

На сегодняшний день в РФ может выпускаться более 2,5 млн легковых машин, потенциал развития мощностей до 2020 года — вдвое больше. Емкость российского авторынка, по оценке аналитиков, в 2010 году составит максимум 1,6 млн авто, а к 2020 году она достигнет 3,6 млн легковых машин. К этому моменту, считают в Минпромторге, из РФ будет экспортироваться не более 250 тыс. авто в год. То есть страна вскоре столкнется с переизбытком мощностей, в результате чего в РФ может остаться два российско-иностранных альянса и не более 4–5 заводов, принадлежащих только иностранцам.

Стратегия на перепроизводство

России грозит переизбыток мощностей по выпуску автомобилей

Тенденция

Длинный конвейер
На территории России сегодня построено восемь автомобильных предприятий, принадлежащих иностранным компаниям — это заводы Toyota, GM, Nissan, Hyundai (заработает в начале 2011 года) в Санкт-Петербурге, завод Ford во Всеволожске (Ленобласть), заводы Volkswagen и PSA Peugeot Citroen — Mitsubishi в Калуге и подмосковный завод «Автофрамос», принадлежащий Renault. Их совокупные мощности рассчитаны на выпуск 850–900 тыс. автомобилей в год. Российские предприятия, осуществляющие контрактную сборку иномарок, в частности калининградский «Автотор», ижевский «ИЖ-Авто», таганрогский «Тагаз» и черкесский «Дервейс», согласно их официальным данным, могут в совокупности выпускать около 600 тыс. авто в год. Мощности АвтоВАЗа — 700 тыс. авто в год, группы Sollers — 300 тыс. авто в год, у группы «ГАЗ» есть линия по сборке легковых авто в объеме около 100 тыс. машин в год. То есть в РФ уже сейчас ежегодно может выпускаться до 2,6 млн авто. Минпромторг приводит иные данные — около 2 млн авто в год (совокупные мощности на начало 2009 года). Но в этой оценке, вероятно, не учитывались мощности за-



Если для автомобильных заводов России не откроются двери на внешние рынки, страна может столкнуться с переизбытком мощностей

водов Hyundai и PSA Peugeot Citroen — Mitsubishi (еще работает в тестовом режиме). И существующие мощности — не предел. Так, по оценке Петербургской ассоциации произво-

дителей автомобильных комплектующих (СПбАПАК), пять автомобильных заводов Северо-Западного региона (Toyota, GM, Nissan, Hyundai и Ford), совокупные мощности которых сейчас составляют

400 тыс. авто в год, уже к 2015 году смогут их увеличить до 800 тыс. — 1 млн авто в год. Компания Sollers совместно с Fiat хочет к 2016–2017 году выпускать до 500 тыс. авто в год. По плану АвтоВАЗа, он

совместно с Renault и Nissan к этому времени будет собирать более 1 млн машин. Согласно материалам «ИЖ-Авто», завод может нарастить сборку авто с нынешних 220 тыс. авто в год до 350 тыс.

Земельные участки, которыми в Калуге владеют Volkswagen и PSA Peugeot Citroen — Mitsubishi, в перспективе также позволят им удвоить объемы производства. У «Автотора» тоже есть потенциал развития. То есть только мощности существующих в РФ производственных площадок по выпуску легковых авто могут в перспективе превысить 4 млн авто в год.

При этом могут появиться и новые проекты по строительству в РФ иностранных автомобильных заводов. В частности, компания Suzuki, которая собиралась построить в Петербурге завод начальной мощностью 30 тыс. авто (с возможностью расширения до 100 тыс. авто в год), из-за кризиса отказалась от этого проекта, но обещает к нему вернуться, когда рынок восстановится. Кроме того, из-за высоких импортных пошлин и отсутствия в РФ собственного производства свои позиции на местном рынке теряют такие популярные у россиян бренды, как Mazda и Honda. Поэтому «нужно искать варианты для организации здесь завода», — признался в середине февраля изданию Slon.ru генеральный директор российского представительства Honda и исполнительный вице-президент Honda R&D Europe (UK) Ltd Юнджи Камимура. Помимо

этого, российские власти давно пытаются привлечь иностранных автопроизводителей на Дальний Восток. Этот вопрос в ходе недавнего визита в Японию с представителями компаний Mitsubishi и Toyota обсуждал министр промышленности и торговли РФ Виктор Христенко. То есть российские власти нацелены на расширение мощностей по выпуску автомобилей в стране.

