посмотреть. Это очень красивая страна, но это случалось не так часто, потому что иногда за субботу и воскресенье нам предстояло изменить контракт на 20-30% от предыдущего.

Прилетая в Россию на одну-две недели в этих промежутках между переговорами, я ездил и на Урал, и в другие Республики. Иногда получалось, что прилетая в Москву в субботу, в понедельник я должен быть в Свердловске, Челябинске, так как Министерство проводило кустовое совещание, собирая заводы в тех регионах. Потом в эту же неделю могла быть поездка в Узбекистан, тогда Министерство имело заводы практически в каждой республике, а после этого мы вместе с представителем НАМИ летели на совещание в Великобританию и опять возвращались к переговорам с ФИАТом в г. Турин. Это было для меня очень напряженное время, но интересное.

В то время по другому работали люди, которые представляли Советский Союз за рубежом. Мы чувствовали, что во всех наших работах нам помогает Посольство, которое находилось в Риме, особенно его торговое представительство. Мы встречались с Послом в Риме, туда мы летели на самолете, принадлежащем ФИАТу, это был небольшой самолет для 7-10 человек, но очень удобный. Иногда хотелось только отоспаться от всех этих перелетов, переговоров.

До сих пор у меня сохранились все контракты, которые мы согласовали в то время. К 1990 году у нас были согласованы все принципиальные вопросы и кредиты банков на 2,5 млрд. долларов для создания этого проекта под гарантию советского правительства.

Проект не состоялся по очень простой причине. Все вы знаете, что начало происходит в конце 1990 – начале 1991 года в Татарстане. В эти годы появилась самостоятельность, и когда наши коллеги из Татарстана заявили, что они хотят работать с ФИАТом, но без АвтоВАЗа, а итальянцы всегда относились с АвтоВАЗу с уважением, зная его специалистов, проект начал буксовать, а после развала Советского Союза развалился полностью, хотя осталась машина, которую создали совместно АвтоВАЗ и ФИАТ, они подписали соглашение об использовании этой разработки как АвтоВАЗом, так и ФИАТом.

ФИАТ воспользовался этой разработкой и поставил на производство Fiat Punto, который, как и предусматривалось, вышел в свет в 1993 году. Этот автомобиль в 1995 году стал автомобилем года, а в 1996 году был самым популярным и продаваемым автомобилем в Европе.

Конечно, АвтоВАЗу в то время было не до проекта, и он остался пылиться на полках в техническом подразделении. Тогда пришли другие люди, которые хотели заработать деньги, а вы знаете, в то время деньги можно было зарабатывать и на старых автомобилях. До 1996-1997 года за ними была очередь.

В общем, получилось, как получилось.

Второй раз ФИАТ хотел создать совместное предприятие с ГАЗом.

Было даже выпущено постановление о таможенном складе для этого проекта, где были определены льготы, но потом им воспользовался Форд, который пришел на наш рынок одним из первых крупных производителей автомобилей.

Но проект этот не состоялся из-за дефолта, который был в 1998 году.

Когда ФИАТ в третий раз хотел прийти на наш рынок и подписал протокол о намерениях в г. Елабуга на СП в 500 тыс. автомобилей, меня это очень удивило, да, думаю, не только меня, но и всех тех, кто хоть немного разбирается в автомобильной промышленности. Так как рынка в России для 500 тыс. автомобилей, которые были продекларированы в проекте, просто нет.

Поэтому, я не сомневаюсь, что этот проект опять не состоится или состоится в усеченном масштабе и сведется к продаже своих автомобилей на территории России.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

Продолжая разговор о процессах и явлениях, наблюдаемых в современном автопроме России (см. № 1 за 2008 г.), мы сочли уместным опубликовать в этом номере журнала ряд интервью с видными руководителями общественных и промышленных структур, непосредственно связанных с автомобильным бизнесом. На наш взгляд, эти интервью отражают наиболее интересные аспекты развития отрасли в последние годы и будут интересны нашему читателю.



А. Ковригин, Первый заместитель Председателя Комитета ТПП РФ по предпринимательству в автомобильной сфере ТПП РФ

Александр Сергеевич, как Вы могли бы охарактеризовать макроэкономическое значение российского автопрома и государственную политику в этой сфере?

Продукция отечественного автопрома сегодня занимает 23% от общего объема нашего машиностроения. Его доля в ВВП — 2% (в странах ЕС этот показатель составляет — 3% от ВВП, а в большинстве стран «восьмерки», например, в Германии, Франции, Италии — 7%). В мировом объеме продукции автомобилестроения Россия занимает 2%. В количественном выражении доля продукции отечественных автозаводов составляет пока 65% от общего объема производства автомобилей в России, однако эта доля в последние годы быстро снижается.

Между тем, роль государства в процессах реформирования отрасли с целью роста ее технического уровня и развития мощностей явно недостаточна. Многие серьезные проблемы по технической модернизации, реструктуризации основных фондов, развитию социальной сферы целиком переложены на плечи конкретных производителей, с которыми они в одиночку без участия государства справиться не в состоянии.

Приоритет в государственной политике отдан принципу «промышленной сборки», и это привело к тому, что наш рынок в настоящее время отдан семнадцати иностранным компаниям, каждая из которых создала очень небольшие по объему производства с практически неконтролируемыми обязательствами по локализации. По-прежнему большая часть узлов собираемых у нас машин ввозится из-за рубежа — Европы, Японии, Турции. Ничего хорошего в этом нет — мы просто легально перекачиваем валюту за кордон.

Вдумайтесь в цифры: импорт для нужд нашего машиностроения ежегодно требует около 85 млрд. долл. На долю автомобильной промышленности из них приходится 25 млрд. долл., что сравнимо со всей выручкой от продажи газа. Если приоритеты в развитии экономики отраслей не изменятся, то к 2010 году машиностроители будут ввозить для своих нужд оборудования более чем на 165 млрд. долл., из которых примерно более 50 млрд. долл. будет ввозиться автомобилестроителями.

Таким образом, вклад развернутой в стране промышленной сборки в обеспечение реального роста ВВП пока не ощутим.

Как Вы вообще относитесь к промышленной сборке?

То, что на наш рынок приходят крупные мировые автопроизводители — это хорошо. Интеграционные процессы не остановить. Но их цели различны. Можно прийти, чтобы организовать здесь только сборку, продать на внутреннем рынке машины, заработать деньги, а дальше — как получится. Можно организовывать совместные предприятия всерьез и надолго, открывать здесь предприятия по производству комплектующих, делать машины на экспорт. Наш автопром нуждается именно в совместных предприятиях, созданных на выгодных нам условиях, идущих в своем развитии по второму пути.

В России из-за ряда недостаточно продуманных решений внедрение «промышленной сборки» может иметь неоднозначные последствия.

Во-первых, мы продолжаем вывозить валюту за рубеж. По капиталовложениям от новых проектов объем инвестиций на сегодняшний день составит 2,8 млрд. долл., а потенциальных льгот предполагается предоставить на 5,6 млрд. долл. Если продолжать в таком же духе, то эти пропорции будут сохраняться.

Во-вторых, льготы промсборщикам распространяются на объем производства от 25 тысяч автомобилей в год. Правильность этого решения вызывает сомнения. Такой объем не позволяет приглашенным компаниям разворачивать в России полноценное производство и уж тем более не предусматривает передавать нам «ноу-хау». Не стимулируют такие объемы и производителей комплектующих.

Последствия распыления нашего рынка между многими фирмами могут сказаться не сразу, а только через 3-5 лет, когда станут очевидными и потери в числе рабочих мест, и не оправдавшиеся ожидания массовой локализации производства автокомпонентов. Наверстывать упущенное будет очень сложно.

В-третьих, объем инвестиций зарубежных компаний в промсборку незначителен, а, значит, в любой

ОТ РЕДАКЦИИ

момент они могут свернуть производство и уйти с нашего рынка, тем более что эти инвестиции они вложили в свои страны, закупив там оборудование.

В-четвертых, утверждение о создании промсборщиками большого количества рабочих мест требует объективной проверки. Все вместе они собираются создать около 47 тысяч рабочих мест, если будут реализованы все проекты. А реальная практика показывает, что при запланированных ими объемах и нормальной локализации должно быть создано не менее 250 тысяч рабочих мест. То есть, в аспекте увеличения занятости мы реально теряем.

Допустим, работающие у нас в стране сборочные предприятия Форда выпускают 100 тыс машин. Реальная локализация изделия в России максимум 10%, а 90% комплектующих для автомобиля ввозятся из-за рубежа — это двигатель, кузов, подвеска, стартер, генератор и т.д. Все это производится там и в итоге получается, что это мы создаем рабочие места преимущественно за рубежом.

В-пятых, «промышленная сборка» не предусматривает полный технологический цикл производства машины. Мы теряем конструкцию и конструкторов, теряем технологии и технологов. Все машины разрабатываются на зарубежных фирмах, в Россию приходят готовые узлы, и ни конструкторы, ни технологи, ни квалифицированная рабочая сила становятся не нужны.

И, наконец, главное — даже усилиями всех промсборщиков и наших заводов мы не сможем покрыть потребности нашего рынка. Сейчас в стране продается 2,7 млн. автомобилей. В перспективе этот рынок вырастет до 5 млн. Мощности отечественного автопрома позволяют делать 1 млн. автомобилей.

Сборочные предприятия в перспективе могут добавить к этой цифре еще 1,5 млн. Таким образом, все они вместе взятые не покрывают наши сегодняшние потребности в автомобилях. Мы будем обречены постоянно завозить из-за рубежа порядка 2,5 — 3 млн. автомобилей, даже если в соответствии с данными Минэкономразвития будут реализованы все проекты, обеспечивающие ввод мощностей, что тоже проблематично.

Поэтому в нынешнем своем виде «промсборка» потребностям развития отрасли и интересам страны в полной мере не отвечает, а эффективность ее использования требует тщательного профессионального анализа.

Есть ли у правительства программа развития отечественного автопрома?

Да, такая программа есть, и мы очень надеемся на ее реализацию. Она была принята в 2002 году, но комплексно проблему развития российского автопрома не решает.

В последнее время государство стремится исправить перекосы, возникшие в развитии отрасли. Во всяком случае, об этом говорят цели, поставленные в «Концепции развития автомобильной промышленности», которая согласуется с принципами, изложенными в Стратегии развития страны до 2020 года.

Перед отечественным автопромом в соответствии с указанным документом стоит важная задача: создать к 2015 году новые экспортно-ориентированные производства автомобильной техники и автокомпонентов.

Думается, что авторы Концепции в полной мере осознали, что автомобильная промышленность — это

26 АВГУСТА – 7 СЕНТЯБРЯ



**МОСКОВСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
АВТОМОБИЛЬНЫЙ
САЛОН 2008**

26-27 АВГУСТА – ПРЕСС-ДНИ
28 АВГУСТА – БИЗНЕС-ДЕНЬ



27 – 31 АВГУСТА
В РАМКАХ ММАС-2008
IV МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ИНТЕРАВТО

27 АВГУСТА – ДЕНЬ ПРЕССЫ И СПЕЦИАЛИСТОВ

МВЦ «Крокус Экспо», 65-66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе),
тел. 727-26-31, www.mas-expo.ru.

Организаторы:

ОАО «ОБЪЕДИНЕНИЕ
АВТОМОБИЛЬЩИКОВ
РОССИИ»

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Под патронажем:

OICA

При поддержке:

АЕВ

Спонсор:
UniCredit Bank

Генеральные
информационные спонсоры:
 **АВТО РАДИО** **Зарулем**

Генеральный
интернет-партнер:
АВТО@mail.ru

Информационный партнер
МВЦ «Крокус Экспо»:


не сборочные заводы, а полномасштабное производство, которое делает конкурентоспособную продукцию не только для внутреннего рынка, но и на экспорт. Я очень надеюсь, что именно такая ориентация позволит нашему автопрому стать ведущей отраслью в экономике страны.

Считаете ли Вы, что Концепция развития автомобильной промышленности может существовать отдельно от других отраслей?

Это серьезный вопрос. Я убежден, что Концепция развития автомобильной промышленности должна быть увязана с промышленной политикой в области машиностроения России в целом. Ясно, что без качественного металла, пластмассы, красок, электроники, резинотехнических и комплектующих изделий невозможно сделать качественные автомобили, самолеты, суда. Должен быть просчитан баланс с другими отраслями. Например, если мы ставим задачу развить строительство, мы должны убедиться в том, что у нас будет цемент, кирпич, железобетон и т.п. Кроме того, могу сказать, что у нас налоговая система и таможенные пошлины формировались в 90-е годы и существенно отстали от реальной обстановки. Сегодня, для производителя оказывается эффективней вывезти металл низкого передела, сырую нефть, газ, а не холоднокатаный лист с покрытием, готовую трубу, бензин, наконец. Система не стимулирует создание инновационной экономики. Если мы в одном месте аккумулируем средства за счет пошлин, в другом месте мы должны отдавать их для создания инновационных проектов, а этого перераспределения не происходит.

Серьезной выручкой от экспорта автомобилей Россия никогда похвастаться не могла.

Это совершенно реальная цель при разумной промышленной политике. Государство должно продекларировать свою позицию по отношению к автопроизводителю в русле национальной промышленной политики. Надо стимулировать на нашем рынке не 22 производителей, а четырех, тех, кто очевидно, пришел сюда работать надолго. Вложить хорошие деньги, дать им льготы, но с условием обязательной капитализации созданных производств.

Заводы мощностью на 300-600 тысяч машин в год вполне могли бы работать и на экспорт. И они будут выпускать не просто собранные здесь из иностранных узлов машины, а внедрять и конструкции совместной разработки с использованием локализованных автокомпонентов.

По этому пути давно идет Китай. Сейчас там делают порядка 8,88 млн. автомобилей в год. В Китае созданы совместные предприятия с фирмами Фольксваген, Тойота, Мицубиси и другими. Они делают машины достойного качества и будут в ближайшем будущем продавать их не только в Китае, но и экспортировать.

Продвигаясь по аналогичному пути, нам необходимо создавать крупные центры автопроизводства — кластеры. Некоторые из них сложились давно, еще в советское время, другие — новые, в том числе и сформировавшиеся на основе промсборки.

Как обстоят сейчас дела в компонентной отрасли?

Хорошо развиваются те предприятия, которые работают на грузовое автомобилестроение. В легковом автомобилестроении ситуация сложнее. Связано это с тем, что здесь снизили объемы производства. Как уже говорилось, во вновь созданные проекты компонентники войти не могут из-за нерентабельных объемов.

Есть и технологические проблемы. На Западе различают три уровня сборки комплектующих. Там не поставляют отдельно радиатор, термостат, генератор. На конвейер приходят блоки, образующие узлы, агрегаты. Чтобы их поставить на автомобиль, надо, грубо говоря, два болта завернуть. Сборка автомобиля «Смарт» во Франции, Австрии происходит целиком из таких модулей.

Мы пока к модульной системе не пришли. АВТОВАЗ, например, до сих пор от поставщиков много получает отдельно — отдельно радиатор, отдельно к нему трубки. В технологии производства автомобильных компонентов высокого уровня нам еще нужно серьезно совершенствоваться, в том числе и за счет организации малых предприятий с гибкой технологией.

Можно ли сказать, что у отечественных автомобилестроителей появились основания для оптимизма?

Да, сегодня такие основания есть, хотя наш автопром сегодня находится «на перепутье». Очень хотелось бы, чтобы был сделан правильный выбор в пользу его развития, как ведущей отрасли отечественного машиностроения. Выбор этот во многом зависит от государственной промышленной политики.

Автопром — не просто отрасль, это локомотив экономики, способный вести за собой другие отрасли промышленности. Строительство АВТОВАЗа, КАМАЗа подтолкнуло к развитию производство металлопродукции, электроники, лакокрасочного производства, резинотехнических изделий, других комплектующих и новых материалов.

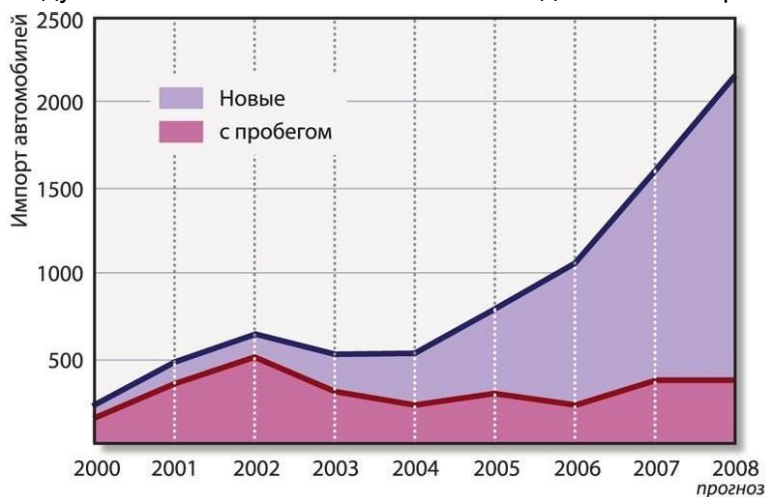
Автомобилестроение, авиапромышленность, судостроение — это большое количество хорошо оплачиваемых рабочих мест не только на сборке, но и в смежных отраслях. Каждое рабочее место на конвейере сборки автомобиля дает 8-10 рабочих мест в компонентной отрасли и других смежных отраслях экономики. Средний класс Италии и Франции — это в основном машиностроители. Рабочий конвейера получает там очень достойную зарплату.

Цель государства — создавать новые рабочие места. И чтобы человек себя уважал, он должен иметь нормальное рабочее место и достойную зарплату, в особенности это необходимо для формирования инженерных кадров: технологов, конструкторов, технических руководителей. Поэтому сегодня при наличии политики государства, ориентированной на развитие автопрома, он безусловно может стать отраслью, которой страна будет по праву гордиться.



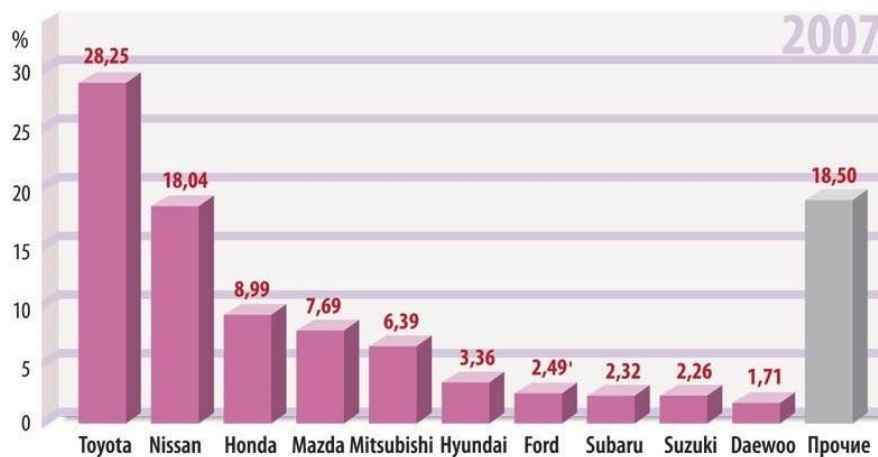
В таможенном коридоре ПУСКАЕМ ВСЕХ!!!

За 20 лет таможенная служба страны пережила неизбежные болезни роста, периоды ошибок, становления и развития; несколько раз меняла название и подчиненность. Сейчас таможня – один из важнейших механизмов государственного регулирования экономики (а также наполнения бюджета). А иномарки прочно заняли большую часть российского рынка. Но история взаимоотношений между автомобилистами и таможней складывалась непросто.



Импорт автомобилей в Россию в 2000–2008 гг., тыс. штук.

Например, по мнению заместителя генерального директора компании «АСМ-холдинг» Александра Ковригина, примерно до середины 2002 года в решениях правительства отсутствовала последовательность; оно все не могло обозначить, как собирается развивать отечественный автопром. И вообще – надо это делать или нет. Поэтому решения носили пожарный характер и принимались под влиянием тех или иных ведомств или организаций. В первую очередь, это относится к тарифно-таможенному регулированию.



Импорт подержанных автомобилей в Россию по маркам в 2007 году.

Если кто еще помнит, в начале 1990-х таможенные пошлины на легковые автомобили составляли 0,1 экю (была такая европейская «виртуальная» денежная единица) за 1 см³ рабочего объема двигателя (для физических лиц) и 15% таможенной стоимости товара (для юридических лиц). Например, в 1994 году 1 экю был равен 1,2 долл. США. Получается, что за ввоз, скажем, «Опеля-Рекорд» (вне зависимости от возраста) с двигателем 2 л российской таможне причиталось... 240 долларов! Импорт грузовиков и автобусов пошлинами вообще не облагался. Примерно до 1994 года это устраивало всех, в том числе отечественных производителей. Ведь страна испытывала жуткий дефицит любых автомобилей, и казалось, на рынке всем хватит места. К тому же у наших предприятий не было никакого опыта лоббирования.

Но отечественных автомобилей на всех желающих категорически не хватало, таможенные пошлины (как и платежеспособность населения) были невысоки – и в Россию хлынула волна подержанных иномарок из Европы и Японии. Перегонщики – как частники, так и компании –

зарабатывали огромные деньги. На многие годы это стало одной из самых «хлебных» и одновременно криминализированных сфер деятельности...

Российская промышленность к тому времени оказалась в тяжелейшем кризисе (см., например, ЗР, 2008, № 9) и физически не могла противостоять наплыву иномарок. Под давлением руководителей автозаводов правительство, хоть и с запозданием, в середине 1990-х годов приняло меры по защите отечественного производителя. Таможенные пошлины с 1994 года для физических лиц выросли до 5 экю за 1 см³ объема двигателя, а для юридических лиц – 46% от оценочной стоимости машины.

ЧУЖИХ НЕ ПУСКАТЬ!

Все эти шаги привели к некоторому сокращению импорта подержанных легковых автомобилей – примерно на год. Но не зря еще мудрый Карамзин заметил, что в России строгость законов всегда компенсируется необязательностью их исполнения! Постановление позволяло изменять (в сторону уменьшения в том числе) размер совокупного таможенного платежа – в зависимости от таможенной стоимости машины. Причем довольно сильно – процентов на 30. Контроля над таможенными постами практически никакого не было, вот они и исхитрились. Помню, мой товарищ хвастался, как оформлял довольно свежую иномарку из Германии. В акте осмотра, оформленном на «знакомом» посту, фигурировали, к примеру, такие ужасающие следы разрушения, как «рваные дыры обшивки». Естественно, стоимость такого экземпляра была невелика. А «рваные дыры» на самом деле остались на внутренней обивке дверей – после того как оттуда временно (и аккуратно!) сняли динамики...

В итоге ввоз автомобилей из-за рубежа постоянно рос, а поступления в казну практически не увеличивались. Видя это, правительство в 1996 году очередным постановлением изменило размер таможенных пошлин на новые и подержанные легковые, грузовые автомобили и автобусы зарубежного производства. Сделать это было несложно – первым вице-премьером правительства семь месяцев проработал бывший глава АВТОВАЗа В.Каданников. Он знал проблемы отрасли как никто другой. Теперь на легковые автомобили пошлина составила не менее 30% таможенной стоимости транспортного средства. Рассчитывалась она в зависимости от объема двигателя и составляла уже 0,55–2,5 экю за 1 см³ (чем больше мотор, тем выше ставка). К ней добавили еще 5-процентный акцизный сбор и НДС. В результате совокупный таможенный платеж достиг 64% стоимости автомобиля! Одновременно был запрещен так называемый реэкспорт. Российские автомобили большими партиями уходили за рубеж (чаще всего в страны Балтии) без уплаты налогов и тут же возвращались обратно – беспошлинно. Теперь этот канал перекрыли.

Но, несмотря на резкое увеличение пошлин, ввоз иномарок в страну не сократился. Причин тому две. По-прежнему можно было занизить оценочную стоимость машины – это первая. И вторая – появился длинный перечень лиц, которым разрешалось ввозить автомобили в льготном порядке, в виде исключения, по ставке 0,3 экю за 1 см³. В списке фигурировали дипломаты, летчики, моряки, Герои Советского Союза, «чернобыльцы», беженцы... На несколько лет они стали основными «импортерами» новых и подержанных иномарок. Только в 1999-м правительство вдруг опомнилось и отменило все льготы физическим лицам при ввозе новых автомобилей. Но про подержанные почему-то «забыли», поэтому за год импорт секонд-хэнда вырос вдвое! Правда, и эту лазейку в 2000 году перекрыли, тем не менее, ввоз подержанных иномарок для «физиков» был куда дешевле, чем для «юриков» – в 2–2,5 раза. Через них шел основной поток.

А в Белом доме, казалось, взяли тайм-аут на целых два года. В средствах массовой информации велась жаркая дискуссия о необходимости повысить (или отменить вовсе) таможенные пошлины. Некоторые требовали, по примеру Китая, запретить ввоз иномарок. Другие настаивали на полной либерализации. Рынок между тем жил по своим законам: в 2002-м в страну завезли около 500 тыс. подержанных легковых машин – почти столько же, сколько произвели все российские заводы. И вот в августе 2002 года тогдашний премьер М. Касьянов подписал два постановления (№ 642 и 643), где были объявлены новые, по сути, запретительные таможенные пошлины на подержанные иномарки. Они разделили легковые автомобили на три возрастные группы: новые (до 3 лет), от 3 до 7 лет и старые – свыше 7 лет. Причем пошлины на старые машины выросли очень резко – настолько, что ввоз их в страну сделался экономически неоправданным. Ведь сумма растаможки зачастую превышала цену автомобиля. Кроме того, правительство прямо запретило ввоз старых грузовиков и автобусов.

В 2003 году вышли еще два постановления правительства, которые окончательно отменили все льготные ставки таможенных пошлин на автомобили для физических лиц. В результате импорт подержанных иномарок стал постепенно сокращаться. Это позволило в какой-то мере расчистить рынок для отечественных производителей и иномарок российской сборки. Собственно, так было и записано в принятой в том же году Концепции развития автомобильной промышленности России. В нынешнем году ожидают еще одно постановление насчет

подержанных иномарок. Судя по заявлению главы правительства, запретительные пошлины введут для автомобилей старше 5 лет (сейчас – 7 лет). Свою лепту внес и высокий курс европейской валюты: из-за него ввоз подержанных машин из Европы стал нерентабельным. Основной поток приходится на «бэушные» «праворульные» машины из Японии: из 370 тыс. подержанных автомобилей, ввезенных в Россию в прошлом году, их доля составляет более 80%! Самая массовая марка ненового импортного автомобиля – «Тойота», причем с правым рулем (в прошлом году ввезли 104,5 тыс. штук), затем следуют «Ниссан», «Хонда», «Мазда», «Мицубиси»... Ни одной из неяпонских марок не удалось в прошлом году преодолеть отметку в 20 тысяч ввезенных подержанных авто. Более 10 тысяч импортированных «леворульных» машин – только у корейской «Хёндай» (12,5 тыс.). А среди европейских марок лучшие результаты у «Форда» (9,2 тыс.). Но судя по всему, правительство продолжит борьбу с засильем «правого руля» – теперь уже посредством технических регламентов, которые ограничат возможность регистрации «праворуких». Это, естественно, приведет к общему сокращению импорта подержанных. Так в России побеждают «секонд-хэнд».

А ДАЛЬШЕ ЧТО?

Что касается пошлин на новые иностранные автомобили, то они не изменились с 2000 года. В Концепции про них вообще ничего не сказано, но это и понятно: шесть лет назад, когда ее писали, головной болью для отрасли был массовый ввоз подержанных иномарок. В результате принятых мер их поток сократился – теперь уже импорт новых автомобилей растет ежегодно на десятки процентов. С точки зрения потребителя это очень неплохо, а вот отечественные заводы рапортуют о том, что их доля рынка неуклонно сокращается.

Свою позицию по этому вопросу правительство пока не высказывает. Все призывы увеличить пошлины «в целях защиты отечественных производителей» в Белом доме, похоже, не услышали. Возможно, там считают, что бурный рост импорта благотворен для развивающейся экономики? Единственное, что официально пообещали – уменьшить таможенные пошлины на новые иномарки с 25% до 15%. Но произойдет это только на седьмой год после вступления России в ВТО. Которое, судя по последним событиям, может отодвинуться надолго.

Напрашиваются три вывода. Во-первых, правительство своими действиями обозначило четкую цель – создание предприятий для промышленной сборки иномарок. Во-вторых, отечественные автозаводы уже не могут, как раньше, влиять на политику регулирования импорта. И в-третьих, за неполных 20 лет в России сложилась таможенно-тарифная система по отношению к импортным автомобилям. У нее немало недостатков, но она – работает на поставленные цели.

(За рулем.РФ, Игорь Моржаретто, 01.10.2008)

Запретить льготные кредиты для спасения отечественного автопрома предлагает АСМ-Холдинг

На складах отечественных автозаводов скопилось 138 тыс. автомобилей, подсчитали в АСМ-Холдинге. При этом большая часть нераспроданных запасов – около 100 тыс. автомобилей – оказалась у АвтоВАЗа. Для борьбы с кризисом, а также в качестве поддержки отечественного автопрома АСМ-Холдинг предлагает запретить льготные кредитные программы, которые стимулируют прежде всего продажи иномарок.

В прошлом году с конвейеров российских автозаводов сошло 1,468 млн легковых автомобилей, сообщили в пятницу в АСМ-Холдинге. В то же время реальный потенциал российского легкового автопрома составлял 1,7 млн единиц в год, а исходя из результатов девяти месяцев 2008 года, следовало ожидать не менее 1,520 млн, однако из-за кризиса в ноябре и декабре производство упало на 8,1 и 15,7%. Кризисные явления снизили фактический выпуск легковых автомобилей более чем на 50 тыс. единиц, или 31,2 млрд руб. А в целом по легковым, грузовым автомобилям и автобусам потери товарной продукции составили, по расчетам АСМ-Холдинга, 59,2 млрд руб.

Тем не менее, по итогам года производство автомобилей выросло на 13,9%. Наибольшую динамику (+30,2%) показали иномарки, в то время как отечественные заводы добились роста на 5,1%. В целом доля иномарок в объеме производства выросла с 35,2 до 40,3% (более чем на 137 тыс.).

Всего, по подсчетам экспертов, на складах российских производств скопилось 138 тыс. автомобилей, из них 100 тыс. – у АвтоВАЗа. Завод выпустил более 800 тыс. автомобилей, это на 8,9% больше, чем годом ранее. Между тем в ноябре отгрузка снизилась на 9,5%, а в декабре – более чем на 50%, в итоге остатки машин на заводе превысили 100 тыс. единиц.

Для выхода из кризиса АСМ-Холдинг предложил программу мер. Первая в списке – запрет на субсидирование процентных ставок по банковским кредитам на закупку техники зарубежного производства. Такие программы, процент по которым ниже ставки рефинансирования ЦБ, первым

начал предлагать Ford, а теперь они есть в портфеле значительной части импортных брендов. Сегодня, когда кредиты в рублях даются в среднем под 30% годовых, только такие программы позволяют еще получать кредиты на покупку автомобиля, считает партнер PricewaterhouseCoopers Стенли Рут. По его мнению, автокредитные программы независимых банков в этом году вряд ли будут работать.

Между тем для АвтоВАЗа программа кредитования с льготной ставкой (две трети ставки рефинансирования) должна быть разработана и представлена правительству к 1 февраля, сообщил директор департамента автомобильной промышленности Министерства промышленности и торговли России Алексей Рахманов. По его словам, о возможности запрета льготного кредитования он не слышал. Хотя предложение существует пока только на бумаге, по словам замгендиректора АСМ-Холдинга Александра Ковригина, «то, о чем АСМ-Холдинг писал пять лет назад, сейчас начинает реализовываться».

(rbcdaily.ru, Юлия Карулина, 27.01.2009)

Заводы работают на склад

Автопром ждет от государства мер по стимулированию спроса на отечественные машины

С конвейера АвтоВАЗа в этом году не сошло еще ни одной машины. С 28 января встала производственная линия на КамАЗе. Крупнейшие автозаводы приостановили свою работу в надежде на обещанную господоошь. Однако первый вице-премьер правительства Игорь Шувалов предостерег от иждивенческих настроений, – мол, государство поддержит только тех, у кого имеется конкретный план действий по повышению конкурентоспособности.

По прогнозу аналитического агентства "Автостат", в первом квартале 2009 года российский автопром выпустит почти в два раза меньше – на 200 тысяч единиц – машин, чем в первом квартале прошлого года. Едва ли не половина сокращаемого выпуска придется на отечественный автогигант АвтоВАЗ. Да и стоит ли торопиться запускать линию, если склады затоварены?

На АвтоВАЗе сообщили, что запасы автомобилей Lada составляют 27,8 тысячи штук. По мнению директора "Автостата" Сергея Целикова, реальное количество вазовских машин, пылящихся на складах, гораздо больше – от 120 до 130 тысяч. Его расчеты таковы: в 2008 году завод произвел 801 тысячу машин, из них 622 тысячи были реализованы на внутреннем рынке, 106 тысяч – ушли на экспорт, в итоге на складе осталось более 70 тысяч машин, которые добавились к нормативным складским запасам в 50-60 тысяч машин. Сергей Целиков считает такой запас критичным для комбината

Тем временем автогигант объявил о введении новой схемы расчетов перед поставщиками материалов и комплектующих изделий (30% оплачивается деньгами, 70% – векселями) – в связи с возникновением "кассовых разрывов". Также будет финансироваться и задолженность января 2009 года.

Похожее происходит и на других автозаводах. Как заявил нижегородский губернатор Валерий Шанцев, в 2009 году ГАЗ планирует снижение в 1,5 раза продаж легких коммерческих грузовиков и всех их модификаций и без господдержки правительства РФ автогиганту не выжить. В пресс-службе "Группы ГАЗ" нас заверили, что им удалось сократить запасы готовой продукции на складах до 8000 автомобилей, что в два раза ниже месячной нормы. По данным "РБГ", на данный момент на ГАЗе работает лишь один из четырех грузовых конвейеров. С начала этого года автогигант перешел на трехдневную рабочую неделю. По сути, каникулы для большинства автозаводцев длились около месяца – конвейер был остановлен еще 19 декабря прошлого года. Раньше всех на работу в январе вышли сотрудники отдела сбыта – продавать залежавшийся товар.

Производители тяжелых грузовых автомобилей и дизельных двигателей не в лучшем положении. Так на всех предприятиях КамАЗа в прошлом году было произведено 51005 новых грузовых автомобилей, остались же нереализованными на складах по разным оценкам от 6000 до 8794 машин. Хотя руководитель Торгово-финансовой компании КамАЗ Илфас Гатиятуллин подтверждает лишь "карман" в 3000 машин. Для "тяжеловесов" и такое количество товарных остатков непомерно велико. И судя по всему, как утверждает пресс-служба комбината, в текущем году может быть выпущено только 35 тысяч единиц техники, хотя заводские мощности позволяют производить 253 машины в день.

Вместе с КамАЗом пострадали едва ли не все производственные структуры в Набережных Челнах. К примеру, первый в России индустриальный парк "Мастер" вынужден простаивать из-за отсутствия заказов. Ведь все без исключения малые предприятия работают на якорного заказчика.

Можно ли "разморозить" ситуацию в отечественном автопроме? Сложилось ощущение, что все наши автогиганты решили пока переждать, когда правительство разработает механизм реализации мер по поддержке отрасли. Главное, что наконец свершилось, – с 12 января увеличены ставки таможенных пошлин на ввоз на территорию РФ подержанных иномарок. Теперь осталось

дождаться, когда все обещанное премьером Владимиром Путиным во время поездки в Набережные Челны начнет исполняться. А именно обещание субсидировать гражданам часть процентной ставки по кредитам на новые авто не дороже 350 тыс. рублей, поддержать российских автомобилестроителей ростом госзаказа и предоставить лизинговым компаниям дополнительные кредиты. Кроме того, прозвучало обещание включить все российские автопредприятия в список компаний, которые смогут заручиться госгарантией при обращении за кредитом. Тем временем в перечень из 295 системообразующих предприятий, которым обеспечат господдержку, вошли АвтоВАЗ, Sollers, АМО "ЗИЛ", КамАЗ и "Русские машины", включая ГАЗ. Аналитики уже подсчитали, что бюджету план спасения российского автопрома обойдется в 223 миллиарда рублей. Предприятиям обещали государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, реструктуризацию налоговой задолженности, госзаказ.

А на какую помощь государства рассчитывают сами холдинги? По словам директора по корпоративному финансированию КамАЗа Елены Милиновой, компании нужны не деньги, а покупатели. Однако "большегрузники" не отрицают, что рассчитывают получить от правительства РФ выделения финансовых средств потребителям их продукции на покупку тяжелой техники. Вот и ждут, когда же финансовый пирог господомощи будет разделен. Возможно что-то уже станет известно буквально на днях: в первых числах февраля в правительстве планируется рассмотреть механизмы государственной поддержки отечественной отрасли, в том числе о компенсации процентной ставки по потребительским кредитам, получаемым на покупку российских автомобилей. Однако от этих мер, по оценке экспертов, в лучшем случае будет видна отдача только к началу лета

Несмотря на беспрецедентную протекционистскую политику государства по поддержке отечественного автопрома на прошлой неделе президент ООО "Группа "АвтоВАЗ" Борис Алешин объявил о повышении цены на автомобили модельного ряда Lada. В среднем по всему модельному ряду повышение отпускных цен с 26 января 2009 года составило 2,45%. На вопрос о причинах, повлиявших на такое решение, корреспонденту "РБГ" в пресс-службе компании ответили, что одним из главных факторов является интенсивный рост цен на металл (в среднем, более чем на 50 % с начала 2008 года), товарно-материальные ценности и услуги монополий (газ, электроэнергия, теплоносители, железнодорожные перевозки). Директор аналитического агентства "Автостат" Сергей Целиков, комментируя позицию АвтоВАЗа, сообщил, что металл в себестоимости затрат на производство автомобиля составляет лишь 7-8%. А что касается цен на металл, то его стоимость в начале года действительно поднялась на 50%, но затем так же стремительно упала

Свое отношение к "неблагодарному" АвтоВАЗу не мог не высказать и спикер Госдумы Борис Грызлов на последней встрече с руководителями автопредприятий, он обрушился с критикой на тех производителей, которые решили поднять цены на свою продукцию. "Повышение таможенных пошлин – не индульгенция, – сказал как отрезал Борис Грызлов. – И не право немного подзаработать за счет потребителей, которым, кстати, тоже несладко. Это, скорее, аванс, который автомобильной промышленности только предстоит отработать". Спикер Госдумы призвал отнестись к господдержке разумно

В министерстве промышленности нам сообщили, что падение рынка автомобильной отрасли все равно будет, вопрос – на сколько. Поэтому в Минпроме идет активная работа по разработке конкретных механизмов реализации комплекса мер помощи автопроизводителям, который не позволит спросу так сильно упасть, создаст угрозу рабочим местам и не допустит существенного перераспределения структуры рынка в пользу подержанного импорта. Правильно выбранные приоритеты (с точки зрения глобальной конкурентоспособности) и проекты, финансируемые в рамках государственно-частных партнерств, по мнению руководителя департамента автомобильной промышленности Минпромторга Алексея Рахманова, помогут нашим заводам занять место на мировом рынке

КОММЕНТАРИИ

Александр Ковригин, заместитель директора ОАО "АСМ-Холдинг":

– Как будет развиваться ситуация с российским автомобильным рынком в 2009 году, неизвестно. Основные планы правительства РФ еще не реализованы. Считаю, чтобы окончательно не привести отрасль к стагнации, необходимо отказаться от отверточной сборки, к которой я отношусь очень отрицательно. АвтоВАЗу пора создавать новую промышленную площадку. Для этого необходимы серьезные капиталовложения, чтобы завод мог сам полностью производить свои машины при участии иностранных партнеров.

(Российская Бизнес-газета, Бухарова Ольга, 03.02.2009, № 004, Стр. 4)

Структурные сдвиги автомобильного рынка и парка в России



А. Ковригин,
кандидат экономических наук

Подводя и анализируя итоги развития российского автопрома за последние годы (см. статьи А. Ковригина в №№ 1 и 2 за 2007 год и А. Рыжика в № 1 за 2008 год), мы продолжаем отслеживать изменения, наблюдаемые в экономике России в связи с интенсивным ростом объема автомобильного рынка в стране. Этот анализ показывает, что количественный рост продаж автомобилей, достигнутый главным образом за счет прямого импорта новых и, особенно, поддержанных автомобилей, далеко не всегда оказывает положительное качественное влияние на российскую экономику, а иногда дает прямо противоположные результаты. Это относится и к ухудшению внешнеторгового баланса страны, и к снижению занятости, и к замедлению научно-технического развития и многим другим аспектам. Даже инициированная правительством РФ промышленная сборка иностранных моделей в России не дала нам преимуществ, адекватных объемам наращивания такой сборки. В предлагаемой статье анализируются структурные сдвиги, происходящие в производстве и парке автомобилей в России

Российский рынок легковых автомобилей за 2005-2008 гг. вырос почти в 2 раза, при этом доля отечественных моделей снизилась с 46% в 2005 году до 20,1% в 2008 году. Доля иномарок российской сборки выросла соответственно с 8,8% до 17,8%, доля поддержанных ввозимых иномарок снизилась с 18,6% до 16,4%, несколько изменяясь в абсолютных цифрах. В то же время ввоз новых легковых иномарок получил колоссальный импульс, поднявшись с 607 тыс. ед. в 2005 году до примерно 1,5 млн. ед. в 2008 году, а его доля на российском рынке увеличилась с 26,6% до 45,7% соответственно. Таким образом, на долю производителей российских моделей легковых автомобилей осталась лишь пятая часть рынка, и эта доля постоянно сужается. Если провести оценку в стоимостном выражении, то сегмент, занимаемый отечественными производителями, сужается до 10%. Таким образом, львиная доля средств, получаемых от российского автомобильного рынка, уходит за рубеж в виде оплаты за готовые автомобили или комплектующие изделия и направляется на поддержку зарубежной автомобильной промышленности. Решая проблему насыщения отечественного рынка легковых автомобилей и получая положенные по законодательству налоги, страна теряет рабочие места, энергоресурсы, интеллектуальный потенциал в виде технологов, конструкторов и других специалистов, которые остаются в условиях «промышленной сборки» невостребованными.

Для рынка грузовых автомобилей в исследуемом периоде была характерна сначала повышательная, а в 2008 году — понижительная тенденция. Продажи грузовиков за 2008 год выросли по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 11,6%. При этом продажи отечественных грузовых автомобилей уменьшились на 13,1%, а их доля на рынке соответственно тоже сократилась на 13 процентных пунктов и составила 46,8% против 60,1% годом ранее. Продажи грузовиков иностранных марок российской сборки увеличились на 24,2%, а их рыночная доля немногим превышает 4,6%.

Продажи импортных грузовиков (новых и бывших в эксплуатации) выросли в 1,5 раза. Совокупная рыночная доля импорта увеличилась за этот период на 12,8 процентных пунктов и достигла 48,6%. Показательно произошедшее за год перераспределение долей в импортном сегменте в пользу новых машин, на которые по итогам 2008 года пришлось 27,0% всего рынка.

Рост рынка грузовых автомобилей на протяжении первых 7 месяцев 2008 года был обусловлен экономической активностью в стране и, в частности, в строительном секторе. Появившиеся в середине третьего квартала признаки кредитно-финансового кризиса повлекли за собой определенный экономический спад и замедление роста рынка грузовиков. Этим объясняется снижение темпа прироста грузового автомобильного рынка по итогам 2008 года до 11,6% и сокращение доли отечественных грузовиков на российском рынке до 51,4%.

Эксперты считают, что отрасль подвергается угрозе потерять независимость, если импорт превышает 25% рынка. Импорт грузовиков в Россию, как подчеркнуто выше, уже значительно превышает

этот предел, их доля на рынке возрастет за 2008 год с 35,8% до 48,6%. Нужно отметить, что в секторе грузовых автомобилей «промышленная сборка» не получила к настоящему времени достаточного развития. Очевидно, установленный правительством масштаб производства в 25 000 машин в год для получения льгот по беспошлинному ввозу комплектующих изделий оказался трудно преодолимым для зарубежных фирм. Если этот предел будет существенно снижен, рынок грузовых автомобилей в России для отечественных производителей будет таять так же, как это уже случилось в секторе легковых автомобилей. Таким образом, прежде чем принимать льготные условия для «промышленной сборки» в секторе грузовых автомобилей, необходимо четко проанализировать последствия такого шага и оценить угрозу потери независимости этой важнейшей для экономики страны подотрасли автомобилестроения.

Рынок автобусов представляет собой весьма специфический сектор российского автомобильного рынка. Положительным моментом можно считать тот факт, что российским производителям удается стабильно удерживать долю рынка на

Трансформация рынка легковых автомобилей в 2005 - 2008 гг.

	2005 год		2006 год		2007 год		2008 год	
	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%
Отечественные модели	789,2	46,0	783,5	37,3	715,3	26,1	656,6	20,1
Иномарки российской сборки	151,5	8,8	270,0	12,8	439,2	16,0	583,6	17,8
Новые иномарки, ввезенные в Россию	456,0	26,6	736,1	35,0	1206,4	43,9	1497,2	45,7
Подержанные иномарки, ввезенные в Россию	317,7	18,6	313,4	14,9	385,1	14,0	537,3	16,4
ИТОГО	1714,4	100,0	2103,0	100,0	2746,0	100,0	3274,7	100,0



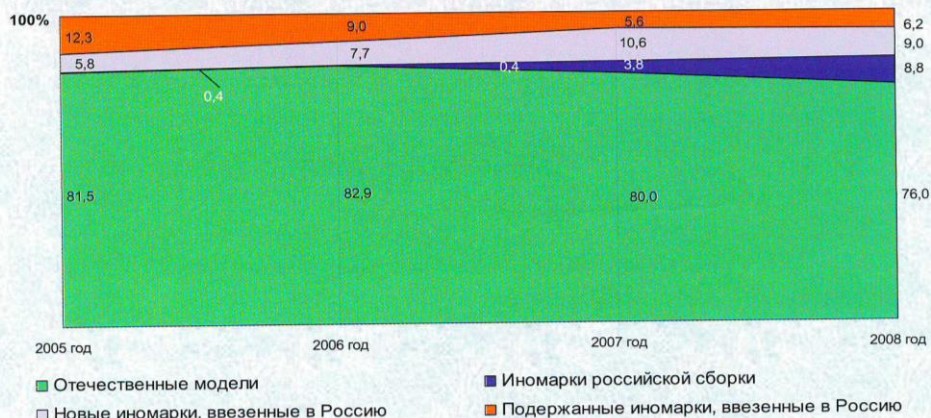
Трансформация рынка грузовых автомобилей в 2005 - 2008 гг.

	2005 год		2006 год		2007 год		2008 год	
	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%
Отечественные модели	158,5	56,4	191,3	51,6	229,7	60,1	199,6	46,8
Иномарки российской сборки	2,3	0,8	8,9	2,4	15,7	4,1	19,5	4,6
Новые иномарки, ввезенные в Россию	25,6	12,7	51,0	13,7	67,0	17,5	115,2	27,0
Подержанные иномарки, ввезенные в Россию	84,5	30,1	119,7	32,3	70,0	18,3	92,3	21,6
ИТОГО	280,9	100,0	370,9	100,0	382,4	100,0	426,6	100,0



Трансформация рынка автобусов в 2005 - 2008 гг.

	2005 год		2006 год		2007 год		2008 год	
	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%
Отечественные модели	63,15	81,5	70,55	82,9	73,49	80,0	48,89	76,0
Иномарки российской сборки	0,34	0,4	0,33	0,4	3,50	3,8	5,65	8,8
Новые иномарки, ввезенные в Россию	4,51	5,8	6,55	7,7	9,76	10,6	5,8	9,0
Подержанные иномарки, ввезенные в Россию	9,51	12,3	7,64	9,0	5,15	5,6	4,0	6,2
ИТОГО	77,51	100,0	85,07	100,0	91,90	100,0	64,34	100,0

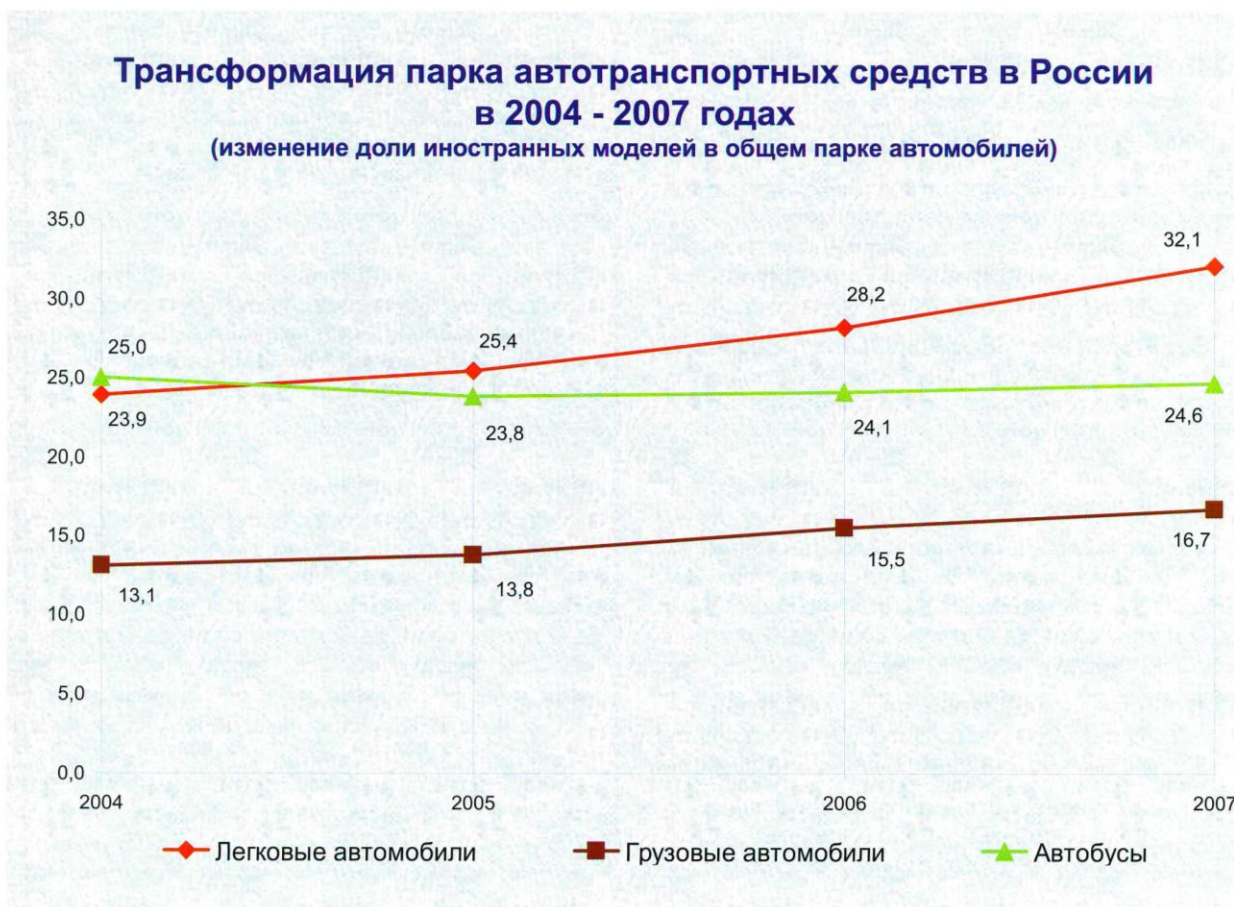


уровне 80% всех продаж. Постепенно увеличивается доля продаж иномарок российской сборки, которая по итогам 2008 года составляет 8,8%, в 2007 году – 3,8%. Импорт не играет определяющей роли на автобусном рынке России. В импорте новых машин преобладают автобусы малого класса, а среди импортируемых подержанных – междугородные и туристические автобусы. Весьма показательны также то, что, в отличие от неблагоприятного внешнеторгового баланса по другим типам автомобилей (легковым и грузовым), импорт в Россию и экспорт из России автобусов практически сбалансированы.

