

# АВТО-ДАЙДЖЕСТ

June 3, 2004

1. Председатель Совета федерации С.Миронов побывал с однодневным визитом в Ростовской области, где посетил Таганрогский автозавод, на котором производятся автомобили Hyundai Sonata ..... **5**
2. На днях глава государства В.Путин подписал указ, в соответствии с которым Управления делами президента будет централизованно закупать автомобили для правительства, обеих палат парламента и высших судов, а также обеспечивать чиновников квартирами и дачами, отобрав эти функции у министерств и ведомств ..... **5**
3. Министр экономического развития Г.Греф заявил, что правительство не собирается повышать до 35% пошлины на ввоз новых иномарок ..... **5**
4. Один из самых влиятельных в недавнем прошлом российских олигархов О.Дерипаска включен аналитиками в список потенциальных жертв грядущей вскоре новой силовой акции власти, считают "Новые Известия" ..... **6**
5. К 2020 году парк личных автомобилей в России увеличится в 2 раза и составит около 60 млн ..... **7**
6. ОАО "АвтоВАЗ" планирует ежегодно производить около 20 тыс. автомобилей "Лада 2113" семейства "Самара-2", сообщил главный конструктор завода В.Губа ..... **7**
7. Компания "Моторика из Тольятти возобновила мелкосерийный выпуск купе "Лада-21106С" ..... **8**
8. Традиционная "Весенняя встреча "АвтоВАЗ"-2004" прошла на минувшей неделе на заводском комплексе испытательных автодорог под Тольятти возле села Сосновка и привлекла около двухсот столичных, региональных и зарубежных журналистов ..... **8**
9. УАЗ начинает выпуск коммерческих грузовиков нового семейства. На смену популярному в 70-е годы прошлого века бескапотному УАЗ-452Д (позднее - 3303) приходит новая капотная модель "2360", более отвечающая реалиям сегодняшнего дня ..... **8**
10. УАЗ приступил к выпуску днедорожников "Симбир" следующего поколения ..... **8**
11. ОАО "Российские железные дороги" и КамАЗ подписали протокол о сотрудничестве, в рамках которого на заводе ежегодно будет производиться до 5 тыс. универсальных грузовых вагонов нового поколения ..... **9**
12. Большинство моделей российских и иностранных производителей за год в России стали дороже более чем на \$1000 ..... **9**
13. С.Кириллова "Цены на авто прыгнули вверх", "Комсомольская правда" (специальное приложение "Автомобили"), 29.05.2004, стр.2..... **9**
14. На прошедшем 29 мая собрании руководство АвтоВАЗа представило акционерам свою новую маркетинговую политику ..... **9**
15. 30 мая в Тольятти прошло годовое собрание акционеров Автомобильного всероссийского альянса (AVVA) - крупнейшего акционера АвтоВАЗа (AVVA владеет 33% акций автозавода, в свою очередь, АвтоВАЗ владеет более 88% акций AVVA) ..... **10**
16. Г.Греф заявил, что правительство не собирается повышать тарифы на импорт новых иномарок, продажи которых растут. "АвтоВАЗ" пока чувствует себя неплохо: за I квартал план по производству автомобилей выполнен почти на 104%, получена рекордная выручка. Но долго ли будет длиться процветание? Мнение экспертов..... **11**
17. Из всех российских производителей легковых автомобилей инвестфонду Templeton больше всего нравится "АвтоВАЗ". На него приходится более половины инвестиционного портфеля Templeton в российском автопроме.

Оставшаяся часть портфеля приходится на ГАЗ, а вот от акций "Северсталь-Авто" фонд и вовсе предпочел избавиться .....	11
18. Представители государства, которому принадлежит 13,19% акций Ульяновского автозавода, впервые не вошли в совет директоров компании .....	12
19. Холдинг "Северсталь-Авто" передал голландской инжиниринговой компании Gemco в управление на год литейное производство Заволжского моторного завода .....	13
20. На месте обанкротившегося флагмана советского автомобилестроения - АЗЛК - останется лишь небольшое производство по выпуску запчастей для доживающих свой век "Москвичей", все же остальное пойдет с молотка .	14
21. "АвтоВАЗ" и американская General Motors в июне могут принять решение о совместном строительстве завода по выпуску двигателей, сказал председатель совета директоров "АвтоВАЗа" В.Каданников .....	15
22. Совместное предприятие "GM-АвтоВАЗ" рассматривает возможность постановки на производство третьей модели автомобиля "Шевроле-Вива" .....	15
23. Калининградский завод "Автотор" увеличил выпуск автомобилей в апреле на 43% .....	15
24. Выход в свет "КИА-Спектры" может существенно поменять расклад на рынке бюджетных иномарок .....	15
25. Свыше тысячи автомобилей "УАЗ" будет продано, согласно прогнозам, в нынешнем году на Украине .....	16
26. 2 июня в Париже был представлен автомобиль Renault Logan, созданный специально для развивающихся рынков. Новый седан С-класса через год начнут собирать в московском СП "Автофрамос" .....	16
27. В ближайшие несколько лет вслед за General Motors и Ford свои заводы в России откроют все крупнейшие автоконцерны мира, отметил в интервью "Ведомостям" гендиректор СП "GM-АвтоВАЗ" Джон Милонас .....	18
28. Японские Toyota и Nissan рассматривают возможность организации своего производства на базе нижегородского завода "ГАЗ" .....	19
29. Компания BMW опубликовала европейские цены на первую серию, которая поступит в продажу в сентябре этого года в Европе, Азии и Латинской Америки .....	19
30. За 3 недели до мировой премьеры новой модели автомобиля Audi A6 глава российского представительства Audi О.Ахмедов для узкого круга клиентов концерна устроил предпремьерный показ машины в Москве .....	20
31. Компания "Автоспеццентр Ауди на Таганке" провела российскую презентацию флагманского 12-цилиндрового седана Audi A8 .....	20
32. Российское отделение ДаймлерКрайслер предложило своим клиентам оценить проходимость машин марки Jeep и устроила своеобразный фестиваль в стиле off-road, названный Jeep Experience Day .....	20
33. В российской столице открылся первый в стране салон по продаже престижных итальянских спортивных автомобилей Ferrari и Maserati .....	20
34. Фирма Opel представила универсал на базе новой Astra - модель Astra Caravan .....	21
35. В салонах российских дилеров Mitsubishi впервые появился суперкар Lancer Evolution VIII .....	21
36. "Ъ" напоминает, что в России начались продажи нового варианта автомобиля Avensis с бензиновым двигателем объемом 2,4 л .....	21
37. В рубрике "С точки зрения потребителя" "Клаксон" публикует рассказ о впервые представленных в России дизельных моделях BMW - полноприводных X3 и X5 .....	22
38. В рубрике "Авто тест-драйв" "Бизнес-журнал" публикует рассказ о Audi RS6 .....	22
39. На проходящей в Москве выставке "КомТранс-2004" компания Ford Motor Company представила новый Ford Ranger 2004 модельного года и ряд коммерческих автомобилей .....	22

40. В России начались продажи фольксвагеновского "каблучка" Caddy третьего поколения .....	23
41. 27 мая об увеличении плана продаж на 2004 года с 23000 машин (рост на 35% по сравнению с результатом 2003 г.) до 27700 (60%) объявил "Рольф холдинг", официальный дистрибьютор автомобилей Mitsubishi .....	23
42. В апреле сотрудники Мосавтолегтранса завершили тестирование двух французских марок - "Ситроен Берлинго" и "Рено Меган II" .....	24
43. В рубрике "Блокнот покупателя" "Клаксон" публикует рассказ обзор трехдверных малолитражек, спрос на которые в крупных российских городах в последнее время увеличился .....	24
44. В прошлом году компания "Автомир" выработала новую стратегию развития, реализация которой, по мысли руководства "Автомира", должна устроить как поставщиков, так и клиентов .....	25
45. Рынок средне- и крупнотоннажного грузового транспорта в России развивается такими же быстрыми темпами, как и рынок легковых машин .....	27
46. Ведущие мировые автоконцерны не жалеют денег на спонсорство. Причем для России компании нередко ищут особые, оригинальные ходы, не довольствуясь общемировыми спонсорскими шаблонами .....	28
47. Самый большой интерес на Бирмингемском автошоу вызывают, несомненно, английские производители машин .....	29
48. Глава совета директоров компании Rolls-Royce Motor Cars Тони Готт подал в отставку .....	29
49. Компания BMW определилась, что 1-я серия низшего классе будет стоить от 19000 евро для Европы в минимальной комплектации .....	30
50. Самый маленький Mercedes-Benz следующего поколения получит 7 двигателей, причем сразу 3 из них - дизельные, которые будут удовлетворять требованиям Евро-4 за счет использования угольного фильтра .....	30
51. Немецкий автомобилестроитель Volkswagen AG собирается к началу октября 2004 г. заключить сделку с ОАЭ, согласно которой Абу-Даби получит до 13,6% голосующих акций предприятия .....	30
52. В сентябре 2004 года Renault выпускает на рынок мини-вэн Modus .....	30
53. Руководство концерна Volkswagen официально объявило, что не станет запускать в серийное производство экспериментальную модель Microbus .....	31
54. Испанская компания Seat, входящая в состав группы Volkswagen, представила в Мадриде компактный автомобиль SEAT Toledo Prototipo .....	31
55. \$4 млрд - в такую сумму обойдется спасение Mitsubishi Motors Corp. (MMC), если очередной план по выводу компании из кризиса станет реальностью .....	31
56. Мини-вэн Hyundai Trajet является одной из наиболее успешных моделей корейской компании .....	32
57. Внедорожники бьют все рекорды популярности в Южной Корее. В апреле на их долю пришлось 34,7% продаж. В то же время в США, где цена топлива достигла максимума за последние 20 лет, склады затоварены прожорливыми джипами .....	32
58. В рубрике "Мировая премьера" "Клаксон" публикует рассказ о новом представительском седане Maserati Quattroporte .....	32
59. В рубрике "Мировая премьера" "Клаксон" публикует рассказ о Mitsubishi Colt - компактном 5-дверном хэтчбеке .....	33
60. В рубрике "Автомобиль не для каждого" "Клаксон" публикует рассказ о Toyota Solara - купе, построенном на базе известного седана бизнес-класса "Camry" .....	33
61. 1 июня в Москве на 90-м году жизни скончался первый гендиректор Волжского автозавода В.Поляков .....	33

62. Президент итальянской автомобилестроительной группы Fiat Умберто Аньелли скончался 28 мая в возрасте 69 лет. На его место назначен президент и гендиректор Ferrari Лука Кордеро ди Монтеземоло ..... **34**
63. Арбитражный суд Москвы оставил в силе предписание МАП о приведении в соответствие с антимонопольным законодательством соглашения между General Motors, GM Auslandsprojekte GmbH, "АвтоВАЗом" и ЕБРР, предусматривающего, в частности, снятие с производства внедорожников "Нива" - в связи с началом выпуска на СП "АвтоВАЗ-GM" автомобилей "Chevrolet- Нива" ..... **34**
64. На прошлой неделе ряд автомобильных производителей объявил об отзыве автомобилей ..... **35**
65. Близнецы-братья Porsche Cayenne и Volkswagen Touareg, совсем недавно вышедшие на рынок "проходимцев" (раньше эти немецкие концерны не баловались выпуском внедорожников), вновь признали свои ошибки ..... **35**
66. Недалеко от Сингапура затонуло грузовое судно, перевозившее 3 тыс. автомобилей корейской компании Hyundai. Около 700 из них были предназначены для российского рынка ..... **35**
67. Производитель роскошных авто Jaguar распространял фривольные письма с рекламой спорткара Jaguar XKR . **36**
68. На проходящей в Москве выставке "Коммерческий транспорт-2004" лучшим коммерческим автомобилем 2004 года в России признан грузовик "Киа" калининградского завода "Автодор" ..... **36**
69. В июне центр автомобильных исследований при Техническом университете в Гельзенкирхене (Германия) опубликует рейтинг ADAC-AutoMarX - всестороннее исследование различных марок автомобилей на основе данных по немецкому рынку. Рейтинг, в частности, демонстрирует, что японские автомобили по надежности занимают 7 высших позиций рейтинга, а Mazda ломается вдвое реже, чем Porsche ..... **36**
70. Toyota Corolla verso прошла европейский крэш-тест по стандарту EuroNCAP и, набрав 35 баллов, удостоилась высшей оценки - 5 звезд ..... **37**
71. Мода на детские автомобили переживает очередной бум. К их выпуску подключились и производители взрослых автомобилей. Машины для детей теперь можно купить и в салонах дилеров настоящих автопроизводителей ..... **37**

**Председатель Совета федерации С.Миронов побывал с однодневным визитом в Ростовской области, где посетил Таганрогский автозавод, на котором производятся автомобили Hyundai Sonata**

Высказал мнение, что они могут быть использованы как представительские автомобили для госслужащих. По словам С.Миронова, эти машины, в частности, могут заменить членам СФ Ford и BMW, на которых они ездят сейчас. Назвал ТагАЗ "удачным экспериментом" по созданию современного автомобильного производства на пустовавших производственных площадях Таганрогского комбайнового завода.

□

**На днях глава государства В.Путин подписал указ, в соответствии с которым Управления делами президента будет централизованно закупать автомобили для правительства, обеих палат парламента и высших судов, а также обеспечивать чиновников квартирами и дачами, отобрав эти функции у министерств и ведомств**

По словам начальника пресс-службы управделами В.Хрекова, сейчас УДП заканчивает анализ состояния чиновничьего автопарка, после чего "в рамках борьбы за сокращение госрасходов" планирует упразднить большинство самостоятельных автохозяйств при ведомствах.

Ездить чиновники будут на автомобилях двух марок: министры, их заместители, а также главы федеральных агентств и служб получают в пользование BMW. Госслужащих рангом ниже будут возить "Волги". Для нужд некоторых спецслужб закупят автомобили Ford.

Президентский "завхоз" В.Кожин утверждает, что речь идет об иномарках, собранных в России: BMW из Калининграда, а Ford из Всеволожска (Ленинградская область).

- Мы слышали о планах правительства, но пока никакого заказа с УДП не получали, - говорят в дирекции

"Автодора" в Калининграде, где собирают BMW. - Но если даже такой заказ поступит, вряд ли сможем его быстро выполнить, поскольку все 870 автомобилей, что мы выпускаем ежемесячно, из-за своей относительной дешевизны расходятся моментально, как горячие пирожки.

Примерно то же самое сообщили и на заводе во Всеволожске, где на данный момент уже практически куплены все фордовские "Фокусы", которые сойдут с конвейера до конца нынешнего года.

□

**Министр экономического развития Г.Греф заявил, что правительство не собирается повышать до 35% пошлины на ввоз новых иномарок**

В прошлом году, по данным PricewaterhouseCoopers, российские производители выпустили 870000 автомобилей (\$4,3 млрд), зарубежные производители в России - 54000 (\$0,6 млрд). Новых иномарок (до трех лет эксплуатации) за прошлый год в Россию было ввезено 170000 (\$3,5 млрд), подержанных - 400000 (\$4 млрд). Объем российского рынка легковых

автомобилей в 2003 г. составил 1,495 млн штук (\$12,4 млрд) против 1,417 млн (\$10,5 млрд) в 2002 г.

Весной прошлого года чиновники МЭРТ оснадили автопроизводителей планами повысить с 25% до 35% тарифы на импорт новых иномарок на ближайшие пять лет. Департамент инвестиционной политики министерства просчитал, что повышение пошлин с 2006 г. с последу-

ющим снижением до 10-15% позволит привлечь в отечественный автопром иностранные инвестиции. В начале августа Греф объявил, что правительство может поднять тарифы годом позже и на 3-5 лет в рамках переходного периода при вступлении России в ВТО.

С тех пор чиновники тему не комментировали, но автолюбисты не переставали надеяться, что заявленные планы станут реальностью. За счет повышения пошлины автопроизводители рассчитывали найти инвесторов для организации сборки и производства автокомпонентов. "Мы хотели, чтобы в Россию пришли крупные иностранные компании, которые бы построили здесь заводы для производства комплектующих - их могли бы закупать и мы", - говорит представитель "АвтоВАЗа". По его словам, объем российского рынка машин растет на 6-7% ежегодно и собственные производственные мощности "АвтоВАЗа" за не позволяют удовлетворять растущий спрос. А сотрудник другого крупного российского автопроизводителя отмечает, что ВАЗ страдал и от конкуренции со стороны иномарок низшей и средней ценовых категорий.

27 мая Греф убил надежды российского автопрома. "Мы отказались от этой идеи, а именно - от повышения пошлин на новые иномарки", - приводит слова министра агентство "Прайм-ТАСС". "Логика непонятна", - возмущен сотрудник одного из крупнейших российских автопроизводителей. Гендиректор "Северсталь-Авто" В.Швецов говорит, что ввозить иномарки сейчас выгоднее, чем производить их внутри страны: "35%-ная пошлина никогда не была самоцелью. Но в России не существует реально работающих стимулов для привлечения инвестиций в автопром, поэтому задача госрегули-

рования - перевернуть эту ситуацию для инвестора".

Западные автопроизводители и их российские дилеры, впрочем, с самого начала относились к затее Минэкономразвития прохладно - кратковременного повышения пошлин для привлечения масштабных инвестиций, по их мнению, мало.

"Сомневаюсь в том, что от этих предложений будет эффект для привлечения иностранных инвестиций", - сказал менеджер по связям с общественностью российского представительства Volkswagen А.Гордасевич.

Кроме того, напоминает генеральный менеджер по стратегическому маркетингу ГК "Рольф" (дистрибьютор Mitsubishi, VOLVO, Ford и др.) В.Тараканов, с учетом адвалорной составляющей пошлины (1-2,35 евро за куб. см двигателя) для мощных машин тариф и так эквивалентен 35% таможенной стоимости: "Если поднять ставку надолго, защищенные от конкуренции инвесторы были бы заинтересованы производить здесь устаревшие модели, а кратковременное повышение, как обсуждалось в прошлом году, бессмысленно". Вице-президент ассоциации "Российские автомобильные дилеры" С.Алексейчук называет 25%-ную пошлину "компромиссным уровнем", позволяющим успешно продавать и иномарки, и отечественные автомобили.

