Спад продаж подталкивает к утилизации

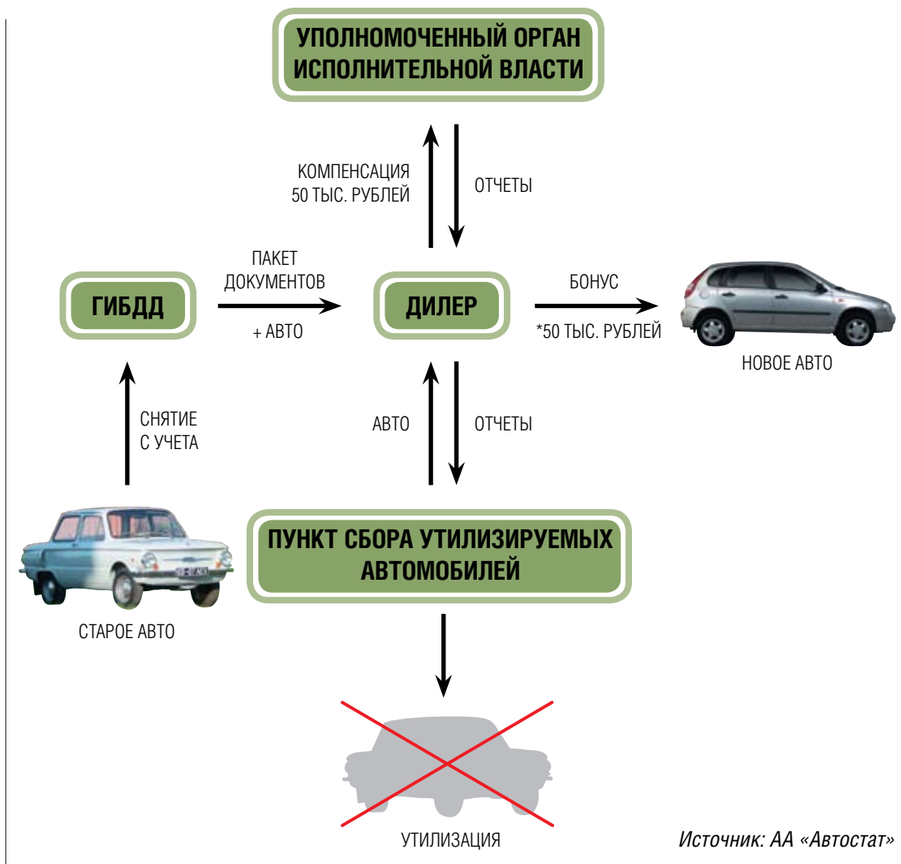
хотя проблема назрела давно

утилизация

В следующем году Петербург и Ленобласть войдут в число регионов, в которых стартует пилотная программа премирования населения за сдачу в утилизацию машин старше десяти лет. В рамках эксперимента, который продлится до конца 2010 года, в регионе может быть утилизировано до 50 тыс. старых авто, владельцам которых будет выплачиваться по 50 тыс. рублей. Но эти деньги они смогут потратить только на приобретение новой машины российского производства. Если программа сработает, то заработать смогут не только местные утилизационные заводы, но и петербургские дилеры.

В 2010 году из бюджета будет выделено 10 млрд руб. на финансирование программы утилизации подержанных автомобилей, чтобы стимулировать продажи новых машин, сообщил в конце сентября министр финансов Алексей Кудрин. Деньги, по его словам, выделят из 70 млрд руб. антикризисного резерва.

По предварительным расчетам Минпромторга, приступившего в августе 2009 года к разработке программы по утилизации, необходимо выкупить у населения около 200 тыс. машин. Алексей Кудрин сообщил, что за каждый подержанный автомобиль будут давать по 50 тыс. руб. Схема предоставления премии окончательно не утверждена, но предполагается, что собственник сможет сдать в утиль автомобиль не моложе десяти лет, бывший в его владении более года, не попадавший в незарегистрированное ДТП и не числящийся в угоне. Такие автомобили предполагается уничтожать в специальных центрах. Станция, которая утилизирует такой автомобиль, выдаст его владельцу соответствующий сертификат, который, по сути, станет аналогом ваучера на скидку в размере 50 тыс. руб. В сертификате необходимо будет сделать отметку о снятии машины с учета в ГИБДД, после чего можно будет предъявить его дилеру при покупке нового автомобиля. Дилеру затраты по скидке возместит бюджет. Предполагается, что подобным образом можно будет купить любую машину, собранную на территории России, в том числе иностранного бренда (в России работают заводы по сборке Renault, Ford, Nissan, Toyota, Opel, Fiat, SsangYong и прочие). В отличие от государственных субсидий по автокредитам, ограничения по ценам в программе не предполагается.