Отрицательным моментом в динамике российского рынка автобусов стало его падение в 2008 году, причем спад продаж коснулся всех его сегментов. За период январь-сентябрь 2008 года продажи автобусов в России сократились, в годовом исчислении, на 19,4%. Основной причиной этого следует, очевидно, считать относительное насыщение рынка. Кроме того, повышение лизинговых ставок для закупки автобусов вынудило многие городские образования отказаться от первоначальных планов обновления парка. В этой ситуации сокращение годовых продаж автобусов в 2008 году составило 30% – до 64,3 тыс. ед.

Трансформация парка автотранспортных средств

Анализ трансформации парка автотранспортных средств в России в 2004 – 2007 годах показывает, что наиболее подвержен процессам глобальной интеграции сегмент российского парка легковых автомобилей. Доля иномарок в нем возросла с 23,9% в 2004 году до 32,1% в 2007 году, при этом особо высокий рост этой доли приходится на последние годы из-за наращивания процессов «промышленной сборки» и резкого увеличения ввоза новых иномарок из-за рубежа. Активизация этого процесса будет продолжаться, так как рыночная доля отечественных легковых автомобилей скатилась в настоящее время до 21,8%. Менее значителен, но все же ощутим рост доли грузовых иномарок: с 13,1% в 2004 году до 16,7% в 2007 году. И только в секторе автобусов наблюдается паритетное пополнение парка за счет отечественных и импортных машин, доля которых в последнее время сохраняется на уровне 25%. Но, как подчеркивалось выше, наступление иномарок идет в последнее время именно в самых массовых классах – особо малых и малых автобусов, что в ближайшем будущем может резко изменить трансформацию парка и в автобусном секторе.



Таким образом, исследование тенденций развития производства автомобилей в России, формирования российского автомобильного рынка и трансформации парка автотранспортных средств показывают усиление экспансии зарубежных производителей в российскую автомобильную сферу, что, в конечном счете, ведет к увеличению ее зависимости от зарубежных фирм и внешних условий. При этом показатели степени технологической зависимости, по мнению экспертов, уже превзошли критические уровни.

В этих условиях становится очевидной необходимость принятия такой технической политики, которая была бы направлена на поддержку отечественных высокотехнологичных отраслей экономики и обеспечение их технологической независимости. Эта позиция бизнеса неоднократно подчеркивалась в заявлениях общественных объединений предпринимателей, в том числе РСПП, ТПП РФ, Союза машиностроителей России, ОАР, НАПАК, Союзагромаш, ОАО «АСМ-холдинг».

Прежде всего, необходимо внимательно и ответственно проанализировать шестилетний опыт внедрения промсборки, особенно в аспектах неадекватности и условий локализации, где наиболее очевидно проявились крупные просчеты авторов проекта «Промсборка автомобилей в России».

Мы попытались составить некий баланс плюсов и минусов промсборки, и минусов оказалось значительно больше, чем плюсов.

Наиболее ярко видны просчеты в предложениях инициаторов в условиях локализации и ставок таможенных сборов, особенно на фоне ряда развивающихся стран, тоже привлекающих инициаторов для организации местного производства автомобилей.

Создается впечатление, что для некоторых автомобильных функционеров в органах исполнительной власти внедрение проектов промсборки в ее нынешнем виде в России – это эффективный инструмент имитации прогрессивной технической

Итоговые результаты промсборки

Отрицательные	Положительные
<ol style="list-style-type: none"> 1. Отрицательный баланс иностранных вложений в отечественную промышленность: вложения – 2 893 млн. долл. получено льгот инофирмами – 5 600 млн. долл. 2. Создание предприятий с малой мощностью; распространение недостоверной информации о мнимом появлении новых технологий в автомобилестроении России в связи с приходом инофирм. 3. Утрата местных кадров квалифицированных конструкторов, технологов, менеджмента, которые на предприятиях промсборки не востребованы. 4. Ориентировка выпускаемых моделей только на российский рынок. 5. В связи с низкими производственными мощностями (от 25 до 100 тысяч машин в год), создаваемыми в России инофирмами, не создаются стимулы для развития процессов локализации 6. Установлены низкие темпы расширения локализации, не согласованные с принятыми сроками обновления моделей автомобилей. 7. Сохраняется отставание технического уровня автомобильной промышленности России на 7-10 лет от мирового уровня. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение объемов выпуска автомобилей на территории России, удовлетворение потребностей и платежеспособного спроса населения, создание новых современных сборочных и других производственных мощностей, увеличивающих промышленный потенциал России. 2. Создание определенного количества новых рабочих мест, хотя они лишь замещают уже действующие рабочие места, не увеличивая их общее число. 3. Улучшение экологической ситуации в крупных городах в связи с увеличением количества новых иномарок (Евро3 и выше).

Сравнительные данные об уровне локализации и условиях ее применения в производстве автомобилей в разных странах

Страна	Минимальный уровень локализации, процент	Сроки, лет	Пошлины на ввоз автомобиля, %		Другие меры
			новые	подержанные	
Россия	30-50	6-7	30	30 и более	Пошлины на ввоз комплектующих 0-3%
Китай	70	3	300 до 2000 г.	запрет	Ввоз автомобиля собранного на 60% (машинокомплекта) приравнивается к ввозу нового автомобиля. В любом СП доля китайской стороны – 50%
Индия	70	4	60	120-200	Пошлины на ввоз комплектов и запчастей – 60%
Бразилия	90	5	35	запрет	Запрет отверточной сборки
Южная Корея	91	6	запрет	запрет	Запрет отверточной сборки

политики, а также существенный источник дохода для «пробивателей» этих проектов, пропорционального объему льгот, предоставляемых инофирмам, организующих сборку автомобилей.

В других странах льготы при промсборке предоставляются лишь проектам, предусматривающим создание мощностей не менее 150-300 тыс. автомобилей в год при условиях создания СП с соотношением собственности 50:50.

Думаю, что дальнейшему внедрению промсборки должен предшествовать серьезный анализ, так как очередная стратегическая ошибка в выборе пути развития автопрома, в том числе заводов по производству компонентов, может окончательно «завалить» отечественную автомобильную промышленность. К такому выводу приходят как некоторые зарубежные аналитики, так и большинство отечественных.

Другой важной мерой по поддержке отечественного автостроения является совершенствование налогообложения.

Можно с удовлетворением констатировать, что ряд решений по поддержке производителей и снижению налоговой нагрузки на предприятия приняты правительством, правда, для этого нужно было наступление глобального финансового кризиса и серьезных осложнений в российской экономике.

В ноябре 2008 года правительством приняты решения об изменении налогового кодекса, а президентом подписан соответствующий закон. Он предусматривает снижение налога на прибыль с 24% до 20%. снижаются налоговые отчисления за счет поступлений в федеральный бюджет, а регионам дано

право снизить на 10 процентных пунктов ставку налога на прибыль для малых предприятий.

Разрешена отсрочка (по решению министра финансов РФ) предприятию уплаты налогов на сумму, превышающую 10 млрд. рублей, если единовременная уплата данной суммы может привести к угрозе существования такого предприятия или серьезным социально-экономическим последствиям. Принят ряд решений, касающихся НДС. В частности, от уплаты НДС освобождаются строительно-монтажные работы, произведенные для собственного потребления; вводится НДС на технологическое оборудование, ввозимое в качестве вклада в уставные капиталы организации, если аналоги такого оборудования производятся в России; упрощен порядок обоснования нулевой ставки НДС при вывозе товара в режиме экспорта, а также получения налогоплательщиком возмещения НДС по бесспорным суммам. К вопросу снижения ставки НДС, что ожидается бизнесом с большой надеждой, правительство обещает вернуться только в апреле 2009 года.

Первые шаги, таким образом, по снижению налоговой нагрузки на предприятия сделаны. Только эти решения оставляют в распоряжении предприятий около 400 млрд. рублей, которые предполагается использовать на увеличение оборотных средств, техническое перевооружение и модернизацию производства. Однако это далеко не все решения, которые ждет бизнес от государства для обеспечения стабилизации работы предприятий. Выживает в особых обстоятельствах только тот, кто имеет запас прочности, который предприятия могут при-



Осень. Золотая пора.
Пора приобретать Делвир.



Телефон: (495) 736-92-76 WWW.DELVIR

обрести в основном за счет снижения налоговой нагрузки.

В этих условиях для стабилизации работы предприятий машиностроения настоятельно необходимы меры государственной поддержки, в частности:

- повысить ставки ввозных пошлин по видам техники, аналоги которых выпускаются российскими предприятиями;
- не обеспечивать субсидирование закупок техники зарубежного производства;
- рекомендовать субъектам федерации приобретать иностранную технику за счет региональных бюджетов после глубокого обоснования;
- стимулировать за счет системы кредитования, страхования и госгарантий российский экспорт техники;
- расширить объемы финансирования НИ-ОКР на предприятиях машиностроения и в отраслевых институтах;

- совершенствовать систему налогообложения для снижения налоговой нагрузки на предприятия, с тем, чтобы они могли заработать собственные средства на модернизацию производства и обновление модельного ряда выпускаемой техники.

Как отмечалось выше, первые шаги в совершенствовании налогового законодательства правительством сделаны, что должно укрепить финансовые позиции предприятий, в том числе в автомобильной промышленности и сельскохозяйственном машиностроении. Для создания условий формирования на предприятиях запаса прочности в виде крепкой финансовой базы, позволяющей проводить их перспективное развитие как ячеек отечественной экономики, необходимы новые эффективные решения, учитывающие интересы государства и бизнеса.



Смесь французского с нижегородским

Наш автопром может спасти совместное производство в кооперации с зарубежным партнером. На прошлой неделе "АвтоВАЗ", ГАЗ, КАМАЗ запустили конвейеры после вынужденного перерыва. Автозаводы уже неоднократно останавливались в этом году из-за падения спроса. Сейчас Горьковский и Волжский автозаводы переходят на четырехдневную рабочую неделю, а КАМАЗ продолжит работать только под конкретные заказы.

Похоже, автопром потихоньку выходит из кризиса. Так ли это, мы решили узнать у ведущего эксперта аналитической и консалтинговой компании АСМ холдинг, первого заместителя председателя Комитета ТПП РФ по предпринимательству в автомобильной сфере Александра Ковригина.

– Как вы считаете, что действительно сегодня может помочь нашему автопрому?

– Одна из немногих действенных мер помощи отечественной промышленности, которая реально работает, – это решение о повышении ввозных пошлин на иномарки. Но результата придется ждать два-три года, так как слишком много подержанных машин уже ввезены в страну. В 2008 году новые иномарки составляли более 45 процентов рынка автомобилей внутри страны, а подержанные иномарки забрали 16,5 процента рынка. В то же время наши отечественные автомобили занимают всего 20 процентов.

– Для чего заводам в первую очередь необходимы средства господдержки?

– Пока госсредства до заводов не дошли. Между тем потратить их предполагалось на то, чтобы расплатиться с кредиторами, а главное, чтобы не остановились предприятия по производству комплектующих.

В автопроме 35 процентов оборотных средств – кредитные. Как только продажи у "АвтоВАЗа" упали, исчезли и оборотные средства, стало нечем расплачиваться с поставщиками комплектующих. Рентабельность комплектующего завода 5-10 процентов. Так что для них любая задержка с платежами это угроза остановки производства и массовых увольнений. Чтобы не допустить такой ситуации, и нужны деньги господдержки. Ни на что другое их попросту не хватит. Поэтому не стоит лукавить, что эти средства пойдут на модернизацию производства или на запуск новых моделей.

– Могут ли предприятия промышленной сборки полностью заменить отечественное производство?

– Концепция развития российского автопрома, принятая в 2002 году, была ориентирована на поддержку иностранного производителя, готового прийти в Россию. Около десяти мировых автопроизводителей собирают сейчас в России свои машины. Но объемы производства очень небольшие. Так, на "Тойоту" приходится 50 тысяч, "Фольксваген" – 115 тысяч, "Форд" – 120 тысяч, "Рено" – 120 тысяч, "Дженерал моторс" – 50 тысяч. Проблема в том, что маленькие объемы не способствуют переносу в Россию высокотехнологичных производств и их локализации. Для рентабельного производства сложных компонентов нужна программа в объеме не менее 250 тысяч автомобилей в год. Пока в России машины только собирают из агрегатов, которые завозят по-прежнему из-за рубежа. Удивительно, что государство помогает промсборщикам льготами на ввоз. Судите сами: на промсборке мы получили инвестиции в бюджет 2 млрд 893 млн долларов, а льгот выдали на 5 млрд 600 млн!

За шесть-семь лет предполагается достичь всего 30 процентов локализации для промсборщиков. В то время как в Китае минимальный уровень локализации 70 процентов за три года, в Индии – 70 процентов за четыре года, в Бразилии – 90 процентов за 5 лет, в Южной Корее – 91 процент за 6 лет. При этом в этих странах был практически запрещен ввоз подержанных машин и введены высокие пошлины на ввоз компонентов. Поэтому от промсборки на таких условиях наше государство ничего не выигрывает, равно как и потребитель. Собранные здесь иномарки дешевле не становятся.

– Неужели все так безнадежно? Есть какие-то варианты развития для того же "АвтоВАЗа"?

– Я бы не спешил хоронить отечественный автопром. Рынок огромный, и у предприятий есть возможности за него всерьез побороться.

Напомню, что "АвтоВАЗ" все эти годы выпускал автомобилей больше, чем запланированная мощность его производственных линий (вместо 600 тысяч сходило с конвейера около миллиона машин). Можно сколько угодно иронизировать на эту тему, но все это продавалось.

Кроме того, наш автопром имеет неплохой конструкторский и технологический потенциал. "Калина" была разработана 10 лет назад. Для того времени это был очень современный автомобиль. К сожалению, все эти годы завод не мог ее поставить в серию из-за нехватки средств.

Для "АвтоВАЗа" возможны два варианта развития. Во-первых, создать собственное сборочное предприятие. При этом придется забыть о собственных моделях, бренде, а

конструкторов и технологов выбросить на улицу. Второй вариант – создать совместное производство на базе "АвтоВАЗа" в кооперации с иностранным производителем. Об этом ведутся переговоры с концерном "Рено". В деле выстраивания отношений с иностранным партнером удачное решение было найдено чешской "Шкодой" и немецким "Фольксвагеном". Сегодня "Шкода", имея 100% немецкий капитал, остается полноценным предприятием, где выпускаются 650 тысяч машин, которые идут и на экспорт. Нам надо к этому стремиться. Строить в Тольятти новый полноценный завод совместно с французами.

Потребитель ждет от ВАЗа конкурентоспособный автомобиль по бюджетной цене. Такую машину сегодня можно выпускать только в кооперации с сильным зарубежным производителем.

А главное, для развития автопрома нужны кредитные ресурсы не под 25 процентов, а 10-12 процентов годовых, что позволило бы не только выживать, но и продолжать новые проекты.

(Российская Бизнес-газета № 702 (18), Ольга Бухарова, 19.05 2009)

На рынке автокомплетирующих

В настоящее время все, кто занят в автопромышленности, ждут от правительства, которое и должно дать понять, в каком ключе будет развиваться автопром. До этого времени ни автозаводы, ни производители компонентов не рискуют связываться со стратегическими инвесторами, так как ничего не могут гарантировать.

Если автозаводы, которые перебиваются на господдержке, еще как-то живут, то производители комплектующих уже в глубокой коме. "Если все так и будет продолжаться, о заводах по производству комплектующих можно будет просто забыть", – заявил заместитель генерального директора ОАО "АСМ-Холдинг", первый заместитель председателя комитета ТПП РФ по предпринимательству в автомобильной сфере Александр Ковригин.

Компания "АСМ-Холдинг" при участии Объединения автопроизводителей России (ОАР) провела круглый стол по итогам 2009 года, где озвучила неутешительные выводы. По данным компании, в 2009 году производство автомобилей показало беспрецедентное падение: всего в 2009 году было произведено 723,3 тыс. автомобилей, это на 60% меньше, чем в 2008 году (1792,6 тыс. шт.). В частности, производство легковых автомобилей снизилось на 59,4%, в том числе: по отечественным автомобилям – на 63,9%; по иномаркам в целом – на 52,7%, а на предприятиях, работающих в режиме промышленной сборки, – на 46,8%.

В 2010 году, по оценке АСМ-Холдинга, объем производства будет немногим больше: производство легковых автомобилей составит 800 тыс. шт. с ростом на 34%, при этом отечественные автомобили составят 450 тыс. шт. (+42%), а иномарки – 350 тыс. шт. (+25%), из них промсборка – 250 тыс. шт. (+30%). Прогноз по продажам экспертов АСМ совпадает с цифрой АЕБ – в целом 1,5 млн новых легковых автомобилей в год. Как озвучили аналитики, в условиях такого падения производства хуже всего себя чувствуют производители автокомплетирующих, продукция которых заточена четко под российские автозаводы. Многие из них находятся под бременем огромных кредитов, которые уже не в состоянии выплатить. "Когда рынок сократился в два раза и объем производства упал на 60%, многим предприятиям только и остается, что заворачиваться в белую простыню и ползти на кладбище, – комментирует ситуацию директор АА "Автостат" Сергей Целиков. – Потому что переменные затраты сократить можно, но постоянные – нет. Сегодняшний объем рынка не позволяет никакому предприятию выжить без посторонней помощи либо мер по спасению рынка".

Отсутствие объемов – основная проблема компонентщиков сегодня, говорит исполнительный директор ОАР Алексей Коровкин, и открытие новых площадок по сборке иномарок проблему не решает. Замкнутый круг: иностранные автозаводы отказываются покупать местные компоненты из-за плохого качества, а производители не могут инвестировать в развитие из-за нехватки объемов. Как считают в АСМ и ОАР, самым действенным способом для создания инфраструктуры по производству качественных автокомплетирующих могут стать новые производственные мощности, сопоставимые с объемами АвтоВАЗа.

"Комплетирующие не придут на объемы 50-100 тыс. автомобилей. Они приходят на 500 тысяч, на миллион в год, – говорит А. Коровкин. – Нам нужен еще один такой проект, как проект Волжского автомобильного завода, то есть на 600 тыс. автомобилей. Можно построить два завода, допустим, по 300-400 тыс. автомобилей, к ним производство двигателей, силовых агрегатов до 1,5 млн шт. в год. Но здесь нужна воля государства, которое четко должно сказать: я вам даю 50%, а все остальное пусть дает бизнес. Без этого мы не поднимем автомобильную промышленность".

"Я не считаю, что мы создаем инфраструктуру для действующих сборочных предприятий, – согласен А. Ковригин. – Мы должны понимать, взвешивать, что мы хотим иметь в стране. Если мы "не хотим" – значит, надо четко сказать: "Не хотим". Если хотим – значит, надо делать!" В своем выступлении эксперт апеллировал к опыту Южной Кореи и Китая, которые в считанные годы – при

соответствующей поддержке властей – смогли продемонстрировать чудо перерождения в автомобильные державы с развитым экспортом.

Между тем идея строительства “нового ВАЗа” в России, в то время как действующий ВАЗ пока находится в полной прострации, пока кажется далекой от реальности. В любом случае это вопрос перспективы – оперативно же помочь производителям автокомпонентов могут, по мнению экспертов, такие меры, как доступность кредитных ресурсов и налоговые послабления. Однако правительство эти призывы пока почему-то предпочитает игнорировать, все свое внимание уделяя непосредственно автозаводам.

Если отталкиваться от сегодняшней ситуации, можно выделить два направления для производителей комплектующих, одно из которых им предстоит выбрать, говорит С. Целиков: это стратегия выживания и стратегия развития, однако обе они весьма рискованны и, скорее всего, к тому моменту, когда в России будут производить до 4 млн автомобилей в год, состав участников рынка автокомпонентов будет уже сильно обновлен.

Эксперты “Автостата” уже говорили о том, что пока компаниям, занятым в автопромышленности, не остается ничего другого, кроме как самостоятельно пытаться изучать стандарты Renault-Nissan и учить французский язык, не говоря уже об английском. В свою очередь генеральный директор аналитической компании “ВладВнешСервис” Жанна Мартынова рассказала о возможных действиях для тех производителей, которые отчаянно не хотят разориться.

Итак, прежде всего, говорит эксперт, нужно посмотреть на производство своего товара в России и на его экспорт: выявить лидеров и познакомиться с их номенклатурой. Если есть успешные отечественные бизнесы – изучить объекты сбыта и настроить свою продукцию под реальный сбыт. Если это невозможно, тогда следует посмотреть на импорт товара-аналога и выяснить, какой западный производитель наиболее популярен в России, кто его клиенты. Наконец, если такие успешные зарубежные поставщики есть, – определиться, с кем делать альянс. Основной мотивацией при этом должно быть приближение товара к потребителю и создание доходного бизнеса. В случае, если стратегический партнер найден, останется только очень хорошо подготовиться к переговорам и обозначить на них все сильные стороны своего бизнеса, после чего согласовать общий план – и начать действовать.

(AutoNews.ru 2010)

Эксперты критикуют правительственную стратегию развития автопрома в РФ

По запросу Комитета Госдумы по промышленности специалисты «Автосельхозмашхолдинга» представили аналитическую записку, в которой утверждают, что подготовленная Минпромторгом России Стратегия развития автопрома России до 2020 г. не работает и вряд ли заработает, если не внести в нее существенные коррективы.

Стратегия была одобрена правительством еще в апреле, но обсуждение программы, подготовленной по запросу Минпромторга аналитиками компании Boston Consulting Group, продолжается. В июле ее вновь рассмотрели в экспертном совете Комитета Госдумы по промышленности на основании материалов «АСМ-холдинга».

Стратегия не предусматривает создания сильного национального автопрома, способного обеспечить порядка миллиона рабочих мест и внести существенный вклад в российский ВВП. Так что говорить о восстановлении автопроизводства в России преждевременно, считает заместитель гендиректора «АСМ-холдинга» Александр Ковригин.

Возросли объемы «отверточной» сборки. По промсборке успехи скромнее. Да и в тех случаях, когда заводы работают по системе промсборки, локализация невелика. В рублевом эквиваленте она составляет не более 8-9%.

Аналитики «АСМ-холдинга» отмечают серьезный недостаток стратегии. При подготовке в 2005 г. постановления о локализации чиновники допустили серьезную ошибку – дали льготы при производстве от 25 000 автомобилей. Это беспрецедентный для мировой практики шаг. Во всех цивилизованных странах льготы предоставляются для производств с ежегодным объемом от 300 000. То есть делать можно и 10 000 и 15 000 машин в год, но за свои деньги. При этом в Китае или Бразилии ставилась задача практически полностью локализовать производство. Причем, подчеркивает А. Ковригин, если бы стояла планка в 300 000 машин в год, скорее всего в Россию пришли бы не более трех-четыре производителя. Может быть, Toyota, Volkswagen, Renault. Но построили бы полнокровные заводы. А в идеале они пришли бы в действующие предприятия – в ВАЗ, ГАЗ. В результате в России 14 производителей, которые работают только на российский рынок. Но они не ставят задачи создавать здесь новую технику, не планируют экспорт.

Аналитики предостерегают от следующей ошибки. В стратегии развития автопрома до 2020 г. проговаривается вопрос создания кластеров автомобильных комплектующих. Это может привести к еще одному поколению «отверточной» сборки, правда, уже на уровне компонентов.

Поэтому, считают эксперты, следует обратить внимание на смежные отрасли. Стратегия, подчеркивают авторы аналитической записки, должна предусматривать комплексное развитие всего гражданского машиностроения. Особое внимание необходимо уделить малым предприятиям. На Западе большинство предприятий, выпускающих детали для автозаводов, обслуживают по 100-200 человек (известно, что одно рабочее место на автозаводе создает 12-16 рабочих мест на смежных предприятиях). Именно на таких предприятиях работает средний класс. В России же немногочисленный средний класс работает в торговле, страховом или банковском бизнесе.

(«Экономика и жизнь» №28 (9344) 2010, Рафаил Бикмухаметов)

Блог Александра Ковригина: В России можно продать 1000 электромобилей в 2011 году

В России ниша электромобилей находится в зачаточном состоянии, практически, техническое обслуживание этого автомобиля возможно только в большом городе. Для России это скорее экзотика, для Америки, Японии и ряда западных стран это одна из тенденций развития автомобилестроения.

Основным рычагом для развития этого сегмента может выступать лишь политическая воля. Во всех странах, где это направление разрабатывается концернами, начало было положено государством, для этих целей выделяли из бюджета миллиарды долларов. Практически, в концепции развития нашего автопрома это направление освещено недостаточно, и мы опять будем вынуждены догонять мировую автопромышленность.

Если все же вести речь о России, iMiEV могут быть востребованы в крупных мегаполисах, а также при создании перевозок на Олимпиаде, которая будет проходить в Сочи, по большому счету мы не готовы в массовом порядке покупать эти автомобили. Хотя есть прослойка людей, которые могут купить этот автомобиль в виде престижной модели для своих детей.

Лично я пока воздержался бы от покупки этого автомобиля, учитывая его цену и вероятность проблем обслуживания и малого пробега от одной зарядки.

Ну, а "Рольф", думаю, вполне сумеет продать порядка 500-1000 шт. в 2011 году.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

Рекомендации конференции АСМ-Холдинг по коммерческому транспорту

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

участников Первой Российской Международной конференции по коммерческому транспорту

Москва, Кузнецкий Мост, д. 21/5

21 апреля 2010 года

Заслушав и обсудив представленные на конференции доклады и выступления, участники конференции отмечают:

– собственное производство в России грузовой и автобусной автомобильной техники имеет большое непреходящее значение для экономики страны, для её оборонной безопасности. Оно обеспечивало и далее должно обеспечивать автомобильным подвижным составом основной объём грузовых и массовых пассажирских перевозок в стране, большую часть подвижных специальных машин для обслуживания инфраструктуры и т.д., а также для размещения на них множества средств вооружения. Это производство имеет, реализует и может расширять свой неплохой экспортный потенциал. Соответствующие сегменты отрасли занимают в сумме порядка 25% от общего объёма производства автомобильной промышленности России;

– производственные мощности по выпуску отечественных грузовых автомобилей составляют 535 тыс. шт. в год, на сборочных предприятиях с иностранным участием – 25 тыс. шт.; по выпуску отечественных автобусов – 110 тыс. шт., на сборочных предприятиях с иностранным участием – 3 тыс. шт.

– объём продаж на российском рынке грузовых автомобилей в 2009 г. составил 110,21 тыс. шт., или сократился в 2,6 раза к 2008 году, из них автомобили отечественного производства составили 71,1 тыс. шт. (64,5%), автомобилей иностранных марок собрано в России 9,57 тыс. шт. (8,7%). По импорту было ввезено 29,5 тыс. шт. (26,8%) новых и подержанных грузовых автомобилей;

– рынок автобусов сократился в 1,9 раза до 37,76 тыс. шт., из них 28,84 тыс. шт. (76,4%) было поставлено с российских заводов и 5,83 тыс. шт. (15,4%) автобусов иностранных марок собрано в

России. По импорту было ввезено 3,09 тыс. шт. (8,2%) новых и подержанных автобусов иностранных марок;

– на экспорт в 2009 году было поставлено 14,39 тыс. шт. новых грузовых автомобилей или в 2,8 раза меньше чем в 2008 году, а автобусов в 3,9 раза – 2,17 тыс. шт.;

– в 2009 году на всех российских предприятиях было выпущено 91 тыс. грузовых автомобилей и 35,5 тыс. автобусов.

В производстве этих видов техники в среднем на единицу продукции используется материалов и иных ресурсов в разы больше, чем в среднем на один легковой автомобиль, особенно собранный из импортных составных частей.

Вместе с тем, в последние 20 лет развитию и совершенствованию этого производства государством уделялось несоразмерно меньше внимания, чем расширению сборки легковых автомобилей. В результате, старели как оборудование для изготовления грузовых автомобилей и автобусов, так и, в общем, производимая продукция, особенно, грузовые автомобили. Это способствовало увеличению и абсолютных, и относительных объемов импорта грузовой автомобильной техники, включая прицепной состав. Но, несмотря на это, после 1996 г. производство и грузовых автомобилей, и автобусов росло вплоть до 2009 г. При этом сборка зарубежных моделей оставалась в очень малых объемах.

Мировой кризис, приведший к резкому сокращению рынка и производства грузовой автомобильной техники и автобусов, даёт отечественным производителям основание обратить внимание государства и финансовых структур на необходимость поддержки соответствующих секторов отрасли. При этом основной упор должен быть сделан на укрепление и модернизацию производства в России комплектующих для грузовых автомобилей и автобусов, а не на промышленную сборку.

В связи с изложенным, участники конференции считают целесообразным:

1. В целях обеспечения безопасности перевозок на автобусах, осуществляющих регулярные пассажирские перевозки, а также на автомобилях, перевозящих опасные грузы, ввести ограничения по срокам службы указанных транспортных средств.

2. В целях обеспечения конкурентных преимуществ отечественной коммерческой техники за счет повышения технического уровня и качества выпускаемых комплектующих изделий для грузового автомобилестроения, занимающего особое место в обороноспособности страны, целесообразно подготовить программу развития производства отечественных комплектующих изделий на период до 2012 года.

3. Внести изменения в Налоговый Кодекс Российской Федерации в части введения дифференцированной базовой ставки транспортного налога в зависимости от возраста (экологических классов) автотранспортных средств коммерческого назначения.

4. Обеспечить поддержку экспорта продукции российской автомобильной промышленности за счет:

- применения механизма связанных кредитов странам-импортерам;
- страхования экспортных контрактов;
- компенсации пошлин стран-импортеров;
- разработки федеральной программы производства в России перспективных комплектующих изделий;
- поставок автомобильной техники в качестве компенсации государственного долга;
- создания единой сети экспортных представительств по продукции отечественного автомобилестроения за рубежом;
- субсидирования стоимости доставки коммерческой техники российского производства до рынков сбыта.

5. Ужесточить процедуру контроля за соответствием импортируемых транспортных средств, особенно из стран – не членов Женевского Соглашения 1958 г., установленным требованиям безопасности.

6. В связи с разработкой технического регламента ЕврАзЭС «О безопасности колесных транспортных средств» отсрочить до его принятия вступление в силу российского регламента, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 10 сентября 2009 года № 720.

7. Продолжить работу по внесению поправок в Федеральный закон «О безопасности дорожного движения» в части внесения в него уточнений и дополнительных положений, регламентирующих ввоз, регистрацию и эксплуатацию на территории Российской Федерации автомобильной техники, которая должна соответствовать условиям дорожного движения, природно-климатическим условиям Российской Федерации.

8. Считать необходимым продолжить в 2011-2012 годах финансирование из средств федерального бюджета следующих мер по антикризисной поддержке предприятий автомобильной промышленности:

- закупок федеральными органами исполнительной власти коммерческой автомобильной техники для государственных нужд;
- субсидирование перспективных НИОКР, особенно в части улучшения экологических параметров и безопасности автомобильной техники;
- субсидирования процентных ставок по автокредитам на покупку лёгких коммерческих автомобилей для малого бизнеса, а также увеличения сроков субсидирования;
- субсидирования процентных ставок по ранее заключённым договорам лизинга на технологическое оборудование для технического перевооружения предприятий, выпускающих грузовые автомобили, автобусы и автокомпоненты для этой техники;
- предоставление бюджетных ассигнований на субсидии по приобретению новых автотранспортных средств коммерческого назначения взамен вышедшей из эксплуатации и сдаваемой на утилизацию техники.

9. В целях развития парка автомобилей, работающих на компримированном природном газе, предлагается:

9.1. Направлять ежегодно средства федерального бюджета в размере 2 млрд. рублей на предоставление субсидий бюджетам регионов Российской Федерации на закупку автомобильной и коммунальной техники, работающей на природном газе, при условии, что доля средств направляемых из бюджета субъекта Российской Федерации составит не менее 50% средств от общей стоимости закупок.

9.2. Включать в госзаказ на 2011 и последующие годы закупку техники, работающей на природном газе.

9.3. Внести изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации в части:

- предоставления налоговых льгот российским производителям при промышленном освоении производства техники и ее компонентов, использующих природный газ;
- освобождения от транспортного налога газобаллонной автомобильной и коммунальной техники заводского изготовления, соответствующей действующим в Российской Федерации требованиям по безопасности и экологии и сертифицированной в установленном порядке.

9.4. Разработать федеральную научно-техническую программу «Природный газ для транспорта, коммунальной и сельскохозяйственной техники».

9.5. Разработать новый свод требований к технике, на которой используется природный газ, а также требования к природному газу, поставляемому для заправки автомобилей, основанных на современных технологических решениях по обеспечению безопасной эксплуатации газобаллонных автомобилей принятой в странах Европы.

9.6. Рекомендовать субъектам Российской Федерации обратить особое внимание на использование природного газа на общественном транспорте. В этих целях:

- снизить ставку арендной платы за землю, на которой расположены предприятия, эксплуатирующие автомобильную и коммунальную технику, а также автомобильные газокompрессорные станции;
- снизить налог на прибыль предприятий, эксплуатирующих автомобильную и коммунальную технику
- обеспечить приоритетное приобретение за счет средств региональных и местных бюджетов автомобильной и коммунальной техники, использующей в качестве топлива природный газ.

Председатель конференции Ковригин А.С.

(21.04.2010)

Александр Ковригин: Льготы не помогли

Говорить о восстановлении автопроизводства в России преждевременно

Минэкономразвития представило очередной мониторинг промышленного производства в России. Рост автопроизводства с января по май составил 64,8% по сравнению с 2009 годом. Выпуск автомобилей иностранных брендов увеличился на 83,1%, производство отечественных моделей за тот же период выросло на 47,8%.

Показатели роста автопроизводства в целом соответствуют ожиданиям, так же, как и цифры продаж. По нашим оценкам, до конца года будет реализовано 1,6 млн легковых автомобилей и еще около 110 000 грузовых. Полагаю, если мы и ошибемся, то не больше чем на 20 000 – 30 000. Это,

в любом случае, почти вдвое меньше, чем в 2008 году. Полного восстановления еще не произошло. Прежние объемы производства и продаж стоит ожидать лишь к 2013–2014 году.

За пять месяцев произведено 381 562 легковых автомобилей. В прошлом году за аналогичный период выпустили около 230 000 машин. По отечественным моделям со 114 880 в прошлом году объемы производства выросли приблизительно до 175 194. Но радоваться еще рано.

В случае с отечественными машинами налицо эффект от «утилизации». Сейчас «АвтоВАЗ» работает над максимизацией продаж, пользуются спросом наиболее доступные модели: «классика» по цене от 150 000 до 170 000 рублей.

У иностранцев выросли объемы «отверточной сборки». По промсборке успехи куда скромнее. Впрочем, и в тех случаях, когда заводы работают по системе промсборки, локализация совсем невелика. В рублевом эквиваленте она составляет не более 8–9% (расчеты, которые производятся в рублях с поставщиками компонентов – Slon.ru).

Кроме того, есть и еще один нюанс. В Россию приходят иностранные заводы автокомпонентов, которые делают детали по принципу крупноузловой сборки. Но, тем не менее, и такие детали считаются в рублях и будут засчитаны в пользу иностранного автозавода при расчете процента локализации. На самом же деле, если посмотреть с точки зрения создания новых рабочих мест, мы их создаем за пределами Российской Федерации. То есть, проблема неразвитости отечественной автомобильной промышленности остается не решенной.

В тот момент, когда чиновники готовили постановление 166 (о локализации), они совершили одну очень серьезную ошибку: дали льготы при производстве от 25 000 штук. Это беспрецедентный для мировой практики шаг. Во всех цивилизованных, нормальных странах льготы даются для производств с ежегодным объемом от 300 000. То есть, делать можно и 10 000 и 15 000 машин в год, но за свои деньги. При этом в Китае или в Бразилии ставилась задача практически полностью локализовать производство.

Причем, если бы у нас стояла планка в 300 000 машин в год, скорее всего к нам пришли бы 3–4 производителя. Может быть, Toyota, Volkswagen, Renault. Но они бы построили полнокровные заводы. А в идеале, они бы пришли в действующие предприятия: в ВАЗ, в ГАЗ.

В этом смысле очень показателен случай с чешской Skoda. Сейчас предприятие на 100% принадлежит VW, но работают там чехи. И в Калуге, к слову, настаивали на производстве не Volkswagen, а Skoda. Именно чехи были инициаторами строительства в России завода. Причем, в случае с VW и Skoda акции отдали бесплатно. А акции «АвтоВАЗа» Renault продали по спекулятивным ценам. При этом, в случае с ВАЗом деньги на завод не пришли: разошлись по карманам, на премии менеджерам. А Skoda отдавали бесплатно, но по частям, в обмен на обязательства при каждой передаче акций инвестировать в развитие завода определенную сумму. В итоге, в завод в целом было вложено \$3,5 млрд и по некоторым показателям он более современный, чем даже у самого VW. Кстати, и поставщики комплектующих туда охотно идут, потому что дешевле земля и стоимость жизни.

У нас, меж тем, выпускать комплектующие дороже, чем в Восточной Европе. Россия – зимняя страна с мировыми ценами на энергетику. При этом мы хотим и зарплату получать такую же, как за рубежом. А развитого производства комплектующих у нас нет.

Постановление 166 привело к тому, что мы привлекли сюда 14 производителей, которые работают только на наш рынок. Но они не ставят задачи создавать здесь новую технику, не планируют экспорт.

Есть одна любопытная закономерность: когда ошибается начальник цеха, его ошибка вскрывается через неделю. Директор ошибается – эта ошибка вскрывается через год. Если ошибается министр – 3–4 года. Правительство в целом – пять лет. 166 постановление было подготовлено в 2005 году. Сейчас мы как раз «пожинаем плоды». Россия предоставляла территорию, обеспечивало инфраструктуру иностранным автозаводам, но инвестиции иностранцев были специфическими. Ведь они для заводов в России закупались за границей. То есть, тратили эти деньги за пределами страны, а в итоге автомобильной промышленности в полном смысле слова у страны так и не возникло.

Сейчас хотелось бы предостеречь правительство от следующей ошибки. В «Стратегии развития автопрома до 2020 года» проговаривается вопрос создания кластеров автомобильных комплектующих. Это может привести к еще одному поколению «отверточной сборки», только уже на уровне компонентов. Сейчас куда вернее было бы заниматься другими отраслями.

К нам приходят иностранцы. Они хотят сделать подвеску. А оказывается, что в России нет труб, по качеству соответствующих той подвеске, которая делается у них. Нет резинки или порошка для пресс-форм, чтобы получилось качественно. И иностранный предприниматель опять будет завозить все оттуда.

Автомобильная промышленность – это, условно говоря, верхний срез, так же, как авиастроение или судостроение. Если у нас не будет собственно порошковой металлургии, не будет хороших станков, не появится в итоге и собственной автомобильной отрасли.

Нужно комплексно заниматься всем гражданским машиностроением. Очень важно уделять достаточное количество внимания малым предприятиям. На западе большинство предприятий, которые выпускают те самые резинки или порошки, обслуживает сто–двести человек. Именно на таких предприятиях у них работает настоящий средний класс. У нас, в лучшем случае, тот немногочисленный средний класс, который существует в стране, работает в торговле, в страховом или банковском бизнесе.

В советские годы, когда был создан «АвтоВАЗ», он окупился 60 раз. Мало кто теперь об этом помнит, в свое время завод принес государству \$50–60 млрд. Помимо живых денег, ВАЗ поднял вокруг себя большое количество вспомогательных производств: лаки, краски, металл... А теперь с ВАЗом поступили, как с пенсионером: дали ему подачку и считают, что делают достаточно.

Тем не менее, изменить действующие соглашения с иностранцами уже никто не в силах. Что же можно было бы сделать? Такие заводы, как Ford или Volkswagen, можно пробовать заинтересовать другими льготами, но рассчитывать на них они могли бы лишь в том случае, если они дорастят производство до 300 000 машин в год. Причем давать льготы в обмен на фактически сделанные в производство инвестиции. А еще необходимо как можно скорее завести единую схему расчета локализации. Одной общей прозрачной схемы, как считать локализацию, по-прежнему нет, и когда будет – неизвестно. А ведь без этого и оценивать ситуацию в автомобильной промышленности объективно практически невозможно.

(<https://republic.ru/economics/>, Александр Ковригин, 29.06.2010)

Александр Ковригин: Машина по рублю за километр

Дешевая машина не означает недорогая в обслуживании

Кризис отступает. Оживает спрос на автомобильном рынке. Но покупатель теперь другой, он разборчивее. Он теперь смотрит не только на начальную стоимость автомобиля, но и на дальнейшие затраты, которые возникают в процессе эксплуатации. Что входит в стоимость владения машиной? Это и ТО, и цена при перепродаже через несколько лет, и затраты на топливо. Но проблема в том, что почти нет систематизированной информации, сколько же собственно составляет цена эксплуатации для разных моделей и их остаточная стоимость.

Впервые мы эту проблему хотим рассмотреть 7 июля 2010 года на первой Международной конференции «Автомобили глазами потребителей. Владение автомобилем: оценка специалистов и независимых экспертов», на которой будет проведено обсуждение этих параметров с учетом привлечения независимых экспертов. В дальнейшем эти результаты будут представлены в справочнике, который будет содержать данные обо всех легковых автомобилях, официально продаваемых на рынке России – от «А» до «Е» классов, – а также легких коммерческих автомобилях, среднетоннажных и тяжелых грузовиках.

Стоимость эксплуатации особенно важна для коммерческих машин. К примеру, «Газель» и Fiat Ducato. «Газели» стоят от 260 000 до 450 000 руб., цена Ducato от 800 000 до 1 млн руб. В Ducato доплачиваешь за комфорт. Но если говорить об эксплуатации, «газели» окупаются значительно быстрее – менее чем за полгода. Несмотря на мелкие неисправности между ТО, сегодня качество «газелей» существенно улучшается.

Существуют дорогие модели, которые и обслуживать будет дорого. Пример такого автомобиля, кстати, – совсем небольшая Toyota IQ. На один километр пробега затраты составляют 1,03 руб. И в данном случае речь идет лишь о стоимости ТО для автомобиля, в течение 3 лет регулярно проходившего ТО. Средний пробег машины за этот срок составляет около 60 000 км. Стоимость шести ТО вместе с заменой тормозных колодок составит 61 589 руб. Рассчитанная по той же схеме стоимость эксплуатации Daewoo Matiz дает показатель 0,68 руб. на один километр.

Впрочем, лидером в сегменте А-класса стал не Daewoo Matiz, а FIAT 500 – изначально достаточно дорогой в своем классе автомобиль. Стоимость эксплуатации итальянского компакта составляет 0,6 руб. на километр пробега.

Дешевые машины далеко не всегда означают недорогой ремонт. Так, к слову, корейские автомобили вообще недешевы в обслуживании. Парадокс: достаточно недорогой автомобиль вроде KIA Spectra стоит в обслуживании дороже премиальных Alfa Romeo MiTo и Mercedes A-class. На один километр пробега Spectra требует 1,42 руб. А ведь традиционно покупают корейцев именно потому, что те стоят немного. Впрочем, некоторые модели у Hyundai теперь уже и по цене не так уж сильно отличаются от «одноклассников».

Но для того, чтобы сохранить гарантию на новый автомобиль, нужно будет несколько лет обслуживаться в авторизованном центре, регулярно проходить ТО. Тот же самый ремонт у «официалов» стоит в среднем вдвое дороже, чем в обычных сервисах.

Имеет значение не только стоимость ТО, например, но и регулярность, с которой его приходится проходить. Так, у Ford Focus стоимость ТО за км пробега составляет лишь 0,32 руб. и первое ТО – только через 20 000 км, но при второй продаже его стоимость сильно снижается.

Предполагается, что между ТО автомобиль не должен ломаться. Для многих иномарок это утверждение верно. А вот с «жигулями», конечно, все иначе. Несмотря на то, что формально ТО и детали у них недорогие, и, с этой точки зрения, можно говорить о низкой стоимости эксплуатации, однако, в их случае внеплановый ремонт – это норма жизни. Так, что к формуле, которая была справедлива для иномарок (стоимость ТО, поделенная на километраж пробега), в случае с российскими машинами потребует введения дополнительного коэффициента. Сейчас мы работаем над тем, чтобы просчитать, сколько точно он должен составлять для российских моделей.

ТО у «официалов» стоит дороже, но при последующей продаже автомобиль, который ремонтировался в авторизованных центрах, а не в гараже, ценится дороже. Следующий хозяин машины в каком-то смысле приобретает уверенность в том, что автомобиль не испорчен неквалифицированным сервисом. За счет более высокой цены на вторичном рынке можно частично компенсировать более высокие затраты на ТО.

Для машин представительского класса средний срок эксплуатации три года, остальные автомобили меняют в среднем каждые 5–7 лет. Сильнее всего обесценивается премиум-класс: BMW 7-серии или Land Rover теряют через два–три года до 50–60% от своей первоначальной стоимости. Почему так происходит? Дело в том, что такие машины покупают как элемент престижа. А подержанный автомобиль представляет, с этой точки зрения, куда меньшую ценность. Зато такая машина требует серьезных затрат на эксплуатацию. Для сравнения: автомобиль средней ценовой категории, гольф-класса, за тот же срок потеряет только 30% от своей первоначальной стоимости.

(<https://republic.ru/economics/>, Александр Ковригин, 02.07.2010)

Блог Александра Ковригина: Россия рискует окончательно потерять конструкторские кадры

Параметры прихода к нам крупных автомобильных корпораций были изначально определены неправильно, и только через 5 лет принято решение, которое тоже, на мой взгляд, не изменит картины, сложившейся в легковом автомобилестроении. Все это приведет к мнимым слияниям и, в лучшем случае, крупноузловой сборке компонентов, которая, в свою очередь, не приведет к разработке собственной конструкции компонента, а конструктивные решения как принимались за пределами России, так и будут после такой локализации приниматься.

Поэтому, пока не поздно, необходимо четко определить режим промышленной сборки для грузового автомобилестроения. Для этого необходимо внести дополнение в новый режим промышленной сборки по организации производства грузовых автомобилей и автобусов зарубежными фирмами на условиях промышленной сборки – установив минимальный объем производства для тяжелых грузовиков в 15 тыс. шт. в год, а для легких грузовиков, типа Газель – 75 тыс. штук в год. Для больших автобусов – 10 тыс. штук в год, для микроавтобусов – 50 тыс. штук в год. Лишь при выполнении таких объемов производства локализацию можно будет считать оправданной.

В свою очередь Минпромторгу России мы бы хотели рекомендовать, в развитие принятой стратегии, с участием Минтранса России, подготовить и принять на правительственном уровне конкретный план развития коммерческого транспорта с учетом принятых ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)» и Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года.

Особое внимание в этом плане должно быть уделено НИОКР по созданию новых конкурентоспособных моделей коммерческих автомобилей для нужд народного хозяйства России, в том числе, с участием зарубежных фирм.

Следует также дополнить утвержденную стратегию развития автомобильной промышленности конкретными мерами по развитию отрасли комплектующих изделий, работающей не по принципу отверточной сборки, а с привлечением российских конструкторских кадров, которые могут быть совсем потеряны в России, если не принять экстренных мер по их спасению.

Нужно установить, что на совместных предприятиях по производству комплектующих изделий уровень локализации через 3 года должен быть не менее 50%, а через 5 лет – не менее 80%.

Создать ощутимые льготы тем предприятиям, которые будут заниматься локализацией компонентов второго и третьего уровня. Это и будет настоящей, а не виртуальной модернизацией нашей страны.

Таким образом, указанные меры обеспечат создание сотен тысяч рабочих мест, значительно увеличат отчисления во все формы бюджета и обеспечат обороноспособность России.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

Блог Александра Ковригина: Как исправить ошибки автопрома

Что необходимо сделать, чтобы не повторять ошибок, которые мы допустили в легковом автомобилестроении, когда были неправильно определены параметры прихода к нам крупных автомобильных корпораций, и только через 5 лет принято решение, которое тоже, на мой взгляд, не изменит картины, сложившейся в легковом автомобилестроении и ведущей к мнимым слияниям и, в лучшем случае, крупноузловой сборке компонентов. Которая, в свою очередь, не приведет к разработке собственной конструкции компонента, а конструктивные решения, как принимались за пределами России, так и будут после такой локализации приниматься.

Поэтому, пока не поздно, необходимо четко определить режим промышленной сборки для грузового автомобилестроения, для этого необходимо внести дополнение в новый режим промышленной сборки по организации производства грузовых автомобилей и автобусов зарубежными фирмами на условиях промышленной сборки – установив минимальный объем производства для тяжелых грузовиков – 15 тыс. шт. в год, а для легких грузовиков, типа Газель – 75 тыс. штук в год. Для больших автобусов – 10 тыс. штук в год, для микроавтобусов – 50 тыс. штук в год.

Минпромторгу России рекомендовать, в развитие принятой стратегии, с участием Минтранса России, подготовить и принять на правительственном уровне конкретный план развития коммерческого транспорта с учетом принятых ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)» и Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года.

Особое внимание в этом плане должно быть уделено НИОКР по созданию новых конкурентоспособных моделей коммерческих автомобилей для нужд народного хозяйства России, в том числе, с участием зарубежных фирм.

Дополнить утвержденную стратегию развития автомобильной промышленности конкретными мерами по развитию отрасли комплектующих изделий, работающей не по принципу отверточной сборки, а с привлечением российских конструкторских кадров, которые могут быть совсем потеряны в России, если не принять экстренных мер по их спасению.

Установить, что на совместных предприятиях по производству комплектующих изделий уровень локализации через 3 года должен быть не менее 50%, а через 5 лет – не менее 80%.

Создать ощутимые льготы тем предприятиям, которые будут заниматься локализацией компонентов второго и третьего уровня. Это и будет настоящей, а не виртуальной модернизацией нашей страны.

Указанные меры обеспечат создание сотен тысяч рабочих мест, увеличат значительно отчисления во все формы бюджета и обеспечат обороноспособность России.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

Александр Ковригин: Проблемы российского автопрома

Анализируя полученные от различных источников материалы, хотел бы остановиться на некоторых проблемах автомобильной промышленности, которые накопились за последние 5 лет после принятия решения об организации сборочных производств в режиме «промышленной сборки».

Предполагалось, что организация современных сборочных производств должна привнести в Россию новые технологии автомобильной промышленности, а также обеспечить нам локализацию комплектующих не менее 30%.

