Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Вторник 22 ноября 2011 №218 (специальный выпуск)
kommersant.ru
LADA

АВТО



Партнерство АвтоВАЗа и Renault—Nissan крепнет день ото дня **18** | АвтоВАЗ выводит на рынок модель LADA Granta и выходит в новый сегмент с моделью LADA Largus **19** | Доходы дилеров LADA привязаны к продажам марки **20** | АвтоВАЗ улучшает систему закупок **20** | За дизайн LADA теперь отвечает выходец из Mercedes **20**

АвтоВАЗ, переживший кризис благодаря поддержке со стороны государства, может повторно столкнуться с сокращением продаж: госпрограмма утилизации, по которой продавалась половина LADA, завершена, а экономическая ситуация ухудшается. Однако уже со следующего года стартует обновление модельного ряда LADA, а сам АвтоВАЗ значительно расширяет свои мощности. Это позволит ему удержать не менее 25% рынка легковых автомобилей в России, сохранив статус крупнейшего автопроизводителя в стране.

Хмуриться не надо, LADA

конъюнктура

В июле Минпромторг сообщил, что программа утилизации, по которой весь прошлый год продавалось порядка 50% LADA в России, заканчивается. За весь период ее действия было выдано 600 тыс. свидетельств на скидку в размере 50 тыс. руб. (давалась владельцу машины старше десяти лет, если он готов утилизировать автомобиль и купить новый, собранный в России), и из этой цифры 80% пришлось на проданные модели LADA. Программа в общей сложности длилась более года (стартовала в марте 2010 года), на нее было потрачено 30 млрд руб. бюджетных денег.

Прекращение программы является поворотным моментом для АвтоВАЗа. Не только аналитики, но и сам завод заявляют, что она означает для АвтоВАЗа снижение динамики продаж — в первую очередь устаревшего и наиболее дешевого семейства LADA «классика», которое продавалось по программе лучше всего (почти половина всех проданных машин). Однако несмотря на отмену утилизации, обвального падения LADA не произошло: по итогам октября (данные Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) на момент сдачи номера) завод продал 49 тыс. машин, показав снижение на 3%, но за январь—август совокупные продажи LADA выросли на 17%, до 493,2 тыс. машин. Тем не менее АвтоВАЗ учел снижение объемов производства и, соответственно, объемов продаж в своей Программе развития (бизнес-плане) до 2020 года, планируя приступить к модернизации еще одной линии главного конвейера в 2012 году. На АвтоВАЗе считают, что именно следующий год — единственно возможное время для кардинального обновления производства.

Однако говорить о том, что со сбытом у АвтоВАЗа нет особых проблем, было бы преувеличением. Продажи «классики» начали показывать снижение уже весной, то есть когда программа утилизации еще действовала, хотя тогда оно было незначительным — в пределах 1–7%. С завершением действия программы падение по «классике» превысило 50%. Это ударит и по экономике завода «Ижавто», который собирает «классику».

Благодаря запуску утилизации АвтоВАЗ первым из российских автозаводов достиг докризисного уровня продаж. Но за январь—октябрь 2011 года авторынок, по данным АЕБ, вырос на 43%, а продажи АвтоВАЗа — только на 17%. Впрочем, здесь надо учитывать, что после окончания госпрограммы утилизации у АвтоВАЗа серьезно выросли коммерческие продажи. В октябре 2011 года они достигли 34 тыс. шт. По сравнению с прошлым годом рост коммерческих продаж составил 44%, то есть завод «растет» вместе с рынком. При этом завод продолжает вести модернизацию своих производственных мощностей. Но правда и то, что рыночная доля снижается главным образом за счет роста продаж иномарок, собираемых в России.