Ждали больше
Когда несколько лет назад иностранные автопроизводители стали массово строить в России заводы, они, конечно же, ожидали, что рынок будет другим. Так, по итогам предкризисного 2007 года, аналитики делали очень позитивные прогнозы относительно российского автомобильного рынка. В частности, в Ernst & Young ожидали, что в 2009 году в РФ будет продано 3,59 млн авто, а в 2010 году — 3,89 млн авто. Из них на иномарки российского производства, как ожидалось, придется 873 тыс. и 1,057 млн авто соответственно. Более того, в Ernst & Young полагали, что за 8 лет, с 2008 года по 2015 год, в России с учетом поддержанных импортных авто будет продано более 25 млн машин. (Окончание на стр. 19)

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. Большая Якиманка 22, ТЦ "Тименей", т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

The Longines Master Collection

авто

Утилизационное оживление

Федеральная программа стимулировала спрос, но создала экологические проблемы

круглый стол

Программа по утилизации старых автомобилей подходит к концу, едва начавшись. Из 200 тыс. скидочных сертификатов, предусмотренных по этой программе, выдано уже больше половины. Эта мера заставила людей пойти в салоны, включая тех, кому утилизировать нечего, радуются дилеры. Но помимо положительного эффекта от оживления автомобильного рынка, реализация подобных программ требует внимания к продуктам переработки утилизированных авто, предупреждают эксперты. Чиновники надеются, что программа получит продолжение и станет не только механизмом обновления автомобильного парка, но и решит ряд экологических проблем.

С 8 марта в России заработала программа по выдаче населению скидочных сертификатов на сумму в 50 тыс. рублей, при сдаче в утилизацию старой машины, в возрасте не менее 10 лет. На эту программу было выделено 10 млрд рублей, что позволит продать со скидкой 200 тыс. автомобилей. Причем программа вызвала огромный интерес со стороны населения. По данным Минпромторга, на конец апреля было выдано уже более 100 тыс. сертификатов. Сперва в программу было включено 66 моделей машин, собираемых на территории России, в том числе иномарки. Но позже список был расширен до 79 моделей. Действие программы рассчитано до 1 ноября этого года. Однако эксперты не исключают, что при нынешних темпах выдачи утилизационных сертификатов, они закончатся уже в июне. Газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге собрала круглый стол с участием дилеров, переработчиков и чиновников, работающих в Петербурге и области над



ДЕНИС ВЕЛИЧЕНСКИЙ

реализацией этой утилизационной программы.

На территории Петербурга на сегодняшний день есть около полумиллиона автомобилей старше 10 лет, подсчитал Александр Ремига, заместитель начальника петербургского управления по обращению с отходами. Из них около 300 тыс. — это автомобили ВАЗ, сказал Алексей Румянцев, генеральный директор компании «Интей». Еще до полумиллиона автомобилей в возрасте более 10 лет есть в Ленобласти, сообщил Сергей Кукин, заместитель председателя комитета экономического развития Ленобласти. Причем возраст 150 тыс. из них превышает 20 лет, уточнил он. В рамках утилизационной программы, считает господин Ремига, в Петербурге и области может быть продано около 30 тыс. авто. По данным Минпромторга, в марте-апреле по программе продано 2,6 тыс. авто и выдано 6,1 тыс. утилизационных свидетельств. При этом желающих воспользоваться

программой в разы больше. В Петербурге и области в программе участвуют 109 официальных дилеров и 4 переработчика. Еще 4 утилизатора региона, сообщил господин Ремига, подали свои заявки в Минпромторг.

Перед стартом программы дилеры опасались, что возникнут проблемы во взаимодействии с сотрудниками ГИБДД и МРЭО при снятии с учета подлежащих утилизации авто. «Мы провели совещание с представителями этих ведомств и дилерами, и компромиссные решения были найдены», — сообщил господин Ремига. Остались и другие проблемы, но они тоже решаются, уточнил он. «Важно понимать, что проблемы есть, но они в основном касаются взаимоотношений дилеров и Минпромторга. Для клиента, который пользуется этой программой, проблем нет. Они решены», — утверждает Михаил Шевельков, директор по продажам компании «Аларм-Моторс» (дилер Ford).

Программа, говорят дилеры, стартовала активно. Больше всего заявок у дилеров АвтоВАЗа, среди иномарок в рамках программы, как и ожидалось, наибольшей популярностью пользуются Renault и Ford. Так, по оценке аналитического агентства на ВАЗовскую классику, она уже в дефиците, поясняет господин Румянцев. Но такие модели, как Renault Logan и Sandero тоже уже в дефиците. «Свободных автомобилей уже нет, запись на Sandero, например, идет только на следующий год», — сообщил Олег Чумаков, директор по продажам компании «Петровский автоцентр» (крупнейший в Петербурге дилер Renault). Есть очередь и на Ford Focus. Накануне старта программы Ford объявил, что будет специально для нее выпускать бюджетную версию Focus — Limited Edition. Александр Карпович,

генеральный директор компании «ГДВ-Авто», говорит, что на LE приходится примерно 20–30% от общего объема заказов на Focus. Сложившийся дефицит говорит о том, что «производители не подготовились к этой программе», — считает Шахин Ширалиев, генеральный директор компании «Скарт Лтд».

