мнение

АНДРЕЙ КРАЙНОВ **Руководитель «Кластера автомобильной промышленности» рассказал, почему автопрому необходима локализация**

Наша цель – вернуть 50% стоимости автомобиля в Россию

КСЕНИЯ **ЧАСТОВА**

«Кластер автомобильной промышленности Самарской области» рассчитывает дать старт реализации проектов по локализации и импортозамещению в сфере производства автокомпонентов. На чем основываются эти планы и не помешает ли им падение авторынка? Удалось ли терпящим бедствие производителям автокомпонентов найти средства на инвестиции? На эти и другие вопросы в интервью «СО» отвечает генеральный директор Ассоциации предприятий машиностроения «Кластер автомобильной промышленности Самарской области» Андрей Крайнов.

Наши производители автокомпонентов попали в сложную ситуацию: когда с них, условно, «сняли» прежние объемы, они начали испытывать очевидные трудности.

- Насколько актуальна для автопрома проблема повышения локализации автокомпонентов?

- На сегодняшний день это одна из приоритетных задач «КАП СО». Еще в 2015 году мы задумались о необходимости создания серьезного автомобильного кластера, который собрал бы всех участников регионального рынка. При серьезной поддержке министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, министерства промышленности и технологий Самарской области нам удалось реализовать эту идею. Изначально основной задачей «КАП СО» как раз и была локализация автокомпонентов и увеличение их добавленной стоимости. Здесь хочется отметить, что руководство страны в лице полномочного представителя Президента РФ в ПФО Михаила Бабича также в этом заинтересовано. Наши задачи в этом плане совпали, и инициатива Михаила Бабича придает существенный импульс развитию кластера и реализуемым в кластере проектам. Мы надеемся, что такая поддержка сохранится и в дальнейшем. Сейчас «КАП СО» насчитывает 52 члена, и, вероятно, в ближайшее время к нему присоединится еще около десятка производителей комплектующих. В кластер входят и компании с иностранным участием, среди которых Valeo, Nobel Automotive, AD Plastic, AE-2, Brose, Gomma Line, Deska, также нуждающиеся в поддержке при локализации с поставщиками второго уровня. Фактически весь кластер, включая ПАО «АвтоВАЗ» и ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ», генерирует 14% всего ВРП региона. Это один из крупнейших кластеров в Российской Федерации.

- Можно ли уже говорить о каких-то практических результатах работы кластера?

- Сейчас о каких-то серьезных результатах говорить рано, потому что процесс локализации и импортозамещения достаточно длителен. Просто было уйти на импорт - как это происходило при Бу Андерссоне (бывший президент ОАО «АвтоВАЗ». - Прим. «СО»). В тот момент казалось, что автозаводу удобнее работать с глобальными поставщиками - они, имея солидный опыт и резервы по мощностям, без труда увеличивают объемы производства и объемы поставок на предприятие. Тем более, такие компании уже заручились доверием по качеству своей продукции и беспрерывности поставок. В итоге наши производители автокомпонентов попали в сложную ситуацию: когда с них, условно, «сняли» прежние объемы, они начали испытывать очевидные трудности. Многим пришлось идти на существенную экономию, увольнять людей, продавать какие-то свои активы. Поэтому вернуться назад сложно. Это процесс не одного года. В среднем реализация проекта по локализации одного несложного изделия, если мы говорим о достаточно компетентном поставщике, занимает от года то трех лет. Конечно, есть и те, кто сегодня готов сделать все за полгода.

- Какую часть автокомпонентов предстоит локализовать?

- Существует два подхода при расчете уровня локализации. Первый считается формальным, в нем учитывается только импорт сборочного завода. По этой методике уровень локализации по моделям Lada составляет более чем 70%, по автомобилям Альянса данный показатель несколько ниже. Но если мы берем реальный импорт, то есть и импорт комплектующих поставщиками первого и второго уровней (т.н. «скрытый импорт»), то уровень локализации снижается где-то до 50%. То есть можно смело говорить, что около половины автокомпонентов импортируется. Таким образом, наша долгосрочная задача – совместно с рабочей группой Михаила Бабича и министерством промышленности и технологий Самарской области – вернуть 50% стоимости автомобиля на родину.

