

В 2010 году в России, по прогнозам PwC и АЕБ, может быть продано 1,3–1,6 млн новых легковых авто против 1,39 млн в прошлом году. То есть перспективы неопределенные: рынок может продолжить падение, а его возможный рост не превысит 15%. На уровень 2008 года, когда в стране было реализовано 2,8 млн новых авто, рынок вернется не раньше 2014–2015 годов, считают в Минпромторге и PwC. При этом, согласно оценке KPMG, к 2015 году объем автомобильного рынка РФ может достичь 4–5 млн новых авто. В PwC считают, что это произойдет не раньше 2022–2025 годов, хотя еще два года назад компания ждала таких продаж в РФ к 2010 году.

# Поехали вслепую

Перспективы авторынка РФ в 2010 году остаются неопределенными

## прогнозы

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в 2009 году в России было продано 1,46 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 49% меньше, чем в 2008 году. По оценке PricewaterhouseCoopers (PwC), только новых легковых автомобилей в РФ было реализовано 1,39 млн штук, это вдвое меньше, чем годом ранее. В денежном выражении рынок сократился еще больше — на 61%, до \$26,8 млрд. Это одно из самых сильных по объему продаж падений в мире. В итоге российский рынок, который на протяжении 2008 года претендовал на лидерство в Европе и по объему продаж мог стать четвертым в мире, уступая лишь США, Китаю и Японии, в 2009 году в Европе стал только пятым и десятым в мире.

Китайский рынок новых легковых автомобилей в прошлом году вырос почти вдвое до 10,3 млн единиц, индийский рынок вырос на 16% (около 2 млн авто), бразильский на 13% (более 2,5 млн машин.). Похожая ситуация и в Европе. По данным JATO, рынок Германии в прошлом году вырос на 23%, до 3,8 млн авто, Франции — на 10%, до 2,27 млн машин, в Великобритании рынок потерял 6,5% и составил 2 млн машин. В целом в Европе было реализовано 14,35 млн машин



Аналитики не знают, как в 2010 году поведет себя автомобильный рынок

— на 0,7% меньше, чем годом ранее. Серьезное падение продаж зафиксировано лишь в США. Там было продано около

10,4 млн новых легковых авто — на 21% меньше, чем в 2008 году (самый низкий показатель с 1982 года). Японский

рынок, по оценке JAMA, потерял 9,3%, там было продано около 4,6 млн авто. Меры, предпринятые руководите-

лями стран — крупнейших автомобильных рынков мира, оказались эффективнее, чем в России, считают эксперты.

В РФ значительный эффект оказало лишь повышение пошлин на ввоз в страну новых и подержанных иномарок. По оценке PwC, в 2009 году импорт подержанных авто сократился сразу на 97%, до 12 тыс. авто, новых — на 57%, до 640 тыс. машин. В целом импорт авто, по данным PwC, упал на 65,5%, до 652 тыс. авто. Иные данные приводит «Автостат», ссылаясь на таможенную статистику. По оценке агентства, в прошлом году в РФ было ввезено 515 тыс. легковых авто, что на 73,5% меньше, чем годом ранее. На фоне этого неплохо выглядят продажи иномарок российской сборки. Они, по данным PwC, сократились только на 38%, до 360 тыс. авто.

Впрочем, поддержав местные производства, власти РФ не смогли существенно повлиять на потребительский спрос. Государственная программа льготного автокредитования сработала лишь частично. По данным Минпромторга, в прошлом году в рамках госпрограммы было выдано 67,5 тыс. льготных кредитов, что обеспечило не более 5% автомобильных продаж. Но изначально планировалось, что этой программой воспользуется как минимум вдвое больше людей. Эффективнее оказались аналогичные программы самих импортеров. Премирование населения за сдачу в

утилизацию старых авто (чем в прошлом году спасали свои автомобильные рынки страны ЕС и БРИК) начнет функционировать в России только в марте. Ожидается, что этой программой захотят воспользоваться около 200 тыс. человек. По крайней мере на такое количество премий рассчитан ее бюджет — 11 млрд рублей. Впрочем, эксперты называют эту программу «сарой» и пока не уверены в ее эффективности. Поэтому прогнозы по продажам на этот год очень сдержанные.

По оценке АЕБ, в 2010 году продажи автомобилей в России вырастут незначительно, до 1,5 млн штук. Причем рост ожидается не раньше второй половины года. Партнер PwC Стелли Руг также отмечает в своем отчете, что продажи новых легковых авто в РФ в 2010 году могут вырасти на 15%, до 1,6 млн штук. Но ситуацию на отечественном рынке он называет «непредсказуемой», поэтому не исключает и дальнейшего падения продаж еще на 5%, до 1,3 млн авто. «Безработица остается высокой, а потребительская уверенность — низкой», — говорится в отчете PwC. Кроме того, в прошлом году продажи новых авто в значительной степени поддерживали складские запасы, накопленные в 2008 году, они распродавались с большими скидками, но уже закончились.

(Окончание на стр. 15)

страница **14**

**Олег Барабанов:**  
«Нашу связь с ПТК пытаются доказать уже больше десяти лет»

страница **15**

**Рост без спроса**  
ожидает российский автопром в 2010 году

страница **15**

**Андрей Аршавин:**  
«Да, было...»

страница **16**

**Весна надежд**

Программа утилизации старых авто в РФ стартует 8 марта



18  
1735  
**BLANCPAIN**  
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

**BLANCPAIN WOMEN. С 2006 ГОДА.**

“Ultra-slim”  
(мод. 3300A-3728-528)

WWW.BLANCPAIN.COM

Санкт-Петербург, Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59  
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66  
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84  
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78  
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

## АВТО

# «Нашу связь с ПТК пытаются доказать уже больше десяти лет»

## Интервью

Петербургский автохолдинг РРТ один из немногих продолжал активно развиваться, в том числе за счет экспансии в регионы на протяжении всего кризисного 2009 года. Причем компания намерена только наращивать инвестиции в строительство и покупку новых дилерских предприятий по России. Зачем и на что она будет это делать, в интервью „Ъ“ рассказал генеральный директор и крупнейший акционер РРТ **Олег Барабанов**.

## — Сколько дилерских центров сейчас входит в автохолдинг РРТ?

— На сегодняшний день в структуре РРТ 22 салона в 10 городах России. Мы являемся дилерами Nissan, Subaru, GM, Honda, Land Rover и Skoda.

## — С какими результатами холдинг закончил 2009 год?

— В прошлом году мы продали 10,5 тыс. авто против 17,65 тыс. в 2008 году. Выручка компании составила 10,365 млрд рублей против примерно 13 млрд рублей годом ранее. Зато выросла прибыль, с 1,59 млрд руб. до 1,68 млрд рублей. Сейчас основную прибыль приносит сервис. Если в 2008 году около 75% дохода приносили продажи авто, то в прошлом году более 50% пришлось на сервис.

## — Сколько вы вложили в развитие холдинга в прошлом году?

— Около 500 млн рублей. В Петербурге мы приобрели дилера Skoda, компанию «Роспан». Построили и открыли салоны Subaru в Воронеж и Мурманске, а также автоцентры Honda в Вологде и Архангельске. Кроме того, в конце прошлого года мы приобрели двух дилеров GM в Набережных Челнах и Нижнекамске у компаний «Джемир» и «Татавотгрупп-НК». Они уже работают, но их официальное открытие запланировано на февраль этого года. Еще мы заканчиваем строительство и планируем до конца марта открыть в Казани салоны Nissan и Skoda, а в Архангельске — Land Rover.

## — Сколько вы планируете вложить в развитие компании в этом году?

— По пессимистичному сценарию — около 350 млн рублей, по оптимистичному — до 1 млрд рублей. Еще около 1 млрд рублей мы планируем инвестировать в 2011 году. Сейчас мы пытаемся согласовать с компанией Nissan строительство трех автосалонов в Мурманске, Великом Новгороде и Пскове. Также ведем переговоры с Hyundai о строительстве четырех автоцентров в Петербурге, Москве, Казани и Мурманске. В Великом Новгороде, где мы недавно купили 4,3 га земли, помимо салона Nissan планируется также строительство автоцентра Subaru, возможно, Hyundai. Мы будем строить типовые салоны — это быстро и дешево. У нас есть типовый проект салона Subaru, который стоит около 100 млн рублей, типовый Nissan стоит примерно 55–60 млн рублей, Honda — 80 млн рублей. Hyundai пока проектируем.