Источник: АА «Автостат»

Главное препятствие программы — отсутствие в России законодательной базы для утилизации автомобилей (сейчас она разрабатывается комиссией при Минпромторге). В министерстве признаются, что к началу 2010 года запустить программу, скорее всего, не удастся. Это связанно не только с вопросами финансирования и разработкой необходимого законодательства, но также с подготовкой утилизационных мощностей. По данным «Автостата», в России всего три автоматизированных завода по утилизации машин. Представители министерства отмечают, что найти инвесторов и построить новые заводы для переработки старых машин к началу пилотной программы едва ли получится. Поэтому первоначально придется использовать существующие мощности.

Отметим, что в момент принятия национальных законов по утилизации в странах Западной Европы, США, Канады, Японии уже была развернутая сеть центров приема и предприятий по утилизации отслуживших автомобилей и автокомпонентов, пишет «Автостат». Например, во Франции было около 3 тысяч центров по сбору и демонтажу старых автомобилей и 40 шредерных заводов по измельчению и сепарации. В Германии — около 5 тысяч предприятий по сбору и демонтажу отслуживших автомобилей и 47 шредерных заводов. Кроме того, в странах Европы федеральные и региональные органы власти оказывали финансовую дотацию и предоставляли налоговые льготы для организации сети центров по приемке и утилизации отслуживших автомобилей. Но даже в этих странах система авторециклинга не являлась экономически выгодной. К сожалению, затраты на утилизацию какого-либо компонента отслужившего автомобиля часто превышают стоимость нового материала, идущего на его изготовление, и являются невыгодными, пишет «Автостат».

Впрочем, пилотная программа утилизации в России стартует пока только в некоторых регионах: в Москве, Петербурге (и областях), а также в Нижнем Новгороде, Самарской области и Краснодарском крае. Минпром уже попросил администрации Петербурга и Ленобласти предоставить информацию о наличии на их территории утилизационных заводов. В городе их нет, но крупным предприятием «Хетек» в Ленобласти владеет компания «Авантек».

По словам начальника отдела договоров и поставок завода «Хетек» Николая Коныка, предприятие может осуществлять глубокую переработку 400–500 авто в сутки (около 120 тыс. машин в год). Но сейчас завод загружен лишь на 5–10%, сообщил он. Отметим, что из 200 тыс. машин, которые в следующем году власти планируют утилизировать в России, на Петербург и Ленобласть может прийтись до 50 тыс. авто. Это позволит загрузить мощности завода «Хетек» и неплохо заработать местным дилерам, если программа сработает. Впрочем, как признался замминистра экономического развития Андрей Клепач, успех программе не гарантирован, он зависит «не только от государственных денег, но и от поведения потребителей».

Необходимость утилизации старых авто, по мнению экспертов, возникает не только для стимулирования спроса на новые машины, проблема стоит шире. «Отслужившие автомобили, кузова, изношенные и поврежденные автомобильные компоненты бросаются во дворах домов, в пустынных местах, на неорганизованных свалках, загрязняя городские территории и природные ландшафты», — пишет в своем исследовании «Автостат». При выполнении работ, связанных с ремонтом, техобслуживанием, мойкой автомобилей, происходит накопление изношенных деталей, которые обычно просто вывозятся на свалки, хотя такие отходы содержат большое количество вредных веществ, загрязняют почву и оказывают негативное воздействие на окружающую среду, констатируют эксперты агентства. По оценке аналитиков, из официально выведенных из эксплуатации автомобилей (выбраковка) на утилизацию попадает лишь 15–20%.

По данным Минприроды РФ, более 400 тыс. ветхих автомобилей брошены владельцами или разукомплектованы. Выявлять, разыскивать и привлекать к административной ответственности владельцев таких автомобилей пока нет ни законодательных оснований, ни физической возможности. Даже после введения упрощенных схем лишения прав собственности на такие автомобили, их вывоз «в принудительном порядке» также потребует значительного финансирования.

ВИКТОР СБОРОВ

«Мое мнение как совладельца компании игнорировали»

интервью

В сентябре завершился затяжной конфликт собственников ключевого предприятия группы компаний «Лаура» — салона GM «Лаура-Озерки». Бывший совладелец компании АЛЕКСЕЙ ГОВОРУНОВ рассказал в интервью „Ъ“ о причинах этого конфликта и о финансовом состоянии дилерского предприятия, долю в котором он недавно продал.

СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

— Почему вам не удалось найти общий язык с другими совладельцами «Лаура-Озерки» — Игорем Щербаковым, Михаилом Логутенко и Ярославом Белоусовым?

