

авто

«Ответственность за утилизацию старых машин должны нести автопроизводители»

интервью

С 1 января 2010 года должна стартовать государственная программа по утилизации старых авто. Она будет реализовываться в 19 регионах РФ, включая Петербург и Ленобласть. Предполагается, что при сдаче в утилизацию автомобиля старше 10 лет его владелец получит ваучер на 50 тыс. рублей, который сможет предоставить дилеру при покупке новой машины российской сборки. Минпромторг рассчитывает в следующем году утилизировать в России 200 тыс. авто, на это в бюджет заложено 10 млрд рублей. О принципах и проблемах реализации этой программы в Петербурге в интервью „Ъ“ рассказал начальник управления по работе с отходами правительства Петербурга ВСЕВОЛОД ХМЫРОВ, ответственный за старт программы в городе.

— Сейчас правительство РФ готовит постановление о реализации программы по утилизации подержанных авто, регионы направляли свои предложения. Какие инициативы направил Петербург? — В проекте постановления написано, что для снятия с учета подержанных авто и их последующей сдачи в утилизацию отделения МРЭО будут функционировать при каждом пункте сбора старых машин. Нам кажется целесообразнее, если сотрудники МРЭО осуществляли бы свои функции в рамках выездных действий. Кроме того, операции МРЭО не обязательно делать человеку в погонах. Этим по доверенности могут заниматься коммерческие организации. Для этого существуют все необходимые механизмы. В постановлении также отсутствуют положения о нормах безопасности переработки авто. Есть требования к пунктам переработки,



которые нам как раз кажутся избыточными, но не прописано, как их стимулировать к осуществлению безопасной утилизации. И самое главное. В проекте постановления отсутствуют механизмы компенсаций переработчикам за утилизацию автомобилей. На это необходимо изыскивать средства, потому что комплексная утилизация авто сейчас убыточна. Расчетная цена доплаты для переработчиков за каждый автомобиль должна составлять около 3,5 тыс. рублей. На сегодняшний день предполагается, что эти деньги будет платить человек, сдающий машину. Но нелогично заставлять население платить, так как это не создает перерабатывающий комплекс, систему,

Проще уменьшить сумму сертификатов на те же 3,5 тыс. рублей и отдавать эти деньги переработчикам. Если деньги для компенсаций переработчикам не будут найдены, то компенсировать свои затраты они будут серой экономикой. — То есть утилизация, на ваш взгляд, действительно исключительно дотационная? — Сегодня выгодно только сдача черного металла, его легче перерабатывать, чем добывать руду. Все остальное — пластик, резина и прочее — убыточно. Все это вычлняется и в лучшем случае хоронится на специальных полигонах, а в худшем просто бросается. В городе есть целые шинные отвалы. Одним словом, все, что перерабатывать невыгодно, ищите на свалках.

Ведь сейчас вся статистика по текущей переработке — черная. Чтобы переработка была не черной, ее нужно сделать прибыльной. Для этого переработчикам кто-то должен платить. Это либо правительство (читай — население), либо сами производители автомобилей. И я глубоко убежден, что ответственность за переработку своего товара должен нести его производитель. Так происходит во всем мире, кроме нашей страны. — Как это работает? — Еще вчера необходимо было создать общий для автопроизводителей фонд, куда они будут отчислять средства для выплат предприятиям, которые будут утилизировать их машины. Кроме того, нужен закон об упаковке, о вторичных ресурсах, он лежит в Государственной думе. Там должно быть написано, что каждый производитель должен сразу предусматривать порядок утилизации. Все понимают, что это очевидные вещи. Но пока такого закона нет, нет и залоговых стоимостей. Ответственность за утилизацию отходов у нас пока возложена на их «образователей», а «образователь» обходится с отходами так, как это дешевле ему. — Но если появятся залоговые стоимости за последующую утилизацию, это также может привести к росту цен на товары и автомобили в частности? — Если производитель не хочет делать наценку, он сам будет собирать свою продукцию для последующей переработки и использовать вторичные ресурсы. В этом случае производители будут делать такой товар, который будет легко утилизировать. А можно сделать и наценку, но тогда потерять в продажах. Но это уже не наши проблемы. — То есть если закон об упаковке и вторичных ресурсах будет принят,