Весьма компетентные лица из руководства Минэкономразвития России предсказывали, что автомобили, собранные в режиме промсборки, будут стоить ниже, чем при импорте из Европы, на 25%, так как мы даем льготы на ввоз комплектующих, при строительстве обеспечиваем инфраструктуру, а также оплата труда в России в 2-3 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях в Европе.

Производство

По оценкам специалистов, в 2010 году будет произведено 1200 тыс. легковых автомобилей. В прошлом году было выпущено около 600 тыс. шт., а в 2008 году – 1470 тыс. легковых машин. По отечественным моделям в текущем году ожидается рост выпуска в пределах 85-86% (590 тыс. шт. против 317 тыс. шт. в 2009 году).

Планировалось, что к 2009 году на предприятиях промышленной сборки будет собираться 1-1,2 млн автомобилей. Было собрано: в 2008 году 377 тыс. шт., в 2009 – 193 тыс. шт., а в 2010 году – ожидается 410 тыс. шт. (превышен докризисный уровень 2008 года).

Фирмы, которые пришли к нам, не настроены экспортировать из России свои автомобили, а сориентированы только на наш внутренний рынок, а так как в настоящее время их 14, а количество различных модификаций машин порядка 170 шт., то локализация компонентов просто является невыгодной для этих проектов.

В случае с отечественными машинами налицо эффект программы «утилизации». Сейчас «АвтоВАЗ» работает над максимизацией продаж, пользуются спросом наиболее доступные модели: «классика» по цене от 150 000 до 200 000 рублей.

Продажи

Показатели роста продаж автомобильной техники в целом в 2010 году соответствуют ожиданиям.

По оценкам экспертов, до конца года будет реализовано:

- 1770 тыс. шт. легковых автомобилей;
- около 200 тыс. грузовых, в том числе 130 тыс. грузовых автомобилей российской сборки (включая малотоннажные грузовики);
- около 48 тыс. автобусов, включая микроавтобусы.

Но радоваться еще рано. В целом, это почти вдвое меньше, чем в 2008 году. Превышен объемов производства и продаж стоит ожидать лишь к 2014-2015 годам.

Что же у нас на самом деле:

1. Новых технологий в автомобильной промышленности у нас как не было, так и нет, не считая сборочных линий, аналоги, которых у нас были и раньше на АвтоВАЗе и других заводах. Основные технологии автомобильной промышленности находятся в компонентной базе.

2. Локализация должна быть 30%, в действительности же, на большинстве сборочных заводов она составляет не более 8-12,5%. Это в основном бамперы, шины, боковые стекла, коврики, в лучшем случае аккумуляторы и свечи зажигания. Методики, как считать локализацию с учетом использования отечественных комплектующих изделий, до сих пор нет. Локализацию считают только в денежном выражении.

3. По оценке специалистов, если анализировать первые 10 проектов, то инвестиции они принесут 2,8 млрд долларов, когда выйдут на полную мощность, а льгот мы им даем на 5,6 млрд долларов только на федеральном уровне, не считая муниципальных затрат на уровне регионов.

Когда выпускали правительственное Постановление № 166 «О промсборке» (о локализации), то говорили, что мы приблизим производство автомобилей к потребителю и они будут дешевле, но, как показывает практика, автомобили продаются по тем ценам, которые принимает рынок, а если сравнивать с Восточной Европой, то они дороже на 15-20%.

Промышленная сборка практически полностью ликвидировала потребность в отечественных конструкторах и технологах, они просто не нужны на предприятиях промышленной сборки.

Говоря о создании рабочих мест на предприятиях промышленной сборки, можно отметить, что на сегодня создано не более 10-15 тыс. рабочих мест.

Практически мы обеспечиваем рабочие места за пределами России. И еще очень немаловажный фактор – через промышленную сборку и компоненты к ней, а также сервисное обслуживание происходит вымывание из отечественного бюджета около 30 млрд американской валюты ежегодно. И эта цифра из года в год растет. Сложившееся в российском автопроме положение привело к глубокой деградации отечественных автосборочных предприятий и предприятий-производителей компонентов Министерство промышленности и торговли РФ провело большую работу по изменению договорных условий соглашений о промсборке на следующий период.

Основные принципы будущего режима «промышленной сборки»

- Условия входа – выполнение в полном объеме обязательств по текущим соглашениям.
- Срок и принцип продления соглашений – на 8 лет от момента завершения текущих соглашений, но не позже 2020 года.
- Объемные требования – мощности по выпуску автомобилей не менее 350 тыс. штук в период 36-48 месяцев с момента подписания дополнительного соглашения по промсборке.
- Двигатели и (или) КПП - производство в РФ по полному циклу без указания объемов, но с требованием установки на 30% производимых автомобилей в год через 36-48 месяцев после подписания дополнительного соглашения.
- Формула расчета локализации – $L = (1 - V/P) * 100\%$ (где L – среднегодовой уровень локализации производства, V – суммарная таможенная стоимость всех ввезенных автокомпонентов, списанных

на себестоимость в отчетном году, Р – фактическая цена реализации, т. е. отпускная цена за вычетом НДС и акцизов).

При этом из расчета фактических отпускных цен исключаются любые выплаты, произведенные такими юридическими лицами крупному автопроизводителю в связи с реализацией моторных транспортных средств, произведенных крупным автопроизводителем, а также дилерские вознаграждения (бонусы, премии), выплачиваемые крупным автопроизводителем покупателям (приобретателям) по результатам продаж моторных транспортных средств, произведенных крупным автопроизводителем.

Сегодня мы можем совершить еще одну непоправимую ошибку уже в компонентной отрасли. В Россию приходят иностранные заводы автокомпонентов, которые делают компоненты по принципу крупноузловой сборки. Но, тем не менее, и такие изделия считаются в рублях и будут засчитаны в пользу иностранного автозавода при расчете процента локализации.

На самом же деле, если посмотреть с точки зрения создания новых рабочих мест, мы их создаем за пределами Российской Федерации. То есть, проблема неразвитости отечественной автомобильной промышленности остается нерешенной, так как автомобильная промышленность - это не только сборка, но и заводы по производству компонентов в различных отраслях промышленности. Известно, что одно рабочее место на сборочном заводе соответствует 8-10 рабочим местам в компонентной отрасли.

Учитывая, что автомобиль собирается из высокотехнологичных компонентов, остановлюсь более подробно на проблемах, которые необходимо решать на законодательном уровне.

Российский вторичный рынок автокомпонентов

Российский рынок автокомплектующих резко отличается от западноевропейского своей структурой. Вторичный рынок в России в 3 раза превосходит первичный и составляет 75% всего объема. В странах развитого автопрома вторичный рынок составляет, в среднем, около 30%.

Денежная масса вторичного рынка, рассчитываемая по разным методикам, может иметь значения в интервале от 600 млрд руб. до 1 трлн 300 млрд.

Большая часть вторичного рынка (около 60%) ориентирована на иномарки, при этом прослеживается динамика увеличения роста этого сектора (2008 год – 50,4%; 2009 – 56%; 2010 - 60%).

Учитывая, что подавляющее большинство автокомпонентов для иномарок производится за пределами России, эксперты полагают, что основная часть (около 20 млрд долл. США) вторичного рынка России насыщается за счёт импорта.

Существующая статистика показывает, что оригинальные автокомпоненты составляют 20-30%, а остальные 70-80% имеют сомнительное происхождение, из которых 30-40% – открытый контрафакт, имеющий, при этом, значительно более низкую цену.

Ситуация становится опасной

Вторичный рынок автокомпонентов в том виде, какой он есть сегодня, является источником повышенной опасности для потребителей, эксплуатирующих огромный автомобильный парк. Использование продукции, не соответствующей требованиям по безопасности, значительно повышает вероятность вовлечения потребителя в ДТП. Потребитель не только вводится в заблуждение, но и подвергается потенциальной опасности.

Низкокачественная продукция на вторичном рынке вытесняет аналоги добросовестных производителей. Российские производители автокомпонентов не способны выдерживать конкуренцию по стоимости и, находясь в условиях ценового демпинга со стороны недобросовестных участников рынка, не могут модернизировать свою технологическую базу.

Создание отечественной автокомпонентной отрасли, как это запланировано Минпромторгом в Концепции развития российского автопрома, будет блокировано отсутствием мотивации со стороны потенциальных инвесторов. Основные причины известны: с одной стороны – малая мощность автосборочных заводов, за исключением АВТОВАЗА, с другой стороны – неработающие механизмы государственного контроля за техническими параметрами на огромном вторичном рынке, что является фактором, блокирующим добросовестную конкуренцию.

В отсутствие контроля за параметрами качества на российском вторичном рынке будет усугубляться положение отечественных автокомпонентных предприятий, что может быть выражено в остановке российских предприятий, сокращении тысяч рабочих мест, создании социальной напряженности в отдельных регионах и в целом может стать угрозой национальной безопасности.

Таким образом, иностранные производители в настоящее время расширяют производства в своих странах, создавая рабочие места за счёт сокращения российских.

Среди причин сложившейся ситуации можно выделить следующие моменты:

- недооценка места и роли вторичного рынка в развитии автопрома и влияния его на экономику страны;
- широкое распространение нелегитимных способов ввоза и реализации автокомпонентов (подделка сертификатов, подкуп сотрудников сферы таможенного оформления, нелегитимное использование товарных марок известных производителей и т.п.);
- Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008г. №294-ФЗ фактически ликвидирует систему госрегулирования в области производства и оборота автокомпонентов на территории Российской Федерации;
- низкая степень ответственности лиц, участвующих в поставках и реализации автокомпонентов, не соответствующих требованиям безопасности. В случае выявления несоответствия автокомпонентов, максимальный штраф для продавца составит 50 тыс руб, при этом проверка должна быть либо плановой, либо с санкции прокуратуры; кроме того, действующим законодательством не допускается повторная проверка в течение года и т.д.

Таким образом, недобросовестный продавец на вторичном рынке автокомпонентов чувствует себя абсолютно безнаказанным и неуязвимым.

Что делать?

Необходимо восстановить систему государственного регулирования в области производства и оборота автокомпонентов на территории Российской Федерации, с целью обеспечения эффективной защиты конституционных прав добросовестных производителей и граждан, предусмотренных ст.2 Конституции Российской Федерации, включающую:

- а) систему разработки и допуска продукции, имеющей важное народнохозяйственное значение, к производству и применению (См. ГОСТ Р15.201-2000);
- б) законодательное закрепление высокой материальной ответственности за производство и реализацию продукции, не соответствующей требованиям действующего законодательства, а также за производство и реализацию контрафактной продукции за производителем (продавцом) и экспертными организациями, участвующими в оформлении документов, подтверждающих соответствие продукции;
- в) восстановление эффективной системы государственного надзора на всех этапах жизненного цикла автокомпонентов (от проектирования до утилизации), предусматривающей возможность оперативного контроля юридических лиц и индивидуальных предпринимателей без предварительного уведомления;
- г) законодательное закрепление высокой персональной материальной ответственности представителей органов государственного контроля и надзора за неправомерные действия в отношении поднадзорных организаций;
- д) разделение функций внутри Роснадзора с целью демотивации коррупционных явлений.

Выводы

- Необходимо осознать существование реальной угрозы для жизни и здоровья граждан, вследствие наличия на рынке продукции, не соответствующей требованиям по безопасности.
- Существующее на сегодняшний день состояние вторичного рынка является блокирующим фактором процесса развития автопрома в России и экономики страны в целом.
- Деграция российской автокомпонентной сферы, всего автопрома, и, в целом, всех отраслей российской промышленности происходит во многом по причинам, указанным выше.
- Всё вышесказанное является частью того состояния, в котором сегодня находится не только российская автокомпонентная отрасль, но и все отрасли российской промышленности в целом. Поэтому изменение действующего законодательства применительно к автокомпонентной сфере производства может иметь положительные последствия для всех отраслей российской промышленности. Для этого необходимо разработать комплекс мер по приведению законодательства в соответствие с потребностями текущей ситуации. Целесообразно создать рабочую группу из специалистов, которые предложат меры, позволяющие существенно изменить ситуацию на вторичном рынке автокомпонентов в сторону значительного улучшения.

Отмеченные проблемы характерны не только для рынка автокомпонентов, но и для большинства отраслей промышленности. Наведение порядка в этом вопросе на законодательном уровне позволит отработать решения и для других отраслей машиностроения.

Условия, которые диктуются действующим российским законодательством, в которых вынуждено функционировать ФА «Росстандарт РФ», не позволяют ему сегодня выполнять своей функции регулятора в области контроля над соблюдением участниками рынка требований действующего законодательства по техническому регулированию.

Стратегия развития автопрома до 2020 года

Что касается Стратегии и особенно последних изменений промсборки, то Минпромторг РФ действительно намерен реанимировать национальную автомобильную промышленность; доля российской локализации в 2020 году должна составлять не менее 60%, и это должно являться ее основной целью. Только в этом случае автомобиль может считаться произведенным в России.

Это практически предусмотрено новыми условиями промсборки.

Вместе с тем в Концепции, на мой взгляд, слабо анализируются пути развития мировой автомобильной промышленности. Без знания этого трудно прогнозировать развитие национального автопрома на предстоящее десятилетие. Для достижения мирового уровня, особенно в условиях острого дефицита материальных средств, мы пытаемся догнать то, что уже реализовано иностранными производителями.

В последние годы ведущие зарубежные фирмы ведут интенсивную работу по следующим направлениям:

1. Гибридные автомобили. Ряд компаний уже начали серийное производство гибридов, а в последующие 2-3 года все основные фирмы в своей линейке производства будут иметь гибридные автомобили;

2. Автомобили, работающие на альтернативных видах топлива. Производство этих автомобилей также ведется многими фирмами. В ряде стран парк таких автомобилей уже превышает миллион единиц. При этом наибольший эффект дают автомобили, работающие на природном газе метане;

3. Электромобили, использующие аккумуляторные батареи или суперконденсаторы. Ряд фирм начал выпуск небольшими партиями этих машин для работы в городских условиях;

4. Электромобили, использующие в качестве источника тока топливные элементы и водород. Над этой проблемой работает большинство ведущих фирм. В ряде городов Европы и Америки работают уже 3-5 лет пилотные серийное производство таких электромобилей, как считают фирмы, может начаться не ранее чем через 30-40 лет.

Ведутся и другие перспективные работы по совершенствованию бензиновых и дизельных ДВС, по использованию солнечной энергии для получения электрического тока и т.д., в целях снижения энергозатрат, улучшения экологии, повышения безопасности автотранспортных средств.

В нашей стране также есть, на мой взгляд, интересные наработки. Это касается ё-мобиля и, особенно, многотопливного роторно-поршневого двигателя последовательной гибридной схемы с использованием суперконденсаторов для регенерации энергии торможения и последующего разгона.

Может быть, нашим специалистам стоит более пристально присмотреться к этому проекту и перейти от критики к конструктивной помощи этому проекту, который может обеспечить прорыв и вывод из тупика отставания автомобильной промышленности.

Казалось бы, в условиях отсталости российского автопрома от мирового на 10-15 лет, необходимо было бы максимум средств вложить в НИОКР, как это делается в экстремальных ситуациях и в периоды кризиса, однако Стратегия таких задач не ставит.

Наша Стратегия предусматривает выделение лишь 25 млрд рублей (или \$820 млн при курсе 30,5 рублей за 1 доллар). Как следует из затрат на НИОКР у зарубежных фирм, приведенных на стр. 45 Стратегии, этих средств российскому автопрому хватит лишь на разработку одного двигателя; поэтому серьезно рассчитывать на подъем отечественной автопромышленности, даже с учетом прихода инофирм в совместные предприятия, не приходится.

Однако Стратегия декларирует развитие НИОКР по многим направлениям: от автомобилей, работающих на различных альтернативных топливах, электромобилей, в том числе с использованием топливных элементов, гибридных автомобилей и кончая луноходами и летающими автомобилями.

В условиях критического недостатка средств на НИОКР вряд ли такой широкий выбор перспективных работ будет оправдан. Скучные средства будут распланы по многим направлениям, и российский автопром останется еще более отстающим от своих зарубежных конкурентов.

Для исключения этого негативного явления следовало бы выбрать два-три главных направления и сосредоточить на них все имеющиеся материальные, научные и инженерные ресурсы.

Однако определения этих главных направлений в Стратегии не дано, потому что не сделан анализ первоочередных работ, проводимых ведущими зарубежными фирмами.

На основе нашего анализа перспектив развития зарубежного автостроения первоочередными работами должны стать:

– использование природного газа (метан) в качестве моторного топлива на всех видах автомобильного транспорта, начиная с городских автобусов;

– создание гибридных автотранспортных средств, работающих как от ДВС, так и от накопителей электроэнергии (аккумуляторов, суперконденсаторов).

По использованию природного газа в качестве моторного топлива Россия являлась пионером и накопила большой опыт, имея в 1990 году самый большой в мире парк газобаллонных автомобилей.

К сожалению, сегодня приходится констатировать наше отставание и в этом направлении, как в части технического уровня автомобилей, так и численности парка таких машин.

Что касается гибридных автомобилей, то по ним работы ведутся очень незначительными силами. Необходимо широким фронтом развернуть работы над гибридами для работы в городских условиях (автобусы, такси, развозные фургоны, муниципальные автомобили и личные легковые автомобили).

Эти два направления должны стать главными, и на них должны быть сосредоточены все ресурсы, особенно в первые 2-3 года.

По грузовым автомобилям и автобусам в Стратегии не приведена рациональная структура парка этих секторов. Не имея такой структуры, трудно будет определять, каким классам грузовиков и автобусов отдавать предпочтение в их развитии.

В Стратегии из общего производства грузовых автомобилей и автобусов выделены легкие коммерческие автомобили без разбивки – сколько в этой категории транспортных средств должно быть легких грузовиков (пикапов, фургонов) и сколько микроавтобусов. Тем самым, потеряны общие цифры планируемого производства этих машин. Отечественная статистика дает отдельно выпуски легковых автомобилей, грузовых и автобусов. Необходимо либо пересмотреть российскую классификацию, либо давать общие цифры выпуска машин по всем трем сегментам, а затем можно отдельно выделить легкие коммерческие автомобили.

Стратегия никак не предусматривает параллельное развитие смежных отраслей, производящих аккумуляторы, суперконденсаторы, мощные генераторы, электромоторы-генераторы для гибридов, качественные резинотехнические изделия, новые материалы, масла, технические жидкости и т.д. Достаточно вспомнить, что при освоении автомобилей на ВАЗе по лицензии Фиат, далеко не суперсовременной машины, смежники вынуждены были освоить свыше 120 новых сортов металлов, материалов и технических жидкостей.

В заключение необходимо отметить, что Стратегия не должна быть догмой и должна ежегодно дополняться предложениями, которые возникают по мере изменения ситуации на автомобильном рынке не только России, но и других стран.

(ИД «Деловая пресса», январь-февраль 2011)

Блог Александра Ковригина: Рынок автобусов vs рынок грузовиков Российский рынок грузовых автомобилей в 2011 году

Интенсивное восстановление рынка грузовиков, начавшееся в 2010 году (прирост составил 78,1%), получило дальнейшее продолжение в январе-феврале 2011 года. Оптовые продажи грузовых автомобилей выросли в 2,5 раза - до 30,60 тыс. ед. (против 12,45 тыс. ед. в первые два месяца 2010 года). Абсолютный рост продаж зафиксирован во всех сегментах рынка. Отгрузки отечественных автомобилей увеличились в 2,2 раза (с 6,94 тыс. ед. до 15,22 тыс. ед.), однако их рыночная доля сократилась с 55,7% до 49,7%. Продажи «российских иномарок» увеличились на 31,4% (с 1,69 тыс. до 2,22 тыс. грузовиков), но сильное отставание от высокого темпа роста рынка в целом обусловило сокращение доли этого сегмента с 13,6% до 7,3%. Наиболее быстро растущим сегментом проявил себя импорт новых грузовиков, который вырос в 3,8 раза до 11,7 тыс. машин, с расширением рыночной доли на 13,2 пункта до 38,2%. Продажи импортированных подержанных машин увеличились вдвое до 1,46 тыс. ед. при сокращении их доли на 0,9 пункта до 4,8%.

Сравнение итогов продаж грузовиков за первые два месяца 2011 года с показателями аналогичного периода докризисного 2008 года (53,23 тыс. ед.) выявляет не преодоленный пока спад рынка на 42,5%.

Рынок автобусов

Ход восстановления автобусного рынка в 2010 году (прирост составил 45,7%) и по итогам января-февраля 2011 года показал тенденцию к замедлению темпа роста продаж. По сравнению с первыми двумя месяцами 2010 года, продажи автобусов выросли на 70,7% и составили 4451 единицу.

Продажи отечественных автобусов увеличились всего лишь на 20,4% до 2422 машин, при этом их доля на рынке сузилась с 77,1% до 54,4%. Продажи «российских иномарок», напротив, выросли в 3,1 раза и составили 793 автобуса, а их рыночная доля увеличилась с 9,7% до 17,8%.

В конечном счете, совокупная доля продаж произведенных в стране автобусов сократилась с 86,8% до 72,2%.

Наиболее высокая динамика роста продаж отмечена в сегменте нового импорта, объем которого увеличился в 3,6 раза до 975 автобусов. В сопоставимой мере (в 3,4 раза) вырос и импорт поддержанных автобусов, составивший 261 единицу. Удовлетворение рыночного спроса во всё возрастающей степени за счет импорта усугубляет впервые возникший в середине 2010 года дисбаланс внешней торговли автобусной продукцией. По итогам января-февраля 2011 года в Россию ввезено 1236 иностранных автобусов против экспорта 260 новых автобусов из России.

Сравнение итогов продаж автобусов в январе-феврале 2011 года с итогами первых двух месяцев 2008 года показывает наиболее значительный, среди всех трех секторов автомобильного рынка, спад на 55,0% по отношению к докризисному уровню продаж (9900 автобусов). Особенное беспокойство вызывает падение продаж автобусов отечественных производителей: на 69,6% от 7970 ед. в январе-феврале 2008 года.

Вопросы восстановления производства и продаж отечественной коммерческой техники напрямую связаны с обеспечением независимости России при осуществлении грузовых и пассажирских перевозок.

Важным фактором процесса восстановления рынка коммерческой техники будет являться разрабатываемая Минпромторгом РФ программа обновления парка грузовиков и автобусов.

Роль ведущих производителей коммерческой техники (Группа ГАЗ, Группа КАМАЗ и других) в процессе восстановления рынка России будет рассмотрена на конференции, проводимой компаниями АСМ-холдинг и АВТОСТАТ 14 апреля 2011 г.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

(Блог Александра Ковригина / РБК)

Блог Александра Ковригина: Что ждет автопром после новых правил промсборки

Предполагалось, что организация современных сборочных производств должна привести в Россию новые технологии автомобильной промышленности, а также обеспечить нам локализацию комплектующих не менее 30%.

Весьма компетентные лица из руководства Минэкономразвития России предсказывали, что автомобили, собранные в режиме промсборки, будут стоить ниже, чем при импорте из Европы, на 25%, так как мы даем льготы на ввоз комплектующих, при строительстве обеспечиваем инфраструктуру, а также оплата труда в России в 2-3 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях в Европе.

По оценкам специалистов, в 2010 году будет произведено 1200 тыс. легковых автомобилей. В прошлом году было выпущено около 600 тыс. шт., а в 2008 году – 1470 тыс. легковых машин. По отечественным моделям в текущем году ожидается рост выпуска в пределах 85-86% (590 тыс. шт. против 317 тыс. шт. в 2009 году).

Планировалось, что к 2009 году на предприятиях промышленной сборки будет собираться 1-1,2 млн. шт. автомобилей.

Было собрано: в 2008 году 377 тыс. шт., в 2009 году – 193 тыс. шт., а в 2010 году – ожидается 410 тыс. шт. (превышен докризисный уровень 2008 года).

ЧТО ЖЕ У НАС НА САМОМ ДЕЛЕ:

Фирмы, которые пришли к нам, не настроены экспортировать из России свои автомобили, а сориентированы только на наш внутренний рынок, а так как в настоящее время их 14, а количество различных модификаций машин порядка 170 шт., то локализация компонентов просто является невыгодной для этих проектов.

Новых технологий в автомобильной промышленности у нас как не было, так и нет, не считая сборочных линий, аналоги, которых у нас были и раньше на АвтоВАЗе и других заводах. Основные технологии автомобильной промышленности находятся в компонентной базе.

Локализация должна быть тридцать процентов, на самом деле на большинстве сборочных заводов она составляет не более 8-12,5%. Это в основном бамперы, шины, боковые стекла, коврики, в лучшем случае аккумуляторы и свечи зажигания. Методики, как считать локализацию с учетом использования отечественных комплектующих изделий, до сих пор нет. Локализацию считают только в денежном выражении.

По оценке специалистов, если анализировать первые 10 проектов, то инвестиции они принесут 2,8 млрд. долл., когда выйдут на полную мощность, а льгот мы им даем на 5,6 млрд. долл. только на Федеральном уровне, не считая муниципальных затрат на уровне регионов.

Когда выпускали Постановление 166 (о локализации), то говорили, что мы приблизим производство автомобилей к потребителю и они будут дешевле, но как показывает практика –

автомобили продаются по тем ценам, которые принимает рынок, а если сравнивать с Восточной Европой, то они дороже на 15-20%.

В тот момент, когда чиновники готовили Постановление 166 (о локализации), они совершили одну очень серьезную ошибку: дали льготы при производстве легковых автомобилей от 25 000 штук в год. Это беспрецедентный для мировой практики шаг. Во всех цивилизованных, нормальных странах льготы даются для производства с ежегодным объемом от 300 000. То есть, делать можно и 10 000 и 15 000 машин в год, но за свои деньги. При этом в Китае или в Бразилии ставилась задача практически полностью локализовать производство.

Причем, если бы у нас стояла планка в 300 000 машин в год с самого начала, скорее всего к нам пришли бы 3-4 производителя. Может быть, Toyota, Volkswagen, Renault, Hyundai, но они бы построили полнокровные заводы. А в идеале, они бы пришли в действующие предприятия: в ВАЗ, в ГАЗ.

Сейчас промышленная сборка практически полностью ликвидировала потребность в отечественных конструкторах и технологах, они просто не нужны на предприятиях промышленной сборки. Постановление 166 привело к тому, что мы привлекли сюда 14 производителей, которые работают только на наш рынок. Но они не ставят задачи создавать здесь новую технику, не планируют экспорт.

Говоря о создании рабочих мест на предприятиях промышленной сборки, можно отметить, что на сегодня создано не более 10-15 тыс. рабочих мест.

Практически мы обеспечиваем рабочие места за пределами России. И еще очень немаловажный фактор – через промышленную сборку и компоненты к ней, а также сервисное обслуживание происходит вымывание из нашего бюджета около 30 млрд. долларов США ежегодно, и эта цифра из год в год растет.

Сложившееся в российском автопроме положение привело к глубокой деградации отечественных автосборочных предприятий и предприятий – производителей компонентов

На сегодняшний день Министерство промышленности и торговли РФ провели большую работу по изменению договорных условий соглашений о промсборке на следующий период.

Основные принципы будущего режима «промышленной сборки»

- **Условия входа** – выполнение в полном объеме обязательств по текущим соглашениям
- **Срок и принцип продления соглашений** – на 8 лет от момента завершения текущих соглашений, но не позже 2020 года
- **Объемные требования** – мощности по выпуску автомобилей не менее 350 тыс. штук в период 36 – 48 месяцев с момента подписания дополнительного соглашения по промсборке
- **Двигатели и (или) КПП** – производство в РФ по полному циклу без указания объемов, но с требованием установки на 30% производимых автомобилей в год через 36-48 месяцев после подписания дополнительного соглашения
- **Формула расчета локализации** – $L=(1-V/P)*100\%$

L – среднегодовой уровень локализации производства

V – Суммарная таможенная стоимость всех ввезенных автокомпонентов списанных на себестоимость в отчетном году

P – фактическая цена реализации (т.е. отпускная цена за вычетом НДС и акцизов). При этом из расчета фактических отпускных цен исключаются любые выплаты, произведенные такими юридическими лицами Крупному автопроизводителю в связи с реализацией моторных транспортных средств, произведенных Крупным автопроизводителем, а также дилерские вознаграждения (бонусы, премии), выплачиваемые Крупным автопроизводителем покупателям (приобретателям) по результатам продаж моторных транспортных средств, произведенных Крупным автопроизводителем.

Уровень расчета локализации в среднем по производимому модельному ряду

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Для компаний, создающих новые производственные мощности	0%	0%	0%	30%	40%	60%
Для компаний из числа существующих предприятий	35%	40%	45%	50%	55%	60%

- **Ограничение SKD** – Разрешение на сборку автомобилей собираемых методом крупноузловой сборки, выдается на 1 год в размере, не превышающем 7 % от общего количества моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД ТС, произведенных на территории Российской Федерации и реализованных Крупным автопроизводителем в прошлом отчетном периоде, и продлевается при условии выполнения соответствующих обязательств Доп. соглашения за этот период.

- **Возможность кооперации автопроизводителей** (создание иностранного консорциума) – для выполнения солидарных обязательств по выполнению требований и условий применения режима «промышленная сборка» Крупными автопроизводителями

Тем не менее сегодня мы можем совершить еще одну непоправимую ошибку уже в компонентной отрасли. В Россию приходят иностранные заводы автокомпонентов, которые делают компоненты по принципу крупноузловой сборки. Но, тем не менее, и такие изделия считаются в рублях и будут засчитаны в пользу иностранного автозавода при расчете процента локализации.

На самом же деле, если посмотреть с точки зрения создания новых рабочих мест, мы их создаем за пределами Российской Федерации. То есть, проблема неразвитости отечественной автомобильной промышленности остается нерешенной, так как автомобильная промышленность это не только сборка, но и заводы по производству компонентов в различных отраслях промышленности. Известно, что 1 (одно) рабочее место на сборочном заводе соответствует 8-10 рабочим местам в компонентной отрасли.

Что касается Стратегии-2020 и особенно последних изменений промсборки, Минпромторг РФ действительно намерен реанимировать национальную автомобильную промышленность; доля российской локализации в 2020 г. должна составлять не менее 60%, и это должно являться ее основной целью. Только в этом случае автомобиль может считаться произведенным в России.

Это практически предусмотрено новыми условиями промсборки.

Вместе с тем в концепции, на мой взгляд, слабо анализируются пути развития мировой автомобильной промышленности. Без знания этого трудно прогнозировать развитие национального автопрома на предстоящее десятилетие. Для достижения мирового уровня, особенно в условиях острого дефицита материальных средств, мы пытаемся догнать то, что уже реализовано иностранными производителями.

В последние годы ведущие зарубежные фирмы ведут интенсивную работу по следующим направлениям:

- Гибридные автомобили. Ряд компаний уже начали серийное производство гибридов, а в последующие 2-3 года все основные фирмы в своей линейке производства будут иметь гибридные автомобили;
- Автомобили, работающие на альтернативных видах топлива. Производство этих автомобилей также ведется многими фирмами. В ряде стран парк таких автомобилей уже превышает миллион единиц. При этом наибольший эффект дают автомобили, работающие на природном газе метане;
- Электромобили, использующие аккумуляторные батареи или суперконденсаторы. Ряд фирм начал выпуск небольшими партиями этих машин для работы в городских условиях;
- Электромобили, использующие в качестве источника тока топливные элементы и водород. Над этой проблемой работает большинство ведущих фирм. В ряде городов Европы и Америки работают уже 3-5 лет пилотные партии электробусов. Однако реальное серийное производство таких электромобилей, как считают фирмы, может начаться не ранее чем через 30-40 лет.

Ведутся и другие перспективные работы по совершенствованию бензиновых и дизельных ДВС, по использованию солнечной энергии для получения электрического тока и т.д., в целях снижения энергозатрат, улучшения экологии, повышения безопасности автотранспортных средств.

В нашей стране также есть, на мой взгляд, интересные наработки. Это касается ё-мобиля и, особенно, многотопливного роторно-поршневого двигателя последовательной гибридной схемы с использованием суперконденсаторов для регенерации энергии торможения и последующего разгона.

Может быть нашим специалистам стоит более пристально присмотреться к этому проекту и перейти от критики к конструктивной помощи этому проекту, который может обеспечить прорыв и вывод из тупика отставания автомобильной промышленности.

Для развития этих перспективных работ правительства развитых стран выделяют большие средства на НИОКР. Так, Конгресс США на развитие топливных элементов на 2001-2004 гг. выделил \$4 млрд., предоставлены большие субсидии для производства этанола и его использования как моторного топлива, в ряде стран снижены налоги при использовании автомобилей, работающих на природном газе, преференции предусмотрены и для разработки электромобилей.

В России со стороны правительства такой серьезной поддержки нет. А мера по установлению цены на сжатый метан в 2 раза ниже, чем на бензин А-80, практически не работает.

Казалось бы, в условиях отсталости российского автопрома от мирового на 10-15 лет, необходимо было бы максимум средств вложить в НИОКР, как это делается в экстремальных ситуациях и в периоды кризиса, однако Стратегия таких задач не ставит.

В развитых странах на НИОКР в автопроме ежегодно выделяется 4-5% средств от годового оборота, а при отставании или в кризисной ситуации, когда надо сделать технический прорыв, затраты возрастают до 7-9%.

Наша Стратегия предусматривает выделение лишь 25 млрд. рублей (или \$820 млн. при курсе 30,5 рублей за 1 доллар). Как следует из затрат на НИОКР у зарубежных фирм, приведенных на стр. 45 Стратегии, этих средств российскому автопрому хватит лишь на разработку одного двигателя; поэтому серьезно рассчитывать на подъем отечественной автопромышленности, даже с учетом прихода инофирм в совместные предприятия, не приходится.

Однако Стратегия декларирует развитие НИОКР по многим направлениям: от автомобилей, работающих на различных альтернативных топливах, электромобилей, в том числе с использованием топливных элементов, гибридных автомобилей и кончая луноходами и летающими автомобилями.

В условиях критического недостатка средств на НИОКР вряд ли такой широкий выбор перспективных работ будет оправдан. Скучные средства будут распылены по многим направлениям, и российский автопром останется еще более отстающим от своих зарубежных конкурентов.

Для исключения этого негативного явления следовало бы выбрать два-три главных направления и сосредоточить на них все имеющиеся материальные, научные и инженерные ресурсы.

Однако определения этих главных направлений в Стратегии не дано, потому что не сделан анализ первоочередных работ, проводимых ведущими зарубежными фирмами.

На основе нашего анализа перспектив развития зарубежного автостроения первоочередными работами должны стать:

- использование природного газа (метан) в качестве моторного топлива на всех видах автомобильного транспорта, начиная с городских автобусов;
- создание гибридных автотранспортных средств, работающих как от ДВС, так и от накопителей электроэнергии (аккумуляторов, суперконденсаторов).

По использованию природного газа в качестве моторного топлива Россия являлась пионером и накопила большой опыт, имея в 1990 г. самый большой в мире парк газобаллонных автомобилей.

К сожалению, сегодня приходится констатировать и в этом направлении наше отставание как в части технического уровня автомобилей, так и численности парка таких машин.

Что касается гибридных автомобилей, то по ним работы ведутся очень незначительными силами. Необходимо широким фронтом развернуть работы над гибридами для работы в городских условиях (автобусы, такси, развозные фургоны, муниципальные автомобили и личные легковые автомобили).

Эти два направления должны стать главными, и на них должны быть сосредоточены все ресурсы, особенно в первые 2-3 года.

Пока же Стратегия никак не предусматривает параллельное развитие смежных отраслей, производящих аккумуляторы, суперконденсаторы, мощные генераторы, электромоторы-генераторы для гибридов, качественные резинотехнические изделия, новые материалы, масла, технические жидкости и т.д. Достаточно вспомнить, что при освоении автомобилей на ВАЗе по лицензии Фиат, далеко не супер-современной машины, смежники вынуждены были освоить свыше 120 новых сортов металлов, материалов и технических жидкостей.

В заключение хотел бы отметить, что Стратегия не должна быть догмой и должна ежегодно дополняться предложениями, которые возникают по мере изменения ситуации на автомобильном рынке не только России, но и других стран.

(Блог Александра Ковригина / РБК, 20.12.2010)

Открытое обращение деловых кругов

Мы, участники заседания политико-экономического Клуба «Рой», состоявшегося 8 декабря 2011 г., выражаем ПРОТЕСТ против присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО) на заведомо невыгодных для экономики России условиях.

Взятые обязательства напрямую ухудшают жизнь и достаток миллионов граждан Российской Федерации, занятых в несырьевой промышленности и сельском хозяйстве, наносят непоправимый ущерб целым отраслям и де-юре закрепляют исключительно сырьевой статус нашей державы.

Закрытие предприятий приведет к массовой безработице, социальным волнениям, эмиграции, снижению налоговых отчислений, массовому вывозу капитала и усугублению экономической зависимости России от импортеров продовольствия и промышленных товаров. Только прямой ущерб от вступления оценивается в 1,5 трлн. руб. в год.

При этом взамен обременительных уступок Россия не получает и выеденного яйца, хоть сколько-нибудь значимые экономические аргументы за присоединение к ВТО в данный момент времени отсутствуют. Трудно представить, чтобы руководство какой-либо развитой страны в мире принимало такое решение исходя только из политических убеждений.

В этой связи мы требуем не доводить до ратификации договорные обязательства России перед ВТО, возобновить двухсторонние переговоры и не вступать в ВТО до пересмотра условий с учетом потребностей реального сектора экономики нашей страны.

Обращение уже поддержали:

Абрамов М.Д – президент ЭАЦ «Модернизация», ген. директор научно-производственной фирмы «Политехника»

Агашков А.Г. – заместитель директора по внешним связям Ассоциации «Росагромаш»

Андриенко В.П. – ген. директор ОАО «Таоспектр»

Андрунакиевич А.Г. – ген. директор Российского Союза кожевников и обувщиков

Бабкин К.А. – член Совета директоров ОАО «Ростсельмаш»

Барбалат А.В. – ген. директор ОАО «Ногинский завод топливной аппаратуры»

Боглаев В.Н. – ген. директор ОАО «Череповецкий литейно-механический завод»

Быстров С.Н. – руководитель аппарата ВПП «Аграрии России»

Востриков Д.В. – директор ООО ИД «Специализированная пресса»

Делягин М.Г. – директор Института Проблем Глобализации

Друзьяк Л.И. – ген. директор ОАО «Ивантеевский Элеватормельмаш»

Ентальцев В.Л. – исполнительный директор фонда «Партнер гражданской авиации»

Захаров Ю.В. – президент ООО «DENZY»

Зерников Г.В. – ген. директор ООО «Заветное», ООО «Ульяновец»

Кашин В.А. – член правления ЭАЦ «Модернизация»

Кобяков А.Б. – председатель правления «Института динамического консерватизма»

Ковригин А.С. – зам. ген. директора ОАО «АСМ- Холдинг»

Колпаков А.И. – главный редактор журнала «Сельский механизатор»

Котов А.В. – председатель межрегионального проф.союза водителей профессионалов

Коцюбенко В.А. – советник председателя Межрегионального союза водителей профессионалов

Мангушев Р.Р. – член ЦС ВПП «Аграрии России»

Марков В.Е. – председатель Ассоциации РАМН

Мельниченко В.А. – председатель политического совета МОД «Крестьянский фронт»,
зам. ген. директора ЗАО «Галкинское»

Ненашев М.П. – член Союза машиностроителей России

Нигматулин Р.И. – директор Института океанологии РАН

Орлова Л.В. – ген. директор ЗАО «Евротехника»

Родионова Н.М. – ген. директор Российской ассоциации предприятий плодоовощной консервной промышленности «Росконсервпром»

Сеин В.А. – директор аналитического центра ОАО «АСМ-Холдинг»

Сереженкин А.М. – заместитель исполнительного директора НП «Объединение автопроизводителей России»

Сутурин А.В. – генеральный директор ООО «Агроинновации»

Сухарев И.Г. – директор издательства «Земское обозрение»

Толстых Е. – политический обозреватель «Нейромир – ТВ»

Удрас Д.А. – ген. директор ЗАО «Новое Содружество»

Холод Л.И. – советник председателя Совета Федерации по сельскому хозяйству

Шарифов Б.Б. – директор «ИНТЕРОЙЛ»

Топорков В.В. – депутат Тамбовской областной Думы V созыва

(stop-vto.ru, 19.12.2011)

Промсборка в РФ

Если бы не День защиты детей, 1 июня этого года назвать бы Днем защиты российского автопрома – в честь подписания первых контрактов правительства и инофирм о выпуске автомобилей по новым условиям промсборки.

Праздник продолжится – последуют другие договоры, в том числе – с производителями компонентов... А чем, собственно, плохи старые условия? Хотя бы тем, что мы не приобрели то, что могли бы, а значит, потеряли – считает эксперт автопрома, зам. гендиректора «АСМ-холдинга» Александр Ковригин.

Так ведь, вроде, не прогадали...

Но прежде вспомним, что в «нулевых» годах инофирмам предоставили право без пошлин ввозить компоненты для выпуска не меньше 25 000 авто в год. Без пошлин, но не «за так»: через 4,5 года с момента организации полного цикла производства обязали изготавливать внутри страны (это и называется локализацией) не меньше 30% комплектующих.

Условия льготные более чем – как подарок. Но у нас вариантов оставалось немного: отечественный автопром был слаб, спрос на его продукцию рос – и требовалось привлечь мощных производителей с инвестициями, чтобы в конечном счете дать больше машин в продажу. И наши расчеты, вроде, оправдались, и иностранные компании не прогадали. По крайней мере, теперь купить автомобиль не сложно, созданы рабочие места на новых заводах во Всеволожске, Калуге, Елабуге и других местах.

Заграница нам или мы ей?

– Александр Сергеевич, результаты работы инофирм-«постояльцев» за предыдущий период считаете удачными?

– Отвечу по-другому: те условия считаю нашей ошибкой. 25 тыс. единиц может быть напряженной задачей для производителей автобусов, для «легковых» автозаводов – не меньше 150 тыс. Еще разумнее – наладить на каждом по две нитки конвейеров с выпуском 300 тыс. машин. (Это не просто сослагательное наклонение: такие цифры эксперты и предлагали правительству.) Тогда бы у фирм сама по себе возникла потребность делать то, что ставим целью только теперь – расширять модельные ряды, открывать конструкторские центры, печься о производстве компонентов, наращивать экспорт, а не только заботиться о продажах на внутреннем рынке. Иначе говоря, теперь мы догоняем то, что раньше упустили.

Заводы с конвейерами – малая часть автопрома. Сборка занимает всего-то 10–12% в общем объеме трудо- и материалозатрат. Остальное – производство компонентов. А они сейчас в большинстве завозные. Получается, около 90% работ выполнялось на зарубежных предприятиях (и пока не истекли сроки действующих контрактов, продолжит выполняться). Значит, за счет прироста выпуска автомобилей в России они так за границей крепились и развивались, росла их прибыль (с которой выплачиваются налоги в казну государств по месту нахождения), обеспечивалась занятость их рабочих, и те платили налоги с зарплаты там же. Если грубо, в те же 9 раз больше, чем наши сборщики на заводах в РФ.

Таким образом, с ростом выпуска иномарок валюта все больше уходила за рубеж – я считаю, примерно 65% от выручки с продаж. Так что радовавшие нас иностранные инвестиции имеют огорчительное свойство большей частью возвращаться «домой», и на них развивались производства в Германии, Японии, Франции и так далее.

И вот что важно. Отрасль самодостаточна, если выпускает продукцию, основанную на прогрессивных технологиях. Технологии заключены не столько в железе кузовов или набивках сидений (которые производятся в России), сколько в других компонентах, а их делают преимущественно за рубежом.

Десять вспашем, сто запишем

– Но ведь инофирмы отчитались: достигнут запланированный уровень локализации...

– Если считать скрупулезно, получим не 30% локализации (что, повторю, очень мало), предусмотренные старыми условиями, а где-то втрое меньше. Потому что иностранцы в свои российские затраты включали все, что только может находиться на производственной территории – от гаечных ключей до туалетной бумаги. Больше того, велась, условно говоря, «двойная бухгалтерия».

Например, Ставропольский завод автотракторного оборудования (это во Владимирской обл.) делает пластиковые бензобаки для Nissan. «Делает» – громко сказано. Из-за рубежа ввозятся половинки емкостей (заводчане и рады бы бак делать «с нуля», да Nissan забраковал российский пластик), а в Ставрополе их только соединяют. Затраты на состыковку половинок занимают где-то десятую часть стоимости бензобака, однако в зачет локализации шла его полная стоимость – старые правила подсчета позволяли так делать. Эта ошибка наша – ведь мы предложили такую систему.

Ничего не «слишком»!

– А могли себе позволить предлагать более жесткую? Ведь мы были слабы в период упадка экономики.

– Не слабости, а сильные стороны нужно учитывать. Наш козырь – потрясающая перспектива для инофирм в России. Что же до «жесткости», то вспомним, что Китай (и, кстати, Индия тоже) начинал развивать автопром так же, с мировыми производителями. Но там считали локализацию строго и не опасались, что что-то слишком строго: соотносили реальную стоимость компонентов, произведенных внутри страны, к стоимости готового автомобиля. При этих

строгостях поставили суперцель – достичь объема выпуска компонентов на \$100 млрд. в год! И не за 7,5 лет, как у нас, а за 4 года.

И смогли! Благодаря чему за последние нескольких лет автопром КНР неся галопом: рос ежегодно почти на четверть – 24%. Чтобы не довести до перепроизводства, правительство собирает отрасль «стреножить» – ограничить темпы роста 11 процентами. Но даже в условиях «умеренности» к 2020 году КНР сможет выпускать 40 млн. автомобилей в год. Сопоставьте: в прошлом году во всех странах произвели в общем 72,5 млн. легковых машин. Так что будьте уверены, вскоре полмира будет работать на китайских компонентах.

Почем завтрашние чушки?

– Сразу вспоминаешь о репутации китайской продукции: и теперь она не супер, а со взрывным ростом количества вряд ли можно ожидать лучшего...

– И я повторю известное: это мы сами ввозим в Россию то, что клепают в сараях китайской глухомани. А то, что делают на совместных предприятиях, к примеру, для VW, Mercedes или Ford, не хуже европейского. А важнее всего, даже суперважно то, что компонентная отрасль Китая получила от государства поддержку в виде благоприятных условий и стимулов.

В России надо вводить такие же. «Вдогонку» к новым правилам промсборки правительство обязано позаботиться о сильных стимулах к развитию дальних подступов к конвейерам – предприятий, питающих компонентную отрасль: производителей резины, пластика, металла, изделий из них и т. п. Если конкретно, изменить хозяйственное, таможенное законодательство. Сделать это не медля! Ведь то, что творится, немисливо: в нашей «металлургической» стране практически нет рынка металлопроката! Потому что прокатывать металл в России не выгодно: с существующим соотношением цен и пошлин больше заработаешь на экспорте чушек, нежели на продаже листа и профилей для автомобилей. Доходит до абсурда – не купить элементарного! На заводе в Нижнем Новгороде начинали делать подвеску. Все складывалось неплохо, но не оказалось подходящей трубы. Все российские предприятия перешерстили – не нашли. Пришлось покупать за кордоном... И эта глупость царит с 90-х годов!

Правительству и законодателям нужно не только «утяжелить» налоги на вывоз болванок, но и на такую же величину предоставить льготы за переработку металла. С таким стимулом за 4-5 лет все переориентируются. А иначе будем барахтаться.

Те же грабли, только в профиль

– Но смотрите, с вводом новых правил промсборки заявки поступили от двух сотен инофирм-компонетчиков, почти на 400 договоров. Разве такой наплыв не вселяет в вас оптимизм?

– Конечно, лучше позже, чем никогда. Но! Боюсь, те же грабли набьют новые шишки: уже не на автосборочных, так на компонентных предприятиях воцарит узловая сборка – теперь сюда комплектующие и материалы будут ввозиться из-за рубежа. По той же причине: в России не найти подходящих резины, пластика, металла и т.д., а их нет, потому что нет стимулов для модернизации первичной базы. Новые «правила игры» для промсборки должны распространяться и на эту сферу. И в целом напоминать, ради чего все затеяли: чтобы развить индустриальные возможности нашей автомобильной отрасли и не упустить выгод. В том и состоит урок, что в рамках существовавших до сих пор условий мы, считаю, их упустили.

1 июня этого года назвать бы Днем защиты российского автопрома – в честь подписания первых контрактов правительства и инофирм о выпуске автомобилей по новым условиям промсборки. Праздник продолжится – последуют другие договоры, в том числе с производителями компонентов... А чем, собственно, плохи старые условия? Хотя бы тем, что мы не приобрели то, что могли бы, а значит, потеряли – считает эксперт автопрома.

(За рулем.РФ, Юрча Макс, 16.07.2011)

Новые иномарки в России не из чего будет собирать

В этом году было принято решение по увеличению выпуска автомобилей предприятиями, которые работают по 166 Постановлению от 2005 года, также принято решение об увеличении норматива локализации комплектующих изделий до 60%. Но это реально будет действовать с 2014 года, когда кончится действие этого постановления.

Поэтому, чтобы это не осталось только на бумаге, а могло постепенно трансформироваться в реальном проекте, необходимо обратить внимание на создание компонентной базы на территории Российской Федерации, а не опуститься до крупноузловой технологии, как это произошло в первом постановлении, что я уже отмечал. Практически не был решен ни один из вопросов, на которые было направлено это постановление. На одной из прошедших конференций, которую проводил «АСМ-холдинг» в Торгово-промышленной палате, было много выступлений, которые затрагивали компонентную отрасль.

Сегодня мы можем совершить еще одну непоправимую ошибку уже в компонентной отрасли. В Россию приходят иностранные заводы автокомпонентов, которые делают компоненты по принципу крупноузловой сборки. Но, тем не менее, эти изделия считаются в рублях и будут засчитаны в пользу иностранного завода при расчете процента локализации, хотя они собираются по методу крупноузловой сборки из иностранных компонентов.

На самом же деле, если посмотреть с точки зрения создания новых рабочих мест, мы их создаем за пределами Российской Федерации. То есть, проблема неразвитости отечественной автомобильной промышленности остается нерешенной, так как автомобильная промышленность это не только сборка, но и заводы по производству компонентов в различных отраслях промышленности. Известно, что 1 (одно) рабочее место на сборочном заводе соответствует 8-1 рабочим местам в компонентной отрасли, кстати сказать на конвейерах работают сейчас не более 150 тыс. человек, включая легковое, грузовое автомобилестроение и автобусостроение. Промышленная сборка на вновь созданных предприятиях обеспечивает сегодня не более 20 тыс. рабочих мест.

Учитывая, что автомобиль собирается из высокотехнологичных компонентов, остановлюсь более подробно на проблемах, которые необходимо решать на законодательном уровне.

Российский рынок автокомплектующих резко отличается от западно-европейского своей структурой. Вторичный рынок в России в 3 раза превосходит первичный и составляет 75% всего объема, в странах развитого автопрома вторичный рынок составляет, в среднем, около 30%.

Денежная масса вторичного рынка, рассчитанная по разным методикам, может иметь значения в интервале от 600 млрд. руб. до 1 трлн. 300 млрд. руб.

Большая часть вторичного рынка, около 60%, ориентирована на иномарки, при этом прослеживается динамика увеличения роста этого сектора (2008 г. – 50,4%; 2009 г. – 56%; 2010 г. – 60%).