Впрочем, отсутствие возможности продавать по программе много автомобилей может в результате стать для дилеров и положительным моментом. Они с опасениями ждали этапа, когда деньги по утилизационным сертификатам им начнет возмещать Минпромторг. «Наш оптимизм может угаснуть, если возникнут проблемы с возмещением», — говорит Алексей Румянцев. Первые отчеты дилеры должны были передать в министерство до 5 апреля, а к началу мая получить первые денежные возмещения. «Самый большой вопрос — как быстро мы сможем возвращать деньги», — отмечает Павел Копатько, генеральный директор «РТ Юго-Запад» (дилер Chevrolet и Opel). Но в целом дилеры настроены позитивно. «Не думаю, что будут массовые отказы, может один-два», — считает Дмитрий Паршиков, региональный директор группы «Рольф» в Петербурге.

Но пока эта система не отработана, некоторые участники программы стараются минимизировать риски по использованию сертификатов. Это касается не только дилеров, но и их банков-партнеров. Речь идет об использовании сертификата в качестве первого взноса по кредиту при покупке нового авто. «Некоторые банки согласились принимать скидочные сертификаты на 50 тысяч рублей в качестве предварительной оплаты по договору кредита, но далеко не все», — говорит Олег Чумаков. По его словам, у многих людей, кроме сертификата на 50 тыс. рублей, других накоплений нет, и справиться с кредитной нагрузкой, даже значительной, им порой не под силу. Ведь в основном «старые машины во владении у людей преклонного возраста», — напоминает Сергей Кукин. «И для банков это определенный риск», — констатирует господин Чумаков.

Для дилеров это тоже риск. Может возникнуть ситуация, говорят они, когда человек придет к дилеру и заявит о готовности сдать свой старый автомобиль на утилизацию, выберет новую машину, утилизирует старую, получит сертификат, но не найдет деньги на оставшиеся выплаты. «Многие рассчитывают занять у друзей и знакомых, многие — взять кредит в банке, но, с точки зрения банка, они могут оказаться некредитоспособными. В итоге мы выйдем сертификаты, люди уйдут искать деньги и не придут никогда», — рассуждает Алексей Румянцев. И таких людей много, согласен с коллегой Дмитрий Паршиков.

Господин Румянцев считает, что «наилучшая схема — когда есть новый автомобиль для клиента, есть понимание, что у клиента есть деньги, положительный отзыв банка, первый взнос. В этот момент можно выписывать сертификат, и только после этого должен утилизироваться старый автомобиль клиента».

Вместе с тем небогатое население — это основные клиенты АвтоВАЗа. Его дилерам приходится договариваться с банками, чтобы они принимали сертификаты как первый взнос. Так, в частности, сделал «Интей». Другое дело — дилеры Ford. Некоторые из них принимают сертификат как первый взнос не хотят. «Это просто скидка на автомобиль, и человеку все равно придется платить первоначальный взнос», — утверждает Михаил Шевельков. Он считает, что банки, принимающие сертификаты в качестве первоначального взноса, могут в результате столкнуться с большими проблемами.

По-разному у дилеров построена и работа по приему у населения старых, подлежащих утилизации машин, и их снятию с учета в МРЭО. Где-то дилеры берутся сами предоставлять эти услуги бесплатно, иные берут за это дополнительные деньги, либо предлагают клиентам снимать машину с учета самостоятельно. Завод «Авантек» перед стартом программы пообещал вывозить старые машины населения с мест их базирования бесплатно. «Но мы рассчитывали, что это будут точечные вывозы неподвижных машин, а остальные будут своим ходом приезжать. Сейчас мы в ужасе видим, что получаем транспортных заявок на два месяца вперед, а у нас всего три КАМАЗа. Это драматическая ситуация», — сетует Сергей Ганичев.

Пока есть существующие полностью не отработанные моменты, отдельные дилеры предпочитают использовать утилизационную программу по-своему. «Программа сделала самое главное, что она могла сделать для отрасли, — привлекла клиентов в наши салоны. Благодаря тому, что правительство так активно информировало людей о возможности этой программы, много клиентов, которые даже не планировали покупать машины, пришли в салон и стали смотреть автомобили», — утверждает Павел Копатько. Он говорит, что в его салоне клиентам предлагают альтернативную программу: скидку в 50 тыс. рублей при покупке Chevrolet Lacetti или Aveo (они выпускаются на калининградском «Автогоре», но в федеральную программу не вошли). «При этом свою старую машину на утилизацию сдавать не обязательно. Нет проблем с документооборотом, с ожиданием взаимодействия с госорганами, с получением нами денег от Минпромторга», — объясняет Павел Копатько.

Впрочем, он уточняет, что если клиент хочет приобре-

сти автомобиль, вошедший в федеральную программу, его компания взаимодействует с покупателем по общей схеме. Но к ней, пока не пройдены все этапы, «не набиты шишки во взаимодействии с госорганами», остается множество вопросов, которые вызывают опасения.