□

## **Один из самых влиятельных в недавнем прошлом российских олигархов О.Дерипаска включен аналитиками в список потенциальных жертв грядущей вскоре новой силовой акции власти, считают "Новые Известия"**

"Новые Известия", анализируя ситуацию в российском автопроме, сообщили 27.05.04, что правительство намерено поднять до 35% пошлины на ввоз новых иномарок. Цель этой меры - дать отечественным автогигантам еще одну возможность поправить свои дела перед понижением пошлины до 5-10%, которое Россия будет обязана произвести к 2012 году по условиям своего вступления в ВТО.

Публикация вызвала сильный резонанс. Глава МЭРТ Г.Греф, отвечая на вопрос журналистов, будет ли такое повышение пошлин, поначалу попробовал отшутиться, заявив, что он лично ничего подобного не планировал, однако потом сообщил, что правительство отказалось от этой идеи. Тут же последовала реакция президента Объединения автопроизводителей России (ОАР) Е.Левичева, который заявил, что отказ от идеи введения 35-процентной пошлины снизит инвестиционную привлекательность автомобильной промышленности России. Сказано было мягко, но вполне прозрачно - как об отмене, казалось, уже оговоренного и принятого решения.

В ОАР входят практически все автопроизводители России. Одну из ведущих ролей в объединении играет АО "Руспромавто", контролирующее Горьковский автозавод и являющееся в свою очередь частью финансово-промышленной империи Олега Дерипаски. Источники "НИ" утверждают, что именно он наиболее активно и до недавнего времени вполне успешно лоббировал поднятие пошлин - дела во всей отрасли идут далеко не блестяще, а ГАЗ в условиях открытого рынка и мечтать не сможет о конкурентоспособности.

Автомобильный "прокол" г-на Дерипаски, конечно, болезнен, но пока не смертелен. В мае аналитики отметили все признаки предпродажной подготовки ОАО "Русский алюминий" - столпа олигархической империи, контролирующего четыре алюминиевых завода, три глиноземных комбината (в России, Украине и Гвинее) и одну гвинейскую бокситовую компанию. 100% акций "РусАла" были переданы в номинальное содержание банку "Союз", 75% которого принадлежат "Базовому элементу" - еще одной структуре, обязанной своим безбедным существованием О.Дерипаске. Так поступают обычно в

тех случаях, когда акции нужно быстро продать. Потенциальным новым владельцем "РусАла" называют крупнейшую в мире американскую алюминиевую компанию Alcoa, которая уже скупает его активы.

Тогда же явно не в пользу О.Дерипаски складывалась ситуация в его конфликте с главой РАО ЕЭС Анатолием Чубайсом по поводу контроля над Саяно-Шушенской, Красноярской и строящейся Богучанской ГЭС. Ранее, в апреле, структурам олигарха пришлось уйти из черной металлургии, а до того, в марте, был нанесен ощутимый удар по его интересам в лесном бизнесе.

На прошлой неделе британский аналитический центр Russian Axis опубликовал доклад, из которого следует, что российская власть готовит новую силовую атаку на крупнейшие финансово-промышленные группы. В числе первых кандидатов на заклятие называют олигархические структуры "Альфа-Ренова" (М.Фридман - В.Вексельберг), "Интеррос" (В.Потанин - М.Прохоров) и конгломерат "РусАл" - "БазЭл" Олега Дерипаски. Зарубежные аналитики могут, конечно, и ошибиться - не все из Лондона видно. Однако последние события показывают, что по крайней мере по поводу г-на Дерипаски

их пророчества могут и сбыться.

На днях "РусАл" и казахстанская Евразийская финансово-промышленная компания (ЕФПК) подписали соглашение о создании на территории соседней страны двух заводов: алюминиевого мощностью 500 тыс. тонн в год и глиноземного мощностью 1,5 млн. тонн. Объем инвестиций со стороны российского партнера оценивается в 3 млрд. долларов.

Если бы не тучи над головой г-на Дерипаски, сегодня все говорили бы о мощном "прорывном" проекте на благо двух стран. Между тем, этот шаг комментируют как стремление вывести из России побольше денег. Впрочем, олигарху, по имеющейся у "НИ" информации, власти собираются напомнить и о других грехах.

□

## **К 2020 году парк личных автомобилей в России увеличится в 2 раза и составит около 60 млн**

С таким прогнозом выступил директор департамента государственной политики в области транспорта Минтранспорта РФ А.Колик. Специалисты считают, что к тому времени автомобили будут иметь 80% российских семей.

□

---

## **РОССИЙСКИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ**

### **ОАО "АвтоВАЗ" планирует ежегодно производить около 20 тыс. автомобилей "Лада 2113" семейства "Самара-2", сообщил главный конструктор завода В.Губа**

Он напомнил, что со второго полугодия 2004 г. "АвтоВАЗ" завершает производство автомобилей семейства "Самара-1" и заменяет их на "Самару-2". Серийное производство трехдверного хэтчбека "Лада 2113" начнется в июле. "Как только закончим подготовку производства оснастки для этой модели, так сразу начнем серийное производство", - сказал он.

В.Губа напомнил, что в соответствии с планом "АвтоВАЗ" внедряет в производство автомобили семейства "Калина", которые планируется производить с кузовами седан, хэтчбек и универсал. Установочная партия автомобиля "Калина" будет произведена в конце текущего года, серийное производство начнется с 2005 года. На проектную мощность - 220 тыс. автомобилей в год -

планируется выйти в течение трех ближайших лет.

В 2005 г. планируется начать серийное производство модернизированного автомобиля "Лада 2110" с измененным экстерьером, светотехникой, наружными панелями и модернизированным двигателем. Объем производства к 2008-му должен составить 220 тыс. штук в год.

□

## **Компания "Моторика из Тольятти возобновила мелкосерийный выпуск купе "Лада-21106С"**

Автомобиль оснащается 2-литровым мотором Opel мощностью 135 л.с., гидроусилителем руля, а также дисковыми задними тормозами.

□

## **Традиционная "Весенняя встреча "АвтоВАЗ"-2004" прошла на минувшей неделе на заводском комплексе испытательных автодорог под Тольятти возле села Сосновка и привлекла около двухсот столичных, региональных и зарубежных журналистов**

Прессе были представлены новые модели и модификации автомобилей "Lada" - состоялись первые тест-драйвы новинок.

Большинство автожурналистов в первую очередь усаживались в водительские кресла нескольких "Калин".

Журналистам предоставили 3 версии "Калины" - седан, хэтчбек и универсал. Все они выглядят одинаково элегантно и современно - с интегрированными бамперами, клиновидными передней и оригинальной задней светотехникой, вполне под стать своим зарубежным одноклассникам (верхний сегмент В-класса) Peugeot 206, Renault Clio, Opel Corsa или Mitsubishi Colt. Но, пожалуй,

дизайнерам более всего удался хэтчбек. По длине "Калина" меньше "Самары", по ширине такая же, как "Десятка", а по высоте повыше и той, и другой.

Первая партия этих серийных вазовских "европеек" сойдет с конвейера 18 ноября.

□

## **УАЗ начинает выпуск коммерческих грузовиков нового семейства. На смену популярному в 70-е годы прошлого века бескапотному УАЗ-452Д (позднее - 3303) приходит новая капотная модель "2360", более отвечающая реалиям сегодняшнего дня**

Начавшаяся в прошлом году программа обновления модельного ряда УАЗа основана на переходе всех новых моделей на единую платформу. Это: новая рама, современный 16-клапанный инжекторный 2,7-литровый двигатель ЗМЗ-409 мощностью 128 л.с., удовлетворяющий нормам Euro-II, агрегирующийся с 5-ступенчатой коробкой передач и косозубой раздаточной коробкой; мосты "Спайсер", спереди - дисковые тормоза и пружинная подвеска; гидроусилитель руля. Повысившиеся требования к качеству комплектующих заставили прибегнуть к импорту: сцепление Luk, ШРУСы GKN, люк Webasto. Скоро импортной станет и коробка передач.

ЗМЗ-409 разгоняет грузовик до 130 км/ч, расход

бензина ограничивается 10 л/100 км. При этом мотор не требует 95-го бензина, довольствуясь и 92-м.

Массовый выпуск модели УАЗ-2160 начнется летом, в этом году их будет сделано тысяча штук. Ориентировочная цена составит порядка 8000 долл.

□

## **УАЗ приступил к выпуску днедорожников "Симбир" следующего поколения**

Машина стала более устойчивой, улучшилась ее проходимость. Автомобиль оснащается новым мотором объемом 2,7 л, который отвечает экологическим нормам Евро-2. Обновленный "Симбир" будет предлагаться не только в базовой, но и в люксовой комплектации.

## **ОАО "Российские железные дороги" и КамАЗ подписали протокол о сотрудничестве, в рамках которого на заводе ежегодно будет производиться до 5 тыс. универсальных грузовых вагонов нового поколения**

Железнодорожники гарантируют автозаводу долгосрочное размещение производственного заказа в объеме 2-5 тыс. грузовых вагонов, а также рассматривают возможность привлечения КамАЗа к выпуску запчастей для подвижного состава. Со своей стороны, завод должен разработать поэтапный план по полному циклу производства грузовых вагонов. КамАЗ также берет на себя обязательства по изготовлению литейных и кузнечных заготовок для выпуска грузовых вагонов и за-

пасных частей в объеме не менее 100 тыс. штук в год.

## **Большинство моделей российских и иностранных производителей за год в России стали дороже более чем на \$1000**

## **С.Кириллова "Цены на авто прыгнули вверх", "Комсомольская правда" (специальное приложение "Автомобили")", 29.05.2004, стр.2.**

Основной причиной увеличения стоимости отечественных автомобилей представители заводов называют удорожание главной составляющей автомобиля - металла. Но эксперты по автомобильному рынку считают: рост цен вызван тем, что у российских заводов сейчас просто нет конкурентов. Защищенные высокими таможенными пошлинами на ввоз иномарок отечественные автозаводы сдерживать свои отпускные цены даже не стараются.

Первым о повышении цен заявил лидер российского автопрома - АвтоВАЗ. В середине апреля "девятки" и "десятки" увеличились в цене на 5 тысяч рублей - в среднем на 3 процента.

ГАЗ тоже повысил цены с 1 мая. Предполагается, что цена на "Волги" возрастет на 1500-1800 рублей.

Вслед за российскими автомобилями "пошло вверх" и большинство иномарок. За год некоторые модели ино-

странных производства подорожали на несколько тысяч, причем не сильно прибавив в комплектации. Напомним, что за это время никаких новых таможенных правил на ввоз новых иномарок не вводилось.

Но борьба за заградительные пошлины не утихает. На днях появилась новая информация о том, что тарифы все же возрастут до 35%.

За комментарием журналисты обратились к главе МЭРТ РФ Г.Грефу, который сказал: "Я об этом слышу впервые, мной это не планируется точно".

## **На прошедшем 29 мая собрании руководство АвтоВАЗа представило акционерам свою новую маркетинговую политику**

Завод структурирует свой модельный ряд по трем ценовым сегментам: высший - \$8-9,5 тыс. (ВАЗ-2170), средний - \$6-7,5 тыс. ("Калина") и низший - \$5,5 тыс. В последнем сегменте, как заявил председатель совета директоров АвтоВАЗа В.Каданников, у автозавода будет новая базовая модель. Но даже работники АвтоВАЗа сомневаются, что, разрабатывая новую машину, смогут уложиться в эти ценовые рамки.

В 2003 г. ОАО АвтоВАЗ выпустило 699,9 тыс. автомобилей, выручка от продаж составила 107,38 млрд руб., чистая прибыль - 4,6 млрд руб. Дивиденды - 95 руб. на одну привилегированную (10,06% чистой прибыли) и 6 руб. - на обыкновенную акцию. Модельный ряд АвтоВАЗа состоит из переднеприводных машин десятого семейства (более \$7 тыс.), заднеприводной "классики" (от \$4 тыс.), семейства "Самара-2" (от \$5,7 тыс.) и внедорожника "Нива" (от \$6,8 тыс.).

В субботу на собрании акционеров председатель совета директоров АвтоВАЗа В.Каданников объявил, что перед автозаводом стоит задача каждые 5 лет выпускать новый базовый автомобиль, иначе предприятие "будет находиться в состоянии медленного умирания". В отличие от уже известных проектов - более дорогих по сравнению с нынешним модельным рядом модернизированной "десяткой" ВАЗ-2170 и "Калиной" - еще одна новая модель должна стоить в пределах \$5,5 тыс. Это будет автомобиль класса С, в разработку которого планируется вложить около \$50 млн. Тем самым Волжский автозавод собирается структурировать свой модельный ряд по трем ценовым нишам. Акцент на низшую ценовую категорию - неожиданный поворот для АвтоВАЗа, так как до сих пор его маркетологи считали, что покупательская способность населения растет и новые модели должны стоить как минимум \$7,5-8,5 тыс.

Раньше завод финансировал модернизацию производства из собственного кармана. Для рывка вперед "АвтоВАЗу" необходимо привлекать значительные средства извне. Но пока заводу это не очень-то удавалось. Компания не прославилась привлечением значительных кредитов. Анонсированная в прошлом году сделка по продаже фонду Templeton около 5% акций завода, которая должна была стать прелюдией к размещению в нынешнем году среди других портфельных инвесторов 7-8% акций и получению листинга на одной из западных бирж, так и не состоялась. К тому же менеджмент отнюдь не показывает желания улучшить уровень корпоративного управления предприятием - воюет с миноритариями по поводу размера дивидендов и сохраняет

запутанную систему собственности. Если так будет продолжаться, проекты "АвтоВАЗа" так и останутся на бумаге, считают "Ведомости".

Другой российский автопроизводитель - Ульяновский автозавод еще год назад структурировал свой модельный ряд в ценовом диапазоне от \$4,5 тыс. до \$10 тыс. В.Бойцов, директор по маркетингу ОАО "Северсталь-Авто" (управляет УАЗом), считает, что АвтоВАЗ делает "вполне разумный шаг", так как автозаводу "необходимо понимать целевые группы своих потребителей". Однако, по оценке г-на Бойцова, принципиально новую модель в сегменте \$5 тыс. создать невозможно, так как капитальные вложения на ее освоение будут слишком велики, а при такой цене они не окупятся.

На АвтоВАЗе это тоже понимают. Вице-президент по техническому развитию В.Давыдов в разговоре с корреспондентом "Ъ" не исключил, что новая модель окажется модернизированным вариантом семейства "Самара". Рестайлинг "Самары" можно сделать дешевле и, что немаловажно, быстрее, чем создать новую модель. Ведь, по расчетам заводских экономистов, капитальные вложения в "Калину", в "проект 2170" и подготовку производства нового двигателя (более \$500 млн) окупятся в конце 2008 - начале 2009 года, а появления принципиально новой вазовской машины можно ждать не раньше 2012 г. Чтобы это произошло, работы (и, соответственно, финансирование) надо начинать в 2007 году, когда у АвтоВАЗа придется пик расплаты за ранее взятые займы.

Отмечается, что деятельность "АвтоВАЗа" в прошлом году не осталась незамеченной участниками фондового рынка. В 2003 г. рост рыночной цены обыкновенных акций составил 12,4%, привилегированных - 24,6%. При этом в течение первого квартала 2004 г. ценные бумаги "АвтоВАЗа" дорожали быстрее. Обыкновенные акции к концу марта выросли на 8,9%, цена же привилегированных акций поднялась на 67,8%. Основным фактором, вызвавшим рост котировок, стали показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО в прошлом году.

□

### **30 мая в Тольятти прошло годовое собрание акционеров Автомобильного всероссийского альянса (AVVA) - крупнейшего акционера АвтоВАЗа (AVVA владеет 33% акций автозавода, в свою очередь, АвтоВАЗ владеет более 88% акций AVVA)**

Альянс оказывает АвтоВАЗу консалтинговые услуги и ведет зарубежные проекты завода в Египте и Уругвае. Из-за долгов основного акционера за оказанные услуги дебиторская задолженность AVVA выросла более чем в два раза, до 134 млн руб. Правда, долги компенсирова-

лись дивидендами по акциям АвтоВАЗа на сумму 48,99 млн руб. В 2003 г. выручка AVVA составила 68,9 млн руб., а чистая прибыль оказалась даже выше, чем у АвтоВАЗа, - 5,81 млрд руб. Миноритарные акционеры AVVA потребовали выплатить дивиденды, но представи-

тели АвтоВАЗа проголосовали против, сославшись на то, что основная часть прибыли образовалась из-за переоценки акций АвтоВАЗа.

Из материалов к собранию акционеров следует, что в прошлом году альянс через дочернюю Восточно-Европейскую страховую компанию монополизировал страхование всех экспортных поставок автомобилей и сборочно-кузовных комплектов АвтоВАЗа, а также страхование поставок вазовской продукции в центральные регионы России. Кроме того, как заявил гендиректор AVVA Ю.Зекцер, альянс также участвует в скупке акций АвтоВАЗа и инвестирует в "предприятия российского автопрома". Суммы контрактов и количество выкупленных акций не назывались. Совет директоров AVVA покинули бывший гендиректор АвтоВАЗа А.Николаев, экс-

вице-президент по техническому развитию АвтоВАЗа К.Сахаров, представитель Самарской области Г.Гендин и адвокат Ханс Петер Йени, считавшийся креатурой Б.Березовского. Вместо них в совет вошли директор по маркетингу АвтоВАЗа В.Кучай, вице-президент автозавода по стратегическому развитию М.Москалев и глава управления имущества АвтоВАЗа Н.Кузнецов.

