

Продукты информационного агентства "INFOLine" были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство "INFOLine" было принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира "ESOMAR". В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства "INFOLine" сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует нашим клиентам получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства "INFOLine". Компания "Lexis-Nexis" с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляет с помощью продуктов агентства "INFOLine".



Информационное агентство "INFOLine" имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

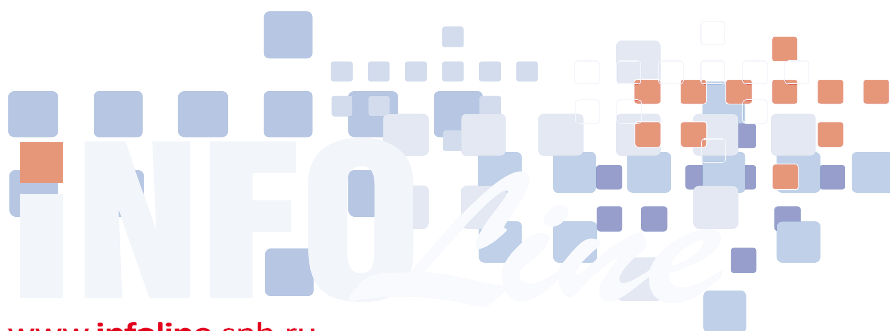
## База событий

# "Автомобильная промышленность РФ"

2011-2014

### Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- PR-поддержка
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ и многое другое



## Содержание выпуска

<b>Общие новости автомобилестроения.....</b>	<b>4</b>
<i>В Минпромторге не исключили сокращения производства автомобилей на 8%.....</i>	<i>4</i>
<i>Во Владимирской области открыт инжиниринговый центр использования лазерных технологий в машиностроении. ....</i>	<i>4</i>
<i>Бахрейнская деловая миссия в Россию состоится в 2015 году. ....</i>	<i>5</i>
<i>О промышленном производстве в январе-ноябре 2014 года.....</i>	<i>5</i>
<i>На ММК разработали уникальную сталь и получили заказы иностранных автоконцернов. ....</i>	<i>12</i>
<i>Аналитики: спад автопроизводства в РФ будет нарастать. ....</i>	<i>13</i>
<b>Обзор прессы общих новостей автомобилестроения .....</b>	<b>14</b>
<i>Автопрому кризис не грозит. "Эксперт". 10 декабря 2014.....</i>	<i>14</i>
<i>Шанс для авторынка. "Ведомости". 11 декабря 2014.....</i>	<i>15</i>
<i>Автопром получит план на 15 лет. "Ведомости". 11 декабря 2014.....</i>	<i>17</i>
<i>Россия столкнулась с резким падением в промышленности. "РосБизнесКонсалтинг". 15 декабря 2014.....</i>	<i>17</i>
<i>Металлурги раскатывают машиностроителей. "КоммерсантЪ". 16 декабря 2014.....</i>	<i>18</i>
<i>Дорожное подключение. "КоммерсантЪ". 16 декабря 2014.....</i>	<i>19</i>
<i>Автомобили сначала подорожают, а потом закончатся. "Autonews". 16 декабря 2014.....</i>	<i>22</i>
<i>Бегом в автосалон. "Российская газета". 16 декабря 2014.....</i>	<i>23</i>
<i>Иномарки уходят из продаж. "Ведомости". 17 декабря 2014.....</i>	<i>24</i>
<i>Гендиректор PSA – РБК: "Всеми производителям будет сложно ввозить машины". "РосБизнесКонсалтинг". 17 декабря 2014.....</i>	<i>25</i>
<i>Авторынок накрыло рублем. "КоммерсантЪ". 17 декабря 2014.....</i>	<i>27</i>
<i>Уйти нельзя остаться. "Коммерсантъ в Санкт-Петербурге". 17 декабря 2014.....</i>	<i>28</i>
<b>Лизинг автомобильного транспорта.....</b>	<b>30</b>
<i>"Сбербанк Лизинг" развивает экспресс-решения по приобретению автомобилей.....</i>	<i>30</i>
<i>Лизинговая компания "КАМАЗ" выиграла тендер на поставку техники в г.Волгоград.....</i>	<i>30</i>
<i>Компания CARCADE приняла участие в IV международном форуме "АвтоРитейл в России 2014", который состоялся 25-26 ноября в Москве. ....</i>	<i>31</i>
<b>Автомобильные комплектующие.....</b>	<b>32</b>
<i>Шины "Татнефти" представлены на выставке Reifen China 2014. ....</i>	<i>32</i>
<i>Шинники повысят цены на 10-30%. "Золотой Рог". 16 декабря 2014.....</i>	<i>32</i>
<b>Инвестиционные проекты .....</b>	<b>35</b>
<i>Японская компания Fujikura Automotive Europe создаст в Чебоксарах предприятие по производству многожильных кабелей для автомобилей (Чувашская Республика).....</i>	<i>35</i>
<i>Сбербанк предоставит ГК tefro wheels 1,2 млрд рублей под масштабный инвестпроект.....</i>	<i>36</i>
<i>Ford будет собирать грузовики в Калининграде.....</i>	<i>36</i>
<i>Нижегородский регион получит более 130 млн руб. на развитие инновационных кластеров.....</i>	<i>37</i>
<i>КАМАЗ может разместить в Аргентине сборочное СП для поставок техники на латиноамериканский рынок.....</i>	<i>37</i>
<i>Еще один индустриальный парк будет создан в Липецкой области.....</i>	<i>38</i>
<i>Итоги года в Санкт-Петербурге: Автомобиль без наценки. "Ведомости". 11 декабря 2014.....</i>	<i>39</i>
<i>Полоса разгона. "Деловой Петербург". 11 декабря 2014.....</i>	<i>39</i>
<i>Взлет и падение "петербургского Детройта". "Лента.ру". 11 декабря 2014.....</i>	<i>41</i>
<b>Легковое автомобилестроение .....</b>	<b>43</b>
<i>Выпуск легковых автомобилей в России в ноябре сократился на 27%. ....</i>	<i>43</i>
<i>АвтоВАЗ пожертвует длинной "Нивой" ради "Кортежа"......</i>	<i>43</i>
<i>АВТОВАЗ: LADA станет официальным перевозчиком ЧМ-2015 по водным видам спорта.....</i>	<i>43</i>
<i>Россия предлагает Украине прекратить расследование в отношении импорта автомобилей из РФ, угрожая судом ВТО.....</i>	<i>44</i>
<i>АвтоВАЗ выплатит рабочим премию за улучшение качества Lada. ....</i>	<i>44</i>
<i>АВТОВАЗу не удастся выйти на безубыточность 2014 году.....</i>	<i>45</i>
<i>Альянс Renault-Nissan и АвтоВАЗ создадут новую закупочную организацию.....</i>	<i>45</i>
<i>Lada Vesta отправилась в Германию на зимнее тестирование.....</i>	<i>46</i>
<i>В Японии начались продажи первого в мире серийного автомобиля с водородным двигателем.....</i>	<i>46</i>
<i>Skoda поставила универсалы Fabia Combi на конвейер.....</i>	<i>47</i>
<i>Туристический кемпер на базе Ford Tourneo Custom.....</i>	<i>47</i>
<i>"Ленэперго" подключит машины. "Ведомости". 12 декабря 2014.....</i>	<i>48</i>
<i>GM отозвал авто. "Коммерсантъ в Санкт-Петербурге". 12 декабря 2014.....</i>	<i>49</i>
<i>Lada уехала со складов. "Ведомости". 15 декабря 2014.....</i>	<i>49</i>
<i>Шанс для "АвтоВАЗа". "Ведомости". 17 декабря 2014.....</i>	<i>50</i>
<i>Бу Андерссон: На все проблемы АВТОВАЗа можно посмотреть под разным углом зрения. "За рулем". 17 декабря 2014.....</i>	<i>51</i>
<b>Грузовое автомобилестроение.....</b>	<b>53</b>
<i>Производство грузовиков в ноябре упало на 38,6%.....</i>	<i>53</i>



<i>На "КАМАЗе" новый руководитель по персоналу.....</i>	<i>53</i>
<i>Топ-300 "БИЗНЕС Online": кому принадлежит Татарстан?.....</i>	<i>53</i>
<i>Страны Персидского залива намерены закупить КАМАЗы.....</i>	<i>59</i>
<i>В Москве состоится торжественная церемония передачи первой партии автомобилей КАМАЗ в фонд Всемирной продовольственной программы ООН.....</i>	<i>59</i>
<i>В Грузии начались продажи автомобилей семейства NEXT.....</i>	<i>59</i>
<i>В Костанайской области до конца года намерены собрать больше 8,5 тыс авто.....</i>	<i>60</i>
<i>Rheinmetall MAN Military Vehicles представила полноприводный военный автомобиль.....</i>	<i>60</i>
<i>Представлен полноприводный Volvo FL.....</i>	<i>61</i>



## Общие новости автомобилестроения

### В Минпромторге не исключили сокращения производства автомобилей на 8%.

Производство легких коммерческих и грузовых автомобилей в России в 2014 году может совокупно сократиться на 8%. Об этом заместитель министра промышленности и торговли Андрей Дутов рассказал в кулуарах конференции АСМ-Холдинга, передает РИА Новости.

"Снижение будет по спросу и по производству где-то 10% и 8% соответственно", — пояснил он.

Как отметил замминистра, данные показатели являются нормальными для 2014 года. Окончательные данные помогут определить дальнейшие меры по поддержке автопрома, добавил он.

Ранее Росстат в оперативном докладе сообщил, что производство легковых автомобилей в России в январе-августе 2014 года сократилось по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 4,6%, составив 1,2 млн. Производство грузовых автомобилей за отчетный период снизилось на 20,6% – до 99 тыс. 900. (РосБизнесКонсалтинг 10.12.14)

### Во Владимирской области открыт инжиниринговый центр использования лазерных технологий в машиностроении.

12 декабря состоялось торжественное открытие Владимирского инжинирингового центра использования лазерных технологий в машиностроении при Владимирском государственном университете. В церемонии приняли участие Губернатор Светлана Орлова, председатель Комитета Совета Федерации по науке, образованию и культуре Зинаида Драгункина, первый заместитель Губернатора Алексей Марченко, вице-губернатор Михаил Колков, ректор Владимирского госуниверситета Анзор Саралидзе, заместитель генерального директора ООО НТО "ИРЭ-Полус" Николай Евтихий, руководители структурных подразделений областной администрации, представители компаний-партнёров центра, молодые учёные и студенты вуза.

"Этот центр является первым и единственным в своём роде в Центральном федеральном округе. Это технологии будущего. Спрос на лазерные технологии постоянно растёт, потому что они дают существенно более высокие результаты по сравнению с традиционными методами обработки материалов. Взять лазерную сварку – её качество в разы выше, процесс очень быстрый, меньше затраты энергии, а значит, на выходе – более дешёвая продукция. Думаю, что открытие центра – это серьёзный прорыв. И это только начало для развития науки и промышленного потенциала региона", - отметила Светлана Орлова.

Напомним, год назад Владимирский государственный университет победил в конкурсе Минобрнауки и Минпромторга России по созданию и развитию инжиниринговых центров. Университет вошел в число 11 ведущих вузов России, отобранных для реализации пилотных проектов по созданию и развитию инжиниринговых центров.

"В конкурсе на получение федерального гранта участвовало 96 проектов, а выиграли только пять регионов: Москва, Казань, Санкт-Петербург, Екатеринбург и Владимир. Хочу поблагодарить Губернатора Светлану Орлову, которая лично контролировала каждый этап создания центра. Со своей стороны обещаю, что каждый год будем сдавать что-то инновационное и мощное", - сказал ректор ВлГУ Анзор Саралидзе.

Сегодня для успешной деятельности Владимирского инжинирингового центра в регионе есть все условия: целенаправленная политика областной администрации, наличие ряда крупных и средних промышленных предприятий, сотрудничество с мощным технологическим партнёром - ООО НТО "ИРЭ-Полус", а также работа научной школы ВлГУ по лазерным технологиям.

В Инжиниринговом центре созданы научно-производственные и учебно-лабораторные площадки, параллельно проходит модернизация и внедрение инновационных учебных курсов. При поддержке областной администрации заключены соглашения с рядом крупных российских предприятий-заказчиков. На сегодняшний день центр сотрудничает с 15 организациями. Готовятся совместные проекты с 200 предприятиями из семи регионов Центра России. В частности, в стадии согласования технических условий находится контракт с ООО "Волгабас".

Основной целью Инжинирингового центра является подготовка квалифицированных кадров. О необходимости поддержки и продвижения технических профессий высказалась Зинаида Драгункина: "В последние годы мы провели большую законодательную работу по поддержке и подготовке инженерно-технических кадров, будем продолжать эту работу и дальше. При разработке поправок в законодательство и новых законопроектов мы, в первую очередь, опираемся на конкретные предложения из регионов".

Заместитель генерального директора ООО НТО "ИРЭ-Полус" Николай Евтихий подчеркнул, что Инжиниринговый центр ВлГУ, внедряя лазерные технологии на основе российского оборудования, расширяет возможности предприятий по импортозамещению: "Меняется весь технологический уклад производства, резко увеличивается производительность труда. Все эти наработки придут на наши же предприятия, где появятся высокотехнологичные рабочие места и будет выпускаться конкурентоспособная, качественная продукция".

Глава региона Светлана Орлова анонсировала, что актуальным темам импортозамещения и образования будет посвящён III Экономический форум Владимирской области в 2015 году. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 15.12.14)



### Бахрейнская деловая миссия в Россию состоится в 2015 году.

Россия рассматривает Бахрейн как стратегического делового партнера в ближневосточном регионе и намерена активно развивать торгово-экономическое сотрудничество. Практические шаги по повышению товарооборота и инвестиционного сотрудничества между странами были обсуждены в ходе рабочего визита в Манаму министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова.

"Россия заинтересована в расширении торговых и экономических отношений с государствами ближневосточного региона. Российскую сторону в рамках визита представляют 30 компаний. Есть предварительные договоренности с инвестиционными фондами. В результате визита компании придут к конкретным соглашениям по определенным проектам, которые будут финансировать обе стороны. Мы хотели бы оценить объем рынка, также объем основных инвестиций в Россию со стороны государств Залива, и в частности Бахрейна, – отметил Денис Мантуров. – Необходимо построить диалог на регулярной основе, проводить такие встречи каждый год. Торговые палаты в этих странах, особенно в Бахрейне, являются хорошим медиатором в организации подобных встреч".

Один из инструментов решения этой задачи – работа по направлению business to business через деловой диалог между компаниями в области торговли и промышленности. В связи с этим стороны договорились об организации специальной бизнес-миссии в Россию в 2015 году с целью установления постоянного диалога между представителями различных сфер бизнеса из России и Бахрейна.

Глава Минпромторга подчеркнул, что в условиях снижения курса рубля по отношению к доллару для компаний, которые в основном используют российские материалы, компоненты и ресурсы, открываются большие перспективы для освоения зарубежных рынков. И ближневосточные страны не являются здесь исключением.

В сотрудничестве между странами в области фармацевтической промышленности намечены планы по совместному производству инновационных лекарственных средств, которые уже исследованы, созданы и запущены в коммерческое производство в России.

Большие перспективы открываются в российско-бахрейнском сотрудничестве по совместной организации инжиниринговых центров. Технический университет Бахрейна может стать партнером российских вузов.

Денис Мантуров сообщил, что обсудил на переговорах возможности поставок российских грузовиков КамАЗ на рынок Бахрейна и соседних стран. В ближайшее время будет проведена сертификация продукции КамАЗа с учетом требований этих стран к грузовым автомобилям.

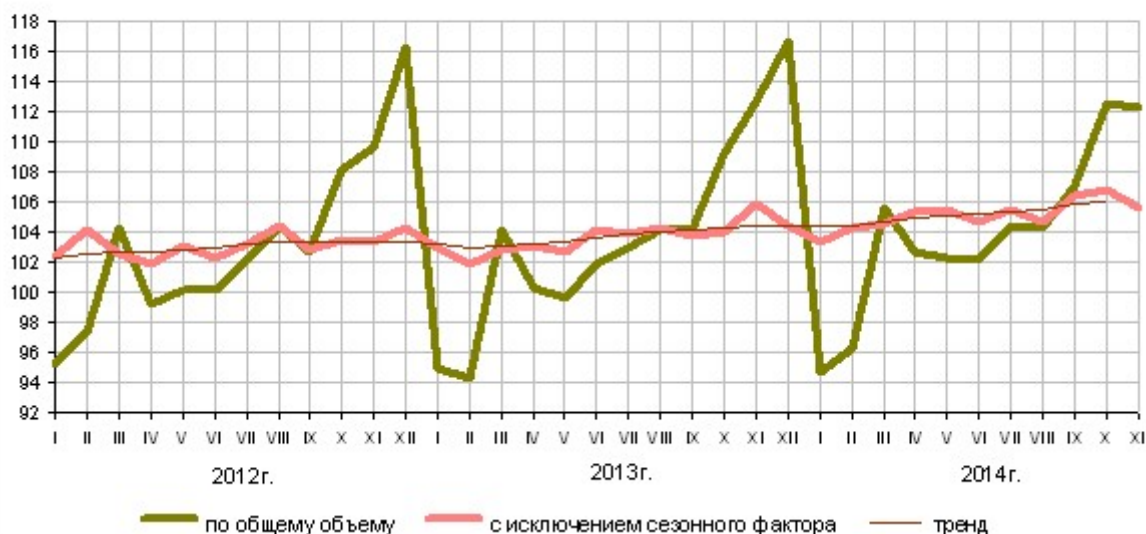
Также на переговорах шла речь о возможности привлечения специалистов из Бахрейна к участию в российских проектах по переработке алюминия и производству из него продукции с добавленной стоимостью в России.

Кроме того, Бахрейн имеет большой опыт в разработке технологий по тонкой очистке продуктов производства нефтегазового химического производства. Есть возможности для организации обмена такими производственными технологиями. (INFOLine, ИА (по материалам Министерства промышленности и торговли) 15.12.14)

### О промышленном производстве в январе-ноябре 2014 года

Индекс промышленного производства в январе-ноябре 2014г. по сравнению с январем-ноябрем 2013г. составил 101,5%, в ноябре 2014г. по сравнению с ноябрем 2013г. - 99,6%, по сравнению с октябрем 2014г. - 99,8%.

**Индексы промышленного производства**  
в % к среднемесячному значению 2011 г.



Индексы промышленного производства:



	В % к				
	соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду		среднемесячному значению 2011г.	
		фактически	с исключением сезонного и календарного факторов <sup>1)</sup>	фактически	с исключением сезонного и календарного факторов <sup>1)</sup>
<b>2013г.</b>					
Январь	99,6	81,6	98,7	95,0	103,0
Февраль	96,9	99,4	99,0	94,4	101,9
Март	99,9	110,4	101,0	104,2	102,9
<b>I квартал</b>	<b>98,8</b>	<b>87,8</b>			
Апрель	101,1	96,3	100,2	100,3	103,1
Май	99,5	99,3	99,6	99,6	102,8
Июнь	101,7	102,3	101,4	101,9	104,2
<b>II квартал</b>	<b>100,8</b>	<b>102,8</b>			
<b>I полугодие</b>	<b>99,8</b>				
Июль	100,8	101,0	99,7	102,9	103,9
Август	99,8	101,3	100,4	104,2	104,3
Сентябрь	101,3	99,9	99,5	104,1	103,8
<b>III квартал</b>	<b>100,6</b>	<b>103,1</b>			
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>100,1</b>				
Октябрь	101,0	105,0	100,2	109,3	104,0
Ноябрь	102,8	103,1	101,9	112,7	105,9
<b>Январь-ноябрь</b>	<b>100,4</b>				
Декабрь	100,4	103,6	98,7	116,8	104,5
<b>IV квартал</b>	<b>101,4</b>	<b>108,8</b>			
<b>Год</b>	<b>100,4</b>				
<b>2014г.</b>					
Январь	99,8	81,2	98,9	94,8	103,4
Февраль	102,1	101,6	100,9	96,3	104,3
Март	101,4	109,7	100,2	105,6	104,5
<b>I квартал</b>	<b>101,1</b>	<b>87,6</b>			
Апрель	102,4	97,3	100,8	102,8	105,4
Май	102,8	99,6	100,1	102,4	105,5
Июнь	100,4	99,9	99,3	102,3	104,8
<b>II квартал</b>	<b>101,8</b>	<b>103,6</b>			
<b>I полугодие</b>	<b>101,5</b>				
Июль	101,5	102,2	100,7	104,5	105,5
Август	100,0	99,8	99,3	104,3	104,7
Сентябрь	102,8	102,7	101,7	107,1	106,5
<b>III квартал</b>	<b>101,5</b>	<b>102,7</b>			
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>101,5</b>				
Октябрь	102,9	105,1	100,3	112,6	106,8
Ноябрь	99,6	99,8	98,8	112,4	105,6



Январь-ноябрь

101,5

 Динамика производства по видам экономической деятельности:  
 в процентах

	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
	к соответствующему периоду предыдущего года	к предыдущему периоду	к соответствующему периоду предыдущего года	к предыдущему периоду	к соответствующему периоду предыдущего года	к предыдущему периоду
<b>2013г.</b>						
Январь	100,2	96,8	98,9	71,1	100,8	94,6
Февраль	98,0	92,5	97,8	107,1	90,3	88,8
Март	100,9	109,7	99,1	112,3	100,8	104,0
<b>I квартал</b>	<b>99,7</b>	<b>95,8</b>	<b>98,6</b>	<b>80,6</b>	<b>97,2</b>	<b>104,3</b>
Апрель	101,7	97,5	100,4	98,5	103,7	82,5
Май	101,7	103,5	98,1	99,8	100,3	82,4
Июнь	101,7	98,3	102,0	106,3	99,3	90,8
<b>II квартал</b>	<b>101,7</b>	<b>102,8</b>	<b>100,2</b>	<b>110,7</b>	<b>101,3</b>	<b>69,7</b>
<b>I полугодие</b>	<b>100,7</b>		<b>99,4</b>		<b>98,8</b>	
Июль	100,1	102,8	101,5	100,2	98,2	100,2
Август	101,0	100,4	99,3	101,8	98,0	101,1
Сентябрь	101,9	97,9	101,1	99,9	100,0	108,3
<b>III квартал</b>	<b>101,0</b>	<b>102,4</b>	<b>100,6</b>	<b>105,4</b>	<b>98,8</b>	<b>90,5</b>
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>100,8</b>		<b>99,9</b>		<b>98,8</b>	
Октябрь	101,7	103,2	100,6	103,3	101,1	124,6
Ноябрь	101,8	96,9	104,8	106,2	94,1	104,9
<b>Январь-ноябрь</b>	<b>101,0</b>		<b>100,4</b>		<b>98,5</b>	
Декабрь	102,0	103,4	101,7	101,8	89,9	116,2
<b>IV квартал</b>	<b>101,8</b>	<b>101,0</b>	<b>102,4</b>	<b>108,9</b>	<b>94,4</b>	<b>143,6</b>
<b>Год</b>	<b>101,1</b>		<b>100,5</b>		<b>97,5</b>	
<b>2014г.</b>						
Январь	100,9	95,8	100,0	70,0	96,1	101,1
Февраль	100,8	92,3	103,4	110,7	99,7	92,2
Март	100,6	109,6	103,5	112,5	93,4	97,4
<b>I квартал</b>	<b>100,8</b>	<b>94,8</b>	<b>102,4</b>	<b>80,7</b>	<b>96,3</b>	<b>106,4</b>
Апрель	101,1	98,0	103,9	98,8	98,1	86,7
Май	100,9	103,3	104,4	100,2	99,5	83,5
Июнь	100,8	98,2	100,3	102,1	99,2	90,5
<b>II квартал</b>	<b>100,9</b>	<b>102,9</b>	<b>102,8</b>	<b>111,1</b>	<b>98,9</b>	<b>71,5</b>
<b>I полугодие</b>	<b>100,9</b>		<b>102,6</b>		<b>97,4</b>	
Июль	100,2	102,2	102,4	102,3	100,8	101,8
Август	100,8	101,1	99,4	98,8	101,2	101,5



Сентябрь	102,4	99,4	103,6	104,1	99,2	106,2
<b>III квартал</b>	<b>101,1</b>	<b>102,6</b>	<b>101,8</b>	<b>104,4</b>	<b>100,4</b>	<b>91,8</b>
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>101,0</b>		<b>102,3</b>		<b>98,2</b>	
Октябрь	101,9	102,7	103,6	103,3	102,8	129,0
Ноябрь	102,5	97,5	97,0	99,5	107,0	109,3
<b>Январь-ноябрь</b>	<b>101,2</b>		<b>101,9</b>		<b>99,5</b>	

Выпуск важнейших видов продукции:

	Январь-ноябрь 2014г.	Ноябрь 2014г. в % к		Январь-ноябрь 2014г. в % к январю-ноябрю 2013г.
		ноябрю 2013г.	октябрю 2014г.	
<b>Добыча полезных ископаемых</b>				
Уголь, млн.тонн	319	108,0	103,8	99,6
Нефть добытая, включая газовый конденсат, млн.тонн	480	100,0	97,1	101,0
Газ горючий природный (газ естественный), млрд.м <sup>3</sup>	510	96,8	100,1	94,1
Газ нефтяной попутный (газ горючий природный нефтяных месторождений), млрд.м <sup>3</sup>	66,7	110,2	98,9	109,1
Гипс (камень гипсовый), млн.тонн	10,4	90,5	76,6	102,8
<b>Обрабатывающие производства</b>				
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных, млн.тонн	1,7	116,7	99,0	112,5
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы, млн.тонн	3,5	111,3	99,4	108,0
Изделия колбасные, в том числе фаршированные, млн.тонн	1,5	98,2	92,1	104,8
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные, млн.тонн	3,3	95,8	109,9	94,9
Соки фруктовые и овощные, млрд.усл.банок	2,4	85,8	81,8	101,3
Масло подсолнечное нерафинированное и его фракции, млн.тонн	3,6	117,0	114,1	125,0
Молоко жидкое обработанное, млн.тонн	4,9	99,7	99,2	99,2
Сыры и продукты сырные, тыс.тонн	445	126,0	94,3	112,4
Кефир, млн.тонн	1,0	96,4	101,2	98,6
Мука пшеничная и пшенично-ржаная, млн.тонн	8,0	96,9	94,3	97,9
Изделия хлебобулочные недлительного хранения, млн.тонн	5,7	97,5	95,3	98,1
Воды минеральные и газированные неподслащенные и неароматизированные, млрд.полулитров	10,8	108,4	103,1	105,1
Ткани, млрд.м <sup>2</sup>	3,6	93,4	92,6	94,0
Нитки хлопчатобумажные швейные, млн.усл.катушек	95,2	100,8	102,3	97,5
Изделия трикотажные чулочно-носочные, млн.пар	193	77,3	76,1	85,4





Трикотажные изделия, млн.штук	123	75,7	92,9	94,6
Ковры и ковровые изделия, млн.м <sup>2</sup>	15,2	88,1	101,4	86,3
Куртки теплые, млн.штук	3,1	67,0	80,1	116,0
Костюмы, млн.штук	4,8	96,7	82,3	113,2
Платья, сарафаны женские или для девочек, млн.штук	8,6	51,5	68,3	125,9
Брюки, бриджи, шорты, млн.штук	20,5	85,3	101,6	106,3
Хромовые кожтовары, млрд.дм <sup>2</sup>	2,0	123,9	97,5	94,9
Замша, млн.дм <sup>2</sup>	169	123,9	119,2	98,5
Папки для бумаг, тыс.штук	249	68,9	84,1	118,6
Обувь, млн.пар	101	76,7	83,0	94,3
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн.м <sup>3</sup>	19,6	98,8	92,1	98,3
Щепа технологическая для производства целлюлозы и древесной массы, млн.плотн.м <sup>3</sup>	3,9	90,7	86,1	98,3
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн.м <sup>3</sup>	3,2	116,2	95,9	105,9
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс.м <sup>2</sup>	780	71,2	98,2	88,3
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн.м <sup>2</sup>	11,4	71,0	90,0	79,4
Целлюлоза древесная и целлюлоза из прочих волокнистых материалов, млн.тонн	6,8	105,2	98,8	103,7
Бумага, млн.тонн	4,5	99,7	97,4	104,2
Картон, млн.тонн	2,8	103,6	97,5	101,7
Газеты (экземпляров; тираж условный \в 4-х полосном исчислении формата А2\), млрд.штук	14,5	84,3	89,5	90,1
Журналы (листов-оттисков), млрд.штук	7,9	88,5	96,9	94,1
Тетради школьные, млн.штук	610	86,0	141,3	111,8
Альбомы и папки для черчения и рисования, млн.штук	27,8	47,1	в 2,1р.	84,8
Кокс металлургический из каменного угля, полученный путем карбонизации при высокой температуре, млн.тонн	24,3	103,0	95,1	102,3
Нефть, поступившая на переработку (первичная переработка нефти), млн.тонн	269	104,0	101,0	105,2
Прямогонный бензин, млн.тонн	13,3	103,1	99,7	108,9
Бензин автомобильный, млн.тонн	34,8	99,0	108,2	98,1
Топливо дизельное, млн.тонн	70,1	107,8	107,6	107,5
Мазут топочный, млн.тонн	73,0	106,1	105,2	104,9
Масла нефтяные смазочные, млн.тонн	2,8	105,2	93,0	113,8
Пропан и бутан, сжиженные, млн.тонн	12,3	105,6	108,4	108,9
Бензин газовый, млн.тонн	9,7	126,1	91,5	136,6
Красители органические синтетические и лаки цветные (пигментные) и составы на их основе, тыс.тонн	28,9	131,3	102,1	120,6
Кислота серная, олеум, млн.тонн	8,9	106,7	113,1	94,3



Гидроксид натрия (сода каустическая), тыс.тонн	977	113,5	112,2	101,5
Карбонат динатрия (карбонат натрия, сода кальцинированная), млн.тонн	2,3	102,2	95,6	101,7
Этилен, млн.тонн	2,2	91,9	110,0	89,1
Аммиак безводный, млн.тонн	13,3	96,0	102,2	101,8
Удобрения минеральные или химические (в пересчете на 100% питательных веществ), млн.тонн	18,0	96,4	99,5	107,4
Пластмассы в первичных формах, млн.тонн	5,8	109,6	106,7	103,2
Каучуки синтетические, млн.тонн	1,2	89,5	102,1	87,1
Материалы лакокрасочные на основе полимеров, тыс.тонн	811	91,9	80,1	96,5
Материалы лакокрасочные, аналогичные материалы и связанные с ними продукты; краски художественные и полиграфические, прочие, тыс.тонн	356	93,2	83,8	106,0
Химические волокна и нити, тыс.тонн	137	89,5	98,1	99,5
Шины, покрышки и камеры резиновые новые, млн.штук	46,8	105,7	85,6	98,6
Рукава из резины, кроме твердой резины (эбонита), млн.метров	74,0	88,4	88,2	99,9
Трубы, трубки, шланги, рукава и фитинги полимерные, тыс.тонн	555	119,7	79,4	100,2
Плиты, листы, пленка и полосы (ленты) полимерные, неармированные или не комбинированные с другими материалами, млн.тонн	1,0	158,1	126,0	130,7
Плиты, листы, пленка и полосы (ленты) полимерные, непористые прочие, тыс.тонн	228	110,3	91,5	111,2
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн.м <sup>2</sup>	162	92,2	94,0	99,5
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс.тонн	988	94,1	92,1	91,6
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд.усл.кирпичей	6,8	99,6	92,0	102,5
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн.тонн	64,6	91,7	74,8	102,9
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн.усл.кирпичей	561	107,6	78,0	109,7
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд.усл.кирпичей	8,4	112,1	92,2	112,6
Блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из бетона, млн.усл.кирпичей	686	86,6	88,4	89,4
Изделия из асфальта или аналогичных материалов, млн.м <sup>2</sup>	557	128,8	75,9	96,5
Конструкции и детали сборные	24,6	91,5	85,4	101,0



железобетонные, млн.м <sup>3</sup>				
Чугун, млн.тонн	46,9	108,6	101,2	102,8
Сталь, млн.тонн	64,3	105,8	101,9	102,1
Прокат готовый черных металлов, млн.тонн	55,8	106,6	101,4	103,1
Трубы стальные, млн.тонн	10,4	124,6	92,2	111,4
Цинк необработанный нелегированный		84,5	86,3	105,0
Конструкции строительные сборные из стали, млн.тонн	2,9	80,2	99,6	79,9
Резервуары, цистерны, баки и аналогичные емкости из металлов вместимостью более 300л, тыс.штук	16,6	62,8	52,5	56,4
Проволока скрученная, тросы, канаты, шнуры плетеные и аналогичные изделия из черных металлов без электрической изоляции, тыс.тонн	160	73,6	98,7	69,8
Двигатели судовые с искровым зажиганием, прочие двигатели, штук	497	73,5	102,9	100,8
Турбины газовые, кроме двигателей турбореактивных и турбовинтовых, тыс.кВт	913	106,3	95,2	91,9
Насосы воздушные или вакуумные; компрессоры воздушные или газовые прочие, тыс.штук	111	24,8	78,3	76,4
Подшипники шариковые или роликовые, млн.штук	45,6	75,7	96,9	76,3
Тракторы для сельского и лесного хозяйства прочие, тыс.штук	6,1	101,3	74,7	84,4
Комбайны зерноуборочные, тыс.штук	5,4	54,1	71,2	99,8
Станки металлорежущие, тыс.штук	2,4	110,3	119,3	90,2
Комплексы и механизированные крепи, компл.	69	120,0	120,0	104,5
Бытовые стиральные машины, млн.штук	3,5	100,9	86,1	97,1
Аппараты контрольно-кассовые, тыс.штук	359	119,8	110,2	115,1
Электродвигатели универсальные (переменного/постоянного тока) мощностью более 37,5 Вт, тыс.штук	289	66,2	93,8	80,4
Приборы полупроводниковые; кристаллы пьезоэлектрические в сборе, млн.штук	51,3	116,1	102,1	100,1
Аппаратура приемная телевизионная, в том числе видеомониторы и видеопроекторы, млн.штук	14,2	104,8	82,9	104,8
Изделия медицинские, включая хирургическое оборудование, ортопедические приспособления и их составные части, млрд.рублей	23,4	98,4	104,7	95,5
Приборы и аппаратура для автоматического регулирования или управления, млрд.рублей	25,6	91,7	91,1	113,1
Счетчики производства и потребления электроэнергии, млн.штук	6,1	100,7	94,8	84,9
Автомобили легковые, млн.штук	1,6	72,9	98,3	89,7
Автобусы, тыс.штук	38,3	80,9	95,4	79,4
Автомобили грузовые (включая шасси) (кроме автосамосвалов), тыс.штук	139	61,4	87,4	74,2
Прицепы к легковым автомобилям, тыс.штук	51,5	143,0	125,0	112,6



Электровозы магистральные переменного-постоянного тока, штук	153	100,0	121,4	92,2
Тепловозы магистральные, секций	61	116,7	100,0	101,7
Вагоны грузовые магистральные, тыс.штук	51,2	55,9	78,6	94,1
Полувагоны, тыс.штук	30,3	71,9	71,9	123,2
Вагоны пассажирские магистральные, штук	771	76,0	89,0	117,5
Кресла, тыс.штук	526	103,3	101,3	101,6
Шкафы деревянные для книг, тыс.штук	439	114,1	97,7	113,7
Шкафы кухонные деревянные, млн.штук	1,9	93,7	93,2	101,8
Стулья с металлическим каркасом мягкие (обитые), млн.штук	1,3	93,8	98,2	75,9
Шкафы для детских вещей деревянные, тыс.штук	74,7	114,0	112,7	119,9
Изделия ювелирные с бриллиантами, млн.штук	2,0	86,2	91,4	116,7
<b>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>				
Электроэнергия, млрд.кВт·ч	954	104,8	103,4	99,7
в том числе произведенная электростанциями:				
атомными	164	103,7	98,3	105,9
тепловыми	627	111,5	107,6	98,8
гидроэлектростанциями	163	78,4	89,7	97,7
Тепловая энергия, млн.Гкал	1127	112,7	126,2	99,2
в том числе отпущенная:				
тепловыми электростанциями	512	114,5	121,8	99,7
котельными	540	111,2	132,6	98,3
промышленными утилизационными установками	67,7	98,2	108,6	99,4

(INFOLine, ИА (по материалам ФСТС) 15.12.14)

### На ММК разработали уникальную сталь и получили заказы иностранных автоконцернов.

Крупное предприятие Челябинской области успешно влилось в стратегию импортозамещения. Новейшая инженерная разработка может принести региону известность на уровне серьезных игроков автомобилестроения.