Учитывая, что подавляющее большинство автокомпонентов для иномарок производится за пределами России, эксперты полагают, что основная часть вторичного рынка (около 20 млрд. долл. США) России насыщается за счет импорта.

По оценке экспертов оригинальные автокомпоненты составляют 20-30%, а остальные 70-80% имеют сомнительное происхождение, из которых 30-40% – открытый контрафакт, который имеет при этом значительно более низкую цену.

Вторичный рынок автокомпонентов в том виде, какой он есть сегодня, является источником повышенной опасности для потребителей, эксплуатирующих огромный автомобильный парк. Использование продукции, не соответствующей требованиям по безопасности, значительно повышает вероятность вовлечения потребителя в ДТП. Потребитель не только вводится в заблуждение, но и подвергается потенциальной опасности.

Низкокачественная продукция на вторичном рынке вытесняет аналоги добросовестных производителей. Российские производители автокомпонентов не способны выдерживать конкуренцию по стоимости и, находясь в условиях ценового демпинга со стороны недобросовестных участников рынка, не могут модернизировать свою технологическую базу.

Создание отечественной автокомпонентной отрасли, как это запланировано Минпромторгом в Концепции развития российского автопрома, будет блокировано отсутствием мотивации со стороны потенциальных инвесторов. Основные причины известны: с одной стороны – малая мощность автосборочных заводов, за исключением АвтоВАЗа, с другой стороны – неработающие механизмы государственного контроля за техническими параметрами на огромном вторичном рынке, являющиеся фактором, блокирующим добросовестную конкуренцию.

В отсутствие контроля за параметрами качества на российском вторичном рынке будет усугубляться положение отечественных автокомпонентных предприятий, что может быть выражено в остановке российских предприятий, сокращении тысяч рабочих мест, создании социальной напряженности в отдельных регионах и в целом может стать угрозой национальной безопасности.

Таким образом, иностранные производители в настоящее время расширяют производства в своих странах, создавая рабочие места за счет сокращения российских.

Существующее на сегодняшний день состояние вторичного рынка автокомпонентов (запасных частей) является фактором тормозящим процесс развития автопрома в России и экономики страны в целом.

Деградация российской автокомпонентной сферы, всего автопрома и, в целом, всех отраслей российской промышленности происходит во многом по причинам, указанным выше.

Все вышесказанное является частью того состояния, в котором сегодня находится не только российская автокомпонентная отрасль, но и все отрасли российской промышленности в целом. Поэтому изменение действующего законодательства применительно к автокомпонентной сфере производства может иметь положительные последствия для всех отраслей российской промышленности.

Для этого необходимо разработать комплекс мер по применению законодательства в соответствии с потребностями текущей ситуации. Целесообразно создать рабочую группу из специалистов, которые предложат меры, позволяющие существенно изменить ситуацию на вторичном рынке автокомпонентов в сторону значительного улучшения.

Вместе с тем, необходимо принять кардинальное решение, увеличив таможенные барьеры на ввозимые компоненты до 25%, это позволит задуматься о создании полнокровных предприятий компонентов, особенно это касается высокотехнологичных агрегатов и систем: двигателей, коробок передач, подвески, электроники и ряд других не в 2014 году, а уже начиная с 2011 года.

С учетом действия 166 Постановление от 2005 года, таможенные барьеры пока не будут распространяться на предприятия, которые работают в режиме промсборки. Но одновременно они «напрягут» все те проекты, которые практически не ставят задачу локализации производства.

Одновременно это принесет немалые деньги в бюджет с учетом рынка запасных частей и компонентов, поступающих из-за рубежа.

Конечно, было бы неплохо, если бы Правительство возвратило эти деньги в создание проектов через государственные гарантии и реальную кредитную систему (кредит должен быть не более чем под 4-5% годовых – тогда это позволит существенно модернизировать компонентную отрасль. Также эти средства можно пустить на покупку лицензий.

Такой подход позволил бы увеличить заработную плату на предприятиях комплектующей отрасли и привлечь туда нормальных специалистов.

Модернизация комплектующей отрасли была бы реальной модернизацией всех производственных комплексов, износ которых в настоящее время составляет в среднем 75-80%.

(autonews.ru, Александр Ковригин, 19.01.2011)

Локализация впусую

Промышленная сборка вредит российскому автопрому

За последние 5 лет после принятия решения об организации сборочных производств в режиме промышленной сборки в российском автопроме накопился ряд серьезных проблем, которые особенно сильно проявятся по окончании программы утилизации старых авто.

Предполагалось, что организация современных сборочных производств должна привести в Россию новые технологии автомобильной промышленности, а также обеспечить нам локализацию комплектующих на уровне не менее 30%. В минэкономразвития предсказывали, что автомобили, собранные в режиме промсборки, будут стоить на 25% ниже, чем при импорте из Европы, так как Россия дает льготы на ввоз комплектующих, а при строительстве заводов обеспечивает инфраструктуру. Кроме того, оплата труда в России в 2-3 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях в Европе. И действительно, производители, которые пришли в Россию, не настроены экспортировать из РФ свои автомобили, а ориентированы только на наш внутренний рынок. Однако сейчас их 14, а различных модификаций машин около 170 штук, так что локализация компонентов просто невыгодна для этих проектов.

В случае же с отечественными машинами налицо эффект программы "утилизации". Сейчас АвтоВАЗ работает над максимизацией продаж, пользуются спросом наиболее доступные модели: "классика" по цене от 150 до 200 тыс. рублей.

На самом же деле новых технологий в автомобильной промышленности у нас как не было, так и нет, не считая сборочных линий, аналоги которых были и раньше на АвтоВАЗе и других заводах.

И потом, локализация должна быть на уровне 13 процентов, на самом же деле на большинстве сборочных заводов она составляет не более 8-10 процентов. Это в основном бамперы, шины, боковые стекла, коврики, в лучшем случае – аккумуляторы и свечи зажигания. И методики того, как подсчитывать локализацию с учетом использования отечественных комплектующих, до сих пор нет - локализацию считают только в денежном выражении.

По оценке специалистов, если анализировать первые 10 проектов, то инвестиций они принесут 2,8 млрд долларов, когда выйдут на полную мощность, а льгот мы им даем на 5,6 млрд долларов только на федеральном уровне, не считая муниципальных затрат на уровне регионов.

Что же касается цен, то когда появилось постановление № 166 о локализации, считалось, что мы приблизим производство автомобилей к потребителю и машины будут дешевле, но, как показывает практика, авто продаются по тем ценам, которые принимает рынок. А если сравнивать с Восточной Европой, то они и вовсе дороже на 15-20%.

Остается проблемным и вопрос кадровой политики: промышленная сборка практически полностью ликвидировала потребность в отечественных конструкторах и технологах. За пять лет на таких предприятиях создано не более 10-15 тыс. рабочих мест.

Кроме того, мы можем совершить еще одну непоправимую ошибку уже в компонентной отрасли. В Россию приходят иностранные заводы автокомпонентов, которые делают компоненты по принципу крупноузловой сборки. Но, тем не менее, и такие изделия считаются в рублях и будут засчитаны в пользу иностранного автозавода при расчете процента локализации. При этом не учитывается, что российский рынок автокомплектующих резко отличается от западно-европейского своей структурой: вторичный рынок в России в три раза превосходит первичный и составляет 75% всего объема, а в странах развитого автопрома вторичный рынок составляет в среднем около 30%. И большая часть вторичного рынка (около 60%) ориентирована на иномарки. При этом прослеживается динамика увеличения роста этого сектора (2008 г. – 50,4%; 2009-й – 56%; 2010-й – 60%).

Учитывая, что подавляющее большинство автокомпонентов для иномарок производится за пределами России, основная часть вторичного рынка (около 20 млрд долл.) России насыщается за счет импорта. По оценке экспертов, оригинальные автокомпоненты составляют 20-30%, а остальные 70-80% имеют сомнительное происхождение, из которых 30-40% – открытый контрафакт по заниженным ценам.

В итоге через промышленную сборку и компоненты к ней, а также сервисное обслуживание происходит "вымывание" из российского бюджета около 30 млрд долл. ежегодно, и эта цифра из года в год растет.

(Российская Бизнес-газета № 7 (789), Александр Ковригин, 22.02 2011)

Локализация проектов по созданию автосборочных производств ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ОАО «АСМ-холдинг» по развитию локализации действующих и перспективных проектов по созданию автосборочных производств

Прежде чем говорить о том, что необходимо сделать по увеличению локализации действующих проектов, нужно сказать, что подписывая Постановление Правительства РФ № 166 от 29.03.2006 года, было допущено несколько ошибок, которые специалистам были видны сразу, авторам, которые писали и готовили это постановление, это стало ясно через 5 лет.

- 1-я ошибка – это решение о льготах, начиная с 25 тыс. штук выпуска. В нормальных странах эти льготы предоставляются с 300 тыс. штук в год.
- 2-я ошибка – до сих пор нет методики подсчета локализации и соответственно его учета. Действующая оценка локализации по стоимостным показателям не стимулирует производителей на локализацию автокомпонентов.
- 3-я ошибка – предоставление льгот всем, кто захотел прийти в Россию, без учета участия российских автопроизводителей в создании сборочных производств и локализации автокомпонентов, если бы это было учтено, то реальная добавочная стоимость была бы значительно выше.

Практически, иностранные производители пришли, прежде всего, для продажи выпускаемой техники только на нашем рынке, не ставя других задач по локализации, экспорту производимой продукции и задач разработки конструкции новых автомобилей, привлечения новых технологий в производство.

Это привело к тому, что в России мы потеряли все конструкторские заделы и технологии, так как сборочные технологии не являются стратегическими. Одновременно, произошло замораживание новых технологий в комплектующих изделиях и потеря рабочих мест не менее 1 млн. человек. Это, фактически узаконило вывоз валюты за территорию Российской Федерации в больших объемах. За эти годы было вывезено более 100 млрд. долларов и эта сумма будет увеличиваться по мере продолжения такой политики.

А теперь по существу. Что можно сделать по действующим проектам?

Условия подписанных международных договоров, мы не можем сейчас менять, однако, целесообразно сделать следующее:

- предоставить льготы (снижение налогов) иностранным предприятиям, осуществляющим промсборку, если они вкладывают полученную прибыль в расширение своего производства автомобилей на территории РФ до 300 000 шт. в год;
- также необходимо разобраться с методикой подсчета локализации. При ее подсчете следует исключать валютную составляющую затрат узлов и деталей поставщиков комплектующих изделий, которые поставляются на сборочные производства с совместных и российских предприятий. При таком подсчете, по нашей оценке, локализация действующих проектов составит на сегодняшний день не более 12-15%, а должна быть уже не менее 30%.

По вновь заключаемым договорам с другими фирмами и продлению действующих договоров на промышленную сборку.

Установить более жесткие условия локализации – не ниже 70% в течение 3 максимум 4 лет, как это сделано во многих странах, а лучше запретить промышленную сборку с объемом производства менее 300 тыс. шт.; основную ставку необходимо сделать на совместные предприятия с действующими предприятиями 50 на 50, давая при этом беспрецедентные льготы (какие именно можно обсуждать). Это позволит восстановить конструкторскую и технологическую базу.

Также необходимо не повторять ошибок, заложенных сегодня в Стратегии развития автопрома до 2020 г., которые могут разрушить все отечественные заводы комплектующих изделий и окончательно добьют автопром России.

В концепции заложено создание кластеров, а необходимо создавать совместные предприятия с действующими заводами комплектующих изделий 50 на 50%, давая льготы этим предприятиям. Если этого не сделать, то повториться ошибка промсборки, только это будет в комплектующих изделиях.

Можно еще добавить какие-то предложения более подробно, если это интересно для Минпромторговли и Минэкономразвития России.

Заместитель Генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» А.С. Ковригин

Останется отвертка

Производство российских автомобилей скоро задавит промышленная сборка

Производство автомобилей в России снижается. Если в 2012 году, по данным заместителя генерального директора компании "АСМ-холдинг" Александра Ковригина, с конвейеров российских автозаводов сойдет на 12,8% легковых автомобилей больше, чем в 2011-м, то в 2013-м рост составит всего 5%.

Тем не менее Стенли Рут, руководитель практики по оказанию услуг компаниям автомобильной отрасли "ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В.", полагает, что год был успешный для российской автомобильной отрасли. Успех был обусловлен впечатляющей эффективностью автомобильных цепочек поставок, которые были созданы "с нуля" всего за 10 лет и которые открыли доступ российским потребителям к автомобилям всемирно известных марок. "Эти цепочки поставок сформировались за счет сложной организации взаимосвязи между мировыми автопроизводителями, их российскими подразделениями, местными дилерами, банками и страховыми компаниями", – сообщил эксперт.

Однако эти цепочки не спасли грузовой сегмент: в 2012 году производство грузовых автомобилей вырастет на 1,6%, а в 2013-м - всего на 1,4%. Такие данные были представлены на 21-й международной конференции "Автопром-2012".

Производство российских автомобилей в скором времени окончательно задавит промышленная сборка. Иностранцы продолжают увеличивать свою долю в общем количестве автомобильного производства, если в 2011 году таких автомобилей собиралось 61,8%, в этом году ожидается 67,4%, а в 2013 году 72,1% легковых автомобилей, производимых в России, по прогнозам Ковригина, будут иностранными. "Сейчас мы практически ничего не производим, а только собираем. Компонентная база сейчас приходит к нам, но приходит, к сожалению, только по отверточной сборке, – говорит Александр Ковригин. – Могу констатировать факт, что у нас практически наших заводов компонентов в легковом автомобилестроении не осталось, в этом году, можно считать, погибли Вязники, Ставровский завод, ОСВАР, АТЗ в Твери и ряд других предприятий – они не могут работать на рынке, так как он занят иранскими и китайскими запчастями".

Напомним, что новые правила производства автомобилей на территории РФ предусматривают не менее 60% локализации к 2018 году, которую решено было считать по стоимости локализованных компонентов, а не по их количеству в собираемом автомобиле. Однако, по словам Ковригина, уже разработана и даже одобрена минпромторгом новая программа, которая основывается на совершенно иных принципах – в частности, на определении не уровня локализации, а добавленной стоимости на уровне не менее 48% от цены ввозимого автокомпонента. Кроме стоимости сборки в нее могут входить абсолютно любые затраты, не имеющие отношения к основному производству. "Если эта программа будет утверждена, то локализации у нас в стране как не было, так и не будет, потому что добиваться ее без мотивации будет невыгодно, тем более что мы вошли в ВТО", – отметил Ковригин.

Проблема в том, что законодательно уровень локализации промышленной сборки автомобилей никто не контролировал. "В Китае, например, прописано, что предприятие может работать на его территории только как совместное, с долями 50-50, и если бы у нас был такой

пункт, то у нас были бы полнокровные совместные предприятия, и не только сборочные, но и компонентные", – отметил Ковригин.

Также эксперт считает ошибкой постановление о промышленной сборке автомобилей, принятое в 2005 году, в котором помимо прочего были предусмотрены значительные таможенные льготы для компаний, занимающихся промышленной сборкой (не менее 25тыс. автомобилей в год) и заключивших инвестиционные соглашения с минэкономразвития. "Надо было дать льготы при производстве 500 тысяч, тогда бы у нас процесс пошел", – отметил он.

Такая же ситуация и в "грузовом" секторе. Если в 2011 году в РФ было произведено 11,5% грузовиков иностранных марок, в этом году ожидается рост до 14,9% , а в 2013 году их доля вырастет до 17,4%.

Картина продаж грузовых автомобилей тоже не сулит позитива для отечественных производителей. В этом году продажи отечественных грузовиков почти не выросли по сравнению с предыдущим годом: ожидается прибавка к выпуску около 500 грузовых авто. А иностранные грузовики показывают хорошие результаты роста – "прибавка в весе" стабильная, если в 2011 году "иностранцев" было продано 166 660, в этом году, по ожиданиям "АСМ- холдинга", будет продано 188 190 единиц, ну а на 2013 год холдинг делает прогноз о росте до 215 тысяч грузовиков.

Продажам российских грузовиков мешает китайский фальсификат. Исполнительный директор НП "Объединение автопроизводителей России" Игорь Коровкин сообщил, что новые грузовики ставятся на учет, например, в Китае, на несколько дней, а затем завозятся в Россию уже как подержанные. Так, за 2011 год и первое полугодие 2012 года из Китая и Южной Кореи было импортировано 14,6 тыс. грузовиков массой более 14 тонн, из которых 40-80% были сертифицированы "как единичные транспортные средства". Из Китая и Кореи в Россию за полгода было ввезено таким образом 4,1 тыс. грузовиков, большая часть по "серой" схеме. Это повлекло свыше 30 млн руб. убытков для отечественных производителей грузового автотранспорта и сокращение объемов производства на 20%

Игорь Коровкин подтвердил, что "объединение ведет активную борьбу с импортом контрафактных грузовиков, в первую очередь из Азии" и "настаивает на ужесточении правил аккредитации компаний, которые сертифицируют автомобили, а также правил техрегламента в отношении определения экологического класса автомобиля".

Российская Бизнес-газета №878 (49), Евгений Барановский, 25.12.2012

За кулисами роста

За внешним благополучием российского автопрома скрываются серьезные проблемы отрасли.

Российский авторынок занимает 6-е место в мире по объемам продаж и считается весьма привлекательным для мировых производителей. На территории страны строятся автосборочные предприятия, за которыми подтягиваются и производители автокомпонентов. При беглом взгляде складывается впечатление, что российский автопром – отрасль относительно благополучная и набирающая обороты. Но стоит копнуть глубже, как картина перестает быть благостной. Объемы производства отечественных машин год от года сокращаются, а рост идет исключительно за счет иностранных производств, подавляющее число которых работает по принципу отверточной сборки. Производство иностранных автомобилей в России началось только в 2005 году, и объемы его тогда составляли всего 14 тыс. автомобилей в год, в то время как отечественные заводы выпускали более 1 млн машин. К сегодняшнему дню объемы промышленной сборки иномарок в России достигли почти 1 млн штук в год, тогда как объемы производства машин отечественных брендов снизились до 638 тыс. единиц. В результате в статистике доминируют автомобили, не производящиеся в России на производствах полного цикла, которыми являются отечественные заводы, а лишь собираемые здесь. Известно, что при отверточном производстве требуется сравнительно небольшое число работников, поэтому прирост количества рабочих мест является достаточно скромным. Локализация же во многих случаях остается формальной, так как большинство поставляемых на конвейер компонентов производится в России по тому же отверточному принципу и из иностранных материалов. Такую автомобильную промышленность лишь с некоторой натяжкой можно считать национальной, она мало влияет на экономику страны. К примеру, в 80-х годах прошлого века в автопроме СССР было занято 1,25 млн человек, а сегодня это число сократилось до менее чем 600 тыс., и это с учетом рабочих, занятых на производстве иномарок. Кроме того, промышленность, нацеленная в основном на сборку машин из привозных компонентов, весьма уязвима к изменению конъюнктуры. «Если начнутся проблемы с рублем или упадут цены на нефть и газ, то остановится не только автомобильная промышленность, но и все другие отрасли, которые создаются по аналогичной схеме, – говорит заместитель генерального директора «АСМ холдинга» Александр Ковригин. – Мы ничего не производим, а только собираем.

Компонентная база, конечно, приходит к нам, но, к большому сожалению, тоже строится по принципу отверточной сборки. То есть когда машины дорожают, спрос на них падает, и предприятия становятся нерентабельными». По словам эксперта, в России в легковом автомобилестроении практически не осталось собственных компонентных заводов (производства полного цикла): «В этом году погибли Вязники, Ставровский завод, ОСВАР, АТЗ в Твери и ряд других предприятий – они не могут работать на рынке, так как он занят иранскими и китайскими запчастями». Та же тенденция четко наметилась в сфере производства грузовых автомобилей. Единственная отрасль, которая удерживает на плаву отечественные компонентные заводы, – это производство автобусов. Потеряв компонентные производства полного цикла, мы приходим к тому, что все предприятия, даже такие, как АвтоВАЗ, превратятся в уже привычные отверточные производства. Это уже происходит, так как на российские марки началась установка иностранной электроники, двигателей и шасси.

Сравнивая автопромышленность со зданием, руководитель практики по оказанию услуг компаниям автомобильной отрасли «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В.» Стенли Рут определил автопроизводства как крышу, автокомпонентные предприятия – как стены, а фундаментом стали заводы по производству исходных материалов: стали, пластмасс и т.д. Казалось бы, самое время вспомнить о предложенных не так давно новых правилах производства автомобилей на территории РФ, предусматривающих не менее 60% локализации к 2018 году, которые решено было считать по стоимости локализованных компонентов, а не по их количеству в собираемом автомобиле. К сожалению, об этих планах в скором времени, скорее всего, придется забыть. Уже разработана и даже одобрена Минпромторгом (но пока не утверждена) новая программа, которая основывается на совершенно иных принципах – в частности, на определении не уровня локализации, а добавленной стоимости на уровне не менее 48% от цены ввозимого автокомпонента. Кроме стоимости сборки в нее могут входить абсолютно любые затраты, начиная с логистики и заканчивая тратами на бумагу для принтеров, на уборку снега возле проходной завода, да и стоимостью возведения самой проходной и завода. Иными словами, достичь 48% добавленной стоимости, по словам и подсчетам исполнительного директора НП «Объединение автопроизводителей России» (ОАР) Игоря Коровкина, не составляет труда, если считать «правильно». «Если эта программа будет утверждена, то локализации у нас в стране как не было, так и не будет, потому что добиваться ее без мотивации будет невыгодно, тем более что мы вошли в ВТО», – прокомментировал нововведение господин Ковригин. По подсчетам экспертов, российская добавленная стоимость должна составлять не менее 75%, и только такой автомобиль можно считать произведенным в России, а не просто собранным. К сожалению, новую программу никто из таких экспертов, как НАМИ и ОАР, не имел даже возможности проанализировать.

Вслед за стагнацией автопроизводства последует и стагнация рынка. Например, объем продаж автобусов, предприятия по производству которых по объективным факторам на сегодняшний день являются основным работодателем для отечественных производителей автокомпонентов, коррелирует с ростом ВВП, на что указывает директор по маркетингу ООО Русские автобусы – Группа ГАЗ» Максим Каров: «В докризисный 2007 год рост ВВП составил 24% – рост продаж автобусов тоже составил 24%. Берем 200-2011 годы: рост ВВП – 32%, рост рынка автобусов в денежном выражении – 30%. Совпадение? Нет. Общественный транспорт плотно увязан с ВВП. Поэтому если мы, согласно имеющимся прогнозам, предполагаем рост ВВП на 4-5%, то и рост продаж автобусов в денежном выражении составит тот же процент. Все процессы взаимосвязаны. Если мы растем на 5% в год, то почему рынок автобусов должен расти на 20%?»

На рынке легковых автомобилей тоже не все в порядке. «Прирост продаж легковых автомобилей в России за 11 месяцев 2012 года составил 12%, что выше прогноза в 5%, – говорит Александр Ковригин. – Но это объясняется тем, что банки часто выдавали автокредиты практически любому, кто подавал документы, в результате около трети выданных займов не возвращается». То есть если бы банки относились к выдаче автокредитов серьезнее, то рынок не показал бы роста. В сложившейся ситуации наращивать объемы производства нецелесообразно. «Планирование продаж и производства – это не гадание на кофейной гуще, а сложный многоэтапный процесс, в рамках которого оценивается ситуация на рынке, анализируются текущие продажи и потребительский спрос, учитываются макроэкономические факторы», – объясняет главный управляющий директор розничного подразделения Группы компаний «РОЛЬФ» Татьяна Луковецкая.

В итоге говорить о перспективах развития автомобильной промышленности в России надо с большой осторожностью, так как сама промышленность исчезает, уступая место промышленной сборке. К сожалению, для выправления ситуации нет никаких предпосылок: нет ни спроса, ни законодательных инициатив, которые сделали бы влияние производств иностранных концернов

в наш автопром выгодным, как нет и создания фундамента, о котором говорил Стенли Рут, – создания базы для производителей автокомпонентов, с чего могло бы начаться зарождение новой отечественной автопромышленности.

(Журнал профиль 47/2012)

Российский автопром: курс на "отвертку"

Запуск Владимиром Путиным на "АвтоВАЗе" линии по производству нового автомобиля Lada Largus на базе Renault Dacia Logan (платформа B0) – явление знаковое, символичное. Это окончательное утверждение новой парадигмы в российском автомобилестроении - государство делает ставку на промышленную сборку.

Влад Гринкевич, экономический обозреватель РИА Новости.

Запуск Владимиром Путиным на "АвтоВАЗе" линии по производству нового автомобиля Lada Largus на базе Renault Dacia Logan (платформа B0) – явление знаковое, символичное. Это окончательное утверждение новой парадигмы в российском автомобилестроении – государство делает ставку на промышленную сборку.

Локомотивами отечественного автопрома станут сборочные производства иностранных компаний, ориентированные на выпуск машин под собственными или российскими марками. Некоторые эксперты уверены, что сейчас это единственно возможный путь развития российской автомобильной отрасли. Правда, и этот путь будет тернист – вступление страны во Всемирную торговую организацию (ВТО) существенно осложнит жизнь сборочных производств. Правда, оно же может стать и стимулом к увеличению доли компонентов, которые производятся локально, и, возможно, ускорит перенос в Россию производственных мощностей.

"Мы проиграли"

"Lada Largus, которую Владимир Владимирович запускал в производство, на платформе Renault Dacia Logan давно хорошо известна, я считаю, в России она очень пригодится, – говорит о новой линии вице-президент Российской ассоциация автомобильных журналистов Леонид Климанович. – В Германии, я знаю, таксисты часто ездят на Dacia Logan – это крепкий, надежный, простой автомобиль".

Планируется, что в Тольятти на платформе B0 будет производиться до 350 тысяч автомобилей в год под марками Lada, Renault и Nissan

Lada Largus – первый совместный крупномасштабный проект "АвтоВАЗа" и альянса Renault-Nissan, владеющего 25% акций российского автоконцерна. Правда, первую скрипку в этом проекте все же играют иностранные компании, на долю которых пришлось 75% общего объема инвестиций. Фактически российская сторона, предоставила иностранцам площади под производственные мощности.

Для крупнейшего в Восточной Европе производителя легковых автомобилей, которым является "АвтоВАЗ", роль, на первый взгляд, незавидная. Но, как полагает Леонид Климанович, на сегодняшний день участие в проектах по промышленной сборке иномарок – единственно возможный путь развития для российского автомобилестроения.

"Мы проиграли, его [мировой автопром] уже не догнать, не надо обольщаться, надеясь, что отстав на 40 лет, мы вдруг возьмем и сделаем "мегаавтомобиль", – говорит Климанович. – Надо интегрироваться в мировой автопром, у них учиться, расти и т.д. Как это китайцы делают".

Действительно, сотрудничество с иностранными концернами помогло КНР создать рабочие места и обзавестись современными технологиями автомобилестроения. В результате, как отмечает заместитель гендиректора аналитической и консалтинговой компании ОАО "АСМ-Холдинг" Александр Ковригин, китайский автопром "вышел на первое место в мире по количеству [производимых] автомобилей".

Что китайцу хорошо, то русскому...

Китайская модель сотрудничества с мировыми автоконцернами сильно отличается от российской. В нашем случае иностранные компании либо самостоятельно открывают сборочные производства, либо (как в случае с "АвтоВАЗом") создают альянс с российским партнером, отводя тому роль миноритария и минимизируя его влияние на промышленную политику.

В обоих случаях производственный процесс на территории России сводится к сборке автомобилей из импортных комплектующих, а также производству кузовов и фурнитуры. "Промсборка [комплектующие], практически идет вся оттуда, в качестве оплаты из страны уходит порядка \$60 млрд", – говорит Александр Ковригин. Сокращение этой суммы на 50%, по расчетам эксперта, позволило бы отечественному автопрому в течение 3-5 лет достичь мирового уровня.

Китайцы же, по словам Ковригина, в качестве обязательного условия оговаривают паритетное (50/50) участие иностранных и китайских компаний, обязательный перенос на

территорию КНР конструкторских и дизайнерских бюро, участие китайских специалистов во всех этапах разработки и производства автомобиля.

"Иностранец, который туда приходил – допустим "Мерседес" или "Фольксваген", должен был привезти все чертежи свои. Они смотрели и копировали машины, – объясняет китайскую стратегию Ковригин. – Копировать можно по-разному, они многие вещи копируют без спроса".

Аналитик компании UBS Кирилл Таченников признает, что условия, предлагаемые иностранным автопроизводителям российской стороной, не создают условий для трансфера технологий. Опрошенные РИА Новости эксперты в целом сходятся в том, что китайская стратегия сотрудничества более эффективна, но вряд ли осуществима в российских условиях.

Де-факто шантажировать мировые автоконцерны китайцам позволяет колоссальный потенциал их рынка, который, по оценкам экспертов, в 5-10 раз превышает объем российского.

"Надо понимать, что в Китае живет в десять раз больше людей, а рынок Китая в 10 раз больше, чем рынок России. Поэтому любой автоконцерн заинтересован в этом рынке в 10 раз больше, чем в нашем, – поясняет Леонид Климанович. – Если мы выставим такие же условия, то нам скажут: ну и езжайте на своих "Жигулях".

ВТО в помощь?

Поэтому многие эксперты считают, что России надо искать экономические пути повышения локализации иностранных сборочных производств. Стимулом для этого может стать присоединение России к Всемирной торговой организации.

С одной стороны, очевидно, что присоединение к ВТО осложнит работу сборочных предприятий. "Импортеры смогут не повышать рублевые цены достаточно долго, потому что пошлина постоянно, из года в год, будет снижаться, – комментирует проблему Кирилл Таченников. – У локальных производителей, естественно, этого преимущества не будет".

Проблему понимают и российские власти – Владимир Путин, проводя 4 апреля в Самарской области совещание по развитию автомобильной отрасли, обещал поддержку компаниям, занимающимся промышленной сборкой. А исполняющий обязанности главы Минпромтога Денис Мантуров сообщил, что его ведомство подготовило меры господдержки участников промсборки после вступления страны в ВТО (никаких подробностей минпромторг пока не сообщает).

Однако, как полагает Кирилл Таченников, местные производители смогут помочь себе сами, если будут наращивать степень локализации своих производств. "Безусловно, они будут инвестировать, потому что увеличится конкуренция, и чтобы оставаться прибыльными, им придется развиваться, – уверен эксперт. – Есть смысл как можно больше производить внутри страны, и таким образом экономить на транспортировке, логистике и пошлинах. Если они будут увеличивать долю компонентов, которые производятся локально, они, безусловно, нарастят свои прибыли и смогут достаточно долго удерживать цены на неизменном уровне".

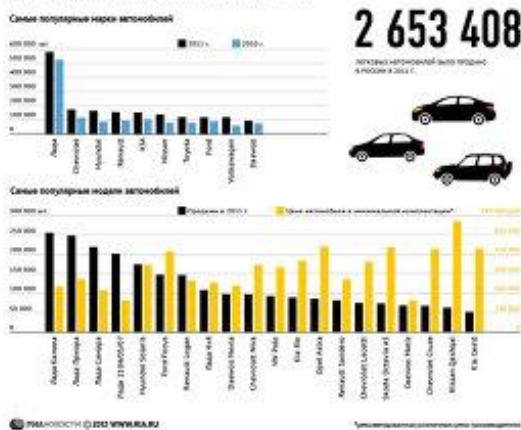
Правда, нельзя исключать, что рост дешевого импорта после вступления в ВТО, напротив, будет демотивировать иностранные компании развивать локальную сборку. Сборочные производства вообще остро реагируют на изменения экономической конъюнктуры.

"Промсборка была в Испании, а когда там кончился ажиотажный спрос на автомобили, постепенно эти предприятия закрываются", – напоминает Александр Ковригин. "Думаю, нет [не выведут производства], раз они уже инвестировали, им сокращать нет смысла", – приводит доводы "за" Кирилл Таченников из UBS.

(РИА Новости (ria.ru), 06.04.2012)

Самые продаваемые автомобили в России в 2011 году

Актуальные европейские бизнес-опубликованы свой ежегодный рейтинг



Итоги работы российской автомобильной промышленности в 2012 году

ОАО «АОМ-холдинг» и Объединение автопроизводителей России (НП «ОАР») 23 января 2013 года провели заседание круглого стола по итогам работы российской автомобильной промышленности в 2012 году.

На Круглый стол были приглашены Директор Департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга РФ Микая Т.Б., Исполнительный директор НП «Объединение автопроизводителей России» (ОАР) Коровкин И.А., а также заместитель генерального директора

ОАО «АСМ–холдинг» Ковригин А.С., руководители автомобильных компаний: АВТОВАЗ, КАМАЗ, ЗИЛ, ГАЗ, Автотора, других российских и иностранных производителей автомобилей.

На заседании было рассмотрено три вопроса:

- 1) Итоги производства автомобильной техники в 2012 году.
- 2) Рынок автомобильной техники в 2012 году.
- 3) Прогнозы производства и продаж автомобильной техники в 2013 году, с учетом вхождения России в ВТО.

Открыл заседание Директор Департамента транспортного и специального машиностроения Микая Т.Б., который частично затронул вопросы касающиеся итогов производства и продажи автомобилей. Он отметил, что наметилась тенденция роста отечественного автомобилестроения.

В своем выступлении Тимур Барнабович отметил, что проведенный анализ Росгидрометом в России показал, что под угрозой заболеваний дыхательных путей и сердца проживает 67 млн. человек, причем эта угроза усиливается от воздействия угарного газа автомобилей с двигателем Евро 0 и 1, что и является лучшей иллюстрацией «возрастного» состояния автопарка. Сегодня средний возраст автомобиля достиг 10 лет, следовательно, парк российских автомобилей устарел и требует существенного омоложения.

Поэтому до 2020 года в России планируется заменить около 20 млн. шт. автотранспортных средств с истекшим сроком годности, а этого можно достичь только за счет модернизации и инвестиций в автопромышленность. Докладчик отметил, что совместно с министерством финансов в ближайшее время планируется ввести субсидии для модернизации предприятий, при этом, существующие субсидии не эффективно работают на территории РФ.

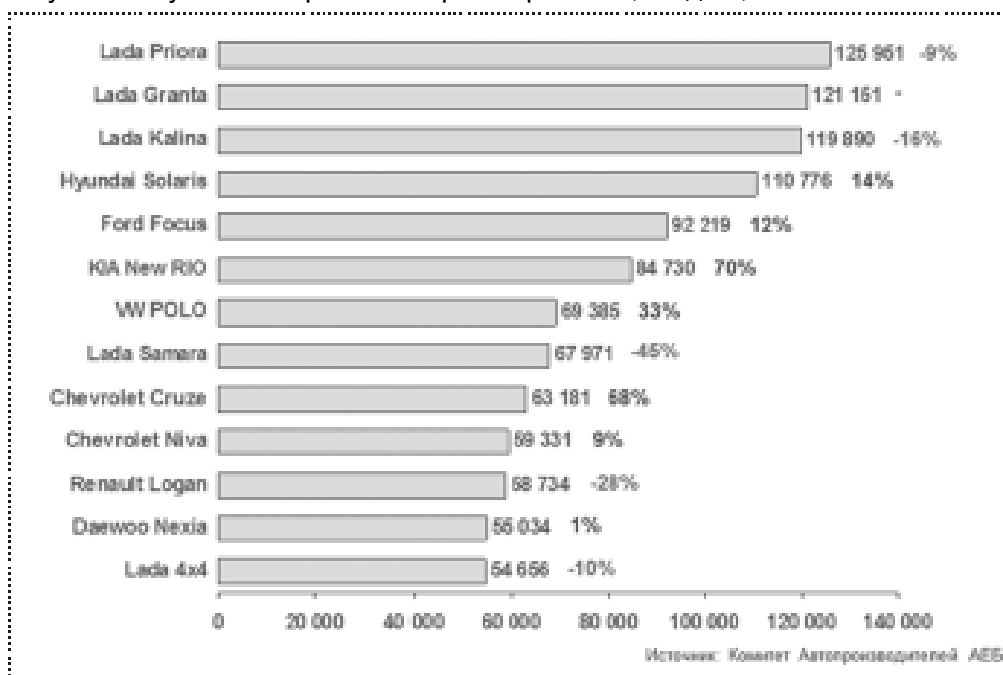
В качестве примера был приведен Китай, размер субсидий в котором с 2001 г. по 2013 г. составил 18 млрд.\$, а с 2013 по 2020 эта сумма достигнет 20 млрд. \$., что существенно ниже российского уровня.

Заместитель генерального директора ОАО «АСМ–холдинг» Ковригин А.С. отметил, что суммарное производство автомобильной техники (легковых автомобилей, грузовиков и автобусов) в России за 2012 год выросло на 12,3% по отношению к 2011 году до 2235,87 тыс. единиц.

Производство легковых автомобилей в России за 2012 год выросло на 13,3% до 1 975,31 тыс. единиц. При этом выпуск отечественных моделей сократился на 3,3% до 640,13 тыс. единиц, а иностранных брендов – вырос на 23,4 % до 1 335,18 тыс. ед.

Производство грузовых автомобилей (включая шасси и легкие грузовики) в России увеличилось в 2012 году на символическую величину 0,1% по сравнению с 2011 годом до 204,78 тыс. ед. Из этого количества, выпуск отечественных моделей составил 173,74 тыс. ед., с сокращением на 3,7, а грузовиков иностранных марок 31,04 тыс. ед., с ростом на 28,9%.

Производство автобусов в 2012 году выросло на 30,0% до 56,31 тыс. ед. Из общего количества произведенных автобусов, выпуск отечественных моделей составил 46,39 тыс. ед., увеличившись на 37,9%. Выпуск автобусов иностранных марок вырос на 2,6% до 9,92 тыс. машин.



Сегодня мы видим, что рынок автомобилей растет но, к сожалению, на рынке автокомпонентов мы видим обратное, – российские производители из-за огромного экспорта

деталей из европейских стран не выдерживают конкуренцию. Размер рынка на сегодняшний день приблизительно составляет 4 млрд. \$.

Завершая свое выступление, он отметил, что в ближайшие годы российский рынок ожидает высокую конкуренцию, при сокращении продаж автомобилей. К 2020 году рынок должен увеличиться в 1,7%. Выручка от экспорта составит 13%. Существует опасение переизбытка российского рынка иностранными автомобилями, которое может привести к упадку крупнейших предприятий и автопрома в целом, и потрясениям в социальном секторе экономики – безработице, обострению проблем с занятостью в моногородах. Ковригин А.С. сказал, что в данный момент российский рынок находится в режиме стабилизации. Предположительно рост легковых автомобилей в 2013 году составит 4,2%.

(Газета «Голос профсоюза» № 2, февраль 2013)

Автопром России – еще не все потеряно

В Москве прошла XXII Международная автомобильная конференция «Автопром-2013», организованная известной аналитической и консалтинговой компанией ОАО «АСМ-холдинг».

Темой конференции стали итоги работы автомобильной промышленности России в 2013 году и прогнозы развития отрасли на 2014 год.

Однако стоит отметить, что, несмотря на внешнюю простоту и непритязательность темы, на конференции состоялся серьезный (а иногда и нелicenseприятный) разговор о сложной и многоплановой картине, сложившейся в современной автомобильной отрасли страны, ее «болевых точках» и путях их преодоления.

От себя добавлю: организовали конференцию и участвовали в ней не «эффективные менеджеры», а серьезные, опытные мужики, профессионалы, имеющие за плечами не одно десятилетие успешного производственного и административного опыта. И потому разговор был конкретный, прямой, иногда жесткий, но объективный...

С первым докладом, в принципе задавшим уровень всей конференции, выступил **заместитель генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» Александр Ковригин.**



Он отметил ряд тенденций, сложившихся на российском рынке, в общем-то, довольно нерадостных.

«Объем продаж легковых автомобилей падает, причем как в количественном, так и в денежном выражении. По итогам 10 месяцев 2013 года оптовые продажи сократились на 10,5% по сравнению с тем же периодом 2012 года. Розничные продажи, по нашей оценке, снизились за первые 10 месяцев на 6,9%».

Собственно, если оптовики снижали закупки, значит, они были уверены, что каждый десятый автомобиль продан не будет. А запасы машин на площадках им надо было куда-то девать.

Но гораздо более невеселая картина складывается при анализе структуры рынка – что берут, а на что и "носом вертят".

В январе – октябре умеренно рос объем продаж только в сегменте иномарок российской сборки. И это при сокращении продаж и сужении рыночной доли отечественных автомобилей и импортированных иномарок.

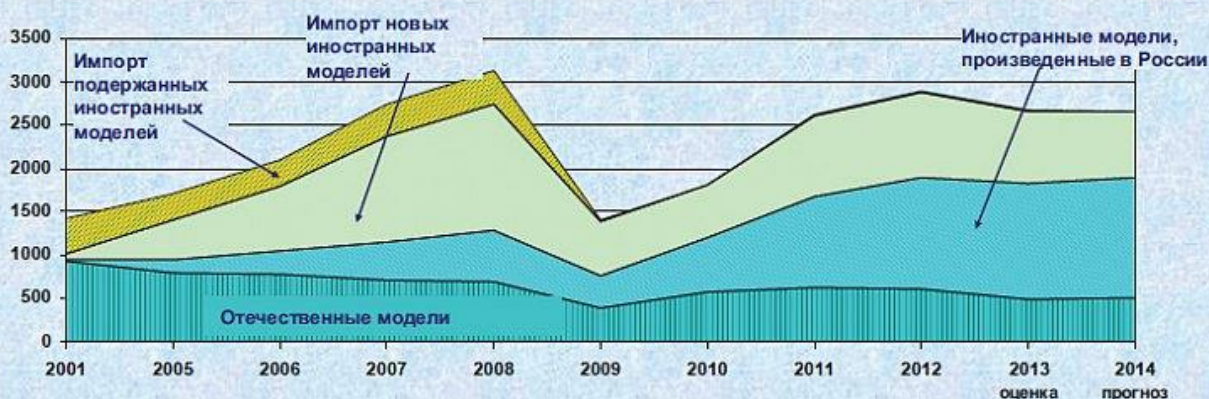
Оптовые продажи отечественных автомобилей в январе – октябре снизились на 18,0%. Продажи импортированных новых иномарок сократились на 22,2%.

А вот продажи иномарок российской сборки увеличились на 3,1%, заняв в 2013 году практически половину рынка».

Собственно, это и понятно – цены на российские машины уже подтянулись к ценам на недорогие российские «отверточные» иномарки. А люди среднего достатка предпочитают надежность и более «звучный» бренд. Более состоятельные россияне, способные купить импортную иномарку, начали экономить и тоже обратили внимание на машины, собранные у нас в стране. А что? Марка машины та же, качество сравнимо. Но немного дешевле...

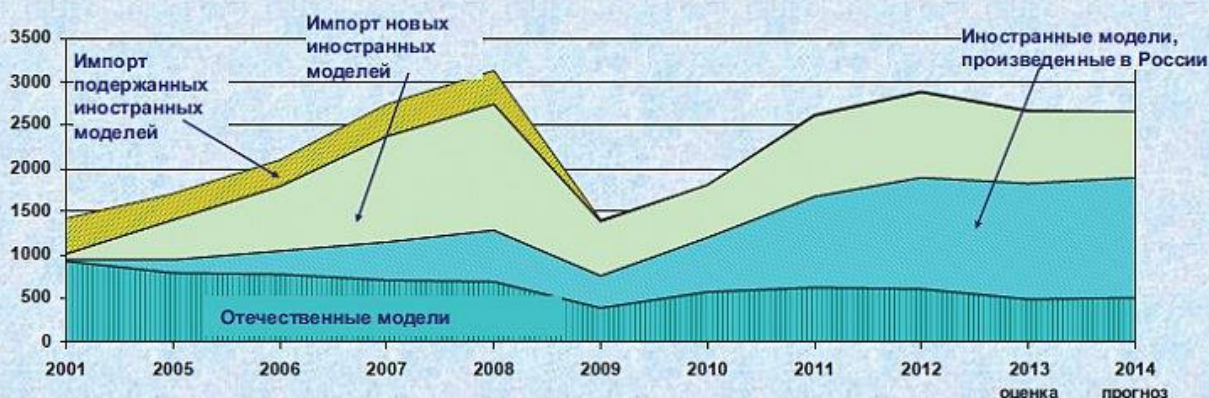
Оптовые продажи легковых автомобилей в России в 2001 – 2013 годах, тыс. ед.

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 оценка	2014 прогноз
Всего продаж	1415,5	1714,4	2103,0	2746,0	3121,5	1404,8	1815,3	2615,5	2883,4 (+10,2%)	2663,7 (-7,6%)	2663,0
в том числе:											
отечественные модели	932,60	789,20	783,50	715,30	692,1	392,2	570,3	633,2	613,8	496,0	500,0
иностранные модели	482,90	925,20	1319,50	2030,70	2429,4	1012,6	1245,0	1982,3	2269,6	2167,7	2163,0
в том числе:											
произведенные в России	6,50	151,50	270,00	439,20	586,5	362,7	632,7	1048,8	1274,2	1338,3	1390,0
импортные новые	79,10	456,00	743,80	1206,40	1467,3	636,4	604,7	926,0	983,0	820,5	768,0
импортные подержанные	397,30	317,70	305,70	385,10	375,6	13,5	8,0	7,5	12,4	8,9	5,0



Оптовые продажи легковых автомобилей в России в 2001 – 2013 годах, тыс. ед.

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 оценка	2014 прогноз
Всего продаж	1415,5	1714,4	2103,0	2746,0	3121,5	1404,8	1815,3	2615,5	2883,4 (+10,2%)	2663,7 (-7,6%)	2663,0
в том числе:											
отечественные модели	932,60	789,20	783,50	715,30	692,1	392,2	570,3	633,2	613,8	496,0	500,0
иностранные модели	482,90	925,20	1319,50	2030,70	2429,4	1012,6	1245,0	1982,3	2269,6	2167,7	2163,0
в том числе:											
произведенные в России	6,50	151,50	270,00	439,20	586,5	362,7	632,7	1048,8	1274,2	1338,3	1390,0
импортные новые	79,10	456,00	743,80	1206,40	1467,3	636,4	604,7	926,0	983,0	820,5	768,0
импортные подержанные	397,30	317,70	305,70	385,10	375,6	13,5	8,0	7,5	12,4	8,9	5,0



Структура российского рынка легковых автомобилей по происхождению машин

Январь – октябрь 2012 г.
Весь рынок – 2 431,2 тыс. ед. (100%)

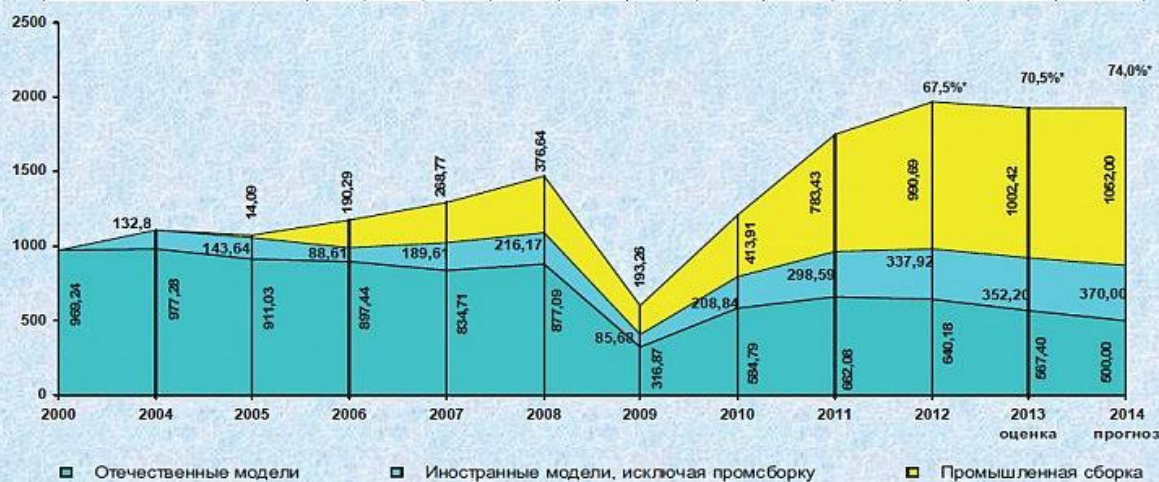


Январь – октябрь 2013 г.
Весь рынок – 2 176,2 тыс. ед. (100%) (-10,5%)



Производство легковых автомобилей в России в 2000 - 2013 годах, тыс. ед.

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 оценка	2014 прогноз
Производство - всего	969,24	1110,08	1068,76	1176,34	1293,09	1469,90	595,81	1207,54	1744,10	1968,79 (+12,9%)	1922,02 (-2,4%)	1922,0
в том числе:												
отечественные модели	969,24	977,28	911,03	897,44	834,71	877,09	316,87	584,79	662,08	640,18	567,40	500,0
иностраные модели, всего		132,8	157,73	278,90	458,38	592,81	278,94	622,75	1082,02	1328,61	1354,62	1422,0
из них промышленная сборка			14,09	190,29	268,77	376,64	193,26	413,91	783,43	990,69	1002,42	1052,0



* - производство иностранных моделей, в % к общему производству

Кстати, скорее всего, закончилась эра «трейд-ин». Ввоз подержанных машин компаниями уже не играет сколько-нибудь заметной роли на рынке – их рыночная доля и так была небольшой, а сжалась еще сильнее (с 0,6 до 0,4%).

Частники пока что активно ввозят подержанные автомобили – их привезли в 2013 году чуть больше, чем за тот же период предыдущего. Но в основном это происходит на Дальнем Востоке и на рынок особенно не влияет.

«За январь – октябрь 2013 года объем рынка оптовых продаж легковых автомобилей в денежном выражении составил 1,24 трлн руб. (39,41 млрд долл. США). То есть сократился на 7,0% в рублях и на 8,4% в долларах».

Прибыли автопроизводителей падают – за неполный год потери составили более 3 млрд долл. А это уже серьезно.

В итоге россияне стали покупать больше иномарок российской сборки, постепенно отказываясь от отечественных моделей легковых автомобилей. А ожидание кризиса в экономике несколько снизило продажи импортированных автомобилей.

Как оценивать такое положение? Как неоднозначное. С одной стороны, это неплохо – ведь большинство машин произведено в России. Но с другой стороны, производство российских легковых автомобилей падает, причем неуклонно. И кроме того, большинство автокомпонентов, даже для российских автомобилей, закупается за рубежом. А ведь автозапчасти и компоненты – это рабочие места. Да и производство современных автомобилей создает предпосылки к разработке и внедрению современных технологий в промышленность страны. А «скрутить» продукт из импортных деталей – большого ума не надо.

Так что положение в российской автомобильной отрасли, по мнению А. Ковригина, пока что явно не лучшее.

Выводы А. Ковригина подтвердил в своем выступлении и **Сергей Литвиненко, старший менеджер компании «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б. В.»**

«Среди факторов, негативно повлиявших на динамику продаж, были нестабильная экономическая ситуация, снижение потребительской уверенности и снижение спроса в сегменте бюджетных автомобилей. В 2013 году наблюдается в целом негативный макроэкономический фон. В связи с этим снижается уровень уверенности потребителей и соответственно уровень потребления».

