

ротных средств. Из-за того что дилеры перестали расплачиваться с АвтоВАЗом за отгружаемые машины, у завода начали образовываться кассовые разрывы. Если раньше АвтоВАЗ отгружал дилерам машины только после стопроцентной предоплаты, то теперь ему пришлось отдавать автомобили с рассрочкой платежа вплоть до двух месяцев. АвтоВАЗ начал переговоры с ВЭБом о выделении миллиардного кредита еще в июле. Они до сих пор не завершены, однако, если кредит и будет выделен, суммы \$1 млрд крупнейшему автопроизводителю хватит только на два месяца — его ежемесячный оборотный капитал оценивается примерно в \$500 млн.

Группа ГАЗ также подала заявку в ВЭБ на выделение ей госфинансирования — на €400 млн. Эти деньги потребовались группе на один из ее ключевых инвестпроектов — строительство в Ярославле завода по выпуску средних дизельных двигателей, разработанных совместно с австрийской AVL. В группе с 2007 года активно пиарили этот проект, подчеркивая, что сегодня в России нет современного среднего дизельного двигателя, потребность в котором достаточно велика (за рубежом легкие коммерческие автомобили комплектуются в основном дизельными двигателями, а не бензиновыми, как в России). Из-за начавшегося кризиса у группы ГАЗ не было денег, чтобы продолжать финансировать проект самостоятельно, однако и отказаться от него она не могла. В ГАЗе поясняли, что оборудование для строящегося завода уже оплачено, начинается поступать, и остановка проекта обернется прямыми потерями. Выделит ли ВЭБ деньги группе ГАЗ, и если да, то на каких условиях, также пока неясно.

Наконец, госфинансирования инвестпроектов попросил и КамАЗ. Завод пока не подавал заявки в ВЭБ, но заявил, что ему нужно не меньше \$450 млн на обновление модельного ряда. КамАЗ разрабатывает новое семейство грузовиков с двигателем «Евро-5», которое должно прийти на смену машинам с двигателем «Евро-3» в 2013–2014 году. Проект КамАЗа, в отличие от двигательного проекта группы ГАЗ, еще может быть заморожен: завод не успел заказать оборудование, вложившись лишь в НИОКР новых грузовиков, в частности в разработку новой кабины, мостов и двигателей. Однако аналитики Банка Москвы указывали на то, что КамАЗу необходимо как можно скорее обновить модельный ряд, поскольку его предыдущие попытки выйти в новые сегменты грузовиков (дорожных фур или средне-тоннажных грузовиков) были неудачными. Немецкий концерн Daimler, который КамАЗ надеялся сделать своим стратегическим и технологическим партнером, в условиях экономического кризиса не торопится покупать акции КамАЗа (сначала концерн заявил о намерении приобрести не менее 42%, затем стало известно, что пакет может быть сокращен до 10%). Переговоры с Daimler, впрочем, пока не прекращены — они продлятся до конца 2008 года.

Из-за кризиса в автопроме зависло еще несколько крупных проектов, под которые российские автомобилестроители не просили денег у государства. Например, АвтоВАЗ вел переговоры с самарской группой СОК о покупке завода «ИжАвто» и даже провел сделку через свой совет директоров, однако она до сих пор не состоялась. По неофициальной информации, против нее выступил французский концерн Renault (владелец блокаета АвтоВАЗа), который не готов инвестировать в проект в условиях кризиса. По данным ВГ, СОК и АвтоВАЗ согласовали цену на «ИжАвто» в размере \$350 млн. Это даже выше, чем нынешняя капитализация АвтоВАЗа (\$300 млн), при том что потенциальные мощности «ИжАвто» составляют 350 тыс. машин, а АвтоВАЗа — около 1 млн машин и машинокомплектов. Впрочем, количество персонала АвтоВАЗа и «ИжАвто» (то есть эффективность производства) также несопоставимы: 120 тыс. против 5,5 тыс. человек.

Группа ГАЗ отказалась от развертывания в России производства обновленной «Газели» («Газель-3»), остановив проект на этапе разработки. Кроме того, ГАЗ отказался и от локализации в Нижнем Новгороде производства британского коммерческого автомобиля Maxus (в этот проект должно было быть вложено €200 млн). Группа попала в тяжелую ситуацию в части инвестпроектов, поскольку они финансировались за счет коротких кредитов, часть из которых ГАЗу пришлось погасить осенью 2008 года.