## — Выходя в тот или иной регион, вы ищете там партнера или идете самостоятельно?

— Практика показала, что партнеров в регионах иметь не эффективно.

## — В Москве вы планируете выходить только с Hyundai?

— Сейчас мы ведем переговоры о покупке в Москве 3 га земли в районе Балашихи, на пересечении Горьковского шоссе и КАД. Если сделка состоится, то на этом участке, помимо Hyundai, мы также построим салон GM, о чем уже договорились с импортером, и рассматриваем возможность строительства там также автоцентра Ford, Renault или Subaru. На реализацию этих проектов потребуются около 1 млрд рублей.

## — С Ford вы уже договорились?

— Сейчас мы закрываем сделку по приобретению здания дилера Ford в Вологде — «Форд Шеглино» — и подали заявку на контракт с Ford на Володу. После этого будем обсуждать с импортером Москву. Если договоримся, будем изучать возможность сетевого развития с Ford. То же самое касается и Renault.

## — В структуре финансирования — сколько вы тратите собственных и заемных денег?

— Обычно поровну. — **Сколько вы сейчас должны банкам?** — Наш общий долг не более 2,7 млрд рублей. Это кредиты на 3–5 лет. — **По-вашему — это много?** — Для бизнеса с оборотом в 10 млрд рублей — это ни о чем. У нас только товарный запас автомобилей на 700 млн рублей. У нас приемлемый для банков уровень задолженности к стоимости активов. Большинство

## автоцентров у компании в собственности.

## — Сколько, по-вашему, стоит РРТ?

— В конце прошлого года оценочная компания «Лайр» оценивала нас в 6 млрд рублей. Это с учетом падающего рынка. С тех пор у нас прибавилось активов, и сейчас, по нашей оценке, РРТ стоит не менее 8 млрд рублей. Опять же с учетом текущей ситуации.

## — Какие планы у вас по развитию именно в Петербурге? Некоторые участники рынка говорят, что вы хотите приобрести недостроенный автоцентр Mitsubishi в районе КАД, принадлежащий холдингу «Атлант-М»?

— В конце прошлого года мы вели переговоры с «Атлант-М» о покупке всего их бизнеса в Петербурге. Это действующие салоны GM «Атлант-М Лахта» и «Атлант-М Балтика», а также недостроенный автоцентр GM в Пулковском и упомянутый Mitsubishi. Но сейчас они от сделки отказались. Вероятно, нашли какое-то финансирование. Ведь вопрос о продаже их бизнеса в Петербурге стоял не потому, что они хотели от него избавиться, а потому что им не хватало ресурсов.

## — Сколько они просили за свой бизнес в Петербурге?

— Мы предлагали им за все 1 млрд рублей. Наше мнение, что больше это не стоит. Потому что Mitsubishi в проблемной зоне, там необходимо делать съезд с кольцевой, а это минимум два года и порядка \$3 млн. Салон GM в Пулковском нужно достраивать, на это нужно потратить еще около \$10–15 млн.

## — А эти недостроенные автоцентры в отдельности вам интересны?

— Не интересны. В моем понимании они не стоят ничего. — **Почему тогда вы не обсуждали покупку только действующего бизнеса?** — Мы обсуждали покупку недостроенных салонов «Атлант-М» как бонус для них. Мы говорили, что «Атлант-М Лахта» и «Атлант-М Балтика» вместе стоят 600 млн рублей. Но дефицит «Атлант-М» составлял примерно 1 млрд рублей. Мы говорили, что давайте заплатим вам 1 млрд, но за все четыре объекта.

## — Вы можете вернуться к этим переговорам?

— Не мы их прекращали. Наше предложение остается открытым. — **Недавно холдинг «Стратегия Рост» закрыл салоны GM и Honda на арендованных площадях на Октябрьской набережной и на Благодатной улице, не хотите их занять?** — Место на Октябрьской набережной — неинтересное. На Благодатной улице, на бывшей площадке «Стратегии Рост», мы хотели открыть салон Skoda, но нам отказал импортер, опасаясь за дилера «Шкода Пулково» (входит в группу Wagner). Но мы хотим

## закрыть салон Skoda компании «Роспан» на Краснопутиловской улице и сейчас ищем новое место на Юго-Западе города для временного решения.

А в августе этого года на пересечении Таллинского шоссе и КАД начнем строить новый салон Skoda, его открытие запланировано на конец следующего года.

## — «Роспан» теперь полностью принадлежит РРТ, ранее вы говорили, что будете управлять дилером за 50 процентов его прибыли?

— Мы его купили. — **Почем?** — Ничем, мы разобрались с его кредиторами. С ними у компании были проблемы, теперь проблем с кредиторами нет.

## — А какие были долги?

— Большие. — **Участники рынка оценивали их в 50 млн рублей?** — Там было больше.

## — Вы развиваетесь только на прибыль, которую приносит автохолдинг или у вас, за исключением кредитов, есть дополнительные источники финансирования?

— У нас есть строительная компания «Русфинстрой», которая занимается различными девелоперскими проектами. Покупаем земли, потом продаем. Там доходы иногда даже выше, чем в автомобильном бизнесе. — **Какую прибыль вам приносит «Русфинстрой»?** — В 2008 году компания принесла нам прибыль около 1 млрд рублей, в прошлом году — примерно 200 млн рублей.

## — Вы направляете эти деньги на развитие автомобильного бизнеса?

— У нас основная концепция — это автомобильный бизнес. Поэтому все, что мы зарабатываем на строительстве и продажах земли, мы вкладываем в автомобильный бизнес.

## — Вы ведь стали очень крупным автохолдингом за считанные годы?

— Да, за четыре года. Но это если говорить об иномарках. Мы начали с Рецеот, но быстро отказались от этого бренда. В 2004 году подписали контракты с GM и Subaru и уже в 2005 году стали торговать этими брендами.

## — На чем вы заработали первый капитал?

— С 1994 года по 2001 год мы были дилером АвтоВАЗа. В то время Лады в Петербурге продавали только мы, «Питер-Лада» и «Мега-Авто». Кроме того, мы занимались строительством.

## — Участники рынка связывают холдинг РРТ с Петербургской топливной компанией (ПТК), утверждая, что она финансирует ваше развитие?

— Мы с ПТК по этому поводу все время смеемся. Связывают по-разному почему. На Пулковском шоссе у них стоит АЗС, на этой же территории находится наш салон Subaru. На их автобусах размещена наша реклама, это выгодно, чем размещаться на билбордах и рекламных щитах.

## — Личные отношения с руководством ПТК вас связывают?

— Практически все руководители крупных сетевых компаний в Петербурге знают друг друга. Например, я лично знаком с Борисом Волчком, но это не значит, что бизнес РРТ и сети «О'Кей» одно и то же. Кроме того, в свое время мы купили у Бориса Волчка, точнее у его сети Union, здание нашего салона Subaru на улице Савушкина. Но это не значит, что нас связывают бизнес-отношения. Поэтому также понятно, что мы общаемся с владельцами ПТК и придумываем совместные проекты.

## — Например, строительство регионального склада и салона Subaru для РРТ на земле ПТК в районе Шафировского развязки?

— Такой проект существует. Он предполагает, что ПТК построит нам дилерский центр Subaru, крупный кузовной цех и региональный склад. Они должны были его сдать уже в этом году. Но разрешение на строительство появилось только в конце прошлого года, поэтому сейчас мы вынуждены пересогласовывать с Японией сроки строительства. Если договоримся, то ПТК будет строить и потом продать нам.

## — Почему вы купите весь комплекс у них?

— Мы договорились о 500 млн рублей с предоплатой.

## — То есть они реализуют для вас проект на свои деньги, фактически бесплатно вы купите?

— Да, но они же на этом зарабатывают. Это чисто девелоперский проект ПТК, они нам продадут этот комплекс со своей наценкой. К тому же они там строят себе АЗС.

## — В этом году выяснилось, что за бизнесом «Мега-Авто» стоят владельцы сети «О'Кей», а у истоков создания группы «Лаура» стоит Михаил Миранович, возможно, ваша связь с ПТК еще просто не доказана?

— Нашу связь с ПТК пытаются доказать уже больше десяти лет, но пока безрезультатно. — **Какова сейчас структура собственников РРТ?** — Мне принадлежит 54% холдинга, 22% у Сергея Пушкина, 20% принадлежит Александру Плохих, еще 4% у Андрея Ивойлова.

## — Недавно председателем совета директоров РРТ стал бывший председатель жилищного комитета администрации Петербурга Юнис Лукманов. Зачем он вам и каковы его задачи?

