

авто

«Мы хотим выпускать доступные семейные автомобили»

интервью

В сентябре компания Hyundai запустит свой завод в Петербурге, а в начале следующего года он начнет массовое производство автомобилей. Вице-президент Hyundai Motor Company и генеральный директор ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» АН ЧЖУ СУ рассказал в интервью „Ъ“ о долгосрочных производственных планах компании в России и о своих взглядах на перспективы российского автомобильного рынка.

— После начала производства автомобилей в январе 2011 года завод Hyundai сразу начнет работать в три смены? — Сначала завод будет работать в одну смену, вторую смену мы планируем запустить в июне 2011 года, на работу в три смены предполагается выйти к началу 2012 года. Конечно же, этот предварительный план будет зависеть от спроса на рынке. Но мы уверены в том, что сумеем увеличить спрос за счет новых автомобилей, выпускаемых на заводе Hyundai.

— Сколько автомобилей вы планируете выпустить в 2011 году? — При работе в одну смену мы сможем произвести около 50–60 тыс. автомобилей в год, если вторая смена будет запущена по плану, то до конца 2011 года завод выпустит до 100 тыс. машин. Работа в три смены предполагает объем производства в 150 тыс. авто в год, но при необходимости выпуск можно будет увеличить еще примерно на 20 процентов.

— Сколько моделей вы планируете выпускать на заводе в Петербурге? — В рамках существующих мощностей в 150 тыс. автомобилей в год сейчас мы планируем выпускать три модели на одной платформе. Все они начнут выпускаться уже в 2011 году, вторую модель мы запустим летом вместе со второй сменой, а третью — до конца года.

— Что это будут за модели? — Все они еще разрабатываются.

— В каких сегментах будут представлены эти автомобили? Вы будете выпускать только седаны или, возможно, еще и внедорожники? Будут ли среди них бюджетные и представительские автомобили?

— Все три модели будут автомобилями С-класса. Выпускать внедорожники мы сейчас не планируем.

— В каких ценовых категориях будут представлены ваши автомобили? — Мы хотим выпускать доступные для россиян семейные автомобили.

— Будут ли на заводе выпускаться автомобили Kia? — Да, уже в 2011 году мы будем выпускать две модели Hyundai и одну модель Kia, а в будущем у нас будет возможность расширить модельный ряд.

— В середине прошлого года управляющий директор Kia Motors Rus Владимир Дукельский сказал, что завод будет выпускать обновленную версию Kia Rio?



— Я не могу подтвердить эту информацию.

— Объем в 100 тыс. автомобилей за следующий год довольно существенный. Вы, судя по всему, планируете занять большую долю российского рынка?

— Согласно нашим прогнозам на следующий год, в России будет продано около 1,9 млн новых легковых автомобилей. Мы планируем, что доля Hyundai составит 6,5 процента (в 2009 году была 5 процентов).

— „Ъ“. При этом в рамках автомобильной группы Hyundai — Kia наша доля на российском рынке сейчас составляет около 10 процентов, и она, соответственно, тоже возрастет.

— Не слишком ли оптимистичный у вас прогноз относительно продаж в России новых легковых автомобилей в следующем году?

— Мы видим определенные улучшения на российском рынке, мы видим положительные сигналы на глобальном рынке. Поэтому верим, что наш прогноз сбывается.

— После запуска завода в Петербурге вы планируете продолжить работу с российскими предприятиями, которые осуществляют крупноузловую сборку автомобилей Hyundai и Kia?

— Сейчас основным нашим партнером по крупноузловой сборке автомобилей Hyundai является «Тагаз». Крупноузловая сборка автомобилей Kia осуществляется на «ИЖ-Авто» и «Автоторе». На «ИЖ-Авто» сборка была приостановлена, но переговоры о ее возобновлении продолжаются.

— Когда вы впервые покажете и объявите название первой модели, которая будет выпускаться в Петербурге?

— Мы планируем показать наш автомобиль общественности на открытии завода в сентябре, название появится чуть раньше.

— Этот автомобиль, седан С-класса, который Hyundai позиционирует как спе-

циально разработанный для России, он будет выпускаться только в РФ или и в других странах?

— Возможно, данная платформа будет использоваться не только на российском рынке. Но непосредственно в РФ будет выпускаться автомобиль, созданный с учетом местных особенностей, в том числе дорог, и он будет кардинально отличаться от прочих моделей Hyundai, представленных на других рынках.