автопроизводители будут создавать в России фонды для оплаты утилизации своих машин? — Конечно. Эта система работает по всему миру. Она признана и понятна экономически. — А кто будет управлять таким фондом? — Ассоциации. — О каком размере отчислений на каждый автомобиль в такой специальный фонд может идти речь? — Это вопрос рынка. Все зависит от цены на вторсырье. Например, в ряде западных стран еще недавно закупочная цена тонны макулатуры составляла \$140, сейчас она составляет \$62. К тому же, чем лучше построен процесс сдачи и утилизации, тем ниже цена и, соответственно, отчисления. — Пока нет соответствующего закона и мало ясности в вопросе специальных переработчиков, город каким-то образом может их поддержать? — Конечно. Это касается прежде всего налогообложения и арендной платы. Существуют также программы поддержки малого бизнеса. В рамках этой программы можно получать льготные кредиты. — А госзаказ на вторичные ресурсы, о котором говорят многие переработчики, — это мера? — Без этого тоже невозможно. Потому что если мы говорим об экологии, то использование вторичных ресурсов должно быть в приоритете. И правительство должно быть проводником этого дела. Вторичные ресурсы должны иметь приоритет на конкурсах, тогда бизнес будет заинтересован в их использовании. Например, мы обсуждаем в КБДХ использование присадок при строительстве дорог. — Предприятия по переработке автомобилей в

городе достаточно для реализации программы утилизации? — Да. Свое участие в пилотной программе уже подтвердили такие переработчики лома, как ЗАО «Авантек», чей завод находится в Ленобласти, ЗАО «Вторчермет», ООО «Севзапсталь», ООО «Гранит». Среди переработчиков резины — ЗАО «Эласт», ООО «Интегра», ООО «Экопромтехнологии». Утилизацией аккумуляторов хотя бы занимаются ГУП «Экострой» и ООО «Эргопроект». Принимать технические жидкости будет ГУП «Полигон „Красный Бор“». Переработкой стекла займется ООО «ВМР» и ОАО «Российская стеклянная компания», переработкой пластмасс — ГУП «Экострой» и ОАО «Пластполимер». Все эти предприятия ежегодно могут перерабатывать по 100 тыс. автомобилей. — А сколько всего в городе автомобилей, подпадающих под программу утилизации? — По нашим данным, в Петербурге и Ленобласти утилизации подлежат около 160 тыс. авто. Сколько еще автохлама сейчас стоит в гаражах, оценить невозможно. На наш взгляд, в первую очередь, на переработку потекут именно эти автомобили, которые уже не на ходу. Правда, с тех, что еще на ходу, люди наверняка перед сдачей в утилизацию будут снимать все что можно. И после этого они тоже, наверное, едва ли будут на ходу. — Петербург запросил в Минпромторге квоту на утилизацию в следующем году 40 тыс. авто. Как выводится эта цифра? — Мы исходили из средних показателей продаж автомобилей в Петербурге. В этом и следующем годах в городе будет продано около 150 тыс. авто. Одна треть из них — автомобили отечествен-

ного производства, которые подпадают под программу. Но это приблизительные расчеты. Недавно количество регионов, в которых будет реализовываться эта программа, увеличилось почти вдвое. Поэтому наша квота в итоге будет, вероятно, все же меньше, чем 40 тыс. авто. — Дилеры будут участвовать в этой программе по желанию? — Обязать их никто не может. Это вопрос стимулирования. Всем должно быть выгодно. — Но для них она пока непонятна... — Кажется бы, для них это сделано. Но, по сути, не для них. Это сделано для автомобильных заводов. Дилеры покупают машины у заводов. Так кому этот сертификат нужен — заводу или дилеру? Сертификат будет компенсировать «выпавшие доходы производителя». Дилеров также беспокоит, что компенсацию из бюджета невозможно будет получить, если есть задолженность по налогам или даже их переплата. На мой взгляд, компенсации, наоборот, необходимо будет выплачивать быстрее, чтобы у дилеров были деньги на оплату налогов. — Деньги дилерам будут идти через региональный бюджет или федеральный? — Пока неизвестно. Надо дожидаться подписания постановления правительства, где все будет прописано. Практика показывает, что проекты постановлений зачастую кардинально отличаются от их конечной версии. Там могут появиться принципиальные правки, неслучайно Минпромторг собирал предложения у регионов. Сейчас всем заинтересованным сторонам важно понимать, что в рамках этой программы государство будет давать, а не забирать деньги.