□

**Г.Греф заявил, что правительство не собирается повышать тарифы на импорт новых иномарок, продажи которых растут. "АвтоВАЗ" пока чувствует себя неплохо: за I квартал план по производству автомобилей выполнен почти на 104%, получена рекордная выручка. Но долго ли будет длиться процветание? Мнение экспертов**

- "АвтоВАЗ" обречен на выживание. Слишком много он производит автомобилей, слишком раскручен маховик. А у Каданникова в кармане всегда будут интересные ходы, хотя бы развитие завода по пути поглощения компанией GM. У меня складывается впечатление, что изменение пошлин "АвтоВАЗ" трогает мало. Разговоры об их повышении вазовские руководители поддерживают из солидарности с другими отечественными заводами.

- У "АвтоВАЗа" есть шанс выжить. Вопрос в том, воспользуется ли он им. Еще недавно я бы ответила отрицательно, т. к. в течение года после введения пошлин руководство не предпринимало активных действий по повышению рентабельности компании. Кроме того, не было объявлено об инвестициях в разработку принципиально новых моделей (не "Калины" и не 2170). Но результаты за I квартал этого года оказались очень хорошими. Важно понять, закономерность это или случайность, будут ли издержки сокращаться и дальше, а прибыль - грамотно инвестироваться. Сейчас "АвтоВАЗу" крайне нужен льготный период, и чем выше пошлины - тем больше шансов выжить.

- У "АвтоВАЗа" есть все предпосылки для успешной работы в ближайшие годы. Для этого необходимо как можно быстрее обновить модельный ряд и радикально повысить качество автомобилей, сократив количество выпускаемых моделей, бороться с контрафактными комплектующими. Доля внутреннего рынка "АвтоВАЗа" тем не менее, скорее всего, будет падать, поскольку он не сможет работать во всех его растущих сегментах. Сохранение пошлин на нынешнем уровне опасно для всех российских автопроизводителей. В долгосрочной перспективе (после 2010 г.) заводы, оставшиеся под контролем российских ФПГ, вряд ли смогут эффективно противостоять иностранцам. Скорее всего, рынок будет поделен между автопроизводителями, капитал которых будет контролироваться зарубежными концернами.

□

**Из всех российских производителей легковых автомобилей инвестфонду Templeton больше всего нравится "АвтоВАЗ". На него приходится более половины инвестиционного портфеля Templeton в российском автопроме. Оставшаяся часть портфеля приходится на ГАЗ, а вот от акций "Северсталь-Авто" фонд и вовсе предпочел избавиться**

В России Franklin Templeton Investments работает через Templeton Russia and East European Fund. Ему принадлежат пакеты акций нескольких десятков рос-

сийских предприятий, общая стоимость которых на 31 марта 2004 г. составляла \$214 млн. У компании, управляющей фондами семейства Templeton, - Franklin

Resources сумма активов в мире составляет \$301,9 млрд. "АвтоВАЗ" - крупнейший российский автопроизводитель. В 2003 г. он выпустил 699889 автомобилей, а его чистая прибыль по РСБУ составила 4,65 млрд руб. Около 53% акций компании контролирует менеджмент, 8% - ВТБ, около 18% - работники предприятия. "Северсталь-Авто" владеет контрольными пакетами акций Ульяновского автомобильного и Заволжского моторного заводов. Выручка холдинга по РСБУ в 2003 г. составила около 19 млрд руб., а чистая прибыль - 886 млн руб. Более 80% акций компании контролируют совладельцы "Северстали".

Templeton - один из немногих крупных западных фондов, исторически интересующихся российским автопромом. До прошлого года среди его инвестиций значились 0,9% акций Горьковского автозавода (ГАЗ) и 0,4% акций "Северсталь-Авто". А крупнейший российский автоконцерн - "АвтоВАЗ" появился в портфеле фонда только в прошлом году (на конец сентября фонду принадлежало около 0,25% его акций).

Вклады в бумаги "АвтоВАЗа" Templeton понравилось. Как свидетельствует годовой отчет Templeton Russia and East European Fund, имеющийся в распоряжении "Ведомостей", теперь на акции "АвтоВАЗа" приходится более половины "автомобильного" инвестиционного портфеля фонда. Его структура на 31 марта 2004 г. была такова: 187 750 акций (около 0,58%) "АвтоВАЗа" стоимостью \$5,6 млн и 64140 акций ГАЗа стоимостью \$2,5 млн. А вот акций "Северсталь-Авто" в собственности фонда больше нет.

Доля Templeton в "АвтоВАЗе" в скором будущем может и возрасти. Вице-президент по стратегическому и корпоративному управлению "АвтоВАЗа" М.Москалев заявил "Ведомостям", что сейчас продолжаются переговоры с крупным западным инвестфондом по продаже ему около 2% акций компании. "Мы не отказались от этих планов", - отмечает он. И хотя назвать фонд Москалев отказался, ранее источники, близкие к автоконцерну, сообщали, что претендентом на этот пакет явля-

ется именно Templeton.

Ведущий менеджер отдела продаж Альфа-банка А.Захаров не припоминает, чтобы помимо Templeton инвестициями в российский автопром интересовался бы другой столь крупный западный фонд: "Года два назад они купили пакет акций ГАЗа, причем очень дорого. Одно время акции ГАЗа стоили \$35 за 1 шт., а потом опустились до \$12. Ощутимой прибыли эта покупка не принесла". Акции "АвтоВАЗа", продолжает эксперт, тоже не слишком популярны. "Небольшие всплески в торговле этими бумагами были в марте и середине апреля и несколько дней в мае. Спроса на них почти не наблюдается", - отмечает Захаров.

А.Агибалов из "Атона" говорит, что любой инвестфонд всегда выбирает лучшее из предприятий сектора для инвестиций. "АвтоВАЗ" сейчас и есть лучшее. У него, в отличие от "Северсталь-Авто", есть стратегический партнер в лице GM, и у компании есть будущее - ее финансовые результаты постоянно улучшаются", - отмечает он. Он также напоминает, что акции "Северсталь-Авто" очевидно достались Templeton в виде годовых дивидендов меткомбината "Северсталь", когда создавалась "Северсталь-Авто". А то, что Templeton долго не выходит из акционеров холдинга, Агибалов объясняет тем, что он ждал, когда его акции будут стоить дороже (в сентябре прошлого года, по данным самого фонда, весь пакет стоил \$225 900). "Если между ними выбирать, я бы тоже купила "АвтоВАЗ", - соглашается аналитик ОФГ Е.Сахнова и добавляет, что акции российских автомобильных компаний не слишком популярны у инвесторов.

□

## Представители государства, которому принадлежит 13,19% акций Ульяновского автозавода, впервые не вошли в совет директоров компании

28 мая состоялось годовое собрание акционеров УАЗа. Как и раньше, 6 из 9 мест в совете директоров автозавода заняли представители УАЗа и "Северсталь-Авто". Еще 2 места сохранили за собой представители юридического бюро "Центурион". Но на сей раз в совете не оказалось представителей государства. В пресс-службе упраздняемого Минимущества не смогли объяснить причины произошедшего. Но другой сотрудник министерства говорит, что в ходе ликвидации чиновники не успели подготовить все необходимые документы. Он затруднился сказать, потребует ли его ведомство созыва внеочередного собрания акционеров автозавода, чтобы исправить ошибку.

Сотрудник "Северсталь-Авто" подтвердил "Ведомостям", что государство лишилось своего представителя

в совете директоров УАЗа исключительно по оплошности чиновников. "Они почтой направили заявку с фамилией своего кандидата позже установленного срока, - рассказывает собеседник "Ведомостей". - А к нам она пришла после того, как совет директоров утвердил повестку дня собрания и кандидатов в новый состав совета. Если бы мы включили кандидата от государства, то другие акционеры могли бы подать на нас в суд".

Как рассказал "Ведомостям" один из миноритарных акционеров УАЗа, лишившись представителя в совете директоров, государство своим пакетом заблокировало одобрение договора займа между УАЗом и "Северсталь-Авто". Эта сделка предусматривает предоставление средств, полученных в результате размещения в конце января облигаций холдинга на 1,5 млрд руб., равными

долями УАЗу и Заволжскому моторному заводу. А поскольку сделка с заинтересованностью, то "Северсталь-Авто" не принимала участия в голосовании. Поскольку явка на собрании составила около 92%, государство своим пакетом заблокировало сделку.

В "Северсталь-Авто" изумлены итогом голосования. "Государство может инициировать внеочередное собрание и вернуть своего представителя в совет директоров, - разводит руками сотрудник холдинга. - Почему они пытаются за чужой счет исправить свою же оплошность - непонятно". Он отмечает, что "сюрприз" от чиновников не создаст УАЗу проблем. "Есть другие способы передачи денег предприятию, не требующие одобрения собрания акционеров и не противоречащие законодательству, - отмечает он. - Например, самый простой из них - передать деньги банку, который и выдаст их в кредит УАЗу".

Д.Нуштаев из "Метрополя" считает, что серьезных интересов государства в УАЗе нет, но чиновники все же постараются войти в совет. Он даже предполагает, что инициаторами переизбрания совета директоров может выступить сама "Северсталь-Авто" для поддержания хороших отношений с чиновниками.

Потеряв представителя государства, совет директоров УАЗа пополнился гендиректором инвесткомпании "Тантэма" А.Коноваловым. Он заявил "Ведомостям", что был выдвинут частным миноритарным акционером

завода, доля которого позволяет иметь представительство в совете директоров. Согласно отчетности УАЗа, таковым является лишь ЗАО "Лидер". По данным на середину прошлого года, этой компании принадлежало 9,4% акций автозавода. "Лидер" является "дочкой" "Газфонда" (пенсионный фонд "Газпрома") и управляет его активами. Источник, близкий к фонду, подтвердил "Ведомостям", что Коновалов представляет интересы "Газфонда". "Мы не собираемся вмешиваться в работу предприятия, но хотим знать, что там происходит", - поясняет собеседник. Он говорит, что акции завода покупались еще в 2002 г. в расчете на долгосрочную перспективу.

Аналитики не видят стратегического интереса "Лидера" в УАЗе. По словам Нуштаева, несколько лет назад акции автозавода стоили дешево и их скупали многие портфельные инвесторы. В.Смолянинов из "НИКойла" отмечает, что УАЗ за последнее время улучшил свои показатели, и считает, что инвестиция в акции завода весьма выгодна для "Лидера".

□

## **Холдинг "Северсталь-Авто" передал голландской инжиниринговой компании Gemco в управление на год литейное производство Заволжского моторного завода**

"Северсталь-Авто" владеет 66,07% акций Ульяновского автомобильного (УАЗ) и 65,28% Заволжского моторного (ЗМЗ) заводов. Консолидированная выручка "Северсталь-Авто" по РСБУ в 2003 г. составила около 19 млрд руб., чистая прибыль - 886 млн руб. Более 80% акций компании контролируют совладельцы "Северстали". Объем выпуска литейного производства ЗМЗ - 17000 т в год, из которых 90% потребляет сам завод, 5-6% продается на внутреннем рынке, оставшиеся 4-5% идут на экспорт. Gemco занимается консалтингом, техническим обслуживанием и руководством проектами в литейной промышленности. Оборот компании в 2003 г. составил около 20-25 млн евро. Среди клиентов Gemco - General Motors и Ford.

Как рассказал "Ведомостям" гендиректор "Северсталь-Авто" В.Швецов, ЗМЗ по инициативе "Северсталь-Авто" подписал контракт с Gemco сроком на год на управление литейным производством предприятия. Через год компания обязуется на 30% сократить производственные затраты, на 50% - внутренний брак, а также довести показатели внешнего брака до уровня ниже 1%. Как пояснили в "Северсталь-Авто", в результате оптимизации производственных процессов объем выпуска литья может быть увеличен. По словам Швецова, в России не хватает качественного литья, что гарантирует стабильный сбыт дополнительно произведенной продукции. Но если Gemco не удастся выполнить своих

обязательств, ЗМЗ не полностью выплатит денежное вознаграждение этой компании, пояснили в "Северсталь-Авто".

По словам Швецова, если оптимизация литейного производства пройдет удачно, "Северсталь-Авто" будет привлекать иностранные компании для управления и другими подразделениями своих заводов. "В перспективе мы, возможно, рассмотрим вопрос о продаже непрофильных активов, - говорит Швецов. - И если "Северсталь-Авто" будет участвовать в учредительном капитале этих компаний, то только в качестве миноритарного акционера". А директор Gemco по Центральной и Восточной Европе А.Вайнен обещает, что по итогам работы его компании литейное производство ЗМЗ "станет более привлекательным для западных инвесторов".

По словам руководителя комитета по техническому регулированию Объединения автопроизводителей России И.Коровкина, это первый в российском автопроме опыт передачи управления активами западной компании. "На ЗМЗ и сейчас очень хорошее литейное производство, - говорит он. - Интерес европейской компании к этому активу может быть связан с жесткими европейскими требованиями по экологии, которые не позволяют лить цветные металлы в Европе". Он полагает, что по истечении года Gemco может рассчитывать на долю в капитале новой бизнес-единицы.

Замгендиректора Национальной ассоциации произ-

водителей автокомпонентов М.Блохин говорит, что "АвтоВАЗ", КамАЗ и "ИжАвто" имеют собственные литейные мощности, поэтому вряд ли будут испытывать потребность в продукции "Северсталь-Авто". А гендиректор КамАЗа С.Когогин утверждает, что КамАЗ не намерен следовать примеру "Северсталь-Авто", так как хочет сам развивать литейное производство.

Аналитики также не могут вспомнить случая, чтобы оперативное управление российской компанией в сфере автопрома было передано иностранным менеджерам. "Будет интересно посмотреть, какие результаты даст этот эксперимент, - говорит аналитик ОФГ Е.Сахнова. - Если опыт будет успешным, то им смогут воспользо-

ваться и другие российские компании". "Если в результате будут увеличены объемы производства и удастся договориться поставлять продукцию на экспорт, у литейного производства появится хороший шанс существовать отдельно от ЗМЗ", - соглашается В.Смолянинов из "НИКойла".



## **На месте обанкротившегося флагмана советского автомобилестроения - АЗЛК - останется лишь небольшое производство по выпуску запчастей для доживающих свой век "Москвичей", все же остальное пойдет с молотка**

Назначенный внешним управляющим ОАО "Москвич" А.Комаров начал ревизию заводских остатков прежней роскоши.

"Закон запрещает возвращать долги иначе как деньгами. Для того и запущена процедура банкротства на АЗЛК", - пояснил А.Комаров, добавив, впрочем, что "распродажа имущества - не единственная мера, чтобы рассчитаться с долгами". Закон о банкротстве предусматривает создание должником дочернего АО, которое будет освобождено от долгов и которому будет передано все его имущество. Долги же предполагается гасить и за счет средств, вырученных от продажи на открытых торгах акций дочернего предприятия.

Хотя выпуск автомобилей АЗЛК прекратил еще в 2001 г., вплоть до последнего времени полуторатысячный коллектив завода не терял надежды, что машины с фирменным "кремлевским" зубцом еще пойдут с конвейера. Поэтому каждый второй из "комсомольцев", даже будучи отправлен в многолетний неоплаченный отпуск, продолжал каждое утро появляться в заводской проходной. Однако теперь стало очевидно: мечтам о том, что новехонькие, блестящие свежей заводской краской "Москвичи" еще пойдут с конвейера, сбыться не суждено. Задолженность автозавода, по словам А.Комарова, составляет около 23,5 млрд руб. основного долга и 5,4 млрд руб. штрафов. Потому-то в январе Московский арбитражный суд и ввел на предприятии-банкроте внешнее управление сроком на 18 месяцев. По мнению совета кредиторов, наибольшую ценность на предприятии представляют уникальное оборудование стоимостью десятки миллионов долларов, земля и заводские помещения.

В самом деле, здесь есть что продать. Один только кузовной цех - это 9 уникальных автоматических линий, 90 гигантских немецких прессов, рассчитанных на выпуск 120 тысяч автомобильных корпусов в год. На это наследство претендует не только Минфин, долг ко-

торому за выданный АЗЛК еще в советское время кредит достиг 800 млн долл., но и коммерческие структуры, например банк "Возрождение". В конце 1990-х годов последний дал заводу ряд краткосрочных кредитов на общую сумму около 40 млн долл., а в качестве залога было оформлено оборудование предприятия. Впрочем, у основного кредитора предприятия - государства - есть возможность избежать потери контроля над "Москвичом". Дело в том, что арест имущества в пользу одного из кредиторов противоречит закону о банкротстве.

Но самое интересное - это то, что спасают таким образом АЗЛК федеральные и столичные чиновники лишь с тем, чтобы побыстрее угробить. Напомним, что, когда завод три года назад из-за долгов остановил производство, правительство Москвы в обмен на контрольный пакет автогиганта гарантировало правительству РФ наладить выпуск машин. В виде ответной меры требовалось списать 800-миллионный перед государством - в начале 90-ых годов предприятие закупило оборудование для производства современных автомобилей. Останки станков до сих пор гниют в полузатопленных заводских цехах. Пойти навстречу мэрии правительство отказалось.

Ю.Лужков, недолго думая, решил наладить на АЗЛК выпуск французских "Renault", а существовавший с 1930 г. флагман российского автомобилестроения идет с молотка. Впрочем, как сообщил А.Комаров, учитывая то, что перед владельцами "Москвичей" остро стоит проблема запчастей, "запустим прессовый цех и начнем штамповать самое ходовое".



## СОВМЕСТНЫЕ И СБОРОЧНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

### **"АвтоВАЗ" и американская General Motors в июне могут принять решение о совместном строительстве завода по выпуску двигателей, сказал председатель совета директоров "АвтоВАЗа" В.Каданников**

А главный конструктор "АвтоВАЗа" В.Губа сообщил, что предприятие ведет переговоры с японской Toyota и французской группой Peugeot-Citroen о возможном сотрудничестве в области совместной разработки и производства дизельных двигателей.