**СТРЕСС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** Несмотря на столь безрадостную картину в отрасли, российские автопромышленники кризисом едва ли не воодушевлены. Во-первых, говорят они, сейчас жаловаться грех, по-



**СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ПАРКА (%)**  
ИСТОЧНИК: SOLLERS.

тому что кризис еще только набирает обороты и проявит себя в полной мере лишь к весне-лету 2009 года. То, что начнется летом, продолжат они, плохо, но не смертельно: в 90-х годах в стране тоже не было денег, тоже были бартерные операции, когда зарплату платили гайками, — и ничего, никто не умер. Зато, подчеркивает глава правления группы ГАЗ Сергей Занозин, кризис позволит группе «серьезно собраться, сократиться, умерить амбиции, сконцентрироваться только на самых важных проектах» и проч. Другие автопромышленники добавляют на условиях анонимности, что в кризис удобнее всего сокращать персонал — государство не будет безусловно против. Главное, делать это одновременно.

Но самые большие ожидания российских автопромышленников связаны, конечно, с тем, что рано или поздно кризис все-таки подстегнет спрос на их автомобили. Если доллар, как прогнозируется, пойдет вверх, это приведет к подорожанию импортных иномарок. Кроме того, стали менее доступны кредиты, которые были одним из главных драйверов роста продаж импортных автомобилей. Так что кризис можно использовать для конкуренции с импортом, констатируют на АвтоВАЗе, в группе ГАЗ и Sollers.

Так и произошло повышение пошлин на импорт иномарок (как новых, так и подержанных) с подачи автозаводов. Постановление правительства об увеличении пошлин еще не опубликовано, но это вопрос времени. Уровень пошлин, аналогичный барьеру на импорт новых машин (30%), будет установлен и на ввоз подержанных автомобилей не старше пяти лет (сейчас их импорт иногда обходится дешевле, чем ввоз новых).

Аргументация ОАР в пользу поднятия пошлин была железная. Заводы указали министерствам на то, что из-за кризиса европейские автопроизводители накопили еще больше товарных остатков, чем российские. Авторынок Европы, в отличие от России, уже не является растущим, следовательно, западные автоконцерны сейчас постараются переориентировать застрявшие в европейских стоках машины (как новые, так и подержанные) на российский рынок. И главное, остановят инвестиции в расширение своих российских автозаводов.

По данным ВГ, сначала Минпромторг и ОАР настаивали на более радикальном повышении пошлин — до 35%, но против этого выступил Минфин. Впрочем, даже дополнительные 5% скажутся на цене импортных автомобилей «весьма серьезно», говорит совладелец дилерского холдинга Genser Игорь Пономарев. Как именно, он предсказать не берется, но поясняет, что «удорожание составит точно не те же 5%, а больше». Господин Пономарев объясняет это тем, что после таможенной очистки автомобиля и уплаты пошлин дилер должен еще уплатить НДС (18%). Представители Минпромторга на совещаниях, посвященных повышению пошлин, говорили, что подорожание в среднем составит 7,5–8%. В условиях кризиса это будет серьезным подспорьем для российских автозаводов.

В России уже работают, начинают работать или строятся заводы крупнейших иностранных автоконцернов (General Motors, Ford, Nissan, Toyota, Volkswagen, PSA Peugeot Citroen, Mitsubishi и др). Не все иностранные автоконцерны негативно относятся к повышению пошлин на иномарки. В российском офисе Renault, например, говорят, что не против повышения пошлин на новые иномарки — до 70% продаж Renault в России обеспечивает модель Logan, а она собирается на московском заводе «Автофрамос» (подконтролен Renault). Аналогичная ситуация у Ford в России: основные продажи марки приходятся на модель Focus, которая собирается на заводе в Ленинградской области.