Своих проблем хватает и предприятиям по утилизации автомобилей. «На сегодня мы не можем решить проблему утилизации резины и автопокрышек. Они накапливаются пока у нас. Альтернатива только одна — перемолотить нашей установкой эти покрышки в крошку и захоронить на полигоне. Но пока мы этого не делаем, ждем, когда будет возможность отправить эту резину на переработку за какие-то деньги», — говорит Сергей Ганичев, заместитель генерального директора по развитию компании «Авантек». Вторая проблема — стекло. Переработка автомобильного стекла в России, по словам господина Ганичева, находится в нулевом состоянии, поэтому его также приходится хоронить на полигонах. При массовом захоронении отходов, не подлежащих пока вторичной переработке (таких, как резина, пластик, стекло), возрастает экологическая опасность, предупреждает Альберт Ищенко, президент объединения ломопереработчиков Северо-Западного региона. «Без участия государства эта проблема не будет решена до конца и так, как она должна быть решена — со снижением степени экологической опасности», — уверен он. С этим согласен и Сергей Кукин, но он отмечает, что «строительство каких-то перерабатывающих мощностей планируется под определенные объемы» продукции для переработки, которых пока недостаточно, соответственно, эта деятельность для инвесторов пока нерентабельна. Впрочем, Александр Ремига пообещал, что «в ближайшее время мы получим прецеденты строительства новых предприятий».

Между тем свои мощности пока не могут загрузить даже уже действующие на территории РФ утилизационные предприятия. «К нам поступает около пяти машин в сутки, хотя для нормальной работы линии нам нужно утилизировать по 60 автомобилей в час», — говорит Валентин Тронин, заместитель генерального директора Всеволожского завода алюминиевых сплавов. При этом он говорит, что его предприятие уже сейчас готово инвестировать в технологии по переработке не только металла, но и таких материалов, как резина и пластмасса. Но этой продукции нужен покупатель. Господин Тронин хочет, чтобы им стал в первую очередь город. Он говорит, что уже вышел с такой инициативой. «Нельзя отказываться от денег, которые дают нам владельцы транспортных средств», — отмечает он.

«Надо говорить о некоей полноценной системе

переработки, которая может появиться в том числе и в результате этой программы, со своими логистическими схемами, со своей экономикой, завязанной на определенные исчисления, которые формируются еще при производстве товара», — поясняет господин Кукин. Речь идет о принятии закона, который обяжет производителей самостоятельно оплачивать утилизацию своей продукции за счет специальных фондов. «Мы на него рассчитываем и работаем с органами власти, чтобы этот закон когда-то родился», — сообщил Сергей Ганичев.

В результате должна появиться система, когда процесс утилизации старых авто и их замены на новые машины будет происходить постоянно, а не на ажиотаже, как сейчас, отмечает Сергей Кукин. «Сейчас первая волна, первый рывок», — уверен он. Но этот рывок позволит оживить рынок, полагают дилеры. «В мае количество заявок на утилизацию вырастет в разы», — предупреждает Александр Карпович. «Сутробы растаяли, поэтому сейчас будет второй вал», — согласен Алексей Румянцев.

Но заработать непосредственно на программе, выйдя большого спроса в рамках нее только на дешевые автомобили, дилеры не смогут, считает Александр Карпович. Он говорит, что дилеры «хотели в большей степени помочь городу с экологической обстановкой». Впрочем, как дилеры зарабатывают на этой программе, знает Сергей Кукин: «Вы заказываете у дилера одну машину, а приходит другая. Вы хотели черный верх, белый низ, а получаете «металлик». При этом цена меняется тысячами в тридцать». У нас есть люди, которые в этом заинтересованы», — Павел Копатько идет дальше: «Очень важный фактор, который окажет влияние на всех, независимо от того, какие машины мы продаем, — это то, что люди пошли в салоны, задумались о покупке автомобиля». Он считает, что если небогатое население, на которое ориентирована программа, начнет покупать автомобили, люди с достатком, посмотрев на соседей или коллег, тоже пойдут. «В регионах стадное чувство работает гораздо сильнее», — говорит он и резюмирует, что главное — «преодолеть психологический барьер, который сформирован криками о кризисе».

К финалу круглого стола, Александр Ремига сообщил, что его ведомство собирает сейчас предложения от заинтересованных сторон по поводу усовершенствования программы и до 1 сентября отправит их в Минпромторг. Он напоминает, что текущая программа — эксперимент, который нужен для отладки всех процессов, чтобы «сформировать новую, с учетом всех исправлений, программу, которая может вступить в силу уже в 2011 году».

АНАТОЛИЙ МЕНЬШИКОВ

Автозащита от кризиса

Есть мнение, что мы общединасовый кризис преодолели. Это заметно по позитивной динамике самого обсуждаемого сектора нашей экономики — автомобильного. Наметился рост продаж автомашин, даже открылся новый сборочный завод. Остальные сегменты нашей экономики также уже готовы к росту.

Приобретение новой машины заставляет счастливого владельца задуматься о способах ее финансовой защиты. Почти половина автовладельцев уже защищает свое авто страховым полисом каско. Это проверенный в мировой практике способ снижения расходов на восстановление поврежденного или утраченного имущества. Стоимость запчастей и нормочаса на сервисных станциях продолжает неуклонно расти. На этом фоне предложение страховщика возмещать убыток на деньгами на ремонт, а собственно ремонтом машины, выглядит радикальным решением проблемы гонки цен. В этом случае застрахованного автовладельца не беспокоит цена, выставленная автосервисом за ремонт его автомобиля.