— Мы развиваемся в регионах, там необходимо проводить переговоры с местными чиновниками и заниматься организацией строительных работ. В этом Юнис Лукманов профессионал. Кроме того, до недавнего времени мы были не публичной компанией. Теперь все изменится. Юнис Лукманов станет лицом РРТ и будет представлять компанию на различных общественных и прочих мероприятиях. К тому же нашей строительной компании «Русфинстрой» тоже требуются консультации такого профессионала, как Лукманов.

## — То есть он не будет просто свадебным генералом?

— Нет, свадебный генерал — это человек, который не принимает решений, а Лукманов будет участвовать в выработке важных для холдинга решений.

## — Вы давно знакомы?

— Уже 15 лет, с тех пор как он пришел на работу во Фрунзенский район. Тогда там базировалась наша гоночная команда.

## — Он станет акционером РРТ?

— Нет.

## — Будет работать за зарплату?

— Да. — **Какая?** — Без комментариев.

## — Вы так активно развиваетесь, несмотря на кризис, почему? Вы считаете, что при наличии ресурсов для этого есть основания?

— В 2009 году был кризис, в России было продано около 1,4 млн легковых авто. В этом году будет продано примерно столько же. Но в 2011 году, для человека, который купил машину в 2008 году, встанет вопрос ее замены.

## — То есть вы ждете большого отложенного спроса?

— Он уже пошел. Это все видно. Посчитано, что емкость автомобильного рынка России — 4,5 млн авто. Это если исходить из показателя 400 авто на 1 тыс. человек. Мы в пике (в 2008 году) продали около 2,5 млн авто. Цифра в 2,8 млн, которая публиковалась официально, — завышена. В год спада мы продали 1,4 млн авто. Значит, у нас есть отложенный спрос и к тому же в 2011 году возникнет потребность замены авто.

## — Вдобавок в России очень старый парк машин. В итоге из простой математики следует, что в 2011–2012 годах в России возникает отложенный спрос на уровне 1,5 млн авто. Поэтому, когда многие говорят, что рынок восстановится к 2013–2014 годам, это логично: рынку просто девать некуда. К тому же правительство РФ предпринимает меры по оживлению автомобильного рынка. Мы считаем, что государственная программа льготного автокредитования себя оправдала. Но пока она работает эффективно она заработала только после того, как ценовой порог на приобретаемый по этой программе автомобиль был увеличен до 600 тыс. рублей. Мы ждем успешного старта программы по утилизации автомобилей.

## — Но сейчас, когда программа не будет тормозиться из-за отсутствия достаточного количества в РФ утилизируемых мощностей. Сейчас ее действие будет в основном ограничено скупкой у населения старых машин. Вопрос же их непосредственной утилизации, вероятно, будет решаться позже.

## — Какова стратегическая цель такого стремительно развития РРТ?

— Оптимизация издержек за счет объема. Например, мы оптимизировали бизнес Subaru на Северо-Западе, став единственным дилером марки в регионе. Развивая сеть по Северо-Западу, мы хотим, таким образом, оптимизировать и бизнес по продаже Nissan. Сейчас у нас один дилер, поэтому, с точки зрения оптимизации по заказу автомобилей и запчастей, мы хотим иметь несколько центров, что мы сейчас и делаем.

## — Вы не считаете, что оптимизация бизнеса Subaru обогнала вас дорого?

— Ваши конкуренты считают, что здание автоцентра Subaru на улице Савушкина, за которое вы заплатили \$10 млн, не стоит этих денег.

## — Если просто брать этот объект как здание, то \$10 млн — это дорого. Но мы понимаем, что если оно перейдет к нам в собственность, то это еще один шаг в сторону того, что мы станем единственным дилером Subaru на Северо-Западе. Наша стратегия

## заключалась в том, чтобы стать им, и мы ее выполнили довольно быстро.

## — Ранее вы говорили, что хотели объединиться с единственным дилером Subaru в Москве, компанией «У Сервис»...

— Мы до сих пор это обсуждаем. Бизнес-концепция предполагает различные формы сотрудничества: от объединения до обмена салонами в Петербурге и Москве для развития конкуренции. Необходимо только понять, увеличится ли от этого эффективность. Слияние не должно быть ради слияния. И у них, и у нас есть региональные склады автомобилей. Поэтому если мы объединимся и получим еще большую эффективность — смысл в этом есть.

## — А если ничего не изменится, то зачем? Концепция обсуждается. Если мы найдем эту точку, объединимся очень быстро.

## — В чем могут быть преимущества такой оптимизации?

— Формула автомобильного бизнеса такова. На одну продаваемую машину вы должны иметь еще полторы на складе. То есть на 100 продаваемых машин вы должны иметь 150 в запасе. Если у вас один салон, который продает 100 машин, вы должны иметь для него склад в 150 авто, а это как минимум 75 млн рублей замороженных денег. Соответственно, если у вас салоны в трех соседних городах, вам нужно иметь на 300 машин — 450 на складе. Уже 215 млн рублей замороженных денег. Но можно сделать для всех салонов единый склад, равный тем же 150 авто, при этом автоцентры будут продавать также по 100 авто. То есть при складе в 150 авто вы продаете 400. Если эта цепочка организована — вот ваша экономика. Вложив в склад 75 млн рублей, вы можете продавать на 200 млн рублей.

## — По такому принципу наши дилерские центры работают и со складами запчастей. Кстати, это расчеты для бизнеса по GM, соответственно по другим нашим брендам затрачиваемые суммы могут быть на порядок больше.

## — И все же какова стратегическая цель развития холдинга в долгосрочной перспективе?

— На сегодняшний день наш бизнес-план рассчитан до 2018 года. Исходя из него, мы планируем остановить интенсивное развитие к концу 2011 года, а все вложения окупить к 2016 году. К этому моменту мы планируем занять 3% автомобильного рынка России, против 1% на сегодняшний день, иметь около 30 автоцентров и капитализацию в \$1 млрд.

## — А что дальше, продажа?

— Пока бизнес будет прибыльным — пусть работает. — **Почему ваша цель только 3% автомобильного рынка России?** — Дальше возникнут проблемы с управлением.

## — В своих долгосрочных прогнозах вы исходите из какого сценария развития автомобильного рынка России?

— Мы считаем, что продажи автомобилей в России до уровня 2008 года восстановятся в 2013 году. Дальше ежегодный рост рынка будет на уровне 10–12%. Но восстанавливаться рынок начнет уже в этом году. При этом рынок иномарок будет восстанавливаться опережающими темпами, за счет роста производства иномарок в России и снижения доли АвтоВАЗа. Более того, даже уже в прошлом году могло быть продано гораздо больше машин, не 1,4 млн единиц, а 1,7 млн точно. Дело в том, что в четвертом квартале прошлого года дилеры испытывали

## дефицит автомобилей, он сохранился и в первом квартале этого года. То есть сейчас у дилеров нет ходовых машин.

Потому что весь прошлый год производители избавлялись от автомобилей 2008 года выпуска. И они не понимали, с какой скоростью им удастся это сделать. Соответственно никто не заказывал автомобили 2009 года выпуска, что бы не войти в 2010 год с забитыми складами, как было в конце прошлого года. И это была правильная стратегия. Но спрос не упал на столько, на сколько прогнозировали. Просто нет машин. Например, мы в Петербурге продали 180 Nissan, а контрактов заключили на 300. То есть были бы машины, продали бы 300. По GM та же ситуация, мы могли продать 700 машин, а продали 450. Так во всем брендам, и аналогичная ситуация характерна для всех крупных городов РФ. То есть рынок мог упасть гораздо меньше.

## — То есть сейчас такой ситуации, как в 2009 году с распродажей складов, не произойдет?

— Нет. Практически сразу будет переход на автомобили 2010 года выпуска. Но они начнут поступать к дилерам только в феврале-марте этого года, поэтому первый квартал для авторынка будет неудачным. Все опять заговорят о кризисе. Но это кризис, просто не будет машин. Они еще плывут. Но когда придут, с учетом отложенного спроса, рынок покажет рост.

## — А что с иномарками российской сборки?

— То же самое. Например, завод Nissan сделал пробные поставки российских X-Trail дилерам в конце прошлого года, но они сразу разошлись. Теперь следующие поставки намечены только на март. До этого завод будет работать на склад.

## — А у завода GM как обстоят дела с поставками?

— У них другие проблемы. Стали выпускать Chevrolet Cruze. Спрос на машину есть, ею интересуются. Но на старте у завода возникли технические проблемы. Поэтому предприятие не могло отгружать эти авто дилерам в необходимых объемах. Поэтому мы искусственно притормозили продажи Cruze. Но сейчас все проблемы вроде бы решены.