Разработка и освоение производства нового вида автостали позволило ММК получить промышленные заказы на данный вид металлопродукции от компаний

Ford, Volkswagen и Renault-Nissan, имеющих свои производственные мощности в РФ. Опытные образцы направлены в адрес компании Hyundai, которая до сих пор не использовала в своем производстве оцинкованный автолист российских производителей.

Как сообщили в пресс-службе ММК, за разработку автолиста ответственные лица стальной группы получили высокие награды. Так, заместитель генерального директора Магнитогорского металлургического комбината по производству Сергей Ласьков и старший менеджер по сталеплавному производству Научно-технического центра ОАО "ММК" Олег Николаев награждены премией Правительства РФ в области науки и техники "за разработку и освоение высококачественных экономичных автолистовых сталей нового поколения для обеспечения потребностей отечественного автомобилестроения и повышения конкурентоспособности металлопродукции на мировом рынке".

Наряду с представителями ММК в коллектив разработчиков автолиста нового поколения вошли представители ряда других металлургических компаний и автопроизводителей, а также Центрального научно-исследовательского института черной металлургии имени И. П. Бардина (ЦНИИЧермет).

По словам Сергея Ласькова, "изготовление образцов данной инновационной металлопродукции для ее последующего тестирования потенциальными заказчиками было возможно только на новейших агрегатах ОАО "ММК", в частности, на комплексе стана холодной прокатки "2000".

Добавим, что проект создания стана "2000" был разработан и реализован в рамках стратегии импортозамещения, обозначенной руководством страны в качестве приоритетной для российской промышленности.



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**МАГНИТОГОРСКИЙ  
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ  
КОМБИНАТ**



**Для справки:** Название компании: Магнитогорский металлургический комбинат, ОАО (ММК) Адрес: 455019, Россия, Челябинская область, Магнитогорск, ул. Кирова, 93 Телефоны: +7(3519)244009; +7(3519)359342; +7(3519)241531; +7(3519)245577; +7(3519)245467 Факсы: +7(3519)247309 E-Mail: [press@mmk.ru](mailto:press@mmk.ru); [kovtunov@mmk.ru](mailto:kovtunov@mmk.ru); [umts@mmk.ru](mailto:umts@mmk.ru) Web: <http://www.mmk.ru> Руководитель: Шиляев Павел Владимирович, генеральный директор; Дубровский Борис Александрович, генеральный директор (Деловой квартал (Челябинск) 15.12.14)

#### **Аналитики: спад автопроизводства в РФ будет нарастать.**

В минувшем месяце автопром в России рухнул на сразу треть, автозаводы страны переходят на 4-дневку.

По данным Росстата, в ноябре производство легковых автомобилей в РФ упало на 27,1% к АППГ, грузовых автомобилей - на 38,6%, автобусов - на 19,1%. А за 11 месяцев спад производства составил соответственно 10,3%, 25,8% и 20,6% к АППГ. Производители бьют тревогу и сокращают рабочую неделю, а иные, как АвтоВАЗ, и персонал.

С середины ноября вплоть до мая 2015 г. на 4-дневку переведена сборка резко подорожавшего популярного компакта Шевроле Авео на ГАЗе. КамАЗ перешел на 4-дневный режим после полной остановки конвейера на несколько дней...

По мнению экспертов, спад промышленного производства в России будет нарастать, а всплеск продаж автомобилей, вызванный паническим стремлением соотечественников избавиться от дешевоющих рублевых накоплений и программой утилизации, быстро иссякнет.

Но есть и ложка меда в этой бочке дегтя: АвтоВАЗ приступил к сборке пилотной партии нового бюджетника Лада Веста, в Санкт-Петербурге стартовала сборка Тойоты Камри, а в Калининграде - Kia Серато. Похоже, еще не все потеряно. Все теперь зависит от того, сумеет ли страна прекратить противостояние с западным миром и укрепить рубль. (Ladaonline 17.12.14)

## Обзор прессы общих новостей автомобилестроения

### Автопрому кризис не грозит. "Эксперт". 10 декабря 2014

*Дмитрий Медведев предложил поддержать автопром программой утилизации, госзакупками, субсидированием процентных ставок по кредитам и даже маткапиталом. Все меры действенные для автопрома, но потраченный на авто маткапитал вряд ли поддержит семьи с детьми*

Глава российского правительства Дмитрий Медведев дал ряд поручений по итогам совещания о мерах поддержки российского рынка автомобильной техники, прошедшего 2 декабря в Набережных Челнах.

Во время визита в Набережные Челны Дмитрий Медведев принял участие в церемонии открытия завода Ford Sollers, после чего отправился на автомобильный завод КАМАЗ на торжественное мероприятие, посвященное 45-летию его основания.

После этого в генеральной дирекции компании глава правительства провел совещание на тему поддержки и развития российского автопрома. В мероприятии приняли участие вице-премьер Аркадий Дворкович, министр промышленности и торговли Денис Мантуров, министр внутренних дел Владимир Колокольцев, глава Минтранса Максим Соколов, представители министерств и ведомств, а также президент Татарстана Рустам Минниханов.

Главной новостью стало решение о продлении госпрограммы утилизации автомобилей, которая стартовала в сентябре и замедлила падение с 20% в сентябре до 10% в октябре. По итогам совещания глава Минпромторга Денис Мантуров сообщил, что государство продлит программу в 2015 году, из антикризисного фонда бюджета выделяет на эти цели 10 миллиардов рублей.

Условия останутся прежними - при сдаче старого автомобиля в утиль покупатель получит скидку в 50 000 рублей на покупку нового, воспользовавшись схемой Trade-in, покупатель получит скидку в 40 000 рублей. На первую часть программы осенью тоже выделялось 10 миллиардов рублей, теперь на завершение программы в 2014 году было решено выделить дополнительно 2,9 миллиарда рублей. По оценкам Минпромторга, доход бюджета от программы до конца года составит 12,5 миллиарда рублей.

"С учётом того, что мы изначально прогнозировали, что будет всего реализовано по этой программе 170 тысяч при дополнительных почти 3 миллиардах рублей, цифра возрастёт до более 200 тысяч автомобилей по этой программе. Соответственно, можно аналогию сделать со следующим годом: если это 10 миллиардов, то примерно 170 тысяч автомобилей должны быть реализованы за первое полугодие следующего года", - отметил Мантуров.

Кроме того по итогам совещания премьер поручил Минфину, Минэкономразвития и Минпромторгу рассмотреть вопрос о целесообразности реализации программы субсидирования части процентной ставки по кредитам на приобретение новых транспортных средств для физ- и юрлиц, - говорится на официальном сайте правительства РФ. Ведомства должны доложить правительству о результатах анализа к 5 февраля 2015 г.

Министерство финансов также должно предусмотреть выделение Минпромторгу из бюджета 2,9 миллиарда рублей в 2014 году и не менее 10 миллиардов рублей в 2015 г. на реализацию программы обновления парка колесных транспортных средств, а также внести предложения о выделении дополнительных средств из федерального бюджета на финансирование данной программы в 2015 г.

Медведев дал финансовому ведомству задание выделить Минпромторгу России не менее 3 миллиардов рублей в 2015 г. на реализацию программы стимулирования спроса на автобусы и технику для жилищно-коммунального хозяйства, работающие на газомоторном топливе. Ведомство должно также внести предложения о выделении бюджетных средств на финансирование данной программы в 2015-2018 годах.

Руководителям федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ и руководителям организаций, участие государства в уставном капитале которых составляет более 50%, Дмитрий Медведев поручил направить в двухмесячный срок в Минэкономразвития информацию о планах закупок транспортных средств в 2015-2017 гг.

Минэкономразвития и Минпромторгу было поручено рассмотреть меры тарифной и нетарифной защиты российского авторынка в условиях ВТО в целях сохранения экономически привлекательных условий реализации инвестиционных проектов и к 3 марта 2015 г. доложить о результатах в правительство.

Премьер также поручил Минпромторгу, Минтрансу РФ, МВД России и Минэкономразвития до 3 марта 2015 г. проанализировать целесообразность введения предельных сроков эксплуатации коммерческих транспортных средств и мер за их нарушение.

Кроме того, вышеупомянутым ведомствам совместно с министерством труда было поручено рассмотреть вопрос "о возможности использования средств материнского капитала на приобретение транспортных средств" и к 12 февраля 2015 г. доложить о результатах в правительство.

Минпромторгу и ФАС России было поручено организовать мониторинг цен на металлургическую продукцию, поставляемую производителям транспортных средств, а также цен на основные виды материалов, используемых при производстве транспортных средств и их компонентов. "О результатах мониторинга докладывать в правительство РФ ежеквартально начиная с апреля 2015 года", - отмечается в документе.



Минфину, Минпромторгу, Минэкономразвития с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ и организаций проработать изменение налогового законодательства (с 2016 или 2017 г.) в части транспортного налога с учетом экологических и возрастных характеристик транспортных средств и к 18 июня 2015 г. доложить о результатах в правительство.

Минэкономразвития и Минпромторг к 25 июня должны обеспечить приоритетные закупки и использование юридическими лицами транспортных средств, производимых на территории Таможенного союза, и о результатах доложить в правительство.

Минпромторг, Минэкономразвития и Минфин к 3 августа 2015 г. должны подготовить предложения по стимулированию в 2016-2018 гг. эксплуатации электромобилей и гибридных транспортных средств при формировании бюджетной заявки Минпромторга на очередной бюджетный цикл. Согласованные предложения поручено доложить в правительство.

В ходе кризиса 2008-2009 годов российские власти также принимали меры для поддержки авторынка, разработав стратегию развития автомобильной промышленности на период до 2020 года.

В ходе мирового экономического кризиса российская автомобильная промышленность оказалась одной из наиболее пострадавших отраслей экономики. Так, производство легковых автомобилей в 2009 году сократилось на 59,4% по сравнению с 2008 годом и составило 597 тысяч штук. Общий объем отгруженной в 2009 году продукции легкового автомобилестроения составил 227 миллиарда рублей (59,2% от объема 2008 года).

Тогда власти приняли решение "максимизировать добавленную стоимость по всем переделам цепочки создания автотранспортных средств в России при достаточном выборе и качестве продукции автомобилестроения" с целью увеличить долю продукции российского производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке и увеличить долю экспорта продукции автомобилестроения от общего объема производства.

Предложенные премьером меры поддержки автопрома были восприняты в правительстве неоднозначно. Вице-премьер Ольга Голодец, например, засомневалась в целесообразности использования средств материнского капитала на приобретение автомобиля. "Об этом нужно серьезно подумать, потому что автомобиль — дело приходящее, и это вложение, которое теряет в стоимости. Для семьи очень важно иметь что-то более надежное, а именно — квартиру. 97% семей используют маткапитал на приобретение жилья. Это существенно более важная тема для молодых семей", — сказала Голодец журналистам.

При этом директор по развитию автокредитования Локо-Банка Андрей Ермаков считает, что "программа льготного автокредитования станет отличной возможностью поддержать авторынок в 2015 году, по крайней мере замедлится его падение на период реализации программы". "Банки только выигрывают, так как компенсацию на разницу процентных ставок банки получают из федерального бюджета", — отмечает банкир. (Эксперт 10.12.14)

### **Шанс для авторынка. "Ведомости". 11 декабря 2014**

**Правительство может дать вторую жизнь программе льготного автокредитования. Премьер-министр Дмитрий Медведев поручил профильным ведомствам решить, нужна ли она**

Минпромторгу, Минфину и Минэкономразвития поручено до 5 февраля проработать вопрос о целесообразности возобновления программы льготного автокредитования. Это следует из опубликованного на сайте правительства протокола по итогам совещания у премьера о мерах поддержки авторынка. Одновременно Минтруду, Минфину, Минэкономразвития и Минпромторгу поручено решить, не разрешить ли использовать для покупки автомобиля материнский капитал.

Госпрограмма льготного автокредитования действовала с июля по декабрь прошлого года. Государство компенсировало покупателям автомобилей стоимостью до 750 000 руб. часть процентной ставки по кредитам на их покупку, обязательства федерального бюджета по этим выплатам составили 8,6 млрд руб. Благодаря программе дилерам удалось продать 276 640 автомобилей, или около 10% всех новых авто, реализованных в 2013 г. Весь рынок новых легковых и легких коммерческих автомобилей, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), составил в прошлом году 2,78 млн машин — на 5,5% меньше, чем годом ранее.

В конце октября 2014 г. директор департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга Александр Морозов говорил, что это ведомство сочло программу льготного автокредитования неэффективной и сделало ставку на программу утилизации автомобилей. Начиная программу льготного кредитования в 2013 г., "мы говорили о том, что если банк дает ставку по автокредиту под покупку новой машины порядка 12-14%, то мы субсидируем ему часть ставки, доводя этот кредит, условно говоря, до 9%", объяснял Морозов. В результате автокредиты оказывались более дешевыми в обслуживании, чем другие потребительские кредиты. Но к октябрю-ноябрю 2013 г. оказалось, что банки "подтягивают все свои ставки повыше", нивелируя "скидку", которую давало государство. Получилось, что от действий государства выиграли банки, а не покупатель — ему приходилось платить те же 12-14% годовых. "Мы поняли, что кормить банки бессмысленно, а когда мы делаем программу утилизации, эту скидку получает конкретный потребитель", — объяснял Морозов.

С марта 2014 г. автопроизводители и дилеры стали просить Минпромторг о возобновлении программы льготных автокредитов, но ведомство ссылалось на отсутствие в бюджете денег. А в мае заявило, что возобновления



программы не будет: министерство проанализировало итоги I квартала 2014 г. и пришло к выводу, что ее закрытие не ухудшило ситуацию в легковом автомобилестроении.

Тем не менее автодилеры продолжают настаивать на своем, уверяя, что программа льготного автокредитования им жизненно необходима. 3 декабря 2014 г. ассоциация "Российские автодилеры" ("Роад") направила письмо на имя Медведева, а также министра промышленности и торговли Дениса Мантурова с просьбой возобновить программу (копия есть в распоряжении "Ведомостей"). Сотрудник канцелярии Минпромторга получение такого письма подтвердил.



В 2015 г. продажи автомобилей в России могут сократиться на 10-15%, приводит президент "Роада" Владимир Моженков подсчеты аналитиков PwC и "Автостата".

По итогам всего 2014 года продажи могут составить 2,4-2,45 млн новых автомобилей (в прошлом году — 2,78 млн), прогнозирует Моженков, столько же будет продано и в следующем году, если помимо программы утилизации внедрят и льготные автокредиты. С начала года, по данным комитета автопроизводителей АЕБ, рынок уже сократился на 11,6% до 2,2 млн автомобилей.

"Роад" предлагает изменить параметры госпрограммы: предельную стоимость кредитного автомобиля увеличить до 1 млн руб., а размер субсидии сократить с 2/3 до 1/2 ставки рефинансирования. Также ассоциация предлагает ужесточить требования к заемщикам и определить правила для коммерческих банков, задействованных в программе.

По данным "Секвойя кредит консолидейшн", средняя ставка по автокредитам выросла в среднем на 2-3 п. п., а первоначальный взнос — на 10%. Постоянный рост ставок представляет серьезную угрозу для авторынка, предупреждает "Роад": "При помощи банковских средств приобретается каждый третий автомобиль в стране. Дальнейший рост процентных ставок приведет к тому, что условия автокредитования станут абсолютно неприемлемыми".

На 1 октября 2014 г. в Национальном бюро кредитных историй имелись сведения о 2,9 млн действующих автокредитов (+7,7% к началу 2014 г.), говорит его директор по маркетингу Алексей Волков. А выдача новых автокредитов снижается по сравнению с прошлым годом как в количестве, так и в деньгах.

Льготное кредитование — одна из эффективных мер целевой поддержки спроса и крайне важно в условиях рецессии, убеждена гендиректор "Рольфа" Татьяна Луковецкая. Эффективность предыдущей программы доказана в цифрах, считает она: по данным Минпромторга, на нее было потрачено 8,6 млрд руб., а в виде налогов в бюджет вернулось 28,6 млрд руб. Программа поддерживает не только автомобильный, но и страховой и банковский секторы, обращает внимание она.





Представитель Минфина переадресовал вопросы "Ведомостей" к Минпромторгу, пресс-служба Минпромторга не ответила на запрос. (Ведомости 11.12.14)

#### **Автопром получит план на 15 лет. "Ведомости". 11 декабря 2014**

Правительство продлит срок действия стратегии развития автопрома на 10 лет — до 2030 г. Это позволит понять, что власти собираются делать после окончания соглашений о промсборке

Премьер-министр Дмитрий Медведев поручил Минпромторгу, Минэкономразвития и Минфину совместно с участниками рынка подготовить новую редакцию стратегии развития автопрома и до 2 декабря следующего года внести документ в правительство. Это следует из протокола совещания, которое провел 2 декабря Медведев. Стратегия была принята в 2010 г. и последний раз актуализировалась в конце 2013 г. Новый вариант должен увеличить срок ее действия на 10 лет — до 2030 г., говорится в протоколе.

"Изменение стратегии было одной из основных просьб автопроизводителей помимо поддержки рынка. Хорошо, что власти нас услышали", — радуется сотрудник одного из российских автозаводов. Стратегия принималась в 2010 г. в условиях роста рынка, но с 2013 г. продажи машин падают, замечает он. Действующая редакция стратегии потеряла актуальность, соглашается представитель Минэкономразвития. Это не позволяет сформировать долгосрочные мероприятия господдержки и определить их ресурсное обеспечение, указывает он. Представители Минфина и Минпромторга на вопросы "Ведомостей" не ответили.

Самое главное — непонятно, что будет после 2020 г., когда закончатся льготы по соглашениям о работе в режиме промсборки. Это мешает долгосрочному планированию, подчеркивает сотрудник автозавода. Об этом же говорят исполнительный директор "Автостата" Сергей Удалов и старший менеджер автомобильной практики PwC Сергей Литвиненко. "Мы должны понимать, каким государство видит развитие индустрии в долгосрочном периоде", — соглашается представитель Ford Sollers. Представители "АвтоВАЗа" и группы ГАЗ не стали комментировать эту тему.

Соглашения о промсборке подписали все крупнейшие автопроизводители, получив льготы на ввоз автокомпонентов (вплоть до нулевой ставки) в обмен на обязательства по увеличению локализации (до 60%) и расширению мощностей (до 350 000 шт. в год). Компании выполняют условия. Но на фоне ослабления рубля и сокращающегося рынка некоторые участники рискуют не достичь требуемого уровня локализации. Это может быть экономически невыгодным, предупреждают Литвиненко и Удалов. Но если компании будут понимать, что государство продолжит поддерживать отрасль и после 2020 г., то скорее всего сокращать инвестиции не станут, думают они. Локализацию автомобилей простимулирует и поддержка автокомпонентной отрасли, уверены собеседники "Ведомостей". Обязательно нужно предусмотреть в стратегии и поддержку экспорта, добавляет сотрудник одного из автозаводов. Много будет зависеть от рынка, но в текущей ситуации сказать, каким он будет в 2030 г., практически невозможно, замечает представитель Ford Sollers. Оценка пока не проводилась, говорит представитель Минэкономразвития.

**РЫНОК РОССИИ В 2030 Г.**

40-60% на столько, по прогнозу "Автостата", могут вырасти продажи легковых автомобилей в России к 2030 г. и достигнуть 3,5-4 млн шт. в год (Ведомости 11.12.14)

#### **Россия столкнулась с резким падением в промышленности. "РосБизнесКонсалтинг". 15 декабря 2014**

В 2015 году российская экономика может упасть на 4,8% — это допускает новый стрессовый сценарий от ЦБ. Первые признаки кризиса уже проявились в промышленности: в ноябре промпроизводство, бывшее до сих пор одним из немногих локомотивов роста ВВП, резко сократилось вопреки ожиданиям экспертов.

##### **Промышленность на негативе**

Снижение промпроизводства в ноябре в годовом выражении было зафиксировано впервые с января 2014 года. Согласно данным Росстата, показатель скорректировался на 0,4% без исключения сезонного и календарного факторов. Экономисты не ожидали такого поворота событий: согласно консенсус-прогнозу Интерфакса, рост промпроизводства ожидался на 1,5%.

В ноябре 2014 года было на два рабочих дня меньше, чем в ноябре 2013 года. "Также на промпроизводство влияет эффект базы", — говорит Николай Кондрашов из Центра развития ВШЭ. Но если учесть сезонный и календарный фактор, то промпроизводство упало еще сильнее — на 1,2% к ноябрю предыдущего года. Это первое падение с августа и максимальное в 2014 году.

Сильнее всего пострадало производство автомобилей, в то время как производство продуктов выросло из-за введенных антисанкций. Значительно выросло производство сыров и сырных продуктов — на 26%, мяса и субпродуктов — на 16,7%, мяса птицы и субпродуктов из нее — на 11,3%. По мнению аналитиков ЦМАКП, также росли деревообработка, металлургия и генерация тепла.

Аналитики считают, что падение промышленности связано с сокращением платежеспособного спроса и с желанием потребителей купить импортные товары перед дальнейшим повышением цен. "В ноябре ускорилось падение платежеспособного спроса, предприятия не рискнули отклоняться от динамики спроса и скорректировали динамику выпуска", — рассуждает завлабораторий конъюнктурных опросов Института Гайдара Сергей Цухло.



В декабре ждать чего-либо позитивного в динамике спроса не стоит. "У потребителей предкризисные панические настроения, покупатели пошли тратить рубли, причем в основном на импортную продукцию. Например, в ноябре был позитивный всплеск продаж импортных автомобилей. Плюс все плановые закупки предприятия постарались сделать сейчас, а не в будущем году", – объясняет Цухло.

Минэкономразвития в начале декабря повысило прогноз по промпроизводству на 2014 год до 2% с 1,7%, но данные ноября делают этот прогноз маловероятным. Консенсус Интерфакса от конца ноября предполагает рост промпроизводства на 2014 год на 1,5%. В 2015 году экономисты ожидают рост промышленности на уровне 0,4%, Минэкономразвития – на уровне 1,1%.

#### **Может стать еще хуже**

Если промышленность продолжит демонстрировать темпы роста ниже прогнозируемых официально, это потянет за собой показатели динамики экономики в целом, предупреждают эксперты. Согласно прогнозу Минэкономразвития, в 2015 году ВВП России сократится на 0,8%, ЦБ в понедельник подтвердил нулевой рост в базовом прогнозе. Оба сценария в качестве базовой рассматривают среднегодовую цену на нефть в \$80 за баррель.

Между тем цена на нефть со сроком исполнения контракта 15 января 2015 года по состоянию на 20:30 мск 15 декабря торговалась на уровне \$61,02 за баррель. Многие экономисты в своих прогнозах на 2015 год допустили сохранение средней цены в \$60. Альфа-банк в этом случае прогнозирует падение ВВП на 1%, "Ренессанс Капитал" – на 4,4%, а АФК "Система" – на 5%. Сценарий при \$60 есть и у ЦБ.

В ноябре ЦБ в "Основных направлениях денежно-кредитной политики на 2015–2017 годы" допустил падение экономики в 2015 году на 3,5–4% при барреле за \$60. В понедельник в декабрьском докладе о денежно-кредитной политике взгляд на будущее при дешевой нефти еще более пессимистичный. Падение ВВП может составить 4,5–4,8% (среднее – 4,6%), считают в ЦБ. В 2016 году рецессия продолжится, но темпы падения ВВП сократятся до 1%.

"Полностью согласна с ЦБ, при цене на нефть в \$60 за баррель будет глубокая рецессия, даже согласна с оценкой в –4–5%", – говорит руководитель центра макроэкономического анализа Сбербанка Юлия Цепляева. Это уже близко к 8% падения ВВП в кризисный 2009 год. "В то время в Москве впервые за много лет появилась безработица", – вспоминает ведущий научный сотрудник Института Гайдара Сергей Жаворонков.

"Падение экономики на 5% будет означать, что мы войдем в регрессивную стадию, это приведет к сокращению производства, рабочих мест, вынужденному уходу в неоплачиваемые отпуска, как минимум стагнации заработной платы. Возможны невыплаты. Мы это проживали в 2008–2009 годах", – соглашается вице-президент РСПП Александр Мурычев, но оговаривается, что, по его мнению, такого резкого падения все же не произойдет.

Поддержку экономике может оказать ослабление рубля, считают в ЦБ. Обратной стороной этого процесса будет высокая инфляция. В базовом сценарии регулятора она составит в 2015 году 8,2–8,7%, в стрессовом – 9,3–9,8%. Она начнет ослабевать только со второй половины 2015 года, ожидают в Банке России.

Но сокращение ВВП будет временным и уже в 2017 году может смениться бурным восстановительным ростом, даже если цены на нефть сохранятся на стрессовом уровне в течение трех ближайших лет. Экономика адаптируется к изменившимся внешнеэкономическим условиям: снижение курса рубля приведет к активизации импортозамещения и повышению конкурентоспособности российского экспорта. В результате, по прогнозу ЦБ, в 2017 году темпы роста экономики могут составить до 5,5–5,8%. (РосБизнесКонсалтинг 15.12.14)

### **Металлурги раскатывают машиностроителей. "Коммерсантъ". 16 декабря 2014**

#### **Рост цен на сталь может составить 15-30%**

Металлурги готовятся резко увеличить свой вклад в промышленную инфляцию в России, поднимая внутренние цены на прокат на 15-30%. Соответствующие уведомления уже получили производители вагонов и автомобилей. Они называют решение "убийственным" и со своей стороны угрожают ростом цен на 15-20%. Металлурги же настаивают, что "на открытом рынке" должен выжить сильнейший.

Вчера отраслевое партнерство "Объединение вагоностроителей" сообщило о планах металлургов резко повысить цену на прокат в 2015 году. По данным объединения, уведомления уже разослали все "крупнейшие металлургические компании". Из сообщения партнерства следует, что в 2014 году цены на металлургическую продукцию для вагоностроителей уже увеличились на 26-28%, а с учетом будущего повышения общий рост достигнет 35%. Вагоностроители считают, что металлурги повышают цены "до экспортных", хотя "очевидных причин" для роста нет: сырьевые составляющие по итогам года "снизились на 30%", а транспортные издержки не выросли. В результате вагоностроительной отрасли, которая и так в кризисе (производство упало на 22,5%, цены — на 26%), грозит "остановка". Как следствие, может вырасти и стоимость перевозок, поскольку увеличатся цены на вагоны.

Источники "Ъ" среди вагоностроителей уточняют, что уведомления от металлургов о повышении цен на разные виды металлопроката в среднем на 15% с января поступили в ноябре, в том числе от "Северстали", ММК и НЛМК. При этом скачок цен на 15-20% уже произошел в ноябре--декабре. Директор по снабжению "РМ Рейл" Андрей Покатилов считает, что металлурги "используют тяжелую ситуацию только ради увеличения собственной маржинальности", поэтому "правительство должно вмешаться". Глава НП "Объединение вагоностроителей"



Василий Варенов говорит, что партнерство собирается пожаловаться на металлургов в ФАС (там вчера на запрос "Ъ" не ответили).

Глава "Infoline-Аналитики" Михаил Бурмистров отмечает, что на внешних рынках стоимость металла в последние два квартала упала на 15-20%, что может частично объяснять нежелание участников отрасли сдерживать цены для российских клиентов. По его оценкам, вагоностроители, как автопроизводители, могут в результате поднять цены на 15-20%.

Сами металлурги обсуждать претензии отказываются. В НЛМК лишь уточнили, что у компании нет долгосрочных контрактов с российскими вагоностроителями, в которых была бы прописана формула цены, в ответ на их запросы делается предложение "по текущему прайс-листу".

О том, что "текущий прайс-лист" резко подорожал, говорят и в других отраслях. Источники "Ъ" в автоконцернах уверяют, что металлурги уже уведомили заводы о росте стоимости автолиста в среднем на 30%. Основными поставщиками для автопрома являются "Северсталь" и ММК. В "Соллерсе" подтверждают, что цены на металл вырастут "до 30%". Вице-президент группы ГАЗ Елена Матвеева также признает, что "все основные поставщики плоского металлопроката одновременно информировали о повышении цен с января 2015 года на 30%". Она уверена, что это решение "убьет автопром" (продажи машин в России в январе–ноябре упали на 11,6%). Один из источников "Ъ" полагает, что в результате придется увеличить цены на машины на 15-20%.

Металлурги работают с автопромом по формуле цены, согласованной более четырех лет назад. Она учитывает динамику стоимости сырья, экспортные цены на продукцию и макроэкономические факторы. Неофициально металлурги объясняют нынешний рост внутренних цен тем, что "необходимо соблюдать экспортный паритет из-за девальвации рубля". "Мы работаем на открытом рынке, все компании должны быть конкурентоспособны", — говорит один из собеседников "Ъ".

Формула цены появилась после аналогичного конфликта металлургов и автопрома в 2010-2011 годах. Тогда "Северсталь" подняла цены для "Соллерса" на 20% и планировала увеличить их на 30% для АвтоВАЗа. Собирались повысить цены ММК и НЛМК. Но в ситуацию вмешался вице-премьер Игорь Сечин, фактически поддержав автопром. В итоге резкого повышения не произошло. На этот раз проблема уже обсуждалась 2 декабря на совещании в Набережных Челнах, которое проводил премьер Дмитрий Медведев. По итогам встречи одним из поручений Минпромторгу и ФАС был мониторинг цен. Но докладывать о результатах нужно только с апреля 2015 года. (Коммерсантъ 16.12.14)

#### **Дорожное подключение. "Коммерсантъ". 16 декабря 2014**

Автопром — одна из самых консервативных отраслей, однако новые технологии проникают и туда. Появление робомобилей на дорогах общего пользования эксперты прогнозируют максимум в ближайшие 15 лет. Первый шаг сегодня уже сделан: на улицах все больше подключенных автомобилей.