Но просто купить полис недостаточно — важно купить правильный полис в правильной компании, иначе попытка уберечь себя от будущих расходов превратится в бессмысленные траты сегодня и проблемы с возмещением ущерба завтра. Для начала полезно разобраться, из чего складывается стоимость каско. Цена полиса зависит от многих факторов. Страховая компания учитывает, в первую очередь, стоимость машины, «угоняемость» конкретной марки, и, конечно, текущие цены на ее ремонт в автосервисах. Влияют на стоимость страховки возраст и стаж водителя, число водителей, допущенных к управлению. При этом ключевые параметры — цены на сами автомобили и их ремонт — не снижались в 2009 году, не предвидится их спада и в 2010-м. Значит, не возникло оснований для существенного снижения стоимости полиса. Нужно по-

нимать, что дешевой защиты для дорогого имущества быть просто не может, и если стоимость полиса каско в компании существенно ниже среднерыночной, это говорит о том, что либо в полис «защиты» определенные ограничения и исключения, либо компания пытается иски исключить, либо компания пытается не обоснованная стоимость полиса может привести к тому, что объем принятых компанией обязательств будет превышать объем сформированных резервов, а значит, в дальнейшем компания может просто не хватить средств на осуществление выплат. В свое время именно по этой причине обанкротилась компания «АВЕСТ», которая была на тот момент лидером рынка каско.

Выбирая страховщика, необходимо сравнивать качество предлагаемых на рынке вариантов страховой защиты.

Сегодня активно предлагается прямое страхование, которое обещает клиенту каско на 20–25% «дешевле рынка». Безусловно, современные технологии коммуникаций — Интернет, телефония — действительно дают экономию в сфере продаж страховых услуг. Но на стоимость авторемонта и запасных частей, которые образуют львиную долю затрат страховщика и по сути определяют стоимость полиса, они повлиять не могут. Кроме того, не стоит забывать, что активная реклама стоит больших денег и составляет существенную часть затрат «прямых» страховщиков, так что заявления о больших скидках — это, мягко говоря, лукавство. Поэтому ожидать сильного удешевления полноценного полиса каско при покупке через Интернет вряд ли стоит.

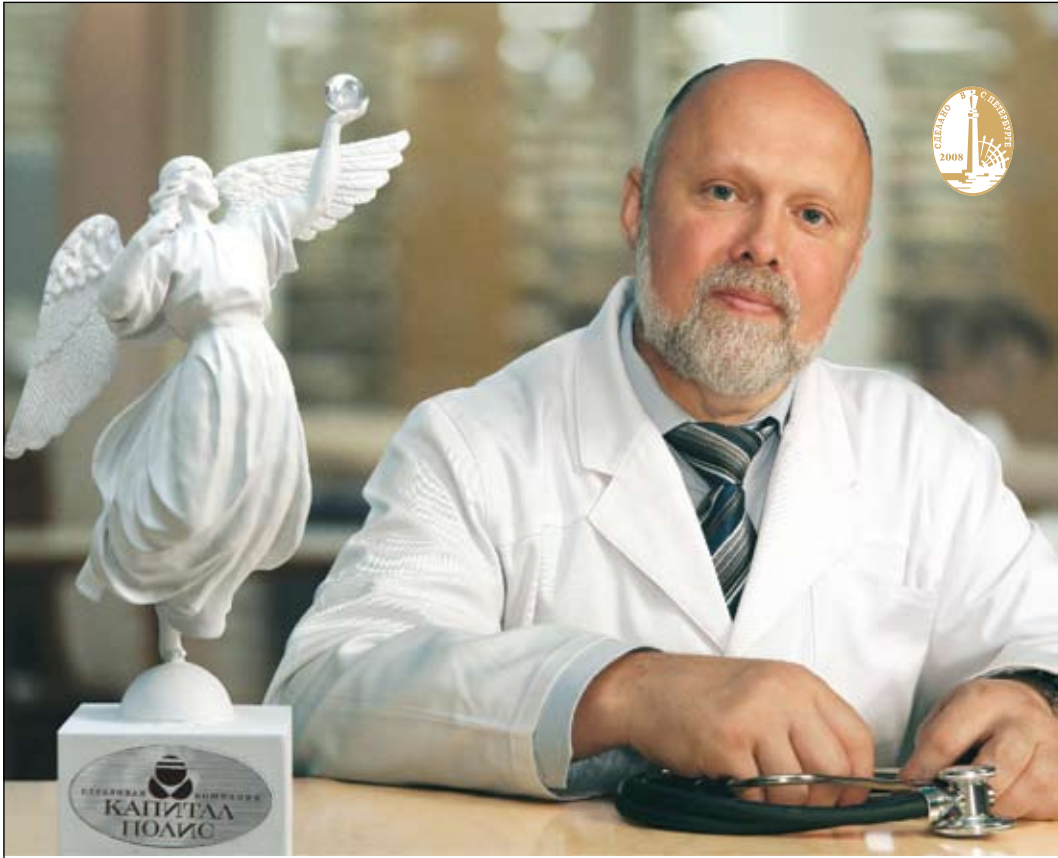
Но самое главное — все же не цена полиса, а возможность получения выплаты по договору. Выбрав страховщика, автовладелец платит за полис сегодня, а за страховым возмещением при повреждении машины может прийти и через 10–11 месяцев. Нужно быть уверенным, что деньги за полис отданы надежной компании. Региональный страховой ры-