— Дело в том, что я являлся совладельцем только автоцентра GM «Лаура-Озерки» и расположенного по соседству с ним салона Suzuki. К другим компаниям «Лауры» я отношения не имел. Мне предлагали стать совладельцем и других предприятий группы, но я отказывался по той простой причине, что у них нет активов. Здания салонов GM и Suzuki в Озерках единственные, находящиеся у компании в собственности. В строительство «Лаура-Озерки» было вложено $12 млн, правда, «Лаура» всем декларирует, что вложено было $18 млн, но это вместе с оборотными средствами и строительством автоцентра Suzuki. На возведение этих зданий Сбербанк выдал тогда кредит в размере $10,2 млн, еще $6 млн было вложено из наших собственных средств. После завершения стройки мы предложили ввести в совет директоров этих предприятий своих представителей, но нам отказали. После этого мы договорились на некие выплаты по дивидендам и от управления салонами отошли. В июле прошлого года я подписал договор с Игорем Щербаковым о продаже моей 35-процентной доли в дилерских предприятиях GM и Suzuki одной из компаний «Лауры», но сделка не состоялась.

— Почему?

— Игорь Щербаков предложил купить мою долю после того, как с аналогичным предложением на меня вышел Олег Барабанов, генеральный директор автохолдинга РРТ. Щербаков ни в какую не хотел, чтобы Барабанов становился совладельцем «Лаура-Озерки». Но свои обязательства по выкупу моей доли он не выполнил. Причем на эту сделку Сбербанком ему уже был одобрен кредит в размере 260 млн рублей. Но деньги мы так и не получили. Мы вновь предложили ввести своих представителей в совет директоров «Лаура-Озерки», и нам снова отказали. Тогда мы потребовали всю отчетность на аудит. Выяснилось, что по итогам прошлого года «Лаура-Озерки» получила 120 млн рублей убытка. Салон Suzuki показал убыток около 7–8 млн рублей. По полугодовому балансу «Лаура-Озерки» за этот год, общая задолженность компании составляет 300 млн рублей (кредит, взятый на строительства салона) и около 400 млн рублей, взятых в кредит на пополнение оборотных средств. Это не считая общей задолженности салона Suzuki, его долг составляет около 150 млн рублей. Я могу все это подтвердить документально. Я думаю, что общая ссудная задолженность всей группы компаний «Лаура» составляет минимум 1,5 млрд рублей. В моем личном понимании компания находится в преддефолтном состоянии. И если конъюнктура рынка не улучшится, могут возникнуть вопросы, с чего они будут гасить свои кредиты. Проценты покрывать они в состоянии, но тела кредита в нынешней ситуации им не погасить.

— Почему вы не продали свою долю РРТ?

— В уставе «Лаура-Озерки» есть положения о необходимости согласия на такого рода сделки всех собственников. Мы могли бы ее продать. Но это был бы долгий судебный процесс.

— Вы и так предъявили немало исков к «Лауре»...

— Потому что мое мнение как совладельца компании игнорировали. Например, «Лаура» создала управляющую компанию. Каждая из ее дочек, включая «Лаура-Озерки», платила ей около 3–4 млн рублей в месяц. Когда мы спрашивали, за что, нам отвечали, что деньги идут на юридическое обеспечение и прочие функции управляющей компании. Но когда одни и те же акционеры у всего холдинга, то все понятно. А если я акционер только одной компании группы и не являюсь совладельцем остальных, то я, получается, плачу за всех. Более того, на недавнем совете директоров «Лаура-Озерки» рассматривался вопрос о привлечении кредита в размере 100 млн рублей. Мы эту сделку не одобрили. Потому что мне было непонятно, куда пойдут эти деньги. После этого я узнал, что компания уже получила кредит, но в соглашении с банком прописано некое отлагательное условие о том, что салон, мол, можно будет заложить потом. При этом устав компании гласит, что «за» должны проголосовать две трети акционеров. То есть без моего голоса сделка блокировалась. После этого начались судебные разбирательства. Мы ставили вопрос о том, что есть сделки, которые не одобрены в соответствии с процедурой. Есть сделки, которые заведомо убыточны для компании. Кроме того, были некоторые задолженности передо мной лично. Потом на меня опять вышли несколько руководителей компании с предложением как-то договориться.

— На каких условиях вам в итоге удалось договориться?

— Я продал свою долю «Лауре». Договор купли-продажи подписан с компанией ООО «Автопрофи», она входит в «Лауру» и занимается операционной деятельностью по Suzuki. Я был и ее совладельцем и уже долю в ней продал Игорю Щербакову, Михаилу Логутенко и Ярославу Белоусову. Общая сумма сделки составила около $10 млн.

— Откуда «Лаура» взяла деньги на эту сделку?

— Планируется привлечение кредита в Сбербанке на сумму 100 млн рублей. Еще около 40 млн рублей «Лаура» получила, а затем выплатила мне, от РРТ за передачу холдингу Олега Барабанова бизнеса по Subaru. Также мне были отданы несколько зданий, принадлежащих «Лауре», но не имеющих отношения к автомобильному бизнесу. Сверх этого они должны мне еще 40 млн рублей. Откуда они будут их брать, мне неизвестно. Все деньги должны были быть выплачены 2 октября, но их до сих пор нет.