## — Какие у РРТ планы по продажам авто в этом году?

— В 2010 году через уже действующие предприятия холдинга мы планируем продать 1,4 тыс. авто и закончить год с прибылью 2,44 млрд рублей. Вопрос в том, как мы реализуем другие планы.

## — На чем, по-вашему, дилеры будут зарабатывать в этом году, если существенного роста продаж авто не ожидается?

— На сервисе. Например, обслуживание постгарантийных авто — огромный рынок. Все за него борются, в том числе и мы. У нас уже в структуре обслуживаемого автопарка 70% гарантийных и 30% постгарантийных машин. И мы сейчас объясняем клиентам, что у официальных дилеров обслуживание дешевле, чем в серых сервисах.

## — Новые проблемы появляются?

— Со страховыми компаниями. Они стараются платить дилерам как можно меньше и затягивать платежи как можно дольше. Сейчас мы предъявляем иски к страховой компании «Россия» на 17,7 млн рублей, а ее общий долг нам составляет около 30 млн рублей. Всего же страховые компании должны нам около 100 млн рублей. Такое количество замороженных денег создает проблемы.

## МАКСИМ ВЕРТМАН

## Балтинвест

лизинговая компания

- Удорожание от 5,5%
- Авансовый платеж - от 20%
- Срок до 48 месяцев
- Минимальный комплект документов
- Предварительное решение о финансировании в течение 1 часа
- Упрощенная система рассмотрения сделки



## СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ЛИЗИНГА ЛЕГКОВОГО ТРАНСПОРТА

Санкт - Петербург, ул. профессора Попова, д. 23, оф. 200

Тел./факс: + 7 (812) 325 6483, 325 8951

www.baltleasing.ru, info@baltleasing.ru

Представительства: Архангельск, Великий Новгород, Нижний Новгород, Пермь, Петрозаводск, Ростов-на-Дону, Челябинск.

## АВТО

## Рост без спроса

ожидают российский автопром в 2010 году

## автопром

Производство автомобилей в РФ по итогам 2009 года сократилось сильнее, чем продажи. Загружать мощности в прошлом году автомобильным заводам мешали забытые в 2008 году импортные склады, распродавать которые пришлось на протяжении всего прошлого года. Сейчас эта проблема решена, и эксперты ожидают роста производства авто в России, прежде всего за счет увеличения выпуска иномарок. При этом значительного роста спроса на машины в России аналитики в ближайший год не ждут. Но иностранные автоконцерны стремятся локализовать в РФ все больше моделей, чтобы заместить импорт из-за высоких пошлин и долгой и дорогой транспортировки. Кроме того, на автомобили российской сборки направлена вся господомощь, существенно влияющая на продажи.

По данным «АСМ-Холдинга», в 2009 году в России было произведено 597 тыс. легковых автомобилей, на 59,4% меньше, чем годом ранее. При этом выпуск автомобилей иностранных брендов сократился на 52,7%, до 271 тыс. единиц, отечественных — почти на 64%, до 317 тыс. авто. Таким образом, производство авто в РФ сократилось сильнее, чем продажи, которые, по оценке PricewaterhouseCoopers (PwC), обвалились на 50%, до 1,39 млн новых легковых авто. Столь значительный отрыв продаж от производства эксперты объясняют затовариванием российских складов иностранными автопроизводителями в конце 2008 года в расчете на рост рынка. Но из-за разразившегося в сентябре 2008 года кризиса эти расчеты не оправдались. В итоге товарный запас автомобилей на 2008 год дилеры и импортеры распродавали и весь 2009 год. Эти склады мешали иностранным автоконцернам, имеющим заводы в России, загружать свои мощности. В частности, петербургский завод Toyota в прошлом году выпустил 8 310 седанов Camry, а продал их в РФ 16,5 тыс. штук. В начале года компания распродавала импортные Camry, а завод тем временем выпускал их не более 40 в день. Но уже во второй половине года, когда импортные седаны закончились, предприятие увеличило выпуск до 60 Camry в день.

Именно импортозамещение станет основным драйвером роста производства иномарок в России в 2010 году, считают эксперты. Существенного



Эксперты считают, что заводы иностранных компаний в РФ смогут наращивать производство, в том числе за счет снижения спроса на продукцию АвтоВАЗа. ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

увеличения спроса на легковые машины в ближайший год в РФ аналитики не ждут, считая, что он скорее всего сохранится на уровне прошлого года. Но увеличение пошлин на ввоз новых и подержанных иномарок в Россию, а также их долгая и дорогая транспортировка из Европы и Японии делают локализацию производства в РФ, пусть и в небольших объемах, более выгодной. К тому же господомощь отечественного автомобильного рынка рассчитана на стимулирование продаж только автомобилей местной сборки, включая иномарки.

Неслучайно продажи иномарок российского производства в прошлом году сократились меньше всего. По оценке PwC, их было реализовано 360 тыс. штук, на 38% меньше, чем годом ранее, в то время как продажи импортных машин сократились на 57%, до 640 тыс. единиц. Продажи отечественных брендов снизились на 44%, до 390 тыс. машин. Некоторые эксперты считают, что иностранные автопроизводители смогут наращивать выпуск машин в РФ не только за счет импортозамещения ряда моделей, но и за счет снижения спроса на продукцию АвтоВАЗа.

Существенный вклад в увеличение объемов производства иномарок в РФ наряду с другими производителями в этом году внесут петербургские заводы Toyota, GM и Nissan. В прошлом году они вместе собрали, по данным

КЭРПИТ, 19,9 тыс. машин. В городском комитете экономического развития ожидают, что в 2010 году они этот показатель как минимум удвоят. Основания для этого есть. Так, завод GM в сентябре начал выпускать массовый Chevrolet Cruze, но завод столкнулся с техническими трудностями и не смог собрать их в большом количестве. В профкоме завода говорят, что изначально планировали выпустить их до конца прошлого года около 12–13 тыс., но позже план был снижен до 8 тыс., затем до 4 тыс. А в итоге их было собрано чуть более 2 тыс. штук, примерно столько же и было продано. Впрочем, дилеры GM говорят, что сейчас на заводе все проблемы решены и в этом году предприятие будет наращивать выпуск Cruze. В этом году на конвейер предприятия встанет обновленный Opel Astra, весьма популярный в России. Кроме этого, завод уже выпускает Chevrolet Captiva и Opel Antara, а до конца года компания может прибавить пятую модель, возможно, малолитражка. Мощности предприятия рассчитаны на выпуск 60 тыс. авто в год, в GM говорят, что намерены их полностью загрузить до конца этого года.

Но полный прошлый год работал и петербургский завод Nissan, он запустился только в июле, начав сборку седанов Teana. В конце прошлого года Nissan также начал выпускать в Петербурге кроссоверы X-Trail. Хотя на заводе освоить и третью модель, возможно, уже

в этом году, но пока не говорят какую. Самой популярной моделью Nissan в России является Qashqai, но он собирается в необходимых объемах в Великобритании, говорят в Nissan. Впрочем, в этом месяце Nissan презентует новый малый кроссовер Juke, который обещает стать чем-то средним между семейным хэтчбеком Note и Qashqai. В Nissan надеются, что Juke сможет повторить успех последнего. Продажи Juke в Европе намечены на осень этого года. Мощности своего завода в Петербурге, рассчитанные на выпуск 50 тыс. авто в год, Nissan планирует загрузить к следующему году.

В течение двух-трех лет не собирается расширять модельный ряд, выпускаемый в России, только Toyota. Но завод в этом году может почти вдвое, до 15 тыс. штук, увеличить выпуск Camry. Кроме того, в сентябре должен заработать петербургский завод Hyundai, хотя и в тестовом режиме, а уже в начале 2011 года намерены начать продажи Hyundai петербургской сборки. В компании говорят, что это будет седан S-класса, специально разработанный для России. Мощности завода южнокорейского автопроизводителя составят 100 тыс. авто в год.