нок за год кризиса снизился на 12%, что больно ударило по многим страховщикам, но лидер рынка РОСГОССТРАХ по итогам 2009 года увеличил общий объем страховых сборов более чем на 30%, в том числе по каско — на 16%. Кризис научил людей более ответственно подходить к выбору страховой компании, опираться при выборе на такие критерии, как стабильность и финансовая надежность компании, широкая филиальная сеть и инфраструктура урегулирования убытков, оперативность в осуществлении выплаты. Это более важные параметры, чем притягательная реклама.

В Петербурге и Ленинградской области РОСГОССТРАХ выплатил за 2009 год возмещения по каско более 1,9 млрд рублей — примерно на 27% больше, чем в 2008 году.

Это безусловное свидетельство надежности выполнения обязательств при постоянно растущем числе клиентов. В прошлом году в Санкт-Петербурге был открыт уже второй крупный центр урегулирования убытков компании — теперь на юге, в Пулковско-2. Это значительный шаг в обеспечении качества обслуживания клиентов. Кроме того, действует система удаленного урегулирования убытков, в рамках которой клиент экономит свое время и обращается с поврежденным автомобилем прямо в автосервис, минуя офис страховой компании. Работает и упрощенная система урегулирования убытков: при повреждении двух смежных элементов кузова один раз в год, а также стекло и фар без ограничения по числу случаев справки ГИБДД для урегулирования в компании РОСГОССТРАХ не требуются. В прошлом году введена новая сервисная страховка — «Помощь на дороге». Этот полис не предоставляет денежной компенсации, но он обеспечивает реальную техническую помощь автовладельцу прямо на дороге: услуги аварийного комиссара, эвакуатора, до-заправка, техпомощь и пр.

Это надежная и комплексная страховая защита интересов автовладельца.



СК «Капитал-полис» — победитель конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге 2008» в номинации «Добровольное медицинское страхование среднего и малого бизнеса».

Ангел-хранитель вашего здоровья



320-6534

Московский пр., 22
www.capitalpolis.ru

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?

— Это 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 Рус 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-



АН ЧЖУ СУ

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 недозагружены 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

Результат 300 кв. «Вестинг»

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

авто

«Сейчас мы фактически двигаемся вслепую»

интервью

Управляющий директор Inchsare в Санкт-Петербурге ПИТЕР АБЕРЛИ и АРТЕМ ФОМЕНКО, директор по совершенствованию производственной деятельности, рассказали „Б“ о том, как компания продолжала развиваться в России во время кризиса, и о планах после него.

— В марте 2008 года Inchsare полностью выкупил доли в компаниях «Аксель-Кар» (два автоцентра Toyota и салон Lexus), «Конкорд» (Peugeot) и «Оргтехстрой» (Audi) у группы «Олимп» в общей сложности за \$170 млн. Для «Олимпа», о чем говорили его акционеры, это была очень удачная сделка. Но через полгода начался кризис, дилерские предприятия стали дешевле. С учетом этого вы можете сказать, что эта сделка в итоге стала для Inchsare тоже успешной?

Питер Аберли: Сделка дала Inchsare платформу для развития бизнеса в России.

— При заключении сделки по покупке в Москве компании Musa Motors Inchsare оценил ее в \$700 млн, но конечная сумма выплат была привязана к прибыли дилера за 2009 год, которая из-за кризиса оказалась невысокой, и это сейчас позволяет Inchsare приобрести дилера почти вдвое дешевле. Сделка с «Олимпом» проходила по такой же схеме?

П. А.: В случае с «Олимпом» мы платили фиксированные суммы за каждую приобретаемую долю в его активах. Там не было каких-то формул, как в случае с Musa Motors.

— Почему Inchsare не захотел покупать у «Олимпа» дилерский центр Mercedes?

П. А.: При таких сделках, как с «Олимпом» необходимо мно-



ПИТЕР АБЕРЛИ

гое оценить. Для Inchsare это были первые шаги в России. Сперва мы купили салоны Toyota и Lexus, затем Peugeot и Audi. Сейчас нам необходимо сконцентрировать усилия на том, чтобы эффективно управлять этими активами.

— Почему, несмотря на то, что Inchsare полностью выкупил у «Олимпа» все активы, теперь уже ваши компании, в частности, салонами Toyota, Lexus и Peugeot, по-прежнему управляют Сергей Дяченко и Михаил Гезик, являющиеся акционерами группы «Олимп» (торгует автомобилями Mercedes и Hyundai), которая для вас сейчас фактически конкурент?

П. А.: Мы не видим никакого конфликта в том, как мы работаем вместе. Да, у них

есть акции «Олимпа», мы это знаем. Но они, будучи ранее акционерами этих компаний, были лично вовлечены в развитие этих бизнесов. У нас с ними сложилась очень хорошая рабочая среда.