Ларс Нильсен, технический директор по развитию бизнеса с вертикальными рынками компании Ericsson, уверен, что в конечном итоге к сети будет подключено все, что может выиграть от подключения к сети. "Динамика такова, что практически не остается компаний, не заинтересованных в интеграции ИКТ, так как подключенность сегодня ключевое условие успешного развития", — замечает господин Нильсен. С ним согласен Михаил Анохин, руководитель компании "Р-Телематика". По его мнению, глобальный тренд "все в сеть" уже не остановить. "Очевидно, что в скором будущем к интернету будет подключено все: начиная от чайника и заканчивая самим человеком. Подключенный к интернету транспорт — неотъемлемая и важная часть этого тренда, которая развивается и продолжит развиваться с бешеной скоростью. Прежде всего это связано с тем, что технологии уже достигли необходимого уровня развития и низкой себестоимости. Вторым важным фактором являются очевидные выгоды от их использования", — объясняет господин Анохин. Так, автопроизводители смогут решить вопрос онлайн-диагностики автомобилей, государство получит возможность снизить смертность на дорогах, страховые компании смогут создавать новые страховые продукты, а водитель сможет видеть, что происходит с его автомобилем, в своем смартфоне, а также иметь возможность связаться со службой поддержки из салона автомобиля. "На этом фоне появляются новые виды услуг и меняется подход к старым, что сулит огромные возможности как для бизнеса, так и для людей", — замечает Михаил Анохин.

Господин Нильсен считает, что удобство, безопасность и экологичность транспорта, о каком бы его виде ни шла речь, напрямую связаны с внедрением решений на базе ИКТ. "За последние 100 лет (а именно столько существует транспорт, каким мы его знаем: автомобили, поезда, самолеты) эта индустрия шагнула далеко вперед, но на самом деле базовые транспортные технологии изменились несильно — мы скорее были свидетелями поступательной эволюции, а не инновационных прорывов. Поэтому по факту все дальнейшее развитие транспорта сводится к повышению его эффективности. И решение этой задачи на всех уровнях — от повышения качества водительского опыта до обеспечения дорожной безопасности — предлагают современные технологии". Технологии подключенного автомобиля в России, по мнению Михаила Анохина, в первую очередь нацелены на повышение безопасности на дорогах, возможность выгодного страхования, а также оптимизацию и удобство использования автомобиля. По проекту ЭРА-ГЛОНАСС, запуск которого намечен на 2016 год, на каждый автомобиль в обязательном порядке устанавливается устройство, которое без участия владельца оповещает экстренные службы в



случае ДТП. "Такой подход должен существенно снизить смертность на дорогах, ведь ни для кого не секрет, что часто жертвы ДТП погибают в результате длительного ожидания или отсутствия скорой помощи", — объясняет господин Анохин.

### Вождение со штурманом

Технологии, лежащие в основе концепции подключенного автомобиля, позволят координировать ситуацию и адаптироваться к дорожному движению, прогнозирует Ларс Нильсен. Так, например, если за поворотом вас ждет пробка, то система автоматически и практически мгновенно предупреждает приближающиеся машины о том, что автомобили впереди значительно снижают скорость. Специальные сенсорные датчики автомобиля определяют опасную ситуацию на дороге и пересылают эту информацию в режиме реального времени в центр управления дорожным движением, а также всем машинам, которые находятся в непосредственной близости от опасного места. По данным крупнейшей консалтинговой компании KPMG в настоящее время объем мирового рынка систем Advanced Driver Assistance Systems (ADAS — экспертная система помощи водителю) — \$16 млрд. Рост этого рынка — 41% в год. К концу 2020 года общемировой объем продаж решений ADAS будет находиться на уровне \$261 млрд. Работа системы ADAS основана на анализе видеоданных. "В салоне автомобиля или другого транспортного средства устанавливается специально разработанная видеокамера, которая отслеживает движение других транспортных средств и пешеходов, — объясняет основатель компании GPS2020 Андрей Самофалов. — В случае повышения вероятности столкновения система предупреждает водителя звуковым сигналом или световым маркером. Как правило, это универсальное средство, которое можно приспособить для использования в автомобиле любой марки, любого года выпуска". Сегодня компания GPS2020 работает над проектом "Персональный штурман" — универсальной системой помощи водителю. По словам господина Самофалова, уже работают функции предупреждения водителя о ямах на дороге и анализа участников дорожного движения. "Иными словами, автомобиль, например, уже перестает быть просто транспортным средством, — подытоживает господин Нильсен. — Парадигма смещается в сторону того, что в ближайшем будущем автомобиль станет еще одним пользовательским устройством с широким набором различных интернет-сервисов, существующем в рамках цифровой экосистемы".

Один из таких примеров — разработка астраханского предпринимателя Константина Артемьева. В прошлом году на крупнейшем конкурсе стартапов в Сколково Startup Village его проект e-Trike занял первое место — трехколесный подключенный к интернету электромобиль-трансформер, управляемый вместо руля джойстиком и снабженный сенсорным экраном бортового компьютера, подключенного к интернету. По задумке конструктора e-Trike при необходимости может менять длину и высоту и, не являясь, по сути, стандартным транспортным средством, иметь возможность выезжать за пределы дорог общего пользования, чтобы объезжать пробки. Правда, столь радикальный продукт отечественного автопрома предназначен в первую очередь для европейского рынка, где, по мнению господина Артемьева, население менее консервативное, чем в России.

Задумка e-Trike возникла из-за понимания предпринимателя, что он никогда не сможет тягаться с бюджетами автомобильных гигантов, таких как Nissan, Toyota, BMW, Mitsubishi, создающих сегодня свой транспорт будущего. Правда, новые технологии в автопром приходят довольно медленно и, как правило, сначала появляются в моделях E-класса, а только потом внедряются по всему модельному ряду, как это произошло с системой управления бортовым компьютером у Mercedes-Benz, BMW, Volvo, Audi и проч. И, наконец, только после этого системы с помощью интернета стали социализироваться. Сейчас, например, на смену системе бортового компьютера прошлого поколения iDrive, которая устанавливалась в BMW, пришла система ConnectedDrive, позволяющая водителю получить доступ в интернет.

В игру вступил и Google со своим проектом Driveless car ("машина без водителя"). Такую машину в компании обещают запустить в массовое производство в период 2017-2020 годов. Хотя Андрей Самофалов уверен, что в ближайшие пять-десять лет универсальное решение систем автопилота не появится. "Это связано в первую очередь с тем, что основные мировые автопроизводители не склонны к сотрудничеству между собой по этой тематике. Каждый из них видит в реализации систем ADAS на базе выпускаемых ими автомобилей новые возможности вырваться вперед в конкурентной борьбе за рынок. Поэтому каждый из них в этом направлении создает свои решения, которыми, разумеется, не поделится со своими конкурентами". Многие эксперты сходятся во мнении, что все технические проблемы подобных машин (например, сейчас Google Driveless car не умеет нормально ездить во время дождя и снегопада) решаемы в обозримом будущем, тогда как главная проблема — это консерватизм людей. Человеку трудно доверить контроль над своим автомобилем компьютеру.

### Селекция гибридов

Представитель компании Volkswagen Андрей Гордашевич говорит в первую очередь о развитии альтернативных видов топлива. "Скажем, появляются автомобили с гибридным приводом (как Touareg Hybrid, например), а также работающие на природном газе, электромобили и так далее. Если говорить о так называемых гибридах, вопросов по ним, в общем, нет: автомобили используют как традиционное топливо, так и электрический двигатель. При этом в случае "полного газа" лошадиные силы двух двигателей суммируются, к радости водителя. Если же мы говорим про природный газ и электричество, то для распространения этих видов привода необходима прежде всего инфраструктура. У марки Volkswagen есть предложения в этих сегментах, но, к сожалению, сеть заправокных



станций в России на сегодняшний день невелика, и желающих терпеть эти неудобства крайне мало", — сожалеет господин Гордашевич.

Что касается концепта автопилотируемых машин и связанных с ним требованиях к телеком-инфраструктуре, то здесь проблем, возможно, даже меньше — внедрение стандарта связи пятого поколения ожидается в районе 2020 года. "Реализация концепции автопилотируемой машины требует в первую очередь высокого качества сетей связи. И наиболее эффективным здесь будет уже стандарт 5G, так как существующие стандарты беспроводной связи просто не отвечают тем требованиям, которые предъявляет к ним автомобильная промышленность в разрезе представленных решений, — объясняет Ларс Нильсен. — Так, например, стандарт 4G имеет задержку в передаче пакетов данные более 20 мс, что, конечно, является лучшим показателем по сравнению с 35мс в 3G, но все равно является критически большим". Такие параметры сетей просто недопустимы для систем автопилотирования, а также других жизненно важных программ автомобиля, уверен господин Нильсен, так как запоздалые или даже ошибочные действия программы автопилота несут прямую угрозу безопасности. "Поэтому с текущим развитием данной отрасли они не могут быть полностью переданы под самостоятельное управление компьютера с начального и до конечного этапа поездки. Реализация этих функций требует абсолютной стабильности сигнала и максимальных скоростей, которые и будут обеспечены в рамках 5G".

Бизнес также предлагает свои решения для подключения автомобиля к сети. Компания "Р-Телематика" на прошедшей 4 декабря конференции по "умному" страхованию анонсировала продукт Drivejournal, который позволяет подключить автомобиль к сети. "Это устройство, которое просто устанавливается в OBD II-разъем автомобиля и позволяет не только получать скидки по каско, но и оптимизировать использование своего автомобиля. Drivejournal является как бы коммуникатором между автомобилем, его владельцем и страховой компанией". "Р-Телематика" уже в начале 2015 года планирует запустить первые совместные продукты со страховыми компаниями. Собираемые данные могут использоваться страховыми компаниями для повышения или снижения цены страховки. Такой подход использует, например, стартап ZenDrive. Однако здесь придется решать вопрос обеспечения сохранности личных данных водителей.

Говоря о влиянии подключенного транспорта, специалисты отмечают три основных уровня, на которых применение ИКТ решает определенные задачи. Во-первых, крупномасштабные транспортные системы. "Данные решения внедряются корпорациями в логистических целях, а также на территории городов для повышения эффективности работы имеющихся систем. Заторы, дорожно-транспортные происшествия и вредные выбросы в атмосферу — эти проблемы присущи всем крупным городам. Пробки на дорогах замедляют движение транспорта и приводят к загрязнению окружающей среды", — говорит господин Нильсен. Еврокомиссия оценивает убытки от пробок в €100 млрд в год, что составляет 1% ВВП стран Евросоюза. На городской транспорт приходится 40% выбросов углекислого газа и 70% выбросов других вредных примесей в атмосферу. Крупные города будут вынуждены решать возникающие транспортные проблемы в ближайшие десятилетия, уверен господин Нильсен. Объемы перевозок будут расти одновременно с ростом населения и развитием новых технологий. Ежегодно в города переезжает 180 тыс. человек, и уже в ближайшем будущем в мире будет 6 млрд автомобилей. Это создает дополнительную нагрузку на и без того перегруженную транспортную инфраструктуру.

Второй уровень — транспортные системы меньшего масштаба. Решения такого типа, как правило, внедряются на уровне приложений и работают на основе городских данных из открытых источников. Они предназначены для повышения удобства пользования общественным транспортом. "Многие города внедряют цифровые технологии, чтобы сделать транспорт более комфортным для жизни. Чтобы транспортные средства не простаивали, горожанам предлагается брать их в аренду за определенную плату. Данная модель популярна для разных секторов: от аренды велосипедов (которые стали популярными в Лондоне с подачи мэра Бориса Джонсона) и автомобилей (компания по аренде авто Avis) до совместного использования машин (сервис RelayRides). Для работы данных сервисов требуется не только внедрение цифровых технологий, но и решение вопросов, касающихся прав на землю. В частности, пунктам аренды велосипедов необходимы парковки", — замечает Ларс Нильсен.

Наконец, третий уровень — мобильность, которая уже запустила необратимый процесс созидания и разрушения бизнес-моделей во всех без исключения индустриях. "Данные решения приходят на смену существующей инфраструктуре и внедряются как на уровне приложений, так и в широком масштабе. Это происходит при появлении новых игроков на рынке или серьезных изменениях в транспортной системе", — продолжает господин Нильсен. Так, популярность приложения Uber, предназначенного для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей, привела к спаду бизнеса лондонских кэбов, водители которых в итоге потребовали ввести законодательное регулирование Uber. Аналогичная проблема возникла в США, где таксисты пытались убедить полицию ввести штрафы для водителей, пользующихся приложениями для обмена машинами между владельцами. Более серьезные изменения могут произойти в области логистики на участке "последней мили". "Здесь возможна модель, аналогичная социальным сетям: грузовые перевозки могут осуществляться между компаниями, — прогнозирует Ларс Нильсен. — Это поможет местным производителям координировать доставку в густонаселенные районы. Крупные поставщики и брокерские компании могут упростить логистику, сотрудничая с мелкими транспортными компаниями, хорошо знающими конкретные районы. Со временем эти партнерства позволят выявить надежных поставщиков и наладить сбор микроплатежей за доставку". (Коммерсантъ 16.12.14)



### **Автомобили сначала подорожают, а потом закончатся. "Autonews". 16 декабря 2014**

Рекордное падение спроса в 2014 году оказалось не самым тяжелым испытанием для российского рынка. После того, как во вторник курс евро превысил отметку в 100 рублей, российские представительства ведущих автомобильных брендов заявили об экстренных корректировках прайс-листов. Очередная волна подорожания иномарок намечена уже на ближайшую неделю. При этом некоторые крупные дилеры на несколько дней приостановили продажу автомобилей из-за сильной девальвации. В том числе, такое решение приняли в Major Auto.

На рынке говорят о приостановке продаж и у других дилеров. Так, анонимный источник сообщил корреспонденту Autonews.ru, что в одном из крупных дилерских центров Nissan машин нет в свободной продаже. Однако официальный представитель российского офиса Nissan опроверг эту информацию. "Мы не лишили никого дилерства. Во всяком случае, в представительстве Nissan об этом ничего не знают", - отметил собеседник.

Он добавил, что на текущий момент автомобили еще есть у дилеров, "но такими темпами машины к февралю закончатся". При этом представитель Nissan сообщил, что подорожание автомобилей состоится еще раньше с вероятностью 99%. "Ситуация, безусловно, негативная, но на производственные планы российского завода Nissan она не повлияет", - добавил собеседник.

Представитель российского офиса Mercedes-Benz отметил в беседе с корреспондентом Autonews.ru, что повышение цен на модельный ряд также состоится в ближайшее время. В настоящий момент в компании пытаются проработать наиболее разумный сценарий корректировки прайс-листов. Собеседник также сообщил, что на текущий момент автомобили стремительно раскупают у дилеров. "Если сейчас внести задаток за машину, то цена останется фиксированной", - отметил представитель Mercedes-Benz.

9 машин, на которые не жаль потратить материнский капитал В день резкого падения рубля общественная организация малого и среднего бизнеса "Опора России" предложила разрешить использование в России ценников в условных единицах – у.е. Представители организации заявили, что эта мера помогла бы не менять ценники по несколько раз в день и защитила бы малый и средний бизнес от разорения. Большинство автомобильных компаний переписывать прайс-листы в у.е пока не спешат, хотя в некоторых странах СНГ с высокой инфляцией стоимость машин уже давно указана в условных единицах.

Представитель ЗАО "Крайслер РУС", дистрибьютора автомобилей марок Jeep, Chrysler, Alfa Romeo и Fiat, сообщил корреспонденту Autonews.ru, что вопрос перехода на прайс-листы в у.е. пока не обсуждался. Между тем, собеседник заверил, что на рынок будут выведены все модели, которые компания планировала продавать в России в 2015 году. "Но нужно понимать, что ситуация болезненная и меняется слишком быстро", - добавил представитель ЗАО "Крайслер РУС".

Первой компаний, которая переписала ценники в у.е., стал китайский JAC. Так, теперь среднеразмерный переднеприводный кроссовер JAC S5 оценивается в сумму от 18 тыс. долларов, что эквивалентно примерно 1,2 млн рублей.

"Для дилера выгоднее продать машину со скидкой" Некоторые бренды до конца года поднимать цены не будут. В частности, такой политики придерживается российский офис Toyota. "О результатах пересмотра цен в начале 2015 года будет объявлено дополнительно. Мы учитываем изменения курсов валют и другие экономические риски в процессе ценообразования. Практика синхронизации максимальных цен перепродажи с условиями рынка и конкурентной средой дважды в год является стандартной процедурой для компании Тойота в России", - заявил представитель Toyota.

Представитель дилерского центра Opel – Chevrolet в беседе с корреспондентом Autonews.ru заявил, что до марта-апреля автомобили будут продаваться по старым ценам.

Тем временем финансовые аналитики говорят, что резкое падение спроса на авторынке стоит ожидать уже с середины января 2015 года. "Сейчас наши граждане стараются вложить накопления в автомобили, причем многие покупают более дорогой автомобиль, нежели планировали, используя кредитные схемы. В следующем году доля автокредитов, скорее всего, будет сокращаться из-за роста ставок и снижения спроса на автомобили", - считает аналитик "Инвесткафе" Михаил Кузьмин.

По его словам, дилеры в 2015 году, скорее всего, снизят объем закупок и будут больше машин продавать под заказ. Корректировке подвергнутся и модельные линейки: непопулярные автомобили просто перестанут импортировать. "Могут уйти с рынка компании, продающие по несколько тысяч автомобилей, пришедшие в Россию поздно и не успевшие раскрутиться", - считает аналитик.

Какие автомобили покупают в подарок на Новый год Кузьмин также отметил, что речь о приостановке продаж новых автомобилей в России пока идти не должна. В марте этого года, напомним, когда рубль резко упал в связи с угрозой ввода войск на Украину, эксперты прогнозировали возможное прекращение поставок машин в Россию. Тогда эксперты валютного рынка, опрошенные корреспондентом Autonews.ru, сходились во мнении, что такое развитие событий реально в случае начала открытых военных действий с Украиной.

В конце ноября – начале декабря почти все крупнейшие автомобильные компании подняли цены на модельный ряд. Больше других подорожали модели премиальных брендов. Так, компании Mercedes-Benz и BMW подняли цены с 1



декабря на 6-8% и 5% соответственно. Еще в ноябре 2014 г. был пересмотрен прейскурант на модельную линейку концерна Jaguar Land Rover – в среднем на 7%. С начала года автомобили Jaguar Land Rover подорожали в среднем на 14%. Затем о подорожании объявила в Audi (9%) и Volvo (10%). (16.12.14)

### **Бегом в автосалон. "Российская газета". 16 декабря 2014**

#### **До Нового года можно успеть купить автомобиль по старому курсу**

Если в ваших планах значится покупка автомобиля, успеть с этим лучше за оставшиеся до Нового года две недели. Из-за сильного ослабления рубля с 1 января большинство автопроизводителей намерены повысить цены, в зависимости от бренда, на 10-15%. Например, Audi станет дороже в среднем на 9%, а Volvo на 10%. А некоторые автомобили подорожали уже в ноябре-декабре - Renault - на 2%, Nissan - на 2,5%, Jaguar Land Rover - на 7%, Mercedes-Benz и BMW - на 5-8%.

Это уже повлияло на продажи: по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в ноябре продажи новых легковых авто снизились всего на 1,1% по сравнению с ноябрем 2013 года, тогда как в январе-ноябре этого года российский авторынок снизился на 11,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. "В течение последних недель наблюдался небывалый спрос на автомобили в рознице, - отметил председатель Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер. - Ему помогала программа госсубсидий и настроение покупателей, спешащих сделать покупки до ожидаемого повышения цен". Прогноз на декабрь, по его словам, также довольно оптимистичный.

"Многие потенциальные покупатели, хранящие сбережения в рублях, действительно не стали откладывать покупку до начала 2015 года и ринулись в автосалоны, определенный ажиотаж среди клиентов уже отмечается, - подтвердил директор департамента корпоративных продаж ГК "АвтоСпецЦентр" Андрей Храмов. - Запасы стоков по ценам 2014 года подходят к концу - новые партии автомобилей, которые автосалоны будут закупать после праздников, будут продаваться по новым ценам - речь идет о 10-15-процентном росте". Настоящий бум в своих автосалонах отмечает и "Рольф". "Многие клиенты едут из регионов и даже из Белоруссии и Казахстана. Покупатели опасаются повышения цен и стремятся инвестировать рублевые накопления в покупку автомобиля", - рассказал Владимир Мирошников, директор филиала "Рольф Сити", бренд Hyundai.

Что касается брендов и комплектаций, то, по словам Андрея Храмова, вне зависимости от класса авто наибольшим спросом пользуются самые бюджетные базовые варианты и комплектации люкс. Это связано с тем, что покупатели, инвестирующие средства в машины, понимают, что через пару месяцев они вырастут в цене. За имеющиеся деньги люди стараются либо приобрести сейчас автомобиль классом выше, либо взять машину в максимальной комплектации, так как в скором времени за эту сумму купить подобное авто будет просто невозможно. "Сейчас очень удачное время для покупки автомобиля по старому курсу, и многие клиенты спешат воспользоваться такой возможностью, что создает определенный ажиотаж, особенно в премиум-сегменте", - добавил Храмов. Это подтверждает и статистика АЕБ - в ноябре продажи Infiniti выросли на 23% по сравнению с ноябрем прошлого года, Porsche - на 55%, Lexus - на 63%.

На пресс-конференции "Автокредитование и автолизинг в 2014-2015 гг.: как покупателям не проиграть из-за роста цен и ставок" исполнительный директор "Автостата" Сергей Удалов также подтвердил смещение продаж автомобилей в более дорогие сегменты. Премиум-сегмент по отношению к прошлому году вырос на 17%. Хотя суммарная доля автомобилей стоимостью 1,2-1,6 млн руб. занимает примерно четверть рынка. Наибольшая доля у автомобилей стоимостью от 800 тыс. до 1,2 млн руб. и менее 450 тыс. руб.

По словам руководителя продаж "Автолокатор" Игоря Перехрестюка, отмечается даже некоторый дефицит предложений. Клиенту предлагается два варианта: встать в лист ожидания на автомобиль конкретной марки и комплектации, ждать его 2-3 месяца, а затем приобрести по ценам января-февраля, либо приобрести автомобиль сейчас по той же прогнозируемой (на январь-февраль) цене, но с дополнительными опциями (страховка, комплект зимних шин, противоугонные комплексы и пр.). "В связи с этим может показаться, что цены на автомобили выросли уже сейчас, но это не так, - отметил эксперт. - Как показывает практика, автомобили текущего года продаются вплоть до марта-апреля будущего года, когда на рынок поступают новинки. Из-за существующего ажиотажа в 2015 году автомобили модельного ряда 2014 года могут быть проданы раньше обычного". Как рассказала руководитель отдела маркетинга и рекламы Суперавтомаркета "Формула 91" Мария Бильбулян, на первичном рынке в премиум-сегменте сейчас очереди и запись на такие бренды, как Toyota, Lexus, Mercedes. На вторичном рынке наибольшей популярностью пользуются модели марки Jeep (по данным АЕБ, продажи за ноябрь выросли на 33% по сравнению с ноябрем прошлого года) и Toyota Land Cruiser (продажи Toyota в целом в ноябре прибавили 32%).

Впрочем, премиум-авто могут позволить себе далеко не все. Поэтому типичный автомобиль, продающийся в России (как новый, так и с пробегом), - это переднеприводный седан черного цвета с автоматической коробкой передач и бензиновым двигателем объемом 1,6 л. К такому выводу пришли эксперты Cars Mail.Ru, проанализировав собственную базу. В топ-3 новых автомобилей входят Hyundai Solaris (3,4% от всех предложений, средняя цена - 514 792 руб.), Chevrolet Cruze (2,9%, 689 237 руб.) и Volkswagen Polo (2,6%, 571 154 руб.). Среди



автомобилей с пробегом лидирует Ford Focus (2,6% от всех предложений), Volkswagen Passat (2%) и Opel Astra (1,7%). Средние цены здесь зависят от возраста автомобиля.

"Россияне традиционно предпочитают бюджетные седаны, поскольку они доступны и функциональны, - отметил руководитель проекта Cars Mail.Ru Роман Цупер. - Тем не менее все больше автомобилистов останавливают свой выбор на кроссоверах. Уже сейчас отрыв кроссоверов от седанов среди предложений о продаже новых автомобилей составляет всего 4%, а в скором времени его не будет вовсе".

По словам Сергея Удалова, на ситуацию влияет также то, что новым автомобилем до первой перепродажи россияне владеют в среднем 2-4 года. За время после кризиса - в 2009-2011 гг. - практически все автовладельцы машину поменяли, и сейчас они могут еще достаточно долго потерпеть и посмотреть, как будет развиваться ситуация. Как отметил эксперт, на каждую продажу нового авто сегодня приходится в среднем 2-4 продажи подержанного. Это заставляет дилеров искать новые каналы привлечения клиентов, впервые приобретающих новый автомобиль.

Участники рынка отмечают рост продаж по системе трейд-ин, но при этом добавляют, что это носит временный характер и вскоре произойдет ослабление рынка подержанных авто. "Спрос на подержанные авто не может расти постоянно, т.к. этот рынок напрямую зависит от первичного и реагирует на изменение покупательского спроса с задержкой, - отметил Андрей Храмов. - Кризис и нестабильная ситуация в стране ограничивают рост продаж новых иномарок, за счет чего большая часть сделок совершается на вторичном рынке. Однако в случае снижения покупательского спроса на новые машины в скором времени и рынок подержанных авто начнет сокращаться, и падение вторичного рынка продлится до тех пор, пока новые авто снова не станут востребованными".

По мнению Владимира Мирошникова, предновогодний "автоажиотаж" вряд ли продлится долго: "В начале будущего года рынок может ждать обвал. Причин несколько: исчерпание отложенного спроса, повышение цен, рост ставок по кредитам. Кроме того, сейчас многие автопроизводители снижают квоты для России, и из-за этого уже в марте мы можем столкнуться с дефицитом самых востребованных моделей". По базовому сценарию "Автостата", в который заложен курс доллара 45-50 руб., а стоимость нефти около 66 долл. за баррель, российский авторынок в 2015 году ждет снижение на 10-15%. По экстремальному сценарию (50-60 руб. за доллар и нефть меньше 60 долл. за баррель) может случиться обвал рынка на 20-30%.

(Российская газета 16.12.14)

### Иномарки уходят из продажи. "Ведомости". 17 декабря 2014

#### **Из-за резкого падения рубля автопроизводители приостанавливают поставки машин в Россию, а дилеры — их продажи**

Вчера BMW уведомила дилеров о необходимости оплатить законтрактованные ими автомобили в течение двух дней, рассказали "Ведомостям" два автодилера. Директор по корпоративным коммуникациям "BMW Group Россия" Василий Мельников назвал это "обычным бизнес-процессом", связанным с концом года.

Представительство Jaguar Land Rover с 19 декабря приостанавливает поставки в Россию до пересчета цен, утверждают три автодилера. Представитель Jaguar Land Rover не ответил на запрос "Ведомостей". При этом Land Rover в ноябре уже индексировала цены — рост был до 15%, рассказывали "Ведомостям" два дилера марки.

В итоге на рынке сейчас ажиотаж и дефицит автомобилей, продолжает топ-менеджер одной из дилерских компаний. По словам сотрудников двух автомобильных компаний, из-за обвала рубля три крупных дилера — Major, "Авилон" и "Транстехсервис" (ТТС) полностью приостановили продажи. Представитель "Авилона" отказался от комментариев. Телефон гендиректора компании Андрея Павловича был выключен. По словам источника, близкого к "Авилону", компания прекратила закупки Bentley, Volkswagen и Jaguar Land Rover — все они приостанавливают поставки до пересмотра цен. Представитель Volkswagen Group Rus отрицает, что компания прекратила контрактование.

Представитель Major не ответил на звонок "Ведомостей". Как сказал ТАСС источник в компании, Major остановила продажи из-за сильной девальвации рубля. Один из менеджеров дилерского центра компании сказал, что продажи автомобилей приостановлены на срок от одного до трех дней.

"[Приостановка продаж временная мера, связанная с тем, что у нас тоже неопределенная ситуация по ценам], — говорит гендиректор ТТС Вячеслав Зубарев. "Нам поступила информация о пересмотре цен, и нам не хотелось оказаться в ситуации, когда мы продадим автомобиль дешевле той цены, которую выставили производители", —

#### **ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПО ЦЕНОВЫМ СЕГМЕНТАМ ЗА 10 МЕСЯЦЕВ 2014 Г., %**

Источник: Autostat-Radar







объясняет он. "К тому же наложились небольшие технические проблемы, где-то с доставкой задержка была, а мы можем продавать машины только тогда, когда они уже доставлены. И если раньше мы были уверены, что цена на не доставленный вовремя автомобиль не изменится, то сегодня мы вынуждены быть очень щепетильными в этом вопросе. Может получиться, что мы возьмем на себя ответственность, которую не сможем по каким-то причинам выдержать", — продолжает Зубарев. Руководители некоторых брендов просто взяли паузу для прояснения ситуации, так что остановкой продаж это назвать нельзя, большинство продаж уже восстановилось, уверяет он.

При такой девальвации у каждого автопроизводителя своя стратегия: некоторые могут сдерживать цены, но большинство компаний вынуждено работать с учетом меняющегося курса. Но скоро и остальные будут вынуждены подтянуться за инициативной группой, говорит гендиректор Auto-dealer.ru Олег Дацкив. Дилерам в таких условиях нет смысла стремиться распродавать все остатки. На рынке дефицит, продаются даже те машины, на которые уже подняли цены, продолжает он. По данным аналитического агентства "Автостат", с начала декабря 23 автопроизводителя подняли цены.

Контрактование у дилеров уже закрывает февральские продажи, продавать автомобили с поставкой на март бессмысленно — курс рубля падает все сильнее и не известно, что ждет рынок дальше, рассуждает главный редактор "Автобизнес-ревю" Сергей Баранов.

#### ПРОДАЖИ РАСТУТ

229439 новых автомобилей было продано в ноябре — на 8,5% больше, чем в октябре, сообщил комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). С начала года, по данным АЕБ, продано 2,2 млн автомобилей — на 11,6% меньше, чем годом ранее (Ведомости 17.12.14)

### Гендиректор PSA – РБК: "Всем производителям будет сложно ввозить машины". "РосБизнесКонсалтинг". 17 декабря 2014

Девальвация и падение продаж машин в России заставили местных автопроизводителей пересмотреть свои планы на ближайшие пару лет. О том, как борется с кризисом PSA Peugeot Citroen, на какую модель автомобиля компания делает ставку в 2015 году и как планирует перестроить свой модельный ряд, РБК рассказал генеральный директор PSA Peugeot Citroen в России и СНГ Кристоф Бержеран.

#### "Мы старались подстроиться под меняющийся рынок"

– Министерство экономического развития выпустило макропрогноз, согласно которому ВВП расти не будет, производство также не покажет сильной динамики. Вы поправите план производства на 2015 года с учетом таких ожиданий?

– Прежде всего, мы, как и наши конкуренты, исходим из того, что общий объем продаж машин в 2015 году будет ниже 2 млн штук. Это означает снижение на 20% к результату 2013 года. Правительство, безусловно, предпринимает правильные шаги – была расширена и продлена на 2015 год программа утилизации. В то же время потребители не уверены в завтрашнем дне. Сейчас на авторынке все неплохо: покупатели пользуются утилизацией и вкладывают дешевающий рубль в машины. Но первый квартал следующего года, как мы ожидаем, будет непростым.

– Какой эффект на ваши продажи оказала программа утилизации?

– Мы выбрали свою квоту к третьей неделе ноября. Для каждого бренда – Peugeot и Citroen – продажи в рамках программы составили 1 тыс. машин. На старте программы мы ожидали меньших продаж.

– В продленной программе вы получили такую же квоту?

– Пока мы не знаем точно, но хотели бы ее сохранить. Надо учитывать, что на продажах отразился слабеющий рубль, но этот фактор не будет постоянно толкать рынок. Поэтому я не уверен, что в следующем году реализация машин по утилизации пройдет столь же успешно, хотя это, безусловно, хорошая мера поддержки для автопроизводителей.

– По статистике АЕБ, PSA Peugeot Citroen заметно потеряла рыночную долю. На мой взгляд, слишком сильно.

– Это ваш взгляд. Для нас в приоритете – прибыльность операций компании в России. Если не вдаваться в цифры, и в предыдущие годы положение дел у компании в России было не самым лучшим. Сейчас мы разработали план действий: проанализировали структуру наших операций, загрузку завода и потребность рынка в новых моделях. Кроме того, мы стремимся к тому, чтобы поднять доход от продаж машин. Ввиду курса рубля, поскольку 60% реализуемых машин мы импортируем, нам пришлось поднимать цены выше рынка. Да, мы потеряли рыночную долю, но зато финансовые показатели такие, как мы закладывали в долгосрочные планы.