Игра на своем поле

Иномарки российской сборки сегодня продукт номер один: по данным PricewaterhouseCoopers (PwC), за первое полугодие их было продано 440 тыс. штук, и это самый большой рыночный сегмент (импорт — только 410 тыс.). Он же, по данным PwC, был и самым быстрорастущим — плюс 77%, то есть в первом полугодии показатель был втрое выше, чем динамика у АвтоВАЗа. Отчасти это объясняется эффектом низкой базы у иномарок в 2010 году, когда рынок только набирал обороты, но показательно, что большинство иностранных брендов, имеющих производство в России, сегодня показывают рост выше рыночного: Chevrolet, Renault, Toyota, Nissan, Volkswagen, Skoda, Mitsubishi и Hyundai. В денежном выражении объем продаж «российских» иномарок ($10,2 млрд за полугодие) уже приблизился к импорту ($13,5 млрд). АвтоВАЗ и сейчас испытывает давление со стороны конкурентов, поскольку действующее 166-е постановление правительства РФ по режиму промсборки позволяет иностранным автоконцернам, имеющим заводы на территории России, ввозить комплектующие для производства без пошлин. И в этой ситуации выиграть конкуренцию у собираемых в России иномарок завод может только лучшим предложением по цене и большими объемами продаж.

Конкурировать по цене с иномарками АвтоВАЗу становится все труднее: сказывается и рост цен на комплектующие и автокомпоненты (об отношениях с поставщиками — см. стр. 20), и вывод на рынок все большего количества «бюджетных» иномарок, но иностранные автозаводы пока еще имеют право вести «отверточную» сборку своих автомобилей на тех условиях, о которых сказано выше. А относительно высокие таможенные пошлины — 30% — касаются только импорта готовых автомобилей.



АВТОВАЗ

Модели АвтоВАЗа выглядят эффектно независимо от названия и предназначения

Именно поэтому на АвтоВАЗе сегодня так рассчитывают на успешный запуск новой модели LADA Granta, построенной на платформе существующей Kalina. Начальная цена на LADA Granta меньше 230 тыс. руб., то есть это типичный бюджетный автомобиль. Цена LADA Kalina, для сравнения, начинается от 277 тыс. руб., то есть Granta будет на €1 тыс. дешевле своей предшественницы в базовой комплектации. Снижение цены на €1 тыс. критично для сегмента экономкласса. Запуская Granta по такой низкой цене, АвтоВАЗ максимально приближает ее к цене «классики» (LADA 2107 стоит 206 тыс. 900 руб.), сохраняя лидерство в бюджетном сегменте (подробнее о Granta — см. стр. 19). От того, насколько успешно стартует Granta, зависит будущее завода в ближайшие год-два.

Прибавка мощности

Второе преимущество АвтоВАЗа — огромный объем продаж — пока непоколебимо. Сегодня, кроме АвтоВАЗа, почти 50 тыс. машин в месяц никто не продает (у LADA сейчас около 23% рынка новых легковых машин). У ближайшего конкурента американского бренда Chevrolet месячные продажи едва превышают 15 тыс. машин (данные за октябрь, то есть около 6%, включая продукцию СП «ДжиЭм»—АвтоВАЗ, Chevy Niva). Но иностранные заводы в России обязательно будут расширять свои мощности — к этому их обязывают соглашения с Минэкономики и Минпромторгом. По оценке администрации Санкт-Петербурга, где сосредоточено большинство иностранных автозаводов, если в этом году они соберут 240 тыс. машин, то в 2012-м — уже 325 тыс., еще через год — 390 тыс., в 2016 году производство машин должно увеличиться до 610 тыс. (в данные включаются объемы грузовиков, но это не более 10–20 тыс. машин в год). На объем 1 млн машин кластер в Петербурге должен выйти примерно к 2020 году.

Чтобы удержать лидерство, АвтоВАЗ без малого два года занимается реализацией своего бизнес-плана — программы развития до 2020 года. Одно из главных направлений программы — расширение производственных мощностей. Пока же, как программой и предусматривалось, АвтоВАЗ испытывает их дефицит. Прежде всего потому, что для подготовки производства автомобилей LADA Largus (на платформе Renault Logan, более подробно о ней — см. стр. 19) АвтоВАЗ вынужден был полностью остановить первую линию главного конвейера, где производилась «классика». Подготовка к производству LADA Granta, которая будет выпускаться на конвейере Kalina, также приводила к частичному простою мощностей.