— На момент, когда ваши петербургские предприятия еще управлялись совместно с «Олимпом», руководство этой компании говорило о планах по открытию в Петербурге новых салонов Toyota и Lexus, они были реализованы?

П. А.: В марте прошлого года на проспекте Руставели мы открыли новый, самый большой в Петербурге салон Toyota (стоимостью около \$30 млн. — „Б“). Новый салон Lexus мы строить не стали.

— Когда вы покупали компанию «Конкорд», она

владела одним салоном Peugeot, сейчас их три, когда произошло это расширение?

П. А.: Второй «Конкорд» на Ленинском проспекте мы открыли осенью 2008 года, в здании, которое занимал прежде первый «Конкорд» до переезда на Софийскую улицу. А после открытия в марте прошлого года на проспекте Руставели нового салона Toyota, его старое здание занял третий «Конкорд». В открытие еще двух «Конкордов» мы вложили около \$3,5 млн.

— В прошлом году Inchsare продал в Петербурге около 6 тыс. автомобилей и занял примерно 5,3% петербургского рынка иномарок. Какие планы на этот год?

П. А.: У группы Inchsare есть пять приоритетов: увеличение доли рынка (компания хочет увеличить долю рынка в Петербурге в 2010 году до 6 процентов. — „Б“), послепродажное обслуживание, рост маржи, контроль за оборотным капиталом и избирательные инвестиции.

— Увеличивать портфель брендов в Петербурге планируете?

П. А.: Пока мы хотим разобратся с теми брендами, которые есть в нашем портфеле на сегодняшний день. Но мы внимательно следим за рынком и в дальнейшем, по мере его восстановления, будем думать.

— По вашему мнению, рынок сейчас начинает восстанавливаться?

П. А.: Определенные индикаторы говорят о том, что да, начинает восстанавливаться, но определенные риски еще, по-видимому, существуют, экономика остается хрупкой.

— Какие вы видите основные риски для авторынка?

П. А.: Дело в том, что во всем мире нет достаточного опыта по выходу из таких глубоких кризисов, поэтому сейчас

мы фактически двигаемся вслепую.

— Сколько в прошлом году заработали предприятия, принадлежащие Inchsare в России?

П. А.: В России мы укрепили свои позиции, и наша прибыль составила €9,1 млн.

— А в Петербурге вы получили прибыль или убыток?

П. А.: Получили прибыль.

— Как вы оцениваете уровень развития российского автодилерского бизнеса?

П. А.: Inchsare работает во многих странах. Поэтому мы можем сравнить. В каждой стране разная культура и разная история развития бизнеса. Если смотреть на то, что происходило в России 8–10 лет назад, в частности, на автомобильном рынке, видно, что была очень большая динамика развития, практически с нуля до сегодняшнего уровня. И если смотреть на то, что сейчас есть у российских дилеров с точки зрения качества их автоцентров, как работает их персонал, насколько он клиенториентирован, то это очень большой прогресс. Но в каждой стране есть что улучшить и к чему стремиться.

Артем Фоменко: Во-первых, уровень самих зданий российских автоцентров далеко впереди по сравнению с европейскими автосалонами.

И те системы, процессы и подходы, которыми обладают лучшие представители автодилерского бизнеса в Европе, ими владеют и лучшие дилеры в России. Но, возможно, средний уровень автодилерского бизнеса в России, по отдельным регионам или брендам, пока действительно несколько не дотягивает до уровня развитых рынков — прежде всего в плане менеджмента и управления бизнесом.

Анатолий Меньшиков

Страхование не чувствует роста

Рост продаж авто им не помогает

смежные отрасли

Если продажи автомобилей начали показывать первые признаки роста, то до страховых компаний эти тенденции пока не дошли. Сегодня участники рынка прогнозируют два возможных сценария развития на ближайший год: оптимистический предполагает, что все будет так же плохо, как в 2009 году, а пессимистический — что рынок покинут до 100 компаний.

Участники рынка автострахования говорят, что все тенденции кризисного 2009 года, связанные с высоким уровнем выплат на фоне недостаточных объемов сборов и низкой активности покупателей, перешли и в 2010 год. По их прогнозам, в текущем году ОСАГО как обязательный вид страхования продолжит свое развитие, а в сегменте КАСКО падение сборов продолжится. Масштабы сокращения могут быть сопоставимы с предыдущим периодом. По данным Росстрахнадзора, российский страховщики в прошлом году продали полисов КАСКО на 137,5 млрд руб., а вместе с полисами ОСАГО — на 227,2 млрд руб. При этом премии по КАСКО упали на 20,5%. «Рынок автострахования в 2010 году упадет на 8–10 процентов в сумме сборов», — говорит Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора „РЕСО-Гарантия“. — Конечно, совсем недобросовестные компании уйдут, но я не ожидаю существенных последствий на российском страховом рынке».