– Этот план подразумевает сборку новых моделей в России?

– Мы хотим быть конкурентными на местном рынке. Не позднее 2017 года весь бизнес в СНГ должен пройти точку окупаемости. Очевидно, что в России сегодня есть проблемы на рынке, равно как и на Украине. Год выдался сложным для наших дилеров и для компании, но у нас не было выбора. Нельзя продавать машины в убыток.

– Каковы производственные планы на 2015 год?

– Мы старались подстроиться под меняющийся рынок, например, на несколько недель остановили сборку моделей С-класса. На будущий год, пока мы пытаемся выработать правильный объем производства для каждого рынка, и



делаем это максимально осторожно. И потом, на заводе в Калуге еще собираются модели Mitsubishi, у них тоже есть потребности в мощностях.

– Вы ориентируетесь на продажи этого года или еще пессимистичней?

– Первая цель – вернуть часть рынка. В 2014 году мы для этого все подготовили. Например, на долю Peugeot 408 и Citroen C4 седан совокупно приходится около 10% продаж сегмента С, но именно здесь продажи падают вдвое быстрее, чем в среднем по рынку – минус 25%. В Калуге мы работаем над организацией сборки новых моделей. Стратегически мы заинтересованы собирать машины в России. Но не планируем запуск в производство новых моделей в Калуге в 2015 году.

– Какая загрузка предприятия была в 2014 году? В сентябре и октябре.

– Точных цифр не назову. Скажу лишь, что они были ниже того, что я хотел бы видеть. В целом все так же, как у других компаний, которые построили заводы в России – средний показатель загрузки на уровне 40%. У всех одни и те же проблемы.

**"Всем производителям будет сложно ввозить машины"**

– На 2015 год вы рассматриваете снижение импорта моделей?

– Очевидно, что, если рубль останется на текущем уровне, всем производителям будет сложно ввозить машины. Надо собирать тут. Мы будем искать возможности собирать в России легкие коммерческие автомобили. Недавно до меня дошел слух, что мы закроем завод в Калуге и уйдем с рынка – это неправда. Мы верим в российский рынок. Даже несмотря на то что он абсолютно хаотичный.

– У вас есть 301 и Elysee – модели начального уровня. Почему их продажи остаются от конкурентов из Kia и Hyundai?

– Мы импортируем эти модели. Это конкурентный сегмент, и мы продаем здесь меньше, чем могли бы. Зато не в убыток себе. Поэтому вы и не видите больших объемов по этим моделям.

– Есть только одно решение – собирать их здесь.

– Верно. Но в Калуге это пока невозможно: эти автомобили построены на другой платформе, а значит, нужны инвестиции в новую линию сборки. Пока мы ищем другое решение в среднесрочной перспективе.

– Как себя чувствуют дилеры?

– Думаю, они не очень счастливы. У них есть проблемы с объемом продаж и послепродажного обслуживания. Многие не выполняют годовой план, который согласован с нами. Однако они верят в наши марки, нашу поддержку и новые модели.

– Что будет с ценами на запасные части?

– Мы поднимаем цены на 8–10% в этом году. В следующем году так же будут корректировки. По каким-то позициям мы ищем поставщика в России.

– А как дорожали российские комплектующие?

– На 5–7%.

– Когда вы построили завод, у вас появилось обязательство по локализации. Вы идете по графику?

– Да, мы выполняем постановление 166. Наш уровень – 35–40%, это выше, чем требуется, и мы работаем над увеличением локализации еще на 10%, чтобы обеспечить большую рублевую составляющую в конечной цене машин. Снижение курса рубля отражается на показателе незначительно, важнее дать загрузку российским поставщикам. Тогда можно требовать сроки логистики и качество.

– Вы сокращали людей?

– В целом по компании мы уменьшили штат на 25%. Невозможно, оказавшись в условиях кризиса, не реагировать на него.

– Больше скидок – больше продажи.

– Нет, скорее какие модели и какие объемы. Что импортировать и когда. Надо знать уже сейчас, что вы хотите делать хотя бы до марта. Политика скидок – это неправильный подход.

– Как вырастут цены с 1 января?

– Я не скажу точных цифр, но невозможно вести дела по-старому при таком снижении рубля. Вы уже видели новые ценники в ноябре–декабре у нас и конкурентов.

– Когда рынок вернется к росту?

– Не знаю. Могу только сказать, что к 2020 году рынок в СНГ вырастет на 35–40% – таковы наши ожидания. В России число машин на 1000 человек значительно меньше, чем в других странах Европы, доходы людей позволяют купить автомобиль.

**"Россия – это несколько рынков в одном рынке"**

– Какие новые модели будут в 2016 году?

– Мы хотим нарастить долю в сегменте SUV. Надо поработать в этом сегменте – тут у нас недостаточные объемы.

– Но не каждый бренд преуспел в этом сегменте?

– Если вы посмотрите на конкурентов – у всех есть продажи в этом сегменте. Что мешает нарастить присутствие там нам? В России покупатели обращают внимание на дизайн и качество. Если все на месте и дизайн хороший, вы получите своего покупателя.



- Есть проблемы с лояльностью к марке?
- Наша главная задача – собирать машины в России и показать нашим покупателям, что у нас есть хорошие модели для них. Далее – вопрос имиджа и продвижения. В Европе мы уже прошли этот путь. Сейчас мы повторяем то, что сделали в Старом свете десять лет назад.
- Почему мало дизельных машин?
- При формировании модельного ряда вы опираетесь на объемы продаж. Имея долю рынка 1–2%, вы не можете выводить на рынок все возможные модели и модификации. Такие цифры не могут задавать модельную политику. Каждую версию необходимо сертифицировать, адаптировать к местным условиям эксплуатации, значит, должны быть хорошие продажи. Поэтому мы ввозим только то, что хорошо продается, и не предлагаем большого числа дизельных модификаций. У нас нет здесь 308 SW: российский рынок формируют седаны и SUV.
- Так что Peugeot 408 и Citroen C4 седан будут базовыми машинами для рынка?
- Пока да.
- Как изменилась работа с дилерами в этом году? Модель поощрения.
- В этом году мы работали над тем, чтобы бонусы отражали снижение нашей доли на рынке. На 2015 год мы хотим поменять подход, чтобы объем поставок и качество обслуживания отвечало запросам их покупателей. Например, есть региональная специфика: надо отталкиваться от региона, в разных областях различные условия эксплуатации и ожидания покупателей. Тут есть, что менять в плане работы – Россия – это несколько рынков в одном рынке. Так же и в сегменте запасных частей, надо адаптироваться под существующие реалии. Кроме того, мы внимательно следим за локальной долей рынка каждого дилера. Мы хотим в первую очередь поощрять хороших дилеров.
- Какова доля дилеров, отказавшихся от контракта с вами?
- С кем-то мы прекращаем работу, с другими заключаем контракт. В начале года у Citroen было 65 дилеров, к концу года – 63. У Peugeot в январе было 80, сейчас 77–78. Тут важнее отслеживать ситуацию в городах, где нам нужен сильный дилер. Мы анализируем каждый случай отдельно.
- У вас есть дилеры в Крыму?
- Да, по два у Peugeot и Citroen. Мы одними из первых заключили там контракты. Эти дилеры ранее были частью сети нашего украинского филиала. Понятно, что теперь они должны были начать работать с российским офисом компании, так сложилось – это факт. Мы поддержали местных партнеров и в июне подписали первый контракт. Никто не хочет проблем у дилеров своей марки и никто не будет бросать своих покупателей без сервиса. Нам пришлось решить проблемы с доставкой машин. (РосБизнесКонсалтинг 17.12.14)

#### **Авторынок накрыло рублем. "Коммерсантъ". 17 декабря 2014**

##### **Дилеры останавливают продажи машин**

Как стало известно "Ъ", резкое падение рубля парализовало продажи автомобилей у ряда российских дилеров: рынок не определился, как индексировать цены. По данным "Ъ", продажи заморозили дилеры BMW Major Auto и "БорисХоф", прекратили поставки машин в салоны и некоторые автопроизводители, например Jaguar Land Rover. В итоге из-за ажиотажного спроса на машины по старым ценам склады многих дилеров оказались опустошены.

О том, что ряд крупных автодилеров вчера остановили продажи автомобилей из-за резкого падения рубля, "Ъ" рассказали источники на рынке. По словам одного из них, "продажи прекратились, когда стало непонятно, по какому курсу индексировать цены". Источник "Ъ" в одном из салонов Major Auto рассказал, что, когда евро достиг 99 руб., "было запрещено выписывать счета даже для тех, кто уже оформил договор и внес предоплату", машины отгружали только тем, кто оплатил их ранее. "Нет уверенности, что мы будем продавать машины завтра", — уточнил он. По словам собеседников "Ъ", ситуация осложнилась тем, что "производители и дистрибуторы не смогли сформировать позицию по индексации цен". К тому же, добавляют они, "из-за неопределенности ряд автопроизводителей, среди которых Jaguar Land Rover, BMW и Nissan, прекратили поставки".

Глава ассоциации "Российские автомобильные дилеры" и вице-президент "АвтоСпецЦентра" (дилер BMW, Skoda, Nissan и др.) Владимир Моженков подтвердил "Ъ", что многие дилеры вчера приостановили продажи. По его словам, среди них Major Auto (BMW, Ford, Honda, Skoda, Nissan и др.) и дилеры BMW "БорисХоф" и "БалтАвтоТрейд-Т". Major Auto, утверждает господин Моженков, "может простоять три дня", а "АвтоСпецЦентр" будет "в среду решать, что делать". Вопрос в том, сколько у дилеров осталось машин по старым ценам.

Остановку подтверждают сотрудники салонов. В принадлежащем Major Auto салоне BMW на Новой Риге ("Авто-Авангард") корреспонденту "Ъ" сообщили, что продажи прекращены с обеда, ситуация прояснится в течение двух-трех дней, добавив, что решения принимают сами дилеры, а не дистрибутор. В салоне "Авилона" (Mercedes-Benz, Volkswagen, Hyundai, Jaguar Land Rover и др.) сказали, что почти все машины проданы, можно пытаться заказать в представительстве Mercedes, но большой поставки в декабре не ждут, ориентироваться стоит на февраль. Встают и региональные игроки: так, в казанском "КАН-Авто" сообщили, что перестали продавать машины, чтобы "перестраховаться" в связи с обвалом рубля, но уверяли, что сегодня, скорее всего, продажи возобновят. Впрочем, например, в "Рольфе" (Ford, Jeep, Land Rover, Mazda и др.) уверяют, что продают машины без проблем и остановок.



Среди автопроизводителей остановку отгрузок "Ъ" подтвердили только в российском представительстве Jaguar Land Rover, объяснив такое решение "экономической неопределенностью". Решение о ценах представительство обещает принять "в ближайшие дни", после консультаций с головным офисом. Член совета директоров петербургской группы "Лаура" Ярослав Белоусов говорит, что импортер Suzuki неделю назад остановил поставки дилерам из-за валютных колебаний. В Nissan отгрузку не прекращали, но со среды цены на пять моделей марки поднимутся на 3-5%. В BMW "не знают" о том, что дилеры остановили продажи, но рассказали, что с субботы поднимут цены на 4%. В Mercedes уверяют, что продажи не останавливались.

Ситуация на рынке усугубляется ажиотажным спросом на автомобили на фоне ослабления рубля и скидками по программе утилизации. "Дилеры в 2012 году сталкивались с раздувшимися стоками и сейчас консервативно планировали запасы, но теперь машин не хватает", — говорит источник "Ъ". Другой участник рынка рассказывает о схемах, в рамках которых купленные в России машины вывозились в Европу для перепродажи, а также об иностранцах, которые приезжали в страну за автомобилями. В результате, по оценке Владимира Беспалова из "ВТБ Капитала", даже при остановке продаж декабрь будет успешным для авторынка, но первый квартал 2015 года грозит провалом, а цены на машины с учетом курсовых колебаний и возможного повышения стоимости металла могут вырасти на 20%. (Коммерсантъ 17.12.14)

### **Уйти нельзя остаться. "Коммерсантъ в Санкт-Петербурге". 17 декабря 2014**

По оценкам экспертов, сегодня 60% заводов с иностранным капиталом в Петербурге управляются зарубежными топ-менеджерами. Обычно иностранец покидает Россию после окончания контракта или завершения реализации проекта, ради которого он приглашался. Осенью этого года сразу на трех крупных петербургских иностранных заводах произошла ротация руководителей.

Причинами увольнений иностранных топ-менеджеров на промышленных предприятиях редко становятся неудовлетворительные результаты работы. Мария Маргулис, генеральный директор агентства "1000 кадров" отмечает, что смена иностранных директоров в таких случаях логична перед началом нового масштабного проекта, или после завершения такового.

#### **Когда надо уходить**

В первом случае для реализации задачи строительства нового завода или расширения уже действующего нужны "проектные" люди, привыкшие и умеющие работать в условиях жестких сроков и на результат. После реализации таких проектов следует приглашать уже других руководителей — тех, кто обеспечит бесперебойную работу предприятия. "Конечно, смена руководства может происходить и из-за неудовлетворительных результатов работы, когда приглашаются фактически антикризисные менеджеры, кстати, тоже в основном проектные", — отмечает госпожа Маргулис. Но это происходит очень редко.

Директор HeadHunter по Северо-Западному федеральному округу Юлия Сахарова говорит о том, что, помимо запуска нового предприятия, иностранные топ-менеджеры могут привлекаться для решения задач по внедрению стандартов качества или корпоративной культуры. Спустя два-три года, когда процессы отлажены, управление может быть передано российскому руководителю. Анна Устианц, коммерческий директор Kelly Services, добавляет, что экспаты после запуска нового завода в течение одного-двух лет как раз могут выращивать себе замену из числа местных топ-менеджеров, а затем покидать предприятие.

"Ротация ключевых управленцев по всему миру происходит для того, чтобы эффективно передавать профессиональные знания, технологии и методы работы от одного предприятия к другому, — рассказывает об опыте смены иностранных директоров Вячеслав Лосев, руководитель по работе с персоналом отдела производства "БАТ Россия", где особое внимание уделяется внедрению новых технологий в производстве. — Менеджеры приезжают со своим опытом, идеями и наработками, внедряют новые технологии на фабрике, убеждаются, что процессы работают эффективно, и уступают место новому эксперту, который внедряет следующие технологии". Одним из таких примеров стал бразилец Клаудио Вулф, руководивший фабрикой "БАТ" в Петербурге с 2009 по 2011 год. До этого он был директором по производству одного из заводов концерна на Кубе, в Северной столице России господин Вулф наладил производство фильтров с капсулами и автоматизировал складскую логистику, а затем уехал в Южную Америку для внедрения новых технологий на очередном заводе табачного производителя. Сейчас "БАТ-СПб" возглавляет российский топ-менеджер Дмитрий Осовик.

Юлия Сахарова говорит, что для глобальных компаний вообще характерна практика привлечения иностранных топ-менеджеров и их ротация между представительствами в разных странах. При этом некоторые корпорации из-за собственных национальных и культурных особенностей не меняют топ-менеджеров на российских представителей в течение довольно длительного времени. В основном это азиатские компании. Мария Маргулис подтверждает, что для определенных производств действительно характерно наличие во главе гражданина страны расположения материнской компании. Но в целом за последние десять лет ситуация изменилась: иностранцы участвуют в процессе запуска предприятия, а затем передают правление российским топ-менеджерам.

В среднем срок работы иностранца во главе компании составляет два-три года. По словам Марии Маргулис, он зависит от причин привлечения экспата. "Иностранный менеджер может приехать на период от нескольких месяцев



до двух-трех лет для реализации конкретного проекта, а может жить и работать здесь годы, руководя предприятием в текущем режиме", — добавляет она.

### От двух до четырех

История петербургских иностранных предприятий при ротации зарубежных руководителей довольно разнообразна, хотя на некоторых заводах причины увольнений или назначений практически одинаковые. Особо можно выделить автомобильный кластер.

Заводом-рекордсменом по количеству руководителей среди автопредприятий в этом году стал Hyundai. В сентябре очередным — четвертым по счету — генеральным директором ООО "Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус" стал корейский менеджер Чой Донг Ель. Периодичность смены управленцев на предприятии стабильна — один раз в два года. Так, с 2008 по 2010 год строительством завода руководил Ан Джу Су. После ввода производства в эксплуатацию он покинул свой пост, и на его место пришел Чхон Гви Иль, задачей которого как раз был старт и развитие массового производства автомобилей и вывод завода на запланированные показатели. После того, как менеджер достиг этой цели, его перевели руководить заводом компании в американском штате Алабама, а в Петербурге генеральным директором фабрики стал Шин Мен Ки. Задачей очередного руководителя стало обеспечение и сохранение уровня качества производимых автомобилей. Именно этим он занимался в структурах корпорации более 20 лет. Покинул свой пост Шин Мен Ки в 2014 году, перебравшись в Китай руководить одним из заводов Hyundai по выпуску коммерческих автомобилей.

Похожая ситуация наблюдалась на заводе Toyota. Только периодичность смены японских топ-менеджеров была несколько иной — три года. Впервые она произошла в 2008 году, сразу после запуска производства. Первый директор завода, Масааки Мидзукава, выполнил задачу по строительству и вводу в эксплуатацию предприятия. Ему на смену пришел менеджер, в задачи которого входило развитие завода, — Мицуаки Сугимори, в 2011 году вернувшийся в Японию. Сейчас генеральным директором ООО "Тойота Мотор" уже третий год является Мацунага Есинори. За период его работы рядом с основным заводом были возведены два новых цеха: штамповки кузовных и производства пластиковых деталей. Уровень локализации на предприятии увеличился в два раза, а к 2016 году планируется завершить строительство второй очереди завода.

Из всех азиатских автомобильных компаний в Петербурге самая короткая история смены руководителей у завода Nissan. Это произошло всего один раз: в 2010 году японский топ-менеджер Фудзиро Хосака после четырех лет в России ушел на пенсию, а его место занял первый российский генеральный директор среди предприятий автокластера Петербурга Дмитрий Михайлов, до назначения работавший на этом же заводе директором по производству. Пресс-служба компании в тот момент отмечала, что "запуск производственного предприятия Nissan в России явился выдающимся достижением и блестящим завершением деловой карьеры господина Хосаки".

На заводе General Motors за его петербургскую историю сменилось три директора, и все они были гражданами разных стран. За строительство завода и его запуск отвечал американец Ричард Свандо, ранее возглавлявший СП "GM-АвтоВАЗ"; за развитие производства и запуск новых продуктов с 2008 по 2010 год — немец Ханс Юрген Мишель. С 2010 года руководит предприятием (и другими производственными подразделениями GM в России) поляк Ромуальд Рывтински, ранее бывший директором завода Opel в Испании.

Еще одним российским руководителем иностранного автозавода в Петербурге уже в этом году стал Станислав Ковалев, возглавивший российское предприятие концерна MAN. Как сообщили в пресс-службе ООО "МАН Трак энд Бас РУС", проект завода немецкой компании в Северной столице до нынешнего года на всех этапах реализации находился под управлением Томаса Шнайдерхайнце. Но недавно немецкий топ-менеджер по личным причинам принял решение вернуться на родину.

### Игра на курсах

Юлия Сахарова отмечает, что в целом сейчас на рынке наблюдается некоторое снижение интереса к работе в нашей стране со стороны иностранных топ-менеджеров. К тому же компании, работающие на территории России, показывают меньшую заинтересованность в привлечении экспатов. Одной из причин могут быть экономические изменения. "Сейчас с резким падением рубля иностранный топ-менеджер, чья зарплата привязана к курсу валют и которому компенсируются релокационный пакет и поездки к семье, обойдется компании дороже", — считает госпожа Сахарова. "Как правило, экспаты озвучивают свои ожидания по доходу в евро или долларах, тем самым, по текущему курсу рубля в Россию приезжать работать выгодно", — замечает Анна Устианц. (Коммерсантъ в Санкт-Петербурге 17.12.14)



## Лизинг автомобильного транспорта

### "Сбербанк Лизинг" развивает экспресс-решения по приобретению автомобилей.

"Сбербанк Лизинг" предоставляет быстрые и выгодные финансовые решения по покупке автомобилей. Благодаря развитию экспресс-предложений компании, клиенты получают решение о выдаче лизинга в течение девяти рабочих часов и приобретают технику по низким процентным ставкам.

Продукт "Экспресс" доступен не только в офисах ЗАО "Сбербанк Лизинг", но и в отделениях ОАО "Сбербанк России", предоставляющих услуги юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Одна из сделок по экспресс-лизингу в сети Сбербанка заключена на днях в Ижевске. Предприятие ООО "Мотодеталь" (корпоративный клиент банка) в рамках данного продукта приобрело сразу два легковых автомобиля марки KIA, выбрав аванс 10% и дифференцированные платежи, что позволило лизингополучателю снизить годовое удорожание предмета лизинга.

По экспресс-предложениям от ЗАО "Сбербанк Лизинг", напомним, клиент предоставляет на рассмотрение в отделение Сбербанка либо "Сбербанк Лизинга" всего 6 стандартных документов, а решение о выдаче лизинга принимается за 9 рабочих часов. Сумма лимита по финансированию на одного лизингополучателя составляет до 24 млн. рублей. Продукт позволяет приобрести легковые и грузовые автомобили, коммерческий транспорт, автобусы и спецтехнику. Финансовое решение "Экспресс" рассчитано прежде всего на компании малого и среднего бизнеса, на индивидуальных предпринимателей.



**Для справки:** Название компании: *Сбербанк Лизинг, ЗАО* Адрес: *119285, Москва, Воробьевское шоссе, д. 6*  
 Телефоны: +7(495)6170241; +7(495)7807300 Факсы: +7(495)6171026 E-Mail: [pr@sberleasing.ru](mailto:pr@sberleasing.ru);  
[korenman.my@sberleasing.ru](mailto:korenman.my@sberleasing.ru); [reporter111@yandex.ru](mailto:reporter111@yandex.ru); [info@sberleasing.ru](mailto:info@sberleasing.ru) Web: <http://www.sberleasing.ru>  
 Руководитель: *Ерошок Дмитрий Борисович, генеральный директор* (INFOline, ИА (по материалам компании) 15.12.14)

### Лизинговая компания "КАМАЗ" выиграла тендер на поставку техники в г.Волгоград.

Лизинговая компания "КАМАЗ" приняла участие и выиграла тендер (электронный аукцион), объявленный Департаментом городского хозяйства администрации г.Волгограда, на покупку коммунальной техники в количестве 47 единиц.

До конца 2014 года Лизинговая компания "КАМАЗ" совместно с волгоградским дилером КАМАЗа ООО "АвтоТехЦентр" передаст Департаменту городского хозяйства Волгограда 47 автомобилей, среди которых 25 комбинированных дорожных машин ЭД-405А на шасси КАМАЗ-65115, 2 комбинированных дорожных машины КДМ-316 на шасси КАМАЗ-65115, 2 подметально-вакуумных машины ЭД-244КМ BUCHER-SCHORLING CITYFANT на шасси КАМАЗ-53605, а также другая коммунальная техника.

Гарантийное и постгарантийное обслуживание будет осуществлять ООО "АвтоТехЦентр" как официальный представитель ОАО "КАМАЗ" в Волгоградской области.

Подметально-вакуумная машина ЭД-244КМ на базе двухосного шасси КАМАЗ-53605 - многофункциональная дорожная машина, разработанная для круглогодичного выполнения работ по содержанию автомобильных дорог и городских улиц.

В зимний период автомобиль предназначен для патрульной и скоростной снегоочистки, распределения противогололедных материалов на проезжей части, в том числе увлажненных и жидких химических реагентов. В летний период машина используется для сметания мусора, мойки дорожного полотна, элементов обстановки пути и дорожных знаков.

ЭД-405А на базе трехосного самосвала КАМАЗ-65115 является популярной машиной для всесезонного обслуживания скоростных автодорог и автомагистралей с твердым покрытием. Богатый выбор комплектаций позволяет подобрать оптимальный вариант для выполнения комплекса задач. Автомобиль может быть оснащен автоматической системой управления навесным оборудованием. Управление навесным оборудованием осуществляется из кабины водителя непосредственно при движении автомобиля.

Производителем ЭД-244КМ и ЭД-405А на шасси КАМАЗ является холдинг Меркатор. Компания основана в 1998 году и занимается проектированием, производством и комплексными поставками дорожной, коммунальной, строительной, аэродромной спецтехники и оборудования.

Комплексная дорожная машина КДМ-316 на шасси КАМАЗ-65115 с двигателем Евро-4 предназначена для зимнего и летнего содержания автодорог. Всесезонность использования и многофункциональность в сочетании с высокой надежностью обеспечивают высокую эффективность ее применения дорожниками. В зимний период автомобиль



выполняет комплекс работ по содержанию дорог, летом может оборудоваться комплектом поливмоечного оборудования или оборудования для ямочного ремонта.

Производитель этой коммунальной машины - ЗАО "ПО "Ирмаш", один из крупнейших российских производителей оборудования для ямочного ремонта, единственный отечественный завод, выпускающий комплексные дорожные машины с тремя комплектами сменного оборудования (оборудование для зимнего содержания дорог; оборудование для ямочного ремонта и поливмоечное оборудование), а также гусеничные и колёсные асфальтоукладчики.

Также производителями поставляемой техники являются ЗАО "Дормаш" - один из крупнейших отечественных разработчиков и изготовителей дорожно-строительной техники, применяемой в 40 странах мира; ОАО "Амкорд" - ведущее предприятие по производству дорожно-строительной, коммунальной, снегоуборочной, аэродромной, лесной, сельскохозяйственной и другой специальной техники и оборудования; ООО "Михневский ремонтно-механический завод" - один из ведущих поставщиков Северо-западного региона, выпускающий технику для строительства, ремонта дорог и работы в сельском хозяйстве. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.14)

**Компания CARCADE приняла участие в IV международном форуме "АвтоРитейл в России 2014", который состоялся 25-26 ноября в Москве.**

Тематика форума, объединившего топ-менеджеров компаний-автопроизводителей, автодилеров, финансовых организаций, была посвящена стратегиям участников автомобильного рынка в условиях экономического спада. Заместитель генерального директора CARCADE Юрий Еремин выступил на форуме с докладом "Преимущества и перспективы лизинга как инструмента продаж автомобилей". В ходе доклада он подчеркнул, что несмотря на негативную динамику российского рынка автопродаж, сегмент лизинга легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в течение 2014 года демонстрирует стабильный рост.



"Доля лизинговых продаж автомобилей по итогам 2013 года составила 2,7%, на конец этого года увеличилась до 3,3%, а в 2015 году, согласно средневзвешенным прогнозам, вырастет до 4%. Мы также прогнозируем, что в 2015 году объем нового бизнеса в автолизинге вырастет на 10-12% и превысит 150 млрд рублей, - сообщил Юрий Еремин. - Степень привлекательности лизинга растет на фоне удорожания автокредитов, повышения стоимости импортных автомобилей, снижения финансовых возможностей клиентов. Финансовая аренда автотранспорта была и остается самым выгодным и доступным способом приобретения автомобилей для компаний и предпринимателей. Стратегический ресурс для развития автолизинга в нашей стране – приближение в западным потребительским стандартам – в США и ЕС доля лизинга в автопродажах превышает 30%".

Прогноз развития сегмента автолизинга, который дал в своем докладе Юрий Еремин, основан на анализе рыночной ситуации в течение периода январь-октябрь 2014 года.

Заместитель генерального директора CARCADE отметил, что в условиях негативной динамики автопродаж, лизинг в качестве финансового инструмента, пользуется повышенным интересом со стороны автопроизводителей и дилеров. Как правило, лизингополучатели приобретают с помощью лизинговых операторов автомобили стоимостью выше среднерыночных показателей. Кроме того, лизинг дает возможность клиентам приобретать у авторитейлеров крупные партии автомобилей для корпоративных автопарков.

Топ-менеджеры CARCADE традиционно выступают в качестве спикеров и экспертов в рамках значимых форумов и конференций, посвященных тематике лизинга, автопродаж, финансирования малого и среднего бизнеса.

**Для справки:** Название компании: *Каркаде, ООО (CARCADE)* Адрес: *109004, Россия, Москва, ул. Станиславского, 21, стр.3* Телефоны: *+7(495)9338816* Web: <http://www.carcade.com> Руководитель: *Бонецки Радослав Ежи, председатель Совета директоров; Смирнов Алексей, генеральный директор; Лариса Власова, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.12.14)



## АВТОМОБИЛЬНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

### Шины "Татнефти" представлены на выставке Reifen China 2014.

Шинный комплекс ОАО "Татнефть" представил свою продукцию на выставке индустрии шин Reifen China 2014.

Участники выставки получили возможность показать свои лучшие продукты и услуги для широкого круга потенциальных потребителей со всего мира и выйти на новые рынки. В рамках выставки ее участники получили всестороннюю и полную информацию о последних событиях, тенденциях, предложениях и новинках мировой шинной промышленности. Экспозицию шинного комплекса ОАО "Татнефть" в центре павильона W1 со стендом в 90 м представил генеральный дистрибьютор - торговый дом "Кама". Особый интерес большого количества посетителей выставки вызвала новинка Нижнекамского завода шин ЦМК - цельнометаллокордная грузовая шина КАМА NF-101 для магистральных перевозок.



Международная специализированная выставка индустрии шин и смежных отраслей 8th Asian Essen Tire Show или Reifen China 2014 прошла с 3 по 5 декабря в Китае, в Шанхае, в 8-й раз.

В ходе выставочных мероприятий прошли переговоры ООО "ТД "Кама" с Wei Yun - генеральным директором Объединенной Китайской Шинной Корпорации, Li Yongwu - президентом Китайской Федерации Нефтехимической промышленности, Deng Yali - президентом Ассоциации шинной промышленности Китая, Qi Runtong - вице-президентом Китайской федерации нефтехимической промышленности.

Китай по праву остается одним из самых привлекательных рынков мировой экономики. За последние годы выставка Reifen China превратилась в ведущее в Азии событие, демонстрирующее высокие темпы роста и обширные перспективы китайской резинотехнической и шинной промышленности.

Справка

Высокотехнологичные заводы по производству шин ОАО "Нижнекамскшина", ООО "Нижнекамский завод грузовых шин" и ООО "Нижнекамский завод шин ЦМК" занимают лидирующие позиции среди производителей шин в Российской Федерации, стран СНГ и выпускают более 250 товарных позиций легковых, сельскохозяйственных, грузовых, легкогрузовых и цельнометаллокордных шин. Доля продукции шинных заводов ОАО "Татнефть" в российском производстве шин составляет более 30%.

**Для справки:** Название компании: Нижнекамскшина, ОАО Адрес: 423580, Россия, Республика Татарстан, Нижнекамск, промзона Телефоны: +7(8555)497117; +7(8555)497118 Факсы: +7(8555)497338 E-Mail: [mstp@shina-kama.ru](mailto:mstp@shina-kama.ru) Web: <http://www.shina-kama.ru> Руководитель: Бурганов Радий Фаридович, исполнительный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 15.12.14)

### Шинники повысят цены на 10-30%. "Золотой Рог". 16 декабря 2014

Производители шин готовятся в начале 2015 года из-за неблагоприятной экономической ситуации в России массово повысить цены на свою продукцию на 10-15%. В наиболее уязвимой ситуации оказались импортеры, цена на их покрышки из-за падения курса рубля может взлететь на треть, пишут "Известия". Среди крупнейших чистых импортеров, то есть не имеющих локализации, такие компании, как Hankook, Kumho, Goodyear, Bridgestone, Sumitomo, Toyo, Gislaved (принадлежит Continental) и др.

Шинный рынок России можно без преувеличения считать одним из наиболее конкурентных в Европе. В нашей стране присутствуют все ключевые игроки, причем наиболее крупные компании локализовали производство. Так, свои производственные мощности в России уже есть у компаний Pirelli (совместно с "Ростехом" создала СП и приобрела Воронежский и Кировский шинные заводы - бывшую собственность шинного холдинга "Амтел"), Continental (Калуга), Michelin (Подмосковье), Yokohama (Липецкая область), Nokian (Всеволожск). Последняя в большей степени сориентирована на экспорт покрышек, нежели на отечественный рынок.

Среди традиционных российских производителей бесспорным лидером является Нижнекамский шинный завод (ОАО "Нижнекамскшина", входит в структуры "Татнефти"), его мощности рассчитаны на 16,3 млн шин в год. Второй по величине - шинный холдинг "Кордиант", который включает предприятия "Уралшина", "Волтайр-Пром", "Кордиант-Восток", "Омскшина" и Ярославский шинный завод. Шины бюджетной категории выпускаются также Алтайским шинным комбинатом (в собственности у компании "Нефтехимпром").

В Национальной ассоциации производителей автомобильных компонентов (НАПАК) убеждены, что спрос может сместиться в сторону российских компаний либо иностранных шинников, локализовавших производство в России.