Отметим, что в начале этого года в Петербурге должен был заработать и завод Suzuki мощностью 30 тыс. авто в год. По крайней мере о таких планах было объявлено в середине 2007 года. Но к строительству своего завода компания так и

не приступила, сперва столкнувшись с проблемой сложных грунтов на своем участке в Шушарах, а затем и с кризисом. В итоге компания и вовсе отказалась от аренды участка в Петербурге, заморозив «до лучших времен» строительство своего завода. Зато вместо Suzuki в Петербурге может быть налажено производство гибридов. Такой проект уже два года совместно разрабатывают петербургский холдинг «Яровит» Андрей Бирюкова и группа «ОНЭКСИМ» Михаила Прохорова. Об этом господин Прохоров недавно рассказал премьеру Путину. Его компания готова на первом этапе вложить €100 млн. Однако когда четырехлетний гибридный завод с рабочим названием «Эко» встанет на конвейер, пока непонятно.

Впрочем, Suzuki тоже может вернуться к своему проекту. Недавно 20% компании купил концерн Volkswagen, имеющий завод в Калуге. Эксперты не исключают, что если японцы решат возобновить строительство завода в России, то его новой площадкой скорее всего станет Калуга. Этот регион также внесет свой существенный вклад в увеличение объемов производства иномарок в РФ. Так, завод Volkswagen, в прошлом году выпустивший 48,5 тыс. авто, в этом году планирует увеличить производство до 90 тыс. машин. Его мощности рассчитаны на выпуск 150 тыс. авто в год. Весной этого года в Калуге также заработает завод альянса PSA Peugeot-Citroen и Mitsubishi, мощность более 150 тыс. авто в год. Также в этом году принадежающий Renault подмосковный завод «Автофрамос» запустит вторую очередь предприятия, увеличив его мощности вдвое до 160 тыс. авто в год (строительные работы уже закончены). Сейчас завод собирает только Logan, но в этом году на конвейер встанет хэтчбек Sandero.

С запуском завода PSA Peugeot-Citroen и Mitsubishi общие мощности иностранных автоконцернах в России превысят 750 тыс. авто в год. Это без учета контрактной сборки иномарок на отечественных предприятиях. Сейчас, по оценке Мартина Яна, вице-председателя комитета автопроизводителей АЕБ, мощности шести иностранных заводов в России (Ford, GM, Nissan, Renault, Toyota и Volkswagen), в строительство которых было вложено \$2,5 млрд, составят 600 тыс. авто в год. Но загружены они, по словам господина Яна, лишь на 42%.

Впрочем, уже в этом году, по прогнозам «АСМ-Холдинга», выпуск легковых автомобилей в РФ увеличится на 34% — до 800 тыс. единиц. Однако в компании ожидают, что отечественные автопроизводители прибавят 42% и выпустят до 450 тыс. машин, иностранцы же увеличат сборку на 25%, до 350 тыс. авто. Но в долгосрочной перспективе, считают в Петербургской ассоциации производителей автомобильных компонентов (СПБАПАК), количество выпускаемых в РФ иномарок значительно превысит объемы выпуска отечественных марок.

В СПБАПАК полагают, что к 2014 году на территории России будет производиться около 3 млн автомобилей. Из них на отечественные марки, считают в ассоциации, придется лишь около 900 тыс. машин. При этом в ассоциации уверены, что к указанному году в Петербурге и Ленобласти будут выпускать до 800 тыс. автомобилей. Более того, согласно опросу КPMG, проведенному среди топ-менеджеров крупнейших мировых автоконцернов и производителей автокомпонентов, к 2015 году около 1 млн выпускаемых в РФ авто будет экспортироваться. Так считают 36,9% опрошенных. Остальные эксперты не исключают, но полагают, что местная продукция будет в основном реализовываться на внутреннем рынке.

По программе развития российского автопрома до 2020 года, разработанной экспертами Минпромторга, через 10 лет, помимо сборочных предприятий, в России должна быть сформирована и мощная автокомпонентная индустрия. Сейчас эта проблема стоит очень остро. Из-за небольших объемов выпуска авто в РФ иностранные производители комплектующих, рентабельность производства которых зависит от больших объемов заказа, не хотят строить свои предприятия в России. Из-за кризиса ряд компаний отказался от прихода на отечественный рынок. А местные поставщики пока не соответствуют стандартам иностранных производителей. Российские инвесторы до кризиса покупали поставщиков в Европе. Так, несколько компаний купил бывший председатель комитета экономического развития Петербурга, миллионер Сергей Болдунов. У него также есть проект по строительству технопарка в Ленобласти для производителей автомобильных комплектующих, стоимостью около €1 млрд.

(Окончание на стр. 16)

## Поехали вслепую

## прогнозы

(Окончание. Начало на стр. 13)

Впрочем, по данным «Автостата», некоторые импортеры продолжают возить в Россию автомобили 2008 года выпуска, продавая их по скидкам. В материалах агентства говорится, что в декабре прошлого года в страну было ввезено 37,5 тыс. новых иномарок. При этом 21% из них — все еще машины позапрошлого года выпуска. Больше всего автомобилей, сошедших с конвейера в 2008 году, в Россию по-прежнему везут японские и корейские производители, продажи которых из-за кризиса в РФ упали сильнее всего. У таких компаний, как Suzuki, Subaru, Mazda и Mitsubishi 80–95% автомобилей, ввезенных в Россию за весь прошлый год, это машины 2008 года выпуска. У Nissan таких — 63,5%, у Hyundai — 67,2%. «Европейские компании гораздо быстрее сумели распродать автомобили 2008 года выпуска благодаря росту европейских рынков. Объемы продаж японских и корейских компаний в Европе не так высоки, а российский рынок для некоторых из них был весьма значим, при этом его падение оказалось двукратным, поэтому уже произведенные машины „зависли“ на складах автопроизводителей», — отмечает Сергей Удалов, заместитель директора «Автостата». Всего же, по оценке агентства, из 515 тыс. авто, ввезенных в РФ в прошлом году, на машины 2008 года выпуска пришлось почти 45% — 230,5 тыс. штук.

Эксперты в связи с этим обращают внимание на то, что на российском рынке будет очень мало машин 2009 года выпуска. Едва ли у импортеров накопились большие запасы этих авто, как было в конце 2008 года. Поэтому долгосрочных распродаж ожидать не приходится, вскоре на рынок начнут поступать авто 2010 года выпуска. Из-за этого средняя цена авто, составлявшая, по данным PwC, из-за скидок в 2009 году \$19,1 тыс., против \$22,3 тыс. годом ранее, в текущем году вновь может вырасти, что тоже, вероятно, негативно отразится на продажах.

Впрочем, несмотря на неопределенные тенденции российского авторынка в этом году, аналитики верят в его светлое будущее в долгосрочном периоде. «Мы по-прежнему считаем, что российский автомобильный рынок имеет значительный потенциал развития в долгосрочной перспективе», — говорится в отчете PwC. Согласно про-

гнозу компании о развитии авторынка РФ до 2025 года, на докризисный уровень, когда в стране было продано 2,8 млн новых авто, отечественный рынок вернется лишь к 2015 году. В разработанной под эгидой Минпромторга программе развития российского автопрома до 2020 года предполагается, что это произойдет чуть раньше, в 2014 году. Еще более оптимистичные выводы следуют из исследования KPMG. Компания провела опрос среди топ-менеджеров крупнейших производителей автомобилей и автокомпонентов. Так, почти 43% топ-менеджеров считают, что к 2015 году в России будет продаваться 3–4 млн машин. 32% опрошенных полагают, что продавать к этому моменту в РФ будет 4–5 млн авто. Еще 15,5% не сомневаются, что объем рынка, превысит 5 млн авто. Аналитики PwC, в свою очередь, прогнозируют, что продажи в России перевалят за 4 млн авто не раньше 2022 года. Отметим, что согласно отчету PwC за 2007 год, продажи автомобилей в России могли перевалить за 4 млн единиц уже в 2009 году, а к 2010 году приблизиться к 5 млн штук.

Теперь насыщения российского рынка на уровне 400 авто на 1 тыс. жителей в PwC ожидают не раньше 2025 года, когда, по оценке компании, в РФ будет продаваться около 4,3 млн авто. Согласно отчету Ernst & Young, на конец 2008 года в России на 1 тыс. жителей приходилось 210 авто, при этом аналогичный показатель в Германии составлял 575 авто, в США — 447 машин. Исходя из этих показателей, потенциал российского рынка огромен, особенно с учетом того, что, по данным «Автостата», около 45% отечественного автопарка, который по оценке Ernst & Young на начало 2009 года составлял 29,8 млн авто, старше 10 лет. Необходимость его обновления, особенно с учетом ввода утилизационных программ, также обещает дополнительные перспективы роста продаж новых и подержанных автомобилей в возрасте 3–5 лет.