### **Совместное предприятие "GM-АвтоВАЗ" рассматривает возможность постановки на производство третьей модели автомобиля "Шевроле-Вива"**

В компании отметили, что подготовка к изготовлению второй модели - легкового автомобиля "Шевроле-Вива" на платформе "Opel Astra T-3000" - идет по плану.

Производство машин "Шевроле-Вива" планируют начать 23 сентября 2004 г. и изготовить 456 экземпляров до конца года. Сначала 90% комплектующих для "Шевроле-Вивы" будут поставляться из Германии, через год после начала производства локализация автомобиля составит 43%, а через 3 года эта машина, как наме-

чено, будет полностью собираться из российских комплектующих.



### **Калининградский завод "Автотор" увеличил выпуск автомобилей в апреле на 43%**

В апреле Калининградский завод "Автотор" выпустил 940 автомобилей, в том числе 170 - марки BMW и 770 - Kia. В сравнении с апрелем 2003 года объем производства вырос на 43%. Как сообщает пресс-служба "Автотор-Холдинга", большую часть производственной программы BMW - 147 автомобилей - составили новые "пятерки", серийный выпуск которых начат лишь в конце марта. В апреле на Калининградском заводе также освоено полнокомплектное производство внедорожников Sportage-Vagon - за месяц собрано 180 таких автомобилей в двух комплектациях. На производственных мощностях "Автотора" был изготовлен юбилейный 30-тысячный автомобиль. Им стал Kia Magentis - автомобиль бизнес-класса, продажи которого в последние месяцы растут наиболее быстрыми темпами. В апреле

автомобилей марки Kia на российском рынке впервые продано более 2 тыс. Более половины из 2080 этих авто пришлось на самые популярные модели Rio (737 автомобилей) и Sportage (491 автомобиль). Всего с начала года продано 6368 автомобилей Kia, что на 88% больше, чем за соответствующий период прошлого года.



### **Выход в свет "КИА-Спектры" может существенно поменять расклад на рынке бюджетных иномарок**

В базовую комплектацию автомобиля входят: регулируемая по высоте рулевая колонка, тахометр, механические стеклоподъемники, электронные часы, аудиоподготовка (4 динамика), брызговики передних и задних колес, обогрев заднего стекла. Цена такого автомобиля \$12700.



## Свыше тысячи автомобилей "УАЗ" будет продано, согласно прогнозам, в нынешнем году на Украине

Популярность этой российской машины повышенной проходимости у наших соседей продолжает расти. Поэтому Ульяновский автозавод организовал в этом году сборку своих внедорожников непосредственно на Украине. Его партнером стал Кременчугский автосборочный завод. Туда и поступают комплекты из Ульяновска. Часть комплектующих для кременчугских "УАЗов" - аккумуляторы, колесные диски, шины - производится

непосредственно на Украине.



## 2 июня в Париже был представлен автомобиль Renault Logan, созданный специально для развивающихся рынков. Новый седан С-класса через год начнут собирать в московском СП "Автофрамос"

Гендиректор СП "Автофрамос" Жан-Мишель Жалинье сообщил "Ъ", что оборудование для производства Renault Logan общей стоимостью 50 млн евро будет завезено в Москву до конца года. Его получателем является не "Автофрамос", а стопроцентное дочернее предприятие Renault AFM Industry. Все остальное заводское имущество будет находиться на балансе "Автофрамоса", он же будет осуществлять производственную деятельность по сборке Renault Logan. Как пояснил "Ъ" г-н Жалинье, такой путь поставки оборудования был выбран для минимизации налогообложения, а также для того, чтобы преодолеть ограничения российского законодательства, с которыми французский концерн столкнулся в СП "Автофрамос". Поскольку правительство Москвы владеет в СП более чем 25% акций, Renault не может осуществлять вложения в одностороннем порядке, увеличивая тем самым свою долю в уставном капитале и размывая государственную. Жан-Мишель Жалинье подтвердил готовность выкупить акции Москвы в "Автофрамосе" в том объеме, в котором столичные власти решат их продать.

Стоить машина будет 7-10 тыс. евро. Т.е., Renault первым из иностранных автопроизводителей вступит в прямую конкуренцию с АвтоВАЗом. Французы уверены, что эту борьбу они выиграют: президент Renault Луи Швейцер заявил, что в 2007 г. "Автофрамос" продаст в России 70 тыс. Logan, а к 2010 году увеличит производство до 120 тыс. машин в год.

СП "Автофрамос" создано в 1998 г. концерном Renault и правительством Москвы на паритетных началах. На пустующих площадях завода "Москвич" была

начата отверточная сборка компактного автомобиля Renault Clio - по десять штук в день. В феврале прошлого года Renault заявил о намерении вложить "250 млн в организацию сборки на "Автофрамосе" нового автомобиля под условным названием X90 стоимостью до \$10 тыс.

2 июня в техническом центре Renault был представлен предсерийный вариант модели Logan. Мировой эту премьеру можно назвать с большой натяжкой - на презентацию пригласили журналистов из Восточной Европы, Китая, Ирана и некоторых других развивающихся стран, где будет продаваться Logan.

"Идея такого автомобиля, который стоил бы \$6 тыс., казалась нам технически и экономически невозможной, но в 1998 году мы начали эту авантюру с чистого листа", - заявил президент компании Луи Швейцер. Как объяснил "Ъ" дизайнер Logan Кен Мелвилл, перед разработчиками поставили задачу создать сугубо утилитарный автомобиль, без каких-либо революционных решений: "Мы исходили из того, что в производстве он должен быть как можно более простым". Но при этом Logan должен смотреться современно как минимум ближайшие 6 лет - в течение такого срока, по оценке Луи Швейцера, его будут эксплуатировать покупатели. В Logan можно разглядеть элементы некоторых популярных европейских автомарок - подчеркнута выпуклые колесные арки напоминают Ford Focus, а фары - продукцию Opel. По размерам Logan такой же, как Renault Megane, а объем багажника (510 л) - как у модели Vel Satis.

Модель построена на новой платформе, разрабо-

танной совместно Renault и Nissan. Первый автомобиль на этой базе, Renault Modus, был представлен две недели назад на автошоу в Мадриде, через полтора года эту же платформу получит новый Clio. Logan будет оснащаться двумя видами бензиновых двигателей объемом 1,4 л (75 л.с.) и 1,6 л (90 л.с.), механической пятиступенчатой коробкой передач. Вслед за седаном появятся хэтчбэк и универсал, а также дизельные модификации. В Renault еще не решили, какое оборудование будет в базовой версии, но точно известно, что самый дешевый Logan оснастят гидроусилителем руля, антиблокировочной системой тормозов и как минимум одной подушкой безопасности.

Базовым предприятием по выпуску Logan станет румынский завод Dacia, который в сентябре начнет поставлять эту машину на рынки Восточной Европы и в Турцию под маркой Dacia Logan. Вторым заводом по выпуску Logan станет московский "Автофрамос". Как сообщил "Ъ" коммерческий директор СП Арно де Кертанги, серийное производство начнется в июне следующего года, в 2005 году планируется продать 16 тыс. машин, в 2006-м - 45 тыс., в 2007-м - 70 тыс., а до 2010 года - увеличить мощность сборочного завода до 120 тыс. штук в год. При этом около 70 тыс. машин в год французы рассчитывают продавать в России. По словам г-на де Кертанги, автомобиль будет стоить в розницу "7-10 тыс. в зависимости от модификации. При этом отечественных деталей в Logan будет немного - пока французы нашли в России только двух достойных поставщиков. По этой причине "Автофрамос" не сможет пользоваться налоговыми льготами при ввозе машинокомплектов.

Основными конкурентами Logan Жан-Мишель Жалинье дипломатично назвал подержанные иномарки, однако его коллеги не скрывают, что "Автофрамос" рассчитывает забрать солидную долю рынка у АвтоВАЗа. Аналогичная по классу "десятка" уже сейчас стоит около \$8 тыс., а для нормальной эксплуатации в нее надо вложить еще как минимум \$500. В прошлом году в России было выпущено 222094 автомобиля десятого семейства. Правда, пресс-секретарь председателя совета директоров АвтоВАЗа Е.Чернова считает, что новый автомобиль малого класса "Калина", который Волжский автозавод начнет выпускать осенью, "по качеству не будет уступать своим западным одноклассникам". По словам Е.Черновой, базовая модификация "Калины" будет стоить \$7-7,2 тыс. За эти деньги покупатель получит машину с электроусилителем руля, подушкой безопасности водителя, передними электростеклоподъемниками и двигателем 1,6 л. "Вопрос в том, удастся ли им удержать заявленную цену. К примеру, на "Ижмаш-Авто" тоже говорили, что выпускаемые ими Kia Spectra будут стоить \$10000-11000, но выполнить обещание им не удалось", - отмечает представитель "Автотора".

По словам представителя Renault, официальная презентация Logan в России состоится в середине июня. Но некоторые дилеры уже знакомы с моделью и прочат ей большой успех на российском рынке.

По оценке сотрудника "Инком-Лада", цена автомобиля сопоставима со стоимостью отечественного легко-

вого автомобиля, при этом все современные Renault получают оцинкованный кузов, заводскую антикоррозийную обработку, защиту картера, наконец, Renault отличается высоким качеством сборки. "На этот автомобиль можно ожидать настоящего бума спроса", - предвещает собеседник "Ведомостей". "Машина производит впечатление добротного, крепкого автомобиля. У нее высокая пассивная безопасность", - соглашается член правления компании "Автомир" С.Алексейчук.

В "Инком-Авто" полагают, что Logan будет конкурировать со всеми новыми автомобилями в ценовом диапазоне до \$12 000-15000. А Алексейчук говорит, что новый автомобиль будет перетягивать потребителей и у Lada - в особенности у новой "Калины", которую "АвтоВАЗ" также планирует запустить в следующем году (объем производства "Калины" в 2005 г. составит 30000-40000 в год, а проектная мощность - 220000 в год). С этим согласны и дилеры ВАЗа. "При цене от 7000 евро она попадает в нишу, в которую попадает "АвтоВАЗ" с "Калиной". Но пока они вряд ли смогут конкурировать с "АвтоВАЗом" - у завода больший объем производства", - говорит гендиректор компании "Питер-Лада" В.Рыдаев.

Е.Сотников, замгендиректора по коммерческим вопросам "Элекс-Полус", призвал не обнадеживаться по поводу указанных Renault цен. Эксперт напомнил ситуацию с Ford, когда после полугодового производства в России компания установила цены в евро, что привело к подорожанию отпускных цен на ее автомобили. По словам Е.Сотникова, за последнее 1,5-2 года процесс перетекания клиентов от дорогих "Лад" к дешевым иномаркам заметно активизировался. Это же подтвердил и сотрудник ИГ "Ренессанс Капитал", пожелавший остаться неназванным. По его мнению, позиции российских производителей со временем становятся все более шаткими. "Через 10 лет доля отечественных автомобилей в общем потоке не превысит 20-30%", - сказал источник "Газете".

Пока же, замечает пресс-секретарь компании "СОК-Автореал" А.Якушин, спрос на вазовские автомобили продолжает оставаться высоким. Кроме того, обслуживание отечественных авто обходится их обладателям гораздо дешевле иномарок, считает Якушин. Такая ситуация сохранится до тех пор, пока у них не появятся достойные конкуренты со стороны иностранных автоконцернов по соотношению цена - качество. "В любом случае у наших производителей остается ниша 5-6 тыс. долларов, до которой ни один западный производитель не сможет опуститься", - сказал эксперт, добавив, что не исключает угрозы для "АвтоВАЗа" вернуться в исторически освоенную нишу в 6 и менее тысяч долларов.

По словам Н.Одинцовой, начальника аналитического отдела ИК "Проспект", российский авторынок в принципе является достаточно емким, поэтому он, скорее всего, легко "поглотит" Logan, "тем более что объем производства российских иномарок все еще в разы уступает даже "АвтоВАЗу". В этом смысле иномарки, произведенные в России, скорее конкуренты подержанным иномаркам, ввозимым из-за рубежа", - заключает эксперт.



## **В ближайшие несколько лет вслед за General Motors и Ford свои заводы в России откроют все крупнейшие автоконцерны мира, отметил в интервью "Ведомостям" гендиректор СП "GM-АвтоВАЗ" Джон Милонас**

Дж.Милонас подчеркнул, что ожидает постепенного увеличения этого сегмента рынка. Сейчас сборочные проекты находятся в невыгодном положении **по сравнению с отечественными производителями**. Иномарки были сконструированы не для российских условий. При высоком уровне качества они по определению должны быть дороже отечественных автомобилей. Поэтому на первом этапе конкуренции почти не будет, поскольку автомобили находятся в разных ценовых нишах.

В России в ближайшем будущем увеличится и количество иностранных брэндов, и объемы выпуска. Процент локализации производства будет расти, что приведет к снижению себестоимости сборки. Задача иностранных производителей в России - приспособиться под невысокую платежеспособность населения. На улицах много подержанных иномарок с правым рулем, и это говорит о том, что рынок есть. Но люди смотрят в первую очередь на цену и не думают, сколько они потом заплатят за ремонт машины. Главная проблема российского автопрома сейчас - это качество. Не менее важно обратить внимание на безопасность и экологичность автомобиля.

В Россию уже пришли General Motors, Ford, Renault, об открытии сборочного производства задумываются Toyota и Volkswagen. Чтобы принять решение о сборке, нужно соблюсти баланс между доступностью и качеством. Кто-то придет раньше, кто-то - позже, но емкость российского рынка велика, и крупные игроки игнорировать его не будут.

Дж.Милонас рассказал о том, как его компания пришла и как развивается в России: "Мы пришли сюда первыми, и нельзя сказать, что решение далось нам легко. Сначала мы хотели выпускать автомобиль на базе Opel Astra T-3000. Но вовремя поняли, что для российского покупателя он пока недоступен, а продавать 5000-10000 машин в год экономически нецелесообразно. Освоив производство Chevrolet-Niva, мы доказали миру, что в России можно выпускать хороший продукт... С ноября 2004 г. мы начнем комплектовать Chevrolet-Niva импортным опелевским двигателем F4M-1, который соответствует международным экологическим требованиям. Эту модель почему-то называют "экспортным" вариантом Chevrolet-Niva, но мы говорим, что в первую очередь будем продавать ее на российском рынке и только потом - за границу. Доля автомобилей "экспортной" версии будет постоянно увеличиваться... Я лично занимаюсь проектом строительства завода в Тольятти.

Но он еще не утвержден, поэтому о сроках говорить рано. Учредителями СП скорее всего станут концерн General Motors, "АвтоВАЗ" и, возможно, **один** банк. Объем инвестиций пока не раскрывается, но могу сказать, что это будут самые крупные вложения иностранного капитала в российский автопром за все время... Мы хотели бы выпускать Chevrolet-Niva в течение ближайших 10 лет. Но выглядеть она будет, конечно, по-другому. Следующая модификация Chevrolet-Niva будет оснащена японской трансмиссией и новой коробкой передач, которая будет производиться в Тольятти. В ней будут четыре подушки безопасности, ABS, кондиционер и другие дополнительные опции... Пока она только разрабатывается - мы в начале пути. Но пройдет не так много времени, и вы будете удивлены. Единственное, что я могу сказать по поводу сроков, - новую модель, как и Chevrolet-Viva, мы выпустим 23 сентября. Пока я здесь, каждый год 23 сентября мы будем вас чем-то удивлять".

Дж.Милонас отметил, что цены на российском автомобильном рынке через несколько лет могут значительно вырасти, но только за счет повышения качества и новых опций. Ведь покупательская способность населения тоже растет...

По мнению Дж.Милонаса отечественные машины будут относиться к самому низкому ценовому сегменту. Российский автопром пока пользуется устаревшими технологиями, а перемены к лучшему сказываются на цене. К примеру, нужно, чтобы стандарты токсичности двигателя удовлетворяли международным требованиям. Но если современный двигатель поставить на вазовский автомобиль, то он подорожает и не будет общедоступным.

Российским автостроителям придется конкурировать со сборочными заводами иностранных марок, которые локализовали свое производство в России... За счет локализации производства комплектующих в России Chevrolet-Niva, Chevrolet-Viva и Ford Focus постепенно станут более конкурентоспособными, поскольку разница в цене между отечественными и иностранными брэндами будет уменьшаться...



## Японские Toyota и Nissan рассматривают возможность организации своего производства на базе нижегородского завода "ГАЗ"

Опыт совместной работы ГАЗа с иностранцами пока неудачный. Созданное 6 лет назад СП с итальянским FIAT до сих пор существует только на бумаге. Информация о новых проектах, по мнению экспертов, нужна ГАЗу для повышения интереса со стороны инвесторов после 80-кратного падения прибыли завода в первом квартале этого года.

Интерес к ГАЗу японские компании начали проявлять осенью прошлого года. Первой в гости на нижегородский автозавод приехала делегация лидера автопрома Японии - Toyota. По неофициальной информации, Toyota планирует создать собственное производство в Нижегородской области. Базовым предприятием может стать Борский стекольный завод, а сборку предполагается осуществлять в цехах Горьковского автозавода. Глава японской компании Хироси Окуда остался доволен ГАЗом, однако заключать какие-либо соглашения не стал.

В мае в Нижний Новгород приезжала еще одна делегация из Японии. На этот раз большинство в ней представляли менеджеры европейского бюро второго по величине японского автоконцерна - Nissan. Они также осмотрели производственные мощности ГАЗа и также, как и Toyota, не стали спешить оформлять партнерство с Горьковским заводом на бумаге. Правда, источник "Газеты" на ГАЗе утверждает, что Nissan гораздо больше своего конкурента интересуется ресурсами завода и с ним уже достигнута предварительная договоренность еще о нескольких встречах летом этого года.

На заводе утверждают, что гости не объясняли цели визита и приехали лишь осмотреть производственные мощности. По информации источника "Известий", Nissan не планирует создавать СП с ГАЗом. Корпорацию интересует лишь производственная площадка Горьковского автозавода, которую она могла бы использовать при организации своего производства. Об этом, в частности, шел разговор с руководством завода.