Новая линия по производству автомобилей на платформе альянса B0 даст возможность АвтоВАЗу при полной загрузке производить на ней до 350 тыс. автомобилей в год. А запуск Granta позволяет загрузить мощности конвейера Kalina, который рассчитан на аналогичные объемы выпуска.

Модернизация производственных линий на заводе в Тольятти не отменяет покупки готовых мощностей. Более того, чтобы реализовать обозначенные планы — 1,5 млн автомобилей к 2017 году, без приобретения уже существующих производств не обойтись. Поэтому завершившаяся сделка по покупке АвтоВАЗом завода «Ижавто» в Удмуртии мощностью 220 тыс. машин в год также в русле программы развития. На «Ижавто» АвтоВАЗ уже передал выпуск «классики». Из 150 тыс. Granta, запланированных к продаже в следующем году, на «Ижавто» предполагается собрать 50 тыс. Покупка «Ижавто» — это покупка времени, при этом приобретаются готовые мощности, то есть АвтоВАЗ экономит год-два на строительстве новых. Но пока они запустятся (на их модернизацию и выход на полную мощность потребуется два года), «Ижавто» будет генерировать убытки.

Стратегический план АвтоВАЗа предусматривает также расширение других производственных площадок. Уже подписан Меморандум о строительстве в 2013 году еще одного нового завода — в Казахстане. Он будет производить LADA Granta, 4x4 и модели альянса. Дополнительные производственные мощности позволят АвтоВАЗу увеличить свое присутствие на рынках России, Средней Азии и Закавказья.

Партнерские отношения

Большое значение для реализации программы развития АвтоВАЗа будут иметь взаимоотношения с партнером — альянсом Renault—Nissan. Renault стал владельцем блокпакета АвтоВАЗа еще до кризиса (в январе 2008 года), до сих пор стороны совместные проекты не запускали, и партнерство начинается, по сути, со следующего года — с запуском производства еще одной новой модели, автомобиля Largus, построенного на базе Renault (см. стр. 19).

Как будет развиваться партнерство АвтоВАЗа и Renault—Nissan, довольно понятно. Renault, как и АвтоВАЗ, работает в России главным образом в сегменте бюджетных машин. Исходя из этого, АвтоВАЗ фактически уже договорился с альянсом о производстве на платформе Granta деривативов, что обеспечит объем выпуска на уровне 300–400 тыс. автомобилей в год, и это также соответствует бизнес-плану предприятия.

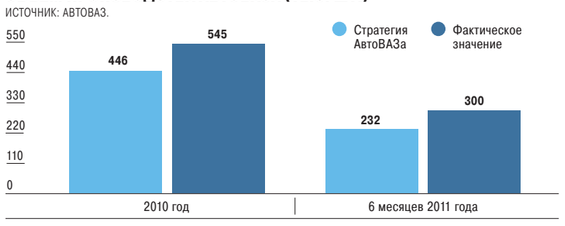
Как и АвтоВАЗ, Renault—Nissan озадачен поиском площадок для наращивания сборки собственных брендов в России. К этому альянс обязывает недавно принятая глобальная стратегия развития Renault, в которой России отводится четвертое место в мире (сейчас Россия лишь девятая, объем продаж Renault за 2010 год — 96 тыс. машин). Renault—Nissan намерен агрессивно продвигать свои бренды не только в России, но и в СНГ, и планы предполагают рыночную долю на территории бывшего СССР не менее чем 40%. Конечно, альянс включает в показатели продаж не только свои бренды, но и LADA. На рынке уже появлялась информация, что Renault—Nissan крайне заинтересован и в «Ижавто» как в производственной площадке, причем альянс намерен поставить на конвейер этого завода в долгосрочной перспективе сразу шесть моделей: четыре Nissan и две Renault. А пока на мощностях в Удмуртии будет производиться «классика» и Granta.