Впрочем, в оценке всех этих позитивных перспектив эксперты PwC оговариваются, что «дорога к этой долгосрочной цели едва ли окажется ровной и гладкой, учитывая сильную зависимость российской экономики от мировых экономических условий, поэтому не исключена возможность повторения кризиса в течение периода» до 2025 года.

МАКСИМ ВЕРТМАН

## «Да, было...»

## интервью

Экс-форвард петербургского «Зенита», а ныне нападающий лондонского «Арсенала» АНДРЕЙ АРШАВИН рассказал в интервью «Ъ», почему он решил заняться в Петербурге автомобильным бизнесом и как он собирает его развивать.



— Почему вы решили заняться таким затратным и уже высококонкурентным бизнесом, как автомобильная торговля?  
— Я думаю, сегодня все сферы бизнеса высококонкурентные. Но такой вид бизнеса, как авторынок и обслуживание автомобилей мне кажется наиболее выгодным, потому что количество автомобилей все время растет. Кроме того, мне предоставили маркетинговые исследования и расчеты.  
— Почему выбрали именно BMW, особенно с учетом того, что из премиальных брендов у этой марки и без вас было больше всего салонов в Петербурге?  
— Это известная, престижная марка, мечта многих людей. У нас был земельный участок на севере города, мы планировали там открыть автосалон. В BMW RT поддержали наш проект.  
— Некоторые петербургские дилеры премиальных авто говорят, что советовали вам не заниматься автомобильным бизнесом

— Без комментариев.  
— Как вы оцениваете деятельность Петра Тиньгаева в качестве руководителя петербургского салона «БалтАвтоТрейд», особенно в свете финансовых претензий к нему со стороны множества контрагентов?  
— Оцениваю позитивно. Я обладаю полной информацией о работе предприятия, в том числе и о сути множества финансовых претензий. Я сам неоднократно сталкивался с ситуацией, когда в печати из ничего раздувается целая история. Мне, конечно, не очень приятно, что зачастую это делается ради использования моего имени. А по сути спор идет о сроках выполнения и качестве работ. Если стороны не договорились — они идут в суд. Это нормально.  
— С какими результатами продаж ваш салон закончил прошлый год?  
— Наш годовой план продаж выполнен на 70% притом, что мы открылись в конце апреля.  
— Вы этими результатами довольны. Именно на такие вы рассчитывали?  
— С учетом того, что это первый год работы — доволен.  
— Сколько автомобилей салон планирует продать в этом году?  
— По плану мы должны продать 250 машин.  
— Когда вы планируете получать прибыль от деятель-

ности салона BMW «БалтАвтоТрейд»?  
— Уже в этом году.  
— Почему еще до того как окупился ваш бизнес по BMW, вы также решили заняться VW?  
— Считаю Volkswagen тоже интересной маркой. Это отдельный проект, не связанный с BMW.  
— Каких вложений от вас потребует этот проект?  
— Следующий вопрос.  
— Кто и на каких условиях будет вместе с вами принимать участие?  
— До открытия я бы не хотел отвечать на этот вопрос.  
— Сколько автомобилей VW вы планируете продать в этом году?  
— Около 200 автомобилей.  
— Нет ли желания вообще отказаться от автомобильной торговли и продать этот бизнес?  
— Нет, у этого бизнеса есть будущее.  
— Возможно, есть желание расширить автомобильный бизнес и помимо BMW и VW заняться торговлей еще какими-нибудь автомобильными марками и увеличивать сеть по торговле BMW и VW?  
— Пока нет.  
— Петербургский салон «БалтАвтоТрейд» привлекает в качестве менеджеров бывших игроков «Зенита», зачем?  
— А что в этом такого? Я считаю, что люди, достигшие

результатов в спорте, достигнут успеха и в других делах. Но вообще решения, с кем работать, принимает Петр Тиньгаев.  
— Кто-нибудь из бывших игроков «Зенита» не планирует совместно с вами инвестировать в автомобильную торговлю?

— На данный момент — нет, но я не исключаю такую возможность.  
— Каким бизнесом вы еще занимаетесь или планируете заняться?  
— Мы с Петром Тиньгаевым развиваем сеть автосервисов «АвтоДело» в Петербурге.  
МАКСИМ ВЕРТМАН

## РЕГИОНЫ ПОДДЕРЖАТ АВТОПРОМ ЗА СЧЕТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Российские регионы в 2010 году получат из федерального бюджета 10 млрд рублей на закупку автомобилей. «Субсидии предоставляются Министерством регионального развития Российской Федерации в целях софинансирования мероприятий по закупке автотранспортных средств для обеспечения транспортного обслуживания населения муниципальных образований, деятельности учреждений здравоохранения и подразделений милиции, грузоперевозок, а также по закупке коммунальной техники», — говорится в постановлении правительства. Ранее сообщалось, что всего на закупку автотранспорта для государственных нужд в 2010 году из бюджета будет выделено 20 млрд рублей.

Максим Вертман

## Лизинг автомобилей

ПРАВДИВАЯ ФОРМУЛА СКОРОСТНОГО РАСЧЕТА

- Аванс от 10%
- Срок лизинга до 3 лет
- Финансирование в рублях
- Предварительное решение по финансированию в течение 1 дня
- Упрощенный порядок рассмотрения сделки
- Минимальный пакет документов

190103, г. Санкт-Петербург, 10-я Красноармейская ул., д. 22, лит. А  
Тел./факс: (812) 325-90-80  
e-mail: mail@spb.baltlease.ru  
www.baltlease.ru

# авто

## Лизинг нацелился на рост

Этот рынок ждет увеличения спроса на авто

### смежные отрасли

Лизинговые компании ожидают в 2010 году роста рынка, особенно в сегменте автотранспорта, который относится к наименее пострадавшим направлениям этого бизнеса. Тем не менее эксперты по-прежнему говорят, что лизинг еще не покинул зону риска и отсев компаний продолжится.

Прошлый год стал для лизинговых компаний гораздо хуже, чем 2008 год — падение рынка по итогам девяти месяцев 2009 года составило 70% по сравнению с тем же периодом 2008 года. Однако во второй половине 2009 года наметилось некоторое оживление экономики, а в связи с этим и увеличение спроса на услуги лизинга. Объем нового бизнеса по лизингу автотранспорта уже в третьем квартале 2009 года вырос примерно на 30% по сравнению с началом года. С одной стороны, кредитные ресурсы стали более доступными, с другой стороны, стал расти спрос предприятий на финансирование, что говорит об общем росте деловой активности. Поэтому некоторые эксперты лизингового рынка считают, что самое сложное позади и «дно» пройдено, и даже предсказывают небольшой прирост отрасли в 2010 году — на уровне 10%.

При этом участники рынка лизинга автотранспорта считают, что этот сегмент восстановится одним из первых. Так, например, в одном из самых тяжелых периодов, в первом квартале 2009, по данным Рослизинга, его сокращение составило 37% против 60% в других сегментах. Что касается будущего, то, по прогнозам, в 2010 году рынок продаж автомобилей в РФ составит 1,5 млн штук, включая легкие и легкие коммерческие автомобили.

«Автотранспорт — это наиболее прогнозируемый сегмент», — говорит Александр Рязцев, начальник отдела организации продаж ГК «Интерлизинг». — Легковой автомобиль нужен всегда, его приобретают предприятия вне зависимости от отрасли и вида деятельности. Этот сегмент оказался наиболее устойчивым к кризису, парк автотранспорта будет обновляться и расширяться».

Людмила Михайлова, директор департамента продаж компании «ПН-Лизинг», также отмечает, что на лизинг легкового транспорта кризис сказался не столь значительно, как, например, на грузовом, именно по причине его широкой востребованности у самых разных компаний. К примеру, прироста лизинга грузовой техники в ближайшем будущем не предвидится — рынок грузоперевозок, а также строительство сократились очень существенно и едва ли быстро восстановятся».

«С улучшением общей финансово-экономической ситуации и ростом бизнес-активности объемы лизинга автотранспорта будут увеличиваться», — считает госпожа Михайлова. — По итогам развития российского рынка лизинга за девять месяцев 2009 года на долю лизинга автомобилей приходится 19 процентов новых договоров».

В то же время ряд экспертов не ожидают, что в 2010 году произойдет восстановление прежних объемов, говоря, что это осуществимо не ранее 2011–2012 годов, поэтому компаниям следует крайне осторожно подходить к дальнейшему развитию бизнеса. В частности, внимательно отслеживать меняющиеся тенденции рынка. Например, они отмечают, что в прошлом году возрос интерес со стороны клиентов к возвратному лизингу и лизингу по схеме trade in.