"Есть вероятность того, что Nissan хочет опередить Toyota. Первые известны более быстрыми темпами принятия решений, - говорит источник "Известий" в Нижегородском кремле. - Вторая встреча с ними, возможно, состоится уже в июне".

31 мая на Горьковский завод приезжал замести-

тель министра иностранных дел Японии Ичиро Аидзава. По официальной версии, посещение ГАЗа входило в ознакомительный экскурс японского чиновника с экономикой области. Однако на условиях анонимности представители администрации Нижегородской области связывают визит Аидзавы с предыдущими посещениями ГАЗа менеджерами Toyota и Nissan.

Эксперты пока не верят в то, что совместный бизнес ГАЗа и японских концернов будет успешным. До настоящего времени похвастаться положительным опытом работы с иностранными партнерами Горьковский завод не может. Организованное совместно с FIAT в 1998 году предприятие "Нижегородмоторс", которое должно было выпускать ряд моделей итальянского концерна, так и не приступил к производству. ГАЗ винит в этом кризис российской экономики, случившийся в том же году. Злые языки говорят, что одной из причин, по которой FIAT отказался от сотрудничества с ГАЗом, стала антисанитарная обстановка на заводе. Так или иначе, хотя ни одна из сторон не признала факта разрыва своих отношений с компаньоном, фактически СП существует лишь на бумаге.

Другое дело - разговоры о партнерстве ГАЗа с японцами. От этого Горьковский завод может получить дивиденды. Дело в том, что на днях Горьковский завод опубликовал свои финансовые результаты за первый квартал этого года. Они оказались плачевными - компания снизила свою чистую прибыль почти в 80 раз при трехкратном росте выручки. На ГАЗе это объясняют крупными инвестициями. Аналитики же полагают, что владельцы завода, одним из которых является Олег Дерипаска, якобы вывели прибыль завода в офшорные фирмы. На этом фоне даже непроверенная информация о партнерстве Toyota и Nissan с ГАЗом может улучшить репутацию последнего в глазах инвесторов.

□

---

## ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ В РОССИИ

**Компания BMW опубликовала европейские цены на первую серию, которая поступит в продажу в сентябре этого года в Европе, Азии и Латинской Америки**

В Европе розничная цена на базовую версию 116i (115 л.с.) составит 19800 евро. Версия 120i будет стоить 23600 евро, дизельная 118d - от 21900 евро, а 120d - от 24400 евро. Представители BMW уже заявили, что планируют в 2005 году продать столько же "копеек", сколько и Audi своей модели A3. Учитывая высокую "стартовую цену", в России самая простенькая маленькая "бэха" потянет на все 30 тыс. долл.



### **За 3 недели до мировой премьеры новой модели автомобиля Audi A6 глава российского представительства Audi О.Ахмедов для узкого круга клиентов концерна устроил предпремьерный показ машины в Москве**

Ужин и феерическое шоу, поставленное хореографом Андресом Лиепой, проходили в весьма экзотическом месте - в недостроенном здании Щукинской сцены на территории сада "Эрмитаж". Декорации были сооружены лишь на один вечер. Audi A6 спустилась к гостям в буквальном смысле слова с потолка.

Для более широкого круга поклонников Audi будет демонстрировать свой новый автомобиль в самое бли-

жайшее время - после мировой премьеры.



### **Компания "Автоспеццентр Ауди на Таганке" провела российскую презентацию флагманского 12-цилиндрового седана Audi A8**

Гостям фирмы предоставили возможность прокатиться за рулем и на заднем диване представительского автомобиля.



### **Российское отделение ДаймлерКрайслер предложило своим клиентам оценить проходимость машин марки Jeep и устроила своеобразный фестиваль в стиле off-road, названный Jeep Experience Day**

Посетители могли сравнить поведение разных модификаций Cherokee и Grand Cherokee на серьезном бездорожье. Компания намерена сделать эту акцию ежегодной.



### **В российской столице открылся первый в стране салон по продаже престижных итальянских спортивных автомобилей Ferrari и Maserati**

Россия стала 50-й страной, где можно приобрести эти стильные и скоростные машины. Уже в нынешнем году у нас планируется продать более ста Ferrari и Maserati. Особенно велик спрос на новую Maserati Quattroporte, а также на модели Spyder и Coupe. В мо-

дельном ряду Ferrari наиболее популярными являются 575M Maranello и 612 Scaglietti, обе машины оснащены 12-цилиндровыми двигателями. Российским покупателям предлагаются также 8-цилиндровые Ferrari - 360 Modena и 360 Spyder. Официальному открытию салона

предшествовал пробег протяженностью 10 тысяч километров, часть маршрута которого пролегла по России. Два Ferrari (575 Maranello и 360 Modena) и два Maserati (Quattroporte и Spyder Cambiocorsa) успешно преодолели российские дороги, показав высокую надежность. Продаваться Ferrari и Maserati будут у нас по предварительным заказам, как и в других странах. Сроки поставки некоторых наиболее популярных моделей растяги-

ваются на много месяцев.



## Фирма Opel представила универсал на базе новой Astra - модель Astra Caravan

Поставка машины к дилерам, которые уже очень успешно торгуют хэтчбэком Astra, начнется осенью. Длина автомобиля - 4,51 м, ширина - 1,75 м, высота - 1,50 м. Колесная база увеличена до 2,70 м. Это на 9 см больше, чем у хэтчбэка Astra. Благодаря такому приросту Astra Caravan имеет более вместительный багажник. Его объем в обычном состоянии составляет 530 литров, но, сложив заднее сиденье, этот показатель можно довести до 1570 литров. Если сложить также и переднее пассажирское сиденье, в Astra Caravan можно перевозить предметы длиной до 2,75 м. Гамма двигателей отвечает любым запросам. Автомобиль оснащается на выбор пятью бензиновыми и четырьмя дизельными моторами. Двигатель базовой версии имеет объем 1,4 литра при мощности 90 л. с. Далее идут бензиновые моторы объемом 1,6 литра (105 л. с.), 1,8 литра (125 л. с.), 2 литра с турбонаддувом (170 и 200 л. с.). Базовым дизельным двигателем является 80-сильный агрегат мощностью 80 л. с. Цены на Opel Astra Caravan еще не объ-

явлены. Что касается России, то руководство General Motors СНГ (Opel входит в состав американской корпорации) обнародовало цены хэтчбэка Opel Astra на российском рынке. В базовой комплектации Essentia (двигатель объемом 1,4 литра, 90 л. с., подушки безопасности для водителя и переднего пассажира, боковые подушки, радио, противопыльный пакет, наружные зеркала с подогревом) автомобиль будет стоить 16490 долл. Установка кондиционера обойдется дополнительно в 1305 долл. Топовая версия Opel Astra, Elegance (двигатель 1,8 литра, автоматическая коробка передач), стоит 21990 долл.



## В салонах российских дилеров Mitsubishi впервые появился суперкар Lancer Evolution VIII

Автомобиль предлагается с кузовом седан. Он оснащен полным приводом и 2-литровым турбомотором мощностью 265 л.с.



## "Ъ" напоминает, что в России начались продажи нового варианта автомобиля Avensis с бензиновым двигателем объемом 2,4 л

"Новый Avensis - относительно небольшая по московским меркам машина, 4630 мм в длину и 1760 мм в ширину... Это явно автомобиль для молодого, достаточно амбициозного менеджера среднего звена - ровно настолько, насколько выглядит и ощущается ее внутреннее пространство... Avensis 2,4 ощущает себя уже качественно другим автомобилем и поэтому уже может себе позволить иметь отделку, характерную для дорогих машин... Цена на русском рынке начинается от \$34 900.

Это не так уж мало. Зато можно греть себя мыслью, что на сегодня этот автомобиль считается одним из самых надежных и безопасных. Стало быть, до какой-то черты не надо будет слишком много тратить на ремонтные работы. Наиболее популярные цвета для этой модели - черный (немного слишком серьезно) и фисташковый (в самый раз). Это удобно с точки зрения выбора костюма на работу. Ничего вызывающего - подходит как к вполне официальному, так и к smart casual".

□

### **В рубрике "С точки зрения потребителя" "Клаксон" публикует рассказ о впервые представленных в России дизельных моделях BMW - полноприводных X3 и X5**

Автомобили снабжены одинаковым мотором - 3-литровой рядной "шестеркой" с турбонаддувом. Однако, несмотря на идентичность конструкции моторов обоих автомобилей, установленный на X3 3-литровый дизель выдает 204 л.с. против 218, которые развивает X5. Новые модификации X3 и X5 поставляются в простой в самой простой для российского рынка комплектации Business.

□

### **В рубрике "Авто тест-драйв" "Бизнес-журнал" публикует рассказ о Audi RS6**

Автомобиль обладает 4,2-литровым мотором V8 мощностью 344 л.с.

Стоимость автомобиля около 90 тыс. долл.

Конкуренцию автомобилям Audi RS6 могут составить BMW M3, ценой от 79900 евро, Mercedes C55 AMG, ценой от 73900 евро и Subaru Impreza STi WR1, стоимостью от 48 тыс. долл., но которая в России официально не продается.

□

### **На проходящей в Москве выставке "КомТранс-2004" компания Ford Motor Company представила новый Ford Ranger 2004 модельного года и ряд коммерческих автомобилей**

Раньше этот популярный по всему миру пикап в России не продавался. Он интересен тем, что может одновременно перевозить пятерых человек и почти тонну груза в открытом кузове. Среди покупателей "Рейнджера" представительство "Форда" в России видит людей, ведущих активный образ жизни. А также организации, занимающиеся работами на пересеченной местности. Ranger имеет большой дорожный просвет (208 мм) и полный привод. Под капотом у него 2,5-литровый турбодизель с промежуточным охлаждением, развивающий 109 л.с. Возможно, позже появится и бензиновый вариант. Кабина у него двойная, она может быть как двухдверной, так и четырехдверной. На российском рынке Ranger представлен в двух комплектациях XLT и XL. Цена в зависимости от комплектации составит от 19300 до 22840 евро.

Помимо "Рейнджера" Ford продемонстрировал на выставке расширенный модельный ряд коммерческих автомобилей: короткобазный, среднебазный и длиннобазный фургоны Ford Transit Van, короткобазный и длиннобазный Transit Connect, автобусы Ford Transit Bus Jumbo (17 посадочных мест) и Ford Transit Bus M1

(9 посадочных мест). А тем, кому важны экономические показатели, придется по вкусу пассажирский Tourneo Connect с новым дизельным двигателем мощностью 75 л.с.

Компания "SPMotors" представила автомобиль скорой медицинской помощи - длиннобазный Ford Transit, а специально подготовленные бронированные автомобили на базе Transit и Transit Connect предоставлены компаниями "Диса" и "Имя-М".

На пресс-конференции было объявлено, что компания Ford рассматривает возможность сборки коммерческих автомобилей на площадях своего завода под Петербургом, где вот уже два года выпускается пока только одна модель - легковой Focus.

□

## В России начались продажи фольксвагеновского "каблучка" Caddy третьего поколения

Предыдущее, второе семейство, выпускавшееся с 1995 г., было популярно не только в западной Европе, но и у нас в России. Мелкие фирмы, развозчики продуктов и другие организации, постоянно перевозящие небольшие партии товаров или оборудования, а также индивидуальные (в основном семейные) пользователи были Caddy очень довольны. Прежний Caddy был сделан на основе малого (класс B) Polo, только база у него чуть длиннее. Современный же Caddy от Polo отошел окончательно. В нем не осталось никакого намека на малыша. Сейчас он куда больше похож на Golf, Touran и даже на... Phaeton! Их "фасад" выполнен в едином стиле.

Третий Caddy сделан однообъемным, то есть кузов его представляет собой единое целое - как у минивэна. Грузовой отсек (он же пассажирский салон) не отделяется от водительской кабины ступенькой, как это было у второго Caddy. Грузовой отсек его выделялся не только ввысь, но и вширь, за что предыдущий Caddy получил прозвище "пузырь". Современный Caddy назвать пренебрежительно "пузырем" уже и язык не повернется. Это стремительный монолит, увеличивающийся к заду.

Новый Caddy выпускается в двух модификациях: пассажирский Kombi и грузовой Kasten. Kombi дорожке грузового Kasten - 20 тыс. долл. против 17,6 тыс. Новый Caddy подрос по всем направлениям: ширина на 106 мм, база на 81 мм, а общая длина на 172 (до 4,4 м). Объем багажного отсека увеличился на 300 л и достиг

неимоверной для псевдолегковушки величины 3,2 кубометра. New Caddy может перевозить 750 кг груза внутри себя и 700 - 740 кг (в зависимости от мотора) на прицепе без тормозов или 1,2 - 1,5 т в прицепе, оборудованном тормозами.

В России новый Caddy будет продаваться с теми же моторами, что и в Европе - это 2 бензиновых 1.4 и 1.6 (75 и 102 л.с. соответственно) и 2 дизеля.

В российском представительстве Volkswagen рассчитывают, что уже в текущем году российские паспорта получат 300 новых Caddy. Этому будет способствовать и специально разработанная для малого и среднего бизнеса кредитная программа с 30-процентным первым взносом и 10-процентным для физических лиц. А летом ожидается поставка на наш рынок специальной семейной модификации Caddy Life с улучшенной обивкой салона, электропакетом и четырьмя подушками безопасности.

Главному конкуренту Caddy - Renaulti Kangoo - придется потесниться.



## 27 мая об увеличении плана продаж на 2004 года с 23000 машин (рост на 35% по сравнению с результатом 2003 г.) до 27700 (60%) объявил "Рольф холдинг", официальный дистрибьютор автомобилей Mitsubishi

Примеру Mitsubishi могут последовать и другие компании. Так, лидер прошлого года, японская Toyota прогнозирует лишь 10%-ный рост продаж - до 30000 автомобилей, тогда как в прошлом году компания утроила продажи (почти 27000). Занявший 2-е место Ford прогнозирует рост в 1,5 раза, также до 30000 машин. Но из этой цифры следует, что компания планирует увеличивать лишь продажи Ford Focus, тогда как реализация остальных моделей останется на прошлогоднем уровне в 5000 автомобилей. Прошлогодний рост продаж на 75% автопроизводители отнесли на счет повышения таможенных пошлин на подержанные иномарки. Но в нынешнем году из-за роста цен на нефть и ослабления евро по отношению к доллару продажи новых иномарок продолжили расти прежними темпами. Если цены на нефть будут высокими еще долго, то бум на рынке ав-

томобилей закончится не скоро. Представители автоконцернов и дилеров говорят, что совсем не ожидали продолжения бума на рынке новых иномарок в нынешнем году. А занижение плана чревато нехваткой автомобилей. Уже сейчас многие машины можно купить только по предварительному заказу. И тот, кто первым сможет избавиться от "листа ожидания", получит ощутимое конкурентное преимущество.



## В апреле сотрудники Мосавтолегтранса завершили тестирование двух французских марок - "Ситроен Берлинго" и "Рено Меган II"

В нынешнем месяце планируется продолжить тест-драйв "французов", активно завоевывающих столичный авторынок, - до конца мая будут протестированы "Рено Канго", "Пежо Партнер" и "Пежо 307".

Сделав предварительные выводы из проведенных исследований, эксперты таксомоторной компании определили пятерку лидеров среди иномарок, пригодных для эксплуатации в качестве массовых такси. В число "чемпионов" вошли "Ситроен Берлинго", американский "Форд Фокус", ныне выпускаемый во Всеволожске, "Рено Канго" и корейский "Хендай Элантра".

Буквально ноздря в ноздю с корейцами идут 2 японские модели - "Мицубиси Лансер" и "Мицубиси Спайс Стар". А в качестве автомобилей для корпоративных услуг (когда фирма или физическое лицо заключают с таксопарком договор на периодическое обслуживание в течение длительного времени) и для проката (это

направление деятельности. Мосавтолегтранс планирует развивать в будущем) специалисты отдали предпочтение "Рено Меган II", "Пежо 307" и "Пежо 406", "Ситроен Хсара Пикассо", "Шкода Октавия" и "Хендай Соната".

Несмотря на определившиеся приоритеты, аналитики и эксперты Мосавтолегтранса остаются открытыми для предложений от дилеров зарубежных автопроизводителей. Предполагается, что первая партия иномарок, закупаемых для московского такси, составит 300-350 автомобилей.

□

## В рубрике "Блокнот покупателя" "Клаксон" публикует рассказ обзор трехдверных малолитражек, спрос на которые в крупных российских городах в последнее время увеличился

Citroen C2 - один из самых броских автомобилей в сегменте. Предлагается только с трехдверным кузовом. C2 создан на основе более крупного пятидверного хэтчбека Citroen C3. C2 поставляется в Россию с двумя вариантами моторов. Базовая модификация имеет двигатель объемом 1,4 л, выдающий 75 л.с. Цена - 11500 евро. Более дорогой "C21.6" оснащается 110-сильным мотором. В России "C21.6" продается за 14500 евро.

Ford Fiesta весьма велик по сравнению с конкурентами. Длина хэтчбека достигает почти четырех метров. Один из весомых козырей Fiesta - эталонные ходовые качества. Покупателям предлагается множество различных вариантов комплектации "Фиесты". Начальный уровень называется Core. Такие машины оснащаются исключительно 70-сильным 1,3-литровым двигателем, которого сравнительно крупной Фиесте хватает, что называется, едва-едва. Стоимость - 11250 евро. Следующая ступень комплектации - Ambiente. Fiesta 1.3 Ambiente" стоит от 11900 евро. За модификацию с 1,4-литровым 80-сильным мотором надо доплатить 240 евро. Третьей по уровню комплектации - Trend. Цена "Fiesta 1.4 Trend" - от 11980 евро. По фордовской традиции, самая роскошная комплектация называется Ghia. Fiesta Ghia" снабжается только самыми мощными моторами: 1.4-литровым (15340 евро) и 1,6-литровым (15830 евро).