- В России производятся шины не только для внутреннего рынка, но и для экспорта. К примеру, завод Nokian Tyres в Санкт-Петербурге (крупнейший иностранный производитель шин в России) львиную долю продукции отправляет за рубеж. Однако состав резины включает импортные добавки, которые закупаются за валюту. Но эти производители в меньшей степени подвержены негативным моментам, нежели стопроцентные импортеры, -





поясняет исполнительный директор НАПАК Михаил БЛОХИН. По его мнению, цены чистых импортеров могут подняться соответственно масштабу падения рубля относительно евро и доллара - примерно на 30%, отечественные производители могут поднять цену на 5-10%.

Генеральный директор российского предприятия Nokian Tyres Андрей ПАНТЮХОВ сказал "Известиям", что "в связи с девальвацией рубля рост цен на шинном рынке неминуем".

- О точных параметрах этого роста пока говорить преждевременно, ситуация остается неопределенной, но рост цен будет существенным. На него повлияет также то, что цены на значительную часть закупаемого шинными производителями сырья установлены в долларах или евро, - отметил Пантюхов.

В такой ситуации логично предположить, что желающие сэкономить автомобилисты просто не стали бы лишней раз "переобуваться", пренебрегая безопасностью на дорогах. Однако с 2015 года они так сделать уже не смогут.

- Зачастую, когда на рынке складывается непростая ситуация, мы видим, что потребители пытаются экономить и появляется большее число машин на зимних шинах летом, а на летних - зимой. Однако с 1 января 2015 года в России, а также в Беларуси и Казахстане начнет действовать новый Технический регламент Таможенного союза "О безопасности колесных транспортных средств", по которому будет запрещено ездить на автомобилях с летними шинами в зимние месяцы, а в летние - на шипованной резине, - объясняет исполнительный директор Ассоциации производителей шин Надежда ЧУРМЕЕВА. - При этом региональные власти смогут при необходимости увеличить календарные сроки запрета. Считаем данное нововведение весьма своевременным, поскольку правильное сезонное использование шин с учетом погодных условий в сочетании с соблюдением правил вождения в значительной мере повышает уровень безопасности на дорогах.

Из опрошенных "Известиями" производителей шин большинство планирует увеличивать цены. Так, например, южнокорейская Hankook повысит их сразу на 10-15%.

- Из-за общей экономической ситуации в 2015 году мы ожидаем падения спроса на рынке шин и усиления конкуренции. Поэтому в 2015 году планируем увеличить цены на нашу продукцию на 10-15%, - рассказал КИМ Джонг У, генеральный директор российского подразделения Hankook Tire.

О планируемом повышении цен рассказали и в японской Yokohama. По словам представителя компании, производитель уже уведомил своих дистрибуторов о повышении цен на весь модельный ряд на 7% с 16 февраля 2015 года. Такое решение компания мотивировала "сложившейся рыночной ситуацией".

Другие производители также планируют поднять цены, но пока с объемом повышения не определились.

- В условиях текущей экономической ситуации компания Michelin в России планирует пересматривать цены на модельный ряд шин Michelin в сторону повышения. Величина повышения будет определена позднее, - сообщили в пресс-службе Michelin в России и СНГ.

Представитель итальянского производителя Pirelli также рассказал, что до недавнего времени компания не намеревалась переписывать ценники на свою продукцию, но планы пришлось поменять.

- Мы планировали достигать наших бизнес-целей другими способами, - говорит представитель компании. - Но, конечно, сегодня в том числе из-за курса рубля ситуация поменялась, и в 2015 году наши цены будут приведены в соответствие с рыночными. На данный момент цены на зимние шины этого сезона повышаться уже не будут, но в летний сезон 2015 года мы планируем повышение.

Не исключают роста цен и в американской Goodyear. Правда, насколько они будут увеличены, представитель компании сказать затруднился. В Cordiant также подтвердили, что вопрос повышения цен обсуждался и что компания планирует поднять их на 15% в связи с ростом стоимости сырья (натуральный и синтетический каучуки и другие материалы).

- По рынку в целом повышение цен, конечно, будет. В особенности это касается компаний, импортирующих шины, - говорит руководитель отдела маркетинга российского представительства компании Bridgestone (крупнейший в мире производитель шин, владеет большей частью акций финской шинной компании Nokian) Андрей ГРИЩЕНКО.

- Экономическая ситуация, безусловно, непростая, мы видим падение покупательской способности и смещение вкусов покупателей в средний и более дешевые сегменты. Но исходя из нынешней экономической ситуации мы не планируем повышение цен. Как будет в следующем году, посмотрим. В 2016 году мы планируем открытие завода Bridgestone. Сдерживание роста цен в такой непростой экономической момент поможет компании улучшить свои позиции на рынке - это стратегия, которую мы уже опробовали 4 года назад, в предыдущий финансовый кризис, когда развивали свое присутствие на российском рынке. Благодаря этому мы вошли практически во все сегменты российского рынка.

- Стоимость шин для легковых автомобилей зависит от их типоразмера, страны производства автомобиля, торговой марки и дополнительных возможностей шин. Например, шины с технологией run-flat - они позволяют автомобилю ехать еще какое-то расстояние, даже если шина повреждена, - обойдутся на 15-20% больше, чем без этой технологии, - говорит гендиректор исследовательской компании Vector Market Research Дмитрий ЧУМАКОВ. - Если брать сегмент шин с диаметром 14 дюймов, то цена одной шины варьируется от 1 тыс. до 3,5 тыс. рублей. При этом средняя стоимость находится на уровне 1,8 тыс. рублей. Стоимость шины с диаметром 17 дюймов - один из самых популярных размеров для иномарок среднего ценового сегмента - составит от 3,7 тыс. до 8,5 тыс. рублей, средняя - около 5 тыс. рублей. В нижнем ценовом сегменте это преимущественно китайские и российские



производители, в верхнем - Nokian и Michelin. В 21-дюймовом сегменте (приобретаются для премиальных внедорожников) минимальная цена за шину составляет 9 тыс. рублей, максимальная - чуть менее 20 тыс. рублей. (Золотой Рог 16.12.14)



## Инвестиционные проекты

### Японская компания Fujikura Automotive Europe создаст в Чебоксарах предприятие по производству многожильных кабелей для автомобилей (Чувашская Республика).

12 декабря Глава Чувашии Михаил Игнатьев провел совместное заседание Экономического совета и Совета по улучшению инвестиционного климата.



До начала обсуждения вопросов повестки дня Михаил Игнатьев и учредитель ООО "Фуджикура Аутомотив РУС Чебоксары" японской компании Fujikura Automotive Europe господин Ичиро Камада подписали соглашение о сотрудничестве между Кабинетом Министров Чувашской Республики и ООО "Фуджикура Аутомотив РУС Чебоксары" в реализации проекта "Размещение производства кабелей для автомобилей в г. Чебоксары Чувашской Республики".

Ичиро Камада отметил, что его компания три года изучала разные регионы России, прежде чем определилась с местом размещения своего производства.

"Мы были во многих областях России. Выбор Чувашии обусловлен тем, что здесь была оказана поддержка Правительством республики. Нам было важно найти удобное помещение для производства, рассматривали разные варианты и отметили в Чувашии хорошую организованность и подготовленность. Эти аргументы позволили нам принять решение по размещению инвестиций именно в Чувашии. Мы надеемся, что приходим всерьез и надолго, чтобы предоставлять работу местным жителям, развивать свой бизнес и чтобы продукция была конкурентоспособна на мировом уровне", - отметил представитель японской стороны.

Создать производство многожильных кабелей для автомобилей планируется на территории ЗАО "ЧЭАЗ", где уже начаты работы по подготовке производственных помещений для реализации проекта.

Михаил Игнатьев отметил, что размещение производства японской компании Фуджикура Аутоматив на территории республики говорит об улучшении инвестиционно-делового климата в Чувашии. Глава республики сказал, что, несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию в мире, в целом макроэкономические показатели, достигнутые в этом году в Чувашии, будут выше прошлогодних по всем направлениям. В этом году открылись несколько новых предприятий: завод по производству клинкерной плитки в Новочебоксарске, первая очередь комплекса производственного назначения в ООО НПП "ЭКРА", начался серийный выпуск солнечных модулей заводом "Хевел" в городе Новочебоксарске.

Внедряются инновационные проекты в области электротехники, металлообработки, станкостроения, в обрабатывающей отрасли, включая пищевые перерабатывающие предприятия. Осваивается выпуск импортозамещающей продукции на таких предприятиях, как "ЧЭАЗ", "Элара", "Завод "Электроприбор" (г.Алатырь), "Экра", "ВНИИР" и "ВНИИР-Прогресс", ООО НПП "Бреслер", "Акконд".

"Эти предприятия являются локомотивом. Они показывают, как можно реализовывать новые проекты, создавать высокотехнологичные рабочие места для молодых людей", - отметил Глава республики. Михаил Игнатьев призвал усиливать работу по созданию новых импортозамещающих производств, тем более что сегодня Правительство Российской Федерации готово утвердить принципиально новые механизмы финансового стимулирования таких предприятий.

Руководитель Минэкономразвития республики Владимир Аврелькин рассказал о реализации политики импортозамещения в Чувашской Республике.

На заседании выступили руководители ряда предприятий. Генеральный директор ООО "Турбоком" Владимир Овчаренко представил инвестиционный проект строительства в Чувашии завода по производству турбокомпрессоров для двигателей внутреннего сгорания автомобильной и тракторной техники промышленного, тракторного и сельскохозяйственного назначения. Принятию решения о размещении данного производства в республике способствовало наличие в Чувашии удобной транспортной развязки, квалифицированных кадровых ресурсов, близкого расположения других предприятий машиностроительной отрасли. Также ООО "Турбоком" предполагает создать собственный конструкторско-технологический центр и на базе вузов Чувашии обучать специалистов для нужд производства.

О взаимодействии Чувашской Республики с Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства для обеспечения доступности жилья для всех категорий граждан через развитие строительства комфортного жилья экономического класса рассказал глава Минстроя республики Олег Марков. Он отметил, что Чувашия стала одним из первых регионов, где реализованы пилотные проекты комплексной застройки на участках Фонда "РЖС", вовлечено в оборот 9 федеральных земельных участков.

Правительственной комиссией по развитию жилищного строительства и оценке эффективности использования земельных участков, находящихся в собственности Российской Федерации, принято решение о целесообразности передачи Кабинету Министров Чувашской Республики полномочий Российской Федерации по управлению и распоряжению земельным участком площадью 16 га, расположенным по Ядринскому шоссе г. Чебоксары.



Михаил Игнатьев подчеркнул, что появляется дополнительная возможность строить жилье экономического класса и объекты соцкультбыта. Реализация данного проекта позволит обеспечить качественным современным жильем около 8 тысяч человек. Жилой микрорайон будет обеспечен всеми необходимыми объектами инженерной и социальной инфраструктуры.

О текущих тенденциях деятельности предприятий республики по результатам мониторинга, проводимого Банком России, рассказал управляющий отделением – Национальным банком по Чувашской Республике – Волго-Вятского главного управления Центробанка России Александр Логвинов.

**Для справки:** Название компании: *Fujikura Europe Ltd*. Адрес: *C51 Barwell Business Park, Leatherhead Road, Chessington, Surrey KT9 2NY, U.K* Телефоны: +44(20)82402000; +44(20)82402010 Web: <http://www.fujikura.com> (INFOLine, ИА (по материалам Администрации) 12.12.14)

#### **Сбербанк предоставит ГК mefro wheels 1,2 млрд рублей под масштабный инвестпроект.**

Сбербанк предоставит ГК mefro wheels 1,2 млрд руб. под масштабный инвестпроект, сообщает пресс-служба банка. По условиям договора, заключенного с "Банком Татарстан", ООО мефро уилз Россия должно вернуть вложенные средства в течение 11 лет.

Инвестиции будут направлены на реализацию стратегии компании по покупке современного оборудования и увеличения производственной мощности заводов группы mefro wheels в России, в частности, на модернизацию собственного завода по производству колес в Заинске. В 2013 году ООО "мефро уилз Россия завод Заинск" произвел порядка 740 тыс. штук колесной продукции. Численность персонала завода составляет 800 человек.

Договор заключен в рамках соглашений между правительством Татарстана и Сбербанком о сотрудничестве при реализации программы "Повышение производительности труда на предприятиях машиностроительного и нефтехимического комплексов Республики Татарстан на 2013-2016 годы" и в области внешнеэкономической деятельности".

Документ подписали управляющий банковским отделением Рушан Сахбиев и акционер, гендиректор "мефро уилз Россия" д-р Альфред Фишбахер. На официальной церемонии подписания присутствовали в том числе глава минэкономики Татарстана Артем Здунов и замминистра промышленности и торговли Республики Хусаинов Алмаз. "У Республики Татарстан очень большой промышленный и экономический потенциал, – заявил председатель Волго-Вятского банка Сбербанка России Сергей Мальцев. – Здесь созданы все условия для реализации крупных инвестиционных проектов. Проекты с участием иностранных компаний – это новые рабочие места, доступ к передовым технологиям, дополнительные налоги в бюджеты разных уровней".

По словам Сергея Мальцева, Сбербанк готов предлагать инвесторам гибкие условия кредитования и специализированные продукты.

mefro wheels – один из ведущих европейских производителей автокомпонентов, обладающий передовыми производственными технологиями и многолетним опытом в производстве высококачественной продукции. В России компания присутствует с 2011 года после покупки колесных производств у ОАО "КамаЗ" и ОАО "АВТОВАЗ". С приходом европейского инвестора на заводах началась масштабная модернизация производства, осваиваются новейшие технологии. В течение последних трех лет компания проинвестировала около 40 млн евро в модернизацию производства в России. Среди клиентов mefro wheels – GM, Ford, BMW, Renault, Камаз, Автоваз, Man, Volvo и другие крупнейшие игроки рынка автопрома (РосБизнесКонсалтинг 15.12.14)

#### **Ford будет собирать грузовики в Калининграде.**

Калининградский "Автотор" собирается начать сборку грузовиков Ford. Партнером калининградцев выступит турецкая Ford Otosan, которая собирает эти грузовики у себя на родине. Компания заходит на рынок в непростое для отрасли время: производство и продажи грузовиков в России прогрессивно падают.

Ford Otosan планирует наладить крупноузловую сборку грузовиков в Калининграде, на мощностях "Автотора", рассказали РБК четыре источника, близких к обеим сторонам и два дилера марки. Во вторник калининградский завод и его партнер подписали соглашение о намерениях. На "Автоторе" и Ford от комментариев воздержались.

Начало производство запланировано на январь 2015 года. Грузовики будут собираться посредством крупноузловой сборки без окраски и сварки. Объемы производства и модели автомобилей источники РБК не называют. Грузовики, собранные в России, также будет поставляться в Казахстан и Белоруссию.

Ford Otosan – крупнейшая автомобилестроительная компания Турции, совместное предприятие американской Ford и турецкой Koc Holding. Компания основана в 1959 году, штаб-квартира расположена в Измит (Турция). Производит тяжелые грузовики Ford Cargo, среднетоннажные Ford Transit и запчасти к ним. Выручка в 2013 году – \$5,5 млрд, чистая прибыль – \$400 тыс.





Источник РБК, близкий к Ford Otosan, говорит, что изначально в качестве площадки для размещения производства рассматривался завод Ford Sollers в Татарстане, "но там приоритетно производство легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта". Калининград интересен компании в основном из-за налоговых льгот и льгот на ввоз комплектующих. Кроме того, здесь до сих пор действуют старые условия промсбоки и льготы существенно выше, чем у других ОЭЗ. Сейчас на "Автоторе" собираются малотоннажные грузовики TATA Daewoo.

Продажи грузовиков Ford в России стартовали в середине 2007 года. По данным двух дилеров марки, в 2013 году объем продаж тяжелых грузовиков Ford Cargo составил 150-170 штук – на 40% меньше, чем в 2012 году. По данным ГК "Рольф", объем продаж среднетоннажных Ford Transit вырос на 18%, до 13,5 тыс. штук.

Ford Otosan пытается организовать локальное производство на падающем рынке. По данным "Автостат", за десять месяцев 2014 года снижение продаж грузовиков составило 18,7%, до 89,8 тыс. машин. Отрицательная динамика при этом ускоряется. В октябре (7,3 тыс. машин) месячное падение составило 26,7% против 20% в сентябре (6,4 тыс.). Производство грузовиков в России в январе-октябре сократилось на четверть, сообщает Росстат.

Решение наладить производство грузовиков, когда рынок находится не в лучшей форме, не вполне логично, считает Андрей Рожков из ИФК "Метрополь": на фоне высокой конкуренции и девальвации, компании придется какое-то время поработать в убыток. Сейчас грузовые автомобили участвуют в программе утилизации (скидка - 300–350 тыс. руб.; будет действовать в первой половине 2015 года), но делать на нее ставку – неоправданно. Нарастить долю на падающем рынке будет тоже не просто, добавляет аналитик.

В предыдущий кризис 2008-2009 годов иностранные грузовики резко снизили свое присутствие на российском рынке, зато этим сумели воспользоваться местные производители. Так КАМАЗ за первую половину 2009 года нарастил свою долю на рынке тяжелых грузовиков с 28% до 68%.?

**Для справки:** Название компании: *Автотор Холдинг, ООО (Калининградский филиал)* Адрес: 236013, Россия, Калининград, ул. Магнитогорская, 4 Телефоны: +7(4012)590002 Факсы: +7(4012)590002 E-Mail: [avtotor@avtotor.ru](mailto:avtotor@avtotor.ru) Web: <http://www.avtotor.ru> (РосБизнесКонсалтинг 10.12.14)

**Нижегородский регион получит более 130 млн руб. на развитие инновационных кластеров.**

20 регионов поделят между собой средства, выделенные на развитие пилотных инновационных территориальных кластеров. Всего правительство РФ выделило из бюджета 2.5 млрд руб.

Доля Нижегородской области составит 131,9 млн руб., говорится на сайте кабинета министров РФ.

Средства планируется использовать на развитие не только инновационной, но и энергетической, инженерной, транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры кластеров. Общее число таких инновационных объектов, расположенных в 20 регионах, достигает 25 кластеров. Субсидии между 20 субъектами распределяются в результате конкурса Минэкономразвития.

Напомним, что в настоящее время на территории Нижегородской области формируются три кластера: саровский инновационный, нижегородский индустриальный и биомедицинский.

В саровском кластере будут заниматься практической реализацией научно-технических компетенций ядерного центра, используя потенциал технопарка "Саров".

Нижегородский индустриальный инновационный кластер специализируется на автомобилестроении. В него входят "Группа ГАЗ", нефтехимические компании холдинга "Сибур". Этот кластер отмечается высокой интегрированностью с нижегородскими научно-исследовательскими институтами и национальными исследовательскими университетами.

Федеральная целевая программа "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу" предусматривает строительство в России пяти центров по разработке высокотехнологичной медицинской техники и изделий медицинского назначения. (Деловой квартал (Нижний Новгород) 11.12.14)

**КАМАЗ может разместить в Аргентине сборочное СП для поставок техники на латиноамериканский рынок.**

ОАО КамАЗ рассматривает Аргентину в качестве наиболее вероятной страны для размещения сборочного предприятия в Латинской Америке, говорится в корпоративной газете "Вести КамАЗа". По словам генерального директора АО Сергея Когогина, которые приводятся в публикации, переговоры о совместном производстве находятся на начальной стадии. "В свое время мы, к сожалению, ушли с рынка Латинской Америки. Это были внутренние проблемы компании. Сегодня мы добились того, что „КамАЗ“ знают через спортивные соревнования (команда „КамАЗ-мастер“ участвует в ралли-марафоне „Дакар“), — сказал он.

Господин Когогин отметил, что главная проблема для сбыта продукции в Латинской Америке — расстояние. "Поставлять туда автомобили крайне дорого, разобранные — дешевле. А если использовать компоненты, производимые нашими партнерами в Бразилии, мы можем быть конкурентными по цене. Без





локальной сборки на территории Латинской Америки мы не сможем присутствовать там масштабно. Нам были сделаны предложения партнерами в нескольких странах, но наше внимание сосредоточено на Аргентине. У нас нет столько ресурсов, чтобы охватить все страны Латинской Америки", — сказал он. По его словам, компания поставляет шасси на заводы Колумбии и Венесуэлы, изучает с этой целью Перу. В частности, КамАЗ намерен участвовать в тендере на поставку автомобильной техники министерству обороны Перу. "Если мы сумеем выиграть этот тендер, для нас это будет стартом для масштабного прихода в Перу как по автобусам, так и по грузовым автомобилям", — сказал гендиректор.

В 2013 году КамАЗ поставлял автотехнику и запасные части к ней в 61 страну мира. Всего было поставлено 5,7 тыс. автомобилей и сборочных комплектов деталей, доля экспорта в общем объеме продаж автотехники компании составила 11,8%. КамАЗ располагает сборочными предприятиями во Вьетнаме, Казахстане, Пакистане и Индии. КамАЗ является крупнейшим российским производителем грузовых автомобилей. В 2013 году компания реализовала 43,8 тыс. автомобилей. По итогам 2014 года продажи автомобилей производства ОАО КамАЗ могут снизиться на 6,4% — до 41 тыс. Юридические лица контролируют 98,34% уставного капитала компании. Среди них — корпорация "Ростех" (49,9%), кипрские Avtoinvest Limited и Decodelement Services Limited (20,81% и 2,73% соответственно), владеют акциями в интересах бывших владельцев инвесткомпаний "Тройка Диалог" и гендиректора компании С.Когогина), германский концерн Daimler AG (15%), американская KAMAZ International Management (4,25%, аффилирована с американским инвестфондом KKR), а также ООО "Финансово-лизинговая компания „КамАЗ" (3,72%).

**Для справки:** Название компании: КАМАЗ, ОАО Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +7(8552)380080; +7(8552)372509; +7(8552)452745 Факсы: +7(8552)452828 E-Mail: [pr@kamaz.org](mailto:pr@kamaz.org) Web: <http://www.kamaz.net> Руководитель: Когогин Сергей Анатольевич, генеральный директор (Интерфакс 15.12.14)

### Еще один индустриальный парк будет создан в Липецкой области.

Его концепция презентована на состоявшемся сегодня заседании комиссии по экономическому развитию и модернизации Липецкой области.

Индустриальный парк "Рождество" со специализацией в автомобилестроении и производстве комплектующих к автомобилям на базе ООО "Моторинвест" создается в Липецкой области.

Его концепция презентована на состоявшемся сегодня заседании комиссии по экономическому развитию и модернизации Липецкой области.

Как сообщила заместитель генерального директора предприятия Елена Черникова, индустриальный парк в Краснинском районе займет площадь около 420 гектаров, здесь планируется предоставить производственные площадки 40 резидентам. Территория индустриального парка обеспечена всей необходимой инженерной инфраструктурой. Создана управляющая компания ООО "Моторинвест", зарегистрированы два резидента – ООО "ЛМЗ" и ООО "Реал Эстейт", которые будут пользоваться всеми преференциями, предусмотренными региональным законодательством. Уже в 2015 году начнется проектирование жилого поселка для специалистов, в 2017-м – будет построен деловой центр.

На территории области планируется создание еще нескольких частных индустриальных парков, в частности, на базе завода "Силан" в Данкове и "Елецгидроагрегат", отметил в ходе обсуждения начальник управления инновационной и промышленной политики Владимир Лаврентьев. А в действующем парке "Кузнецкая слобода" на базе завода строительного-отделочных машин в Лебедяни сегодня работают пять резидентов с общим объемом инвестиций 67,9 млн. рублей, создано 138 новых высокопроизводительных рабочих мест. Субсидии из федерального бюджета выделены на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в липецком технопарке. "Индустриальные парки и технопарки – это новый эффективный механизм привлечения инвестиций, который является одной из составляющих уникальной региональной трехуровневой системы работы с инвесторами", - считает глава региона Олег Королев.

Члены комиссии одобрили концепцию нового индустриального парка. В ближайшее время процедура его оформления завершится.

**Для справки:** Название компании: Управляющая компания АИР-Техно, ООО (Индустриальный парк Кузнецкая слобода) Адрес: 399610, Россия, Липецкая область, Лебедянь, ул. А. Шахрая, 87г Телефоны: +7(47466)52781; +7(47466)52391 Факсы: +7(47466)52391; +7(47466)53029 E-Mail: [kuzsloboda@mail.ru](mailto:kuzsloboda@mail.ru) Web: <http://www.kuzsloboda.ru> Руководитель: Голота Юрий Алексеевич, генеральный директор

**Для справки:** Название компании: МоторИнвест, ООО Адрес: 399670, Россия, Липецкая область, Краснинский район, с. Красное, ул. Октябрьская, 6 Телефоны: +7(4746)920387 Факсы: +7(4746)920387 Руководитель: Резников Алексей Давидович, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам Администрации) 11.12.14)





### **Итоги года в Санкт-Петербурге: Автомобиль без наценки. "Ведомости". 11 декабря 2014**

**Затяжное падение авторынка меняет структуру доходов петербургских дилеров: они готовы продавать новые машины без маржи, но рассчитывают на прибыль от сервиса и подержанных авто**

Производство машин в Петербурге по итогам года сократится на 8-10% до 360 000 автомобилей, прогнозирует гендиректор "Auto-Dealer-СПб" Михаил Чаплыгин. Падение началось в 2013 г. За 10 месяцев 2014 г. заводы Toyota, GM, Nissan и Hyundai выпустили 301 000 автомобилей, на 7% меньше, чем за тот же период 2013 г., подсчитали в "Auto-Dealer-СПб". В октябре спад был рекордным за всю историю петербургского автопрома — 23% по отношению к октябрю 2013 г. (на 1% меньше, чем в сентябре).

Производители расширяют производство. Nissan открыл вторую очередь стоимостью 167 млн евро, которая позволит увеличить мощность с 50 000 до 100 000 автомобилей в год. Toyota в 2015 г. собирается также удвоить мощность до 100 000 авто. В 2015 г. Nissan начнет выпускать Qashqai, Toyota обновила Camry и в 2016 г. собирается выпускать RAV4. GM в 2015 г. обещает открыть производство кроссоверов Cadillac Escalade и Chevrolet Tahoe. "Qashqai — лидер продаж. Запуская самую массовую модель, мы потенциально загрузим завод на третью рабочую смену", — говорил в интервью "Ведомостям" гендиректор ООО "Ниссан мэнюфэкчуринг рус" Дмитрий Михайлов. "В этом году в России продано около 30 000 Nissan Qashqai, в 2013 г. — больше 40 000. При возвращении рынка на уровень хотя бы прошлого года основной объем загрузки второй очереди завода будет обеспечен", — подтверждает Чаплыгин. В этом году, по его оценке, будет продано около 35 000 Toyota RAV4. По оценкам "Auto-Dealer-СПб", в этом году средняя загрузка производственных мощностей петербургских заводов упала с 92 до 85%.

Продажи автомобилей падают еще быстрее производства. За 10 месяцев 2014 г. в Петербурге продано 152 700 машин, на 9% меньше, чем годом раньше, подсчитала "Auto-Dealer-СПб". Российский рынок, по данным АЕБ, сократился на 13%. Продажи в Петербурге сократятся минимум на 10% к концу года, уверен Чаплыгин. Локомотив рынка — премиум-бренды, цитирует пресс-служба директора дилерского центра "Рольф автопрайм" (Jaguar, Land Rover) Максима Вирченко. Продажи "Рольф премиум" за 10 месяцев 2014 г. выросли на 36,7%. Премиум-сегмент наименее восприимчив к колебаниям на рынке, согласен Евгений Войтенков, гендиректор "Олимпа" (дилер Mercedes, Porsche). "Этот год мы закроем с показателем плюс 20%", — добавляет он. Евгений Пекарский, гендиректор "Атлант М Лахта" (дилер Opel, Chevrolet, Saab, Hummer), прогнозирует у себя спад продаж по итогам года на 13-15%.

Продажи подстегнула осенняя девальвация рубля. Падение курса на 2-3 руб. в день напугало людей и они пошли в автоцентры, говорит директор по продажам автоцентра "Аврора" Михаил Геворков. Продажи в "Атлант М Лахта", по словам Пекарского, выросли в ноябре на 10-15% по сравнению с октябрём. Геворков рассказывает, что "Аврора" в среднем заключала 900 контрактов в месяц, а в ноябре 2014 г. — 1400, ноябрьский ажиотаж был характерен для всего рынка.

Сужение рынка изменило структуру доходов дилеров. Маржа, составлявшая 3-4% в начале года, к середине года упала до 0-1%, говорит Геворков. Из-за конкуренции дилеры продают новые автомобили массовых брендов "в ноль", подтверждает Вирченко. По его словам, прибыль от сделки теперь рассматривают комплексно, принимая в расчет не только наценку на автомобиль и бонус от импортера, но и дополнительные услуги, и сервис". Сервис (работы и запчасти) компенсирует почти 100% всех издержек автоцентра, добавляет он. Прибыль от сервиса и запчастей в среднем по рынку — порядка 85%, в начале года было 60%, говорит Геворков. "Новые автомобили приносят Wagner более 32% доходов, сервис — более 40%", — рассказывает гендиректор группы Дмитрий Царев. Он не рассчитывает на улучшение в 2015 г.: "Склады пусты, экономика сжимается, девальвация рубля приведет к неминуемому росту цен на автомобили". По данным Чаплыгина, цены на автомобили в Петербурге в начале декабря поднялись от 2 до 15%. В "Атлант М Лахта" в декабре они выросли от 5 до 15%.

Из-за повышения цен покупатели обратят внимание на автомобили с пробегом, этот сегмент будет расти, прогнозирует Вирченко. Продажи новых автомобилей снизятся на 15%, добавляет он. С этой оценкой согласен Пекарский.

#### **НАПЕРЕГОНКИ**

Hyundai планирует выпустить в 2014 г. 230 000 автомобилей (+0,01%), Toyota — 36 500 (+2,2%). Nissan произвел за 10 месяцев 31 638 автомобилей (за весь 2014 год — 47 100). GM не раскрывает показателей. (Ведомости 11.12.14)

### **Полоса разгона. "Деловой Петербург". 11 декабря 2014**

Из-за девальвации рубля для зарубежных автоконцернов настал удачный момент для создания производств в России. К старту своих проектов готовятся BMW, Daimler и Lifan.

На фоне скачков курсов валют и падающего потребительского спроса автопроизводители тем не менее активно ищут площадки под размещение производств на Северо-Западе. Что не удивительно, ведь девальвация рубля значительно снижает их затраты на создание локальных производств. В завершающей стадии находятся переговоры по замещению контрактного производства автомобилей BMW в Калининградской области полноценным заводом на базе СП компании "Автотор" и BMW Group. Китайский производитель Lifan подыскивает



площадку в Петербурге и Ленобласти. Недавно стало известно о намерениях Daimler AG построить завод в Петербурге.

Кризис — самое время для развития, говорят участники рынка. Во-первых, удешевляется стоимость строительства в России, во-вторых, импорт автомобилей становится менее выгодным, а в-третьих, авторынок не может падать вечно.

К моменту, когда он восстановится, у ряда производителей уже будут готовые предприятия.

### Автобум

Автокластер в Калининградской области во многом зависит от таможенных преференций, которые сейчас действуют и заканчиваются в 2016 году. Однако правительство РФ приняло решение компенсировать расходы, которые понесут резиденты особой экономической зоны, когда прекратится действие таможенных льгот.

Это может ускорить подписание окончательного соглашения о строительстве завода BMW в Калининградской области в рамках автокластера, который создает "Автотор холдинг". Представитель "BMW Group Россия" Василий Мельников сообщил, что пока контракт не подписан.

Сейчас на мощностях "Автотора" собирается более 30 моделей по контракту под марками BMW, Kia, Opel, Cadillac, Chevrolet, Hyundai, TATA Daewoo. Проект по созданию автокластера на 1200 га мощностью 250 тыс. автомобилей в год стартовал в 2013 году. Среди потенциальных резидентов также называли GM, Kia и Hyundai. Активно ищут площадки на Северо-Западе и другие производители. По информации ряда собеседников "ДП", китайский Lifan заинтересовался размещением завода в Петербурге. Однако в администрации региона об этом пока не знают или не говорят. В ООО "Лифан Моторс Рус" на запрос "ДП" не ответили.

На прошлой неделе стало известно, что Смольный ведет переговоры с немецким автоконцерном Daimler AG, который выпускает автомобили Mercedes, о строительстве завода в Петербурге. В правительстве это подтвердили, однако отказались сообщить подробности.

Среди возможных площадок для нового предприятия — Шушары или мощности несостоявшегося завода по производству "э-мобилей" в индустриальном парке "Марьино".

Из действующих на Северо-Западе заводов, несмотря на падение продаж автомобилей в России, пока еще никто не пересматривал заявленных планов по расширению. Информация о том, что General Motors в Петербурге может быть закрыт под давлением властей США, тоже не подтвердилась.

### Дорогой импорт

Участники рынка объясняют автобум на Северо-Западе несколькими факторами. Импортировать становится не слишком выгодно из-за растущего курса валют — на ввозимые автомобили цены растут быстрее, чем на автомобили локальной сборки.