«Основная волна кризиса миновала, и этот год будет более стабильным, чем прошлый, экономика начнет показывать рост», — говорит Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга и развития ГК «Балтийский лизинг». — По прогнозам оценкам, прирост ВВП может составить 3,1 процента, а инвестиции в основную капитал вырастут на 2,9 процента и для реального сектора экономики это открывает новые перспективы, что должно вызвать спрос на лизинговые услуги. Тем не менее, в экономике по-прежнему много рисков и остается угроза неплатежей со стороны предприятий-заемщиков».

В целом эксперты говорят, что в 2010 году лизинговыми компаниями по-прежнему следует уделять особое внимание уделению риск-менеджменту, анализу отраслевых рисков, потенциалу и динамике развития отраслей экономики. Важно понимать не только ликвидность предмета лизинга, но и уметь грамотно оценить финансовое состояние клиента, его бизнес, источники дохода, состояние и перспективы отрасли, в которой он работает.

«Выводы, которые сделали руководство нашей компании после первого года работы в условиях кризиса, конечно, коснулись в том числе и значимости прогнозных оценок развития бизнеса клиента и отрасли, ликвидности имущества», — продолжает господин Колесов. — Была осознана необходимость развивать отдельное направление работы по реализации изъятых имуществ и организации централизованного его хранения. Также проявилась необходимость осуществления постоянного мониторинга наличия и качества переданной в лизинг техники на протяжении всего действия договоров».

Для минимизации кризисных рисков предприятиям необходимо более тщательно планировать финансовую деятельность (например, не допускать перекосов валютной позиции и разрывов ликвидности, то есть заключать договоры лизинга в валюте и на срок имеющихся или привлекаемых денежных ресурсов) и диверсифицировать бизнес. Из-за сложности прогнозирования экономической ситуации при заключении лизинговых и кредитных договоров стараться уменьшить ежемесячные платежи путем увеличения первоначального взноса.

Кроме того, компании отмечают, что сегодня для них как никогда важно сохранять привлекательность перед финансовыми институтами с целью оперативно получения финансирования, поэтому им самим необходимо соответствовать тем же требованиям, которые они предъявляют к своим клиентам — в частности, иметь максимально прозрачную финансовую отчетность. Наконец, важно иметь четкую систему маркетинга и продаж, так как и в период кризиса есть предприятия, бизнес которых растет.

«Кризис показал, как быстро все может поменяться и как важно иметь баланс между желанием получения сверхприбыли и осторожностью», — говорит Александр Рязцев. — Многие компании, прикрывавшие глаза на возможные долгосрочные риски в угоду прибыли, покинули рынок или находятся в тяжелом финансовом состоянии. Не менее важно быть внимательным и надежным партнером для своих клиентов — в тяжелое время проще работать с теми, кого ты знаешь и кому доверяешь».

МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

## Весна надежд

Программа утилизации старых авто в РФ стартует 8 марта

### господдержка

Сдать в утилизацию автомобиль старше 10 лет и получить за это скидку в 50 тыс. рублей на приобретение нового авто российской сборки можно будет с 8 марта этого года. Аналогичные программы позволили многим европейским автомобильным рынкам в прошлом году избежать серьезного падения. В РФ такую программу планировалось опробовать на нескольких регионах, но теперь принято решение запустить ее по всей стране. Скидка будет распространяться на 66 моделей, собираемых в РФ, включая весь модельный ряд, выпускаемый в Петербурге. В ней примут участие около 400 дилеров и примерно 50 утилизационных предприятий. Впрочем, правила игры для них до сих пор не определены.

На протяжении всего прошлого года европейские страны спасали свои автомобильные рынки различными мерами господдержки. Одной из самых распространенных и эффективных оказалась мера по премированию населения за сдачу в утилизацию старых авто. Полученные средства потратить можно было только на приобретение новых машин. Это сработало. Крупнейшие европейские автомобильные рынки в прошлом году выросли, российский же сохранился на 50%. Власти РФ стали разрабатывать аналогичную программу в середине прошлого года. Ожидалось, что она заработает с 1 января этого года в ряде регионов страны — в качестве эксперимента. В бюджет на этот год Минфин заложил на реализацию этой программы 10 млрд рублей. По расчетам министерства, этого хватит на 200 тыс. премий по 50 тыс. рублей за каждый сданный в утилизацию автомобиль.

Но к 1 января подготовить программу не удалось. На совещании с премьером РФ Владимиром Путиным в середине января глава Минпромторга



На 8 марта власти РФ сделают подарок населению, запустив программу утилизации старых машин. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

Виктор Христенко обещал, что она стартует с 8 марта. Впрочем, предварительная схема работы этой программы известна: владелец машины старше десяти лет приходит к дилеру, допустимому Минпромторгом для участия в программе, пишет доверенность на право дилера утилизировать старый автомобиль, а также оплачивает услуги по утилизации (в пределах 3 тыс. руб.). Утилизируемая машина должна быть в собственности автовладельца не менее года и не числиться в серьезных ДТП или угоне. После сдачи автомобиля на пункт утилизации дилер предоставит владельцу авто ваучер на скидку 50 тыс. руб. для покупки новой машины. Затраты дилера на транспортировку старых машин до пунктов утилизации возмещает Минпромторг. В связи с

необходимостью покрывать транспортные затраты бюджет программы был увеличен на 1 млрд рублей до 11 млрд рублей.

Для доработки программы, по словам господина Христенко, «еще предстоит подготовить ряд уточняющих нормативных актов». Одно из слабых мест программы — отсутствие точек утилизации машин в России. На встрече с премьером в середине января господин Христенко сказал, что по стране их всего 12–15. Впрочем, к концу месяца министерство сообщило, что в программе примет участие около 50 предприятий, способных утилизировать автомобили. Отметим, что на старте этой программы возпрос непосредственно утилизации автомобилей отходит на второй план. Сертификат

будет выдаваться по факту передачи старой машины на точку утилизации или утвержденный пункт сбора. То есть власти будут финансировать в первую очередь скупку автохлама у населения, а вопрос утилизации старых машин будет решаться во вторую очередь. Принимать в зачет старые автомобили будут по всей стране, а предприятия, способные их полностью утилизировать, есть далеко не везде. По словам же Всеволода Хмырова, главы петербургского управления по работе с отходами, в городе и области необходимых мощностей достаточно.

Ранее господин Хмыров говорил, что Петербург запросил у Минпромторга квоту на 40 тыс. утилизационных премий. Но с учетом того, что на тот момент запуск программы

планировался лишь в нескольких регионах, а в итоге заработает по всей России, квота на Петербург может быть существенно снижена. Впрочем, некоторые эксперты считают, что квотирование, может, и вовсе не будет вводиться.

Еще одной, не решенной полностью проблемой является взаимодействие утилизаторов с дилерами и дилеров со структурами, которые будут возмещать им затраты. Дилеры хотят, чтобы деньги к ним шли напрямую через Минпромторг, минуя региональные власти. Но как это будет в итоге, тоже пока не ясно. По расчетам Минпромторга, в программе смогут принять участие около 400 дилеров, которые торгуют автомобилями российской сборки, включая иномарки. В министерстве отмечают, что

отбирали дилеров сами производители, а не власти.

Полученную за утилизированный автомобиль премию можно будет потратить на покупку 66 моделей авто. В этот перечень попали все автомобили, выпускаемые в Петербурге. В частности, Chevrolet Captiva, Opel Antara, Chevrolet Cruze, Opel Astra, Nissan Teana, Nissan X-Trail, Toyota Camry. А также Ford Focus и Mondeo, выпускаемые на заводе Ford во Всеволожске (Ленобласть). Но далеко не все российские дилеры этих автомобилей хотят принимать участие в этой программе, опасаясь «выпадающих» доходов, связанных с процедурой возмещения затрат, и сложностей по работе с получаемыми от населения машинами, подлежащими утилизации.

Список отобранных дилеров Минпромторг обещает опубликовать в ближайшее время. И уже с этого месяца владельцы старых автомобилей смогут подавать заявления дилерам о намерении утилизировать свой автомобиль в обмен на компенсацию при покупке новой машины, сообщил в конце января директор департамента автомобильной промышленности Алексей Рахманов.

Если программа сработает, то, исходя из объема выделенных средств, она сможет увеличить продажи автомобилей в России на 14% (к оценкам продаж в 2009 году на уровне 1,4 млн). Кроме того, отмечают автопроизводители, рекламную программу, власти создают так называемый отложенный спрос, дополнительно тормозя и без того падающие продажи. Потребитель ждет введения скидки, откладывая покупку новой машины.