Проще говоря, те, кто планировал приобрести недорогую машину, решили подождать. Брать кредит уже боязно: тут на работе бы не сократили. Да и количество специальных предложений от дилеров (скидок) резко снизилось.

Собственно, потому и снижаются продажи таких брендов, как ВАЗ, Chevrolet, Daewoo, Ford и некоторых других.

Хотя Литвиненко считает, что положительные и негативные факторы в некоторой степени уравновешивают друг друга и в 2014 году следует ожидать незначительного сокращения продаж или поддержания их на уровне 2013 года.

Ну что же, посмотрим. Обычно такая контора, как «ПрайсвотерхаусКуперс», ошибается редко или ненамного.

Сборка российских иномарок – это далеко не «сарай», где неквалифицированные работники «прилаживают» детали с помощью кувалды (как это бывало в прошлом на некоторых советских автозаводах).

Появление такой линии сборки в регионе сразу тянет за собой шлейф изменений – экономических, организационных, социальных. Образуется целый кластер (сконцентрированная на территории группа взаимосвязанных компаний), где условия значительно отличаются от привычных нам.

С середины 2013 года российский авторынок начал показывать некоторые признаки стабилизации – темпы снижения продаж замедлились

Продажи и темпы роста новых легковых автомобилей в России в январе-ноябре 2013 года



Источник: АЕБ, оценка РвС

Прогноз развития рынка новых легковых автомобилей в России на 2014 год

	2013 (оценка)	2014 (прогноз)
Российские автомобили	500 (-14%)	?*
Иномарки российского производства	1 290 (+6%)	?*
Импорт новых автомобилей	810 (-16%)	?*
Рынок в целом	2 600 (-6%)	от 0% до -10%

*Прогноз будет уточнен в январе 2014 г.

Учитывая эффект более низкой базы для продаж в 2014 г., нейтральный характер прогнозов экономического развития страны в 2014 г., факт проведения Олимпиады, но при этом планируемое сокращение государственных расходов и умеренно-пессимистические настроения потребителей, можно сказать, что положительные и негативные факторы в некоторой степени уравновешивают друг друга и в 2014 г. следует ожидать незначительного сокращения продаж или поддержания продаж на уровне 2013 г.

Но осталось несколько вопросов. Например, возможно ли будет применить все наработки Калужского автокластера ко всей автомобильной отрасли страны? Или вообще ко всей российской промышленности? Чтобы «предсказуемый бизнес-режим, низкие риски инвестирования и законодательно закреплённая поддержка власти»? В теории – да, возможно. Но на практике? Это еще тот вопрос.

(публикуется с сокращением)

(Журнала «АБС-авто», Михаил Смирнов, январь 2014)

Свои колеса ближе

Первое полугодие показало устойчивое падение, как объемов производства автотехники, так и общих объемов продаж. Негативный тренд коснулся легковых машин, легких коммерческих авто (LCV) и грузовиков. А вот продажи и производство сельхозтехники показывают небольшой, но устойчивый рост, преимущественно за счет отечественных машин.

В целом за 6 месяцев 2014 года в России было продано 1 108 227 новых легковых автомобилей. Это на 6% меньше, чем за аналогичный период 2013 года. Доля российских машин составила 16,18%. Продажи российских автомобилей снизились на 16%, иномарок – на 4%. В сегменте LCV падение оказалось более ощутимым. Всего за первое полугодие 2014 года было продано 62 628 LCV авто. Доля российских – 55%. Падение продаж отечественных LCV составило 18,1%, иномарок – 11,3%.

"Учитывая ситуацию на авторынке, дилеры должны делать ставку на подержанные автомобили. Это поможет пережить им сложный период. В России ежегодно продается около 2 млн новых автомобилей, с пробегом – около 5,3 млн. Общие причины снижения всех показателей на рынке заключаются в снижении покупательной способности. Кроме того, рынок был "накачан" кредитными ресурсами, дополнительными скидками. 300-400 тыс. машин в год мы продавали за счет них", - говорит Александр Ковригин, заместитель гендиректора "АСМ-холдинг".

В сегменте грузовиков продается больше всего отечественных машин. Самые продаваемые модели – это КАМАЗ 65115 6x4 (3807 единиц за 6 месяцев 2014 года), КАМАЗ 43118 6x6 (3092 грузовика), КАМАЗ 6520 6x4 (2325 грузовиков). Все три топовые модели показали в прошлом полугодии рост продаж по сравнению с первым полугодием 2013 года. Зарубежные бренды грузовиков показывают устойчивое падение. Продажи SHANXI SX 325 6x4 упали на 28%, DAF XF 105 FT 4x2 – на 41,9%, SCANIA SERIE G 4x2 – на 16,5%, VOLVO SERIE FH – на 33,7%.

"Постепенное снижение спроса не только на основные модели, но и в целом на грузовые автомобили наблюдалось в течение года. Спрос на большинство моделей ниже прошлогодних показателей. Более стабилен спрос на среднетоннажные грузовики, так как они имеют более широкую область применения. Падение спроса наиболее характерно для седельных тягачей иностранных производителей, что связано с выходом на рынок подобных моделей "КАМАЗов" и "МАЗов", которые стоят заметно дешевле, при сопоставимых характеристиках. Также снижение спроса на седельные тягачи объясняется ростом спроса на подержанные импортируемые из Европы тягачи", - говорит Ковригин.

Продажи сельхозтехники и ее производство в первой половине 2014 года выросли на 4% и 4,6% соответственно. Об этом сообщил замдиректора "Росагромаша" Денис Максимкин. Он отметил, что российские аграрии отдают предпочтение отечественной технике: "Последнее время мы наблюдаем, что сельхозтехника из ЕС на внутреннем рынке России теряет конкурентоспособность. С 1 января 2014 года действует квота на поставки зерноуборочных комбайнов в Россию. Эта квота на 2014 год составляет 424 машины. По данным таможни, за пять месяцев 2014 года в нашу страну было ввезено только 55 зерноуборочных комбайнов. Квота российскими аграриями не выбирается, импортные комбайны не нужны". В "Росагромаше" объясняют это тем, что программа субсидирования производителей сельхозтехники дает свои плоды. Кроме того, высокие цены на зерно позволяют отрасли чувствовать себя уверенно.

За последние пять лет произошел прогресс в производстве собственной сельхозтехники. Российские производители разработали более 3 тысяч новейших моделей техники, модернизировали производство и наращивают экспорт. В 2011 году в Россию из Германии было ввезено техники на 831 млн долл., в 2012-м – на 750 млн, в 2013-м – на 768 млн. В этом году импорт из Германии не превысит 550 млн долл.



(Российская газета 29.07.2014)

Стоп машина!

Темпы производства автомобилей снижаются

Рост производства легковых автомобилей в России замедляет темп. Если в 2012 году в стране было выпущено 1975 тыс. легковых авто (на 13,3% больше, чем в 2011-м), то в этом году прогнозируется рост только на 4,2%, и то только за счет увеличения доли промышленной сборки. Такие данные привел заместитель генерального директора "АСМ-Холдинг" Александр Ковригин в ходе "круглого стола", посвященного итогам российского автопрома за прошлый год.

"У нас большими темпами идет промышленная сборка, по такой схеме у нас в 2012 году произведено на свет 996,63 тыс. автомобилей, что больше по сравнению с 2011-м на 26,99%, а отечественных моделей было произведено 640 тыс., что на 3,3% ниже, чем в 2011 году, – отметил он. – Продажи легковых автомобилей в 2012 году составили 2889,5 тыс. штук, показав рост на 10,5% к 2011 году. Мы практически удвоили продажи по сравнению с тем "плохим" 2009 годом, но еще не достигли уровня докризисного 2008-го, когда было продано 3121 тыс. легковых автомобилей. На 2013 год мы планируем уровень продаж в 2940 тыс. легковых автомобилей".

Директор департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга Тимур Микая точных прогнозов не давал, хотя отметил, что в ближайшие годы автопроизводителей ожидает более жесткая конкуренция, что не лучшим образом скажется на их доходности. "Для повышения конкурентоспособности придется улучшать сервис и бороться за лояльность клиентов", – предупреждает он.

Причина снижения темпов роста производства легковых автомобилей, как считает Игорь Коровкин, исполнительный директор Объединения автопроизводителей России (НП "ОАР"), – перенасыщенность рынка. "В Москве темпы продаж сокращаются, несмотря на то, что в столице на тысячу человек приходится всего 380 автомобилей. Казалось бы, еще нет предела насыщению: например, в США автомобиль есть почти у каждого. Но меняется отношение к транспорту, оказалось, что далеко не все хотят иметь автомобиль. В США, кстати, ситуация похожая, там тоже люди не хотят покупать автомобили, им порой выгоднее сесть на такси и доехать куда надо. Мы же уповаем на рост, а до бесконечности расти невозможно. Нужно научиться считать и прогнозировать те изменения, которые происходят и на самом потребительском рынке, мы создаем мощности, которые потом будут не востребованы, это еще хуже".

Одним из сдерживающих факторов, влияющих на развитие автомобильного рынка, по мнению Сергея Литвиненко, старшего менеджера практики по оказанию услуг компаниям автомобильной отрасли PricewaterhouseCoopers, является высокая стоимость владения автомобилем. "Хотя в абсолютном выражении стоимость владения автомобилем в России незначительно превышает стоимость владения в других странах, но когда мы сопоставляем это с доходами населения, то получается, что стоимость владения автомобилем в России значительно выше, – говорит он. – Высокая стоимость владения влияет на весь рынок, владельцы экономят на страховке (отказываются от КАСКО), техническом обслуживании, предпочитая "гаражный" ремонт обслуживанию у официальных дилеров, и топливе, используя бензин и солярку низкого качества".

Повлияло на спрос и ужесточение условий автокредитования. "Сейчас около 70% автомобилей покупаются в кредит, многие банки "зависли" с этими кредитами. Центробанк даже принял решение ограничить эти кредиты, поскольку велик риск невозврата", – отметил Ковригин.

На рынке грузовых автомобилей ситуация приблизительно такая же. Так, в 2012 году было произведено 204 тыс. грузовых автомобилей, на несколько сотен больше, чем в 2011-м, из них 173 тыс. – отечественными предприятиями и 31 тыс. – зарубежными. "В этом году мы прогнозируем рост в 5%, до 215 тыс. произведенных грузовых автомобилей, за счет зарубежных производителей, – говорит Ковригин. – Рост в грузовом автомобилестроении будет, но вотстораживают продажи. Половина продаж грузовиков составляют новые импортные автомобили – 150,44 тыс. штук, ну а подержанных было продано всего 18,1 тыс., продажи сильно упали, как только минпромторгом был введен утилизационный сбор, он практически и решил проблему подержанных автомобилей".

"Но не полностью, с утилизационным сбором есть проблемы, – возражает Игорь Коровкин. – Не совсем отлажен механизм ввоза и утилизационного сбора, потому что автомобили, перевозимые через Казахстан в Россию, не требуют утилизационного сбора, как продукция Таможенного союза. Так, в Благовещенске китайский самосвал стоит на полтора миллиона дороже, чем его продают в Самаре, где он идет как продукция Казахстана, без утилизационного сбора. Вот такие вещи нужно тоже утрясти".

Игорь Коровкин посетовал на большой объем нелегального импорта из Китая: в 2011-2012 годах, по его данным, в Россию по левым схемам было ввезено 14 тыс. китайских грузовиков, а это, на минуточку, почти треть объема производства КАМАЗа.

Его возмущение разделяет Тимур Микая. "В Минпромторге создана специальная комиссия по пресечению импорта транспортных средств с нарушением действующего регламента. Мы изучаем этот вопрос детально, как и в других ведомствах, – отметил он. – Идет большая работа наших коллег по госаккредитации, отзываются сертификаты, ведется работа с теми экспертами, которые неправомочно выдавали сертификаты транспортных средств, которые не соответствуют стандартам, действующим в России. У нас сейчас действует стандарт евро 4, и нам совершенно неинтересно, когда под видом евро 4 на территорию РФ поставляют продукцию экологического класса евро 3. У нас нет больше возможности развивать рынок для таких автомобилей".

Пожалуй, самая лучшая позиция сейчас у автобусов. В 2012-м их производство увеличилось до 56,31 тыс. штук, что на 30% выше предыдущего года. По структуре рынка преобладают отечественные автобусы – 62,3%. "В этом году мы планируем рост на 13,6%, до 64 тыс. автобусов, – говорит Ковригин. – Такая неплохая тенденция по производству автобусов по сравнению с грузовиками связана с тем, что автобусный парк более старый. А автобусы перевозят людей, а не грузы, срок эксплуатации их ограничен: для больших автобусов – не более 11-13 лет, для малых – 7-8 лет".

ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ, ТЫС. ЕД.

Источник: АСМ-Холдинг



(Российская газета 29.01.2013)

«Бухгалтерский» подход – путь в никуда

Что сегодня происходит в российской автомобильной промышленности? Какие у нее перспективы? Есть ли возможность у российского бизнеса принять более активное участие в локализации автосборочных производств иностранных компаний? Каковы перспективы у российских производителей высокотехнологичных автокомпонентов? Какими путями решают эти проблемы другие государства – и в частности, Китай?

На эти вопросы мы попросили ответить одного из самых компетентных экспертов в области автопрома страны, заместителя генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» Александра Ковригина.

– Александр Сергеевич, в каком состоянии сегодня российское автомобилестроение?

– Думается, что начать надо с другого вопроса – что сегодня считать российскими автомобилями? Ведь сегодня наш автопром близок к «отверточной сборке»: основной объем автомобилей, собираемых в стране, является иностранными брендами.

Структура нашего рынка легковых автомобилей меняется, причем буквально на глазах. Рынок падает: за 2013 год было продано на 8,8% меньше машин, чем за 2012 год. Но при этом спрос на иномарки российской сборки растет. Если в 2012 году машины отечественных брендов составляли 21,3% всего рынка, то в 2013 году их доля снизилась до 19%. Но объем продаж иномарок российской сборки за тот же период вырос – с 44,1 до 50,9%.

Собственно, такая же картина (и даже еще хуже) в денежном выражении. Российские бренды «в деньгах» занимали в 2012 году 11,3% объема рынка, а в 2013 году – уже 10,7%. А «российские» иномарки выросли за тот же период – с 41,5 до 48,3%.

То есть возрастающим спросом пользуются именно «российские» иномарки, которые «откусывают» долю рынка не только у российских брендов, но и у импортированных иномарок. Хотя, что интересно, при этом количество автомобилей «люксовых» брендов, завозимых из-за рубежа, возросло.

Но мы видим еще одну тенденцию – всё возрастающую экспансию китайского автопрома. В прошлом, 2013 году на территории РФ было продано около 100 тыс. китайских автомобилей, а в этом году можно спрогнозировать, что будет реализовано порядка 170 тыс.

В итоге мы видим достаточно безрадостную картину: история российских брендов, и прежде всего LADA, близка к завершению. Завод через год-полтора, скорее всего, превратится в чисто сборочный, перейдя на иномарки по контракту. Возможно, на какой-нибудь модели и останется шильдик LADA – но состоять она будет из иностранных комплектующих.

– Но это ставит российских поставщиков автокомпонентов в сложную ситуацию.

– Не просто в сложную, а в критическую. Проведенные исследования показали, что только 5% российских автокомпонентов соответствуют современным требованиям по качеству. Кроме того, мы пустили в страну очень много иностранных автомобильных брендов. А создавать «на местах» производство высокотехнологичных компонентов (таких как двигатель, коробка, подвеска) экономически рационально становится лишь при объемах выпуска не менее 250-300 тыс. автомобилей в год. Если объемы сборки ниже, то выгоднее завозить компоненты из-за границы.



Создавать «на местах» производство высокотехнологичных компонентов экономически рационально становится лишь при объемах выпуска не менее 250–300 тыс. автомобилей в год

Собственно, руководство ВАЗа можно понять: завод должен приносить прибыль. И потому сейчас все российские компоненты вокруг него беспощадно «обрезаются», чтобы снизить себестоимость автомобилей. При таком подходе, когда все компоненты будут привозить из-за

рубежа, а также и разработка автомобилей будет происходить за границей, нет необходимости держать своих разработчиков, технологов, конструкторов.

По экспертным оценкам, только в 2012 году за пределы Российской Федерации ушло около 112 млрд долл. США – во многом за счет того, что компоненты, производство которых должно локализоваться в России, производятся, в общем-то, за границей, а у нас собираются: что-то вроде «отверточной» сборки автозапчастей.

Для сравнения: по автопрому в 2012 году мы закупили за границей товаров и продукции на 112 млрд долл. США, а продали наших товаров и продукции всего на 5 млрд долл. США. Причем продали в основном в страны СНГ. То есть отрицательное сальдо составило 107 млрд долл. США.

Кстати, в Германии положительное сальдо автомобильной промышленности в 2012 году – 97 млрд евро в год.

– Но ведь простая логика подсказывает, что для того, чтобы развивать национальный автопром, который, как известно, является технологическим «локомотивом» практически всех отраслей промышленности, необходима определенная государственная стратегия, подкрепленная финансами, налоговой системой, которая бы позволила создавать совместные предприятия как по сборке, так и по компонентной базе.

– Да, логика подсказывает именно это. Но в реальности все обстоит несколько иначе. У нас в России было разработано несколько таких стратегий: в 2005 году, в 2010 году, в 2013 году. Но при проведении сравнительного анализа этих документов мы видим, что все они, как говорится, «о другом». В них нет преемственности задач и идей. Каждый раз ставятся новые цели, практически никак не связанные с предыдущими. А автомобильная промышленность очень «инерционна»: результаты принимаемых решений становятся видны только через 5-7 лет. А если стратегические решения менять каждые 3-5 лет, то итог будет закономерно отрицательным.

В результате мы создаем рабочие места за границей, вместо того чтобы создавать их у нас в стране. И автопром, который потенциально может приносить стране большие деньги, приносит только убытки.

Для примера: Константин Бабкин, председатель совета директоров ассоциации «Росагромаш» (в ее состав входит ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш»), рассказал в своей статье, почему российским предпринимателям выгодней развивать производство за рубежом.

Президент В.В. Путин попросил написать записку о том, почему «Ростсельмаш» не переносит производство тракторов из Канады в Россию. Бабкин сравнил условия по десяти пунктам. И оказалось, что лишь по двум из них – стоимости трудовых ресурсов и газа – преимущества будет иметь бизнес в России. По остальным восьми предпочтительнее оказалась Канада. В результате при равных объемах производства чистая прибыль завода в Канаде составит 16,4 млн долл. США, а в России – даст убыток 21,7 млн долл. США.



Объем продаж иномарок российской сборки за 2012–2013 годы вырос с 44,1 до 50,9%

Сегодня мы имеем результат ошибок, допущенных в 2005 году, когда было принято решение о развитии «отверточной» сборки. Тогда некоторым «эффективным менеджерам» удалось убедить правительство, что иностранные автопроизводители принесут с собой новые технологии при выпуске 25 тыс. штук в год. Под это построили все льготы – и получилось практически, что мы отдали свой рынок иностранцам, да еще и приплатили за него, обеспечив им инфраструктуру, определенные налоговые льготы. Одновременно «с легкой руки» Минэкономразвития и Минпромторга по такому пути пошли все высокотехнологичные отрасли. Результат такого подхода сегодня известен. Но на самом деле автомобильные компании пришли к нам продавать свои машины, а не повышать технологический уровень наших заводов. А поскольку их приход не был

«обставлен» жесткими требованиями по локализации производства – особенно в плане высокотехнологичных компонентов, – то мы и имеем только «отвертку». Кроме того, заводы принадлежат западным фирмам. И если что-то у них не заладится, то они просто свернут производство в России.

– Но ведь существуют же примеры успешной стратегии: тот же Китай, который всего за несколько лет буквально с «нуля» создал успешную автомобильную промышленность?

– Китайский опыт действительно интересен и полезен для нашего автопрома. Например, там действует жесткое правило, что иностранная компания, заходя в страну, должна создавать совместную фирму с местным бизнесом, причем половина уставного капитала должна принадлежать китайскому партнеру. Соответственно западный производитель просто обязан передавать технологии. Кроме того, жестко обговорен уровень локализации производства – до 80%.

И самое главное, что китайские власти жестко следят за соблюдением этих требований. Но при этом дают очень большие преференции и гарантии западным партнерам.

В дополнение к совместным предприятиям между иностранными компаниями и местными производителями появились новые местные автопроизводители. Такие компании, как Chery и Geely, разрабатывают собственные автомобили, сохраняя свою независимость от западных партнеров. Эти компании быстро осваивают науку автомобилестроения и все чаще обращаются к европейским дизайн-бюро за помощью в разработке оригинальных конструкций, идея по пути, который был успешно пройден корейцами десятилетием раньше.

Китайские автопроизводители (в первую очередь независимые национальные компании) постоянно ищут возможность экспортировать свою продукцию – первоначально на развивающиеся рынки Ближнего Востока, Восточной Европы и Африки, а в среднесрочной перспективе – в Западную Европу и Северную Америку.

Приток иностранных автопроизводителей стимулировал приход в Китай ведущих поставщиков компонентов 1-го уровня, которые создали здесь свои заводы-транспланты для обслуживания конкретных автозаводов или регионов сосредоточения автопроизводителей.

Совместные предприятия с участием крупных поставщиков 1-го уровня в Китае, как и было изначально предусмотрено, выпускают компоненты по той же самой технологии, что и принадлежащие им подобные заводы на развитых рынках.

– А как в Китае выстраивалась стратегия развития автокомпонентной отрасли? Ведь ни для кого не секрет, что есть китайские запчасти «очень разного» качества.

– На самом деле это не такой простой вопрос. Для того чтобы лучше представить особенности формирования и эволюции местной автокомпонентной отрасли, обратимся к истории.

Фактический разрыв отношений Китая с СССР в 1960 году ознаменовался отходом от советской экономической модели. В частности, была проведена передача полномочий провинциальным властям. Это привело к «фрагментации» автомобильной промышленности – поскольку по всей территории огромной страны были открыты сотни обособленных, вертикально интегрированных предприятий по производству коммерческих автомобилей. Для их обслуживания выросли тысячи мелких механических заводов, выпускающих незначительные объемы компонентов в условиях примитивного, грубого и трудоемкого производства. На этот момент в Китае существовало около 200 производителей автомобилей и около 2 тыс. поставщиков автокомпонентов. В общей сложности они производили 220 тыс. автомобилей в год, в основном грузовики и автобусы устаревших конструкций. Единственными выпускавшимися легковыми автомобилями были большие седаны для правительственных нужд.



Российские бренды «в деньгах» занимали в 2012 году 11,3% объема рынка, а в 2013 – уже 10,7%

Реформам не суждено было начаться до самой смерти Мао Цзэдуна в 1976 году. Преемник Мао – Дэн Сяопин – провозгласил автомобильную промышленность одной из определяющих отраслей для перестройки национальной экономики. В 1980 году он передал ответственность за реструктуризацию автомобильной промышленности Министерству машиностроения, наделив его широкими полномочиями.

До 1986 года китайская автомобильная промышленность была сосредоточена на производстве грузовых автомобилей. Однако в 1986 году было принято решение о смещении приоритетов в пользу легкового автомобилестроения. Программой развития производства легковых автомобилей было узаконено создание шести совместных предприятий, которые в течение ряда лет и сформировали основу отрасли легковых автомобилей Китая.

Министерство машиностроения восстановило Национальную корпорацию автомобильной промышленности Китая (China National Automotive Industry Corporation, CNAIC), перед которой была поставлена задача привести отрасль «к здравому смыслу».

Кстати, подобная стратегия могла бы лечь в основу реформ автокомпонентной отрасли и в России, и сейчас еще не поздно это сделать.

Одной из инициатив CNAIC стало создание Корпорации автомобильных компонентов и аксессуаров Китая (China Auto Parts and Accessories Corporation, CAPAC). Это была еще одна организация централизованного планирования, основной целью которой являлось формирование национальной отрасли автокомпонентов.

Первая задача CAPAC заключалась в оценке компонентных компаний и отборе тех из них, могли бы оправдать государственную поддержку. В конечном счете Корпорация выбрала 57 компаний, многие из которых были дочерними предприятиями производителей автомобилей.

К началу 1990-х годов правительство признает необходимым ускорить ход перемен. В ноябре 1993 года Коммунистическая партия Китая объявляет о предстоящем введении «социалистической рыночной экономики». Вскоре после этого, в феврале 1994 года, правительство КНР издает ключевой документ – «Реализационную политику автомобильной промышленности» (Implementation Policy of the Motor Industry, IPMI), в которой установлены перечень главных целей по развитию мощностей и основные направления для иностранных инвестиций.

Весьма знаменательно, что этот документ оказался первым шагом в законодательном регулировании и поощрении развития самодостаточной отрасли автокомпонентов, определив «концентрацию на ключевых компонентах» в качестве направления «особой важности».

Политика IPMI предусматривала также создание трех-четырёх гигантских независимых автопроизводителей, при этом наибольшее благоприятствование было отдано Шанхайской автомобилестроительной корпорации (Shanghai Automotive Industries Corporation, SAIC), Первому автозаводу (First Automotive Works, FAW) и бывшему Второму автозаводу – корпорации «Дунфэн», или «Ветер с Востока» (Dongfeng Motor Corporation, DMC). В совокупности эти три компании («большая тройка»), с учетом продукции их совместных предприятий с иностранными производителями и автомобилей, выпускаемых под собственными брендами, контролировали в 2003 году 51% китайского автомобильного рынка. Еще 40% рынка приходилось на совокупную долю девяти других китайских фирм.

Как раз эти, наиболее крупные, компании мгновенно воспользовались изменениями в законодательстве и начали процесс поглощений, скупая многих мелких независимых автопроизводителей и поставщиков компонентов – и создавая таким образом огромные вертикально интегрированные автомобильные компании.

– Но основная проблема китайских автомобилей – даже не качество, а отсутствие сервиса...

– Мне думается, что это только временная проблема. Действительно, у китайских автопроизводителей нет в России системы фирменных автосервисов. Но как только они начнут продавать около 300 тыс. машин в год, появится экономическая целесообразность. И сервисная сеть появится...

– Если попытаться подвести некоторые итоги, то получается, что развитие промышленности автокомпонентов без поддержки государства не получается. И во всем мире такая поддержка, включающая законодательную базу, налоговые льготы и иные преференции, производителям оказывается. А что у нас делается в этом направлении?

– В принципе, такой поддержки у нас в стране, в общем-то, и нет. В принципе, определенные подвижки есть. Но нет общей стратегии. У нас, например, созданы автомобильные кластеры. Но иностранец, пришедший к нам, должен четко знать, например, что он получит беспрецедентные налоговые льготы на 5 или 10 лет – если только создаст совместное предприятие с нашей фирмой. И знать, что степень локализации должна составить, например, 70% или 90%.

У нас нет таких обязательных требований – и значительных льгот за их выполнение. А без этого создание автокомпонентной отрасли (особенно высокотехнологичной) практически невозможно.

К сожалению, промышленную политику в области автопрома определяют не производственники, а бухгалтеры. Ничего плохого не скажу про эту профессию. Но они ищут выгоду сиюминутную – а нужны долгосрочные действия, тщательно разработанная стратегия развития, которая будет выполняться в течение многих лет. Иначе с российским автопромом придется распрощаться, да и не только с автопромом.

В заключение хотел бы сказать, что для развития реального сектора необходимо изменить кредитную политику, налоговую систему – которую нужно построить так, что будет выгодно экспортировать не нефть, а бензин, дизельное топливо, готовые масла и т.д. В сырьевой отрасли необходимо стимулировать экспорт не сырья, а готовый продукт. Также это необходимо стимулировать и в высокотехнологичных отраслях.

Но это уже другая тема. Хотя без решения этих проблем нам никогда не увидать развития высокотехнологичных отраслей машиностроения.

(Журнала «АБС-авто», Михаил Смирнов, март 2014)

Шаг вперед, два шага назад в автомобильной промышленности

Автомобильная промышленность при правильном подходе может стать флагманом всей российской промышленности. Автомобильный рынок России является одним из крупнейших рынков Европы, занимает уверенно 3-е место. Эта отрасль может потреблять около 20-25% выпускаемого металла в Российской Федерации, около 30% пластмассы, 50% изделий шинной промышленности, но это при условии, что процессом преобразования отрасли будут заниматься компетентные организаторы производства.

Кризис 1998 года показал, что автомобильная отрасль в состоянии была восстановиться практически за 2 года. Но в России, начиная с 2000 года, практически не занимались производством не только в автомобильной промышленности, но и в других отраслях, имея при этом большие материальные ресурсы. Ставка была сделана на рынок - он все решит, что не производим сами, то купим за ресурс (нефтедоллары).

На базе этой эйфории было заключено Постановление Правительства РФ от 29 марта 2005 г. №166, которое явилось причиной развала всей промышленности, так как по этой схеме запустили практически все отрасли.

Постановление преследовало одну цель - затянуть иностранные компании любой ценой за счет предоставления больших льгот, что из этого вышло можно посмотреть в таблице №1.

Таблица № 1. Экспорт и импорт со странами дальнего зарубежья с 2005 по 2013 гг.
(Российский статистический ежегодник за 2007 – 2013 годы, ФСГС)

	2000 год		2005 год		2010 год		2011 год		2012 год	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Калужская область	59,9	88,6	86,2	301,1	136,4	5892,2	183,9	7896,3	148,7	8233,8
Калининград, Калининградская область	432,3	764,3	789,4	3704,5	566,0	7787,4	1193,9	10259,0	1766,1	11987,7
Санкт-Петербург	2404,0	2366,4	4325,4	9822,9	10709,8	24108,0	19461,4	32225,0	1933,03	35249,1

В целом, в России по всем отраслям с 2000 года по 2012 год экспорт со странами дальнего зарубежья увеличился в 5 раз с 89 269 млрд. \$ до 447 277 млрд. \$, а импорт увеличился в 12 раз (с 22 276 млрд. \$ до 272508 млрд. \$).

Специалисты компании «АСМ-холдинг», просчитав первые 5 проектов «промышленной сборки» автомобилей, пришли к выводу, что при приходе иностранных компаний им предоставили льгот на 5,2 млрд.\$ (инфраструктура, снижение налогов и другие преференции), а они вложили 2,6 млрд. \$, но это в основном было сделано за счет связанных кредитов, так как все оборудование они приобретали за пределами Российской Федерации.

Основной ошибкой 166-го постановления было то, что дали льготы при производстве автомобилей в объеме всего 25,0 тыс. шт. не при выпуске 300,0 тыс. шт., как должно быть для создания полноценного производства. Видимо это кому-то было очень нужно (имело место лоббирование интересов отдельных собственников автозаводов).

Создание заводов на 300,0 тыс. шт. позволило бы сохранить российских конструкторов, технологов, литейщиков и других специалистов, а логистика поставок не позволила бы все ввозить

из-за пределов России, стали бы появляться конструкторские бюро, дизайн студии и другие, смежные с автомобильной промышленностью структуры.

Губернаторы, которые взялись за это (промышленную сборку), не думали о локализации производства, которую было невозможно сделать при тех объемах, которые были прописаны в 166-м Постановлении – 25 тыс. в легковом автомобилестроении и непродуманных льготах. Специалисты АСМ-холдинг, еще тогда предупреждали, к чему это может привести.

Думаю, что сегодня это одна из серьезных проблем и ею необходимо заняться на уровне Правительства, а может и Президента РФ. Губернаторы должны отвечать за локализацию производства и стремиться, чтобы экспорт рос в областях более высокими темпами, чем импорт. Именно на таких Губернаторов и руководителей республик сегодня необходимо ориентироваться. Это показано на примере автомобильной промышленности, но это характерно и для других отраслей. Неплохо бы всерьез позаниматься производством и Министерству промышленности и торговли! (Принятые концепции развития автомобильной промышленности совсем не уделяют внимания развитию и организации производства компонентов с учетом импортозамещения).

Сегодня Россия попала в ловушку, которую нам обеспечили высокоэффективные менеджеры – чем мы больше поддерживаем нашу виртуальную промышленность, основанную на «промышленной сборке», особенно это касается автомобильной промышленности, тем больше валюты уходит за пределы России, ослабляя рубль и пока мы этого не поймем, у нас не будет никакой промышленности.

По оценке специалистов компании «АСМ-холдинг» за 2012 год отрицательный баланс по экспортно-импортным операциям продукции автомобильной промышленности в России составил 102 млрд.\$, а в Германии за этот же период этот баланс положительный и составляет около 93 млрд. евро. В Германии на экспорт продают дорогие автомобили, а для себя покупают более дешевые. Это правильное международное разделение труда, приносящее большие доходы в бюджет страны.

Вторым фактором, который отрицательно повлиял на экономику России и проявился сегодня сполна, это бездумное вхождение в ВТО, где окончательно сдали промышленность и сельское хозяйство, об этом много писали специалисты и комментарии здесь излишни.

Ситуация, которая сложилась в России с курсом рубля, это следствие комплекса вышеперечисленных проблем, не маловажным фактором являются и последние решения Правительства и Банка России, которые принимаются в отрыве друг от друга.



Что необходимо, на мой взгляд, сделать немедленно и не постановлением Правительства, которое выйдет через полгода, а Указами Президента РФ:

1. Провести наконец-то ревизию и понять, что еще осталось в России из промышленного производства.

2. Недавно принятые решения Центральным Банком России с одной стороны правильные, но их необходимо было принимать еще в октябре месяце, когда продекларировали, что рубль уходит в свободное плавание, но при этом необходимо помнить, что при ставке кредита 20-25% на производство, импортозамещения не будет никогда, а те российские заводы, которые еще

работают, просто разорятся.

Поэтому Правительству РФ необходимо подумать о том, чтобы сделать кредитную ставку для предприятий, которые занимаются настоящим импортозамещением, не более 5% годовых, иначе мы окончательно потеряем промышленность.

3. Предусмотреть льготы по налогам на прибыль, на имущество, снять таможенные барьеры на покупаемое за рубежом оборудование, которое не производится в Российской Федерации.

Говоря о кризисе, мы всегда киваем на США. Но, на самом деле падение цен на нефть и бегство инвесторов вызвано обесцениванием рубля за счет «виртуально» созданной промышленности в России. В следствии этого происходит обвал производства, инвестиций, снижение покупательной возможности населения на базе сдерживания доходов.

Хочу обратить внимание, что в 1998-1999 годы при смене Правительства экономику подняли два человека - Примаков Е. и Маслюков Ю., увеличив денежную массу на 60%. Это было сделано прямым вливанием денежных средств в производство путем предоставления кредитов не под 20-25% как предлагают сейчас, а под 10-12%. Это дало рост ВВП на 6,7%.

Опираясь на свои инвестиции, мы можем раскрутить производство, что приведет к стабилизации рубля, а потом нам нужно подумать стоит ли продавать нефть и газ по таким ценам.

(Зам. генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» Ковригин А.С. 18.12.2014)

Двери закрываются

К 2016 году в производстве автобусов в стране должен произойти скачок, иначе неминуемо старение парка в геометрической прогрессии. Пока же мы наблюдаем обратную картину: с начала 2014 года производство этой техники не то что снизилось – рухнуло. Так, выпуск автобусов городского класса упал аж на 36%, малого класса – на 24%. Такие данные прозвучали на V Международной конференции "Автобустроение-2014". Спад неравномерный, и производители "маршруток" пострадали в меньшей степени. Автобусы этого класса сейчас занимают 78% рынка, хотя год назад было 73%. Впрочем, это ненадолго. Москва, например, намерена полностью отказаться от использования микроавтобусов как общественного транспорта, а другие города, как известно, берут с нее пример. Так что из "миллионников" маршрутки со временем исчезнут; их заменят автобусы большой вместимости.

Разнится падение и по "месту рождения" техники. Если выпуск отечественной снизился на 34%, то иномарок – на 5%. "Отставание объемов производства наблюдалось каждый месяц с начала года, – заявил заместитель гендиректора "АСМ-холдинга" Александр Ковригин, – и это дает основание предполагать спад по итогам года не менее 20%". По мнению эксперта, для роста рынка необходим государственный и муниципальный заказ на "большие" автобусы. Микроавтобусы же в основном закупают частные компании. А поскольку пассажиропоток в городах не иссякает, коммерческие перевозчики и "затыкают дыры" на маршрутах.

По мнению директора по маркетингу компании "Русские автобусы – Группа ГАЗ" Максима Карова, на уменьшение рынка в этом году повлиял общий темп роста ВВП, отсутствие долгосрочных программ обновления автопарков, их сокращение в регионах, рост стоимости кредитов и лизинговых ставок (с 8 до 14%). Только 4 региона РФ запланировали на этот год 10-процентное обновление парка (Москва и область, Санкт-Петербург, Краснодарский край). Зато 32 региона не закупят в 2014-м ни одного нового автобуса (в 2007 г. таких было 9).

Большие надежды автопроизводители возлагали на якобы стартовавшую с 1 сентября новую программу обновления колесных транспортных средств, в число которых на сей раз вошли и автобусы. Якобы потому, что официального приказа или распоряжения о пуске программы до сих пор не поступило. А без этого муниципалитеты не дадут команды своим перевозчикам избавляться от старья. Мало того, для списания машин необходимо время, как минимум месяц. Программа же запланирована лишь до конца года, и пока на нее откликнулись только физические лица. "Программу утилизации необходимо продлить на 2015-2016 годы", – уверен Максим Каров.

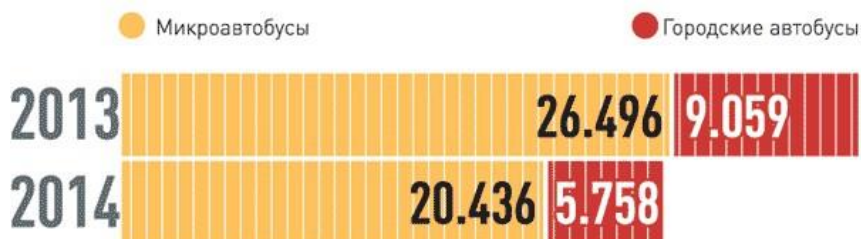
Прошедшие с начала года месяцы российский автопром закончил с наихудшим результатом за последние 6 лет, подчеркнула депутат Госдумы Альфия Когогина. И многие причины провала, по ее мнению, кроются в бессистемности или недолговечности принимаемых мер и в том, что средства на их реализацию поступают с большим опозданием. Например, в этом году предусмотрены бюджетные субсидии в 3,7 млрд руб. производителям газомоторной техники. Год на исходе, денег нет. А газовый двигатель за 2,5 месяца не создашь.

Другой пример – программа субсидирования (3,5 млрд руб.) субъектов РФ при покупке экологически чистых транспортных средств с привлечением внебюджетного финансирования. Документ родился в 2012 году, бюджетные деньги на его реализацию в регионы пришли лишь в декабре. Те программу выполнили, но уже в 2013-м, закупив 177 трамваев, 327 троллейбусов, 619 ГМТ-автобусов (на 35 регионов). А ведь продление этой программы могло бы способствовать

увеличению выпуска транспортных средств.

ПРОИЗВОДСТВО АВТОБУСОВ В РФ В ЯНВАРЕ-АВГУСТЕ, ТЫС. ЕД.

Источник: «АСМ-холдинг»



(Российская газета 14.10.2014)

Спасет только модернизация: импортозамещение автокомпонентов

В столице прошел 8-й Московский международный форум "Автокомпоненты 2015", организованный ОАО "АСМ-холдинг". Он собрал представителей автомобилестроительной отрасли, исследователей, следящих за тенденциями развития автомобильного рынка, а также представителей профильных комитетов госдумы, подготовивших доклады на тему "Перспективы развития производства и рынка автокомпонентов. Импортозамещение и локализация производства автомобильных комплектующих в России"

Форум прошел в условиях продолжающегося падения российской экономики, связанного со снижением цен на нефть, экономических санкций, введенных против нашей страны, ошибок российских экономических стратегов, приведших к катастрофическому падению национальной валюты, растратам валютных запасов для ее спасения и огромным процентным банковским ставкам, практически остановившим кредитование промышленных предприятий.

Экономические сложности затронули производственную сферу автозаводов, спрос на продукцию которых резко сократился, привел к свертыванию масштабов строительства, снижению объема перевозок автомобильным транспортом, дальнейшему развитию негативной тенденции увеличения численности транспортных средств с запредельным сроком эксплуатации, что напрямую отражается на эффективности и безопасности перевозок.

Выход из кризиса невозможен без пересмотра экономической доктрины, которая легла в основу развития России в начале 1990-х годов. Ориентир на западные страны и исключительно на их инвестиции себя не оправдал и больших перспектив в обозримом будущем не сулит. Вступление любой ценой в ВТО и неукоснительное выполнение всех рекомендаций МВФ, ЕС и США не привели к новым высотам в экономике, бездумное поощрение импорта поставило многие предприятия отечественной промышленности на грань выживания. Всемерное развитие сырьевого экспорта оказалось также не лучшим направлением, от которого трудно избавиться. Опора только на частные и западные инвестиции, а также отрицание необходимости активного участия государства в модернизации экономики полностью дискредитировали себя и требуют скорейшего пересмотра в этом вопросе.

Особенно трагично обстоят дела в отечественном машиностроении и, в частности, в автомобилестроении, роль которых в экономике страны преступно недооценивается. В докладе А.С. Ковригина, заместителя генерального директора "АСМ-холдинг", были приведены следующие факты. В экономически развитых странах на долю машиностроения, являющегося ядром обрабатывающей промышленности, приходится от 30 до 50 и более процентов от общего объема выпуска промышленной продукции: в Германии 54-55%, в Японии 52%, в Великобритании 40%, в Италии 36%, в Китае 40%, в США 46%. Прибыль, получаемая от машиностроительной отрасли, обеспечивает полное техническое перевооружение всех развитых стран мира каждые 8-10 лет, при этом доля продукции машиностроения в ВВП стран Евросоюза составляет 36-45%, в США 46%, а в РФ начиная с 2000 года – 6-13% и имеет в последние годы направленность к снижению.

Структура машиностроительного производства развитых стран мира, например США, Германии, Японии, Великобритании, представлена практически полным набором отраслей с преобладанием электроники. Машиностроительная продукция благодаря высокому качеству и конкурентоспособности обладает высокой рыночной привлекательностью и большим удельным весом в общем объеме экспорта. В Японии она составляет 64%, в США и Германии 48-50%, в Канаде 42%, в Швеции 49%. В Российской Федерации на продукцию машиностроительного комплекса до 2005 года приходилось около 20%, а в настоящее время – от 10 до 15% в общем объеме экспорта. В СССР машиностроение считалось одной из важнейших отраслей народного хозяйства. В ценах 1987 года экспорт автомобильной техники составлял \$2,8 млрд, что в ценах 2011 года равно \$30-35 млрд. В 1986-1988 годах действовала программа, по которой каждое

предприятие, выпускающее законченную продукцию, должно было поставлять на экспорт не менее 15% изделий. Вновь создаваемые предприятия, выпускающие продукцию по лицензии, должны были поставлять на экспорт не менее 35-40% своей продукции, в 1990 году доля машиностроения в ВВП страны составляла 40%.

Особо необходимо отметить негативную тенденцию снижения инновационной активности, одного из главных условий модернизации современной экономики. В США на научные исследования в машиностроении тратится от 2 до 3% ВВП, не считая вложения частных фирм и компаний, в странах Евросоюза – 3%, в Японии – 3,2%, в России бюджет на научные исследования составляет 0,3-0,5% ВВП (без учета оборонного комплекса) и в настоящее время стремится к нулю. Все, о чем было сказано выше, является следствием проводимой в РФ политики, и это может плохо сказаться на дальнейшей перспективе развития страны. Отметим, что негативные явления в автомобильной промышленности связаны с принятием спорных решений (постановление № 166, вступление в ВТО).

В настоящее время в России создан ряд сборочных производств, осуществляющих выпуск коммерческих автомобилей: завод Volvo Group в Калуге с производственной мощностью 15 тыс. тяжелых грузовиков марок Volvo и Renault, СП Daimler AG с "КАМАЗом" в Набережных Челнах, наладившее сборку грузовиков Mercedes-Benz и Mitsubishi Fuso, завод BAW в Ульяновске, выпускающий легкие и средние по грузоподъемности грузовые автомобили китайской марки, завод компании "Соллерс-Издзу" в Ульяновске, заводы Scania и MAN в Санкт-Петербурге, "Соллерс-Форд" в Елабуге, завод СП "Автотор" с компанией Hyundai. Планируется организовать сборку грузовиков марок Daewoo и Ford (Турция) в Калининграде.

В связи с падением спроса эти заводы закрыты или работают далеко не в полную силу. Малые объемы производства и разномарочность не позволяют привлечь крупных партнеров-производителей комплектующих для повышения степени локализации продукции СП. При падении курса рубля проблема импортозамещения комплектующих встала особо остро, но решить ее в обозримом будущем не представляется возможным.

С предложениями, направленными на активизацию деятельности производителей комплектующих, выступил ряд руководителей производств. Было отмечено, что вывоз капитала из РФ в связи с оплатой зарубежным компаниям-производителям собираемых в РФ легковых и грузовых автомобилей достиг запредельных в 2013 году \$19 663,7 млн. Однако и российские автозаводы начали все в большем объеме потреблять импортные компоненты. В среднем их стоимость на один собранный в РФ автомобиль достигла 20,3% от общей средней стоимости. Рост количества иностранных автомобилей в парке страны привел к росту затрат на их запчасти и техническое обслуживание. Так, в 2013 году на один автомобиль расходовалось \$2129,4 в год, или на 2% больше, чем в 2012 году. Вместе с импортом автомобильной и прицепной техники, а также ввозом комплектующих для сборки автомобилей на территории РФ и запчастей для них страна ежегодно тратит до \$117 млрд, уходящих за кордон на развитие автомобильной отрасли в развитых странах мира. Ни одна страна в мире не может позволить себе подобной роскоши.

По результатам форума были разработаны предложения по оптимизации системы импортозамещения автокомпонентов в России, направленные в федеральные органы.

Кардинального улучшения положения дел в машиностроении можно было бы ожидать только после принятия масштабной программы модернизации экономики, рассчитанной на 10-20 лет. Минфину необходимо проинвестировать затраты на такую программу, при этом ЦБ должен отвечать за состояние экономики страны перед Счетной палатой и Генпрокуратурой. Наконец, при Администрации Президента РФ хорошо бы создать Комиссию по стратегическому планированию для разработки планов по модернизации экономики страны на длительный период. Небольшие сдвиги в этом плане есть. Принят закон о стратегическом планировании, но, чтобы он заработал, необходим орган, который бы реализовывал эту стратегию. Время не ждет.

(5 колесо 23.09.2015)

Отрасль жмет на тормоз

Заводы мощностью менее 100 тысяч автомобилей могут закрыться

Емкость российского автомобильного рынка сегодня только 1,5 млн машин, а производственные мощности достигли около 4 млн автомобилей. При этом уровень реальной локализации автопроизводителей – не более 25%. Такие проблемы выявили участники Восьмого московского международного форума "Автокомпоненты 2015".

По мнению Александра Ковригина, заместителя генерального директора "АСМ-холдинг", в 2005 году, когда было принято постановление правительства РФ № 166 о таможенных тарифах в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки, отрасль находилась в состоянии эйфории. "Мы думали, что у нас большой рынок и наращивали производственные мощности. Сегодня, если не использовать льготное кредитование, утилизационные инструменты,

по нашей оценке, реальная емкость авторынка – 1,2-1,5 млн автомобилей. Эта оценка производилась с учетом уровня закредитованности населения и уровня заработной платы", – рассказал Александр Ковригин.

По прогнозу "АСМ-холдинг", объем производства автомобилей в 2015 году составит 1,492 млн легковых авто. Падение, по сравнению с 2014 годом, составит около 200 тыс. автомобилей. И прогноз уже начинает оправдываться: за январь-май 2015 года производство легковых автомобилей уменьшилось по отношению к январю-маю 2014 года на 26,6%, выпущено 550,8 тыс. авто. Пик производства за последние 15 лет пришелся на 2012 год. Тогда с конвейера было спущено 1,960 млн машин.

По оценкам экспертов, реальный уровень локализации автопроизводителей в России сегодня составляет 25%. Для сравнения: в Китае и Индии за три года уровень локализации автопроизводителей достиг 75%. Впрочем, объем комплектующих для иномарок российской сборки в 2012-2013 годах существенно не менялся. По данным "АСМ-холдинг", в 2012 году в Россию было ввезено комплектующих для иномарок отечественной сборки на 19,4 млрд долл., в 2013 году – на 19,7 млрд долл.

Согласно прогнозу компании, объем импорта готовой автомобильной техники в 2015 году составит 85 млрд долл. Для сравнения: в 2014 году этот показатель составил 95 млрд долл., в 2012 и 2013 гг. – по 104 млрд долл.

Александр Ковригин уверен, что в ближайшей перспективе отрасль ждет значительные изменения, в России останутся только крупные производители и те, кто серьезно занимается локализацией. Заводы, мощностью менее 100 тысяч автомобилей в год окажутся в шатком положении.

По мнению Ивана Бончева, управляющего партнера EURussia Partners LLC, более половины крупнейших мировых поставщиков автомобильных комплектующих уже присутствуют на российском рынке (Continental, Bosch, Magna, Michelin, Bridgestone и др.), но это не повод для оптимизма. "Их уровень локализации очень низкий, производственные мощности строятся исключительно для местного производства автомобилей. Если говорить о независимых местных игроках, то они дают неравномерное качество, у них ограниченные возможности в сфере НИОКР и большинство, скорее всего, уйдут с рынка", – говорит Бончев.

При этом Александр Захаров, генеральный директор ZF KAMA GmbH, считает, что автомобильная отрасль нуждается в создании стабильной сети поставщиков автокомпонентов, особенно это касается производителей 2-го и 3-го уровней (пластик, штамповка, окраска, механическая обработка, провода и кабели, технологические операции). Проблем у этого пласта производств очень много. "Это нестабильное качество, несвоевременные поставки, желание быстрой прибыли и окупаемости за 1 год, слабая коммуникация между структурными подразделениями производителя", – говорит Захаров. В общем, качество их продукции не всегда удовлетворяет производителей иномарок. Многие локализованные заводы озадачены решением этого вопроса.

Базирование производства некоторых весомых компонентов автомобиля в России сегодня затруднено, что ограничивает максимальный уровень локализации иностранных брендов. Локализация электроники в России пока невозможна. Особенно – электроники для автомобилей класса люкс и среднего класса. Многие автозаводы начинают с локализации более простых компонентов, одни из последних этапов отечественной сборки – двигатель, электроника и штамповка. Сегодня автопроизводители, которые достигли существенного уровня локализации, активно работают над вопросом привлечения партнеров в части штамповки.

В экономически развитых странах на долю машиностроения приходится от 30% и более общего объема выпуска промышленной продукции: в Германии 54-55%, Японии – 52%, Англии – 40%, Италии – 36%, Китае – 40%, в США эта цифра составляет около 46%. По словам Александра Ковригина, структура машиностроительного производства развитых стран, например США, Германии, Японии и Англии, представлена практически полным набором отраслей с преобладанием доли электроники. Машиностроительная продукция благодаря высокому качеству и конкурентоспособности обладает высокой рыночной привлекательностью и большим удельным весом в общем объеме экспорта, в Японии она составляет 64%, США и Германии 48-50%, в Канаде 42%, Швеции 44%. В России на продукцию машиностроительного комплекса до 2005 года приходилось около 20%, а в настоящее время эта цифра колеблется от 15 до 10% в общем объеме экспорта.