— У вашего завода будет собственный цех для производства штампованных деталей, кроме того, специально для нужд вашего завода в Петербурге и ближайших регионах свои предприятия строят 11 поставщиков. В связи с этим — на какой уровень локализации вы сразу сможете выйти?

— Мы будем стараться с самого начала выйти на тот уровень локализации, который от нас требует российское правительство.

— А сырье (в частности, металл для производства комплектующих) вы тоже будете покупать в России?

— Импортировать металл в больших количествах дорого, поэтому мы сейчас изучаем возможности российских поставщиков металла, но для нас главными критериями являются качество и цена. Если в России найдется поставщик, соответствующий нашим критериям, мы будем использовать российский металл. Но я хочу обратить внимание, что при производстве автомобиля для различных его деталей используются разные типы металлов, и на старте мы будем все же какие-то металлы импортировать, а некоторые закупать в России.

— После запуска завода в Петербурге какой процент российской продукции, по вашим оценкам, будет в структуре продаж Hyundai в России?

— В настоящее время у нас нет планов выходить на какой-то

определенный процент российской продукции в структуре продаж по РФ. Все будет зависеть от условий, которые сформируются на рынке в следующем году.

— Производители автомобильных компонентов, которые строят в России свои предприятия, прежде всего для поставок своей продукции на ваш завод, смогут впоследствии сотрудничать с другими автопроизводителями?

— С нашей стороны для них нет каких-либо запретов на сотрудничество с другими автомобильными заводами. Но сейчас ситуация такова, что то оборудование, которое они будут устанавливать, ориентировано на производство автомобильных компонентов только для наших автомобилей. Однако если они будут развиваться и захотят выпускать комплектующие для других заводов, что может потребовать дополнительных инвестиций, мы этому препятствовать не будем.

— Территория вашего участка в 200 га до каких объемов позволит вам в перспективе расширить производство?

— Если мы построим вторую очередь завода, мы сможем выпускать до 400 тыс. автомобилей в год.

— Как вы думаете, при текущих тенденциях на российском автомобильном рынке вы когда-нибудь сможете выпускать столько автомобилей в Петербурге?

— Мы уверены в российском рынке в долгосрочной перспективе и мы будем делать все возможное, чтобы вовремя отвечать на запросы рынка.

— В стратегии развития российского автопрома до 2020 года, которую недавно принял Минпромторг, говорится о том, что через 10 лет в РФ будет выпускаться 3,15 млн легковых авто, при внутреннем рынке на уровне 3,6 млн машин в год. При этом в министерстве считают, что к этому периоду экспорт автомобилей из России будет незначительным. Но совокупные мощности российских автомобильных заводов уже составляют около 2,5 млн авто в год. Согласно ли вы с тем, что сценарий, описанный в стратегии, говорит, что не все российские или иностранные заводы, имеющиеся в РФ, смогут воспользоваться потенциалом своего развития, иначе страна столкнется с переизбытком мощностей?

— Конечно, возможна такая ситуация, но мы уверены, что, выпуская по 400 тыс. авто в год, а это около 13 процентов от запланированных к 2020 году общих объемов производства, мы сможем в полном объеме реализовывать нашу продукцию. Мы уверены в ее конкурентоспособности, кроме того, сам российский автомобильный рынок с началом нашей работы расширится. Мы сможем сделать российский автомобильный рынок больше.

— Вы собираетесь экспортировать свою продукцию? — Технически мы готовы автомобили, собираемые для

России, готовить и для экспорта. Хотя российский рынок для нас первоочередная задача. Но мы готовы в любой момент начать экспорт нашей продукции как в страны СНГ, так и в страны Восточной Европы.

— То есть вы допускаете возможность экспорта в больших объемах? — Дело в том, что, производя автомобиль на экспорт, мы должны думать о его конечной цене. Нельзя сказать, что стоимость производства автомобилей в России низкая. Кроме того, в случае экспорта на нас будут возложены дополнительные затраты, связанные с таможенными платежами. Если с учетом всего этого сложится конкурентоспособная цена на наши автомобили за рубежом, то со временем возможно увеличение экспорта.