МАКСИМ ВЕРТМАН

КОНТЕКСТ

Nissan увеличит количество моделей, выпускаемых в Петербурге

Петербургский завод Nissan собирается расширить выпускаемый предприятием модельный ряд в конце следующего — начале 2011 года, заявил на днях генеральный директор «Ниссан Мотор Рус» Франсуа Гупиль де Буйе. Однако решение о том, какая это будет модель, на сегодняшний день еще не принято. При этом глава «Ниссан Мотор Рус» заверил, что в среднесрочной перспективе модельный ряд Nissan российского производства будет расширяться «еще сильнее». Господин Гупиль де Буйе также добавил, что расширение модельного ряда на заводе в Санкт-Петербурге будет идти параллельно с развитием локализации и поиском местных поставщиков. По его словам, уровень локализации автомобилей Nissan российского производства в течение нескольких лет планируется довести до 50%. Петербургский завод Nissan запустил производство в начале июня этого года. Сейчас предприятие выпускает седаны Теапа и кроссоверы X-Trail. Цена российской Теапа начинается от 892 тыс. рублей, в максимальной комплектации автомобиль стоит 1,3 млн рублей. Это на 8–10% дешевле японских Теапа, которые компания продавала до начала их производства в Петербурге, даже с учетом скидок. Но для X-Trail компания выбрала другую ценовую политику. Сперва петербургские X-Trail должны были стоить от 1,147 млн рублей до 1,378 млн рублей. При этом стоимость японских X-Trail, которые продавались в России до начала их производства в Петербурге, хотя и со скидками, начиналась от 873 тыс. рублей. Но позже компания решила исправить такой ценовой разрыв и понизила цены в среднем на 100 тыс. рублей. В итоге дилеры сейчас продают российский X-Trail от 1,049 млн рублей до 1,289 млн рублей. В июне этого года генеральный директор «Ниссан Мануфакчуринг Рус» Фудзиро Хосака сказал, что на предприятии может начаться выпуск автомобилей Renault. Но представители городской администрации говорят, что компания уже отказалась от этой идеи и третья модель, которую освоит предприятие, также будет выпускаться под брендом Nissan. Мощности завода рассчитаны на выпуск 50 тыс. авто в год. Но сейчас, по оценке автоэкспертов, он выпускает лишь 300–500 авто в месяц. Михаил Серов

Кризис сделал каско лучше

О том, как за кризисный год изменился рынок автострахования рассказывает руководитель Северо-Западного дивизиона Группы Ренессанс страхование Павел Муретов.

— Как сказался текущий финансовый кризис на страховой отрасли в целом и вашей компании непосредственно? — Влияние мирового кризиса ощутили во всех секторах экономики, и страхование, к сожалению, не стало исключением. По итогам 9 месяцев сборы на российском страховом рынке снизились на 9%. В первую очередь такая динамика обусловлена снижением объемов кредитования и как следствия бизнеса, поступавшего через этот канал, а также ростом спроса на бюджетосберегающие опции, что, соответственно, влияет на суммарные показатели по сборам. Тем не менее, ни мировой финансовый кризис, ни снижение объемов бизнеса, поступающего через банковский канал, не помешали Группе Ренессанс страхование успешно реализовать, поставленные задачи — повышение эффективности бизнеса и прибыльности каждого из его направлений. Для этого мы снизили издержки, сократили инвестиционные бюджеты, приостановили агрессивный рост. Сегодня на повестке дня вопрос выживания бизнесов, а не соревнования, кто больше. — Какие направления работы страховых компаний оказались наиболее подвержены влиянию финансового кризиса? — Из-за замедления рынка автокредитования сократились и продажи новых машин, по данным Ассоциации европейского бизнеса, только в первом полугодии снижение составило почти 50%. Тем не менее, не стоит забывать, что кредиты выдавались на несколько лет, поэтому существенного сокращения рынка не произошло. Кроме того, в период нестабильности люди стали внимательнее относиться к потенциальным рискам, связанным с их имуществом. За счет этого начала расти доля страхова-