(Российская газета 21.07.2015)

Виртуальный автопром. Кто виноват и что делать?

– Александр Сергеевич, каковы, на Ваш взгляд, основные причины беспрецедентного падения автомобильного производства в стране?

– В 2015 году объем продаж новых легковых и коммерческих автомобилей в России составит порядка 1,4 млн против 2,5 млн в 2014-м и 2,9 млн в наиболее успешном 2012-м. Обычно называют сразу несколько послуживших тому причин: снижение цен на нефть, сокращение доходов населения и обрушение курса рубля, приведшее к существенному замедлению экономики, повышению процентных ставок по кредитам для производителей и подорожанию автотехники. А раз падают продажи, то падает и производство: никакое наращивание отечественными автозаводами рыночной доли за счет снижения импорта не может компенсировать снижения объемов их выпуска.

Однако существенную роль в сокращении производства автотехники сыграл и ряд других факторов. Ошибкой было установление планки годового выпуска автомобилей в объеме 25 тыс. машин, прописанное в принятом в 2005 году постановлении правительства № 166 о так называемой «промышленной сборке», – будь эта планка на уровне 300–350 тыс. машин, тогда бы иностранным компаниям, построившим в стране свои автосборочные заводы, хочешь не хочешь, а пришлось бы одновременно организовать здесь и производство комплектующих. Как результат – для сотен тысяч ежегодно производимых в стране иномарок комплектующие ввозятся по импорту, а деньги, идущие на их оплату, наоборот, выводятся за рубеж. Вдумайтесь: в год это более ста миллиардов евро! Спустя только 4,5 года после начала производства выпускаемые автомобили должны быть «российскими» на 30%!



Ситуацию попытались исправить в 2011 году, когда были введены новые условия применения понятия «промышленная сборка» при ввозе автокомпонентов и их частей для производства автомобилей. По новым условиям производители должны были создать в течение четырех лет новые производственные мощности для выпуска не менее чем 300 тысяч автомобилей в год или модернизировать имеющиеся мощности в течение трех лет для выпуска не менее чем 350 тысяч автомобилей в год. При этом среднегодовой уровень локализации производства в четвертом году требовался на уровне не менее 30%, в пятом году – не менее 40%, а в шестом году – не менее 60%. В принципе это был правильный, но запоздалый шаг. Да, в результате него у нас в стране появились новые заводы по выпуску двигателей для иномарок, но их производство ограничивается простой механической обработкой, тогда как все новейшие технологии так и остались у иностранцев.

– То есть недостаточную локализацию автомобильного производства можно назвать пусть косвенной, но причиной его сегодняшнего падения?

– При нынешнем положении вещей развитие проектов по сборке иномарок автоматически ведет к сокращению потребности в комплектующих российских производителей. Итог: одни из этих производителей просто закрываются, другие переходят на выпуск комплектующих из зарубежных материалов и компонентов – такие изделия и отечественными-то назвать язык не поворачивается.

Другая беда: даже те наши заводы, которые вложились в модернизацию производства комплектующих и начали выпускать их на уровне западных стандартов, все равно не могут пробиться не только на конвейеры зарубежных автопроизводителей, включая работающих в России, но даже на вторичный рынок – для этого от автопроизводителя нужно получить разрешение устанавливать запчасть на изготовленную им технику, но просьбы об этом, как правило, наталкиваются на глухую стену. И это не голословное заявление: в качестве примера можно привести ШААЗ, который обращался ко всем иностранным производителям, представленным в нашей стране, с предложением о выпуске на своих мощностях радиаторов для

выпускаемых ими в России автомобилей, но не получил ни одного ответа. Это далеко не единственный пример, с аналогичными проблемами сталкиваются и другие радиаторные заводы, которые вопреки всему еще продолжают существовать и поставлять свою продукцию на конвейеры КАМАЗа, ГАЗа, Уральского и других отечественных заводов.

Еще один важный момент: если в России и создаются производства по выпуску автокомпонентов, то обычно со 100-процентным иностранным участием. Тогда как в большинстве стран мира, развивающих свое автомобилестроение, иностранцам позволяют владеть не более чем половиной предприятия. Почему? Потому что иначе, если производитель автомобилей по каким-то причинам решит с рынка уйти, зарубежный производитель компонентов уйдет следом за ним. В Китае, к примеру, такого случиться не может в принципе: там иностранцы владеют не более чем 49% любого организованного по их инициативе предприятия, и даже если автомобильный бренд покинет страну, все производство останется на месте, потому что фактически полностью локализовано. Если для выпускаемых автомобилей в этом случае и понадобится заново налаживать выпуск комплектующих, то только других эмблем на капот и багажник.

Таким образом, китайские производители автокомпонентов оказываются встроенными в цепочку производства автотехники, а российские из нее, напротив, выпадают. Получается, что в результате всего сказанного загруженность предприятий нашего автопрома закономерно снижается, а продолжающееся который год падение рынка еще более усугубляет ситуацию. Соответственно, снижаются доходы людей, причем включая работающих во множестве смежных областей, а ведь эти самые люди в конечном итоге и покупают автомобили.



– Снижение доходов населения, видимо, все же следует признать одним из наиболее весомых факторов сокращения производства автомобилей.

– Речь сегодня идет уже не просто о снижении доходов, а о снижении занятости. Люди массово теряют работу, а безработный машину не купит. У нас же политика, направленная на создание рабочих мест, только декларируется, ведь их количество может расти лишь при углублении локализации производства. Но сегодня, наоборот, мы наблюдаем его разлокализацию. Естественно, что при подобном подходе занятость падает, а значит, падает и количество потенциальных покупателей автотехники.

Кроме того, при оценках причин сокращения рынка не учитывается и целый ряд, я бы так сказал, национальных факторов. Например: нигде больше в мире банки с такой легкостью не раздают потребительские кредиты всем и каждому, в результате в должниках на сегодняшний день оказались миллионы сограждан, о которых как о потенциальных покупателях автомобилей можно забыть. Другая сторона медали – российские заводы недостаточно грамотно продвигают свою продукцию, из-за чего тоже недосчитываются покупателей. Возьмем, к примеру, «Ладу Весту»: трубить о ее появлении стали в самом начале 2015 года, в результате чего многие отложили покупку «Приор», «Грант» и «Калин». А по факту «Веста» появилась в автосалонах только в декабре, да еще в наиболее дорогих модификациях. Итог – по итогам года модель была реализована в количестве всего нескольких тысяч экземпляров – капля в море. Таким образом, большинство польстившихся на «Весту» не купили ни ее, ни другие машины АВТОВАЗа! Стоит ли удивляться, что спрос на «Лады» в 2015-м сильно просел.

Перед отечественными производителями до последнего времени не ставилась задача создания экспортно ориентированной автотехники и сохранения приоритета отечественных марок. Пример ухода GM показал, что в России создан виртуальный автопром, потому что при отказе производителя от выпуска автомобилей в стране происходит резкая потеря рынка из-за отсутствия собственных разработок. А вот клоны автомобилей иностранных марок, выпускаемые в Китае, позволяют им сохранить собственное производство на высоком уровне.

– Может ли государство в сегодняшних непростых экономических условиях как-то стимулировать производство автомобилей?

– Оно не только может, но и делает это. В частности, с помощью различных программ, направленных на приобретение автотехники, производимой в нашей стране. Таких, как программы обновления автопарка, льготного лизинга, компенсации части процентной ставки по кредитам и субсидирования приобретения общественного транспорта. Но вся беда в том, что эти усилия направлены на поддержку скорее рынка, чем производства. Непосредственно на развитие национальных автопроизводителей они влияют слабо.



– Поддержать российский автопром можно было бы протекционистскими мерами, но, наверное, в рамках ВТО сделать это уже нереально.

– Вхождение в ВТО было еще одним ударом по российскому машиностроению, особенно отрицательно оно сказалось на обрабатывающих отраслях и автомобильной промышленности. После вступления в ВТО всем стало ясно, в какую яму мы попали, поэтому в срочном порядке придумали утилизационный сбор и ряд других мер, действуя по известной русской пословице «пока гром не грянет, мужик не перекрестится»!

И, тем не менее, в соглашении по ВТО есть бреши, но для того, чтобы ими воспользоваться, необходимы разбирающиеся в данном вопросе квалифицированные юристы, а вот их как раз в стране и нет. Посмотрите, для решения споров в международных судах Россия нанимает иностранцев, платя им огромные деньги! А эффект не велик.

С учетом поставленных ВТО рамок одной из действенных мер по поддержке национальных автопроизводителей могло бы стать принятие более строгих технических регламентов – данным путем сегодня идут многие страны, стремящиеся развивать собственный автопром. Не соответствует автомобиль хотя бы одному из таких регламентов – все, на рынок он не допускается. Пример: у американских автомобилей функции задних стоп-сигналов и указателей поворота выполняет одна и та же лампа, а у европейских – разные. Казалось бы, мелочь, но ни один американский автомобиль без внесения изменений в задние фонари продаваться ни в одной европейской стране не может. Результат – американских машин в Европе очень мало.

Есть и другие меры, с помощью которых возможно поддержать то, что на сегодняшний день осталось от российского автомобилестроения, даже с учетом жестких ограничений ВТО. Нужны только решимость и умение этими мерами воспользоваться.



– Насколько широк список подобных мер?

– Начну с налогов. Ведь можно снизить, скажем, НДС на отечественную автотехнику. Но еще важнее снизить налоги на сами автомобильные производства хотя бы на какое-то время после их организации – ведь у нас они в два раза выше, чем в большинстве развитых стран! Как необходимо пусть на ограниченный период или уменьшить, или вообще обнулить пошлины на ввозимое производственное оборудование, чтобы уже существующие предприятия смогли

подтянуть свои технологии до западного уровня.

Жизненно важно предоставить российским автопроизводителям и производителям автокомпонентов возможность кредитоваться под 4–5%, а не под 15–20%, как сейчас, – это принципиально важный вопрос! Нынешние кредитные ставки убивают производство!

Правительству следует помочь российским производителям автокомпонентов получить допуски мировых брендов на поставку своей продукции для их техники хотя бы на вторичный рынок. Первым шагом на данном пути необходимо провести ревизию всех сохранившихся в стране заводов по выпуску комплектующих, чтобы оценить, что осталось, а что утеряно.

А автопроизводителям нужно научиться отстаивать свои интересы не по принципу «каждый сам за себя», а совместно. В любой цивилизованной стране, если производитель со своими нуждами придет в правительство, его там никто не будет слушать. Потому что для этого есть профильная ассоциация, в рамках которой автопроизводители вырабатывают приемлемые для всех них решения и только потом, опять же от имени ассоциации, выходят с ними на руководство страны. У нас ведь тоже так можно: посмотрите хотя бы на ассоциацию производителей труб – действуя совместно, они добиваются куда более существенных успехов, в том числе сумев отстоять свои интересы при вступлении страны в ВТО.

Наконец, сейчас, когда ослабевший рубль дал шанс нашей промышленности, нужно всеми силами стимулировать экспорт автотехники и автокомпонентов. Для этого есть целый арсенал мер, например субсидирование затрат на перевозку экспортной техники, льготное кредитование ее производства и зачет действующим в рамках промсборки зарубежным предприятиям экспортированных автомобилей в счет процентов по локализации. Главное – не бояться вкладываться в поддержку экспорта: такие вложения не станут причиной инфляции, ведь продукция продается не на внутреннем, а на внешних рынках.



Чтобы скоординировать и максимально использовать все вышеназванные меры, целесообразно разработать программу развития автомобильной промышленности страны. В ней должны найти место вопросы изменения банковской политики в части кредитования предприятий и снижения налогов на обрабатывающие отрасли промышленности. Следует предусмотреть пятилетние льготы для совместных предприятий, создаваемых с иностранными партнерами в пропорции 50/50. Особенно это необходимо для заводов по выпуску комплектующих, которые являются базисом полноценной автомобильной промышленности. При этом производители должны иметь предсказуемые цены на используемое сырье и материалы, а также ускоренную амортизацию на закупленное высокотехнологическое оборудование. Подготовку такой программы необходимо поручить высококвалифицированным отраслевым специалистам, которые еще пока остались. «АСМ-холдинг» мог бы обеспечить выполнение такой работы, используя опыт и знания людей, которые изнутри, а не понаслышке знают автомобильную промышленность.

И еще что важно: принять данный документ необходимо на уровне не Минпромторга, а правительства, за подписью премьер-министра. Если такая программа появится и начнет выполняться, то даже нынешние трудности в экономике страны мы сумеем обратить на пользу национальному автопрому.

(СпецТехника и Коммерческий Транспорт, Константин Закурдаев, 26.09.2016)

«У нас поддерживали рынок, а не производство...» О проблемах российского автопрома

Как мы уже писали, 18 декабря состоялась конференция «Итоги работы автомобильной промышленности России в 2015 году и прогнозы развития отрасли на 2016 год». Продолжаем эту

тему. О ситуации в автопроме рассказывает заместитель генерального директора ОАО «АСМ-холдинг» Александр Ковригин.

– Реально без помощи государства, в частности, программ льготного кредитования и утилизации, мы можем продавать от 1,1 млн до 1,3 млн автомобилей в год. При нынешних зарплатах и покупательной способности населения это потолок.

А ведь совсем недавно продажи раскрутились почти до трех миллионов. Почему? Люди брали кредиты, не задумываясь. И покупали, покупали... Сейчас сумма кредитов достигает полутора триллионов, но люди не могут их выплачивать.

Средний класс, который покупал автомобили, исчезает. И скоро его вообще не будет – возможно, уже в наступившем году. Уменьшается число работающих в маркетинге, в дилерских сетях. Происходят сокращения персонала в энергетических компаниях. Это люди, которые могли купить автомобили. И примеры можно продолжить.

Так что приходится отталкиваться от реалий. Рынок в этом году может сократиться до миллиона. Даже при мерах, которые принимает министерство, выделяя деньги на кредиты и лизинг, население будет очень осторожно подходить к приобретению автомобиля. Кредит очень хорошо брать. Но даже при маленьком проценте его надо отдавать, а для этого надо где-то работать. Но сегодня ты работаешь, а завтра можешь быть уволенным.

Были допущены ошибки в известном постановлении Правительства от 2005 г. № 166 о так называемой промышленной сборке. Мы полагали, что придут иностранцы и создадут у нас автопром. Но это было иллюзией. Поясню, почему.

Многие молодые люди, в том числе и работающие в автомобильной отрасли, считают, что автопрома у нас никогда не было. А он был! Мы выпускали более 1 млн легковых автомобилей и порядка 700 тыс. грузовиков в год. И делали их из своих узлов и деталей. Ключевая фраза здесь «из своих узлов и деталей». И даже в 1998 году, когда случился кризис, заводы еще могли работать и выпускать комплектующие. У отрасли был потенциал. Сегодня таких предприятий единицы.

Так в чем же ошибки, о которых я упоминал выше? Одна из них заключается в том, что мы не завозим технологии, а собираем автомобили из готовых узлов и деталей. И одновременно неправильно считаем и планируем процент локализации. Когда говорят, что локализуется 60 или 70% деталей, не учитывают скрытый импорт. Ведь узел, собираемый у нас, может на 100% состоять из импортных комплектующих.

Как ни смотри, как ни считай, а мы ввозим детали, но не приобретаем лицензии. А с лицензиями через некоторое время автомобиль был бы наш, независимо от иностранных поставщиков – и к этому я еще вернусь.

А пока об основной ошибке постановления от 2005 г. Она заключается в том, что мы дали иностранным производителям беспрецедентные льготы под программу выпуска 25 тыс. автомобилей в год. А надо было под 360 тыс. Комплектующие для таких объемов ввозить невыгодно. И пришедшие автомобильные концерны стали бы изготавливать их здесь. И автомобильный завод пустил бы у нас прочные корни – такое предприятие уже не вывезешь. А под программу 25–30 тыс. выгодно выпускать только простейшие детали.

Но в 2005 году кредитование программы 25 тыс. автомобилей в год было признано целесообразным. При этом лица, принимавшие решения о промышленной сборке, обещали, что автомобиль, собранный в России, можно будет купить на 25% дешевле, чем произведенный за рубежом. Но не получилось. Машина всегда продается по цене, которую потребитель готов заплатить.

Сейчас иностранные партнеры не заинтересованы, чтобы выпускать у нас комплектующие для своих сборочных производств. Приведу пример. Шадринский завод радиаторов предложил снабжать своей продукцией легковые и грузовые конвейеры. Обратился ко всем иностранным заводам, разослал письма. Никто не ответил. Почему? Все просто: теряются места за пределами РФ.

Но главное в том, что заводы, продавая автомобили в России, в 2005–2013 гг. получали колоссальные прибыли. Через автомобильную промышленность вывозилось порядка 100 млрд долл. Для сравнения: Германия благодаря своему автопрому имеет 95 млрд долл. Цифра почти как у нас, только со знаком плюс. У них нет сырьевых ресурсов, они прекрасно это понимают и получают валюту от переделанной продукции. И что интересно – дорогие брендовые автомобили немцы экспортируют, а для себя приобретают небольшие бюджетные машины – в частности, корейские.

Но вернемся к российской ситуации. В лучшие времена Ford имел у нас маржу до 100%. Сейчас у него падение продаж на 40%, это заставляет его выводить на рынок новые более дешевые автомобили и делать новые инвестиции. Неважное положение и у PSA – там снижение 75–80%, производство становится нерентабельным. К тому же перестают действовать льготы по промсборке, а значит, надо готовиться к таможенным сборам в 10% при ввозе комплектующих. Вот и получается, что выгоднее произвести автомобиль на зарубежном заводе и ввезти его в Россию.

Мы просчитывали проекты по сборке автомобилей, анализировали сегодняшние результаты. Получается, что иностранные компании получили льготы на 5 млрд долл., а сами вложили 2,5 млрд. Связанные кредиты потрачены на приобретение оборудования, но опять же – какого? Зарубежного! Значит, деньги остались там. За кредиты они отчитались, мол, вот сборочные заводы, но я не радовался. Потому что это не автомобильная промышленность. Автомобильная промышленность – это прежде всего производство автокомпонентов. А сейчас мы остались у разбитого корыта.

Сегодня много пишут об импортозамещении. Президент РФ рассказал, что для него создали специальную программу. На самом деле ее фактически нет. Судите сами. В документе сказано, что сейчас у нас 100% импорта, а в 2020 году будет 60%. То есть 40% локализуем. Но нигде не прописано, кто будет это выполнять, и кому поручено выполнение контролировать. И через четыре года мы опять окажемся у корыта. Другого, но тоже разбитого.

Считаю, что мало поставить задачи, надо иметь возможность проверять их выполнение. И деньги выделять не банку, а непосредственно производителю. Как вариант – иметь для этой цели инвестиционную структуру при условии жесткого контроля.

Иногда меня спрашивают про Минпромторг. Мол, в СССР было отдельное министерство автомобильной промышленности и ряд других машиностроительных министерств. А тут – одно, охватывающее все отрасли, да еще и торговлю. Как можно что-то возрождать, когда автопромом управляет всего лишь департамент?

Отвечаю. По моему мнению, не должно быть промышленности и торговли под одной крышей. Это антиподы. Если я одновременно произвожу и продаю, то не стану сетовать на низкие продажи из-за плохого производства. Кому адресовать претензии – самому себе?

Кроме того, в Минпромторг входят все отрасли, кроме энергетических. Одному министерству очень сложно все охватить. И министру тоже, сколько бы ни было у него заместителей. Особый вопрос – внешнеэкономическая деятельность. Это целая наука, сложная наука, которой должен заниматься не департамент, а более крупная структура.

Конечно, говорить об отдельном Минавтопроме не приходится. Но можно создать Министерство машиностроения, куда вошли бы все производства. Ему можно поручить и экспорт продукции.

Кстати, когда иностранные производители пришли сюда собирать автомобили, они не собирались их экспортировать. Такого условия просто не ставилось.

Возможно, вы вспомните АВТОВАЗ с его новыми моделями. Не думаю, что Vesta и X-Ray будут хорошо продаваться за границей. Запад забит машинами, производственные мощности там используются всего на 60%, и пробиться на эти рынки крайне трудно.

Более того, мы теряем традиционные рынки – например, в Польше и других странах бывшего соцлагеря. А экспорт у нас был немаленький – порядка 350 тыс. автомобилей в год. Из них 170 тыс. отправлялись в Германию, Австрию, Англию, Италию. Но этим занимался «Автоэкспорт», который мы тоже потеряли. Это к вопросу структуры управления автопромом.

К сожалению, мы все время занимаемся поддержкой дилера и не думаем о производстве из собственных комплектующих. Но если это делать – то как? Надо создавать совместные предприятия. Иначе успехов не добиться.

Почему в Китае все по-другому? У них три огромных завода. Кстати, два из них построены нами – один силами ЗИЛа, другой – стараниями ГАЗа. Это такой синдикат, мгновенно забирающий под себя всех иностранных производителей. У нас Volkswagen выпускается под эгидой Volkswagen, а в Китае – под патронажем национального автомобильного синдиката. Так же и с другими марками.

Китай сразу поставил цель и обозначил приоритеты – что он хочет? Например, через три года 75% локализации. Приходите, мы вам помогаем, но со своим интересом, чтобы перенять технологии. В итоге если Volkswagen уйдет, завод останется. Название машины они поменяют на свое, китайское. Качество автомобилей из Поднебесной растет, это отмечают все. Со временем они будут экспортироваться и в Европу.

Но умные люди есть не только на Востоке. Показателен пример чешской Skoda, а именно, ее альянса с тем же Volkswagen. Сначала автомобили Skoda собирали из привозных немецких комплектующих. Потом чехи последовательно провели три этапа локализации, и каждый раз оговаривали выгодные для себя условия. В итоге сейчас 100% комплектующих выпускается в Чехии, и Volkswagen это устраивает – рабочая сила намного дешевле. Кстати, российский завод строила и запускала фактически Skoda, хоть и под флагом Volkswagen.

А у нас автомобили должны были становиться «российскими» всего лишь на 30% через 4,5 года после начала производства. Так мы теряли автомобиль, не успев его приобрести.

В 2011 году условия промышленной сборки скорректировали. При выпуске не менее чем 300 тыс. автомобилей в год уровень локализации на четвертый год требовался не менее 30%, на

пятый – не менее 40%, на шестой – не менее 60%. Но мы уже опоздали. У нас появились новые моторные заводы, но чисто сборочные. Новейших технологий мы так и не получили.

А не будет технологий и собственных автокомпонентов – не будет автомобиля. Уйдет Ford – останутся голые стены; уйдет PSA – то же самое; уйдет Mercedes с «Автодизеля» – не будет нового ярославского двигателя, о котором недавно писали в прессе.

Возвращаюсь к идее совместных предприятий. Создавать их надо на определенных условиях, предоставляя иностранцам льготы в обмен на технологии. Чтобы можно было самостоятельно производить двигатель или любой другой агрегат. Одновременно надо менять и внутренние правила для своего производителя. Доходит до смешного: завод заказывает ленту для радиатора. При этом он должен заплатить 25% налога. А рядом такой же готовый радиатор ввозится беспошлинно. И как прикажете выживать производителю?

А еще надо возрождать конструкторскую школу. Ведь хорошая разработка занимает 7–8 лет. Когда-то у нас ведь было все, чем сегодня хвалится мировой автопром – и водородный двигатель, и электромобиль. Пусть не серийные образцы, а опытные разработки. Но это были собственные оригинальные решения.

К сожалению, автопром у нас попал не в те руки. Новые владельцы советских автомобильных и моторных заводов очень хотели заработать. И поэтому ориентировались не на производство, а на рынок. А руководители в министерстве и прочие управленцы не прошли заводской школы.

Что же нужно делать в сегодняшней ситуации? Прежде всего, разобраться со структурой управления промышленностью, о чем говорилось выше. А потом определить цель, чего мы хотим. Нельзя заниматься импортозамещением с ходу – надо давать предприятиям льготы, создавать рабочие места.

Кстати, это иллюзия, что иностранные сборочные производства обеспечивают наших граждан работой. Так, было создано 33 тыс. рабочих мест, а потеряли мы 400 тыс. В десять раз больше! Ведь комплектующие шли из-за рубежа, а наши заводы оставались без работы. А основные рабочие места – в производстве именно комплектующих.

Итак, ввозить технологии, выпускать у себя комплектующие, готовить кадры. Поддерживать автопром, чтобы он вытягивал другие отрасли, как это было организовано в «рейганомике» США. Ставить реальные задачи, пусть небольшие, краткосрочные, но добиваться их выполнения. В договор с иностранцами обязательно закладывать экспорт продукции, включая его в связанные кредиты. И выпустить закон о профессиональных ассоциациях. Так, за рубежом вопросы, связанные с автопромом, без VDA не решаются. И у нас ассоциации могут существенно разгрузить министерство.

Словом, надо понимать свои интересы и всеми силами их лоббировать, как это делается во всем мире.

(АБС-АВТО, Александр Ковригин, февраль 2016)

Форум «Автокомпоненты 2016»: Импортозамещение и локализация производства

В Торгово-промышленной палате РФ состоялся 9-й московский форум «Автокомпоненты 2016». Темой встречи стали перспективы развития производства и рынка автокомпонентов в ближайшем будущем. Каждый докладчик, так или иначе, коснулся темы импортозамещения и локализации производства комплектующих – то ли спасительной меры, то ли продуманного стратегического хода.

Приветственное слово по традиции взял Александр Ковригин, заместитель генерального директора ОАО «АСМ-холдинг». Он сразу дал понять, что Россия – не единственная страна-автопроизводитель, столкнувшаяся с импортозамещением. Поэтому опытом других стран – как положительным, так и отрицательным – пренебрегать не следует. Затем перешли непосредственно к докладам.

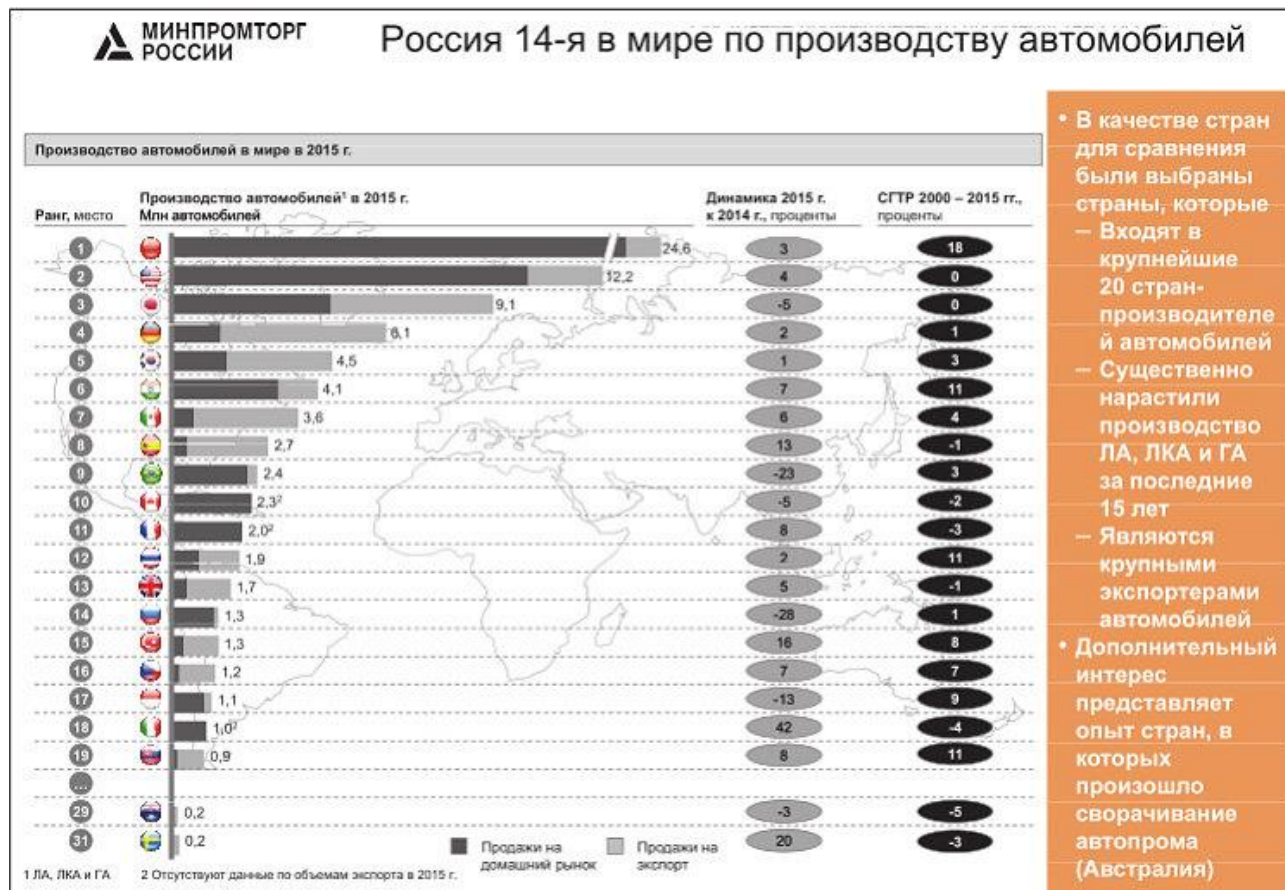
Стратегии развития и меры господдержки

Первым докладчиком выступил Александр Морозов, заместитель министра промышленности и торговли РФ. Он поведал собравшимся о стратегиях развития российского автопрома в период до 2025 года и мерах его господдержки.

Александр Морозов рассказал, что по показателям 2015 года Россия занимает 14-е место в мире по производству автомобилей. Рынок новых авто сократился на 14,1%, а производство – на 18,1%.

Чем же чревато падение спроса? В условиях переизбытка мощностей оно может привести к полной «деиндустриализации» автомобильной промышленности, чего допускать ни в коем случае нельзя.

К сожалению, в рамках выступления докладчик не смог всесторонне ответить на вопросы, которые участники форума задали ему после доклада. Он приводил интересные факты о текущем положении дел и мерах господдержки, но ждали от него большего. Возможно, ответы найдутся в следующих докладах?



Зарубежный опыт. Что он даст России?

Следующим после Александра Морозова выступил председатель форума Александр Ковригин с анализом основных ошибок прошлых лет. Для начала он рассказал про опыт Китая, Индии и Бразилии, где автомобильная промышленность в том виде, в каком она есть, была создана искусственно, а иногда и принудительно. Так возникло до 50% предприятий. Параллельно с этим сворачивался рынок компонентов, что означает, как особенно подчеркнул Ковригин, заинтересованность этих стран в том, чтобы полный производственный цикл осуществлялся на их территории. Благодаря этим мерам автомобильная промышленность в Китае и Индии развивается весьма успешно.

Теперь о России. Довольно долго, вплоть до 2000 года наша страна держалась на запасах мощности, созданных еще в советское время. Потом этот запас начал потихоньку сходить на нет. Наши руководители совершали ошибки одну за другой. Например, приглашали зарубежных антикризисных менеджеров, которые были мало заинтересованы в том, чтобы вести Россию по китайскому и индийскому пути. Поэтому мы с новыми игроками рынка потеряли собственную автокомпонентную отрасль и уникальных специалистов. Сейчас все необходимое изготавливается за пределами Российской Федерации.

КАК ТОВАР (КОМПОНЕНТ) СТАНОВИТСЯ РОССИЙСКИМ «ЛОКАЛИЗОВАННЫМ»?

Статья 61 ТК_ТС. Сертификат о происхождении товара

1. Сертификат о происхождении товара - документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров и выданный уполномоченными органами или организациями этой страны или страны вывоза, если в стране вывоза сертификат выдаётся на основе сведений, полученных из страны происхождения товаров.



Несколько слов о локализации производства. Чтобы удержать отрасль на плаву, локализация производства должна быть не менее 30%, но и до этих цифр нам еще шагать и шагать, подчеркнул Ковригин. К слову, в Китае этот показатель может достигать 75%. Кстати, о Китае. Вот реальный положительный пример из практики нашего юго-восточного соседа.

В китайском Ухане начал работу завод компаний Renault и Dongfeng. Партнеры рассчитывают, что предприятие, получившее в ноябре 2015 года соответствующий сертификат, весьма быстро достигнет 80%-го уровня локализации производства. Вновь построенный производственный комплекс в Ухане включает автосборочное предприятие, а также центр исследований и разработок. Мощность предприятия достигает 150 тыс. автомобилей в год, и этот показатель можно удвоить.

В России же пошли по другому пути: сделали упор преимущественно на отверточную сборку вместо производства полного цикла, не определили толком понятие «российский товар», что создало массу юридических сложностей с поставкой автокомпонентов из-за рубежа, а также почти окончательно разрушили собственную отрасль (вроде как за ненадобностью, в связи с ростом спроса на иномарки в РФ). Как подытожил свое выступление Александр Ковригин, если продолжать закрывать глаза на вышеописанные проблемы, то российский автопром в будущем сильно уступит китайскому.

КАК ТОВАР СТАНОВИТСЯ РОССИЙСКИМ «ЛОКАЛИЗОВАННЫМ» ИЛИ ЧУДЕСА ПРОДОЛЖАЮТСЯ?

Согласно Приложению к Приложению 2, согласно приказу Минэкономразвития России №678, Минпромторга России №1289 и Минфина России №184



Системный кризис

Российская обрабатывающая промышленность, по словам очередного докладчика, директора Национальной ассоциации производителей автомобильных компонентов Михаила Блохина, проигрывает конкурентам по многим показателям. Причин тому несколько: это в основном устаревшие стандарты управления производственным циклом, неэффективное межотраслевое, производственное и внутреннее взаимодействие и технологическая отсталость компонентной отрасли.

С Блохиным и Ковригиным оказались солидарны и следующие докладчики, приведившие конкретные цифры как по всей стране (например, Татьяна Арабаджи, директор Russian Automotive Market Research), так и по отдельным регионам. В частности, Константин Шошин, гендиректор ООО «Икар ЛТД», рассказал о взаимоотношениях производителей компонентов с отечественными и западными автосборщиками в Республике Татарстан.

База поставщиков: радикальные изменения:



Из 15 крупнейших международных поставщиков автокомпонентов 12 создали производство в РФ

Рейтинг	Компании	Рейтинг	Компании
1	Robert Bosch GmbH	9	Delphi Holding LLP
2	Denso Corp.	10	ZF Friedrichshafen AG
4	Continental AG	12	Hyundai Mobis
5	Magna International Inc	13	Valeo SA
7	Faurecia	14	Toyota Boshoku Corp.
8	Johnson Controls Inc.	15	Lear Corp.

Резюмируя сказанное

У России есть шанс как стать высокотехнологичной державой, так и пойти путем стран «третьего мира». У нее есть предпосылки для первого сценария, все дело в форме управления. Как заметил во время своего выступления Михаил Блохин, сейчас конкурируют не производственные мощи и не системы сбыта. С ними никаких проблем нет. А исключительно методы управления. Или стратегии антикризисного менеджмента, кому как нравится. От них зависит все.

(АБС-АВТО, Алла Горохова, август 2016)

«Бу Андерссон очень обижен на Renault»

Что ждет «АвтоВАЗ» и российский автопром

Новый глава «АвтоВАЗа» снимет с производства Lada Vesta, если этого захочет руководитель альянса Renault–Nissan Карлос Гон, считает известный автомобильный эксперт Александр Ковригин. В интервью «Газете.Ru» он рассказал, какие проблемы стоят на пути экспорта автомобилей из России, почему Lada Vesta может быть конкурентоспособной в Европе и что происходит с проектом «Кортеж».

«АвтоВАЗ» после увольнения шведа Бу Андерссона находится на перепутье. Эксперт аналитической и консалтинговой компании «АСМ холдинг», член комитета Торгово-промышленной палаты по предпринимательству в автомобильной сфере Александр Ковригин считает смещение Андерссона ошибкой. Он уверен, что новый топ-менеджер предприятия Никола Мор будет вынужден полностью следовать воле акционеров. Качество и цена продукции российских поставщиков, по его оценке, пока не позволяют полностью переключить предприятие исключительно на отечественные автокомпоненты. Ковригин поделился своим видением о том, как будет развиваться экспорт автомобилей из России и почему иностранные компании ни за что не согласятся наладить экспорт в Европу.

– Давайте сначала о том, что больше всего на слуху, – будущее «АвтоВАЗа». Стоило ли так поспешно избавляться от его главы Бу Андерссона?

– Я думаю, что Андерссон очень обижен. Он очень много сделал для «АвтоВАЗа». А еще раньше – для ГАЗа, руководство предприятия до сих пор пользуется его разработками. На «АвтоВАЗе» Андерссон довел до производства две машины: Lada Vesta и Lada XRay. Ведь разработок новых машин на ВАЗе было очень много, за все время работы можно насчитать более 300 проектов, однако из них доходили до конвейера только единицы. Андерссон не только поставил эти два автомобиля на конвейер, но еще провел модернизацию восьми действующих проектов. Таких менеджеров в нашей автомобильной промышленности, как он, я на сегодня не вижу. Он увеличил долю «АвтоВАЗа» в российском автопроме до 18%, и я думаю, что при нем в 2016 году эта доля выросла бы до 22%.

Раньше, для того чтобы поставщик комплектующих смог обеспечивать сборку на главном конвейере «АвтоВАЗа», ему нужно было преодолеть отлаженную коррупционную схему, в том числе дать хороший «откат». Андерссон смог разрушить и эту систему.

Этот швед реально болел за российский автопром. На мой взгляд, в данном случае более эффективно должен был работать совет директоров «АвтоВАЗа», своевременно корректируя поставленные перед генеральным директором задачи. Создавалось впечатление, что главный собственник завода, концерн Renault, оставил его один на один со всеми проблемами. А при начавшемся поиске виновных получилось так, что компания Renault–Nissan просто решила заменить Андерссона.

Они не захотели ссориться с главой «Ростеха» Сергеем Чемезовым, через которого можно получить доступ к бюджетным деньгам. В итоге Андерссон сказал, что к Renault теперь близко не подойдет.

– Вы имеете в виду, что нужно как-то закрывать убытки «АвтоВАЗа» и государство опять может в этом помочь?

– Да, именно так. Сейчас у «АвтоВАЗа» убытки составили около 74 млрд рублей. Но их принес не Бу Андерссон, а его многочисленные предшественники. И набирались они годами, особенно различные кредиты, в том числе и валютные, да еще и с рассрочкой на годы. А разбираться с ними пришлось лично Андерссону на фоне падения рубля и рынка автомобилей, и при этом еще ставить на конвейер новые модели. Но это, кстати, не понравилось французам. Ведь новая модель Lada Vesta может стать для них потенциальным конкурентом при экспорте в Европу, так как у них свои производственные мощности загружены только на 60%.

Все иностранные партнеры, которые пришли в Россию, хотят зарабатывать и продавать свои машины здесь, а не экспортировать их обратно.

– А теперь на «АвтоВАЗ» придет Николас Мор из румынской Dacia. Что от него можно ждать?

– Есть совет директоров – что он определит, то и будет делать. А ждать можно чего угодно, ведь именно компании Renault принадлежит контрольный пакет акций. Не исключаю, что через какое-то небольшое время «АвтоВАЗ» может даже перестать выпускать и модель Vesta, а на ее платформу, которая лучше, чем у Renault Logan, поставят какую-нибудь французскую машину.

Я думаю, что будет хорошо, если Мор продолжит работать так же, как работал Бу Андерссон.

– «Ростех» раскритиковал Андерссона за то, что он слишком часто обращался к иностранным поставщикам автокомпонентов. Теперь нового главу компании будут подталкивать в сторону российских производителей. Возможно ли сейчас найти в России достойную альтернативу иностранным комплектующим и справится ли Мор с этой задачей?

– Мор знает поставщиков не хуже Андерссона. Он также занимался закупкой компонентов и знаком с этой проблемой. Но, на мой взгляд, он не будет идти против течения. Да, надо было использовать наших поставщиков, но ведь перед Андерссоном стояла задача сделать конкурентоспособный автомобиль, который в перспективе пойдет на экспорт в Европу. При этом компонентной отрасль в России уже давно не занимались. Только сейчас начали об этом думать, что нужно покупать лицензии, вкладывать деньги в отечественное производство и так далее.

Если бы даже Андерссон использовал наши автокомпоненты, то у «АвтоВАЗа» не было бы хорошего автомобиля. Если сейчас Мор перейдет на продукцию полностью российских поставщиков, то получится машина хуже прежних «Жигулей».

Если около десяти лет назад у нас было более 350 заводов, то сейчас их осталось около 30. Андерссону нужно было разделить «АвтоВАЗ»: оставить сборочный завод, а все производство автокомпонентов постепенно выводить в свободную экономическую зону в районе Тольятти. Еще важный момент в том, что отечественные автокомпоненты у нас зачастую оказываются намного дороже иностранных. К примеру, на российский КамАЗ радиаторы поставляют три завода. Иностранная компания «Бэр», Шадринский автоагрегатный завод и завод в Лихославле. «Бэр» практически ввозит в Россию готовые радиаторы, за что платит таможенную пошлину 5%. А Шадринск и Лихославль производят их в России. Только чтобы произвести эти радиаторы, они закупают за границей иностранные материалы, и в таком случае таможенный сбор составляет уже 25%.

В итоге наши радиаторы не могут быть дешевле, потому что на 90% состоят из иностранных материалов. И так происходит со многими автокомпонентами.

Ежегодные объемы импорта в автомобильной сфере оцениваются в \$89 млрд. Эти деньги каждый год уходят из нашей страны. А, к примеру, Германия каждый год экспортирует и получает от экспорта автомобильной промышленности €93 млрд. Там доля автомобилестроения в ВВП занимает 8–9%. А в России это 1–1,5%.

– Сейчас в Тольятти надеются, что Мор может перенести производство Vesta с «ИжАвто» обратно на «АвтоВАЗ», чтобы загрузить мощности и вновь перейти на пятидневку...

– Производства Vesta в Тольятти не будет. Андерссон специально перенес ее в Ижевск, где люди менее избалованы и более трудолюбивы. Более того, в этом нет необходимости, т.к. это экономически нецелесообразно и приведет к значительному увеличению затрат и, как следствие, к увеличению себестоимости автомобилей.

– Но и зарплаты в Ижевске выше.

– Андерссон хотел, чтобы люди, которые там трудятся, получали достойную зарплату.

– Но сейчас на «АвтоВАЗе» в Тольятти работают по четыре дня, и зарплата стала ниже на 20%.

– На «АвтоВАЗе» ведут промышленную сборку Renault и Nissan. При этом, как я думаю, затраты относят на «АвтоВАЗ», чтобы машины стоили дешевле.

Перед самым уходом Андерссон поднял цены промышленной сборки Renault на 15% – это очень правильный шаг.

– Сейчас «АвтоВАЗ» планирует подписать 12 договоров с европейскими дилерами, чтобы организовать экспорт автомобилей. Как вы оцениваете шансы компании и интерес к автомобилям «АвтоВАЗа» в Европе?

– Раньше у «АвтоВАЗа» была обширная дилерская сеть и склады автозапчастей в Европе. Сейчас все это давно распродано и нужно начинать работу с нуля. Сейчас хотят сделать так, чтобы дилерский центр, который, к примеру, продает Audi, продавал и нашу Lada. Но это тупиковый путь. К примеру, чтобы продавать Lada в Германии, нужно иметь генерального дистрибьютора, у которого будут храниться все запчасти, а потом создавать дилерскую сеть. Лада

Vesta – неплохая машина, которая ничем не хуже Renault Logan. И при этом дешевле. В долларах машина будет стоить около 9 тыс.

Если государство избавит экспортеров от НДС, то это сделает автомобиль еще дешевле. Тогда его можно будет продавать за \$6–7 тыс. Но это невыгодно тому же Renault.

При этом Vesta и XRay соответствуют всем европейским стандартам, так как омолодились они именно в Европе.

– Наши российские компании при разговорах об экспорте изображают активность. Но иностранцы ведут себя куда более спокойно. К примеру, некоторые просто игнорируют запросы о планах по экспорту. Получается, что они в этом не особо заинтересованы?

– Они точно не будут экспортировать автомобили в Европу. Они будут экспортировать машины в Киргизию, Белоруссию, Казахстан, Таджикистан. В общем, будут изображать деятельность, но потом разводиться руками и говорить, что ничего не получается.

– А как с экспортом автомобилей из России в целом?

– Сейчас в РФ создано ведомство, которое занимается именно экспортом. Там сидят люди, которые невероятно далеки от автомобильной промышленности. Да и сами автопроизводители нередко совершают серьезные стратегические промахи. К примеру, вот пришел Mercedes-Benz на КамАЗ. И сразу подписал соглашение с российским предприятием о том, что сможет обслуживать свои грузовые автомобили во всех дилерских центрах КамАЗа, которые разбросаны по странам бывшего СССР. Но аналогичных условий КамАЗу Mercedes-Benz не предоставил. Мол, машин у них не было для экспорта. Но они ведь стали появляться!

Сейчас КамАЗ сделал новый «магистральник». Но пойти в Европу он не сможет, потому что обслуживать его нигде.

– Недавно президент Владимир Путин поручил создать концепцию развития автопрома. Есть ли понимание, что мы в ней увидим?

– Путин поручил заняться созданием концепции в январе, и она должна была быть готова к марту.

Конечно, сейчас все сроки сдвинулись на май, потому что времени оказалось очень мало, и больше, чем доклад, ему подготовить не смогли. Теперь, возможно, к задаче привлекут экспертов из Научно-исследовательского автомобильного и автомоторного института (НАМИ). Но у них сейчас и так полно своих забот.

– Да, они занимаются созданием автомобилей в рамках проекта «Кортеж».

– Это вообще отдельная тема, ведь сроки подходят, а подготовки к серийному производству «Кортежа» все нет. В этих автомобилях двигатель и практически вся начинка скорее всего будут опять не наши, а от «Porsche» и других иностранных производителей. Единственное, что могут сделать наши, так это кузов.

Газета.ru, Алина Распопова, 25.03.2016

Коммерческий автотранспорт 2016

Коммерческая автотехника представлена крупнотоннажными (грузовиками) и малотоннажными автомобилями (лёгкими коммерческими автомобилями или, по-английски, LCV), а также автобусами. По данным АСМ-холдинга, всего в России на 1 января 2016 г. зарегистрировано 52.25 млн автотранспортных средств, в том числе 3.05 млн LCV, 4.18 млн грузовиков и 0.77 млн автобусов. Таким образом, коммерческая техника составляет 15% от автопарка России. В парке, и в продажах новых коммерческих машин ключевую роль играют отечественные производители.



По данным ОАР (Объединения Автопроизводителей России), парк автомобильной техники на данный момент обновляется на 4% ежегодно.

Рынок отражает общую ситуацию, сложившуюся в российской экономике. Валовой продукт (ВВП) России в 2015 году упал согласно Росстату на -3.7% к 2014 году. Автомобильное производство понесло урон порядка -30%. В случае неблагоприятной ситуации с инфраструктурными проектами падают продажи крупнотоннажных машин, при ударе по малому и среднему бизнесу страдают продажи LCV.

В том, что касается проектов инфраструктуры, правительство, судя по всему, предпринимает определённые усилия. В январе 2016 года вступил в силу федеральный закон о государственно-частном партнёрстве (коротко ГЧП), его применением занимается Минэкономразвития. Создана единая база проектов (ppri.ru). К 1 июля 2016 года будет подведена законодательная база в регионах. Инвестиционные проекты в основном касаются Центрального, Южного и Северного ФО.

Ситуация с малым бизнесом более прозрачна, поскольку он всецело зависит от рыночной конъюнктуры и потребления. Малый бизнес России сосредоточен на 33.2% в торговле и услугах (потери торговли в 2015 году около -10%), на 19.1% в услугах с недвижимостью (потери -0.5%), на 12.6% в строительстве (падение – 7.5%). В таких условиях планы по покупке техники зачастую откладываются до лучших времён.

В обоих случаях участники рынка отмечают особую роль госрегулирования отрасли: как целевой поддержки, так и прочего регулирования наподобие курсов валют.

Аналитическое отраслевое агентство Автосельхозмаш-холдинг (АСМ-Холдинг) собрало у себя профессионалов-участников рынка на 7 очередную конференцию с целью рассмотрения текущей ситуации на рынке и её перспектив. Общую тональность встречи можно охарактеризовать как деловую, однако, особого оптимизма не внушающую.

Вместе с тем, на встрече были представлены актуальные проекты отечественных производителей, были обозначены ситуация на рынке и ожидаемая господдержка отрасли.

Успехи производителей

Компания Урал, по информации к.в.н. С.В. Суворова, запустила целый ряд новинок гражданского и силового назначения. Прежде всего, стартовало производство Урал Некст.



Кроме того, запущены новые Уралы для силовых структур (разработан для МВД РФ), Мотовоз-М, Торнадо-У и Тайфун-У. Новинки компании приняли участие в экспедиции на Северный Ледовитый Океан и зарекомендовали себя там наилучшим образом в экстремальных погодных условиях.

Начальник отдела маркетинга ОАО «КамАЗ» Минин В.С. поделился, что грузовики свыше 14 тонн в ближайшие годы примут участие в реализации ряда крупных проектов: строительстве магистрали «Москва-Казань», газопровода «Сила Сибири» и в подготовке Чемпионата Мира по футболу в 2018 году.

Профессор кафедры двигателей Владимирского Государственного университета Драгомиров М.С. рассказал о ведущихся учёными разработках высокоэффективной фильтрации охлаждающих жидкостей.

В целом, выступления отечественных производителей внушали веру в будущее неременное улучшение ситуации.

Краткий обзор рынка и его перспектив

Согласно статистике Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕБ), в 2015 году продажи новых легковых и лёгких коммерческих автомобилей упали на -36.7% до 1.6 млн автомобилей в сравнении с 2014 годом. Автобусы упали примерно на 21%, грузовики потеряли по разным оценкам 35-52%. Продажи подержанных машин снизились на -20% до 4.9 млн шт.

Наименование	Количество продаж, шт	Падение к 2014, %
Лёгкие коммерческие автомобили	107'400	-16.5%
Грузовики	49'087	-46.4%
Автобусы	8'700	-21.4%
Итого	165'187	-28.1%

Источник: Усреднённые данные АСМ-Холдинга и ОАР

Как мы видим, лёгкие коммерческие автомобили с падением -16.5% продемонстрировали относительно неплохой результат.

В связи с политикой Центробанка по ослаблению курса рубля и успешными результатами работы некоторых автопроизводителей, структура рынка также поменялась. Например, по данным ОАО «КамАЗ», доля компании в 2015 году в грузовиках 14+ тонн выросла на 10% до 51%. Рынок автобусов за это время упал на -23%, и доля НЕФАЗа выросла на 11%.

По данным АСМ-холдинга, в лёгких грузовиках до 5 тонн доля российского производства составляет 95%, в автобусах – 89%, в микроавтобусах – 76%. Самые продаваемые модели среди грузовиков свыше 5 тонн – КамАЗ 65115 и Gazon Next. Лидером среди автобусов является ПАЗ 3205, LCV – Gazel Next и УАЗ 3741.

Импорт и экспорт грузовых автомобилей и автобусов снизился до 26'684 шт, причём тенденция резкого снижения импорта прослеживалась с 2012 года.