На сегодняшний день "Mini" входит в число самых престижных малолитражек. В отличие от большинства представленных в этом обзоре моделей, автомобиль

рассчитан на особую категорию покупателей: весьма обеспеченных горожан, которые могут позволить себе и большой автомобиль, но предпочитают эффектную компактную модель. Дизайн "Mini" эпатажен, бросок и смел. По ходовым качествам "Mini" напоминает спорт-купе. Для "Мини" предлагается несколько вариантов двигателей. Причем все они имеют один объем - 1.6 л. У базовой модификации Mini One мотор выдает 90 л.с. Начальная стоимость - 22700 евро. Следующей по рангу 115-сильной версии Mini Cooper (от 25200 евро). Флагманская модификация - Mini Cooper S - стоит от 31900 евро. Двигатель этой версии снабжен компрессором, за счет чего мощность 1,6-литрового мотора доведена до 163 сил.

Nissan Micra - одна из самых необычных и запоминающихся моделей в своем классе. Машина больше напоминает игрушку на четырех колесах, и потому нередко за рулем "Микры" можно увидеть женщин. Миниатюрный Nissan поставляется с двигателями объемом 1,2 (80 л.с.) и 1,4 (88 л.с.) литра. Их мощность почти одинакова, однако достоинство большего мотора заключается в том, что он ощутимо резвее тянет на малых и средних оборотах. Модификация "Micra 1.2 Comfort" - самая доступная (\$13700). Автоматическая трансмиссия идет как серийное оборудование для модификации "1.2 Luxury", стоящей \$16400. Флагманское исполнение "Micra 1.4 Luxury" стоит \$17700.

Opel Corsa в России пользуется довольно активным спросом. Поддержать высокий покупательский интерес

помогла недавняя модернизация немецкой малолитражки. Открывает ряд модификаций "Corsa 1.0 Essential" с литровым 60-сильным двигателем. Стоит машина \$11000. Второй уровень комплектации называется "Enjoy". Цена на "Corsa 1.0 Enjoy" стартует от метки \$11540. Модификации с более мощным 1,2-литровым 75-сильным мотором стоят либо \$12210 (исполнение "Essential"), либо \$13660 ("Enjoy"), либо \$14000 ("Cosmo"). Самый сильный двигатель, который предлагается для трехдверных "Corsa", имеет объем 1,4 л и выдает 90 л.с. Этот мощный мотор совмещается только с богатыми исполнениями "Enjoy" (от \$14330) и "Cosmo" (от \$14605). Если не устраивают заводские комплектации, к вашим услугам обширный список опций. Вот наиболее востребованные из них: трансмиссия "Easytronic" (\$550), кондиционер (\$800), подогрев передних сидений (\$200), литые диски (\$500).

Peugeot 206 - вот уже несколько лет подряд этому автомобилю принадлежат лавры самой популярной малолитражки Европы. Самый доступный Peugeot 206 стоит 9801 евро. За такие деньги предлагается модель в комплектации "X-Line" с 1,1-литровым двигателем мощностью 60 сил. Более богато укомплектованная версия "206 I.I X-Line Pack" стоит 10692 евро. Для модификации с более мощным двигателем (1,4 л, 75 сил) комплектация "X-Line Pack" является базовой. Стоит такая машина 11385 евро. Версия с АБС, "противотуманками" и литыми дисками обозначается как "206 XS" (от 12007 евро). Хэтчбек с "автоматом" - 206ХТ - стоит 14366 евро. Следующий в гамме мотор при объеме 1.6 л выдает 110 сил. Оснащенный им "206-й" весьма быстр и способен разогнаться до 100 км/ч за 9,9 с. Трехдверный "Peugeot" с таким мотором поставляется только в комплектации "XS" с механической коробкой и стоит 13294 евро. Венчает гамму маленьких "Peugeot" спортивный "206S16". Эта версия снабжена 2-литровым 137-сильным мотором. Стоимость - 19008 евро.

На фоне малолитражек других марок рыночный успех Seat Ibiza иначе, как скромным, не назовешь - в России эта модель встречается крайне редко. Однако с началом деятельности в России генерального импортера испанской компании продажи "Seatов", возможно, пойдут более бойко. Ibiza был представлен около 2-х лет назад. Как раз тогда фирма SEAT стала позиционировать себя как конкурент Alfa Romeo. Поэтому в облике автомобиля немало схожих с "Альфами" черт. Конструктивно "Ибица" схожа с "VW Polo" (испанская компания

принадлежит автогиганту VW) - они построены на общей платформе, - однако от немецкой модели испанская малолитражка отличается более спортивными настройками подвески и рулевого управления. Начальная стоимость "Ibiza" - 11700 евро - это версия с 75-сильным 1.4-литровым мотором в базовой комплектации Stella. За 13500 евро можно приобрести исполнение "Signo", которое подразумевает АБС, две подушки безопасности, электропакет, бортовой компьютер, "противотуманки", подогрев сидений.

Второй и самый мощный двигатель трехдверного Сеата при объеме 2 л выдает 115 л.с. Оцениваемая в 16500 евро Ibiza 2.0 поставляется в Россию исключительно в исполнении Sport.

Volkswagen Polo относится к числу самых престижных малолитражек. Одна из самых сильных сторон модели - салон, который сделал бы честь более дорогим автомобилям. Качество отделки - одно из лучших в сегменте. А по внутреннему простору Поло соперничает с более крупными моделями гольф-класса.

"Поло" поставляется в Россию с четырьмя вариантами бензиновых двигателей. На начальном уровне находится 1,2-литровый 3-цилиндровый мотор мощностью 55 сил. Тот же двигатель, но с четырьмя клапанами на цилиндр (65 сил), для энергичной езды. Остальные моторы - 4-цилиндровые. Все имеют одинаковый объем 1,4 л. Усложняя или упрощая их конструкцию, фольксвагеновцы в широком диапазоне играют с мощностью. Один двигатель выдает скромные 75 л.с. а другой - 101. Есть в моторной гамме и дизель. При объеме 1,4 л он развивает 75 сил. Но, по словам продавцов, дизельные Polo спросом практически не пользуются. Стоимость "VW Polo" начинается от \$13266. Это за трехдверку с мотором "1.2". За 75-сильные модификации продавцы просят не менее \$14480. "Polo" с самым мощным двигателем будет стоить от \$15418. Цены на дизельную версию начинаются с отметки \$17317. Российские дилеры VW предлагают "Поло" с уже готовым набором оснащения.

□

## **В прошлом году компания "Автомир" выработала новую стратегию развития, реализация которой, по мысли руководства "Автомира", должна устроить как поставщиков, так и клиентов**

Группа компаний "Автомир" первой на российском авторынке предложила схему продаж по принципу супермаркета - модели разных марок под одной крышей. Однако концепция "свободы выбора", принятая на ура покупателями и обеспечившая "Автомиру" позиции лидера, совсем не устраивала иностранных производителей

лей - они были недовольны нарушением фирменных стандартов торговли и близким соседством конкурирующих марок.

Хотя объемы продаж "Автомира", как и предлагаемый ассортимент (компания стала дилером таких марок как Nissan, Suzuki, KIA и Hyundai), стабильно росли,

идея "автосупермаркета" постепенно утрачивала привлекательность. По мере роста предложения недовольство иностранных компаний становилось все более отчетливым. Требования по открытию отдельных фирменных торгово-сервисных комплексов и угрозы снизить дилерское вознаграждение или лишить компанию дилерства высказывались все чаще. Усиливая прессинг, некоторые производители переходили от слов к делу: "Автомиру" сокращали квоты на поставку новых и дефицитных моделей, лишали возможности участия в тренингах персонала, проводившегося компаниями для дилеров и проч.

В 2001-2002 гг., стараясь, насколько это возможно, удовлетворить требования иностранных партнеров, "Автомир", пообещав в обозримой перспективе приложить все усилия для организации монодилерских центров, безотлагательно занялся "облагораживанием" существующих торговых помещений. Демонстрацией намерений "Автомира" стала масштабная реконструкция площадок, обошедшаяся в сотни тысяч долларов. Во всех шести "автосупермаркетах" появились "секции" - отделенные друг от друга стенами специализированные шоу-румы для каждой марки. А открытый в 2002 г. центр "Автопланета" изначально проектировался с учетом "индивидуальной" презентации брэндов. В соответствии с новыми задачами изменились и обязанности продавцов-консультантов, каждый из которых теперь специализировался на определенной марке.

Тогда же, идя навстречу производителям, не желающим соседствовать с конкурентами и в рекламе, "Автомиру" пришлось пересмотреть подход к продвижению в СМИ. Раньше компания подчеркивала широту своего ассортимента - теперь в каждом случае "Автомир" стал рекламироваться "в связке" только с одной маркой.

Однако предпринятые меры некоторым иностранным партнерам показались недостаточными. Именно по этой причине, как утверждает руководитель продаж и послепродажного обслуживания, член правления компании "Автомир" Н.Груздев, осенью прошлого года фирма "Карнэт-2000", эксклюзивный дистрибутор Hyundai в России, прекратила поставки в "Автомир" корейских моделей. И хотя сеть салонов продолжала получать машины Hyundai, производимые в Таганроге, по самым скромным подсчетам, разрыв контракта обошелся "Автомиру" в \$1 млн.

Статус официального дилера Hyundai по корейскому модельному ряду "Автомир" вернул себе месяц назад, - открыв центр, специализирующийся на продаже этой марки и полностью соответствующий требованиям производителя. Этот проект стал первым шагом в рамках постепенного перехода к новому формату, который, как полагают в компании, должен устроить и производителей, и клиентов. Н.Груздев: "Первые и отчасти вторые предпочитают специализированный подход в торговле и сервисном обслуживании. В то же время покупателю, как показывают наблюдения и опросы, удобно иметь выбор между различными марками. Наша идея состоит в том, чтобы открывать "мономарочные" предприятия недалеко друг от друга. Что-то подобное существует и в западноевропейских странах, где автомо-

бильные салоны все чаще "группируются" в одном месте".

До конца этого года "Автомир" планирует открыть еще два центра. Летом закончатся работы по реконструкции здания на юге Москвы - здесь под одной крышей будут продаваться две марки (и, соответственно, разместятся два шоу-рума и две сервисные зоны). А ближе к концу года с тем же форматом компания выйдет на рынок Санкт-Петербурга.

Параллельно с ремонтом подходящих помещений руководство "Автомира" ведет переговоры о приобретении больших земельных участков и начинает подготовку к самостоятельному строительству. Затраты на организацию одной площадки, соответствующей корпоративным стандартам иностранного производителя, - в зависимости от ее размера - от \$1,5 млн до \$3 млн; сроки возврата вложений, по оценке Н.Груздева, составляют от двух с половиной до пяти лет. Общая же сумма инвестиций, необходимых для реализации нового проекта, - что может составить от одного до нескольких столичных салонов на каждую продаваемую компанией марку - десятки миллионов долларов.

Примечательно, что в тот же формат предполагается перевести и торговлю продукцией отечественного автопрома (сейчас на этот сегмент рынка приходится две трети продаж "Автомира"). "По степени давления на дилеров наши производители все меньше отличаются от иностранных коллег, - признается г-н Груздев. - Требования у некоторых соотечественников даже жестче".

Переход к новой системе продаж повлек за собой реорганизацию структуры управления "Автомира". Разделение по маркам переносится на все новые подразделения. "Цель проводимых сейчас изменений - большая специализация отделов сбыта и послепродажного обслуживания, - объясняет Н.Груздев. - В компании организована система комитетов, координирующих работу этих служб по различным маркам. Кроме того, учреждены позиции менеджеров, отвечающих за процессы поставок и сбыта техники конкретного производителя".

"Автомир" - не единственная компания на своем рынке, вынужденная менять формат. Под натиском иностранных производителей адаптацией своих площадок к фирменным требованиям занялись и другие крупные дилеры, торгующие автомобилями разных марок.

"С точки зрения эффективности супермаркет выгоднее, так как совокупные издержки (персонал, охрана, обслуживание помещений и т. д.) в этом случае ниже, - отмечает Е.Подольский, исполнительный директор ассоциации "Автокей". - Но если раньше дилеры во многом сами решали, что и как продавать, то теперь все по-другому. Продавцы, которые не хотят лишиться статуса официальных дилеров, все чаще вынуждены менять концепцию". Выполняя требования иностранных партнеров, свой новый торгово-технический комплекс на Шоссе Энтузиастов "Автокей" изначально проектировал со строгим разделением на "мономарочные" зоны.

Как отмечает маркетинговый директор компании "Инком-Авто" С.Ермаков, отказ от мультибрендовых продаж и создание монобрендовых автосалонов всегда приветствуется производителями. "На практике это, как

правило, выражается в увеличении квот на поставки автомобилей. В этом смысле компания, которая уходит от идеологии супермаркета, делает рывок в развитии бизнеса", - утверждает Ермаков.

Процессы, определяющие развитие российской автоторговли, идут вразрез с западноевропейскими тенденциями. В октябре прошлого года в странах ЕС вступили в силу новые правила торговли автомобилями, существенно облегчающие жизнь дилеров. Производители больше не могут заставить их продавать только технику своей марки и закупать запчасти только у рекомендуемых компаний.

Впрочем, как считает Н.Груздев, новый европейский порядок если и дойдет до российского рынка, то

очень нескоро. "Пока же, сидя сложа руки, мы могли лишиться дилерства, - говорит Н.Груздев. - К тому же я думаю, что борьба в Европе еще не закончена: производители вполне могут одержать верх. Содержание монобрендовых центров, конечно, обходится дороже. Но, согласитесь, дорогого стоит и то доверие, которое клиенты оказывают специализированным компаниям".



## **Рынок средне- и крупнотоннажного грузового транспорта в России развивается такими же быстрыми темпами, как и рынок легковых машин**

Дошло уже до того, что отечественные заводы не справляются с возросшим числом заказов. Частично растущий спрос покрывается за счет импорта поддержанных машин, частично - за счет новых грузовиков. Однако даже совместных усилий импортеров и отечественных производителей недостаточно: очередь на новые грузовики составляет от месяца (в случае с российскими моделями) до полугода (в случае с иномарками).

Доля малотоннажников на общем рынке грузовых автомобилей - более 70%. Но промышленные партии товаров "Газелями" и другими машинами того же класса перевезти нелегко. С общим ростом производства в России растет и рынок средне- и крупнотоннажных автомобилей. Наблюдается даже дефицит. "Месяц-полтора - нормальная на сегодня очередь для получения МАЗа, - говорит директор торгово-сервисного комплекса "Автосила" В.Климаков. - Иномарок ждать приходится до полугода".

Отечественный рынок крупнотоннажных грузовиков испокон веков поделен между минским и камским автомобильными заводами. Сейчас они загружены на полную мощность и все равно не справляются с возросшим спросом. Популярность приобрели не только магистральные тягачи, но и среднетоннажные машины (грузоподъемность - 5 т) от этих заводов. МАЗ со своим "Зубренком" вышел на рынок раньше, КамАЗ-4308 с автомобилем "Тулпар" (сказочный конь Пегас в татарской мифологии) появился лишь год назад, но уже серьезно конкурирует с МАЗом. К тому же КамАЗ пытается занять нишу трехтонных грузовиков, чтобы конкурировать с признанными их производителями - ЗИЛом и ГАЗом.

Увеличение спроса происходит не только из-за роста производства. Последние годы грузы перевозились на технике, оставшейся в наследство автопредприятиям еще с советских времен. Она устарела и морально, и физически. Сейчас у автоперевозчиков появились деньги, которые вкладываются в замену парка. Тем более что новые машины гораздо дешевле в обслуживании, чем старые: они реже ломаются, меньше простаивают и дольше ездят.

Еще одной важной причиной роста продаж отечественной техники являются лизинговые схемы. "Мы в прошлом году продавали всего 5% техники в лизинг, а сейчас цифра достигла 15%, - говорит заместитель директора по маркетингу "Автосилы" С.Кормакова. - Беда в том, что клиенты не всегда знают о самом факте существования подобных схем. Мы стараемся объяснить клиенту, и нередко он понимает, что заплатить 20-25% стоимости техники сразу, а потом выплачивать остальное в течение трех лет ему очень выгодно".

О все большей популярности новых форм продаж автотехники говорят и сами лизинговые компании. "По нашим оценкам, в лизинг сейчас продается примерно половина (40-55%) всей грузовой и специальной техники в России, - рассказал "Фокус" вице-президент ОАО "КамАЗ Лизинг" А.Шульга. - И рост продолжается. По нашим прикидкам в этом году по лизинговым схемам будет куплено до 2/3 всего грузового автотранспорта в России. Только за I квартал 2004 г. наша компания подписала лизинговых договоров на сумму, равную общему объему сделок, исполненных в 2003 г."

Рынок грузовиков в некотором роде является копией рынка легковых автомобилей. И здесь отечественные производители вынуждены конкурировать за место под солнцем с иномарками. Преимущества иномарок грузовых такие же, как и их легковых собратьев - удобства для водителя, экономичность, они меньше ломаются и служат дольше. Но, с другой стороны, иностранные машины сами по себе дороже, а их ремонт могут сделать не везде, и стоит он куда больше, чем ремонт отечественного автомобиля. Поэтому новые российские грузовики фактически конкурируют с б/у иномарками.

"Действительно, конкуренция отечественных машин и неновых иномарок очень серьезная. К тому же если КамАЗ к концу года полностью перейдет на "Евро-2", то цены на его продукцию еще вырастут, - говорит С.Кормакова. - Пока иномарки проигрывают, но если в ближайшее время не будут повышены пошлины на иностранные грузовики, то вполне вероятно стагнация отечественного производства. Но полного отказа от отече-

ственных машин, безусловно, не будет - по одной только Москве судить в этом плане нельзя. Регионы куда активнее покупают знакомые МАЗы и КамАЗы".