ния подержанных машин. При этом из-за снижения продаж новых авто сместились акценты и в работе дилеров. Теперь их бизнес в большей степени зависит от качества работы станций техобслуживания, от ремонта машин, а не от объемов продаж. В результате роста конкуренции в этом сегменте заметно возрос уровень сервиса, а соотношение цены и качества услуг стало более адекватным. В конечном итоге от этих процессов клиенты только выигрывают. — Какие варианты экономии предлагает Группа Ренессанс страхование? До недавнего времени у большинства страховых компаний были относительно одинаковые продукты, которые, по сравнению с предложениями на развитых рынках, были примитивными и не отвечали требованиям отдельных клиентских групп. Выбирать можно было только между брендами, ценой и степенью надежности компаний. Теперь же участники рынка перешли к сервисной конкуренции, также широкое распространение получили бюджетосберегающие опции и франшизы. Мы недавно расширили возможности их применения, в частности, добавив «персональную» франшизу на водителя. Это идеальное решение для тех, кто хочет вписать в полис неопытного водителя, не сильно переплачивая при этом. Кроме того, существенно сэкономить на каско позволяет новое предложение нашей компании — защита только от угона и полной гибели машины, что интересно для опытных водителей, уверенных в своем мастерстве. Это нововведение позволит сэкономить 70% от стоимости полиса по риску ущерб. Также минувший год принес на наш рынок прямое страхование — возможность купить полис через интернет или по телефону. Ренессанс страхование первой среди



Руководитель Северо-западного дивизиона Группы Ренессанс страхование Павел Муретов

универсальных крупных участников рынка запустила проект по продаже полисов он-лайн и колл-центр — Ренессанс Direct. Обращение в компанию напрямую позволяет сэкономить примерно 20% от стоимости полиса. Кроме того при выборе условий страхования на сайте клиент может выбрать наиболее оптимальный для него вариант возмещения как с точки зрения цены, так и удобства — ремонт у дилера по направлению компании или по собственному выбору, выплата по калькуляции и выплата с учетом износа. При этом и к так называемым официальным дилерам и к неаккредитованным при дилерах станциям техобслуживания мы предъявляем единые высокие требования по качеству. — Как будет развиваться рынок страхования каско до конца этого года и в следующем? — В этом году ситуация на страховом рынке вряд ли уже кардинально изменится. Положительная динамика появится вслед за восстановлением благоприятной рыночной конъюнктуры и возобновлением роста кредитования, который в следующем году, по прогнозам ЦБ, может составить 12–15%. В результате к прежним объемам начнет возвращаться и бизнес по страхованию залогов, что в значительной степени отразится и на динамике рынка в целом. У меня консервативный взгляд на 2010 год. Возможно, оживление наступит в конце года. Инерция на страховом рынке очень сильная, восстановление будет медленным.

СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК

МСК МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Специальное предложение на КАСКО

Экономия до 35%

при пролонгации БЕЗУБЫТОЧНОГО полиса

любой СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.

Выплаты без справок из ГИБДД до 30 000 рублей.

(812) 324-03-00

www.mosinsur.ru

Санкт-Петербург, ул. 2-ая Советская, д.27/2

Лицензия С № 3259 77 ФССН РФ

Санкт-Петербургский филиал ОАО «МСК» «Ренессанс»

МСК МСК-СТАНДАРТ МСК-ДИРЕКТ МСК-ЛАЙФ МОСКВА РЕ SOVITA ПСК