По данным И.А. Коровкина (ОАР), объём импорта автокомпонентов и запасных частей в Россию составил 17-20 млрд дол. 10% из них пошло на комплектующие для отечественных машин, ещё 10% – на запчасти к ним. Остальное – запчасти и комплектующие иномарок.

Господдержка

Особенным вниманием на мероприятии пользовался А.Н. Морозов, заместитель Министра промышленности и торговли.

Александр Николаевич обрадовал присутствующих увеличением мер государственной поддержки автопрома в целом – всего в 2016 году предусмотрено 136.7 млрд руб. В то же время, присутствующие отметили, что эти меры недостаточны и направляемые средства в пересчёте на стоимость транспорта судьбу рынка не изменят. В 2016 году прямых закупок государством техники не предусмотрено.

Часть программ поддержки автопрома коснётся коммерческого автотранспорта. Государство снова, как и в 2015 году, выделит 5 млрд руб на льготный лизинг, 1 млрд на закупку троллейбусов и 3 млрд на закупку 1'400 шт газомоторной техники. 7.2 млрд руб будет отдано на субсидии по инвестиционным кредитам для Gazel Next и Mercedes-Benz Sprinter Classic.

В программе также имеются 2 новые статьи. Первая – выделение 3 млрд на обновление машин скорой помощи.

Вторая – создание Российского экспортного центра для поддержки экспорта. Экспортный потенциал на данный момент оформляется, ведутся работы по систематизации возможностей и выстраиванию дилерской инфраструктуры на целевых рынках (основные – Алжир, Иран и Египет). В полную мощь экспорт развернётся в 2018 году, и 50% поддержки планируется для коммерческих автомобилей.

В работе конференции принял участие депутат от КПРФ Н.В. Коломейцев. Он справедливо указал на то, что отечественные производители недополучают возможностей межправительственных соглашений, что цены на электроэнергию высоки – а это около 60% себестоимости, что у нас самая худшая налоговая нагрузка на бизнес... И мы все это знаем. Знаем, что наши производители поставлены в трудные условия, и что поддержки для них оказывается недостаточно.

С другой стороны тех же проблем сталкивается потребитель. Сегодня в мире основным глобальным трендом рынка является увеличение значимости стоимости владения. Ведь счастливому обладателю нового автомобиля предстоит его обслуживать. Условия гарантии, стоимость сервиса и запасных частей, техобслуживание, цены на бензин – это проблемы, которые также требуют политических инициатив, в том числе тех, о которых упоминалось выше.

(www.e-vesti.ru/, 28.03.2016)

«КамАЗ». Что же еще?

Триумф российской команды «КамАЗ-мастер» на ралли «Дакар» подчеркнул проблемы российского автопрома

Знаменитое ралли «Дакар», завершившееся на днях в Южной Америке, стало самым удачным для России за всю историю. К традиционному первому месту грузовиков «КамАЗ-Мастера» добавилась победа квадроциклиста Сергея Карякина и достойное выступление в остальных дисциплинах гонки. Однако триумф на ралли подчеркнул проблемы российского автопрома. «КамАЗ», обходя конкурентов на трассе, вчистую проигрывает им в бизнесе, а мечтать о присутствии на «Дакаре» других наших автопроизводителей и вовсе не приходится. «Труд» обратился за разъяснениями к экспертам отрасли.

Превосходство «КамАЗа» было внушительным: опытный экипаж Эдуарда Николаева вырвался в лидеры уже после горной части ралли, а позже с соперниками расправился и экипаж Дмитрия Сотникова. На финише российским грузовикам оставалось разделить между собой 1-2 места. Таким образом после годичного отсутствия «КамАЗа» снова на вершине негласного мирового рейтинга грузовиков. 13 побед с 2000 года – настоящая гегемония!

Как принято считать, подобные гонки сродни выставкам достижений автоконцернов, а успехи на них – лучшая реклама бренда.

С этим согласен заместитель исполнительного директора Объединения автопроизводителей России **Алексей СЕРЕЖЕНКИН**: «Уже после первого триумфа на «Дакаре» в 1996-м «КамАЗ» получил увеличение продаж. И в последующие годы вслед за спортивными успехами фиксировался рост экспорта. Лишних побед не бывает...»

По мнению заместителя гендиректора аналитической компании «АСМ-холдинг» **Александра КОВРИГИНА**, эффект «Дакара» не исчерпывается имиджевыми бонусами: «Начинка гоночного «КамАЗа» сильно отличается от его уличных собратьев – он оснащен форсированным

двигателем, особым шасси и так далее. «Дакар» позволяет проверить наработки, затем в команде подводят итоги, выясняют причины поломок. Информация передается заводским технологом и используется в серийном производстве».

Однако если сопоставить спортивные и финансовые результаты, то глазу предстает не столь радужная картина. Годовой оборот «КамАЗа» составляет около 1,4 млрд евро (в ценах 2015 года), а у его главного соперника, итальянского концерна Iveco – 9,6 млрд. У других преследователей показатели еще лучше: 10,9 млрд у японского Hino Motors, 14,7 млрд у немецкого MAN.

Проблема конвертации престижа марки в твердую валюту у нас существует, признает Сереженкин: «Исторически «КамАЗ» мало выходил на экспорт, был нацелен на обеспечение СССР и соцстран. Мировой рынок был поделен теми же Iveco, MAN, Mercedes. Они создают за рубежом совместные производства, сети продаж. Теперь влезть в этот рынок сложно, требуются серьезные вливания в инфраструктуру».

«Представительства зарубежных концернов есть и в России, – развивает тему Ковригин. – К примеру, Mercedes развивает центры обслуживания как раз вместе с «КамАЗом» – их уже около 220. Сам же «КамАЗ» разрабатывает магистральные грузовики, который соответствует передовым стандартам и пошел бы на ура в Европе. Проблема в том, что пока не решена проблема наличия в странах-импортерах сервисной сети «КамАЗа», никто эту машину не купит».

А что в других классах «Дакара»? Гонщиками Россия может гордиться. Впервые мы были представлены во всех зачетах – помимо грузовиков, это мотоциклы, квадроциклы, UTV (двухместные мотовездеходы) и внедорожники. Сергей Карякин, двойной тезка шахматного маэстро, в блестящем стиле победил в состязании квадроциклистов, опередив ближайшего преследователя на 74 минуты. Равиль Маганов и Кирилл Шубин завоевали бронзу в классе UTV. Остальные участники, впервые вышедшие на трассу «Дакара», не ударили в грязь лицом, преодолев всю дистанцию до финиша. Мотоциклисты Александр Иванютин и Анастасия Нифонтова финишировали на 32-м и 75-м местах соответственно, а экипаж внедорожника Сергея Шихотарова из калининградской команды «Контуртерм» приехал 36-м.

Впрочем, все они использовали иностранную технику: мотоциклы Husqvarna, джип Toyota, квадроцикл Yamaha, багги Polaris. Есть ли перспективы увидеть на старте «Дакара» детища российского автопрома, кроме челнинских гигантов? Эксперты настроены скептически. «А у нас есть автомобильные заводы? – уточняет Александр Ковригин. – На сборочных производствах – Volkswagen в Калуге, Renault в Москве и других – уровень локализации не превышает 25%, контрольные пакеты везде у иностранцев».

Наиболее реалистичным вариантом в этой ситуации видится появление гоночной версии Lada 4x4 NG – этот внедорожник нового поколения должен встать на конвейер в конце 2017-го. «В российских ралли машины «АвтоВАЗа» участвуют, но на международный уровень не претендуют, – рассказывает Ковригин. – Вообще же у нас спортивные легковушки почти никогда не делали. Ведь что такое «КамАЗ-Мастер»? Это сложившийся коллектив, изготавливающий машины специально для ралли. В год они создают около десятка грузовиков, перебирая каждый по деталям. Возможно ли создание подобной структуры при «АвтоВАЗе»? Это вопрос больших вложений и большой политики. Сейчас план экспорта в легковом автомобилестроении у нас слабенький и в основном ограничивается рынками, завоеванными при СССР, – Вьетнам, Ирак, Иран, Ливия. Да, начинаем поставлять в Европу Lada Vesta, но это смехотворные объемы – 1000-1500 штук в год. А ведь еще в конце 80-х на Запад ежегодно уходило 400 тысяч «Нив»...»

По мнению эксперта, на «Дакаре» может также объявиться мотоцикл «Урал», известный и за рубежом. Так, в 2013-м из 1206 произведенных «Уралов» более 90% были экспортированы, из них 604 в США. Сереженкин предсказывает гоночное будущее солидным по мировым меркам внедорожникам «УАЗ». В прошлом году в Ульяновске вернули на конвейер знаменитую модель «УАЗ Хантер» и представили обновленную версию «УАЗ Патриот». «Есть шанс и на штучное производство моделей для «Дакара»: умельцы-энтузиасты могут сами собрать свой квадроцикл или багги...»

И все же это варианты из разряда фантастических, признают эксперты. А значит, главной гордостью отечественного автопрома еще надолго останется «КамАЗ».

(Газета труд, Артем Макаров, 20.01.2017)

Двадцать пятая итоговая

Хорошо известное нашим читателям агентство «Автосельхозмаш-холдинг» (ОАО «АСМ-холдинг») провело 14 декабря 2016 года 25-ю итоговую автомобильную конференцию «АВТОПРОМ 2016». Если подробнее, ее тема звучала так: «Итоги работы автомобильной промышленности России в 2016 году и перспектива развития отрасли на 2017 год».

Собрание получилось весьма представительным. На нем выступили следующие докладчики.

Алексей Володин – директор Департамента автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли РФ. Тема доклада «Основные меры государственной поддержки и регулирования развития автомобильной промышленности России в 2017 году и на период до 2025 года».

Александр Ковригин – заместитель генерального директора ОАО «АСМ-холдинг». Его выступление называлось «Анализ итогов работы автомобильной промышленности России в 2016 году и прогнозы развития отрасли на 2017 и 2018 годы».

Николай Коломейцев – заместитель председателя комитета Государственной Думы по труду, социальной политике и делам ветеранов. Игорь Коровкин – исполнительный директор НП «Объединение автопроизводителей России» (НП «ОАР»). Его доклад назывался «О стабилизации работы автомобильной промышленности РФ в 2016 году в сфере трудовой и социальной политики государства».



Всего же прозвучало 14 докладов, полный список которых можно посмотреть на сайте «АСМ-холдинг». Его адрес приведен в конце статьи.

Алексей Володин обозначил сильные и слабые стороны российской автомобильной промышленности. К сильным относятся, в частности, современные производственные мощности, базовые компетенции в области разработки и инжиниринга; к слабым – высокая зависимость от внутреннего спроса и текущий избыток существующих производственных мощностей, отсутствие ряда компетенций и мощностей по производству компонентов, дефицит квалифицированных инженерных кадров, низкая конкурентоспособность собственной научно-исследовательской, опытно-конструкторской и испытательной базы.

Докладчик вызвал симпатию аудитории, огласив приоритетные направления инновационного развития. Это технологии электрификации (электромобили, гибриды), технологии автономизации и роботизации, интеллектуальные системы безопасности и управления, в том числе телематические и др. Весьма наглядный современный перечень.

Также был представлен поэтапный план развития автопрома на 2016–2018 годы, на 2018–2020 годы и на 2020–2025 годы. В нем уделяется большое внимание развитию экспорта и определяются направления опережающего развития технологий в контексте глобальных вызовов мирового автопрома.

**ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА АВТОКОМПОНЕНТОВ В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВВП Доля автомобильной промышленности в ВВП (2015 г.), % **0,45**



Производственные мощности (2015 г.), млн. шт. в год **3,2**



Количество занятых (2015 г.), млн. человек **0,47**



Суммарный объем прямой государственной поддержки предприятий отрасли (2010-2015 гг.), млрд. руб. **294,5**



Общее количество предприятий автопрома (2015 г.), шт. **>400**



Совокупные капитальные вложения в основную капитал предприятий автомобилестроения (2010-2015 гг.), млрд. руб. **529,3**

Сегмент		Объём рынка в 2015 г., тыс. шт.	Объём рынка в 2015 г. по отношению к 2012 г., %	Объём производства в 2015 г., тыс. шт.	Объём производства в 2015 г. по отношению к 2012 г., %	Фактический уровень локализации в 2015 г., %	Объём экспорта автомобилей в 2015 г., тыс. шт.	Средняя загрузка производственных мощностей в 2015 г., %
ЛА		1 500	53,6	1 200	61,7	30-55		
ЛКА		97	54,5	95	66,5	60-90	106,5	42
ГА		50	39,4	50	59,8	60-90		
АБ		12	44,8	8	47	62-88		

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Приоритетные направления инновационного развития

- технологии электрификации (электромобили, гибриды)
- технологии автономизации и роботизации
- интеллектуальные системы безопасности и управления, в т.ч. телематические
- технологии информатизации и компьютеризации
- автомобильная техника для Арктики и районов Крайнего Севера
- технологии экологической, пассивной, активной безопасности и обеспечения утилизации
- новые технологии проектирования, моделирования, создания и производства транспортных средств
- гибкие и адаптивные производственные технологии

Меры обеспечения целевого развития национальных исследований и разработок

- создание системы отраслевого научно-технологического прогнозирования
- создание проектного офиса реализации отраслевых исследований и разработок
- консолидация научного и инженерного потенциала отрасли в рамках федерального отраслевого научно-технологического (инжинирингового) центра
- формирование отраслевых консорциумов для реализации приоритетных научно-технических проектов доконкурентного уровня
- развитие инфраструктуры проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ
- обеспечение опережающей подготовки научных и инженерных кадров
- введение целевого уровня вовлеченности российских инжиниринговых компаний при реализации проектов получивших государственную поддержку
- развитие международной интеграции и кооперации по проведению исследований и разработок



Следующим докладчиком был Александр Ковригин. Он напомнил, что «АСМ–холдинг» отпраздновал свое 25-летие. Поэтому, в числе прочего, его доклад затрагивал историю предприятия, его отчеты и прогнозы. Вот основные тезисы и выводы выступления Александра Сергеевича.

Известное постановление о промышленной сборке являлось колоссальной ошибкой, поскольку были разработаны беспрецедентные льготы при объемах производства 25 тыс. штук в год. Правильно предоставлять льготы только при уровне производства не менее 300 тыс. штук в год.

При расчете первых десяти проектов оказалось, что иностранные партнеры вложили в них 2 млрд долл. В реальности это были связанные кредиты, которые в основном истратили на покупку сборочного оборудования в тех странах, где находились основные мощности зарубежных партнеров.

Россия потеряла большинство высококвалифицированных инженерных и конструкторских кадров так как они просто не были нужны на сборочных заводах. За период 2005–2016 годов было создано порядка 100 заводов автокомпонентов, которые занимаются практически отверточной сборкой деталей и узлов. При этом только в автокомпонентной отрасли потери составили порядка 350 тыс. высококвалифицированных рабочих мест.

В связи с высокой долей импортных комплектующих, как для производства, так и для запасных частей, общий объем потраченных средств на их приобретение составил порядка 103 млрд долл. в год. Если взять уровень локализации в денежном эквиваленте, то в 2012 году она составляла порядка 20%.

Необходима поддержка инициатив отечественных производителей по созданию автокомпонентных производств на территории России в виде совместных предприятий, предоставление льготных и беспроцентных кредитов, гарантий под кредиты, льготное налогообложение и другие послабления, предоставление скидок на землю, льготные схемы лизинга оборудования, субсидии и премии, а также гранды за каждое вновь созданное рабочее место.

ПАРК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ НА НАЧАЛО 2016 ГОДА*



ТОП-5 МАРОК (ТЫС. ШТ.)

РОССИЙСКИЕ		ИНОМАРКИ	
	АВТОВАЗ 14052,1		Toyota 3110,5
	ГАЗ 1186,6		Nissan 1732,7
	АЗЛК 1043,9		Chevrolet 1393,8
	УАЗ 613,6		Renault 1371
	ИЖ 202,1		KIA 1336,4

*по данным "Автостат Инфо"



ТОП-10 РЕГИОНОВ (ТЫС.ШТ.)

МОСКВА	3 830,9
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2 593,3
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1 678,4
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1 648,9
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 242,1
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 216,3
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1 189,1
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1 130,5
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 016,9
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 009,5

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПАРКА

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ	12,5 ЛЕТ
СТАРШЕ 15 ЛЕТ	33%
РОССИЙСКИЕ - 46%	ИНОМАРКИ - 54%
ЮР. ЛИЦА - 10%	ФИЗ. ЛИЦА - 90%
ДИЗЕЛЬ - 5%	БЕНЗИН - 95%
ДВИГАТЕЛИ НИЖЕ ЕВРО-4 - 39%	

ТОП-5 МАРОК (ТЫС. ШТ.)

РОССИЙСКИЕ		ИНОМАРКИ	
	ГАЗ 747		МАЗ 217
	КАМАЗ 743		VOLVO 82
	ЗИЛ 416		MAN 79
	УРАЛ 123		ISUZU 70
	НефАЗ 3,9		SCANIA 66

*по данным "Автостат Инфо"

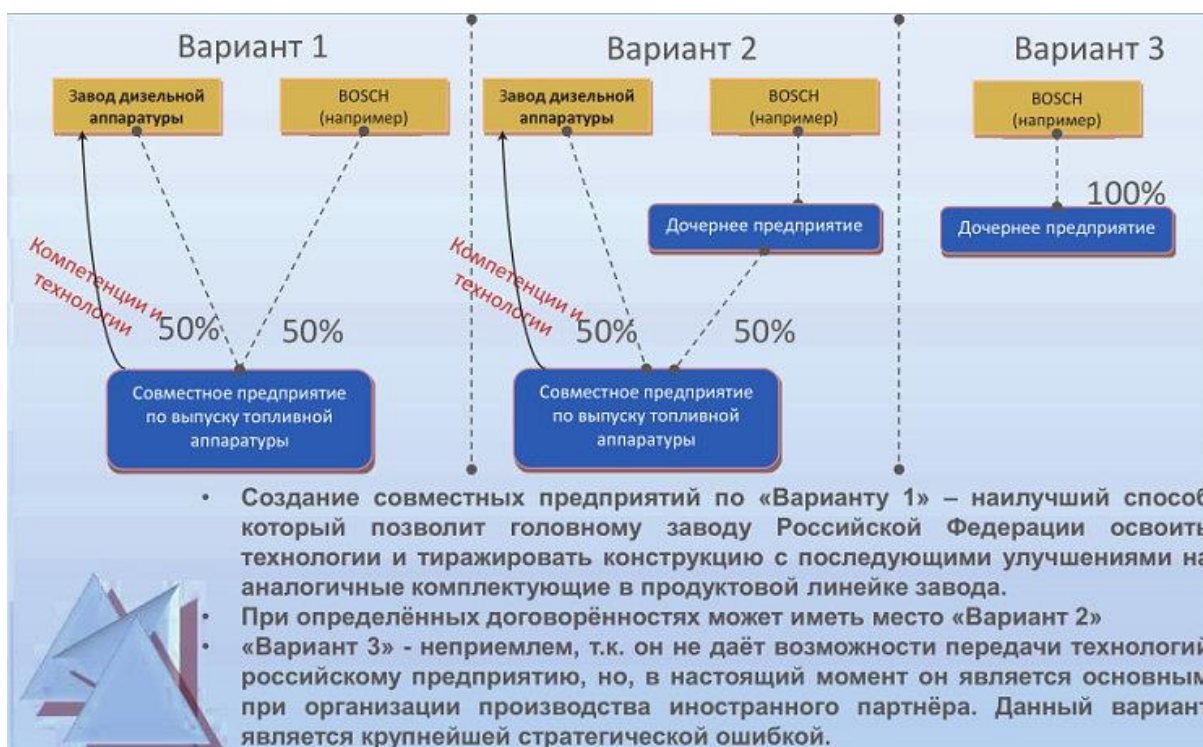


ТОП-10 РЕГИОНОВ (ТЫС.ШТ.)

МОСКВА	180
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	145
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	137
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	112
ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ	110
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	106
ХАНТЫ-МАНСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ	103
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	102
ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ	94
ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	89

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПАРКА

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ	19,5 ЛЕТ
СТАРШЕ 15 ЛЕТ	68%
РОССИЙСКИЕ - 69%	ИНОМАРКИ - 31%
ЮР. ЛИЦА - 59%	ФИЗ. ЛИЦА - 41%
ДИЗЕЛЬ - 67%	БЕНЗИН - 33%
ДВИГАТЕЛИ НИЖЕ ЕВРО-4 - 89%	



Также необходимо поощрение деятельности предприятий, направленной на приобретение к новейшим технологиям мирового автопрома. Сюда входят преференции для компаний, создающих в стране технологические и научные центры.

А еще – поддержка инициатив зарубежных компаний по поиску партнеров среди российских предприятий, поощрение развития локального производства материалов и субкомпонентов для обеспечения потребностей местных производителей автокомпонентов, стимулирование создания экспортных производств.

Кроме того, по словам А.С. Ковригина, необходимо создание единой отраслевой информационной базы и обеспечение доступа к ней экспертов автомобильной промышленности, организация выставок и семинаров, в том числе на льготных условиях. Осуществление мер по «обелению» автокомпонентного бизнеса (ведению бизнеса в полном соответствии с российским законодательством), которые позволят поставить в одинаковые условия всех участников рынка. Сегодня разница в отпускных ценах составляет 15%, что делает «честный» бизнес неконкурентоспособным.

Следует обратить серьезное внимание на региональный аспект размещения импортозамещающих производств автокомпонентов, что позволит поднять экономику регионов, улучшив ситуацию с неравномерным развитием территорий России, а также снизить себестоимость производимой продукции.

(АБС-АВТО, январь 2017)

Автокомпонентам зеленый свет

Проблемы автокомпонентной отрасли Российской Федерации наиболее остро проявились в период кризиса. Впрочем, текущее состояние автомобильного рынка и отечественного автомобилестроения и автокомпонентного производства характеризуется не только различного рода вызовами, но и открывает окно новых возможностей для развития.

Эксперт статьи:

Александр Ковригин,
заместитель генерального
директора ОАО «АСМ-холдинг»



Среди факторов, которые тормозят развитие автокомпонентной отрасли, специалисты называют большую зависимость от внутреннего спроса, соответственно, высокую уязвимость к падению объемов выпускаемых автомобилей на внутреннем рынке. Другим важным фактором является отсутствие ряда компетенций и современных мощностей по производству автокомпонентов, которые необходимы для развития автосборочных производств на территории РФ. Это обуславливает фактическое отсутствие национальной базы автомобильных компонентов и материалов на уровне глобальной конкурентоспособности.

Названные факторы характеризуют системное и технологическое отставание автокомпонентной базы как для дальнейшего развития автомобилестроения, так и рынка aftermarket. Поэтому сегодня одной из важнейших задач и главных целей развития автомобилестроения в РФ является формирование высокотехнологичной и устойчивой к внешним вызовам автокомпонентной отрасли, а также обеспечение снижения зависимости отечественного автомобилестроения от импортных компонентов и материалов. Все это находится в русле главного мейнстрима - увеличения добавленной стоимости производимой в России продукции, в том числе за счет более глубокой локализации выпуска автокомпонентов.

Уловить перспективный рост

Уловить перспективный рост

Сегодня зарубежные автопроизводители, локализовавшие производство и сборку моделей на территории Российской Федерации, занимают наибольшую долю на отечественном автомобильном рынке. На них приходится более 60%

отечественного рынка легковых автомобилей. (см. диаграмму 1). В то же время снижаются относительные и абсолютные объемы как прямого импорта новых, так и поддержанных автомобилей. Несмотря на достаточно затяжной кризис, перспективы роста спроса на новые легковые автомобили в краткосрочной и среднесрочной перспективе остаются позитивными. Так, согласно прогнозам, через пять лет спрос на внутреннем рынке увеличится с 1,4 до 2-2,2 млн автомобилей. Впрочем, долгосрочное развитие рынка во многом будет зависеть от экономической ситуации и мер поддержки спроса и предложения на рынке.

Согласно прогнозу, составленному специалистами агентства PriceWaterhouseCoopers, при постепенном восстановлении рынка ожидается восстановление производства автомобилей, которое к 2021 году может составить 1,8 млн штук. (При условии отсутствия внешних шоков). Это положительным образом скажется на загрузке производственных автосборочных мощностей, которая может увеличиться с нынешних 40% до 61% в течение пяти лет.

Сегодня, когда производственные автосборочные мощности зарубежных и отечественных автопроизводителей работают менее чем наполовину, по мнению чиновников, курирующих отрасль, одним из выходов из сложной ситуации является развитие экспорта произведенных на территории РФ автомобилей. Правительство с 2015 года четко обозначило курс на экспорт. Способность работать на внешних рынках – это показатель качества продукции. Необходимо работать не только на «комфортных рынках» (странах СНГ, где традиционно высоким спросом пользуется продукция отечественного автопрома), но и осваивать новые рынки. Для этого разработаны программы поддержки экспорта. Для предприятий автопрома предусмотрена поддержка по направлениям: логистика, сертификация, субсидирование процентных ставок, кредитование, участие в выставках и т.д. В ближайшей перспективе из России могут экспортироваться до 250-300 тысяч транспортных средств. Такой прогноз озвучен в начале года министром промышленности и торговли РФ Денисом Мантуровым.

Требовательный экспорт

Экспорт как одно из направлений развития отечественного автостроения и одновременно автокомпонентной отрасли может существенно повысить загрузку незагруженных сегодня производственных мощностей, поможет снизить себестоимость выпускаемой продукции. Это важно в период восстановления российского авторынка. Сегодня есть основание полагать, что долговременная стратегия экспорта автопроизводителей, работа-



ющих на территории РФ, может основываться только на высоко локализованном продукте, произведенном в России. Есть достаточно большой потенциал для экспорта такой продукции. Огромным преимуществом экспортной модели развития автомобилестроения является тот факт, что экспортируемая продукция встраивается в существующую цепочку поставок, и например, зарубежному автопроизводителю нет необходимости тратить средства на продвижение бренда. Но для того, чтобы реализовать эту схему, необходим продукт высокого качества и конкурентоспособный по цене. А для этого необходимо повышать степень локализации выпускаемой продукции. Впрочем, надо понимать, что даже в таких моделях валютная составляющая остается значительной.

Примером такой высоко локализованной модели может служить экспортное продвижение кроссовера Renault Duster (выпускается на мощностях «Рено Россия» в Москве). Сегодня начаты поставки автомобиля в дилерскую сеть французского автопроизводителя не только на так называемые комфортные рынки (в страны СНГ), но и во Вьетнам, а также в шесть стран Персидского залива. Также немецкий автоконцерн Volkswagen в текущем году намерен отправить на экспорт до 20% собранных на территории РФ трех моделей – VW Polo, VW Tiguan и Skoda Yeti (около 27 тыс. автомобилей).

Впрочем, экспорт ВЛК — автокомпонентов также является одним из направлений бизнес-модели зарубежных автопроизводителей, локализовавших производство на территории РФ. Пока делаются только первые шаги по встраива-

нию данного направления в глобальные производственные цепочки автомобильных концернов. В конце 2016 года начаты поставки кузовов автомобиля Renault Logan из Тольятти в Алжир. Эти кузова изготовлены из отечественной стали, степень их локализации свыше 90%. Немецкий концерн Volkswagen направит на экспорт блоки цилиндров из Калуги на свое чешское производство двигателей в Младо-Болеславе. Отметим, что заготовки блока цилиндров и головки блока цилиндров для двигателей VW поступают в Калугу с ульяновского завода Nemaк, на калужском заводе двигателей происходит их механическая обработка.

Выстраивание цепочек

Поставки за рубеж ВЛК-автокомпонентов ставят в повестку дня такое направление развития автокомпонентной отрасли как выстраивание вертикальной технологической интеграции. Использование отечественного сырья высокого качества для производства автокомпонентов пока является «слабым» местом. Но зарубежные концерны активно работают в данном направлении. Одним из примеров является компания Ford-Sollers. Как сказал в недавнем интервью газете «Ведомости» президент компании Адиль Ширинов, мы не используем импортную сталь, в Татарстане локализован также практически весь ряд полимеров, необходимых для выпуска элементов интерьера и экстерьера автомобилей. Это сырье поставляется партнерам-смежникам, которые производят детали для автомобилей Ford. По словам топ-менеджера, если выстраивать такую вертикаль-

ную интеграцию, то гарантия рублевой стабильности будет более 60-70%, что важно при высокой волатильности национальной валюты. Также, по его словам, необходимо планировать с другими автопроизводителями совместные закупки сырья по единой спецификации. Это объединение выгодно автопроизводителям, поскольку снижаются издержки. Сегодня ведутся переговоры по совместным закупкам компаунда (полимерные смолы), нержавеющей стали для производства выхлопных систем и т.д.

Компания Ford-Sollers объявила, что уровень локализации выпускаемого в РФ двигателя Ford Duratec объемом 1,6 л. достиг 78%. Сегодня локализованы следующие компоненты двигателя: блок цилиндров, головка блока цилиндров, крышки коренных подшипников, поршень в сборе с кольцами и пальцем, свечи зажигания, коленвал, моторное масло первой заливки. Ширинов отметил, что ведется закупка алюминиевых заготовок для производства двигателя у группы «Соллерс». Среди других поставщиков отечественная Группа ГАЗ и «Русал». Уровень локализации по моделям Ford, выпускаемым в России, по словам топ-менеджера, может достигнуть 88%.

Комментарий эксперта



Александр Ковригин,
заместитель генерального
директора
ОАО «АСМ-холдинг»

Ситуацию в отечественной автокомпонентной отрасли можно охарактеризовать как сложную. Есть несколько примеров успешных отечественных производителей автокомпонентов, которые стали поставщиками на конвейеры, в том числе и зарубежных автопроизводителей. Одна из причин сложившегося положения – технологическая отсталость предприятий, которая становится барьером на пути



поставки продукции на конвейеры тех заводов, где развернута сборка зарубежных моделей легковых автомобилей. Это же является причиной отсутствия масштабного экспорта автокомпонентов из России.

Как правило, зарубежные автопроизводители не горят желанием работать с отечественными заводами автокомпонентов. Они более заинтересованы продолжать сотрудничество с проверенными зарубежными поставщиками. В связи с невысокими объемами сборки автомобилей теряется стимул перенести производство автокомпонентов в РФ. Также до последнего времени, в связи с действием режимов «промсборки», объективно было выгоднее ввозить автокомпоненты по льготным таможенным тарифам.

Наш анализ показал, что условия режима «промсборка-1», согласно которым были подписаны первые соглашения с рядом зарубежных автопроизводителей, было колоссальной ошибкой! Были даны беспрецедентные льготы, автокомпании получили дотации, фактически им был предоставлен режим комфортных условий для входа на отечественный авторынок. Опыт развития автостроения в таких странах как Индия, Китай, Бразилия показывает, что там перед автопроизводителями ставятся более жесткие условия: достижение уровня локализации в течение трех лет до 75-85% и выше.

Показателен в этом плане пример корпорации General Motors, которая в 2015 году приняла решение уйти с российского рынка. По всей видимости, развитие отрасли надо было начинать с условий аналогичных «промсборке-2», предусматривающих создание сборочных мощностей на 300-350 тыс. автомобилей, уровень локализации 60%, а также собственное производство двигателей в РФ.

Следствием ошибки «промсборки-1» является создание избыточных автосборочных мощностей для выпуска более 3 млн легковых автомобилей в год. Степень их загрузки составляет 40-50%, что лишь отчасти объясняется текущим кризисом.

Еще одной ошибкой, я считаю, было создание Особых экономических зон (ОЭЗ). Сегодня таких площадок насчитывается свыше двух десятков. Они не дали того эффекта, на который рассчитывали первоначально. Стоимость одного рабочего места составляет 10 млн. рублей. Сегодня реальная локализация легкового автостроения у нас находится на уровне 30-40%, а не 60%, как того требует режим «промсборка-2», поскольку существует так называемый скрытый импорт. Зарубежные предприятия и компании-производители, которые все-таки локализовали выпуск автокомпонентов на территории РФ, как правило, используют импортное сырье. Отечественные предприятия практически не задействованы в локализации. Таким образом, в выпускаемых узлах и деталях высокая валютная составляющая. К сожалению, очень медленно выстраиваются вертикальные технологические цепочки от отечественных производителей сырья. Им часто не выгодно выпускать малые объемы продукции, такие как сталь, пластмассы, резинотехнические изделия и т.п.

Практически, иностранные производители пришли прежде всего для продажи техники на нашем рынке, не ставя других задач по локализации, экспорту производимой продукции и задач разработки конструкции новых автомобилей, привлечения новых технологий в производство.

Это привело к тому, что в России мы потеряли все конструкторские заделы и технологии, так как сборочные тех-

нологии не являются стратегическими. Одновременно, произошло замораживание новых технологий в комплектующих изделиях и потеря рабочих мест не менее 1 млн. человек. Это фактически узаконило вывоз валюты за территорию Российской Федерации в больших объемах. Ежегодно вывозилось более 100 млрд. долларов, и эта сумма будет увеличиваться по мере продолжения такой политики.

Через небольшой период времени действие режимов промсборки завершится. Правительство и чиновники предлагают новый инструмент СПИК (Специальный инвестиционный контракт), однако такой режим не особо выгоден автопроизводителям, которые уже вложили крупные инвестиции в РФ.

Не отвечает на актуальные вопросы развития отрасли и предложенная Минэкономразвития РФ «Стратегия развития автомобильной промышленности РФ на период до 2025 года», в которой много говорится о направлениях развития беспилотного автотранспорта и электроавтомобилизации, но не пред-

ложено реальных инструментов по повышению локализации и импортозамещения в отрасли! «Стратегия» также не согласована с корпоративными стратегиями зарубежных и отечественных автопроизводителей.

По мнению Александра Ковригина, заместителя генерального директора ОАО «АСМ-холдинг», целесообразно сделать следующее:

- предоставить льготы (снижение налогов) иностранным предприятиям, осуществляющим промсборку, если они вкладывают полученную прибыль в расширение своего производства автомобилей на территории РФ до 300 000 шт. в год;
- также необходимо разобраться с методикой подсчета уровня локализации. При подсчете следует исключить валютную составляющую затрат узлов и деталей поставщиков комплектующих изделий, которые поставляются на сборочные производства с совместных и российских предприятий. При

таком верном подсчете, по нашей оценке, локализация действующих проектов составит на сегодняшний день не более 12-15%, а должна быть уже не менее 30 %;

- основную ставку необходимо сделать на совместные предприятия с действующими предприятиями 50 на 50, давая при этом беспрецедентные льготы (какие именно — можно обсуждать). Это позволит восстановить конструкторскую и технологическую базу отрасли.

Необходимо задуматься и о покупке лицензий. В настоящее время мы локализуем автомобильное производство, которое нам не принадлежит. Учитывая введение санкций, не изменив подходы, мы можем оказаться в автомобильной промышленности в ситуации, которая сложилась с корпорацией Сименс при поставке турбин в Крым. ■

ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

Тормозные колодки

WIPAC CTR FIT

Тормозные системы

Seikon K&K

Детали подвески

RBI CTR JIKIU um

Подшипники

NSK Koyo BEARINGS

Фильтры

AZUMI JS ASAKASHI um

Амортизаторы и стойки

TOKICO GAS shock

АВТО ОПТИМА

прямые поставки от производителей

г. Новосибирск, ул. 2-й Воинский проезд, 42/2, к1, тел. +7(383) 256-00-88, 213-89-89
ОТДЕЛ ПРОДАЖ: +7(383) 262-50-08

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

www.autooptima.ru

optimatorg1@gmail.com

Ремни

DECOO SUN

Свечи зажигания

NGK

Гофры

АТНО

Пружины

N.B.K

Радиаторы

SAKURA

Ремкомплекты и прокладки

Centtec

Николай Ульянов

Как уничтожить и как создать автомобильную промышленность

Ошибки, допущенные при реформировании автомобильной отрасли, привели к тому, что страна ее фактически лишилась. Но шанс исправить ситуацию все-таки существует, считает Александр Ковригин — признанный эксперт в этой индустрии



Александр Ковригин искренне переживает за судьбу российской автомобильной промышленности

На российском автомобильном рынке происходят существенные сдвиги.

С одной стороны, продажи падают, причем быстрее, чем ожидалось. Так, по данным агентства «Автостат» и компании «АСМ-холдинг», за первые пять месяцев автопроизводителям удалось реализовать на 4,7% меньше автомобилей, чем за тот же период прошлого года. И по итогам года аналитики ожидают падения рынка на 5% в случае реализации базового сценария и на 10% — если реализуется негативный.

С другой стороны, происходит перегруппировка сил: с российского рынка ушел один из мировых лидеров — американская компания «Форд», а крупный китайский производитель Great Wall Motor открыл в Тульской области завод по производству автомобилей Haval — своей премиальной марки. Мощность завода на первом этапе составляет порядка 80 тыс. автомобилей в год.

И это не единственный китайский производитель, планирующий усиление своего присутствия в России. О том, что происходит и что стало причиной последних событий, «Эксперт» поговорил с заместителем генерального директора компании «АСМ-холдинг» Александром Ковригиным.

— Как можно кратко охарактеризовать ситуацию в российской автомобильной промышленности?

— Ту, которая была, или ту, которая есть? Автомобильная промышленность у нас была. В отличие, допустим, от Китая, она у нас была. Но сейчас в Китае есть своя автомобильная промышленность, а у нас она, мягко говоря, свернута, особенно в легковом автомобилестроении.

Сейчас практически все автомобильные заводы в России принадлежат иностранцам. Все важные разработки иностранные компании делают у себя, в научных подразделениях, которые находятся на их территории, за рубежом.

Главная ошибка в развитии автомобильной промышленности была сделана в 2005 году, когда, желая привлечь иностранных производителей, правительство выпустило постановление о «промышленной сборке» в 25 тысяч машин. Тогда Швецов (Вадим Швецов, генеральный директор и контролирующий акционер компании «Соллерс»). — «Эксперт») хотел создать совместное предприятие с кем-то из иностранных производителей и написал в правительство письмо, где попросил дать льготы на ввоз комплектующих для тех, кто будет собирать на нашей территории 25 тысяч автомобилей в год. Это был первый режим «промышлен-

Александр Ковригин, 71 год, заместитель генерального директора компании «АСМ-холдинг», кандидат экономических наук.

Окончил Академию народного хозяйства при Совете Министров СССР.

Трудовая деятельность связана с автомобильной промышленностью: начинал работать электриком на Ярославском моторном заводе, затем занимал должности главного экономиста на Тутаевском заводе дизельных агрегатов, заместителя директора на Ярославском заводе дизельной аппаратуры.

С 1988 года работал в Министерстве автомобильной промышленности СССР, а затем в Министерстве автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения СССР в должности начальника Управления экономики.

После развала СССР и расформирования министерства начал работать в компании «АСМ-холдинг».

ной сборки». Комплектующие в страну стало можно ввозить практически бесплатно. Это был беспрецедентный шаг для мировой практики.

На втором этапе «промышленной сборки» правительство сказало: теперь, чтобы участвовать в госзаказах, нужно делать 300 тысяч автомобилей в год. Дело в том, что Россия тогда хотела обогнать Германию. У нас в лучшие годы продавалось три с половиной миллиона машин, такие продажи мы раскрутили за счет автокредитов. Потом произошло резкое падение, но иностранные автопроизводители уже создали мощности под этот спрос. Но теперь они загружены где-то на сорок процентов. «Форд», например, ушел потому, что создал мощностей на 300 тысяч, сделал завод двигателей, а продавать автомобилей стал только 46 тысяч.

— *Насколько я понимаю, «Форд» и в Европе закрывает заводы. Я помню, «Форд Фокус» был очень популярной машиной. Но их «сделал» «Хендай» со своим «Солярисом».*

— В Европе тоже есть трудности. «Форд Фокус» был популярной машиной. Вообще, «Форд» заработал здесь большие деньги. Они пришли сюда первые, но локализацией не здорово занимались, и это их погубило в конечном счете. И я считаю, что они сделали очень много ошибок, именно технических. «Форд» продавал ряд дорогих машин, которые не были востребованы. Сейчас у нас нет покупательной способности, люди берут машины до миллиона. И 80 процентов машин сейчас продается в кредит.

Корову нужно было кормить

— *Давайте вернемся назад и поговорим о той автомобильной промышленности, которая была. Опять-таки упомянутый «Форд». Ведь построенный в СССР Горьковский автомобильный завод, ГАЗ, — это, в принципе, завод «Форд».*

— Да. Но тогда использовалась другая схема: покупалась лицензия, и ГАЗ был уже полностью нашим предприятием и развивался, проектировал и выпускал новые модели независимо от «Форда».

— *Я правильно понимаю, что автомобильная промышленность тогда развивалась следующим образом: мы брали западную технологию, строили завод, начинали производить машины и потом, получив начальный толчок, развивали все это дальше уже самостоятельно?*

— Все правильно понимаете. Но дело в том, что мы никогда не финансировали автомобильную промышленность в Советском Союзе в нужном объеме. Заводы были государственные. Понимаете, в чем дело? Если «Фольксваген» — это частное предприятие, и он мог вложить в разработку новых автомобилей миллиарды, то мы не давали этого делать, тому же АвтоВАЗу. Прибыль у заводов изымалась. Им не на что было разрабатывать новые модели. Плюс у нас был дефицит автомобилей. Легковых автомобилей АвтоВАЗ тогда делал

миллион двести тысяч. На весь Союз. Сейчас в России выпускается миллион пятьсот пятьдесят тысяч. Плюс есть импорт, которого тогда не было. Так что люди покупали то, что есть, любой автомобиль. У автомобильной промышленности не было стимула для развития, не с кем было конкурировать.

— *И в этом основная причина того, что мы начали отставать от Запада? Мы купили современный завод с современным автомобилем, но развивали его недостаточно активно, и со временем тот же «Фиат» вместе с другими мировыми производителями ушел далеко вперед?*

— Да. Все дело в том, что мы ставили на конвейер автомобиль, допустим, раз в десять лет. А нужно ставить новый автомобиль в течение двух-трех лет. Мы отставали в этом отношении.

— *ВАЗ мы построили с иностранным партнером, с «Фиатом». Но вот дальше, КамАЗ, например...*

— КамАЗ не зависел от западных технологий. Изначально, оборудование там, конечно, было западное, но КамАЗ как грузовой автомобиль формировался нами самостоятельно. Какие-то заимствования там были. Но под КамАЗ было построено несколько заводов, мы сами делали топливную аппаратуру на двух заводах в Ярославле. И для КамАЗа, и для МАЗа.

— *То есть грузовые автомобили мы сумели сами сделать?*

— Разработки какие-то брались с Запада, но не было такого, что мы копировали машину, как, допустим, ВАЗ, когда купили автомобиль и потом начали его совершенствовать. Кстати, на том же АвтоВАЗе мы сделали «Ниву». Это был первый в мире внедорожник, где использовалась не рамная конструкция, а кузовная. То есть и в легковом автомобилестроении мы тоже кое-что могли. Просто было недофинансирование. Деньги у предприятий изымались. Тот же АвтоВАЗ окупился 60 раз к началу 1990-х годов. А купили мы его тогда за полтора миллиарда долларов.

Ведь что такое автомобильная промышленность? Это мультипликативная отрасль. В Советском Союзе там работало полтора миллиона человек. Выпускалось свыше двух миллионов автомобилей — мы, конечно, отставали в технологии, которая была за пределами Советского Союза. И я уже сказал почему: на развитие автопрома не давали тех денег, которые необходимо было давать для разработки новых автомобилей.

Когда появился Волжский автомобильный завод, он «толкнул» сразу все отрасли, которые были необходимы для создания нового автомобиля. Появилось еще около трехсот предприятий.

Автомобильная отрасль потребляла в свое время 35 процентов металлопроката. Потребляла большое количество топлива. Потребляла... вот почему сейчас нет станкостроения? Потому что нет автомобильной промышленности.

Смотрите, пришел «Мерседес», он что, думаете, оборудование здесь покупал? Он все купил у себя, в Германии. На всех сборочных заводах мировых автопроизводителей, которые к нам пришли, сейчас работает около 42 тысяч человек. И мы создаем рабочие места за пределами Российской Федерации в большем количестве, чем у себя. Допустим, тот же «Мерседес», у него сейчас на российском заводе тысяча человек, умножьте смело на семь — семь тысяч рабочих мест мы создали в Германии. Вся комплектацию они делают там и везут сюда.

Если брать Германию, то она зарабатывает на автомобильной промышленности порядка 140 миллиардов долларов. Чисто на экспорте автомобилей — где-то 110 миллиардов, а остальные деньги, 25–30 миллиардов, они зарабатывают на экспорте комплектующих. Германия от автомобильной промышленности имеет больше, чем мы от нефти сейчас. Понимаете, в чем дело? Почему у нас проблема сейчас в промышленности? Потому что мы ставку сделали на сырьевые

Компания «Автосельхозмаш-холдинг» («АСМ-холдинг») создана в 1991 году специалистами Министерства автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения СССР.

С 1991 года «АСМ-холдинг» проводит ежемесячный мониторинг деятельности предприятий автомобильного, тракторного и сельскохозяйственного машиностроения и рынка этой продукции в России и других странах СНГ. Этот мониторинг и накопленный компанией массив информации позволяют не только проводить текущий анализ процессов, происходящих в отрасли, но и прогнозировать ее развитие.

Компания оказывает консалтинговые и информационные услуги органам власти РФ, а также более чем 100 отечественным и зарубежным компаниям, различным инвестиционным и аналитическим структурам, информационным агентствам.

ОАО «АСМ-холдинг» является членом Торгово-промышленной палаты РФ и ряда ведущих отраслевых организаций: НП «Объединение автопроизводителей России», Российского союза промышленников и предпринимателей.

товары: на нефть, на газ, металлы, дерево... У нас вся налоговая система построена таким образом, что нам выгодно продавать не автомобили, а сырьевые ресурсы. В 1990-е мы начали сразу все приватизировать, а китайцы начали с мелкого бизнеса. В тот момент у них было два автомобильных завода — один построил ГАЗ, а другой построил ЗИЛ. Что они сделали? Они пустили западные предприятия на эти два завода. Создали совместное предприятие — 50 процентов было у них и 50 у «Фольксвагена». И это позволило им взять западные технологии. Занимствовать их.

Но они не просто их копировали, они их улучшают сейчас. Первый водородный двигатель, наверное, будет сейчас сделан в Китае, а не в Соединенных Штатах и не в Германии.

В Китае большинство автомобильных заводов с государственным участием. Вот в сентябре у нас начинает продажи своих автомобилей GAC Group. Будет продавать люксовые автомобили. Китайцы сумели сделать за десять лет свои автомобили. И это уже не те китайские автомобили, которые мы видели раньше. Я сидел в этой машине, там уже не пахнет дешевым пластиком. Это завод, который не считает себя китайским. Он считает себя европейским заводом. У них собственный научно-технический центр.

И, я думаю, GAC Group сумеет сейчас подвинуть многих производителей. Потому что будет те же машины продавать значительно дешевле.

— Они придут сюда только продавать? Завод не будут строить?

— В перспективе могут построить завод. Но сначала они хотят прощупать рынок, посмотреть, как пойдет.

— И, возвращаясь к нашему пути...

— По какому пути пошли мы? Мы пригласили «Фольксваген». Да, он зарегистрирован в России. Но он самостоятельно принимает все решения, которые считает нужными. Мы не можем ему диктовать. Все разработки делаются за пределами Российской Федерации.

Мы не можем «Фольксвагену» сказать: «А давайте делать электромобили». Он пошел нас просто подальше, и всё. У него есть своя перспектива, когда и что нужно делать, на двадцать лет вперед расписано. Они развиваются самостоятельно. В этом главная наша ошибка. Китайцы же, создав совместные предприятия, затем распространили эти технологии по всей своей автомобильной промышленности. У них сейчас продается 23 миллиона машин.

— Размер рынка имеет значение. Потенциал нашего рынка, возможно, не позволял нам выставлять западным игрокам такие условия.

— Нам нужно было ставить иностранным концернам задачу сразу производить 360 тысяч автомобилей. И тогда процесс

Производство легковых автомобилей в России

График 1



шел бы совершенно иначе. Нужно было создавать совместные предприятия, а не передавать наши заводы в чужие руки. В этом случае к нам бы пришли несколько производителей. Например, «Фольксваген», «Рено», «Фиат»... А к нам пришло около двадцати иностранных производителей, которые начали делать большую номенклатуру автомобилей, что не позволило наладить нормальное производство комплектующих. И это тоже наша ошибка.

Ну и локализация. Когда вышло постановление правительства от 2005 года, мы сказали: ребята, ради бога, приходите и сделайте за семь лет нам 40 процентов локализации. А Китай сразу сказал: три года и локализация 75 процентов.

— А как действовал корейский автопром? Корея — небольшая страна, как им удалось так быстро развить свою автомобильную промышленность?

— Корейский автопром за двенадцать лет с нуля создал высокотехнологичную автомобильную промышленность. Корейцы шли не тем путем, что китайцы. Они шли нашим путем. Они купили у японцев технологии и совершенствовали их. И многого добились. Я считаю, что корейцы сейчас имеют технологии даже лучше, чем японцы. И качество машин у них выше по одной простой причине: они все комплектующие делают у себя, а японцы уже берут часть китайских комплектующих.

Но надо отметить, что автомобильная промышленность в Корее создавалась под военным началом. Много у них там скандалов было...

И снова виноват Чубайс

— А что нам мешало уже в новые времена, уже имея кое-какие технологии, развить автомобильную промышленность?

— Начнем с того, что у нас никто ничем не занимался в промышленности. Когда развалился Советский Союз, у нас был полный беспредел десять лет. Полный беспредел! Никому ничего не надо было. Господин Чубайс сказал: «Нам не нужна автомобильная промышленность. Зачем? Все купим!» Ну это было же!

— Я точно такую же фразу — «все купим» — слышал от станкостроителей, правда, со ссылкой на Гайдара...

— Я был на совещании, которое проводил Чубайс. Он тогда громко сказал, что нам не нужна автомобильная промышленность. Мы в 90-е годы не созидали, а разрушали все, что было.

Мы практически всю промышленность сейчас отдали в руки иностранного капитала. У нас нет сейчас даже идеи создать свою промышленность. Мы считаем, что иностранцы придут и за нас все это сделают. Вот это самая большая ошибка



до сих пор. Я скажу, что и при Путине ничего не поменялось, в общем-то, по большому счету.

У нас все миллиардеры появились почему-то в нефти, в газе. Ведь ни один миллиардер не пошел в автомобильную промышленность. Ну не считая Дерипаски. Но и Дерипаска взял автомобильный завод ГАЗ, потому что ему просто его навязали.

— По мне, так «Газель» очень хорошо «выстрелила» у ГАЗа...

— А кто выстрелил-то? Бу Андерсон. Если бы его не было, не было бы «Газель Нехт».

— Я согласен, что он много сделал. Мы же сейчас говорим про возможность развития автомобильной промышленности в целом и наших автомобильных заводов, которые принадлежат российским акционерам. Это КамАЗ, ГАЗ и «Соллерс», правильно я понимаю?

— По большому счету в КамАЗе 15 процентов имеет «Мерседес».

— Это же не контроль...