— В рамках Таможенного союза с Казахстаном и Белоруссией вы, вероятно, будете поставлять свою продукцию в первую очередь туда? — Да, в первую очередь это будет экспорт в страны Таможенного союза, а затем мы будем рассматривать возможность поставок в страны СНГ.

— Единый таможенный пост для автомобильных заводов, созданный в Шушарах, поможет вам в работе? — Сейчас для нас это очень важный вопрос. Изначально мы планировали использовать единый таможенный пост в Кронштадте, для нас это очень удобно и эффективно. Если единый таможенный пост будет находиться в Шушарах, это вызовет ряд неудобств как для нас, так и для города. В том случае если наши товары прибывают в Кронштадт морем, нам необходимо везти их с севера на юг в Шушары и обратно. Это увеличит наши транспортные издержки и к тому же создаст более сложную транспортную ситуацию в городе. Мы предпочитаем продолжать производить таможенную очистку наших грузов, прибывающих морем, в Кронштадте, как и планировалось, как это происходит в настоящее время.

Наряду с использованием таможенного поста в Кронштадте мы могли бы использовать объединенный таможенный пост, который предполагается создать в Шушарах, для наших грузов, поступающих по воздуху и на грузовиках.

— А как вы оцениваете инициативу ФТС создать по таможенному посту на каждом автомобильном заводе?

— Мы считаем, что это может стать идеальным решением для того, чтобы автомобильные заводы могли поддерживать работу производственной линии без задержек. Однако, в соответствии с нашим анализом, этот способ повлечет за собой большие затраты, нежели использование таможенного поста в Кронштадте. Таким образом, мы приняли решение использовать таможенный пост в Кронштадте вместо того, чтобы организовывать таможенный пост на заводе. Однако в долгосрочной перспективе мы не исключаем возможности использовать таможенный пост на заводе.

МАКСИМ ВЕРТМАН

Стратегия на перепроизводство

тенденция

(Окончание. Начало на стр. 17)

А оптимистичный сценарий PricewaterhouseCoopers (PwC) допускал, что с 2008 года до конца 2015 года в РФ вместе с импортными поддержанными машинами, за покупателей которых не прочь побороться продавцы новых машин, может быть продано и вовсе до 40 млн легковых авто (годовая емкость рынка — 5 млн машин). То есть спрос обещал быть очень большим. Не случайно все иностранные автоконцерны строили свои заводы начальной мощностью 50–150 тыс. авто в год, но землю резервировали под расширение до 300–500 тыс. авто в год. Но в итоге грянул кризис, и за 2009 год в РФ было продано только 1,39 млн новых легковых авто, а в этом году, как ожидается, будет реализовано 1,4–1,5 млн машин. Из них в 2009 году иномарок российского производства было продано, по оценке PwC, только 360 тыс. единиц (второе меньше, чем ожидалось), а в этом году, считают в Ernst & Young, российских иномарок будет продано уже около 500 тыс. (вдвое меньше, чем ожидалось).

В оценке более долгосрочных перспектив аналитики сдержанны. По прогнозу Ernst & Young, в 2011 году в РФ будет собрано около 500 тыс. российских авто и до 600 тыс. иномарок, а в 2012 году — около 400–450 тыс. российских машин и 750–800 тыс. иномарок, что близко к существующим мощностям восьми иностранных заводов, без учета контрактной сборки на российских предприятиях. Аналитическое агентство «Автостат» идет дальше. Там считают, что в 2013 году в РФ будет собрано около 1 млн иномарок и 400 тыс. российских авто, а в 2014 году уже 1,4 млн и 320 тыс. соответственно. То есть, согласно текущим прогнозам аналитиков, существующие мощности автомобильных заводов будут существенно незагружены еще в течение, как минимум, ближайших пяти лет. При этом иностранным заводам наращивать производство необходимо значительно раньше, у них есть обязательства по локализации производства. Но малые объемы выпуска не привлекают их глобальных поставщиков, что тормозит создание в РФ компонентной базы. По данным Минпромторга, из 120 ведущих мировых автомобильных поставщиков в России осуществляют свою деятельность только 12.