Новые иномарки, как водится дороже своих отечественных собратьев в несколько раз. Тем не менее их продажи растут очень быстро. По данным ГТК, за первые 2 месяца (а это самый тяжелый период для продаж автомобилей) было ввезено 497 новых машин. Это значит, что годовая цифра будет на уровне 3000-4000. При этом за весь прошлый год российский парк пополнили 2835 грузовиков-иномарок. Еще сильнее растет ввоз бывших в употреблении грузовиков. Здесь годовой объем ввоза, судя по данным первых двух месяцев (7302 машины), может достичь уровня 45 000-50 000 (цифра прошлого года - 35 972).

В лидерах рынка иномарок-грузовиков - "большая тройка": Scania, Volvo и Mercedes. У марки с трехлучевой звездой основные продажи приходятся на поддержанные грузовики - 1000 только за два месяца компания импортировала почти 1000 таких машин. По новым

автомобилям в лидерах шведы - Scania и Volvo. Причем если Scania (а ей принадлежит 30% рынка) только импортирует свои автомобили, то Volvo еще и собирает их в России на заводе в Зеленограде. Импорт же новых Mercedes находится на уровне MAN - а это 3-4 место на рынке.

На рынке среднетоннажных грузовиков (по статистике ГТК, это машины с разрешенной максимальной массой 5-20 т) в лидерах Renault - компании принадлежит 1/6 часть рынка новых автомобилей в своем классе. А по автомобилям б/у первенство держит Mercedes - на импорт среднетоннажных машин приходится 3/4 всех продаж этой немецкой марки.

□

## **Ведущие мировые автоконцерны не жалеют денег на спонсорство. Причем для России компании нередко ищут особые, оригинальные ходы, не довольствуясь общемировыми спонсорскими шаблонами**

О.Гетманенко "Работа над образом", "Клаксон", N11, 06.20-04, стр.6.

Общее правило - чем ближе продукция автоконцернов к представительскому сегменту, тем выше их отчисления "на культуру".

- В основном это удел премиум-брендов, - говорит руководитель отдела маркетинга "Рольф Холдинга" В.Тараканов. - Покупатели доплачивают за ауру элитарности, изысканности, окружающую машины таких марок. У компаний, предлагающих массовый продукт, чаще всего иной подход. Так, "Mitsubishi Motors" ограничивается в России тем, что поддерживает 3 раллийные команды, а также экипаж крейсерской яхты "Pajero".

Есть множество способов превознести философию и дух бренда. Например, "DaimlerChrysler" выступает партнером Большого и Мариинского театров, Российского национального оркестра, Московской консерватории, утверждая тем самым свою приверженность классическому стилю. "Volvo" вручает гранты студентам автомобильных вузов, авторам лучших дипломных работ в области защиты окружающей среды и безопасности на дорогах. "Audi" в подтверждение новаторского духа фирмы поддерживает конкурс "Русские инновации". А вот у "General Motors" взгляд на спонсорство шире: финансируемые GM проекты должны выводить публику за рамки устоявшихся представлений о марке, расширяя круг потенциальных потребителей. Будить фантазию призваны даже банальные, казалось бы, промоакции. Например, на презентации новой модели "Cadillac" в Нескучном саду Москвы пяти командам дизайнеров предоставили полную свободу творчества в оформлении стендов с машинами.

Существует расхожее мнение, что золотой дождь спонсорских денег сыплется на Россию в рамках глобальных проектов автогигантов. Это не совсем так. Преобладают как раз точечные программы поддержки, подобранные с учетом российской специфики. В Западной Европе "Volkswagen" традиционно спонсирует рок- и поп-исполнителей. В Москве компания отказалась от этой практики, посчитав, что вкладывать здесь деньги в "ревущие стадионы" означает разминуться со своей целевой аудиторией. Куда больше потенциальных покупателей немецких машин в России собирают концерты джазовых музыкантов. Послушать их в дорогих клубах собирается обеспеченная публика. Именно поэтому российский импортер "Volkswagen" поддержал джаз-фестиваль в саду Эрмитаж. Перед входом красовался "New Beetle", облаченный в манишку с бабочкой и смокинг.

Спонсируемые проекты должны гарантировать точное попадание в образ. "Хрестоматийный" пример - финансирование концерном "Audi AG" постановки оперы "Кольцо Нибелунга" в Баварском оперном театре. Но в России не так-то просто найти столь же выигрышные точки приложения средств.

- Наша компания внимательно изучает поступающие предложения о партнерстве, - отмечает PR-менеджер "Ауди Россия" М.Белинская. - Но пока среди них не нашлось проектов, полностью созвучных нашему имиджу и финансирование которых наша фирма могла бы полностью взять на себя. Сейчас же наиболее частая форма сотрудничества - транспортное обеспечение культурных мероприятий. Например, мы предоставляли автомобили "Audi" для VIP-персон на фестивале искусств "Черешневый лес", а ранее - на гастролях Рим-

ского балета в Москве, оперной звезды Кири Те Канава. Вообще, мы всегда стремимся на равных участвовать в создании проектов.

Светские рауты при участии западных автоконцернов приобретают все больший размах, а их роль уже не ограничивается спонсорством. Так, "DaimlerChrysler Автомобили РУС" выступил организатором Недели моды "Mercedes-Benz Fashion Week" в Москве. Столичной публике были представлены коллекции pret-a-porter ведущих западных и российских дизайнеров - и новые модели "Мерседесов". Только завоевав высокую репутацию вне мира коммерции, компания сможет добиться успеха

на рынке" - под этими словами одного из руководителей "DaimlerChrysler" Михаэля Инакера сегодня могут подписаться топ-менеджеры многих автопроизводителей.

□

## ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК

### Самый большой интерес на Бирмингемском автошоу вызывают, несомненно, английские производители машин

Основная интрига этого шоу заключается в том, что его проводят не в традиционный для таких мероприятий месяц октябрь, после Парижского салона, а в конце мая. Именно в этот период в автомире - полнейшее затишье. Тем приятней было увидеть на Бирмингемском автошоу - 2004 новинки от Aston Martin, Honda, Renault, Land Rover и Lexus.

Очень много внимания было уделено мелкой английской фирме Ariel, производящей спортивные автомобили. Но при ближайшем рассмотрении Atom 2, который выдавался за откровение в автоспорте, оказался всего лишь английским вариантом Honda.

Конечно, намного большего внимания должен был заслуживать и новый этап в развитии Land Rover (или Rang Rover) третьего поколения, но, если честно, принципиальной разницы между машинами прошлых лет и новинкой нет. Стандартен и дизайн, и подвеска машины. Конечно, внесены дополнительные системы контроля движения, но на специальном полигоне в соседнем лесу, на котором можно испытать Range Stormer, не чувствуется особой разницы, так как представители компании подстраховались и для тест-драйва предоставили старый маломощный движок.

Гораздо интереснее представленный Honda концепт-кар, очень интересный по решению производительности подвески и дизайну. А вот Renault, хоть и представил новинку в виде модели Wind, явно делал ставку на скромных английских обывателей, показав усовершенствованную версию своего купе-кабриолета CC207.

Но англичанам, которые славятся своими традициями, конечно же, были более интересны "родные" машины, в частности Aston Martin Volante, производная от новейшей модели DB9. Также огромное внимание уделялось старому концепту Ford - Fiesta RS. Да, на этих машинках можно развернуться на узких улочках Лондона...

□

### Глава совета директоров компании Rolls-Royce Motor Cars Тони Готт подал в отставку

На своем посту Тони Готт находился в течение двух лет. Сейчас производство автомобилей Rolls-Royce постепенно увеличивается - если в прошлом году было произведено всего 480 машин, то в этом году компания планирует выйти на уровень 1 тыс. машин в год. Новым председателем совета директоров назначен Карл Хайнц Калбфел, работавший до последнего времени в компании BMW и считающийся одним из главных руководите-

лей проекта по слиянию Rolls-Royce Motor Cars с BMW.

□

### **Компания BMW определилась, что 1-я серия низшего классе будет стоить от 19000 евро для Европы в минимальной комплектации**

В зависимости от вашего воображения и фантазии цена может вырасти чуть ли не в 2 раза. Дизельная BMW 118d с расходом топлива меньше шести литров на сто километров стоит больше 21000 евро. Ну а за BMW 120d, объемом в 2 л и мощностью в 163 л.с., будут брать уже все 24500 евро.



### **Самый маленький Mercedes-Benz следующего поколения получит 7 двигателей, причем сразу 3 из них - дизельные, которые будут удовлетворять требованиям Евро-4 за счет использования угольного фильтра**

Все 7 версий можно укомплектовать новой автоматической бесступенчатой коробкой передач Autotronic. Водитель будет выбирать из семи "виртуальных" передач и двух автоматических режимов. Комфортный режим поддерживает обороты двигателя в низком диапазоне, а спортивный режим приспособливается к манере вождения, позволяя полностью использовать потенциал двигателей.



### **Немецкий автомобилестроитель Volkswagen AG собирается к началу октября 2004 г. заключить сделку с ОАЭ, согласно которой Абу-Даби получит до 13,6% голосующих акций предприятия**

Об этом сообщил 28 мая председатель правления компании Европы Б.Пишетсридер. "В данный момент мы приступили к обсуждению. Полагаю, мы сможем подписать договор к концу сентября - началу октября", - сказал Пишетсридер. По словам главы компании, продажи автомобилей Volkswagen в мае должны остаться в Германии на уровне того же месяца прошлого года, в то время как на прочих европейских рынках они вырастут.



### **В сентябре 2004 года Renault выпускает на рынок мини-вэн Modus**

Автомобиль построен на той же платформе, что и городской малыш Nissan Micra (Nissan и французская компания образуют стратегический альянс и обмениваются техническими разработками). По дизайну Modus представляет собой дальнейшее развитие идей, заложенных в известные модели Renault - Scenic и Clio. У первого мини-вэн позаимствовал линию крыши, а у второго - внешность передней части. Автомобиль оснащается бензиновыми двигателями объемом 1,2 и 1,6 литра и мощностью 75 и 113 л.с. Всего же в гамме моторов

шесть силовых агрегатов, включая три дизеля. Длина машины - 3,79 м, высота - 1,59 м, при этом Renault Modus обладает просторным салоном, в котором с комфортом могут разместиться 5 человек, включая водителя. Заднее сиденье можно сдвинуть, увеличив объем багажника со стандартных 198 до 274 л. Задняя дверь состоит из двух частей, что существенно облегчает загрузку машины на тесных парковках. В качестве опции для Modus предлагается система специальных креплений Velofix, которая позволяет перевозить на задней

двери велосипеда. Цены на Renault Modus начнутся в Европе с 12500 евро.

□

## **Руководство концерна Volkswagen официально объявило, что не станет запускать в серийное производство экспериментальную модель Microbus**

Впервые этот многоместный автомобиль был представлен на автошоу в Детройте в 2001 г. и привлек внимание публики. Машина представляла собой своеобразный ремейк легендарного заднемоторного микроавтобуса Volkswagen, который успешно выпускался в 60-е годы. Концепцию Microbus разработали специалисты дизайнерского отделения VW в Калифорнии. Первоначально автомобиль предназначался для американского рынка. Маркетинговые анализы потенциального спроса показывали, что в США у Microbus может быть немало покупателей. Однако проект споткнулся на экономике: производство планировалось наладить в Германии, на заводе VW в Ганновере, но высокий курс евро к доллару сделал экспорт машины в Америку нерентабельным. Об этом на днях открыто заявил глава VW Б.Пишетсридер. Вместо Microbus на платформе коммер-

ческого автомобиля T5 будет производиться другая, более простая модель. Скорее всего придется отказаться от таких наворотов, как сдвижные двери с электроприводом, открывающиеся нажатием кнопки, семь мониторов, видеокамера, транслирующая изображение на водительский дисплей при движении задним ходом. Исчезнут и многие ретроэлементы в дизайне Microbus. Упрощенная версия автомобиля выйдет на рынок в 2007 г.

□

## **Испанская компания Seat, входящая в состав группы Volkswagen, представила в Мадриде компактный автомобиль SEAT Toledo Prototipo**

У машины оригинальный дизайн, хотя некоторые элементы (например, форма багажника) напоминают французские разработки, в частности Renault Megane II и Renault Vel Satis. Коэффициент воздушного сопротивления благодаря ниспадающему капоту всего 0,32. Длина Toledo Prototipo - 4,49 м, ширина - 1,77 м, высота - 1,58 м. Колеса имеют диаметр 19 дюймов. Багажник вмещает 500 литров. Машина оснащена навигационной системой, в подголовники передних кресел вмонтированы дисплеи для DVD. Под капотом Toledo Prototipo установлен 2-литровый 150-сильный бензиновый двигатель. Коробка передач - 6-ступенчатая механическая. До 100 км/ч автомобиль разгоняется за 9,7 секунды, а макси-

мальная скорость достигает 206 км/ч. Расход горючего составляет в среднем 8,1-8,3 литра на 100 км. Естественно, в случае запуска машины в серию появятся и другие двигатели. Так, предполагается, что самая продвинутая версия нового Toledo получит 6-цилиндровый мотор.

□

## **\$4 млрд - в такую сумму обойдется спасение Mitsubishi Motors Corp. (MMC), если очередной план по выводу компании из кризиса станет реальностью**

По итогам 2003 г. выручка MMC сократилась на 35% до \$22,3 млрд, чистый убыток достиг \$1,9 млрд, а долги - \$10 млрд. Ранее предполагалось, что необходимые средства выделит крупнейший акционер компании DaimlerChrysler, которому принадлежит 37% акций MMC, однако концерн отказался участвовать в спасении японской корпорации. Новый план реструктуризации,

рассчитанный на три года, предусматривает сокращение задолженности до \$6 млрд, в частности долг MMC банку MTFG на сумму \$1,15 млрд будет конвертирован в пакет привилегированных акций. Предполагается также привлечь японский инвестфонд Phoenix Capital в качестве портфельного инвестора, продав ему пакет акций на сумму \$1,5 млрд, и выпустить на \$900 млн облига-

ций, которые потом можно будет конвертировать в привилегированные акции. Планируется также сокращение производственных мощностей на 17% и увольнение 20% сотрудников. Модельный ряд уменьшится с нынешних 15 моделей до 6.



### **Мини-вэн Hyundai Trajet является одной из наиболее успешных моделей корейской компании**

При длине 4,70 м машина вмещает семь человек, включая водителя. Недавно автомобиль подвергся модернизации. Изменилась форма фар, на решетке радиатора появились хромированные детали, а в базовую комплектацию теперь входят климат-контроль и бортовой компьютер. Размеры салона остались без изменений. Как и прежде, грузовой отсек обновленного Trajet при сложенных задних сиденьях способен вместить 2700 литров. В качестве опции теперь предлагаются кожаный салон и прозрачная панорамная крыша, которая открывается с помощью электропривода. Топовая версия Trajet оснащается 6-цилиндровым V-образным двигателем объемом 2,7 литра и мощностью 173 л. с. Базо-

вая версия имеет 2-литровый мотор мощностью 140 л. с. Hyundai Trajet будет одним из основных автомобилей чемпионата Европы по футболу, который открывается 12 июня в Португалии. Корейская компания является официальным спонсором континентального первенства.



### **Внедорожники бьют все рекорды популярности в Южной Корее. В апреле на их долю пришлось 34,7% продаж. В то же время в США, где цена топлива достигла максимума за последние 20 лет, склады затоварены прожорливыми джипами**

По данным Корейской ассоциации автопроизводителей, внедорожники внесли основной вклад в оживление продаж. На них пересаживается все больше жителей страны, в которой выезды на природу традиционно считаются лучшим вариантом отдыха. Этому модному средству передвижения отдают предпочтение и многие корейки, впервые садящиеся за руль. По статистике, около трети внедорожников сегодня покупают женщины. Самым продаваемым автомобилем апреля стал "Hyundai Santa Fe", потеснивший с первой позиции седан "EF Sonata" этой же фирмы. Именно благодаря спросу на полноприводные модели компания "Hyundai" улучшила свои показатели на внутреннем рынке на 13,6%, "SsangYong" - на 11,5%.

Однако рост продаж внедорожников не может продолжаться бесконечно, и многие аналитики расценивают как запоздалое решение "GM Daewoo" и "Renault Samsung" внедриться в этот сегмент в 2006 году со своими моделями. Не исключено, что популярность джипов изрядно снизится из-за роста цен на нефть в регионе, к чему неизбежно приведет расширение автопарка в соседнем Китае.

Подорожавший бензин уже спутал планы автодилерам в США. Запасы готовой продукции на складах американских автокомпаний намного превышают оптимальные. У "Ford" на них скопилось машин на 91 день продаж, у GM-на 88. на 83 дня - у "Chrysler". Сбыт внедорожников в апреле снизился на 21%. Чтобы поправить положение, все три компании принимают экстренные меры. "Ford Motors" объявил о скидках в \$1.000 на модели "Explorer". "Excursion" и "Expedition". В случае оформления покупки в кредит через финансовые структуры "Ford" покупателям предлагается нулевая ставка по кредиту на пять лет или же скидка в \$3.000. На аналогичные шаги для стимулирования спроса были вынуждены пойти "Chrysler" и "General Motors".



### **В рубрике "Мировая премьера" "Клаксон" публикует рассказ о новом представительском седане Maserati Quattroporte**

Отмечается, что, формально модель относится к сегменту представительских автомобилей. Таких, как "семерка" BMW или Mercedes S-класса. А фактически существует сама по себе.

Maserati Quattroporte обладает атмосферным 4,2-литровым двигателем мощностью 400 л.с.



### **В рубрике "Мировая премьера" "Клаксон" публикует рассказ о Mitsubishi Colt - компактном 5-дверном хэтчбеке**

Отмечается, что формально, исходя из габаритов, автомобиль стоит ниже Mitsubishi Lancer и других представителей гольф-класса. Однако по ряду других потребительских качеств он этим машинам не уступает. Компания преподносит новую разработку как мини-автомобиль класса "премиум".