— Но зато, имея 15 процентов, они получили доступ ко всем станциям технического обслуживания КамАЗа. «Мерседес» может обслуживать свои машины на этих станциях. А сеть разветвленная — 220 центров.

— То есть «Мерседес» может отремонтироваться на станциях КамАЗа где-нибудь в Барнауле, а КамАЗ на станциях «Мерседеса», например в Венгрии, не может?

— Да.

— С точки зрения разработки новых автомобилей сейчас у нас какая ситуация? Получается, мы сейчас полностью под иностранными производителями?

— Что они разрабатывают, то у нас и есть. Мы у себя сейчас разработки не ведем. Мы потеряли почти всех конструкторов и технологов. Например, на российском предприятии «Мерседес» не нужны конструкторы. Там нужно два конструктора, которые будут следить за конструкциями, которые пришли к нам. Мы потеряли за этот период конструкторов и технологов, потому что на предприятиях, которые здесь созданы, они не нужны.

— Но вот президентский автомобиль «Аурус» мы же смогли сделать. Или как?

— По «Аурусу» нам все расчеты делал «Порше». Я думаю, что это тупиковый проект. Мы хотим делать три тысячи машин. Хотим их продавать. Но покупать их не будут.

— Почему? «Роллс-Ройс» же продает свои машины.

— Продает. Но мы же не «Роллс-Ройс». Мы не сумеем обеспечить нужное качество. Мы захотим делать комплектующие у нас. На три тысячи машин это делать невыгодно. Мы вынуждены будем опять брать комплектующие оттуда.

Сами, всё сами

— Хорошо. Вот вы говорите, что сейчас у иностранных концернов, которые построили здесь заводы, есть свободные мощности. Почему нельзя на них производить автомобили на экспорт и загружать их за счет этого?

— Это невыгодно. Электроэнергия, стоимость рабочей силы. Кредитная политика.

— Кредиты они могут и в своих банках брать, дешевле.

— Да. Но тому же «Фольксвагену» зачем везти машины из России в Европу? Там у него свои заводы есть. Их надо загружать.

— Не обязательно в Европу. В Индию, например.

— Индия сейчас самостоятельно развивает автомобильную промышленность. Она идет по пути Китая, и у нее через пять лет будет автомобильная промышленность будь здоров!

У нас нет рынка для экспорта. В Европу у нас экспорт был, шесть тысяч «Лада Веста» продавали. Сейчас закрыли этот экспорт. По одной простой причине: надо вкладывать деньги в экологичность машины, должен быть стандарт «Евро-6». Французы решили, что этого делать не стоит. Не мы, а французы решили. И закрыли этот проект.

Нужно создавать условия, чтобы наши машины продавались здесь.

Нам надо поднимать покупательную способность. У нас на тысячу работающих человек в России всего 297 машин. А в Соединенных Штатах на тысячу работающих 997 машин. Потенциал есть. Если грамотно распорядиться, то 500–600 машин на тысячу человек мы можем еще потянуть.

— Если мы даже и создадим такие условия, то устройство нашего автомобильного рынка таково, что все сливки с роста снимут иностранные концерны, центры прибыли которых не здесь. Что делать-то? Строить новый свой завод?

— Может быть. Или загружать ГАЗ. Я вот сторонник того, чтобы восстановить «Волгу» с новой начинкой.

— Уже была попытка сделать «Волгу-Сайбер» с «Крайслером».

— «Сайбер» — это был тупиковый проект сразу, потому что это была старая машина. Комплектацию надо было делать фактически с нуля. Но на ГАЗе можно поставить сейчас новый легковой автомобиль, собственной разработки. Если бы у руководства страны была такая задача, ее можно было бы реализовать. Надо вкладывать деньги, но задачи такой не стоит. И потому я думаю, что свою автомобильную промышленность мы потеряли навсегда.

— Неужели ничего нельзя сделать? Какие-то шаги же наверняка можно предпринять...

— Шаг первый. Нужно заниматься производством комплектующих. Развивать это направление. Строить заводы, дать им льготы, хотя бы на пять лет. Шаг второй. Те заводы, которые к нам пришли, могут получать поддержку только в том случае, если у них есть добавленная стоимость, если они дают эту добавленную стоимость Российской Федерации. И третье: необходимо пересмотреть подходы к предприятиям третьего уровня. То есть к тем предприятиям, которые обеспечивают автомобильную промышленность и производителей комплектующих тем же металлом, пластиком, резинотехническими изделиями и так далее. Довести качество их продукции до приемлемого для автопроизводителей.

Мы, «АСМ-холдинг», подготовили концепцию развития автомобильной промышленности, но она не востребована. Наше правительство привыкло заказывать такого рода документы иностранным консультантам — «Прайсвотерхаузерс», «Эрнст энд Янг» и другим. Но они же не отвечают за результат, написали, а что дальше будет — им все равно. ■

Автопром требует развития

Сегодня автомобильная промышленность Российской Федерации оказалась на переломном этапе новейшей истории. Какие приоритеты необходимо расставить для дальнейшего поступательного развития важнейшей отрасли национальной экономики, как повысить долю создаваемой в стране добавленной стоимости в автостроении и степень локализации? Об этом и многих других принципиальных вопросах шла речь на конференции «Автопром-2019» в декабре в ОАО «АСМ-холдинг».

Эксперты статьи:

Александр Ковригин,
заместитель генерального
директора «АСМ-холдинг»

Виктория Синичкина,
директор, Консультационные
услуги компаниям автомобильной
отрасли PwC в России

Дмитрий Корначев,
руководитель департамента
экономического развития РЭП

Андрей Верижников,
директор по развитию
«АВТОТОР Холдинг»



За два прошедших десятилетия отечественное автомобилестроение кардинально изменилось. Сегодня в стране функционирует более двух десятков новых сборочных производственных площадок. Созданные мощности существенно превышают объем спроса отечественного авторынка. К тому же сегодня в отрасли наметились серьезные диспропорции, которые тормозят ее дальнейший поступательный рост.

Осторожный оптимизм прогноза

Вполне закономерно отечественный автопром развивается в тесной взаимосвязи с отечественным автомобильным рынком. Индикаторами «здоровья» этого рынка является система макроэкономических показателей.

Виктория Синичкина, директор Консультационные услуги компаниям автомобильной отрасли PwC в России, отметила, что макроэкономические индикаторы, такие как темпы прироста ВВП, индекс потребительских цен, средний номинальный курс валюты, индекс потребительской уверенности, динамика цен на нефть марки Brent демонстрируют стабильность. Но несмотря на признаки стабилизации, рынок легковых автомобилей показывает небольшое снижение. Впрочем, в денежном выражении рынок демонстрирует прирост как в рублевом, так и в долларовом выражении, причем в рублевом он вырос на 8% – а в валютном – на 6% по причине укрепления рубля и роста средней стоимости автомобилей (данные по первому полугодью 2019, в сравнении с АППГ).

Докладчик назвала факторы, которые как замедляют, так и могут способствовать росту продаж автомобилей. Среди первых – рост цен в результате повышения НДС с 18% до 20%, ухудшение волатильности национальной валюты в случае введения новых санкций, а также ухудшение макроэкономической ситуации, сокращение государственной поддержки автопромышленности. И наоборот, на повышение продаж может повлиять переход авторынка в стадию естественного роста при отсутствии внешних шоков, девальвации национальной валюты и санкций.



Нынче вводится новый инвестиционный режим, предусматривающий предоставление льгот и субсидий в обмен на инвестиции в локализацию производства (СПИК - специальный инвестиционный контракт), который окажет существенное влияние на развитие рынка в РФ.

По состоянию на середину 2019 года СПИК 1.0 подписали ведущие автопроизводители: АвтоВАЗ-Renault-Nissan-Mitsubishi, Hyundai, Daimler, Sollers,

Группа ГАЗ и др. Но со 2 августа прошлого года вступил в силу СПИК 2.0, который предусматривает изменение механизма предоставления льгот и субсидий.

Дальнейшее развитие рынка, считает эксперт, будет определяться стратегией автопроизводителей в условиях перехода на новый инвестиционный режим. В связи с этим был представлен **прогноз развития отечественного авторынка до 2025 года**, который несколько удивил. Объем продаж новых автомобилей в 2025 году вырастет до 2,47 тыс. штук, при 7% ежегодном росте. Впрочем, он все равно будет ниже рекордных продаж в 2011-2013 гг. Конечно, такая емкость рынка позволит повысить загрузку производственных мощностей автосборочных заводов ведущих зарубежных автопроизводителей.



Не осталось без внимания докладчика и перспективное направление – развитие рынка электромобилей. Продажи электромобилей в Российской Федерации находятся на чрезвычайно низком уровне. По итогам 7 месяцев прошлого года объем рынка электромобилей составил 1914 ед. (188 новых и 1726 поддержанных). Рынок электромобилей развивается в отсутствие мер государственной поддержки. Сегодня его доля составляет в общих продажах легковых автомобилей всего 0,14%. Особенность данного сегмента авторынка – 94% проданных электромобилей приходится на поддержанные автомобили, подавляющая часть которых продана в Приморском и Хабаровском краях, Иркутской области.

Согласно прогнозу PwC, совокупные продажи электромобилей в РФ будут расти со среднегодовым темпом прироста 30%, а в Москве – до 60%. К 2025 году доля электромобилей в продажах увеличится до 0,6% и достигнет 14,9 тыс. штук на всей территории страны.

В перспективе рост продаж электромобилей будет обусловлен следующими факторами: активной поддержкой продаж со стороны государства, развитием электросправочной инфраструктуры, а также техническим прогрессом – снижением стоимости аккумуляторных батарей и адаптации ее режимов под российские климатические условия.

Учитывая стремительный рост рынка электромобилей, участники должны сфокусироваться на определенной стра-



теги в области двигателей, зарядной инфраструктуры, сегментации рынка, выявлены привлекательных сегментов рынка, определении оптимального продуктового портфеля. Автопроизводители должны определиться в области создания зарядной инфраструктуры. Поскольку развитие зарядной инфраструктуры характеризуется низкими темпами, ряд автопроизводителей самостоятельно инвестируют в электросправки. В свою очередь, рынок заправок включает в себя множество процессов («value chain»): энергоснабжение, производство оборудования, строительство, операционное управление, мобильные приложения и др.



От стабильного развития зависит успех

Динамичное развитие такой высокотехнологичной отрасли как автостроение может быть обеспечено только при стабильном росте экономических и производственных показателей. При этом, у российского рынка есть огромный потенциал для дальнейшего развития, который обусловлен более низкой плотностью автомобильного парка, в сравнении со странами Европы.

Поэтому стоит задача обеспечения трансфера технологий и развития собственных технологий, дальнейший рост уровня локализации автомобилей. Сегодня выпускаемые автомобили имеют различную степень локализации. В легковом автостроении она варьируется в пределах 30-60%, в грузовом

и коммерческом секторе – 60-80%. **О направлениях дальнейшего поступательного развития и приоритетных задачах** в своем докладе «Анализ технологических трендов развития российской автомобильной промышленности на долгосрочную перспективу и формирование системы показателей ее развития» подобно остановился **Дмитрий Корначев, руководитель департамента экономического развития РЭП**. Структура российского рынка сегодня благоприятствует для совершенствования технологического рывка в отрасли. Дмитрий Корначев привел следующие цифры. 85% продаваемых автотранспортных средств собирается на территории Российской Федерации, более 60% выпускаемых в стране иномарок локализованы более чем на 50%. Соответственно, уровень локализации иномарок достиг того уровня, когда необходимо развитие подотрасли (автокомпоненты и блоки) – для более глубокой локализации.

В то же самое время необходимо учитывать и купировать риски и неблагоприятные факторы, которые будут тормозить восстановление рынка. Среди них докладчик называет снижение платежеспособности населения, слабый рост экономики и относительно слабый внутренний спрос, увеличение затрат на содержание транспортного средства, в том числе рост цен на топливо, платность парковочного пространства, распространение сервисов по совместному использованию автомобиля и т.п.

Также необходимо учесть структуру отечественного парка по типу используемого топлива. Более 97% транспортных средств используют автомобильный бензин и дизельное топливо. Несмотря на заявленные программы газомоторизации, лишь 2,36% автомобилей используют природный газ, еще 0,54% – сжиженный газ. На парк электромобилей в общей структуре приходится всего 0,04%. Потому на российском рынке до 2030 года будут преобладать автотранспорт с бензиновыми и дизельными двигателями.

Сегодня уровень **локализации выпускаемых двигателей** зарубежных авто-

производителей составляет около 30%. Большая часть автопроизводителей импортирует силовые агрегаты из-за рубежа. В свою очередь создание собственного производства двигателей на территории РФ является нерентабельным. Поэтому, исходя из тенденции мировой интеграции автопроизводителей, развитие отечественного производства силовых агрегатов является возможным решением, однако оно не приведет к технологическому развитию российской автомобильной промышленности.

Агрегатное производство трансмиссий, ходовой части, тормозной системы локализовано на 70%. Производство кузовов и рам, несущего корпуса и шасси имеет самую высокую степень локализации – свыше 80%. Данный сегмент находится в стадии высокого насыщения, российские металлурги полностью закрывают потребность в металле внутреннего рынка.

Докладчик отметил также, что рынок автоэлектроники в России находится в стадии развития, а степень локализации выпуска этих автокомпонентов самая низкая – не превышает 20%. Это относится к системам безопасности, телематике, кузовной электронике, мультимедиа, систем помощи водителю. Примечательно, что у российских производителей имеется серьезный научно-технический задел, а развитие



новых технологий, таких как интернет вещей и пр., открывает широкие возможности для создания новых продуктов в незанятых крупными игроками нишах. Поэтому, считает Дмитрий Корначев, развитие локализации данного направления должно стать приоритетным. Поэтому необходимо сформулировать и проработать меры поддержки, позволяющие российским производителям автокомпонентов уверенно занимать высокие категории поставщиков «А», «В», «С». Создание комплексного ПО на базе отечественного «ядра» со-

даст значительные преимущества в долгосрочной перспективе.

Калининградский кластер ставит на локализацию

Одним из примеров, который был представлен на конференции, иллюстрирует в каком направлении будет развиваться отечественное производство автомобилей зарубежных автопроизводителей.

НА ВОПРОСЫ КОРРЕСПОНДЕНТА
ЖУРНАЛА «ТРАНСЕРВИС.
ПРОАВТОБИЗНЕС» ОТВЕТИЛ
АЛЕКСАНДР КОВРИГИН,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА «АСМ-ХОЛДИНГ»

Сегодня практически все автомобильные заводы в России принадлежат зарубежным автопроизводителям. Все важнейшие разработки иностранные компании делают у себя, в научных подразделениях, которые находятся на их территории, или за рубежом.

Главная ошибка в развитии автомобильной промышленности РФ была сделана в 2005 году, когда, желая привлечь иностранных производителей, правительство выпустило постановление о первой «промборке». Одним из условий этого инвестиционного режима стало разрешение тем, кто будет собирать 25 тыс. автомобилей в год, автокомпоненты в страну ввозить практически беспошлинно. Это был беспрецедентный шаг в мировой практике.

На втором этапе «промышленной сборки» правительство серьезно подняло планку – до 300 тысяч автомобилей в год. Дело в том, что российский рынок динамично развивался. У нас в лучшие

годы продавалось около трех миллионов автомобилей. Эти продажи были раскручены за счет автокредитов. Были составлены прогнозы, согласно которым мы могли даже обойти немецкий авторынок. Затем произошло резкое падение на авторынке, но зарубежные автопроизводители уже создали производственные мощности под этот спрос.

Теперь они загружены где-то на 40%. Только один завод (Hyundai в Санкт-Петербурге) загружен на полную мощность.

На российском заводе Mercedes-Benz занято одна тысяча человек, они создают семь тысяч рабочих мест в Германии, потому что все автокомпоненты делают там. На всех сборочных заводах мировых автопроизводителей, которые к нам пришли, сейчас работает около 42 тысяч человек. Мы создаем рабочие места за пределами Российской Федерации.

Если брать Германию, то она зарабатывает на автомобильной промышленности порядка 140 миллиардов долларов. Только экспорт автомобилей оценивается более

100 миллиардов, плюс существенной статьей является экспорт комплектующих.

Нам необходимо было ставить задачу перед зарубежными автоконcernами сразу производить объемы более 300 тысяч автомобилей. Тогда процесс пошел бы совершенно иначе. Нужно было создавать совместные предприятия. В этом случае к нам бы пришли несколько производителей. Например, такие крупные как «Фольксваген», «Рено», «Хендэ». А к нам пришло одновременно около двадцати иностранных производителей, которые начали делать большую номенклатуру автомобилей, что не позволило наладить нормальное производство комплектующих. И это тоже наша ошибка.

Также были занижены требования по локализации. Когда вышло постановление правительства от 2005 года, были поставлены очень щадящие условия – за семь лет достигнуть 40 процентов локализации. Напротив, в Китае сразу были выставлены жесткие условия: локализация 75% за три года.



Андрей Верижников, директор по развитию «АВТОТОР Холдинг», отметил, что производственные мощности калининградского предприятия рассчитаны на выпуск 10 000 коммерческих и грузовых автомобилей в год.

Сегодня здесь освоена широкая модельная линейка корейской грузовой и коммерческой техники Hyundai CV: от легкого класса LCV (полной массой 2,8 - 3,5 т) до седельных тягачей. Это модели Hyundai HD35, HD65/78, Mighty, HD120/210. Также производится тягач Hyundai XCient. На базе автомобильных шасси выпускается большая линейка специальных коммерческих автомобилей с различными надстройками. Освоено производство автомобиля с КМУ, эвакуатора, подъемника, цистерны, бункеровоза, мусоровоза и т.д. В ближайшей перспективе будет освоен выпуск автобетоносмесителя, автокрана, медицинского автомобиля.

Вторая модельная линейка представляет грузовую технику Ford Cargo, в том числе седельный тягач Ford F-Max. Согласно производственному плану 2019 года, завод выпустил 1670 единиц коммерческой техники.

Поставлена задача превратить «Автотор Холдинг» в полноценное авто-

мобильное производство с высокой локализацией. На предприятии работают: участок изготовления рам, участок под сборки агрегатов, линия по сборке кабин, линия по сборке шасси и линия сборки автомобилей. На предприятии налажена сварка и окраска кабины, устанавливаются колесные диски и шины отечественного производства, надстройки, блок Эра-Глонасс, топливный бак, зеркала заднего вида, подкрылки и брызговики. Но в целом, локализация выпускаемой коммерческой техники все же низкая.

В производственных планах на период 2020-2028 гг предусматривается увеличение доли использования локальных автокомпонентов, а также строительство двух производственных корпусов - корпус сварки для размещения 5 сварочных линий площадью более 7 тыс. кв.м и корпус окраски кабин и рам, которые будут интегрированы в производственный цикл предприятия.

Планируются поставки на конвейер отечественных автокомпонентов, таких как автосветотехника, электропроводка, комплекты сидений, фары головного света, остекление кабины. Также отечественного происхождения будут более сложные узлы. Например, амортизаторы передней и задних подвесок, система топливоподдачи, радиатор и



различные системы охлаждения, система выпуска и др.

В июне 2019 года был подписан специнвестконтракт (СПИК) между «Автотором», Минпромторгом РФ и правительством Калининградской области сроком на 10 лет. Инвестиции будут направлены на модернизацию и создание нового промышленного производства, освоение новой продукции, создание инженерингового, IT и учебного центра, инженерной инфраструктуры. Также в рамках СПИК «Автотор» приступил к опытным поисковым инженеринговым проработкам в отношении потенциального производства **инновационных автомобилей** - гибридных, с электроприводом, газомоторного транспорта на компримированном и сжиженном природном газе. ■



Для того, чтобы автомобильная промышленность стала локомотивом развития российской экономики, необходимо предпринять ряд шагов. Прежде всего, необходимо серьезно заняться развитием отрасли производства автокомпонентов. Развивать это направление приоритетно. Строить заводы, дать им льготы на пять лет, за исключением социальных налогов.

Шаг второй. Те заводы, которые к нам пришли, могут получать поддержку только в том случае, если они создают высокую добавленную стоимость в России.

И третье: необходимо пересмотреть подходы к предприятиям третьего уровня. То есть к тем предприятиям, которые обеспечивают автомобильную промышленность и производителей комплектующих тем же металлом, пластиком, резинотехническими изделиями и другими материалами. Довести качество их продукции до необходимого уровня, соответствующего будущим требованиям автопроизводителей.

ООО «Регата» - официальный представитель ведущих заводов-изготовителей

РАДИАТОРЫ. ОНВ. БЛОКИ. БАКИ, СЕРДЦЕВИНЫ, ОТОПИТЕЛИ, ПОДОГРЕВАТЕЛИ. ДОМКРАТЫ

г. Новосибирск, ул. Крамского, 35, тел./факс (383) 264-09-29, 264-09-59, 264-09-69, 213-11-82, 213-12-74
www.regatansk.ru, e-mail: regatansk@ngs.ru



Производство автокомпонентов Как возродить отрасль?

По-настоящему национального автопрома в России нет и не будет без воссоздания развитого производства комплектующих. О том, как возродить в стране автокомпонентную отрасль и сделать ее работу доходной и эффективной, мы побеседовали с заместителем генерального директора аналитической компании «АСМ-холдинг», заслуженным экономистом России Александром Новригиным.



– Александр Сергеевич, в чем заключаются главные проблемы, с которыми сегодня сталкиваются производители автокомпонентов в нашей стране, и как эти проблемы отражаются на российской автомобильной промышленности в целом?

– В большинстве развитых стран автомобильная отрасль – один из главных локомотивов экономики. Потому что производство автотехники – отличный генератор как доходов бюджета, так и рабочих мест. Но это только в случае, если национальный автопром

представляет собой единый комплекс сборочных автозаводов и заводов по производству комплектующих. В этом случае отрасль уверенно стоит на двух ногах. Сравнение образное, но, как никакое другое, характеризующее устойчивость и способность шагать вперед.

У нас же, если продолжить образные сравнения, автопром опирается только на одну ногу, а потому как отрасль неполноценна, его движение сопряжено с большими трудностями и требует неперменной поддержки со стороны. Да, в стране сегодня успешно работают

несколько сборочных автозаводов, но компонентные производства, напротив, чахнут и деградируют. А ведь именно от последних экономика, как правило, получает наиболее высокую отдачу! Потому что на одного работающего на сборочных автозаводах в развитых странах приходится семь-восемь занятых на заводах по производству автомобильных комплектующих. Финансовая сторона вопроса демонстрирует примерно ту же пропорцию. Увы, ошибочная стратегия с упором на создание в России автомобильных сборочных

производств зарубежных автопроизводителей не привела, да и не могла привести к развитию производства автокомпонентов или хотя бы к его сохранению на прежнем уровне. Цена этой ошибки – 55–60 млрд долларов, ежегодно утекающих из страны в качестве оплаты поставок импортных комплектующих. Неудивительно, ведь даже традиционные отечественные автопроизводители постепенно переходят на зарубежные платформы, что уж говорить о заводах иностранных компаний! Зарубежная платформа – это зарубежная

агрегатная база, среди поставщиков которой отечественным предприятиям, как правило, места нет. Результат: если в 1990 году в России на заводах автомобильной промышленности в общей сложности было занято порядка 2 млн человек, в 2005 году это количество составляло порядка 1,5 млн человек, то после того, как правительство сделало ставку на строительство зарубежных автосборочных предприятий, численность занятых в автомобильном секторе экономики стала уменьшаться семимильными шагами, к настоящему времени сжавшись примерно до 350 тыс. человек. Четырехкратное сокращение числа занятых и, соответственно, такой же рост потерявших работу – более чем яркий результат «эффективной» государственной политики в области автопрома последних пятнадцати лет.

– Какой может быть выход из сложившейся ситуации? Есть ли еще шансы исправить ошибки?

– Есть только один способ создать истинно национальный, при этом эффективно работающий, высокодоходный, инвестиционно привлекательный автопром. Им в разные годы воспользовались Япония, Корея и Китай – и это только самые яркие примеры, когда сверхсовременная и сверхэффективная автомобильная промышленность была созда-

на буквально из ничего. У нашей страны, как всегда, свой особый путь, включая и развитие машиностроения. Этот путь куда менее эффективен и в итоге вряд ли приведет к каким-либо существенным результатам. Но мы, к сожалению, сегодня вынуждены действовать в его рамках, и в том числе – в поисках путей восстановления автокомпонентной отрасли.

Чтобы вдохнуть жизнь в отечественных производителей комплектующих, самые разумные на сегодня шаги – создание совместных предприятий с зарубежными партнерами и отраслевая консолидация. Разберемся по порядку.

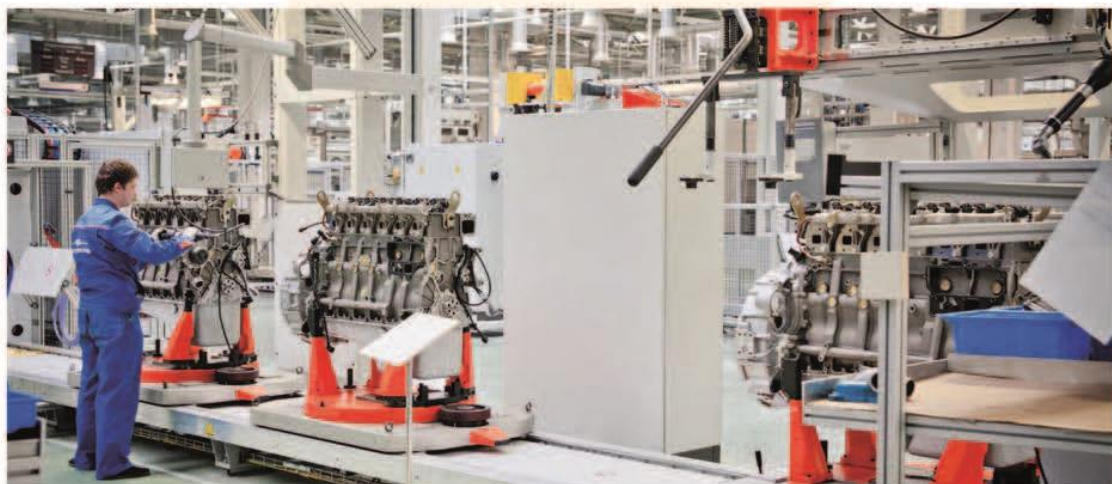
Что касается совместных предприятий по выпуску автокомпонентов, то на сегодня это – оптимальный вариант, когда зарубежный участник помимо ноу-хау и технологии, обеспечивая тем самым соответствие выпускаемой продукции всем современным стандартам, а российская сторона берет на себя вопросы продвижения, сбыта и, что важно, контроля уровня локализации. По такому принципу в стране уже работают несколько СП, организованных при участии наших ведущих автопроизводителей, в частности ПАО «КАМАЗ» и «Группы ГАЗ», которые одновременно являются и непосредственными заказчиками выпускаемой этими совмест-

ными предприятиями продукции, обеспечивая тем самым загрузку их производственных мощностей и возврат инвестиций зарубежных партнеров.

Тем не менее для выполнения задачи локализации компонентного производства на государственном уровне созданные к данному моменту вышеупомянутые совместные предприятия – капля в море! Автопроизводители за счет только собственных ресурсов, в первую очередь за счет собственных инвестиций, просто не в состоянии решить упомянутую задачу. А остающиеся в числе действующих немногочисленные отечественные автокомпонентные заводы – тем более. Поэтому необходимо создать специальную структуру, которая располагала бы значимыми финансовыми, кадровыми и административными ресурсами. Достаточными, чтобы выглядеть в глазах зарубежных партнеров авторитетной, надежной, привлекательной для сотрудничества организацией, с которой создание совместных предприятий окажется делом выгодным и долговременным. Хочется того или нет, но, чтобы повернуть вспять деградацию отечественной компонентной отрасли, стране требуется еще одна госкорпорация. Как вариант – основанная на принципах частно-государственного партнерства.

– Почему именно госкорпорация? За счет каких преимуществ в такой вариант видится наиболее продуктивным?

– Дело в том, что, с одной стороны, на подобную структуру ляжет очень непростая и ответственная роль координатора производства автомобильных компонентов. Ведь освоение выпуска большинства из них потребует также организации работы смежных производств, в большинстве случаев предстоит выстраивать технологические цепочки из нескольких предприятий самой разной специализации, некоторые из которых опять же потребуются создавать с нуля. С другой стороны, только сильная структура со значительным финансово-административным ресурсом окажется способной обеспечить необходимый для окупаемости инвестиций уровень сбыта выпускаемой продукции, эффективно отстаивая интересы отечественных производителей компонентов при организации поставок в адрес давно и прочно подсевших на импортную агрегатную базу российских автозаводов, ни во что не ставящих отечественных производителей компонентов сборочных заводов зарубежных автопроизводителей, а также на экспорт, что в сложившейся мировой экономической системе требует очень значительных усилий и



средств, неподъемных для отдельных предприятий.

Важно и то, что в рамках госкорпорации можно будет создать и активно развивать мощные конструкторские и технологические подразделения для разработки и освоения в производстве самого широкого спектра отечественных автомобильных комплектующих. У производящих их в стране зарубежных компаний, как правило, собственных КБ нет за ненадобностью, а у российских они очень слабы или вовсе отсутствуют, прежде всего из-за нехватки средств. Госкорпорация сможет стать своеобразным аккумулятором отраслевого конструкторского потенциала, а ее технологические подразделения смогут быстро и эффективно организовывать выпуск современных автокомпонентов на наиболее подходящих для этого площадках. Эти качества позволяют быстро и продуктивно решать наиболее актуальные конструкторские и технологические задачи, неподъемные для все еще действующих в стране производителей комплектующих. Одновременно появится возможность аккумулировать на важных направлениях находящиеся в распоряжении госкорпорации денежные средства, как собственные, так и заемные. Способность концентрации всей мощи инженерного, финансового и управленческого потенциала на наиболее важных, стратегических направлениях развития российской компонентной отрасли – одно из ключевых преимуществ подобной структуры.

– Сможет ли госкорпорация за счет только собственных ресурсов переломить ситуацию в автокомпонентной отрасли страны?

– Даже мощная, обладающая самыми широкими возможностями и ресурсами госкорпорация не сможет решить поставленную перед ней задачу без действенной помощи государства.

Во-первых, всем создаваемым совместным предприятиям по выпуску автокомпонентов потребуются создать льготный налоговый режим как минимум на пять лет – выпуск

ими продукции должен быть не более затратен, чем конкурирующими предприятиями Китая. Понятно, предоставление налоговых льгот следует жестко увязать с пошаговым планом локализации производимой продукции и создания рабочих мест, включая конструкторско-инженерные структуры.

Во-вторых, таким СП следует организовать доступ к кредитованию на льготных условиях прежде всего для финансирования закупки самого современного технологического оборудования.

В-третьих, необходимы стимулирующие решения наподобие введения утилизационного

выпуску автомобильных компонентов – это важнейшее условие их прибыльной работы, а значит – и возврата сделанных инвестиций. Вот лишь несколько примеров, сколько и каких компонентов нужно выпускать, чтобы окупить организацию их производства. Исходя из общемировой практики, однотипных сидений для этого в год нужно изготавливать не менее 40 тыс., систем выхлопа – не менее 80 тыс., бамперов – не менее 100 тыс., механических коробок передач и рулевых систем – не менее 150 тыс., систем впрыска топлива и ремней безопасности – не менее 200 тыс., передних



сбора на зарубежные автокомпоненты, как это сейчас сделано применительно к импортной автомобильной технике, и стимулирования экспорта, как это сделано применительно к автомобильной технике отечественного производства.

– Сможут ли совместные предприятия, о которых мы говорим, выйти на окупаемость? Все же для этого нужно производить продукцию в значительных объемах. Окажутся ли такие объемы востребованы российскими автопроизводителями?

– Нельзя недооценивать важность обеспечения сбыта продукции создаваемых совместных предприятий по

фар – не менее 400 тыс., сцеплений – не менее 500 тыс., а поршней – не менее миллиона. Понятно, что применительно только к нашему рынку многие из названных здесь показатели выглядят избыточными. Но задача как раз и состоит в том, чтобы создаваемые совместные предприятия работали не только на внутренний, но и на внешний рынок, войдя в мировую систему поставщиков автомобильных компонентов и отгружая значительную часть производимой продукции на сборочные заводы за пределами страны.

– Если резюмировать все вышесказанное, к каким наиболее важным результатам

приведут предлагаемые Вами шаги по восстановлению национального производства автокомпонентов?

– Прежде всего, мы радикально увеличим как налогооблагаемую базу, так и количество занятых в автокомпонентной отрасли, в автотропе в целом и в смежных отраслях. Это увеличение будет заметно в масштабах всей страны! Государство начнет собирать в казну деньги вместо того, чтобы тратить их на пособия по безработице. Доходы от производства комплектующих будут оставаться в России, а не уходить за рубеж – они станут работать на нашу собственную экономику! Не менее важно, что речь идет о высокотехнологичной отрасли, требующей большого числа квалифицированных специалистов – тех самых образованных, инициативных, технически одаренных людей, которые составляют основу среднего класса, а значит – основу стабильного развития любой страны. Наконец, возрождение компонентной отрасли станет примером для всей российской промышленности, этот опыт и наработки можно будет использовать и для возрождения других отраслей.

– Не станут ли тормозом для воссоздания национальной автокомпонентной отрасли трудности, обрушившиеся на российскую экономику в последнее время?

– Если исходить из складывающейся сегодня в стране экономической ситуации, на ухудшение которой серьезнейшее влияние оказывают эпидемия коронавируса и падение цен на нефть, то создание широкого спектра совместных предприятий по выпуску автомобильных компонентов помогло бы сгладить негативные последствия вышеназванных факторов – появление большого числа новых рабочих мест и новых источников наполнения бюджета на фоне повышения эффективности внутреннего производства за счет ослабления рубля как нельзя лучше способствовало бы скорейшему возвращению российской экономики к активному росту.

Константин Занурдаев



Автокомпонентная отрасль

Есть ли выход из кризиса?

Не секрет, что российская автокомпонентная отрасль находится в сильнейшем кризисе. О том, можно ли ее из этого кризиса вывести и как это сделать, мы поговорили с заместителем генерального директора аналитической компании «АСМ-холдинг», кандидатом экономических наук, заслуженным экономистом России Александром Новригиным.





ситуация отчасти стабилизировалась, и до 2005 года предприятия, выпускающие автомобили и их комплектующие, работали в целом нормально. В отрасли в то время было занято примерно 1,9 млн человек.

Но в 2005 году по российской автокомпонентной отрасли был нанесен самый сокрушительный удар: тогда появилась так называемая промышленная сборка, после чего производство автокомпонентов в России неудержимо пошло вниз. Ошибка заключалась в том, что мы дали беспрецедентные льготы и разрешили создавать производство под годовой выпуск всего 25 тысяч автомобилей, а не 250–300 тысяч, что было бы в данном случае наиболее оптимально. Чем это обернулось? Подсчитано, что первые пять проектов в рамках промсборки были профинансированы государством напрямую и в качестве различных льгот на сумму порядка 5 млрд долларов, а принесли около 3 млрд, из которых около 2,5 млрд ушли за рубеж в качестве оплаты оборудования и технологий.

Проблему усугубило вхождение страны в 2012 году в ВТО на совершенно губительных для нашего автомобилестроения условиях. Для примера: ставка по ввозу компонентов была снижена до 15%, тогда как у Китая после присоединения к упомянутой организации она составила 60% – в четыре раза больше! Как итог, в страну хлынул импорт, из-за чего началось массовое закрытие предприятий по выпуску комплектующих, что оставило без работы по всей стране в общей сложности более миллиона человек!

По мере разворачивания иностранными производителями промышленной сборки выпуск продукции отечественными автозаводами уменьшался, и сегодня практически все легковое автомобилестроение в стране принадлежит зарубежным компаниям. Поэтому не удивительно, что комплектующие для них закупаются за рубежом – там же, где это делают другие, разбросанные по всему миру заводы этих компаний.

– Александр Сергеевич, то, что производство автокомпонентов в России сегодня находится в глубоком кризисе, уже давно признанный факт. Но почему оно в этом кризисе оказалось – ведь страна ежегодно производит более полутора миллионов автомобилей?

– Если начинать издалека, то первый чувствительный удар российское автомобилестроение получило в 1990-х, когда буквально за несколько лет его довели до плачевного состояния, когда предприятия оказались вынуждены рассчитывать между собой по бартеру. После дефолта 1998 года и принятых Примаковым и Масляковым мер



– Но ведь за последние полтора десятилетия мы регулярно слышим об открытии на территории России производств тех или иных автокомпонентов иностранных брендов.

– Вспомните, как в середине 2000-х наши чиновники били себя в грудь, что с началом промсборки автомобилей автоматически начнется локализация производства зарубежных комплектующих с переносом на территорию России как минимум предназначенных для этого современных технологий, а как максимум – центров по их разработке. Мнение это оказалось глубоко ошибочным: международные автогиганты пришли в Россию со своими отработанными производственными цепочками, а значит, со столь же отработанным и проверенным пулом поставщиков. Те из упомянутых поставщиков, которые все же развернули у нас выпуск комплектующих, по сути занимают их отверточной сборкой или переупаковкой – разра-

ботка конструкций и технологий осталась за рубежом. В результате мы оказались на грани потери компетенций в области конструирования автомобилей и их компонентов, а российские конструкторы и технологи превратились в статистов, которым доверено лишь обеспечивать адаптацию иностранных разработок. То есть, по сути, мы получили тот же импорт, только скрытый. Не спору: за минувшие годы в России введены в строй около полусотни иностранных предприятий по выпуску комплектующих. Но, если разобраться, по сути все они сборочные. То есть сборочные предприятия открываются, а предприятия, выпускающие продукцию по полному циклу и обеспечивающие работой у себя и на предприятиях-смежниках в сотни раз больше людей, закрываются – вот результат сегодняшней политики государства в автокомпонентной отрасли! Оно даже не делает попыток защитить своих производителей! Складывается впечатление,

автокомпонентную отрасль государству проще вообще не замечать.

– Можно ли привести конкретные примеры, как государство защищает, вернее – не защищает интересы российских производителей автомобильных компонентов?

– Вот только один такой пример. У нас в стране есть три завода, изготавливающих жидкостные и воздушные отопители для пассажирской, грузовой и специальной техники. Это АО «Элтра-Термо», ООО «Адверс» и АО «ШААЭ», которые, будучи поставщиками первого уровня для всех отечественных автопроизводителей, выпускают изделия собственной разработки, особенности конструкции которых защищены патентами и авторскими свидетельствами. Сегодня их положение сильно осложнилось из-за острой конкуренции со стороны ряда действующих в стране европейских и, особенно, азиатских компаний, под собствен-

ными марками развернувших у нас крупноузловую сборку из импортных комплектующих. По причине крайне низкого качества автопроизводители не считают возможным санкционировать применение их продукции в составе выпускаемой техники, но вот на вторичном рынке ее продажи активно растут, ведь ввозимые из-за рубежа комплектующие делают такие изделия на 40% дешевле отечественных. При подобном ценообразовании производство аналогичной, действительно локализованной в России продукции заведомо неконкурентоспособно. Судите сами: сегодня пошлина на ввоз воздушного отопителя составляет всего 7,5%, а пошлина на ввоз жидкостного отсутствует вовсе. Пошлины на ввоз основных узлов, таких как камера сгорания, свеча накаливания, нагнетатель воздуха, блок управления, также составляют от 0 до 10%.

Чем государство здесь могло бы помочь? Хорошей поддержкой отечественным



KRONE PROFI LINER



ПОТОМУ ЧТО РЯДОМ МНЕ НУЖЕН НАСТОЯЩИЙ ПРОФЕССИОНАЛ.

Реклама

Отсканируйте QR-код
СЕЙЧАС
и узнайте больше!



PHC Нутафарройге
Тел. +7 495 989 72 38, info@ks-rus.ru



KRONE
We Deliver the Future

производителям стало бы введение дополнительных пошлин и сборов на ввоз как самих автокомпонентов, так и их сборочных комплектов из Евросоюза и азиатских стран.

Обратной стороной вопроса оказалась проблема введения с 1 января 2021 года дополнительной заградительной пошлины в размере 12,5% на импорт алюминиевого сырья из КНР. В этом случае российские предприятия АО «Лихославльский радиаторный завод» и АО «ШААЗ», которые выпускают алюминиевые радиаторы и теплообменники для поставки в том числе на КАМАЗ, ГАЗ, УАЗ и Уральский автозавод, вынуждены автоматически увеличивать стоимость выпускаемой продукции. Поэтому необходимо сбалансированно подходить к вопросу о введении дополнительных заградительных пошлин, с учетом интересов всех производителей, а не только отдельных промышленных групп.

– Размещать в России производства компонентов без их глубокой локализации – это какая-то общая политика иностранных производителей?

– Не стоит обвинять иностранцев в «непатриотичности» по отношению к нашей стране. В условиях абсолютно беззубой промышленной политики государства они поступают так, как им выгоднее и понятнее. Их традиционные поставщики гарантируют качество комплектующих и стабильность поставок, а использование «глобальных» компонентов, выпуск которых многократно больше такового у российских предприятий, делает более низкой их себестоимость, обеспечивая доходность производства даже при исчезающе малой разнице между закупочной ценой и стоимостью материалов. Добавим сюда экономию на логистике и на менеджменте ввиду унификации процессов и цепочек поставок. Так что здесь просто бизнес и никакой политики!

– Тем не менее нельзя не признать, что переход к использованию иностранных комплектующих пусть даже в ущерб российским наконец сделал продукцию традиционных отечественных автозаводов по-настоящему конкурентоспособной.

– С одной стороны, это действительно так: замена целого ряда отечественных комплектующих на зарубежные позволила повысить качество исконно российских автомобилей. Но с другой стороны, это привело к набирающей обороты разлокализации их производства. Дошло до того, что в январе этого года Минпромторг, подсчитывая индекс локализации автомобилей по формулам, приведенным в Постановлении Правительства России № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации», выяснил, что нероссийским, то есть иномаркой, следует признать... УАЗ «Патриот»! И наоборот, его конкурента, выпу-

скаемого под Тулой китайской компанией Great Wall, следует признать локализованным, а значит, доступным для закупок Минобороны, что оно и сделало для своих служебных надобностей.

Формула неправильная? Чиновники непатриотичные? Во все нет: в Минпромторге регулярно заключают специальные инвестиционные контракты, так называемые СПИКи, требующие все больших объемов производства, все большей локализации и даже создания центров компетенций, по-старому – НИОКР. Государство периодически повышает утилизационный сбор, представляющий собой хитрую схему, дополняющую ввозные пошлины сверх пределов, дозволенных ВТО. Предоставляется материальная помощь и даются льготы производителям автокомпонентов. Например, 7 июня опубликовано постановление, согласно которому государство предоставляет им займы в размере от 50 млн рублей по ставке 1%

годовых на финансирование до 40% капитальных затрат и покупку лицензий. И, тем не менее, корейская коробка передач и немецкая управляющая электроника стоят на УАЗе, а не на «китайцах». Это касается и множества других компонентов, которые Great Wall решила приличия ради хотя бы отвергочно, но собрать на своем новом российском заводе.

– То есть государство, тот же Минпромторг, все же помогает предприятиям российского автопрома?

– Помогает. Но эта помощь – мизер, неспособный переломить ситуацию. Возьмем для примера Китай, взлетом автомобильной промышленности которого сейчас так принято восхищаться и ставить в пример. Вот лишь одно направление поддержки, касающееся наукоемких разработок. В мае этого года «сверхвычет» на НИОКР для производствен-

ных предприятий там увеличен с 75 до 100%. Другими словами, в этой стране действует стопроцентный обычный вычет на НИОКР, к которому дополнительно может применяться «сверхвычет» размером в 100% от расходов. Фактически речь идет о налоговом вычете на связанные с НИОКР расходы размером в 200%. Вдумайтесь только, в 2020 году государственные расходы Китая на НИОКР достигли 378 млрд долларов! Подобная форма поддержки является одной из наиболее распространенных мер в развитых странах. Интересно отметить, что основную часть инвестиций в китайское автомобилестроение составляют государственные инвестиции – их доля находится на уровне 75% от общего объема капиталовложений в отрасль в целом и около 70% – в производство легковых автомобилей. А что у нас? У нас текущие государственные программы,

согласно некоторым оценкам, покрывают лишь около 1% от общего объема инвестиций.

– А как в нашей стране обстоит дело с инвестициями со стороны государства в новые разработки, связанные с автомобильной промышленностью?

– Что касается автокомпонентной отрасли, то на прямые инвестиции в новые разработки Минпромторг и другие министерства идут только по новым направлениям: беспилотность, электро-мобильность, мультимедиа... Но ведь «старые» комплектующие требуют едва ли не большего внимания – узлы и детали что двигателей внутреннего сгорания, что трансмиссий, что шасси эволюционируют быстро, как и электронные системы безопасности. Переход на комплекты ведущих мировых лидеров, имеющих свои интересы и вынужденных выполнять

решения своих правительств, чреват зависимостью, которая рано или поздно может вылиться в технологическую блокаду, как это уже было в других отраслях.

Поршни, кольца, подшипники – все эти на первый взгляд нехитрые, но технологически и инженерно сложные узлы мы покупаем или за рубежом, или в России, но на предприятиях, принадлежащих иностранному капиталу. И разработаны они далеко от границ страны.

Не удивительно, что в сфере автокомпонентов российские наукоемкие разработки можно пересчитать по пальцам. Из относящихся к такому действительно крупных проектов, появившихся за последние годы, вспоминается разве что трансмиссия КАТЕ для «Ауруса», но и для нее шестерни приходится покупать за рубежом.

Тем временем мы стоим на пороге нового технологиче-



ского скачка. Электропривод, требующие новых пластиков и новых алюминиевых технологий среднесерийное производство, концепция «автомобиль как гаджет»... Благодаря отечественным компаниям, работающим в сфере информационных технологий, с компонентами для гаджетизации автотранспорта у нас пошло-поехало, но вот комплектовать ими придется иномарки, в которые постепенно превращаются даже автомобили формально отечественного производства, в которых из исконно наших компетенций скоро останутся разве что финальная сборка и заправка техническими жидкостями.

– В последние месяцы как мировой, так и отечественный автотранспорт столкнулись с нехваткой комплектующих в связи с нарушением логистики их поставок из-за связанных с пандемией ограничений. Может быть, российские производители автокомпонентов смогут обратить эту ситуацию в свою пользу?

– Тот же вопрос я недавно задал одному из топ-менеджеров группы AD Russia, на что он мне ответил буквально следующее: «Мы сами рады бы заместить китайские запчасти отечественными, и не из патриотизма даже: у китайцев цены растут как на дрожжах, за зиму доставка подорожала в разы, а сроки исполнения заказов выросли еще больше. Что ж, пошли к российским заводам. Но тут выяснилось, что по нашим спецификациям они работать не готовы – ссылаются на ГОСТы, которые зачастую несопоставимо мягче по размерам деталей, по разбросу параметров и, в особенности, по толщине и качеству покрытий, например, тех же пружин подвески. Но даже когда требуемое в готовом виде находится в каталоге, эти заводы, видимо в силу старой советской системы управления, не горят желанием брать заказ в работу. Выходит, им самим это не нужно. Что же, продолжим поиск по-


ставщиков в других странах, от Индии до Польши, шарик большой».

То есть основная масса «старых» отечественных производителей работать в новых условиях не только не может, но и, к сожалению, не хочет. Те же немногие из них, что научились делать качественные и недорогие компоненты, как и пятнадцать лет назад, «сидят» на импортных комплектующих и материалах, а наукоемкость таких изделий стремится к нулю.

Неудивительно, что исконно российские, созданные еще при СССР, заводы постепенно сдают даже свой последний рубеж, не выдерживая конкуренции с китайским эрзацем на рынке «афтемаркета», то есть на рынке нелегальных запасных частей нижнего уровня. При этом с экономическим спадом спрос на этом рынке сместился в сторону все менее качественных и более простых, зато дешевых эрзац-компонентов. Тут бы нашим «старым» производителям и взять свое – благо Минпромторг им как-то помогает, устанавливая пошлины на аналоги выпускаемых в стране деталей и узлов. Но, получается, они просто не в состоянии это сделать.


– Из сказанного Вами выходит, что российская автокомпонентная отрасль оказалась даже не в тяглом кризисе, а вообще на грани существования. Есть ли какие-то средства, чтобы ее реанимировать?


– Для того чтобы возродить автокомпонентную отрасль, требуется сделать несколько важных шагов. Прежде всего, необходимо стимулировать создание совместных предприятий с иностранными партнерами на условиях глубокой локализации выпускаемой продукции. Нужно предоставить им гораздо лучшие условия, которые обеспечивали бы на 25–30% более высокую прибыльность, чем сейчас. Кроме того, требуется создать таким предприятиям условия для экспорта – это позволит



**ВЫГОДНОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ
СПЕЦТЕХНИКИ**

НА АУКЦИОННОЙ
ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЕ





**ДАТЫ АУКЦИОНОВ
В 2021 ГОДУ:**

14-20 сентября	16-22 ноября
22-27 сентября	24-29 ноября

дополнительно нарастить выпуск, а значит, снизить себестоимость производства, ускорить возврат инвестиций и увеличить прибыль. К сожалению, самостоятельно решить перечисленные задачи наши предприятия не смогут, поскольку эти задачи относятся к компетенции государства. А значит, нам предстоит сделать так, чтобы российские производители компонентов были государством услышаны, чтобы оно наконец начало действовать в их интересах. И в своих, кстати, тоже, ведь если вклад автомобильной промышленности в ВВП стран Евросоюза составляет 7%, то в ВВП России – всего 0,4%: катастрофический результат, прекрасно демонстрирующий несостоятельность нынешней государственной политики в области автомобилестроения. В конце концов, стабильная работа и развитие отечественных производителей компонентов дадут государству рост занятости населения и поступлений в бюджет, тогда как их исчезновение, напротив, принесет лишь проблемы в плане потери значительной части налогов и увеличения затрат на пособия по безработице.

Если же посмотреть на ситуацию более глобально, то, убежден, с целью воссоздания в России действительно национально ориентированного автопрома следует создать при участии государства корпорацию, в которую вошли бы все российские автозаво-

ды, как это сейчас сделано, скажем, в авиастроении. И уже в рамках такой корпорации выстраивать систему совместной работы по развитию отечественной компонентной отрасли. В этой корпорации должны быть сформированы конструкторские и технологические подразделения по двигателям, коробкам передач, другим важным узлам и агрегатам, а также структуры, отвечающие за развитие производства компонентов третьего и четвертого передела – металлов, пластиков, масел, электроники и других используемых в автомобильной промышленности. Совместные предприятия, о которых я уже говорил, должны быть учреждены при участии этой корпорации, и таким СП необходимо создать стабильные перспективы сроком на три-пять лет, необходимым для выхода на окупаемость, а также финансовые условия, заметно лучшие, чем у предприятий только с иностранным капиталом. На эти цели, конечно, потребуются серьезные средства, но они многократно меньше тех выводимых за рубеж 40 млрд долларов, которые в настоящее время мы ежегодно теряем на импорте компонентов. Предлагаемое решение позволит сократить такой импорт на 25–30 млрд долларов и даст значительный толчок к воссозданию компонентной отрасли, которую за последние четверть века мы фактически потеряли.

Константин Занурдаев