Но такая позиция — пока исключение из правил. Большинство же иностранных производителей продолжают импортировать в Россию свои автомобили, отме-

чает член правления дилерского холдинга «Автомир» Игорь Кроливец. Действительно, по данным Ernst & Young, в первом полугодии 2008 года импорт новых иномарок составил 773 тыс. машин, тогда как их сборка в России не превысила 300 тыс. штук (всего в первом полугодии было продано 1,777 млн легковых машин). Наверное, с точки зрения развития российского автопрома решение о повышении пошлин верное — оно будет стимулировать западные автоконцерны быстрее локализовать производство в России. Однако непонятно, насколько активно эта локализация пойдет в условиях кризиса, не говоря уже о том, что в России отсутствует качественная компонентная база для выпуска иномарок.

Не менее весомой победой является ужесточение импорта подержанных машин. Если на пятилетние автомобили устанавливается 30-процентная пошлина, то на машины старше пяти лет будет распространяться ставка пошлины от €2,5 до €5,7 за 1 куб. см в зависимости от объема двигателя. Чтобы по таким ставкам растаможить машину с двигателем 2,3 л, придется уплатить пошлину на уровне €11,5 тыс., что сопоставимо со стоимостью новой бюджетной иномарки, отмечает Игорь Пономарев. Пошлина фактически запретительная.

Такая нелюбовь российских автозаводов к подержанным автомобилям не случайна. В компании Sollers не раз говорили, что рынок подержанных авто и устаревший автопарк России в целом — одно из главных препятствий для развития отечественной автоиндустрии. Пока у потребителя нет стимула для покупки нового автомобиля и его устраивает старый, российскому автозаводу, даже собирающему новые иномарки по лицензии, сложнее продавать свою продукцию. По данным Sollers, в 2007 году только 11% российского автопарка приходилось на автомобили до пяти лет. Более 50% парка — это машины старше десяти лет.

Как прогнозировали в Sollers, в ближайшие три-четыре года рынок подержанных авто (как импорт, так и вторичный рынок) будет втрое больше, чем рынок новых автомобилей (1,4 млн новых машин за первое полугодие; данные Ernst & Young). Конкурировать с подержанными автомобилями будет сложно, если у продавца машин не будет системы trade-in (когда старый автомобиль вносится в качестве оплаты за новый), а у покупателя — мотивации для приобретения новой машины. Так что ужесточение импорта старых иномарок — мера ожидаемая (ее обсуждали еще на майских совещаниях у Игоря Сечина). Вслед за этим отечественные автопроизводители наверняка попытаются пролоббировать меры принуждения российского потребителя к покупке нового автомобиля. Какие именно, пока неизвестно. Ранее обсуждалось понижение тарифов ОСАГО для владельцев автомобилей до трех лет, привязка акцизов на автомобили к экологическим стандартам «Евро-3» (чем выше стандарт, тем ниже акциз) и повышение транспортного налога для юридических лиц, которые эксплуатируют старые автомобили.

И это только тарифное регулирование рынка, а есть ведь еще масса предложений, направленных на поддержку российской автоотрасли. Это упомянутое выше стимулирование спроса на автомобили (есть, например, идея продавать грузовики через «Росагролизинг», который сейчас продает исключительно сельскохозяйственные машины, например комбайны). Кроме того, субсидирование процентных ставок по кредитам, которые автозаводы взяли на техперевооружение. Борьба с меткомбинатами за снижение цен на автомобильный стальной лист (к лету 2008 года он подорожал на 40–50%). Прямое госфинансирование инвестпроектов автозаводов, которые государство сочтет приоритетными, карт-бланш на сокращение персонала и проч.

**НЕ ДОЖДЕТЕСЬ** Перечислять все меры поддержки и пытаться оценить, какие из них будут одобрены, а какие нет, — занятие неблагодарное (например, автопроизводители сами признавали, что против понижения тарифов ОСАГО выступает страховое лобби). Тем более что в конечном счете вопрос выживания и конкурентоспособности российской автопромышленности все равно сведется к тому, по какой цене она сможет предложить свой продукт. В условиях кризиса именно цена, а не качество станет для потребителя определяющей при покупке автомобиля, уверен Михаил Пак из ИФК «Метрополь». Он шутит, что «соотношение цена/качество российских автозаводов неопределимо, поскольку делить на ноль нельзя»,

но в целом согласен с доводами российских автозаводов о том, что кризис сместит спрос в сторону их автомобилей.