"Мы ввозим автомобили из США и Европы, и их стоимость привязана к курсу доллара и евро. Поэтому с 1 декабря мы были вынуждены поднять цены на ряд моделей. При локальной сборке, когда импортируется часть компонентов, рост цен не столь высок, нежели когда автомобиль ввозится из другой страны", — говорит представитель Honda Motor RUS Александр Будрин.

Впрочем, локальные игроки тоже испытывают определенные трудности, так как уровень локализации у многих невысок. Представитель ООО "Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус" Мария Мальцева говорит, что изменение курса валют оказывает серьезное влияние на завод из-за того, что часть компонентов импортируется, поэтому в планах производителя — поднять цены на автомобили.

### Сэкономить на кризисе

Существенный фактор, подталкивающий автопроизводителей к созданию производств в кризис, — это возможность снизить издержки при строительстве. Компании, которые инвестируют в свои российские проекты евро и доллары, фиксируют значительное уменьшение рублевых затрат — дисконт на строительство и покупку земли, связанный с курсовой разницей, может составить 20 – 35 %. Например, если рассматривать покупку земли под промышленное производство в долларах, то по сравнению с началом года цены снизились на 25 – 30 %, говорит Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж East Real. "Рубль к евро просел на 35 – 40 %, а стоимость строительства промышленного объекта сейчас начинает расти — к началу 2015 года мы прогнозируем рост в среднем на 10 % в рублях. Некоторые подрядчики могут даже корректировать цену в зависимости от клиента.

В итоге в пересчете на валюту экономия для иностранных инвесторов может составить около 20 %", — говорит директор отдела консалтинга Magis Кирилл Акиншин. Кроме того, обострение политической и экономической ситуации, как и падение авторынка (его подъем дилеры прогнозируют на 2016 – 2018 годы), не вечно, поэтому автопроизводители настроены оптимистично. Например, в Ford Sollers говорят, что, несмотря на снижение потребительской активности, "готовы к новым вызовам". В планах компании — обновлять модельный ряд и к концу 2014 года довести уровень локализации до 40 %, а в декабре 2015 года — открыть завод двигателей.

"Российский рынок входит в число важнейших для компании Hyundai Motor. Компания верит в то, что экономическая ситуация на рынке стабилизируется, и будет делать все возможное для того, чтобы эффективно использовать все имеющиеся ресурсы в это непростое время", — подытоживает Мария Мальцева.





301 тыс. автомобилей выпустили петербургские автозаводы за 10 месяцев 2014 года, что на 7 % меньше, чем за аналогичный период 2013 года.

Доля автокластера Петербурга в общем объеме российского производства автомобилей — 21,4 %, по данным "Auto-Dealer-СПб".

Для получения рисунков и таблиц (архив zip) нажмите [здесь](#)

#### КОММЕНТАРИИ

##### Кризисные шансы

МИХАИЛ БЛОХИН, гендиректор Национальной ассоциации производителей автокомпонентов

Санкции санкциями, а проекты надо реализовывать. Крупные международные компании всегда смотрят, что будет завтра, и рассчитывают на позитивные изменения. Кризис как пришел, так и ушел. Наоборот, сейчас это отличная возможность реализовать проект и к моменту подъема рынка иметь готовые производственные мощности.

Очевидно, что Северо-Запад привлекателен своей логистикой — этим объясняется интерес автопроизводителей, которые перед реализацией проекта тщательно анализируют варианты размещения.

РОМАН СКОЛЬСКИЙ, представитель "Ниссан Датсун" в России

Не секрет, что автомобильный рынок падает. Локализация производства в России — это важное преимущество для автопроизводителей, которое позволяет держать цену на автомобили. Безусловно, из-за ослабления рубля автомобили вынуждены дорожать. В этом году Nissan дважды поднимал цены: в апреле на 2 – 3 %, и на прошлой неделе на четыре модели цены выросли на 2 – 3 %. Вероятно, это не последнее повышение, но надо понимать, что о росте цен, пропорциональном росту курса валют, речи не идет. Мы стараемся частично отыграть цены, при этом не оттолкнуть покупателя. (Деловой Петербург 11.12.14)

#### Взлет и падение "петербургского Детройта". "Лента.ру". 11 декабря 2014

##### Автокластер СЗФО ждут не самые лучшие времена

Автокластер Петербурга и Ленинградской области экстенсивно рос на протяжении всего последнего десятилетия и стал крупнейшим в стране по производству автомобилей под иностранным брендом. С конвейеров расположенных здесь заводов сошли более миллиона отечественных "фордов", "тойот" и "ниссанов". Кризис 2008 года внес коррективы, потом рост возобновился, но сейчас отрасль вновь переживает не лучшие времена.

Во вторник, 9 декабря, появилось сообщение о том, что петербургский завод Nissan до конца года планирует открыть вторую линию и удвоить мощность производства до 100 тысяч автомобилей в год, выпуская одновременно до пяти моделей. Несколько днями ранее "Российская газета" сообщила о том, что немецкий концерн Daimler AG ведет переговоры о строительстве завода Mercedes на территории Петербурга, в Шушарах, где уже действуют заводы GM, Toyota и MAN. Ситуация на первый взгляд кажется более чем перспективной.

К 2013 году Северо-Запад стал крупнейшим производителем легковых машин в стране. В Петербурге, Ленинградской и Калининградской областях выпускается 36 процентов всех собранных в России автомобилей. Поволжье (заводы Тольятти, Ижевска и Татарстана) контролирует лишь 33 процента рынка, Центральный федеральный округ (Москва, Калуга, Нижний Новгород) — 25 процентов. Большая часть производства сконцентрирована в Северной столице и Ленобласти. Здесь комфортно расположились заводы Hyundai, General Motors, Ford, Nissan и Toyota. На этих пяти предприятиях собирается каждый четвертый автомобиль в стране.

В 2012 году в России было произведено около двух миллионов автомобилей, 500 тысяч из них — на этих пяти заводах. Петербург и Ленобласть уступали лишь Тольятти и с учетом хронических проблем АвтоВАЗа вполне могли побороться через несколько лет за пальму первенства с гигантом советских времен. При этом мы говорим исключительно о легковых автомобилях, а ведь есть заводы шведской Scania, немецкого концерна MAN в Шушарах, выпускающие автобусы и грузовики.

В сборочном цехе автомобильного завода Nissan в Санкт-Петербурге

Автомобильное производство в Северной столице и ее пригородах возникло лишь в начале нулевых годов. Страна богатели, хотела жить комфортно, и народ совершенно не желал ездить на отечественных автомобилях. Главным патриотом как всегда оказалось правительство Российской Федерации, которое последовательно поднимало пошлины на ввоз иномарок и пресекало "серые" схемы поставки автомобилей. Такая политика заставила крупные иностранные концерны задуматься о строительстве производственных мощностей ближе к потребителю. И тут на руку Петербургу и Ленинградской области сыграла их близость к границе и развитая инфраструктура — порты и дороги.

Изначально на заводах велась крупноузловая сборка из готовых "машинокомплектов", и везти их из-за границы было гораздо удобнее именно сюда. Таким нехитрым способом производитель уходил от сборов, поскольку пошлины на запчасти ниже, чем на готовый автомобиль. Со временем доля отечественного в "российских иномарках" тоже увеличивалась. Завод Ford под Всеволожском, открытый в 2002 году, стал первым в России заводом полного цикла. Новые заводы росли как грибы, один из них, кстати, должен был производить нашумевшие "Ё-мобили". Строительство производственных зданий для них началось в 2011 году и на текущий момент заморожено, как и весь проект. Несмотря на то что недавно Прохоров все-таки подарил Жириновскому автомобиль, попыток наладить серийное производство пока не наблюдается.



Вслед за автозаводами возникали и производства комплектующих. Завод Nokian Tyres, открытый в 2005 году, все в том же Всеволожске, считался на тот момент самым современным подобным производством в Европе. Шины продаются не только в России, но и идут на экспорт в 35 стран мира, включая США и государства Западной Европы. Совокупно мы говорим о миллиардах долларов иностранных инвестиций (один завод Nokian стоил около полумиллиарда) и тысячах рабочих мест.

В 2009 году производство рухнуло более чем в два раза. Suzuki отказалась от планов строительства завода в Шушарах и вернула властям выделенную для строительства землю. Но уже в 2010 году отрасль продемонстрировала значительный рост, производство стабильно увеличивалось на десятки процентов.

Неуютно почувствовал себя новый российский автопром в 2013 году. Производство сократилось с двух миллионов до 1,9 миллионов автомобилей. В Санкт-Петербурге и Ленобласти собрали на 33 тысячи иномарок меньше. Падение в целом составило около пяти процентов, у автозаводов Северной столицы и Всеволожска — семь процентов. Достаточно приличная цифра, тут уже не до строительства новых корпусов и набора нового персонала — сохранить бы то, что имеешь. Причем падение шло за счет двух "американцев" — Ford собрал на 36 процентов автомобилей меньше, чем в 2012-м, GM показал падение на 15 процентов. По итогам первого квартала 2014 года производство просело еще на три процента — за счет тех же брендов.

Причин, почему именно эти заводы оказались "слабым звеном", две: во-первых, Ford и GM давно не обновляли свой модельный ряд, во-вторых, ориентировались исключительно на российский рынок, пока их конкуренты всюду осваивали ближе зарубежье. Примерно 35 000 автомобилей ушли на экспорт в 2013 году, в том числе 30 000 — в Казахстан и на Украину.

От третьей смены Ford отказался еще в сентябре 2013-го, а в апреле текущего года производство остановилось на два месяца, после чего завод сократил и вторую смену (около 700 человек). На данный момент Ford работает фактически четыре дня в неделю. Еще хуже дела у GM: с лета предприятие работает по несколько дней в месяц. В сентябре — четыре дня, в октябре — восемь. В середине ноября пресс-службе компании пришлось опровергать слухи о скором закрытии, но в первой половине декабря разговоры об этом возобновились.

Другие предприятия автокластера чувствуют себя лучше, но и тут не все однозначно. Пока российский рынок в 2013 году стагнировал, автомобили активно покупали в Казахстане и на Украине. Hyundai поставил за рубеж 26 000 автомобилей — столько автомобилей петербургский завод производит примерно за полтора месяца. Казахстан, как наиболее перспективный покупатель, вырвался вперед еще в прошлом году, после того как тогда еще правительство Януковича ввело заградительные меры для поддержки собственного производителя, пытаясь повернуть тот же трюк, что несколькими годами ранее удался России.

Reuters Заградительные пошлины могли побудить автоконцерны к инвестициям в строительство производства ближе к покупателю. Ведь украинский рынок рос, в феврале 2013-го продажи автомобилей увеличились на 12 процентов по сравнению с 2012 годом. Сейчас же, когда украинские покупатели не могут похвастаться высокой платежеспособностью, нет и надежд простимулировать стагнирующее производство за счет поставок в эту республику.

Пока Hyundai, Nissan и Toyota занимают позиции, оставленные Ford и GM, и не спешат существенно сокращать производство. Практически у всех заводов Петербурга и Ленобласти есть хорошая школа кризисного управления 2008 года. Они выстояли тогда, не свернули проекты, в отличие от Suzuki. Вероятно, представители автопрома надеются, что удастся выкрутиться и на этот раз. Отчасти на их стороне сыграет и "высокий доллар" — разница в цене между иномаркой "отечественной" и "заграничной" еще больше увеличится. Так что можно побороться за тех покупателей, которые еще полгода назад принципиально хотели только "натуральную" иномарку, но в нынешних условиях вынуждены умерить запросы. Но все это не отменяет того факта, что автомобильный рынок в России переживает серьезный спад. "Пирог" становится меньше и на всех его не хватает.

Пресс-службы автопроизводителей стараются излучать сдержанный оптимизм, но это больше попытка "сохранить лицо" и успокоить окружающих, тем более что в ноябре падение продаж составило всего 1,1 процента по сравнению с ноябрем прошлого года. Это очень неплохой результат с учетом того, что прогноз падения по году около 10 процентов. Но это разовый эффект — граждане пытаются конвертировать падающий рубль в новенькие автомобили, пока есть такая возможность. Российский рынок стабильно падает второй год подряд, мы уже достигли показателей 2010 года, ниже только 2009-й — самый сложный для российского автопрома в XXI веке. При этом, очевидно, что новый год проще для автопрома не будет, и показатели 2009-го могут быть легко побиты уже к весне. И если ситуация кардинально не изменится, то и тем трем заводам, которые пока чувствуют себя достаточно уверенно, также придется существенно сокращать производство. (Лента.ру 11.12.14)



## Легковое автомобилестроение

### Выпуск легковых автомобилей в России в ноябре сократился на 27%.

Российские предприятия по итогам ноября снизили выпуск легковых автомобилей на 27%. Производство грузовиков уменьшилось почти на 40%, а автобусов – на 19%.

Автозаводы в России на фоне сложной экономической ситуации начали сокращать выпуск продукции. Количество собранных легковых автомобилей снизилось в ноябре этого года на 27,1% по сравнению с ноябрем 2013-го. Однако к уровню октября темпы производства замедлились всего на 1,7%. По итогам 11 месяцев в нашей стране произведено 1,6 млн легковых машин, что на 10,3% ниже уровня аналогичного периода прошлого года, сообщил Росстат.

Выпуск грузовых автомобилей с начала года сократился на 25,8%, до 139 000 штук, а в ноябре падение достигло 38,6%. Темпы производства автобусов снизились в январе-ноябре 2014 года на 20,6%, до 38 300 штук (в ноябре падение на 19,1%).

По мнению экспертов, снижение производства легковых автомобилей может быть связано с временной приостановкой работы автозаводов в прошлом месяце. АВТОВАЗ, например, вынужден был приостанавливать работу некоторых производств на несколько дней из-за перебоев с поставками комплектующих, этого не скрывал ранее и президент тольяттинского завода Бу Андерссон.

Основными производителями легковых автомобилей в России являются АВТОВАЗ, группа Sollers, а грузовых – КАМАЗ и "Группа ГАЗ". Как ранее сообщал "За рулем.РФ", российский рынок новых легковых автомобилей в ноябре сократился всего на 1,1%, до более 229 000 штук, а по итогам 11 месяцев – на 11,6%, до 2 221 000 единиц. (За рулем 15.12.14)

### АвтоВАЗ пожертвует длинной "Нивой" ради "Кортежа".

Если заявка автозавода в Тольятти на участие в проекте "Кортеж" будет удовлетворена, ради размещения производства АвтоВАЗу придется пожертвовать пятидверной Lada 4x4 (ВАЗ 2131), сообщили "АвтоВести".

Напомним, Минпромторг разместил на сайте госзакупок заявку на разработку и запуск в производство линейки автомобилей для первых лиц государства и их сопровождения на единой модульной платформе. Заявленная максимальная цена контракта составляет 8,051 миллиарда рублей, предполагаемый объем инвестиций в проект "Кортеж" - 23-24 миллиарда.

Глава ведомства Денис Мантуров сообщил, что в качестве площадки для реализации программы рассматривается АвтоВАЗ. Здесь планируется разместить производство седана и, возможно, микроавтобуса. Правда, бронирование и дооснащение президентского лимузина будет производиться в Москве. Министерство должно окончательно определиться с местом производства "Кортежа" до конца года.

Если выбор падет на АвтоВАЗ, предприятие столкнется с проблемой нехватки сборочных производств. Все линии на заводе заняты. По информации портала "Русский автомобиль", сборку автомобилей "Кортежа" наладят на опытно-промышленном производстве (ОПП), где сейчас делают трехдверную Priora Coupe и пятидверную "Ниву". Первую в 2015 году так и так планировали снимать с производства, а вторая - несмотря на рыночный потенциал, - обречена в силу того, что производственные мощности ОПП совпадают с расчетным объемом выпуска "Кортежа" - 15 тысяч автомобилей в год.

ВАЗ 2131 производится с 1993 года ограниченной серией. По сравнению с классической Lada 4x4 колесная база увеличена на 500 миллиметров, добавлена пара задних дверей. 5 февраля 2009 года с конвейера сошел 100-тысячный автомобиль этой модели. (Российская газета 10.12.14)

### АВТОВАЗ: LADA станет официальным перевозчиком ЧМ-2015 по водным видам спорта.

Соответствующее соглашение в присутствии президента Республики Татарстан Рустама Минниханова подписали президент ОАО "АВТОВАЗ" Бу Андерссон и генеральный директор АНО "Исполнительная дирекция спортивных проектов" Азат Кадыров.

"АВТОВАЗ станет нашим крупнейшим партнером, и мы очень заинтересованы в данном сотрудничестве. Я считаю, что автомобили LADA смогут решить все задачи по обслуживанию Чемпионата", - сказал Рустам Минниханов

"Для нас большая честь быть спонсором этого спортивного события, которое проходит в России впервые. Во-первых, Татарстан является нашим крупнейшим рынком. 4 из 10 самых продаваемых автомобилей в Республике – это автомобили марки LADA. Во-вторых, в спорте и в автомобильной промышленности есть две общие вещи - это соревнование и командная работа. Для поддержки участников и администрации Чемпионата, мы предоставим 220 автомобилей LADA. Это будут наши новые модели: LADA Granta лифтбек, LADA Kalina Cross и LADA Largus Cross", - отметил Бу Андерссон.





Правительство Республики Татарстан давно ценит продукцию АВТОВАЗа. Напомним, что после презентации автомобиля LADA Granta лифтбек летом 2015 года в Казани, Рустам Минниханов остался очень доволен автомобилем и даже заказал два лифтбека для гаража Управления делами президента Республики Татарстан.

"Я хотел бы поблагодарить господина Андерссона и всю команду, которая работает на АВТОВАЗе. Сегодня они делают действительно качественный продукт. Мы считаем, что то предложение, которое выдвинул АВТОВАЗ в рамках партнёрства, является наилучшим. Мы хотим показать, что российские автомобили конкурентоспособны и могут работать на международном уровне и обслуживать соревнования такого ранга, как Чемпионат мира по водным видам спорта", - отметил Азат Кадыров после подписания соглашения.

LADA пользуется большой популярностью в Татарстане. Доля рынка по республике составляет более 26%: за 11 месяцев текущего года здесь было продано 28 665 автомобилей производства АВТОВАЗа. Всего по дорогам Татарстана передвигаются около 500 тысяч автомобилей марки LADA, что составляет 46% от всего легкового автопарка республики.

**Для справки:** Название компании: *АВТОВАЗ, ОАО* Адрес: *445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36* Телефоны: *+7(8482)737125* Факсы: *+7(8482)737125* E-Mail: [press@vaz.ru](mailto:press@vaz.ru) Web: <http://www.lada-auto.ru> Руководитель: *Андерссон Бу, президент* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 13.12.14)

### **Россия предлагает Украине прекратить расследование в отношении импорта автомобилей из РФ, угрожая судом ВТО.**

Министерство промышленности и торговли РФ обратилось к Министерству экономического развития и торговли Украины с предложением прекратить компенсационное расследование в отношении импорта легковых автомобилей из России, сообщили ТАСС в пресс-службе Минпромторга со ссылкой на заявление замминистра Виктора Евтухова.

Минпромторг РФ направил ноту в адрес украинского министерства, сообщает пресс-служба. "Министерство промышленности и торговли Российской Федерации в своих комментариях обратилось в Министерство экономического развития и торговли Украины отклонить жалобу и прекратить данное расследование", - говорится в сообщении.

В середине сентября Украина начала антисубсидиционное расследования относительно импорта в легковых автомобилей из России. По мнению украинских чиновников, российские производители пользуются субсидиями, предусмотренными госпрограммой по развитию промышленности. За счет этого импорт автомобилей, произведенных в России, на Украину растет, что препятствует развитию ее внутреннего рынка.

Минпромторг России считает, что для инициирования компенсационного расследования у Украины отсутствуют необходимые доказательства. "Во-первых, автомобили, производимые в Украине, не являются аналогичными по сравнению с легковыми автомобилями, импортируемыми из РФ. Во-вторых, в заявлении украинских производителей отсутствуют доказательства о выделении субсидий, дающих основания для принятия мер. В-третьих, отсутствуют достаточные доказательства наличия материального ущерба украинской отрасли легковых автомобилей", - считают в министерстве.

Российский импорт легковых автомобилей в Украину снижается, в 2013 году, по данным Минпромторга, импорт составил 38,8 проц от уровня 2012 года /в 2012 году - 96,1 проц от уровня 2011 года/. Доля импорта из РФ на Украину в 2013 г составила 13,5 проц. "Установление компенсационной пошлины в отношении легковых автомобилей, происходящих из Российской Федерации, не приведет к существенному изменению ситуации на рынке легковых автомобилей Украины", - считает Евтухов. По его мнению, причиной ухудшения положения украинских производителей является не импорт, а изменение таможенного тарифа в связи с присоединением Украины к ВТО, а также нестабильная политическая и экономическая обстановка в Украине.

Согласно обязательствам Украины в рамках ВТО, тарифная ставка на легковые автомобили снизилась с 25 до 10 проц по факту присоединения в 2008 году, также Украина приняла обязательство снижать тарифную ставку на 1 процентный пункт ежегодно до достижения уровня 5 проц в 2013 году, сообщает Минпромторг.

"Если украинская сторона все же введет компенсационную пошлину на российские автомобили на основании тех данных, которые представлены в обращении национальной отрасли, то Украине будет сложно защитить эту меру в рамках судебной процедуры ВТО", - добавил Евтухов. (ПРАЙМ 10.12.14)

### **АвтоВАЗ выплатит рабочим премию за улучшение качества Lada.**

12 декабря АвтоВАЗ объявил о том, что выплатит работникам премию по итогам работы в 2014 году. Сотрудники сборочно-кузовных производств Kalina, Priora, автомобилей на платформе В0, а также производства шасси получают 8 тыс. руб. Потому что они добились "наибольших успехов в работе над качеством", говорится в сообщении АвтоВАЗа. Остальным сотрудникам выплатят по 5 тыс. руб. Нарушители трудовой дисциплины и менеджмент предприятия премий не получают. В целом на выплаты рабочим будет направленно 290 млн руб.

Решение о выплате премии принято в связи с тем, что в 2014 году заводу удалось улучшить качество Lada на 50%, заявил президент АвтоВАЗа Бу Андерсон, слова которого приводятся в пресс-релизе. "Об этом [качестве



свидетельствует статистика, которую мы получаем от клиентов. Выпуская автомобили Renault и Nissan, мы доказали, что мы способны добиться качества мирового класса".

АвтоВАЗ также сообщил, что в 2015 году работникам предприятия еще два раза выплатят бонусы – 15 июля и 15 декабря "при условии успешной работы". 70% из общей суммы будет направлено на бонусы рабочим, остальные 30% – менеджерам.

С 1 января завод начнет поэтапный перевод зарплаты сотрудников на систему окладов вместо тарифной. Уровень зарплаты будет пересматриваться один раз в год в сторону увеличения. Корректировка будет летом, уточнил представитель АвтоВАЗа.

В 2014 году на финансирование социальных льгот и гарантий АвтоВАЗ направит 2,2 млрд руб. – на 22% больше, чем годом ранее. Аналогичная сумма закладывается на 2015 год.

Выплаты бонусов добились и на калужском заводе Volkswagen, сообщил 8 декабря Межрегиональный профсоюз рабочая ассоциация (МПРА). Работники три раза в год получают по 5 тыс. руб., но не повышение зарплаты. (РосБизнесКонсалтинг 12.12.14)

### **АВТОВАЗу не удастся выйти на безубыточность 2014 году**

АВТОВАЗу не удастся выйти на безубыточность в 2014 году. Об этом говорится в письме президента автоконцерна Бу Андерссона, направленном в адрес профсоюза предприятия. Подлинность письма корреспонденту ТАСС подтвердили в пресс-центре АВТОВАЗа /письмо имеется в распоряжении ТАСС/.

"Компания испытывает серьезные трудности и по итогам 2014 года, очевидно, не удастся выйти на уровень безубыточности", - говорится в письме главы АВТОВАЗа.

Причиной невыхода на безубыточность, по словам Андерссона, стали "отнюдь не только сложные экономические условия в стране и мире, но и ситуация с поставщиками автокомпонентов".

"Ситуация эта досталась нам в наследство и не заниматься ею, откладывать ее на "потом", было бы попросту непростительно", - отметил Андерссон.

Как сообщалось ранее, в октябре АВТОВАЗ из-за проблем с поставками комплектующих был вынужден остановить на несколько дней работу линии конвейера по выпуску автомобилей LADA Kalina и LADA Granta. Всего в этом году у завода были проблемы с 11 из 709 российских поставщиков. В конце ноября на заводе скопилось 4 тысячи некомплектных автомобилей.

Тем не менее, как говорится в письме Андерссона, АВТОВАЗу удалось в этом году в 1,5 раза улучшить показатели качества, на 12 проц увеличить производительность труда по сравнению с 2013 годом. На двух площадках - тольяттинской и ижевской - освоено производство восьми новых моделей и модификаций.

"Многое изменилось в мире и стране со времен разработки Программы развития АВТОВАЗа до 2020 года. Однако у нас нет иного выбора, кроме консолидации усилий АВТОВАЗа, его дочерних компаний, поставщиков и дилеров", - отметил Андерссон.

Письмо главы АВТОВАЗа написано в ответ на открытое письмо, с которым к нему в начале декабря обратился официальный профсоюз завода. В своем обращении профсоюз предложил провести переговоры по вопросам коллективного договора, принять решения по повышению зарплаты всем работникам и прекратить практику сокращения персонала.

Как сообщалось ранее, чистый убыток ОАО "АВТОВАЗ" по РСБУ в 2013 году составил 6,899 млрд рублей против прибыли в 211 млн рублей в 2012 году. За январь-сентябрь 2014 года убыток автоконцерна по РСБУ вырос в 4,5 раза по сравнению с аналогичным периодом годом ранее и достиг 5,1 млрд рублей. (ПРАЙМ 15.12.14)

### **Альянс Renault-Nissan и АвтоВАЗ создадут новую закупочную организацию.**

ОАО "АвтоВАЗ" и альянс Renault-Nissan создают совместную закупочную организацию ARNPO. Об этом говорится в пресс-релизе компаний. ARNPO будет заниматься закупками для всех троих партнеров в России согласно международным стандартам и возьмет на себя деятельность Совместной закупочной организации (СЗО), созданной RNPO и АвтоВАЗом в сентябре 2013 года для управления закупками по совместным проектам в России.

Учреждение ARNPO стало новым этапом сотрудничества компаний. Ожидается, что ARNPO станет крупнейшим покупателем в автомобильной промышленности России и будет способствовать дальнейшей интеграции АвтоВАЗа в глобальный промышленный сектор.

Одной из задач ARNPO станет закупка деталей, оборудования и инструментов, а также закупки через посредников, включая услуги, для АвтоВАЗа, Renault и Nissan. Также организация будет заниматься контролем качества и развития поставщиков и внедрять единые процедуры по отбору и совершенствованию локальной базы поставщиков в России.





ARNPO будет юридически оформлена как общество с ограниченной ответственностью и штаб-квартирой в Тольятти. Также у организации будут филиалы в Москве, Ижевске и Санкт-Петербурге. Генеральным директором ARNPO будет назначен вице-президент АвтоВАЗа по закупкам Венкатрам Мамиллапалле.

**Для справки:** Название компании: *АВТОВАЗ, ОАО* Адрес: *445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36* Телефоны: *+7(8482)737125* Факсы: *+7(8482)737125* E-Mail: [press@vaz.ru](mailto:press@vaz.ru) Web: <http://www.lada-auto.ru>  
Руководитель: *Андерссон Бу, президент* (РосБизнесКонсалтинг 15.12.14)

### Lada Vesta отправилась в Германию на зимнее тестирование.

Новинка АВТОВАЗа Lada Vesta поехала в Европу на тестовые испытания системы курсовой устойчивости, которая предусмотрена в базовой комплектации машины. В автомобиле будет установлена система фирмы Bosch.

Для того, чтобы седан Vesta можно было продавать в Европе, он должен быть оборудован системой ESP. Напомним, с 1 ноября этого года все новые легковые автомобили массой до 3,5 тонны и легкие коммерческие машины, продаваемые на территории Евросоюза, обязаны иметь систему динамической стабилизации в качестве базового оснащения. В 2015 году это требование распространится и на другие виды транспорта, до этого обязательной являлась лишь ABS.

В компании Bosch (один из мировых поставщиков комплексов ESP) утверждают, что только в 2011 году системы стабилизации смогли предотвратить около 33 тыс. дорожно-транспортных происшествий в 25 странах ЕС. При условии оснащения всех автомобилей этой системой можно было бы избежать до 80% аварий, вызванных заносами.

Один из пилотных автомобилей Vesta в ближайшее время пройдет в Германии тестовые испытания по калибровке системы курсовой устойчивости, которая войдет в базовую комплектацию. В России пока нет специалистов и оборудования, которые смогли бы настроить данную систему. Возможно, появление ESP в "базе" у Vesta ускорит процесс создания специальной группы разработчиков и испытателей данной системы.



Система курсовой устойчивости с частотой примерно 25 раз в секунду контролирует реальное поведение автомобиля. Она взаимосвязана с ABS, антипробуксовочной системой и блоком управления двигателем, и работает в любых режимах движения: при разгоне, торможении и движении накатом. Если транспортное средство входит в занос, ESP фиксирует критическую ситуацию и срабатывает, возвращая автомобиль на заданную траекторию.

Недавно стало известно, что приблизительно через год после начала продаж седана Lada Vesta (в 2015 году) будет запущено производство хэтчбека Vesta. В ноябре АВТОВАЗ собрал пилотную партию седанов для тестирования, доводки оборудования и технологии сборки. (За рулем 16.12.14)

### В Японии начались продажи первого в мире серийного автомобиля с водородным двигателем.

В Японии 15 декабря начались продажи первого в мире серийного автомобиля с водородным двигателем - седана "Мирай" /Mirai, "Будущее"/, производства компании "Тойота" /Toyota Motor Corp./.

До конца 2015 года японский автоконцерн планировал выпустить 700 машин на топливных элементах, в которых электроэнергия для двигателя вырабатывается за счет соединения водорода из бака с атмосферным кислородом.



400 из них должны поступить на внутренний рынок, 200 - в США и 100 - в страны Западной Европы. Из-за большого интереса к новой модели в Японии количество предварительных заказов на "Мираи" уже превысило план продаж внутри страны. В связи с этим "Тойота" объявила, что до конца следующего года инвестирует 20 млрд иен /около 162 млн долларов/ в развитие производства автомобилей с водородными двигателями, увеличив выпуск седанов "Мираи" втрое /до 2,1 тыс год/.

Часть инвестиций будет направлена на расширение экспорта таких машин в страны Западной Европы и США. Они, по мнению "Тойоты", должны стать основным внешним рынком сбыта автомобилей на водороде. Всего до конца 2017 года автоконцерн намерен поставить в Соединенные Штаты более 3 тыс седанов "Мираи". Значительное увеличение производства машин на водороде /до 50 тыс в год/ будет достигнуто в 2020 году, когда в Токио пройдут летние Олимпийские игры. Они, по мнению местных властей, должны стать большим шагом на пути к расширению использования водорода не только в автомобилестроении, но и в энергетике. А в 2030 году уже каждый десятый проданный в Японии автомобиль будет на топливных элементах, что по прогнозу консалтинговой компании Deloitte Tohmatsu Consulting Co. принесет японской экономике дополнительные 4,4 трлн иен прибыли /около 36,9 млрд долларов/.

Основным препятствием для распространения машин с водородными двигателями является отсутствие необходимой инфраструктуры. Сейчас в Японии работают только 30 заправочных станций для машин на топливных элементах, при этом они сосредоточены в крупных городах - Токио, Нагое, Осаке. Однако в следующем году количество специализированных АЗС вырастет более чем в три раза.

Стоимость нового седана "Мираи" в Японии составляет 7,23 млн иен /60,7 тыс долларов/, при этом правительство выделяет субсидии в размере 17 тыс долларов каждому покупателю таких машин в стране. Кроме того, владельцам предлагается круглосуточная бесплатная помощь на дороге, а также восьмилетняя гарантия на электродвигатель и топливные элементы. Единственным продуктом работы двигателя "Мираи" является вода, никакие вредные вещества в атмосферу не выбрасываются. Бака водородного топлива хватает примерно на 650 км пути, а на его полную заправку необходимо около трех минут.

Другой крупный японский автопроизводитель "Хонда" /Honda Motor Co./ в следующем году также планирует начать продажи аналогичного с "Мираи" по характеристикам автомобиля с водородным двигателем. Компания "Ниссан" /Nissan Motor Co./ представит свою модель на топливных элементах через три года. (ПРАЙМ 15.12.14)

#### **Skoda поставила универсалы Fabia Combi на конвейер.**

В Чехии на автозаводе в Млада-Болеславе начали серийный выпуск универсала Skoda Fabia Combi. В продаже на европейском авторынке машина появится в начале 2015 года.