Mitsubishi Colt обладает 1,5-литровым мотором мощностью 109 л.с., есть и дизельная модификация - 1,5-литровый двигатель мощностью 95 л.с.

Достойные ходовые свойства - не главный козырь Colt. Многогранность салона - вот самое привлекательное в концепции автомобиля. Тут он практически ничем не отличается от минивэна, хотя создатели машины на-

стойчиво утверждают, что Colt все же хэтчбек. Новый Mitsubishi производится на заводе в Европе. Это, видимо, одна из причин высокой цены автомобиля. При прочих равных условиях Colt будет стоить дороже Lancer в аналогичной комплектации.



### **В рубрике "Автомобиль не для каждого" "Клаксон" публикует рассказ о Toyota Solara - купе, построенном на базе известного седана бизнес-класса "Camry"**

Эта модель создавалась для американского рынка и официально в Россию не поставляется. По мнению "Клаксона", такой автомобиль привлечет внимание тех, кто привык "светиться", всегда быть на виду - представителей шоу-бизнеса, преуспевающих рекламщиков или дизайнеров, обеспеченной богемы. Это люкс-купе с потрясающим экстерьером хорошо приспособлено для ежедневных поездок.

Топ-версия, оснащена 3,3-литровым двигателем V6 мощностью 228 л.с. Базовая комплектация предусма-

тривает 157-сильный мотор с четырьмя цилиндрами 2,4 литра рабочего объема.



---

## **ПРОИСШЕСТВИЯ, РЕКЛАМАЦИИ**

### **1 июня в Москве на 90-м году жизни скончался первый гендиректор Волжского автозавода В.Поляков**

В 1986 г он вышел на пенсию, но фактически возглавлял аналитическую службу АО АвтоВАЗ, а затем специально под него была создана должность эксперта АвтоВАЗа. В последнее время его деятельность была связана с развитием региональных управлений (УРП) АвтоВАЗа. В прессе несколько раз упоминались докла-

ды В.Полякова руководству АвтоВАЗа, в которых он критиковал методы управления УРП. В.Поляков также возглавлял Волго-Камскую финансовую промышленную группу, учрежденную АвтоВАЗом и КамАЗом. Именно господин Поляков считался идейным вдохновителем проекта "Ока-2", который разрабатывался с участием

этой ФПГ. Окончательно он отошел от дел в декабре 2003 г.

□

## **Президент итальянской автомобилестроительной группы Fiat Умберто Аньелли скончался 28 мая в возрасте 69 лет. На его место назначен президент и гендиректор Ferrari Лука Кордеро ди Монтеземоло**

Он возглавил эту семейную компанию всего год назад, после смерти своего брата Джованни, руководившего Fiat на протяжении последних десятилетий. Умберто был младшим из семи братьев, представлявших третье поколение семьи Аньелли, основавшей эту компанию.

Семья Аньелли недолго думала, кем заменить Умберто Аньелли. На его место назначен президент и гендиректор Ferrari Лука Кордеро ди Монтеземоло.

Вопреки ожиданиям, семья Аньелли не доверила руководство Fiat его нынешнему гендиректору Морчио, который занял свой пост чуть более года назад по приглашению Умберто Аньелли. Они сосредоточились на сокращении убытков в основном автомобильном подразделении компании - Fiat Auto и избавлялись от нестратегических - страховых и авиационных - активов. Благодаря этим действиям Fiat резко сократил убытки в 2003 г., и эта тенденция продолжилась в I квартале этого года.

Впрочем, значительная часть плана реструктуризации была выработана прежним менеджментом компании и банками - кредиторами Fiat еще в 2002 г. Банки потребовали от автомобильной компании масштабной распродажи активов, чтобы сократить долги примерно в 3 млрд евро и избежать банкротства. Согласно этому плану банки имеют право конвертировать долги Fiat перед ними в акции, если компания не будет добиваться предписанных соглашением финансовых показателей. Fiat может и сам попросить банки конвертировать долги в его акции в течение 2004-2005 гг. В случае полной конвертации долгов в акции банки могут стать главным акционером итальянского автопроизводителя, получив более чем 25%-ный пакет Fiat, а доля семьи Аньелли будет размыта примерно до 24%.

По сообщению газеты "Время новостей", генеральным управляющим Fiat 1 июня назначен 52-летний Серджо Маркьонне. До сих пор г-н Маркьонне возглавлял швейцарскую финансовую компанию Societe Generale de Surveillance. После известия о назначении Маркьон-

не акции Fiat выросли на Миланской фондовой бирже на 3,21%. Как известно, прежний генеральный управляющий Fiat Джузеппе Моркьо в знак протеста против назначения главой концерна Луки ди Монтеземоло в понедельник покинул компанию.

Монтеземоло пока ничего не сказал о своих планах на новом посту. Однако близкий к нему источник сообщил FT, что изменения стратегии Fiat не следует ожидать, учитывая необходимость сокращать долги и издержки. Еще одна проблема, с которой столкнется Монтеземоло, - продолжение переговоров с американским автопроизводителем General Motors о судьбе Fiat Auto. GM приобрел 20% этого подразделения в 2000 г., а Fiat имеет право продать остальной пакет американской компании до середины 2009 г.

По мнению аналитиков, сейчас компания, лишившись главного сторонника оздоровления производства, скорее всего, продаст свои автомобильные активы. Еще до прихода в Fiat Умберто Аньелли интерес к покупке итальянского автоконцерна проявлял американский General Motors. В 2000 г. GM приобрел 20% акций автомобильного производства концерна Fiat Auto с последующим выкупом оставшихся 80% акций.

По мнению аналитика ИФК "Метрополь" Д.Нуштаева, смерть Умберто Аньелли заставит Fiat пересмотреть свою политику по оздоровлению компании собственными силами. "Fiat испытывает серьезную конкуренцию со стороны японских производителей малолиitraжных автомобилей. И даже если GM откажется от своих планов, акции компании, скорее всего, будут выставлены на открытые торги", - считает Д.Нуштаев. (Использованы материалы FT, WSJ, DJ.)

□

**Арбитражный суд Москвы оставил в силе предписание МАП о приведении в соответствие с антимонопольным законодательством соглашения между General Motors, GM Auslandsprojekte GmbH, "АвтоВАЗом" и ЕБРР, предусматривающего, в частности, снятие с производства внедорожников "Нива" - в связи с началом выпуска на СП "АвтоВАЗ-GM" автомобилей "Chevrolet- Нива"**

Предписание МАП, выданное "АвтоВАЗу" еще в декабре, обязывает компанию в течение 4-х месяцев принять меры по обеспечению самостоятельного производства и поставок на рынок автомобилей внедорожников серий "ChevroletНива" и "Нива" с учетом спроса на эти товары.



## На прошлой неделе ряд автомобильных производителей объявил об отзыве автомобилей

В частности, японская Mitsubishi Fuso Truck & Bus, подразделение Mitsubishi Motors, в среду отзывала очередную партию грузовиков в рамках продолжающегося скандала по поводу сокрытия руководством компании истинных причин ДТП, вызванных техническими дефектами. На этот раз компания отзывает 168002 грузовика, выпущенных в период с июня 1983 г. по апрель 1999 г., из-за брака деталей тормозной системы.

Немецкая компания Porsche во вторник отзывала 40848 внедорожников Cayenne, выпущенных с 1 октября 2002 г. по 17 декабря 2003 г., для проверки ремней безопасности, установленных на заднем сиденье. В тот же день германский автоконцерн Volkswagen объявил

об отзыве 60 тыс. внедорожников Touareg из-за той же проблемы с ремнями безопасности на заднем сиденье - замки для них обеим компаниям поставлял один и тот же производитель, название которого они не раскрывают.



## Близнецы-братья Porsche Cayenne и Volkswagen Touareg, совсем недавно вышедшие на рынок "проходимцев" (раньше эти немецкие концерны не баловались выпуском внедорожников), вновь признали свои ошибки

На этот раз известные марки подвели ремнями безопасности для задних пассажиров. Как выяснилось, поставщик прислал около одной тысячи бракованных замков ремней безопасности, Дефект может привести к тому, что из-за вибраций ремень самопроизвольно разрушается.

В результате Porsche отзывает 40 тысяч 848 Cayenne для проверки ремней безопасности, а Volkswagen - около 60 тыс. внедорожников Touareg. Напомним, что в феврале этого года компании отзывали внедорожники из-за возможных неполадок в электропроводке. На российском рынке обе эти машины очень

популярны. Только по официальным каналам за прошлый год в России было продано более тысячи Touareg, при том что цены на них в московских автосалонах начинаются с 50 тыс. долл. Porsche Cayenne - еще тысяч на 30 дороже.



## Недалеко от Сингапура затонуло грузовое судно, перевозившее 3 тыс. автомобилей корейской компании Hyundai. Около 700 из них были предназначены для российского рынка

В России южнокорейская компания по суммарным объемам продаж занимает второе место после японской Toyota. В прошлом году продажи Hyundai выросли практически втрое. По итогам нынешнего года российские дилеры компании планируют реализовать 25 тыс. моделей.

В "Корея Мотор", официальном дилере Hyundai в

России, считают, что сбоя поставок не будет. "Спрос на наши авто превышает предложение. Клиентам придется отстаивать двухмесячные очереди для получения машин. После катастрофы в Россию отправилось дополнительное судно взамен утонувшего. Двух- или трехдневная задержка не вызовет паники у заказчиков", - заявили "Газете" в компании.

Самая крупная морская катастрофа, в результате которой тонули суда, груженные автомобилями, случилась в декабре 2002 г. В акватории Ла-Манша норвежское судно "Триколор" столкнулось с багамским контейнеровозом "Кариба". Катастрофа произошла при сильном тумане. Контейнеровоз ударил норвежское судно в левый борт ближе к корме. Удар был такой силы, что "Триколор" затонул в течение пяти минут. Экипажу удалось спастись, а груз - 2862 автомобиля BMW, Volvo и Saab -

пошел ко дну. Стоимость груза составляла 30 млн евро, а цена судна - 25 млн евро.



### **Производитель роскошных авто Jaguar распространял фривольные письма с рекламой спорткара Jaguar XKR**

Большие черные конверты, на которых крупным шрифтом было отпечатано: "Готовься к совращению", получили тысячи британцев. Многие из них оказались обмануты в своих ожиданиях, обнаружив там проспект Jaguar XKR, и завалили британский совет по стандартам в рекламе шквалом возмущенных посланий. И совет в итоге запретил "сексуально ориентированную" рассылку Jaguar, заставившую британцев задуматься о неприличном. Между тем психологи считают, что эффектив-

ность подобной рекламы невысока.



---

## **РАЗНОЕ**

### **На проходящей в Москве выставке "Коммерческий транспорт-2004" лучшим коммерческим автомобилем 2004 года в России признан грузовик "Киа" калининградского завода "Автодор"**

Предприятие названо победителем за освоение производства грузовых автомобилей "Киа" малого и среднего классов трех моделей. Заводу, победившему в конкурсе, вручен специальный приз "За успехи в освоении российского рынка". Авторитетное жюри конкурса выбрало "Автодор" из трех соискателей, в числе которых были "Вольво" и "Скания". В прошлом году в Калининграде сошло с конвейера 813 автомобилей "Киа", а

в этом году их ожидается более 1,5 тысячи.



### **В июне центр автомобильных исследований при Техническом университете в Гельзенкирхене (Германия) опубликует рейтинг ADAC-AutoMagX - всестороннее исследование различных марок автомобилей на основе данных по немецкому рынку. Рейтинг, в частности, демонстрирует, что японские автомобили по надежности занимают 7 высших позиций рейтинга, а Mazda ломается вдвое реже, чем Porsche**

Опрос AutoMagX проводится центром автомобильных исследований в сотрудничестве с германской автомобильной ассоциацией ADAC каждые полгода с 2001 г.

В исследование входит несколько рейтингов, в частности качества автомобилей, надежности, соотношения цена/качество, экологичности и репутации брэнда, а по

совокупным результатам AutoMarxX определяет лучшую марку автомобилей. Рейтинг надежности публикуется раз в год. Если в прошлом рейтинге все три верхние позиции занимали европейские марки - Mercedes, BMW и Porsche, то на этот раз впервые за всю историю рейтинга на третьем месте оказался японский автомобиль - Toyota, потеснив Porsche, а другой японский автомобиль, Nissan, впервые вошел в десятку лучших, вытеснив оттуда Skoda. Таким образом, в Топ-10 четыре позиции заняли японцы.

Однако настоящей сенсацией оказался входящий в исследование рейтинг долгосрочной надежности автомобилей, в основу которого легла статистика поломок автомобилей шести последних модельных лет в Германии за 2003 г. - больше 500 тыс. поломок. Несомненным лидером рейтинга надежности оказалась Mazda, у которой насчитали всего 7,7 поломок на тысячу автомобилей. Она поднялась с 3-го места на 1-е. Японские машины занимают и следующие 6 позиций рейтинга, и лишь 7-е место досталось европейскому автомобилю - Audi (11,3 поломки на тысячу машин). А самым ломким оказался Saab, занявший 33-е место - 57 поломок на

тысячу.

Похожий рейтинг опубликовал 9 марта американский журнал Consumer Report, который собрал данные о поломках у 675 тыс. подписчиков-автомобилистов. В этом рейтинге японские машины оказываются самыми надежными уже пятый год подряд: в среднем на 100 автомобилей приходится всего 12 дефектов, тогда как у американских автомобилей насчитали 18 дефектов на 100 машин, а у европейских - 20. Как сообщил "Ъ" один из авторов рейтинга AutoMarxX Маркус Крюгер, хотя американских автомобилей в Германии немного и в исследовании они представлены незначительно, преимущество японских автомобилей в надежности перед всеми остальными очевидно и в Европе, и в США.

□

### **Toyota Corolla verso прошла европейский крэш-тест по стандарту EuroNCAP и, набрав 35 баллов, удостоилась высшей оценки - 5 звезд**

Ранее подобного успеха из продуктов Toyota добивалась только модель Avensis. В случае с Corolla Verso европейские эксперты особо отмечают эффективность фронтальных подушек безопасности, а также наличие специальной подушки, защищающей колени водителя. Очень хорошо защищены люди в салоне автомобиля и при боковых ударах. Toyota Corolla Verso - третий компактный вэн, получивший пять звезд в EuroNCAP. До него такую же оценку получали Renault Scenic и Volkswagen Touran. Toyota Corolla Verso выпускается в двух вариантах - пяти- и семиместном. Автомобиль отличается высокой функциональностью: благодаря системе Easy 7 можно путем несложных операций сложить все сиденья, за исключением передних, образовав

идеально плоскую грузовую платформу. Из двигателей, которыми оснащается японский компактный вэн, следует особо выделить 116-сильный дизель D-4D, известный по седану Avensis. Вэн оснащается также бензиновыми двигателями объемом 1,6 и 1,8 литра. Их мощность соответственно 110 и 129 л.с.

□

### **Мода на детские автомобили переживает очередной бум. К их выпуску подключились и производители взрослых автомобилей. Машины для детей теперь можно купить и в салонах дилеров настоящих автопроизводителей**

При этом автомобили точно копируют взрослые модели. Автозаводы уловили: простой маркетинговый ход стимулирует сбыт основной продукции в будущем, поскольку помогает завоевать сердца покупателей еще в нежном возрасте.

- В автосалонах наши дилеры предлагают четыре вида детских машинок: одноместные кабриолеты Z3, Z4, M3 и Baby Racer II в виде гоночного болида, - рассказала "Известиям" М.Полосухина, менеджер по аксессуарам представительства компании BMW в России. -

При этом Z3 и Z4 появились на свет одновременно со взрослыми моделями и точно воспроизводят их внешний вид. Их делают педальными и аккумуляторными для детей от 3 до 5 лет. Электромашинки разгоняются до 5 км/ч. "Заряженная" M3 развивает 8 км/ч. У машинки регулируемое сиденье, светящиеся фары, полноценная панель приборов, подголовники. Педальные стоят от 89 до 262 евро, электрические - 373-438 евро.

3 вида автомобильчиков, очень похожих на CLK, SL и SLK, продает в своих салонах DaimlerChrysler. Как

рассказали в представительстве компании в России, первые два - педальные, рассчитаны на детей от 3 до 5 лет. Но у них "настоящие" номерные знаки, светящиеся фары, "бикикалка" и действующий ручной тормоз. Выпускаются только в коронном для "Мерседеса" серебристом цвете и стоят 250-270 евро. Для детишек от 1 до 3 лет - автомобильчик из пластмассы за 65 евро. Модели можно купить у любого дилера "Мерседеса" по всей России. Другие автопроизводители держат детские машинки на центральном складе или привозят на заказ.

Особый шик - иметь машинку ручной работы. Из тех, что производят малыми сериями или штучно для особо состоятельных родителей и отпрысков коронованных особ.

- Толчок ручному творчеству дали тоже автоконструкторы - знаменитые Этторе Бугатти и Андре Ситроен, - говорит Коновалов. - Первый даже включил свою детскую машинку в общий каталог фирмы и присвоил ей собственный номер. Поначалу машина была изготовлена в одном экземпляре для сына Ролана. Потом ее продали в ста экземплярах. Машинка уже тогда имела электромоторчик и тормоза. А Ситроен наладил на своем производстве выпуск педальных копий автомобиля 5CV (1922 г.) с точным воспроизведением облика оригинала, вплоть до никелированной передней облицовки с фирменными "шевронами" и ярко-желтой расцветкой "цитрон" с черным верхом.

В прошлом году на одном из аукционов антиквариата педальный детский автомобиль Audi Algenziger начала XX века был продан за \$64000 - по цене настоящих нынешних Audi A6, Jaguar S-type или Toyota Land Cruiser 100.

□

---

Москва, 115191, а/я 90, Холодильный пер., д. 3, корпус 1,  
[wpsinfo@wps.ru](mailto:wpsinfo@wps.ru)

тел (495) 955-2708/2950, факс (495) 955-2927

Copyright © 1997-2012 WPS