К какому времени это удастся сделать, сказать сложно. Многое зависит от макроэкономических факторов. Например, наши предприятия по ряду причин не всегда оказываются конкурентоспособными. Зачастую они не могут предложить более низкую цену, чем глобальные поставщики. Это неудивительно и обусловлено небольшими объемами производства в условиях падения автомобильного рынка. И чем сильнее становится рубль, тем это хуже для местного автокомпонентного производства. Поэтому для всей промышленности России и для автопрома в частности слабый рубль, конечно, выгоден и является одним из определяющих факторов при локализации и развитии производств.

Если мы берем реальный импорт, то есть и импорт комплектующих поставщиками первого и второго уровней, то уровень локализации снижается где-то до 50%.

Тема локализации для «АвтоВАЗа» и поставщиков первого уровня – таких как Bosh, Valeo, Autoliv, Faurecia, Ebershpeher и других – актуальна потому, что они понимают, что без локальной составляющей имеют место риски. Это, в том числе, валютные колебания и логистика. Поэтому игроки рынка понимают, что локализация в любом случае нужна.

В то же время она должна быть экономически оправдана. Если поставщик может предложить конкурентоспособную цену, хотя бы на 10-15% ниже импортной, тогда в этом есть смысл. Определенных успехов в этом вопросе удалось добиться компании Valeo. Это компа-

Реализация этих совместных проектов участников кластера затрагивает около 25% закупок ПАО «АвтоВАЗ», которые в настоящее время приходятся на импорт.

ния, которая системно идет по пути локализации и подтягивает своих поставщиков 2-3 уровня к поставкам и на экспорт. Их можно считать хорошим примером в этом плане. Также они начали одними из первых экспортировать. Сейчас у Valeo налажен экспорт маховиков, которые они производят на тольяттинской площадке, в работе проекты по локализации стартеров, сцеплений, в дальнейшем, возможно, будут и генераторы. Экспорт ориентирован на заводы Renault-Nissan, Европу, страны СНГ. Расширяет компания и круг потребителей в России (крупнейшие сборочные заводы в РФ).

Из прорабатываемых сейчас 60 поставщиков половина, по нашему мнению, обладает хорошим потенциалом для локализации.

- А какая работа ведется с участниками «КАП СО» на данный момент?

- Сейчас с участниками кластера и с АвтоВАЗом мы занимаемся генерацией совместных проектов, которые сможем подать в Минпромторг России на предмет господдержки. Они как раз связаны с импортозамещением, локализацией и увеличением экспорта. Все они отражены в программе развития кластера, которую мы утвердили еще в октябре прошлого года. В перспективе освоение широкой номенклатуры емких деталей и узлов автомобиля, которые в свое время ушли на импорт. В этот блок попадают и проекты локализации стартера, сцепления, генератора, рулевых систем, штамповки. Прорабатывается сложный проект по локализации элементов системы кондиционирования. На начальной стадии проработки множество проектов, связанных с системой подвески, тормозной системой, рулевой системой, системами климат-контроля, деталями интерьера/экстерьера, колесами, топливной системой и др. Суммарная стоимость этих проектов составляет более 10 млрд рублей. Реализация этих совместных проектов участников кластера затрагивает около 25% закупок ПАО «АвтоВАЗ», которые в настоящее время приходятся на импорт. Эффект от их реализации будет заключаться в сокращении импортных закупок на более чем 10,5 млрд рублей, что составляет около 10% закупок всех компонентов ПАО «АвтоВАЗ».

- Но ведь большинство производителей автокомпонентов региона находятся в тяжелейшем финансовом состоянии. Более того, многие банки, зная о состоянии отрасли, отказываются ее кредитовать. Откуда в таком случае брать собственные инвестиции?