Новый автомобиль многое унаследовал от зарекомендовавшего себя хэтчбека Fabia, включая черты экстерьера. Между тем Combi длиннее базовой модели на 10 миллиметров, шире на 90 и ниже на 31. При этом она получила более вместительный багажник (530 литров), который можно сделать еще почти втрое просторнее за счет складывания заднего ряда сидений. Универсал оснащен теми же двигателями - 1,2-литровым бензиновым и 1,4-литровым дизельным мощностью от 75 до 110 лошадиных сил. При этом, как утверждает портал "Автостат", литровый 60-сильный мотор для Combi решено не использовать. Кроме того, потребителям предложат два вида трансмиссии - механическую и автомат DSG.

Своеобразной "фишкой" новинки станет мультимедийная система, которая сможет связать между собой смартфон водителя и бортовую электронику.

Ожидается, что стоимость новой Skoda Fabia Combi превысит 12 тысяч евро, но на российский рынок автомобиль поступит только после того, как стабилизируется курс рубля. К слову, стандартную Fabia в наших автосалонах можно приобрести по цене от 434 тысяч рублей. (Российская газета 17.12.14)

#### **Туристический кемпер на базе Ford Tourneo Custom.**

Стоимость путешествий можно существенно уменьшить, а свободу передвижений во время отпуска повысить, если заменить традиционный отдых в отеле на поездку в минивене-кемпере. Новинку в данном сегменте представила английская компания Wellhouse, которая переделала минивен Ford Tourneo Custom.

Внешний вид транспортного средства практически не изменился, но начинка нового автомобиля полностью нацелена на комфорт отдыхающих. Правда, во время ночлега кемпер все же выделяется: его крыша трансформируется в комфортабельную спальную палатку.

Минималистический салон нового автомобиля вмещает все самое необходимое для туриста: откидной стол, множество шкафчиков и ниш для всего основного и даже электроплиту, а также место для готовки еды. Пассажиры сидения разворачиваются образуя место для приема пищи или беседы.



(Autoline (Украина) 15.12.14)

#### **"Ленэнерго" подключит машины. "Ведомости". 12 декабря 2014**

ОАО "Ленэнерго" планирует к июлю 2015 г. установить в Петербурге 20 зарядных станций для электромобилей, цитирует пресс-служба гендиректора компании Андрея Сорочинского. Первые электрозаправки открылись в крытом паркинге терминала "Пулково" и на парковке ТРЦ "Галерея". Мощность устройства — 22 кВт. Зарядка аккумулятора электромобиля занимает в среднем три часа. Сначала она будет бесплатной, в дальнейшем за зарядку батареи мощностью 22 кВт владельцы электрокаров будут платить 150 руб. днем или 100 руб. ночью, сообщает пресс-служба, не уточняя сроков.

Места для будущих станций ОАО "Ленэнерго" совместно с администрацией Петербурга выберут в начале 2015 г. на основании опроса жителей города, говорит представитель "Ленэнерго". Тогда же будет определена их стоимость, добавляет он.

Первые две станции для "Ленэнерго" поставил производитель Ensto, сообщили в компании. Стоимость такой станции, по словам представителя Ensto, 5000-8000 евро, станции с постоянным током для быстрой зарядки стоят от 30 000 до 50 000 евро, но в России они еще не продавались.

За последние три года Ensto продала в России 70-80 зарядных станций, сказала ее представитель. По ее словам, в 2014 г. из Петербурга было около 10 обращений о возможной покупке электрозаправки от частных лиц. Для создания полноценной инфраструктуры нужно 2,5 станции на один электрокар, добавляет она. Компания готова участвовать в будущих конкурсах "Ленэнерго", говорит представитель Ensto.

В России за девять месяцев 2014 г. официальные дилеры продали менее 100 электрокаров, на Петербург приходится единицы, говорит гендиректор "Auto-Dealer-СПб" Михаил Чаплыгин.

По его словам, спрос на электрокары неустойчивый: "Несмотря на снижение стоимости Mitsubishi i-Miev 1,8 млн руб. в начале 2014 г. до 1 млн руб., его продажи упали почти вдвое". Чтобы проект "Ленэнерго" стал окупаемым, нужен комплексный подход к развитию электрокаров в Петербурге, считает Чаплыгин: "В Норвегии сделали для них выделенные полосы, теперь эта страна первая по объему продаж электрокаров в мире. В Эстонии создали сеть электрозаправок на расстоянии 40-60 км друг от друга".

#### **ОАО "Ленэнерго"**

распределительная сетевая компания

Акционеры: ОАО "Россети" (68,12%), КУГИ (18,18%), ОАО "МРСК Урала" (4,89%).

Капитализация — 3,5 млрд руб.

Финансовые показатели (МСФО, 1-е полугодие 2014 г.):

выручка — 18,2 млрд руб.,

чистая прибыль — 329,6 млн руб. (Ведомости 12.12.14)





### **GM отозвал авто. "Коммерсантъ в Санкт-Петербурге". 12 декабря 2014**

#### **из-за ремней безопасности**

General Motors отзывает в России 3800 автомобилей Chevrolet Trailblazer, при этом большая часть — петербургской сборки. Причина отзыва — проблемы с ремнями безопасности. Эксперты отмечают, что впервые в истории петербургских заводов произошел отзыв произведенных здесь автомобилей.

General Motors отзывает в России 3800 автомобилей Chevrolet Trailblazer 2010-2014 модельного года, сообщает Росстандарт. Отзыву подлежат автомобили, проданные с 5 апреля 2013 года по настоящее время, с VIN-кодами, обозначенными в приложении, доступном на официальном сайте Росстандарта. Из 3800 автомобилей основная часть — 3048 автомобилей — петербургской сборки. Таким образом, отзыву подлежат все Chevrolet Trailblazer, выпущенные на петербургском заводе GM с момента начала сборки этой модели на площадке, то есть с апреля 2013 года.

Причина отзыва незначительная: неверное расположение датчика угла наклона катушки ремня безопасности третьего ряда сидений. При угле наклона автомобиля от 9 до 12 градусов невозможно зафиксировать ремень безопасности.

Завод General Motors (ООО "Дженерал Моторс Авто") находится в промзоне Шушары (Санкт-Петербург). Завод открыт в ноябре 2008 года. Общий объем инвестиций в проект составил \$300 млн. Дополнительно будет инвестирован \$1 млрд до 2015 года, что позволит увеличить производство автомобилей до 520 тыс. штук в год. На заводе производятся автомобили Chevrolet Cruze и Opel Astra, с апреля 2013 года — Chevrolet Trailblazer. В 2015 году будет запущено производство кроссоверов Cadillac Escalade и Chevrolet Tahoe. В 2016 году, по сведениям "Ъ", предприятие также запустит производство Opel Mokka.

Официальные дилеры уведомляют владельцев машин, попадающих под отзыв, о необходимости предоставить автомобиль в ближайший дилерский центр для проведения ремонтных работ.

Владелец "Р-моторс" Андрей Ивойлов отмечает: даже если автовладелец не приедет в салон для ремонта, дилер произведет ремонт при прохождении техосмотра.

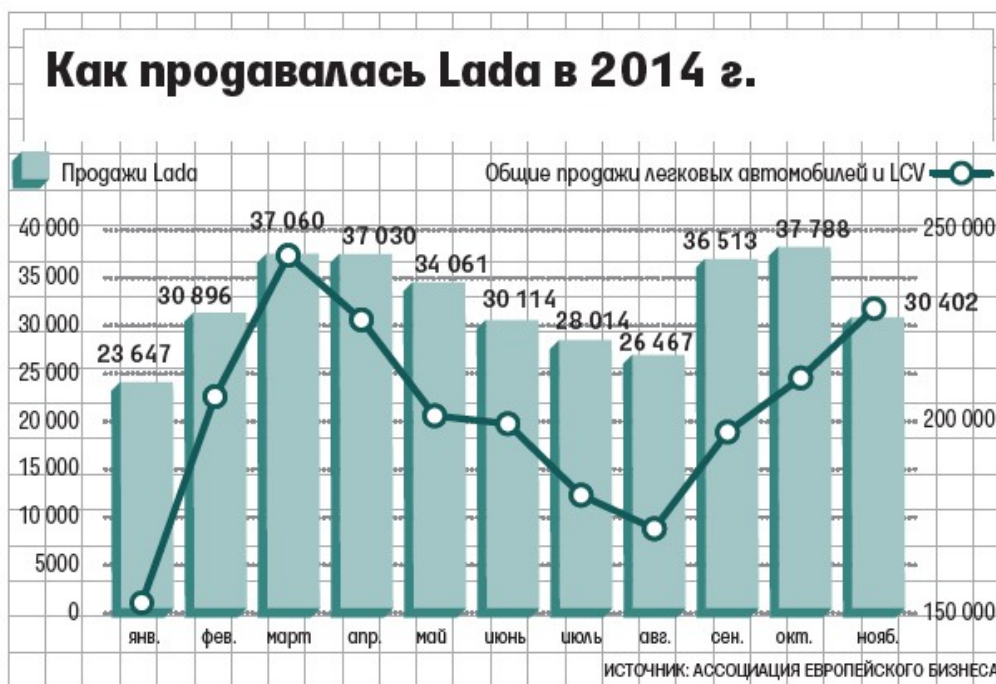
Генеральный директор "Auto-Dealer-СПб" Михаил Чаплыгин обращает внимание на то, что в истории петербургских автозаводов отзыв произведенных здесь автомобилей происходит впервые. Но в целом для Европы, Соединенных Штатов или Азии отзыв машин — это обычная практика, направленная в том числе на качественное сервисное обслуживание клиентов. И обычно это проблема не завода, а поставщика комплектующих, говорит эксперт. (Коммерсантъ в Санкт-Петербурге 12.12.14)

### **Lada уехала со складов. "Ведомости". 15 декабря 2014**

"АвтоВАЗ" оказался не готов к росту спроса на автомобили в конце осени. Склады завода и дилеров пусты, покупателям придется ждать машин больше месяца

У многих дилеров "АвтоВАЗа" в декабре закончились автомобили Lada всех моделей в базовых комплектациях, а остатки топовых версий на складах мизерны и будут распроданы в ближайшие 1-2 недели. Об этом "Ведомостям" рассказали топ-менеджеры трех автоторговых компаний. По их словам, если заказать Lada сейчас, то придется ждать больше месяца.

В последние 10 лет таких пустых складов не было, комментирует один из дилеров "АвтоВАЗа": запасы не опускались ниже 70% от месячных продаж, сейчас — около 20%. "Люди бегают по салонам и сметают все. Еще немного — и мы будем играть на своем складе в футбол", — шутит другой дилер завода. Сейчас у него в запасе около 30 машин, а в обычные времена было 130-150 шт. По словам собеседника "Ведомостей", некоторые дилеры "АвтоВАЗа" даже вынуждены уговаривать коллег продать ту или иную модель, чтобы поставить в демонстрационный зал.



Желание пристроить рублевые накопления и успеть купить автомобиль по старой цене на фоне падающего рубля — основная причина наблюдаемого ажиотажного спроса на автомобили, напоминают дилеры. "АвтоВАЗ" в отличие от многих брендов цены пока не поднимал, но это неизбежно, считают они. Дилеры ожидают, что в январе Lada подорожает примерно на 5% (решений еще нет). Продажи стимулирует и программа утилизации машин, которую "АвтоВАЗ" наряду с другими автозаводами запустил в сентябре.

В октябре продажи "АвтоВАЗа" были лучше рынка, но в ноябре — существенно хуже. Крупнейший российский автопроизводитель с начала 2014 г. из-за спада продаж активно сокращает производство, но осенью попал в противофазу, комментирует один из дилеров. Заводу нужно опять наращивать выпуск, но сделать это быстро невозможно — нужно перестраиваться по всей цепочке, включая поставщиков. Дефицит автокомпонентов для Lada, пик которого пришелся на октябрь — ноябрь (из-за него даже приостанавливалась линия, где выпускается самая продаваемая модель Lada — Granta), сейчас уже меньше, но полностью не устранен, знает дилер. "Нам, к примеру, еще не поставили все машины, заказанные в сентябре — октябре", — рассказывает он.

Представитель "АвтоВАЗа" на вопросы "Ведомостей" не ответил. Кризис с поставщиками преодолен и сейчас "АвтоВАЗ" работает ритмично, говорит близкий к предприятию человек. Все, что сейчас производится, сразу отгружается дилерам, рассказывает он. С сентября дилеры заказывают машины напрямую у завода, напоминает соседник "Ведомостей": система региональных складов упразднена, остатки машин будут распроданы до конца года. "АвтоВАЗ" сохранит только площадку при заводе, продолжает он: постепенно там будет сформирован технический запас в несколько тысяч машин под колебания спроса. Это стандартный для зарубежных автопроизводителей подход. Раньше на региональных складах хранилось несколько десятков тысяч машин, что усложняло логистику и увеличивало издержки, добавляет он.

Дефицит машин будет устранен в декабре — январе, а если повышенный спрос сохранится — в феврале, обещает человек, близкий к "АвтоВАЗу". Это произойдет не ранее февраля, считает дилер. В начале 2015 г. рубль скорее всего продолжит падать, соответственно, будет сохраняться и повышенный спрос на Lada, замечает он. Продажи скорее поддержит продолжение программ утилизации автомобилей в 2015 г., хотя на устойчивый рост рассчитывать не стоит, замечает аналитик "ВТБ капитала" Владимир Беспалов.

Ажиотажный спрос фиксируют дилеры и других марок, но их складские запасы не так истощены. Они сократились, но в целом находятся "на нормальном уровне, равном 1,5-месячным продажам", говорит дилер Renault. "Запас по Hyundai у нас чуть больше 1,5 месяца", — говорит дилер марки. Как правило, зарубежные автоконцерны просят держать запасы на уровне 1,5-1,8-месячных продаж, напоминает он. (Ведомости 15.12.14)

#### **Шанс для "АвтоВАЗа". "Ведомости". 17 декабря 2014**

В 2015 г. российский рынок легковых автомобилей может сократиться на 7% до 2,17 млн шт., а продажи Lada (марка лидирует на рынке) — на 4,7% до 366 000 шт., прогнозирует ИФК "Метрополь". Сейчас все наоборот: продажи "АвтоВАЗа" падают сильнее, чем снижается рынок в целом. По итогам 2014 г. продажи легковых автомобилей в стране сократятся примерно на 12% до 2,3 млн шт., продажи Lada — на 16% до 384 000 шт., по



оценке "Метрополя". Это близко к ожиданиям самого "АвтоВАЗа", в 2014 г. он рассчитывает продать 385 000 машин, говорит представитель завода. Давать прогнозы на 2015 г. он отказался.

Аналитик "ВТБ капитала" Владимир Беспалов прогнозирует, что в 2015 г. общие продажи легковых автомобилей в стране упадут на 10%, по оценке гендиректора Auto-dealer.ru Олега Дацкива — на 15%. Но эксперты соглашаются с тем, что "АвтоВАЗ" будет чувствовать себя лучше рынка. Падение у марки может быть вдвое меньше, чем у рынка, считает Дацкив. "АвтоВАЗ" может в 2015 г. даже нарастить продажи на 3-4%, допускает Беспалов.

В первом полугодии поддержку Lada окажет продолжение программы утилизации автомобилей, комментирует аналитик "Метрополя" Андрей Рожков. С сентября 2014 г. при покупке новой машины и утилизации старой или при использовании схемы trade-in можно получить скидку от 40 000 руб. Lada лидирует в общем зачете (40% всех продаж). В 2015 г. на продление программы государство выделит автозаводам в виде субсидий 10 млрд руб., но этих денег может хватить не более чем на полгода, считают Беспалов и Дацкив. Еще одним поддерживающим фактором для "АвтоВАЗа" будет ослабление рубля, продолжают эксперты. С начала 2014 г. доллар подорожал на 86,8%, евро — на 69,3%. Локализация у "АвтоВАЗа" — около 80%, у иностранцев — как правило, не превышает 20%, говорит Рожков. В итоге растут цены на иномарки, включая те, что выпускаются на российских заводах глобальных автоконцернов. "АвтоВАЗ" цены пока не поднимал. Дилеры ожидают, что это произойдет в начале 2015 г., примерно на 5%. По оценке Дацкива, Lada подорожает на 10%. Но на фоне роста цен на иномарки это будет не сильно заметно, подчеркивает он. Цены на них в 2015 г. вырастут минимум на 15-20%, говорит эксперт.

Во втором полугодии продажи Lada поддержит появление новинок — Lada Vesta и Lada Xray, указывают Рожков и Дацкив. Не исключено и расширение программы утилизации, в случае если рынок сильно просядет, добавляют Беспалов и Рожков. Кроме того, "АвтоВАЗу" поможет перестройка дилерской сети — компания повышает мотивацию партнеров, позволяя им, к примеру, зарабатывать в том числе и на сервисе, напоминает Дацкив.

В 2015 г. "АвтоВАЗ" в полной мере почувствует эффект от реализуемой с начала 2014 г. программы сокращения издержек (снижение закупочных цен, численности персонала и проч.), говорят Беспалов и Рожков. По итогам 2014 г. Беспалов прогнозирует чистый убыток компании по МСФО на уровне 6,6 млрд руб. (3,6 млрд руб., по оценке "Метрополя"), а в 2015 г. — чистую прибыль в 4,9 млрд руб. (1,5 млрд руб.). (Ведомости 17.12.14)

### **Бу Андерссон: На все проблемы АВТОВАЗа можно посмотреть под разным углом зрения. "За рулем".**

**17 декабря 2014**

Последнее время Волжский автозавод лихорадит. Рабочие жалуются на сокращения, на обесценивание и так невысоких зарплат. Сегодня глава АВТОВАЗа Бу Андерссон выступил перед коллективом предприятия и рассказал о своем видении ситуации на заводе. А также о том, что на все заводские проблемы можно посмотреть с разных сторон: со стороны рабочих и со стороны управленцев, и тогда ситуация на предприятии будет выглядеть более объективно.

«Мне нравится ваша энергичность, но я бы хотел, чтобы вы потратили столько же энергии на изучение фактов, фактов об АВТОВАЗе и наших конкурентах в России», — с такими словами обратился к работникам АВТОВАЗа его глава Бу Андерссон.

Так какие же они — эти факты? Вот только некоторые из них: в течение 21 года Lada планомерно теряла свою долю рынка. В этом году АВТОВАЗ получил 9 млрд правительственных субсидий, а например, «Группа ГАЗ» получила всего 1 млрд субсидий, завод Hyundai ничего не получил и т.д.

«Я благодарю вас всех за улучшение качества на 50%. Особая благодарность работниками линии Granta/Kalina, где качество «прямого схода» улучшилось с 55 до 82%. Я понимаю, что многие люди в инжиниринге настроены критически. У нас по-прежнему много проблем. Проблемы были со сложным закрыванием дверей, частыми поломками катушек зажигания, шумом в коробке передач и т.д. Их насчитывается более 14. Большинство из них удастся решить уже в этом году. Но я хочу спросить, а чего вы так долго ждали, ведь эти проблемы существовали длительное время? В ноябре мы впервые потеряли наше первое место на рынке продаж новых автомобилей. Может, это даже и хорошо. Может, мы теперь, наконец, проснемся?»

Он отметил, что знает, что его действия часто критикуют. Но если бы он ничего не делал, компания потеряла бы с начала года 20 млрд рублей. В январе завод терял по 30 тыс. рублей на каждом автомобиле, сегодня только 10 тыс. рублей. Предприятие пыталось достичь безубыточности, но не смогло. Было много жалоб по поводу сокращения людей: с начала года численность работников уменьшилась на 14 тыс. человек. Благодаря этому удалось сократить операционные затраты на 4,2 млрд рублей. Однако на дополнительные выплаты этим людям потрачено 4,1 млрд рублей. То есть деньги, которые удалось сэкономить, потрачены на социальные выплаты сокращаемым людям. Ни одна компания этого не сделала. Были сокращения на «Автофрамосе», заводе GM в Санкт-Петербурге, на ГАЗе. Дополнительных выплат там не было.

Бу Андерссон напомнил, что каждое утро в 6.45 утра посещает производства и доступен для обращений и жалоб. Только они должны быть конструктивными. И он не обещает, что с его стороны не будет встречных претензий. Потому что на все проблемы завода можно посмотреть и его глазами. Например, в первый день своей работы он осмотрел туалеты. Они были в ужасном состоянии, грязные, липкие, в них не было туалетной бумаги, а унитазы текли. «Мне сказали, что это такая традиция на АВТОВАЗе. И вы многие годы с этим соглашались! Мы выделили



800 млн рублей, и уже отремонтировано 140 помещений, 329 комнат находятся в процессе ремонта. Почему те люди, которые нещадно меня критикуют сегодня, долгое время проблем не замечали? Говорить легко, тяжело дело делать. Или другой пример. Цех окраски. Все хорошо, но там в свое время просто забыли сделать вентиляцию. И люди с этим соглашались долгое время. Я не согласился и нашел 100 тыс. рублей на установку вентиляции». Он рассказал, как в следующем году на предприятии изменится система выплат зарплат и премий, размер и тех и других вырастет, но и со своей стороны он потребует выпуска качественной продукции. И если вдруг окажется, что обнаружен брак, линия будет немедленно остановлена до выяснения причин и устранения брака. Пострадают все, не получат премии, надбавки, но это станет стимулом для того, чтобы выпускать только качественную продукцию. (За рулем 17.12.14)



## Грузовое автомобилестроение

### Производство грузовиков в ноябре упало на 38,6%.

По данным Росстата, производство грузовых автомобилей в январе-ноябре составило 139 тысяч единиц, что на 25,8% ниже показателя годичной давности. В прошлом месяце с российских конвейеров сошло 14 тысяч грузовиков – это на 38,6% меньше, чем годом ранее.

Стоит отметить, что из-за падения спроса на российском рынке КАМАЗ в ноябре на несколько дней приостановил производство грузовиков и перешел на четырехдневный режим работы, который будет действовать на предприятии как минимум до конца этого года. Компания Volvo Group открыла в Калуге завод по производству кабин для грузовых автомобилей Volvo Trucks и Renault Trucks. Проектная мощность предприятия составляет 15 тысяч кабин в год, инвестиции в его создание – порядка 90 млн. евро.

Выпуск автобусов в России за одиннадцать месяцев 2014 года снизился на 20,6% до 38,3 тысячи единиц. При этом в ноябре автобусные заводы выпустили порядка 4,2 тысячи машин – на 19,1% меньше, чем годом ранее. (Автостат 17.12.14)

### На "КАМАЗе" новый руководитель по персоналу.

Генеральный директор ОАО "КАМАЗ" Сергей Когогин подписал приказ о назначении с 15 декабря 2014 года своим заместителем по управлению персоналом и организационному развитию Александра Ушенина.

До этого назначения Александр Ушенин работал на различных руководящих должностях в ОАО "КАМАЗ", до последнего времени занимал пост руководителя аппарата генерального директора ОАО "КАМАЗ". (INFOline, ИА (по материалам компании) 15.12.14)

### Топ-300 "БИЗНЕС Online": кому принадлежит Татарстан?

"БИЗНЕС Online" представляет читателю пятую по счету "табель о рангах" среди компаний, зарегистрированных в Татарстане. Впервые в этом году наш рейтинг превратился в полноценный "клуб миллиардов": все участники имеют оборот свыше 1 млрд. рублей. На этот раз мы постарались не только выстроить по порядку юридические лица, но и выделить наиболее крупные бизнес-группы, проследив, насколько это возможно, имена их владельцев. Спорим, о самом существовании некоторых империй вы даже не подозревали?

"У КОГО НЕТ МИЛЛИАРДА..."

Чтобы попасть в наш первый Топ-300 по итогам 2010 года, надо было иметь выручку в 675 млн. рублей — именно с таким показателем последнее место в списке тогда занимал аэропорт "Казань". На сей раз рейтинг замыкает мало кому известное ЗАО "ХИТ Р" — независимая нефтяная компания с солидным оборотом почти в 1,1 млрд. рублей. Фирма, принадлежащая некоему Рафаэлю Мингазову, зарегистрирована в Альметьевске, но активно работает в Оренбургской области. Там ее, кстати, не далее как в октябре оштрафовали за самовольное строительство нефтеналивной станции площадью 11 тыс. кв. метров... Всюду жизнь. Аэропорт, кстати, здравствует в рейтинге и поныне — уже на 265-м месте с оборотом в 1,2 миллиарда. Рост на 80%!

Мы отслеживаем эти траектории, отмечаем новичков вот уже пятый год (проект начинался с Топ-200 по итогам 2009 года). В первом Топ-300 компаний с выручкой больше миллиарда было 211, по итогам 2011 года их число выросло до 231, затем их стало 269. В нынешнем рейтинге психологическую планку сумели преодолеть все без исключения. Минимальный порог отсека по сравнению с прошлым годом вырос на 26,6%.

И все равно нельзя не отметить сверхконцентрацию татарстанской экономики. На первую десятку рейтинга приходится 57% совокупной выручки. На первую сотню компаний — 84%. А на остальные две сотни — всего 16% или 363 млрд. рублей. Много меньше, чем у одной "Татнефти". Тем не менее в каждом эшелоне кипят свои страсти, зажигаются свои звезды.

**ТАИФ И "ТАТНЕФТЬ": НОЗДРЯ В НОЗДРЮ**

В этом году вы не увидите в рейтинге таких грандов, как "Нижнекамскнефтехим", "Казаньоргсинтез", ТАИФ-НК и ТГК-16. Вместо этих уважаемых компаний, о которых наша газета регулярно пишет по отдельности, мы впервые отображаем группу "ТАИФ" одной строчкой, как и все остальные группы компаний, имеющие консолидированную отчетность. Итоговая цифра — 442,8 млрд. рублей. Такова сальдированная выручка всех подконтрольных ТАИФу активов, которую он указал в своем годовом отчете.

Представ во всей красе, группа во главе с Альбертом Шигабутдиновым идет практически наравне с "нашим всем" — "Татнефтью", у которой сальдированная выручка составляет 455 млрд. рублей. Кстати, поменяй мы методику годом ранее, ТАИФ вообще оказался бы на первом месте. Но по сравнению с предыдущим годом холдинг уменьшил обороты на 2,1%, а "Татнефть", наоборот, прибавила на 2,5%. Так что гонка преследования продолжается. Как на соотношение повлияет снижение нефтяных цен и девальвация рубля, увидим через год. Правда, при взгляде на чистую прибыль сомнений в том, кто главный, не остается — нефтяники опережают нефтехимиков в 2,2 раза.



Помимо ТАИФа семью первого президента РТ Минтимера Шаймиева в рейтинге представляют две малые нефтяные компании — "ТНГК-Развитие" и "МНКТ". Последнюю, кстати, в прошлом году возглавил 25-летний внук Шаймиева Тимур.

#### КАМАЗ ЛИХО ИЗБАВЛЯЕТСЯ ОТ ГОСОБОРОНЗАКАЗА, НО НЕ В СИЛАХ ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ОФШОРОВ

Группа "КАМАЗ" на сей раз стала бронзовым призером. Помимо снижения выручки на 3,5% по сравнению с прошлым рейтингом изменилась структура собственников автогиганта. В октябре 2013 года КАМАЗ выкупил у кипрского офшора Avtoinvest Ltd 3,72% своих акций, передав их своей 100-процентной дочке — ФЛК "КАМАЗ".

Сделка сопровождалась пикантным скандалом: в редакции ряда СМИ пришло письмо, якобы подписанное директором департамента финансов КАМАЗа Саматом Саттаровым. В письме утверждалось, что бенефициарами офшора являются гендиректор автогиганта Сергей Когогин с женой и Рубен Варданян. Пресс-служба КАМАЗа немедленно назвала письмо "абсолютной фальшивкой". Сам Когогин в интервью "Ведомостям" объяснил, что "консорциум инвесторов под управлением Рубена Варданяна" купил эти акции у КАМАЗа за 2,2 млрд. рублей, рассчитывая на то, что впоследствии их купит Daimler. Деньги для этого они взяли у ФЛК, то есть у самого же КАМАЗа. Теперь сделка повернута обратно — консорциум вернул займ, по которому платил проценты, а КАМАЗ выкупил акции.

И все равно, как мы уже писали, "консорциум", похоже, в накладе не остался: стоимость выкупа была на 79% дороже рыночной цены бумаг на тот момент, а разница между ценой покупки и продажи составила 728 млн. рублей. Кстати, консорциуму имени Варданяна по-прежнему принадлежит 20,81% акций автогиганта — анонсированная Когогиным деофшоризация с переходом в российскую юрисдикцию пока так и не состоялась.

Гораздо успешнее идет избавление КАМАЗа от всех производств, работающих на гособоронзаказ. На 40-м месте в нашем рейтинге дебютировало ОАО "Ремдизель". Выручка производителя броневедущих автомобилей сопровождения "Выстрел" (БПМ-97), отпочковавшегося от КАМАЗа, составила 6,8 млрд. рублей, чистая прибыль — 332 миллиона. 97,61% акций предприятия контролирует ООО "Специализированная сервисная компания", которое, в свою очередь, принадлежит ООО "СИНЕРДЖИ". Конечными же бенефициарами являются... ведущая телепередачи "Вести КАМАЗа" Людмила Трейстман (75%) и Яков Карпов (25%), фигурировавший в СМИ как замдиректора склада ТФК "КАМАЗ". Что ж, гордимся нашей коллегой по журналистскому цеху!

Как сообщил "Ведомостям" руководитель пресс-службы КАМАЗа Олег Афанасьев, до конца 2014 года компания намерена продать свой последний военный актив — 100% Завода специальных автомобилей, который выпускает бронированные автомобили семейства "Тайфун". Он достанется "структуре, связанной с менеджментом этого предприятия". С санкциями против России планируемая сделка не связана, подчеркивает Афанасьев, просто "военная техника — рискованное и ресурсоемкое направление".

#### ФЕДЕРАЛЫ: ОБОРОНКА, ГАЗ И ТРУБА

Помимо холдингов, публикующих консолидированную отчетность, есть группы предприятий, объединенных общими собственниками. Крупнейший игрок, конечно, государство. Если говорить о федеральном уровне, то наиболее серьезно в республике представлен «Ростех» Сергея Чемезова, который контролирует целую группу предприятий, в основном в сфере машиностроения. Наиболее крупный актив после КАМАЗа — это Казанский вертолетный завод (№7), который в следующем году на волне девальвации рубля должен взлететь еще выше. Сюда же относится «ПОЗИС» (№54), ОКБ «Союз» (№261) и новичок нашего рейтинга — НПО «ГИПО» (№275). Предприятие специализируется на тепловизорах и является, к примеру, единственным в России поставщиком тепловизионных прицелов для переносных противотанковых ракетных комплексов. Отметим, что КАПО им. Туполева из рейтинга исчезло — теперь это всего лишь филиал московского ОАО «Туполев».

Как обособленное звено в рамках «Ростеха» можно рассматривать группу предприятий, входящих в орбиту гендиректора концерна «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ) Николая Колесова. Всего у КРЭТ в Казани 6 предприятий, из которых хотелось бы выделить новичка нашего рейтинга — Казанский электротехнический завод, созданный на базе почившей в бозе «Свяги». В последние годы предприятие среди прочего с успехом производит металлодетекторы, разработанные по техзаданию ФСБ и использовавшиеся, в частности, на объектах Универсиады. Как обособленное звено в рамках «Ростеха» можно рассматривать группу предприятий, входящих в орбиту гендиректора концерна «Радиоэлектронные технологии» Николая Колесова

Отметим, что у семейства Колесова есть и обширная частная империя, которую в рейтинге представляют завод «Элекон» (№100), автодилер «КАН-АВТОВАЗ» (№119) и КОМЗ (№211). Татсоцбанк до Топ-300 на сей раз не дотянул.

Еще один мощный федеральный игрок — это, конечно, «Газпром». Его в нашем рейтинге представляют ЗАО «Газпром межрегионгаз Казань» (№5) и ООО «Газпром трансгаз Казань» (№11). Впрочем, понятно, что это посреднические и сервисные структуры. Прибыли они на пару генерируют меньше 1 млрд. рублей.

Этого не скажешь о структуре «Транснефти» (ОАО «СЗМН»), у которой и выручка — почти 31 млрд., и прибыль — 7,9 млрд. рублей. Кстати, со стратегической для страны монополией во главе с генерал-майором ФСБ Николаем Токаревым в Татарстане дружит целый куст подрядчиков, зарегистрированных у нас, а тянущих трубы по всей стране. К традиционному участнику нашего рейтинга «Контакт-С» (№62) добавился новый игрок из того же Лениногорска под названием «Спецстройсервис» (№78), который принадлежит некоему Марсу Арсланову. Еще



одна компания, вовлеченная в строительство трубопроводов «Востокнефтеспецмонтаж» (№271) Ильшата Зарипова, смогла нарастить выручку в 2,7 раза.