Кроме того, акционер АвтоВАЗа ГК «Ростехнологии» по-прежнему ведет переговоры с Renault—Nissan о продаже альянсу контроля в АвтоВАЗе. Глава альянса Карлос Гон отмечал, что к концу 2011 года переговоры должны завершиться, «хотя чем, пока сложно сказать». Он допускал, что альянс все-таки выкупит контрольный пакет в АвтоВАЗе (получив через него контроль и над «Ижавто»), из которых предположительно Renault выкупит 10%, увеличив свою долю до 35%, а Nissan Motor Co.— оставшиеся 15%.

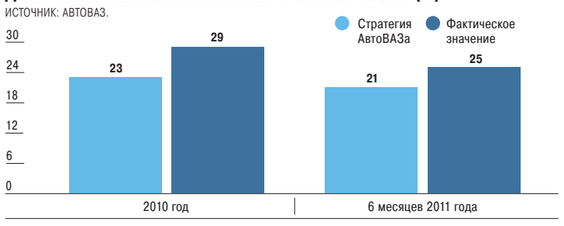
Повлиять эта сделка на планы АвтоВАЗа вряд ли сможет, поскольку Программа развития завода (бизнес-план) до 2020 года разрабатывалась менеджментом совместно с акционерами и согласовывалась в правительстве РФ. Но, возможно, планы АвтоВАЗа и альянса после приобретения последним контрольного пакета тольяттинского предприятия могут быть скорректированы как в связи с приобретением «Ижавто», так и в зависимости от ситуации на авторынке России.

Татьяна Аристова

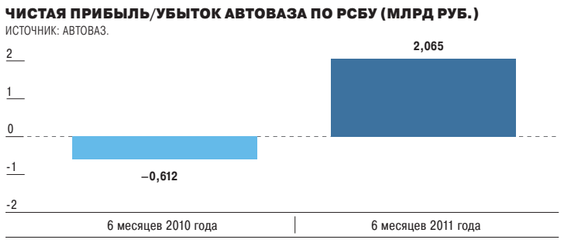
ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА АВТОВАЗА (ТЫС. ШТ.)
ИСТОЧНИК: АВТОВАЗ.



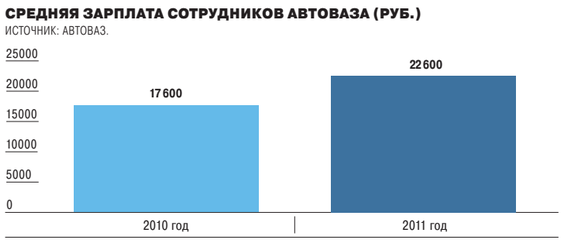
ДОЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ LADA НА АВТОРЫНКЕ РОССИИ (%)
ИСТОЧНИК: АВТОВАЗ.



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК АВТОВАЗА ПО РСБУ (МЛРД РУБ.)
ИСТОЧНИК: АВТОВАЗ.



СРЕДНЯЯ ЗАРПЛАТА СОТРУДНИКОВ АВТОВАЗА (РУБ.)
ИСТОЧНИК: АВТОВАЗ.



«Без поддержки правительства АвтоВАЗа сегодня уже не было бы»

первые лица

Первое полугодие 2010 года АвтоВАЗ закончил с прибылью. Если ситуация с кризисом 2009 года повторится и у завода вновь упадут продажи, он обещает больше не обращаться к государству за госфинансированием. О том, как такое возможно и способен ли завод в принципе сделать качественный автомобиль, „Ъ-Авто“ рассказал президент АвтоВАЗа ИГОРЬ КОМАРОВ.



АВТОВАЗ

— Многие считают, что в России невозможно создать и производить хороший автомобиль. И что проще сровнять все существующие российские автомобильные заводы с землей и открыть границы для иностранных марок автомобилей. Насколько это мнение обоснованно?