По данным агентства «Автостат», в целом под действие утилизационной программы в России попадает 19,6 млн легковых автомобилей старше 10 лет или 56,9% российского автопарка (34,4 млн машин).

АНАТОЛИЙ МЕНЬШИКОВ

## Страховщики не видят дна

они ждут его только в следующем году

### автострахование

В отличие от других отраслей, из-за особенностей бизнеса, страховой рынок еще ждет своего дна, и даже если в этом году начнется подъем российской экономики, то страховой рынок окупит этот рост только в 2011 году. В то же время эксперты ожидают, что рынок автострахования будет постепенно «оживать» в связи с ростом продаж автомобилей. Это может привести отрасль на новый виток конкурентной борьбы и демпинга.

Наступивший 2010 год будет для страховых компаний скорее всего не менее сложным, чем прошлый год. Запас прочности, накопленный в предыдущие периоды роста страхового рынка и экономики в целом, у многих страховщиков в ближайшее время может иссякнуть. Сегодня большинство компаний имеют отрицательный финансовый результат по страховой деятельности, проблемы с текущей ликвидностью, опережающий рост выплат над сборами, рост мошеннических действий

со стороны страхователей, испытывающих проблемы с платежеспособностью.

«Циклы посткризисного развития экономики в целом и страхового рынка в частности не совпадают — из-за особенностей страхового бизнеса, когда объем премии предшествует по времени объемам выплат», — говорит Андрей Александров, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге. — В этой связи страховая отрасль немного позже реагирует на изменения рынка».

Кроме этого, нет ожиданий роста платежеспособности населения. По прогнозам экспертов, падение страхового рынка в 2010 году продолжится, что приведет к обострению конкуренции. По словам Павла Муретова, руководителя Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования», полноценное восстановление страхового рынка возможно не только в 2011 году, хотя, возможно, оно и начнется во второй половине 2010 года.

Скорее всего продолжится и демпинг. При этом те страховщики, которые в кризис допу-

скали неполные выплаты или вовсе массово отказывались от возмещения, в итоге потеряли доверие клиентов и вряд ли смогут успешно завершить год. Также нестабильным будет положение страховщиков, которые весь прошлый год активно демпинговали, предлагая тарифы ниже уровня себестоимости. В этом году они будут испытывать недостаток ресурсов для выплат, что повлечет банкротства и отток клиентов, привлеченных демпинговым путем, считают участники рынка.

Прогнозы развития рынка автострахования также оптимизмом не блещут. Понятно, что выживая страховщикам будет все тяжелее, так как при существующей высокой конкуренции сложно поднять тарифы без роста рынка. Как известно, в 2009 году на российский авторынок падение продаж новых автомобилей составило 50%. Это означает, что ровно на столько же уменьшилось число новых потенциальных клиентов по страхованию КАСКО. Из-за уменьшения покупок новых

машин произошло старение парка машин, находящихся в эксплуатации. Таким образом, сошлись оба фактора — новых объектов для добровольного автострахования меньше, а старые машины уходят со страхового поля, потому что страховать по полному КАСКО их уже невыгодно. «Про ОСАГО можно сказать аналогично, как и про российский экономик. То есть сборы в 2010 году останутся примерно на том же уровне, как и в 2009 году, а убыточность ОСАГО продолжит увеличиваться», — говорит Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия». — Что касается КАСКО, то сегодняшнее его состояние в России могу охарактеризовать как «наркотическую ломку» при умирании старого рынка и рождении нового с нормальными тарифами, комиссионным вознаграждением и условиями обслуживания на станциях техобслуживания. Более того, надо отметить как важный фактор, влияющий на КАСКО в регионе, то, что ситуация с услугами СТО в

Санкт-Петербурге хуже, чем, например, в Москве».

Однако некоторые участники рынка говорят, что рынок автострахования, являясь определенным локомотивом, имеет позитивные перспективы, если, конечно, поддержка государством автопрома принесет свои плоды и продажи автомобилей будут расти. «Надеюсь, что рынок автострахования будет постепенно «оживать» в связи с ростом продаж автомобилей и, как следствие, ростом платежеспособного потребительского спроса на страховании», — говорит Радий Негодин, директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК». — Безусловно, среди страховщиков продолжится активная конкурентная борьба, но ее методы будут меняться: на смену ценовому демпингу придет конкуренция «сервисом»: индивидуальный подход к каждому клиенту, скорость выплаты, сбор документов, выезд аварийного комиссара и прочее».

В то же время эксперты отмечают, что возлагать на это большие надежды не стоит, и

говорят, что залогами стабильности остается максимальная диверсификация портфеля, а не сосредоточенность исключительно на автостраховании. Практика показала, что компании, которые сделали ставку на два-три наиболее доходных направления, проиграли в итоге тем, чей ассортимент программ был более широким. 2010 год для многих за счет сокращения числа компаний будет проходить на фоне увеличения клиентской активности в секторе страхования, поэтому страховщики должны быть готовы предложить потребителям оптимальные продукты. Сделать это без наличия конкурентоспособной линейки программ страхования будет сложно.

«Основной вывод, который мы сделали из кризиса, — не стоит агрессивно расти за счет автострахования», — поясняет господин Негодин. — Мы придерживались такой политики раньше и впредь намерены относиться к авторынку избирательно и расширяться с осторожностью».

МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

## Рост без спроса

### автопром

(Окончание. Начало на стр. 15)

Но этот проект пока также приостановлен. Впрочем, завод по выпуску автомобильных штамповки в прошлом году в Ленобласти запустила компания Gestamp, свой завод в Петербурге продолжает строить Magna, а также целый ряд предприятий по соседству со своим заводом строит Hyundai.

Но большинство проектов, реализация которых продолжается, далеки от стадии завершения. А условия для иностранных автомобильных

заводов остаются прежними. Они обязаны в течение пяти лет локализовать производство на треть (то есть более 30% деталей, из которых собираются их автомобили, должны быть произведены на территории РФ), а в течение семи лет — на 50%. Власти Петербурга уже выступили с инициативой продлить сроки локализации на два-три года. А недавно КЭРПИИТ Петербурга предложил дополнительные меры. В КЭРПИИТ считают, что автопроизводители могли бы использовать комплектующие, произведенные в России, не только на своих местных производствах, но и

на заводах ближнего зарубежья и в Европе. Власти РФ мечтали об этом и раньше, но сейчас использование иностранными компаниями отечественных комплектующих за рубежом предлагается засчитывать как увеличение ими локализации

производства в России. Эксперты считают эту инициативу «интересной и полезной», но отдаленной.

Впрочем, власти РФ, похоже, не готовы идти на уступки иностранным автопроизводителям в вопросе проле-

дирования сроков локализации их производств. Недавно стало известно, что правительство наоборот готовит меры по ужесточению условий локализации производства в России. Эти меры в основном будут направлены на предприятия,

работающие в режиме сборки, и не осуществляющие сварку и окраску кузовов в РФ. Но тенденция налицо, ждать послаблений по условиям локализации, вероятно, не приходится.

АНАТОЛИЙ МЕНЬШИКОВ

### ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВИКОВ В РФ УПАЛО БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ

По данным «АСМ-Холдинга», производство грузовых автомобилей в 2009 году составило 91 408 штук, что на 64,5% ниже показателя за предыдущий год. Падение производства грузовых автомобилей произошло на всех предприятиях, при этом выпуск грузовиков иностранных моделей снизился на 59,4% до 7427 единиц. Горьковский автозавод в минувшем году выпустил порядка 39 185 коммерческих автомобилей, что на 70,5% ниже прошлогодних показателей. КАМАЗ снизил производство грузовиков на 54,8% до 23 067 машин. Аналогичное падение объемов выпуска зафиксировано и на автозаводе «Урал» — на 53,8%

до 6 553 автомобилей. УАЗ сократил производство коммерческих автомобилей на 58,5%, до 10 140 машин, АМО «ЗИЛ» — на 50,9%, до 2 239 грузовиков. Завод «Автомобили и моторы Урала» выпустил 292 автомобиля (-77,5%), предприятие «Ивеко-АМТ» — 297 машин (18,4%), «Бецема» — 50 автомобилей (-93,5%). Добавим также, что выпуск автобусов в России за 2009 год снизился на 47,5%, до 35 248 единиц. При этом производство автобусов иностранных марок увеличилось на 4,5% — до 4 537 штук.

Максим Вертман