В зоне риска по-прежнему будут компании, делавшие ставку на банковский канал продаж и продажи через автодилеров. Чтобы направить бизнес в другое, например, сервисное, русло, многим из них просто не хватило ресурсов. По словам Андрея Александрова, директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, негативные тенденции 2009 года сейчас только усилили свое действие, поскольку сами страховщики вошли в этот год финансово истощенными, и многие из них сейчас испытывают острый дефицит

ликвидности. «В этой связи можно ожидать продолжения развития процесса укрупнения рынка, а также ухода из отрасли других игроков», — говорит он. — Мы полагаем, что с рынка могут уйти еще около 100 компаний, особенно пострададут те, кто демпинговал в 2009 году. Их путь по наклонной — это повышение тарифов, которое будет означать потерю ликвидности, затем невыплаты страхователям и, как результат, отзыв лицензии».

Несмотря на то, что спрос на новые автомобили оживили федеральные программы по утилизации и кредитованию, страховщики говорят, что на себе положительного эффекта от этого они не чувствуют. Причина заключается в том, что господдержка стимулирует продажи прежде всего бюджетных машин, а рынок КАСКО, например, более чем на 90% формируют сравнительно дорогие иномарки. Возможно, какое-то влияние эта программа сможет оказать на сегмент ОСАГО, однако пока значительного эффекта не ощущается.

«Программа по приему в зачет старых автомобилей и льготное кредитование стимулируют в первую очередь продажи автомобилей минимальной стоимости», — говорит Денис Чигарев, директор управления андеррайтинга автострахования Северо-Западного дивизиона „Ренессанс страхование“. — Этот сегмент редко интересует КАСКО. Поэтому господдержка автопрома на росте сборов страховых компаний почти не сказалась».

В то же время другие участники рынка дают более оптимистичный прогноз — по их мнению, объемы рынка сохранятся на уровне прошлого года, а если какие-то компании и будут закрываться, то только мелкие. Например, по прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок автокаско сохранится в 2010 году на уровне 2009 года.

Существует также самый оптимистичный прогноз, согласно которому рынок даже сможет показать рост на уровне 10%. Однако то, что вероят-

ность такого сценария невелика, признают даже те, кто его дает. Отдельно страховщики отмечают такую тенденцию, как ухудшение качества сервиса, в результате которого различные компании стараются «перекинуть» своих клиентов на своих конкурентов. «Иногда доходит до курьезных ситуаций — некоторые компании направляют своих клиентов, приходящих к ним по ПВУ (прямое возмещение убытков), в ОСАГО, если виновник ДТП застрахован в более надежной компании», — рассказывает Дмитрий Большаков. — При этом они открыто говорят своим клиентам, что там лучше сервис по выплатам, чем у них».

В результате таких действий страховые компании могут ожидать серьезный кризис доверия, что будет также способствовать сокращению рынка и перераспределению взносов в пользу надежных страховщиков. Кроме того, будут сокращаться премии, собираемые через агентский канал продаж, а прямые продажи, наоборот, расти.

По мнению экспертов, в 2010 году будет развиваться главным образом «ремонтное» КАСКО, которое станет основным направлением сотрудничества страховщиков и дилерских центров. И те страховщики, в основном крупные федеральные компании, которые активно росли в данном направлении, смогут хорошо завершить год. Что касается восстановления рынка, то, по предварительным прогнозам, оно начнется не раньше, чем в 2011 году. «Все без исключения страховщики ждут восстановления рынка, однако начало этого процесса вряд ли придется на 2010 год», — говорит Андрей Александров. — Сейчас отрасль, в том числе в сегменте автострахования, находится в кризисном состоянии, поэтому положительные тенденции начнут формироваться не ранее 2011 года. В этой связи стоит рассчитывать на свои ресурсы, что под силу далеко не всем страховщикам, и оптимизировать работу в новых условиях».

МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

www.landrover.ru
www.landrover.autoprime.ru

ПРОГРАММА «ПРИВИЛЕГИЯ»

3 года ГАРАНТИИ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

RANGE ROVER SPORT

АВТОПРАЙМ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР LAND ROVER

Полкостровский пр., 79
334 0100

50% через 2 года*

* Land Rover Finance. Программа осуществляется в сотрудничестве с ЗАО Юникредит Банк, ген. лиц. ЦБ РФ № 1. Программа распространяется на все автомобили Land Rover. Срок 24 месяца, валюта кредита рубли, первоначальный взнос 50%, остаточный платеж через 24 месяца – 50%, процентная ставка – 14,5%. В течение 24 месяцев проценты начисляются на сумму основного долга. Комиссия за организацию кредита (6000 руб. либо 3000 руб. для клиентов, получающих второй и более кредит в Банке) включена в сумму кредита. Обязательно оформление полиса КАСКО. Досрочное погашение: первые 6 месяцев – комиссия 1% от суммы досрочного погашения, но не менее 1500 рублей (минимальная сумма досрочного погашения 25 000 рублей), после 6 месяцев – комиссия отсутствует. Вы можете взять кредит на любых других условиях в рамках действующих программ банков-партнеров. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 427 ГК РФ). Программа действует до 31.07.2010.