СИНХ Валерия Сорокина отнюдь не довольствуется ролью номинального держателя

#### ПРАВИТЕЛЬСТВО НА КОМАНДНЫХ ВЫСОТАХ

Правительство Татарстана помимо «Татнефти» в рейтинге представляет в первую очередь холдинг «Связьинвестнефтехим», которому принадлежат миноритарные пакеты во многих крупнейших предприятиях республики. Среди активов, где СИНХ все еще является контролирующим акционером, лидирующее место занимает его относительно недавнее приобретение — энергетика. Холдингу во главе с Валерием Сорокиным передана, в частности, ОАО «Генерирующая компания» (№8), ОАО «Казанская теплосетевая компания» (№138) и ОАО «Набережночелнинская теплосетевая компания» (№229). И, как мы знаем благодаря разборкам энергетиков с Талгатом Абдуллиним, СИНХ отнюдь не довольствуется ролью номинального держателя.

Также относительно недавно под крыло Сорокина перешел исконный бюджетный донор «Татспиртпром» (№34) с «Алкоторгом» (№24). Из сферы высоких технологий отметим «Таттелеком» (№37) и «Татхимфармпрепараты» (№155). Кстати, часть этих активов республика не прочь продать в хорошие руки. В частности, к поиску «стратегического партнера» для фармацевтики призвал в своем послании президент РТ Рустам Минниханов.

Кроме того, часть крупнейших предприятий находятся напрямую под контролем минземимущества. После всех волн приватизации и «рассосываний» госактивов по разным карманам в этом списке остались по-настоящему стратегические предприятия. Например, Сетевая компания (12-е место) во главе с Ильшатом Фардиевым (об активах, связанных с ним лично, речь пойдет ниже) или «Татавтодор» (№48), которым рулит Айрат Шаймиев. Помимо этого, в списке — аптечная сеть «Таттехмедфарм» (№73), сельскохозяйственные ГУП «Рацин» (№79) и «Татагролизинг» (№261), а также главный проектировочный штаб для всех государственных строек ГУП «Татинвестгражданпроект» (№236). И, наконец, начальник над всеми госСМИ — «Татмедиа» (№252), освоившее за год 1,2 млрд. рублей.

Новичком рейтинга стало ОАО «УКС», созданное в 2011 году. В основном предприятие реализует проекты республиканского фонда газификации, возглавляемого земляком президента РТ Заудатом Миннахметовым, который по совместительству входит в совет директоров ОАО «УКС».

Наконец, довольно широко в рейтинге представлена казанская мэрия. Бриллиант в короне — ОАО «Казметрострой» с оборотом 8,3 млрд. рублей (№28), который давно работает не только в Казани, но и в Москве. Не удивительно, что давно идут разговоры о его возможной приватизации. В списке также МУП «Водоканал» (№123), МУП «Метроэлектротранс» (№150), ОАО «Казэнерго» (№155), МУП «Департамент продовольствия и социального питания» (№240) и МУП «ПАТП №2» (№277).

#### МУСИН И «КОШАЧЬЕ» СЕМЕЙСТВО

К госсектору с некоторыми оговорками можно отнести и «АК БАРС» Банк (9-е место). Тем более что после того, как совет директоров возглавил Сорокин, банк стал связан с правительством РТ еще теснее. Традиционно близка к «АК БАРС» Банку страховая компания «НАСКО» (№188), но напрямую банк владеет в ней лишь блокирующим пакетом.

А вот, казалось бы, родственная «АК БАРС» Банку строительная компания «Ак Барс Девелопмент» (ООО «Ак Барс Строй»), расположившаяся на 159-м месте, до недавнего времени принадлежала директору Эдуарду Галееву, а теперь следы собственников теряются в офшорах.

В нашем рейтинге империю под управлением Ивана Егорова представляют 12 предприятий с суммарным оборотом свыше 48 млрд. рублей

Холдинговая компания «Ак Барс», которая изначально создавалась для управления непрофильными активами банка, сейчас уже в значительной степени самостоятельная структура. Холдинг, по его собственным данным, объединяет 80 предприятий с общей численностью 40 тыс. человек — как целый сельский район. В нашем рейтинге империю под управлением Ивана Егорова представляют 12 предприятий с суммарным оборотом свыше 48 млрд. рублей. Самые крупные — «Камгэсэнергострой» и Зеленодольский завод им. Горького. Отметим, что при всей своей мощи группа генерирует поразительно мало чистой прибыли. Сальдированный финансовый результат на всю «золотую дюжину» — 423 млн. рублей. И знаете, какой актив самый прибыльный? «Цивильский бекон» (ООО «Авангард»), который заработал 172 млн. рублей.

До конца 2010 года через запятую с «Ак Барсом» принято было перечислять Татфондбанк (№22). За обоими финансовыми столпами республики маячила фигура Роберта Мусина. Но в «Ак Барсе» он был лишь менеджером, а в Татфондбанке — основным акционером. Впрочем, в 2013 году банкир от оперативного управления Татфондбанком отошел, возглавив «ТФБ Холдинг». В рейтинге небанковские активы группы представляет испытывающая серьезные проблемы торговая сеть «ДОМО» (№28), «Казаньзернопродукт» (86-е место) и «Бурундуковский элеватор» (№249).

#### КОРОЛИ НЕФТЯНКИ И ЭНЕРГЕТИКИ

Плавнo переходя к частным татарстанским бизнес-империям, хочется отметить, что крупнейшая из них после ТАИФа отнюдь не на слуху. Речь идет о «ТаграС-Холдинге», созданном на основе различных сервисных подразделений, выведенном из состава «Татнефти».



33,29% «ТаграС-Холдинга» принадлежат ЗАО «ОЛИМП Ю» экс-гендиректора «Татнефти» Шафагата Тахаутдинова

В Топ-300 представлено в общей сложности 11 компаний, принадлежащих холдингу. Их общий оборот — 61,3 млрд. рублей. Возможно, внутри «ТаграС-Холдинга» есть какие-то внутренние «прогоны», но, согласитесь, масштаб впечатляет. С таким показателем холдинг мог бы занять в рейтинге 5-е место. Суммарная чистая прибыль, кстати, тоже неплохая — 2,9 млрд. рублей.

В первую тройку крупнейших активов холдинга входит «ТМС групп» с оборотом 15,9 млрд. рублей, УК «Татбурнефть» (15,5 млрд. рублей) и новичок нашего рейтинга «Главнефтегазстройсервис» (10,2 млрд. рублей), расположившийся на 25-м месте. Впервые пройти в список сумело также строительное подразделение холдинга — УК «Татнефть-Энергосервис» (99-е место). А на подходе ООО «Ринпо» с оборотом чуть больше 1 млрд. рублей, которое до Топ-300 не дотянуло лишь чуть-чуть.

Структура собственников «ТаграС-Холдинга» не раскрывается. Известно лишь, что 33,29% принадлежат ЗАО «ОЛИМП Ю» экс-гендиректора «Татнефти» Шафагата Тахаутдинова. Также у заслуженного нефтяника в собственности миноритарные пакеты еще 10 участников рейтинга, в основном малых нефтяных компаний. Самая крупная — ЗАО «Кара Алтын» — имеет выручку в 5,7 млрд. рублей. В ней Тахаутдинову принадлежит 16,5%, остальные акции распределены между большой группой физических и юридических лиц.

С именем другого в прошлом всесильного топ-менеджера госкомпании — гендиректора Сетевой компании Фардиева — на рынке связывают электротехническую корпорацию «ИНВЭНТ» — одну из крупнейших в стране.

Однако долгое время по документам ООО «ИНВЭНТ» принадлежало отцу гендиректора компании Эльбека Сафаева Марату Сафаеву. В 2012 году Сафаев переместился на пост председателя совета директоров. При этом ни ему, ни его родственникам холдинг больше не принадлежит. Акции записаны на некоего Яна Стефановича Вайду, который только однажды засветился в СМИ в скромной должности советника гендиректора «ИНВЭНТа».

С именем в прошлом всесильного топ-менеджера госкомпании — гендиректора Сетевой компании Ильшата Фардиева — на рынке связывают электротехническую корпорацию «ИНВЭНТ»

Параллельно, похоже, что-то изменилось в распределении финансовых потоков внутри группы. Выручка головной компании ООО «ИНВЭНТ» упала в 7 раз, да так, что в Топ-300 она не попала. Зато в рейтинге представлены 4 ее дочерние структуры с общим оборотом 8,5 млрд.: «ИНВЭНТ-Технострой» (№141), «Таткабель» (№110), «ИНВЭНТ-Электро» (№185), «Таттеплоизоляция» (№229). Вместе они заработали чистую прибыль в 256 млн. рублей. Для полноты картины сюда нужно приплюсовать ООО «ППТК», зарегистрированное в Москве. К сожалению, пока доступны только данные за 2012 год: выручка — 7,14 млрд. рублей, чистая прибыль — 67,9 млн. рублей.

Помимо электротехнического бизнеса Фардиеву исторически приписывают существенное влияние на Акибанк и агрохолдинг «Агросила». В состав последнего входили такие флагманы пищепрома, как «Челны-Бройлер» (№44) и «Камский бекон» (№105). Но по документам все эти связи почти не прослеживаются. Тем не менее Ильшату Шайеховичу по-прежнему принадлежат доли в таких сельхозкомпаниях, как «Набережночелнинский элеватор» (№112), «Зайнский сахар» (№136) и «Тепличный комбинат «Майский» (№177).

Кстати, 16,6% в «Челны-Бройлере» принадлежат известному в Закамье предпринимателю Альберту Мустафину, чей многопрофильный ТЭА «Ресурс-Холдинг» имеет много пересечений с энергетикой. ОАО «СВСЭСС» (№104) — один из основных генподрядчиков Сетевой компании. Ему же принадлежит, например, крупнейший в Нижнекамске завод ЖБИ «Камэнергостройпром» (№239), построенный еще в 60-е годы. В этом же царстве — довольно крупная сеть АЗС «Автодорстрой» (№49). Еще одна компания, входящая в группу, стала новичком рейтинга. ТЭФ «Каматранссервис» (№254) — в прошлом одно из структурных подразделений Генерирующей компании, специализирующееся на транспортных услугах. Владелец компании — брат владельца холдинга Рушад Мустафин, бывший директор «Казанских электросетей».

Завершение универсиадскихстроек не могло не отразиться на бизнесе влиятельнейшего игрока отрасли Равиля Зиганшина

**ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ СТРОИТЕЛИ: ЗИГАНШИН, АБДУЛЛИН, САМИЛОВ**

Завершение универсиадскихстроек не могло не отразиться на бизнесе влиятельнейшего игрока отрасли Равиля Зиганшина. Принадлежащее ему ПСО «Казань» (№20) снизило выручку на 28% и формально пропустило вперед в рейтинге «Камгэсэнергострой» (№17), подконтрольный холдингу «Ак Барс». А ООО «Свиягастрой» его супруги Светланы, которое еще в 2012 году имело оборот 7,6 млрд. рублей, в феврале 2014 года переехало в Ижевск и там было тихо ликвидировано. Впрочем, «бренд» «Свиягастрой» жив — есть ООО с аналогичным названием, отличить которое от предшественника можно только по ИНН. Эту структуру не стоит путать с также близким к Зиганшину ООО «Свиягадорстрой» — новичком рейтинга, расположившемся на 208-м месте с 1,6 млрд. рублей оборота.

Еще одной восходящей звездой строительной отрасли стало ООО «СК «Орион» (№230) под руководством Станислава Нестерова с 1,4 млрд. рублей выручки. Интересно, что Нестеров параллельно возглавляет еще и ООО «Пластбау Казань», подконтрольное Светлане Зиганшиной. Так что не исключено, что и «Орион» для Зиганшина — структура не совсем чужая.





Семья директора ГЖФ Талгата Абдуллина представлена в рейтинге в первую очередь ООО «Домкор Строй» (№85). Это одно из подразделений созданного в Челнах в октябре 2013 года строительного холдинга «ДОМКОР», объединяющего модернизированных завод ДСК, его строительного-монтажного треста и компанию «ЖИК», специализирующуюся на строительстве социального жилья.

Половина «Домкор Строя» принадлежит бывшему замуководителя исполкома Челнов по строительству, а ныне гендиректору компании Муниру Гайнуллову. Вторая половина поделена на три части между братьями Ренатом и Талгатом Абдуллинскими, а также сыном последнего Булатом. Попал в наш рейтинг и торговец топливом «Кара Алтын» (№218), принадлежащий Азату Абдуллину — сыну Шавката Абдуллина (самого старшего из братьев), председателя совета директоров банка «Кара Алтын», который до Топ-300 не дотянул.

Среди строителей в нашем рейтинге есть еще один крупный новичок — нижекамская УК «Татспецнефтехиммонтаж» (№81), нарастившая оборот в 2,3 раза до 3,9 млрд. рублей. Компания, созданная в 2009 году, интересна тем, что у нее нет главного учредителя — доли по справедливости распределены между десятком независимых друг от друга (по крайней мере формально) предприятий-учредителей. По словам гендиректора Сергея Зотова, главная задача, которую консорциум ставит перед собой, — «это объединить и сохранить потенциал строительного-монтажного комплекса города, который был наработан десятилетиями, начиная с возведения первых промышленных объектов Нижнекамска». Отметим, что усиление этой структуры, среди заказчиков которой ТАНЕКО, «Аммоний» и «Нижнекамскнефтехим», совпало по времени с проблемами УК «Камаглавстрой». Несколько лет эта компания во главе с Валерием Самилковым была строителем №1 в республике. А теперь самая крупная ее часть ООО «НГИ» скатилась сразу с 33-го на 201-е место, а в марте 2014 года и вовсе объявлена банкротом.

Впрочем, еще одна близкая к Самилову структура «Казаньцентрстрой» опустилась в рейтинге не так сильно — с 54-го места на 67-е.

Совокупный оборот компаний Ирека Богуславского (слева) составил 28,7 млрд. рублей, бизнес же Айрата Хайруллина (справа) в рейтинге представлен слабо — много мелких кусочков и мало крупных

#### АТЛАНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Если бы группа компаний «Нэфис» депутата Госдумы РФ Ирека Богуславского консолидировала выручку, то она вполне могла бы претендовать на вхождение если не в десятку, то уж точно в двадцатку крупнейших бизнес-империй Татарстана. А если убрать компании с прямым или косвенным участием государства, то это, возможно, самый крупный self-made бизнес в республике.

Совокупный оборот его компаний, представленных в рейтинге, составил 28,7 млрд. рублей. Причем к «Нэфис Косметикс», Казанскому жировому комбинату и Казанскому маслоэкстракционному заводу добавилось четвертое предприятие — это построенный в чистом поле завод «Нэфис-Биопродукт» по выпуску соусов в ПЭТ-упаковке.

Несмотря на многолетнюю дружбу с Миннихановым, свое состояние «отец крошек Sorti и Mr.Ricco» сделал не за счет каких-либо преференций от государства, а за счет умения создавать федеральные бренды и организовывать сеть продаж по всей стране.

В последнее же время Богуславский отметился серией крупных социальных проектов — от отправки благотворительных грузов в Донбасс до открытия «Народного катка «Нэфис» у «Казань Арены». «К сожалению, у нас нет 10 Богуславских», — заметил как-то мэр Казани Ильсур Метшин.

Еще один известный депутат Госдумы РФ и благотворитель Айрат Хайруллин вместе с его менее публичным братом Илшатом в Топ-300 представлен слабо — в его бизнесе много мелких кусочков и мало крупных. В их числе торговая компания «Эдельвейс» (№71), «КВ-Агро» (№171) и Энергобанк (№175). Присутствует в рейтинге и молочный комбинат «Эдельвейс-М», но он уже давно продан «Юнимилку».

Бизнес Леонида Барышева и Вадима Махеева в рейтинге представлен только наполовину, так как промышленная его часть зарегистрирована в Самарской области. Сеть гипермаркетов «Эссен» (ООО «Оптовик») расположилась на 21-м месте с оборотом в 14,2 млрд. рублей, к ней нужно добавить и сеть «Камилла» (№82) с 3,7 млрд. рублей. Правда, прибыль, как это часто бывает в ретейле, не сильно впечатляет — 185 млн. рублей на двоих.

#### ТАТАРСТАН ИГРАЕТ ПО-КРУПНОМУ

Самым ярким открытием нынешнего рейтинга, не укладывающимся в традиционные отраслевые категории, стали две компании, специализирующиеся на легальных азартных играх, — «Стар Бет» (№14) и «Бинго-Бум» (№53). Их оборот на двоих — вдумайтесь! — 22 млрд. рублей. При этом «Стар Бет» показал чистую прибыль в 407 млн. рублей, а «Бинго-Бум» — убыток в 13,8 миллиона.

За обеими компаниями стоит известный участник игорного бизнеса из Татарстана — «Роял Тайм Групп», бенефициаром которого выступает Рашид Таймасов. Он рассказал «БИЗНЕС Online», что «Стар Бет» — это сеть букмекерских контор. В лицензии прописано 543 адреса пунктов приема ставок, которые размещены в 58 регионах. В Татарстане зарегистрировано 15 пунктов, но фактически работают только 4. Компания оценивает свою долю в 10% российского рынка и считает себя лидером.

Самым ярким открытием рейтинга стали две компании, специализирующиеся на азартных играх, — «Стар Бет» (№14) и «Бинго-Бум» (№53). За обеими компаниями стоит Рашид Таймасов (слева)



«Для развития компании «Стар Бет» и скорейшего занятия лидерских позиций на рынке было принято решение зарегистрировать компанию в Москве. Поскольку в настоящий момент компания «Стар Бет» самодостаточна, было принято решение вернуть компанию в лоно, где она создавалась, чтобы в родном регионе, в Республике Татарстан, имелся еще один крупный налогоплательщик», — объясняет Таймасов смену адреса прописки.

Что касается «Бинго-Бума», то эта компания занималась организацией одноименной лотереи, в рекламной кампании которой принимал участие даже фигурист Евгений Плющенко. Однако 1 июля 2014 года негосударственные лотереи были запрещены законом, поэтому фирма прекратила работу, но тем не менее не теряет надежду выиграть в конкурсе право проводить государственную спортивную лотерею.

Одним словом, как бы ни относился к игорному бизнесу, Татарстан можно поздравить с появлением еще одной федеральной компании с оборотами втрое больше, чем у «Татспиртпрома»!

Кстати, о водке. Новичком нашего рейтинга стало ООО «Русский водочный холдинг» (№70) с ростом выручки в 29 раз: с 147 млн. рублей в 2012 году до 4,33 млрд. рублей. Линию алкоголя под этим брендом Казанский ликероводочный завод запустил во второй половине 2012 года. Договоренность об этом была достигнута на встрече Минниханова с председателем совета директоров компании «Русский водочный холдинг» Андреем Охлопковым (на тот момент депутатом Верховного Совета Автономной Республики Крым) и Джонатаном Вейлом — генеральным директором Крымской водочной компании. Так что партнерские связи с «сакральной» территорией у Татарстана крепки еще до ее присоединения к России.

#### ДОСТОЯНИЕ РЕСПУБЛИКИ

Постепенно поставщиком перспективных новичков для нашего рейтинга становится ОЭЗ «Алабуга». Построенный датчанами завод Rockwool (№120), открывать который в 2012 году приезжала сама Эльвира Набиуллина, нарастил выручку до 2,75 млрд. рублей. Есть чем гордиться: на заводе установлена самая мощная линия по производству каменной ваты в мире. Чтобы продемонстрировать преимущества продукции, «Роквул-Волга» даже построил в Набережных Челнах экономичный дом с потреблением тепла на 80% ниже нормативного уровня.

Чувство гордости за наш бизнес вызывает и ООО «ТМИМ» (№168) Феликса Давлетшина (кандидат технических наук), сумевшего нарастить выручку в 4 раза. Компания разработала собственную технологию модернизации градирен (охладительных башен), построенных в советские годы, позволяющую снизить энергопотребление в 3 - 5 раз. За 15 лет работы ООО «ТМИМ» внедрило ее на сотнях предприятий не только в России, но и в дальнем зарубежье. Сегодня у компании есть собственный завод по выпуску градирен и промышленных вентиляторов. А динамика роста говорит сама за себя.

На 81% нарастила выручку IT-компания «Параллак» (№232), собственниками которой являются Вячеслав Сасюк (70%) и Дмитрий Кузнецов (30%). Это системный интегратор, фокусирующийся на комплексных решениях в области безопасности. В 2013 году компания выиграла тендер на монтаж сиренно-речевых установок для комплексной системы экстренного оповещения населения об угрозе ЧП. Также в ее активе — создание системы эвакуации в казанском аэропорту.

На 81% нарастила выручку IT-компания «Параллак» (№232), одним из собственников которой является Вячеслав Сасюк (справа)

#### КАК МЫ СЧИТАЛИ?

Наш обзор, в котором мы попытались отметить ряд интересных моментов, разумеется, не претендует на полноту. Как обычно, самое интересное — это сама таблица, из которой каждый читатель может сделать свои выводы об отрасли, которую знает или в которой работает.

На всякий случай напомним, «откуда дровишки». Основой ранжирования выступила валовая выручка за 2013 год (это самые свежие данные за 12 месяцев, доступные в настоящий момент). Для банков бралась сумма процентных, комиссионных и прочих доходов, для страховых компаний — сумма подписанных премий (кроме ОМС).

Источником данных об оборотах закрытых компаний послужила электронная база «СПАРК», для открытых акционерных обществ — официальные отчеты компаний в случае отражения данных по стандартам МСФО, в отдельных случаях использованы оценки федеральных рейтингов (журнал «Финанс», Forbes) и данные официальных представителей компаний. Зона поиска, как и прежде, ограничена юрисдикциями, официально зарегистрированными в Татарстане.

К информации о собственниках компаний призываем относиться с осторожностью. Одним из основных источников здесь выступает ЕГРЮЛ, который обновляется в базе данных СПАРК с определенной периодичностью (раз в квартал или даже раз в год). Если со времени последнего обновления собственники поменялись, не факт, что эта информация дошла до официальной базы.

Отметим, что поддержку проекту оказали известные татарстанские компании. Генеральным партнером выступило татарстанское отделение Сбербанка России. Также партнерами стали филиал МТС в Татарстане, Акибанк, строительная компания «Унистрой», языковая школа English First, аудиторско-консалтинговая компания «Аудэкс» и охранный агентств «Дельта». «БИЗНЕС Online» выражает им искреннюю благодарность.

\*\*\*

Пятый год подряд расчерчивая «контурную карту» бизнес-ландшафта республики, мы не устаем удивляться его многообразию, обилию интересных историй. Газета «БИЗНЕС Online» будет благодарна читателям, которые



помогут нам в этом. Если мы кого-нибудь забыли или в материале есть ошибки, неточности — сообщите об этом в комментариях к данному материалу. Мы учтем замечания при составлении рейтинга в следующем году. (business-gazeta.ru) (16.12.14)

**Страны Персидского залива намерены закупить КАМАЗы.**

Страны Персидского залива могут в ближайшее время приобрести продукцию КАМАЗ. В частности, планируется закупить грузовики известной российской марки.

Как передает "Бизнес Онлайн", о намерении закупить продукцию КАМАЗ уже заявил Бахрейн, другие страны региона также рассматривают такую возможность.

"У меня был разговор с министром промышленности и торговли Бахрейна о возможной продаже наших грузовых автомобилей на рынок Бахрейна и других стран Персидского залива", — заявил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров.

По его словам, для того, чтобы продавать российские машины странам Персидского залива, нужно провести их сертификацию с учетом требований этих стран к грузовым машинам. Мантуров подчеркнул, что сделать это планируется в ближайшее время. (Деловой квартал (Казань) 15.12.14)

**В Москве состоится торжественная церемония передачи первой партии автомобилей КАМАЗ в фонд Всемирной продовольственной программы ООН.**

В мероприятии, которое пройдет на Красной площади, планируется участие исполнительного директора ВПП ООН Этарина Кузина, руководителей МЧС России, МИД России, российского Минфина и других ведомств.

Автомобили будут переданы в рамках проекта ООН по переоснащению автопарка, используемого для транспортировки гуманитарной помощи. После вручения дарственного сертификата и символических ключей, партия автомобилей будет отправлена в порт Санкт-Петербурга для дальнейшей отгрузки в Гану.

Напомним, что распоряжение о реализации проекта ООН по переоснащению автопарка, используемого для транспортировки гуманитарной помощи, было подписано в Правительстве России в начале этого года. Документ предусматривает закупку камазовской автотехники в качестве взноса Российской Федерации в натуральной форме в фонд Всемирной продовольственной программы ООН. На эти цели из федерального бюджета выделено более 720 млн. рублей. Всего "КАМАЗ" должен изготовить 218 грузовиков, из них 130 автомобилей будут переданы до конца 2014 г. Страны поставки – Гана (32 единицы автотехники), Уганда (15 ед.), Южный Судан (52 ед.) и Афганистан (31 ед.). Оставшиеся 88 КАМАЗов фонд ООН получит в следующем году.

Это уже не первое сотрудничество "КАМАЗа" с ООН. Так, в 2012 году Правительство РФ передало в дар ВПП ООН в Афганистане более 40 автомобилей КАМАЗ для поддержки операций по доставке продовольствия в отдаленные районы этой страны. По словам странового директора ВПП ООН в Афганистане Луи Имбло, техническое обеспечение – ключевой элемент в деле своевременной доставки продовольственной помощи голодающим в Афганистане. "Новые КАМАЗы, которые намного экономичнее и легче в обслуживании, заменят давно отслужившие свой срок машины в автопарке ВПП", – отметил он.



**Для справки:** Название компании: *КАМАЗ, ОАО* Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +7(8552)380080; +7(8552)372509; +7(8552)452745 Факсы: +7(8552)452828 E-Mail: [pr@kamaz.org](mailto:pr@kamaz.org) Web: <http://www.kamaz.net> Руководитель: Козогин Сергей Анатольевич, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 16.12.14)

**В Грузии начались продажи автомобилей семейства NEXT.**

"Группа ГАЗ", входящая в состав одной из крупнейших в России диверсифицированных промышленных групп "Базовый Элемент", начала продажи в Грузии автомобилей марки ГАЗ, в том числе - машин нового поколения "ГАЗель NEXT" и "ГАЗон NEXT".

В Грузии начались продажи автомобилей марки ГАЗ, в том числе машин нового поколения "ГАЗель NEXT" и "ГАЗон NEXT". На церемонии старта продаж клиентам были представлены основные модификации новых автомобилей, в том числе грузовые и грузопассажирские версии, 19-местные автобусы каркасного типа. Представители компаний-перевозчиков, мэрии Тбилиси, грузинских министерств и ведомств также ознакомились с различными вариантами спецтехники на базе автомобилей ГАЗ: автомобилями скорой медицинской помощи, пожарными машинами и различными видами специальных надстроек для коммерческого использования.





Легкие коммерческие автомобили "ГАЗель NEXT" будут поставляться в Грузию как с дизельными двигателями Cummins ISF 2,8, так и с бензиновыми двигателями EvoTech 2,7, среднетоннажные грузовики "ГАЗон NEXT" - с дизельными двигателями ЯМЗ-534.

Также в Грузии начались продажи автомобилей семейств "ГАЗель БИЗНЕС", "Соболь БИЗНЕС" (в том числе полноприводные модификации), ГАЗ-3309, "Садко" ГАЗ-3308.

Персонал дилера марки ГАЗ в Грузии - компании Strada Auto - прошел специальное обучение и сертификацию по соблюдению фирменных стандартов ГАЗ в области продаж, а также по сервисному обслуживанию всех типов автомобилей.

Давид Зауташили, Генеральный директор компании Strada Auto:

- Автомобиль "ГАЗель NEXT" отличается прекрасной управляемостью, высоким уровнем водительского комфорта, выгодно отличается от конкурентов по цене и имеет высокий срок гарантии. Мы рассчитываем, что автомобиль будет очень успешным как среди частных предпринимателей, так и среди крупных корпоративных клиентов.

Олег Марков, Директор по реализации и маркетингу дивизиона "Легкие коммерческие и легковые автомобили" Группы ГАЗ:

- Сегодня ГАЗ имеет продукты мирового уровня как в сегменте легких коммерческих автомобилей, так и в сегменте среднетоннажных грузовиков. Эти машины изначально разрабатывались с учетом требований зарубежных рынков. Благодаря сочетанию низкой стоимости владения, отличной функциональности и надежности, автомобили семейства NEXT становятся лучшим выбором для бизнеса, социальной и муниципальной сферы. Развитие экспорта является для компании одной из важнейших задач и позволяет не только нарастить объемы, но и диверсифицировать рынок сбыта и застраховаться от колебаний валютного курса.

**Для справки:** Название компании: *УК Группа ГАЗ, ООО* Адрес: 603004, Россия, Нижний Новгород, пр. Ленина, 88  
Телефоны: +7(831)2990984; +7(831)2990990 Факсы: +7(831)2990999 E-Mail: [odrpa@ruspromauto.ru](mailto:odrpa@ruspromauto.ru) Web: <http://www.gazgroup.ru> Руководитель: *Сорокин Вадим Николаевич, генеральный директор, президент* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 15.12.14)

### **В Костанайской области до конца года намерены собрать больше 8,5 тыс авто.**

Об этом рассказал руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития акимата Костанайской области Мейрам Сокимбаев.

"Опережающими темпами в области развивается машиностроительная отрасль. Доля машиностроения в структуре обрабатывающей промышленности области составила 23,2%, произведено продукции на сумму 45,5 млрд. тенге или 130% к периоду 2013 года. Индекс физического объема составил 105,3%", - отметил он.

По его словам, в машиностроении, наряду с производством сельхозтехники и комбайнов, с 2010 года создана новая отрасль – автомобилестроение, которая в настоящее время представлена двумя предприятиями - АО "АгромашХолдинг" и ТОО "СарыаркаАвтоПром", осуществляющими производство автомобилей: SsangYong, Пежо, IVECO, Toyota, Hyundai. Сегодня доля Костанайской области в общем объеме производства автомобилей по республике составляет порядка 17 %.

"В рамках Программы реализован крупнейший проект по сборке первого отечественного автомобиля SsangYong модели NOMAD методом мелкоузловой сборки, включая сварку и окраску кузовов, поставки которого планируется осуществлять на экспорт в Беларусь, Азербайджан и Россию. С весны 2014 года ТОО "СарыаркаАвтоПром" начата сборка автомобилей Toyota Fortune. За 10 месяцев 2014 года выпущено 462 единиц. Больше, чем в 90 раз увеличено производство автомобилей за период с 2010 года по 2013 год, с 77 автомобилей до 7030", - продолжил он.

За истекший период текущего года предприятиями автомобилестроения собрано 5577 авто, что на 3,1% больше аналогичного периода прошлого года.

"За весь же период реализации ГПФИИР предприятиями автомобилестроения произведено 16244 автомобиля, до конца 2014 года на этих предприятиях планируется собрать 8570 автомобилей: легковых – 8175 единиц, пассажирских – 289 единиц, грузовых – 106 единиц. В настоящее время руководство предприятий ведет переговоры с представителями китайских автоконцернов Geeli и JAC на предмет организации их производств на базе АО "АгромашХолдинг", - заключил М.Сокимбаев. (alau.kz) (16.12.14)

### **Rheinmetall MAN Military Vehicles представила полноприводный военный автомобиль.**

Подразделение Rheinmetall MAN Military Vehicles (RMMV) представила полноприводный военный автомобиль TGS-Mil. Машина выполняется в нескольких вариантах: с колёсной формулой 4x4, 6x6 и 8x8. Особенность автомобиля в том, что его комплектуют 6-ступенчатой автоматической коробкой передач Allison 4500 SP, с гидротрансформатором, который увеличивает крутящий момент двигателя, передаваемый на колёса при трогании и разгоне. Это повышает производительность и манёвренность грузовика даже при движении на малой скорости. Кроме того, технология Allison Continuous Power Technology™ обеспечивает непрерывную передачу потока мощности от двигателя, позволяя бесстрашно преодолевать болотистые, гравийные и песчаные участки. Наличие



гидротрансформатора гарантирует долговечность и надёжность работы трансмиссии, так как полностью исключается необходимость ремонта и замены узлов сцепления.

Полная масса грузовиков TGS-Mil варьируется от 18 до 41 т. Их оснащают дизельными двигателями MAN D2676 с системой Common Rail. Мощность двигателей достигает 397 кВт (540 л. с.), а крутящий момент – 2500 Н·м.



(Грузовик.ру 16.12.14)

**Представлен полноприводный Volvo FL.**

Компания Volvo Trucks продолжает расширять ассортимент предлагаемой коммерческой техники. Новинка очень актуальна в преддверии долгой и снежной зимы и дорожных реалий – полноприводная модель грузовика Volvo FL.





Это линейка грузовых автомобилей средней грузоподъемности до 18 тонн для выполнения внутригородских и пригородных перевозок. Но новая модель полноприводного FL (4x4) предназначена в первую очередь для работы в карьерах, стройплощадках, куда она может добраться даже по полному бездорожью.

На базе нового автомобиля возможна установка бетономешательной надстройки, крана или крана-манипулятора. Полная масса новинки - 16 тонн. Кроме привода транспортное средство отличается увеличенным клиренсом, который также улучшает проходимость автомобиля. Спереди автомобиль стал выше на 6 см, а сзади на целых 10. Угол въезда у нового Volvo вырос до 25 градусов. (Autoline (Украина) 16.12.14)