— Конечно, проще. Взять и сровнять с землей и больше ничего не делать. А лучше продать и пропить. Это ведь так по-нашему — при возникновении проблем или неудач уходить от действительности. Это называется капитуляция, и это не мой метод. Выход в том, чтобы поставить диагноз и решать проблему. От этого зависит не только судьба АвтоВАЗа — это выбор пути развития для почти 800 предприятий-смежников, судьбы работников и членов их семей.

Везде в мире автопром — одна из самых длинных цепочек создания стоимости: от металлургии и нефтехимии до электроники и точного машиностроения. Современный автомобиль — квинтэссенция инженерной мысли и творческого подхода. Нет более яркого примера в мировой индустрии, когда на продукте сходится так много противоречивых требований: и массовость, и надежность, и безопасность, и широкая функциональность, и красота. И в итоге должен регулярно рождаться продукт приемлемой цены, который люди воспринимают не только утилитарно, но и эмоционально.

Автопром — серьезный драйвер инновационного развития России в целом. А что касается открытия границ и снижения пошлин — границы и сейчас по факту открыты. У нас в России производится почти три десятка моделей 15 брендов из машинокомплектов, которые ввозятся на территорию РФ без всяческих пошлин.

Проблема в том, что, вступая в ВТО, многие думают, что откроют ворота для новых автомобилей, которые станут дешевле. Только цены на новые иномарки сильно не изменятся, а к нам может хлынуть подержанный автохлам. Но у нас и так средний возраст автомобилей более 12 лет. Снижение пошлин на подержанные автомобили не приведет к обновлению автопарка. И уж точно не создаст новых производств, а значит — новых рабочих мест. Получается какая-то программа утилизации наоборот.

— Довольны ли вы текущим уровнем продаж АвтоВАЗа? Почему он не поднимается выше планки в 50–55 тыс. машин в месяц? Как вы намерены стимулировать спрос завода сегодня, когда программа утилизации автомобилей закончила свое действие?

— Надо учитывать несколько факторов. Первое — спрос на автомобили LADA. Второе — и это фактор, который сейчас становится очень важным,— наше производство. Объемы в 50–55 тыс. машин в месяц — это то, что мы можем произвести с учетом того, что идет модернизация первой линии главного конвейера. Это необходимо для выпуска новых машин на платформе B0. Про утилизацию. Прекрасно понимаем, что после окончания утилизации в России, как и во всех странах, произойдет снижение объемов продаж. Какой у нас план? Мы знали, что так будет, что продажи упадут в конце года, по нашему прогнозу, до 40 тыс. автомобилей в месяц.

Кроме того, необходимо учитывать опасные признаки ухудшения экономической конъюнктуры. И в следующем году АвтоВАЗ, как это и было запланировано в составленной в прошлом году Программе развития (бизнес-плане) до 2020, не будет ставить рекорды продаж: мы запланировали остановку третьей линии, чтобы модернизировать ее. То есть исходя из всех этих факторов, мы собираемся использовать для модернизации АвтоВАЗа именно это время, считая, что это единственно возможный момент. Вы спросите: а что будет с людьми? Решение есть: одна смена с закрытием третьей линии начнет работать на линии B0, сотрудники уже проходят обучение. Также займемся организацией работы в третью смену на конвейере «Калины», теперь там производится и наша Granta. Главное — все изменения, связанные с модернизацией, не скажутся на условиях труда и заработке людей.

Кстати, что касается объемов производства: мы планируем часть Lada Granta выпускать в Ижевске.

— Вы недавно приняли решение о внедрении единого стандарта безопасности для всех, даже самых минимальных комплектаций автомобилей LADA. Что это за стандарт? Не повлияет ли он на рентабельность продаж, ведь это дополнительные расходы?

— Да, мы не будем больше производить автомобили без подушек безопасности. При этом обращаю ваше внимание: все наши машины сегодня и без подушек соответствуют существующим требованиям к безопасности автомобилей в России. Но мы считаем, что АвтоВАЗ обязан производить безопасные автомобили, соответствующие современному уровню спроса — это важный критерий.

(Окончание на стр. 18)