— Согласно сайту Арбитражного суда, вы также пытались оспорить ряд договоров аренды площадок на заводе «Арсенал», которые у «Лауры» арендовала компания GM?

— Мы вместе с Игорем Щербаковым владели одной из площадок завода «Арсенал». Проблема заключалась в том, что компания-собственник здания сдавала его в аренду другой компании, собственником которой я уже не являлся, за 100 тыс. рублей в месяц. А уже эта компания сдавала площадку в аренду GM за 1,5 млн рублей в месяц. Поэтому, когда GM оттуда съехал, мы подали иски о возмещении недополученной части прибыли. Но там мы быстро договорились, и нам выплатили нашу часть дивидендов. Этот вопрос уже снят.

— Ранее вы говорили о планах развивать вместе с РРТ сеть дилерских центров Honda в регионах, какова судьба этого проекта?

— В свое время я совместно с одним из бывших партнеров «Лауры» собирался открыть салон Honda в Архангельске. Позже мы поняли, что работать в одном городе с Honda неинтересно. Но у нас была компания, у которой был контракт с Honda на открытие салона этой марки в Архангельске, но сами мы этим проектом решили не заниматься. В итоге мы его фактически подарили РРТ. Позже мы обсуждали в РРТ совместное развитие с Honda в целом по стране, но возникли противоречия с импортером. Мы и сейчас контактируем с Олегом Барабановым на предмет сотрудничества в автомобильном бизнесе, но пока никакой конкретики нет.

МАКСИМ ВЕРТМАН

контекст

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В Россию поедут гибриды из Японии

В ближайшие годы Россия станет привлекательным рынком для японских производителей гибридных автомобилей. Такой прогноз дал директор международного отдела японской организации внешней торговли Тосики Такахаси. «С начала 2009 года под влиянием мирового кризиса объем торговли между Россией и Японией серьезно снизился. Отчасти это произошло из-за таких мер российских властей, как повышение таможенных тарифов, — сообщил Такахаси. — Тем не менее мы полагаем, что японские компании не оставят российский рынок и найдут в нем выгодные для себя ниши». Согласно его прогнозу, наибольшего успеха в России смогут добиться производители экологически безопасных автомобилей с гибридными двигателями промежуточного — между бензиновым и электрическим — типа, сообщает ИТАР-ТАСС. В настоящий момент такие авто находятся на пике популярности в Японии. Так, модель Toyota Prius уже третий месяц подряд лидирует в рейтинге самых продаваемых машин в Стране восходящего солнца, отмечает агентство.

Кроме того, Такахаси отметил, что на российском рынке быстро набирают популярность устройства Blu-ray — высокоемкие оптические диски и плееры для их проигрывания, — которые сейчас занимают ключевые места в товарных линейках японских электроконцернов. **Фонтанка.ру**

АВТОКОМПОНЕНТЫ

Локализация не идет

Локализация иномарок в России в рамках промышленной сборки идет крайне медленно. Виной этому служат постановления правительства №166 и №566, которые фактически никак не стимулируют процесс быстрой локализации иномарок в нашей стране, считают эксперты агентства «Автостат». Каждое сборочное предприятие, заключившее с Минпромторгом РФ договор о промсборке и получившее таможенные льготы, имеет свой собственный перечень комплектующих и график локализации, рассчитанный на семь лет. В итоге получается, что определенная часть узлов замещается произведенными в России, но опять же собранными из иностранных комплектующих и, соответственно, имеющими валютную себестоимость. То есть локализация идет поверхностно, так сказать, «для галочки», а российская автокомпонентная отрасль в это время планомерно отмирает, считают в агентстве. Для примера можно привести самую локализованную на территории России иномарку — Renault Logan. В своих отчетах представители «Автофрамоса» рапортуют об уровне локализации в 40–50%, но по факту оказывается, что реальная рублевая составляющая Renault Logan находится ниже 10%. Этот факт подтвердил генеральный директор Renault в России Кристиан Эстев. В интервью журналу «За рулем» на вопрос о локализации производства он в частности сказал: «Что касается модели Renault, то без учета производства двигателя мы интегрированы на уровне 40% и опережаем других иностранных автопроизводителей. Но для нас важнее та часть деталей, которую покупаем за рубли, — именно этот показатель отражает глубину локализации. В рублях мы также первые, однако это всего 8%. Очень мало». **АА «Автостат»**

РОСГОССТРАХ
РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ
8 (800) 200 0 900
0530 МТС, Билайн, Мегафон
www.rgs.ru
на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ В НЕДЕЛЮ 1 МИЛЛИАРД РУБЛЕЙ*

*Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06. ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С №3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С №3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.