Перепроизводство впереди

Впрочем, наращивать свои мощности исключительно для привлечения поставщиков иностранных автоконцерны, вероятно, не будут. Для этого им нужен прежде всего рынок сбыта автомобилей. Увеличение импортных пошлин на новые и поддержанные автомобили дало

свои результаты. По данным PwC, в 2009 году импорт в РФ поддержанных иномарок сократился на 97%, до 12 тыс. авто, а новых — на 57%, при общем сокращении рынка на 49%. В итоге доля российской продукции в структуре российского автомобильного рынка за прошлый год увеличилась на 13 процентных пунктов, до 53%, а в этом году может увеличиться до 65%. Неудивительно, что российской власти, по словам главы Минпромторга Виктора Христенко, в обозримом будущем не собираются снижать импортные пошлины на автомобили. Но даже если полностью остановить импорт, очевидно, что только внутреннего спроса на автомобили в России все равно недостаточно, чтобы загрузить все существующие мощности. По оценке «Автостата», уровня продаж новых легковых автомобилей в 2,5 млн единиц российский рынок достигнет не раньше 2013–2014 годов. При этом там считают, что при существующих пошлинах на импортные авто все равно будет приходиться около 35% рынка. То есть в России уже сейчас переизбыток производственных мощностей. Так, в частности, считают почти 12% топ-менеджеров мировых автоконцернов, опрошенных KPMG в конце прошлого года. Однако около 49% опрошенных сказали, что РФ столкнется с избытком мощностей только к 2015 году.

Впрочем, согласно стратегии развития российского автопрома до 2020 года, принятой недавно Минпромторгом, в РФ через 10 лет будет выпускаться 3,15 млн легковых авто. Это означает полную загрузку существующих в РФ мощностей — с учетом реализации долгосрочных планов таких компаний, как АвтоВАЗ и

Sollers, но без существенного расширения собственных мощностей иностранными компаниями. Их расширение, впрочем, может означать уход с рынка, либо перепрофилирование контрактных сборщиков.

В экспорт не верят

Наращивать мощности в России быстрее, чем растет внутренний рынок, можно за счет экспорта, говорят эксперты. Стратегии развития российского автопрома до 2020 года, впрочем, предполагают расширение рынков сбыта российской продукции преимущественно за счет СНГ — прежде всего в рамках Таможенного союза между РФ, Казахстаном и Белоруссией. Но автомобильные рынки этих стран невелики. По данным Ernst & Young, в Казахстане в прошлом году было продано 34,3 тыс. легковых авто, на 77,6% меньше, чем годом ранее, в Белоруссии — 23,34 тыс. машин, на 33% меньше, чем в 2008 году. То есть в обеих странах в 2009 году было продано 57,6 тыс. авто, это почти вдвое меньше, чем было продано только в Петербурге. Впрочем, общий потенциал двух этих рынков Минпромторг оценивает на уровне 250 тыс. авто в год. Неудивительно, что в базовом сценарии стратегии Минпромторга экспортный потенциал российской автомобильной продукции к 2020 году оценивается на уровне 8% от общего объема производства, то есть как раз 250 тыс. авто в год. Этот же сценарий предполагает, что при внутреннем производстве на уровне 3,15 млн авто в России будут действовать в итоге два крупных альянса между российскими и иностранными производителями, а также останется 4–5 иностранных заводов.

МАКСИМ ВЕРТМАН

БалтИнвест
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

ЛИЗИНГ

С Вами с 1996 года!

www.baltleasing.ru

- Авансовый платеж от 20%
- Срок до 4 лет
- Удорожание от 5,5%
- Минимальный пакет документов
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в расчете

Адрес:
Санкт – Петербург, ул. Профессора Попова, д.23, офис 200
тел./факс: + 7 (812) 325 6483, 325 8951, info@baltleasing.ru

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

Рисунки ЗАО «БалтИнвест»

РОСГОССТРАХ

РОСГОССТРАХ АВТО
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.RGS.ru

на правах рекламы

+ ПОМОЩЬ НА ДОРОГЕ*

✓ АВАРИЙНЫЙ КОМИССАР

✓ СБОР СПРАВОК В ГИБДД

✓ БЕНЗИН, КОЛЕСО, ЭЛЕКТРИКА

1000

РУБ. В ГОД

*Предложение действительно при страховании по продукту РОСГОССТРАХ АВТО «ЗАЩИТА» в отношении легковых транспортных средств, имеющих разрешенную максимальную массу не выше 2500 кг, с действительной стоимостью не менее 1 млн. руб. в течение срока страхования с даты заключения договора страхования».

ООО «Росгосстрах», лицензия С №0977 50 выдана ФССН 07.12.09