Наиболее выгодное положение, по мнению аналитика, будет у АвтоВАЗа. Впрочем, здесь дело не столько в том, что завод работает в сегменте машин до \$12 тыс., сколько в неформальной поддержке завода государством (владелец блокаета ОАО является госкорпорация «Ростехнологии»). АвтоВАЗу государство первому даст денег, если положение завода начнет ухудшаться, считает господин Пак. Есть надежда, что и партнер АвтоВАЗа, французский концерн Renault, все-таки поможет ему обновить модельный ряд.

Что касается КамАЗа и группы ГАЗ, продолжает аналитик, то в их ситуации многое будет зависеть от того, ожидают ли к весне 2009 года строительный сектор и рынок транспортных услуг. Весной строительство всегда было на подъеме, говорит Михаил Пак, однако что будет в 2009 году, сказать трудно. Не больше определенности и с Sollers, рассуждает аналитик. Компания ведет лицензионную сборку коммерческих и легковых автомобилей (Isuzu, Fiat и SsangYong). Бренды Fiat и SsangYong не попадают в сегмент бюджетных, и насколько стабильным будет на них спрос, непонятно. Впрочем, по итогам кризисного октября 2008 года продажи Fiat выросли, а SsangYong упали только на 1%. Пока серьезных проблем с этими брендами нет, говорит владелец дилерского холдинга «Фаворит Моторс» (дилер марок) Владимир Попов.

Не исключено, что кризис станет причиной перераспределения активов в российской автомобильной отрасли. В ноябре появилась информация, что группа ГАЗ может продать свой конвейер по выпуску легких коммерческих грузовиков (LCV, то есть «Газелей») и нового легкового автомобиля класса D GAZ Siber (сделан на платформе Chrysler). Возможным покупателем называлась канадская Magna, которая поставляет группе ГАЗ автокомпоненты. Смысл подобной сделки объяснялся просто: группа ГАЗ продает этот бизнес, поскольку не уверена, что он будет рентабельным. Magna же намерена перепрофилировать мощности по выпуску LCV и Siber под сборку иномарок, например тех брендов, которые не решились на строительство в России завода самостоятельно. В Австрии у Magna есть подобное производство: там собираются BMW, Mercedes-Benz и Chrysler.

Однако в группе ГАЗ и Magna эту информацию категорически опровергали. Впрочем, в ГАЗе признают, что конвейер по выпуску Siber действительно нерентабелен и сделать его прибыльным будет крайне тяжело. До конца 2008 года группа ГАЗ обещала собрать более 10 тыс. машин, однако выпустит не более 3–5 тыс., признал Сергей Занозин. И добавил, что проект будет прибыльным лишь в том случае, если линия по выпуску Siber выйдет на объем производства 100 тыс. автомобилей в год. Линию Siber можно загрузить сборкой легковых моделей западных автоконцернов, группа ГАЗ вела переговоры об этом с General Motors и Chrysler. Однако в условиях кризиса переговоры идут трудно.

В целом же, резюмирует аналитик Банка Москвы Михаил Лямин, в период кризиса жизнь российских автомобилестроителей «будет, конечно, не сладкой, но сносной». Максимум, что, по его мнению, произойдет, — это падение темпов роста авторынка с бешеных 50–60% до каких-нибудь разумных величин. До полной же остановки спроса на автомобили дело не дойдет, и рано или поздно продажи поползут вверх. Самое плохое, что в период кризиса российские автозаводы остановят свои инвестпроекты, то есть не смогут обновить модельный ряд, считает Михаил Лямин. Как они будут жить со старыми моделями после 2011–2012 годов, «совершенно непонятно», но сейчас о столь отдаленной перспективе никто и не думает. Президент АвтоВАЗа Борис Алешин, отвечая на вопрос журналистов о положении завода в условиях кризиса, ответил коротко: «Не дождетесь».

**РОССИЯНИН СО СРЕДНИМ УРОВНЕМ ДОХОДА, ОСНОВНОЙ ПОКУПАТЕЛЬ ДОСТУПНЫХ ИНОМАРОК, НЕ ГОТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА К ПОКУПКЕ МАШИНЫ В ПРИНЦИПЕ. ОН ДУМАЕТ, ЧТО СЕЙЧАС ЕМУ НУЖНЕЕ СОЛЬ И СПИЧКИ**