- Мы очень рассчитываем на поддержку Минпромторга России в рамках постановления Правительства Российской Федерации № 41 от 28.01.2016 года. Хотя там есть свои нюансы, и, наверное, не исключено, что компенсацию расходов на оборудование мы сможем получить в ограниченном объеме. Есть еще два механизма, которыми мы собираемся воспользоваться. Во-первых, если мы говорим о предприятиях малого и среднего бизнеса, это заемное финансирование по линии Корпорации МСП. По этому направлению можно привлечь заемные средства по ставкам от 9,6% до 10,6%, с льготным фондированием до трех лет (т.н. «Программа 6,5%»). Корпорация МСП также предоставляет гарантии в рамках указанного кредитования. Положительный опыт у нас уже есть. Не так давно завод кондиционеров «Август» получил льготный кредит в размере 50 млн рублей на проект под ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ». То же удалось сделать компании «Фрост», которая реализует проект, связанный с климат-системами. Мы будем продолжать эту практику. В настоящий момент есть ряд проектов от малого и среднего бизнеса, которые можно реализовать по этой схеме.

А если говорить о крупных предприятиях, мы надеемся на поддержку в рамках Фонда развития промышленности. Данная поддержка также представляет собой «длинные» льготные кредиты под 5% годовых. Таким образом, мы надеемся минимизировать ограничения, связанные с непредоставлением коммерческими банками кредитов предприятиям автопрома.

- Существенных затрат, очевидно, потребует разработка самих технологий производства. По этому направлению также будет организована поддержка?

- Нельзя сказать, что все проекты требуют разработок. Однако большинство из тех, что реализуются сугубо нашими поставщиками, конечно, предполагают определенную поддержку и в части инжиниринга. Это те же проекты по рулевым системам, компрессорам и стартерам. Все это требует разработки технологий изготовления комплектующих компонентов. Здесь, на локальном уровне. По этому вопросу мы тоже можем помочь малому и среднему бизнесу в части разработок технологии, документации, а также проектирования, изготовления опытных образцов и прототипирования. 17 февраля 2017 года состоится круглый стол Регионального центра инжиниринга - структурного подразделения Центра инновационного развития кластерных инициатив Самарской области, на котором и будут представлены инструменты поддержки МСП по линии инжиниринга. Я думаю, что мы сможем обеспечить инжиниринговую поддержку нескольким проектам участников нашего кластера, при этом соответствующие расходы на 90% будут покрыты из бюджета.

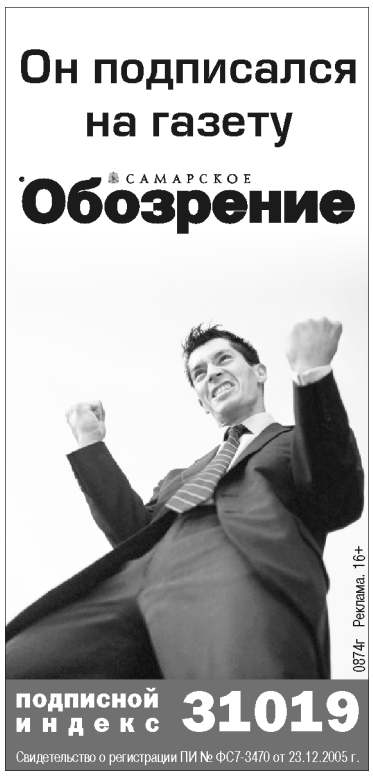
- 8-9 февраля в Тольятти состоится совещание по вопросам расширения взаимодействия с поставщиками. Какие вопросы предполагается там обсуждать и решать?

- 8-9 февраля пройдет уже фактически третье такое мероприятие с участием представителей полпредства Президента РФ в ПФО. Первое было вводным, на втором обсуждались конкретные проблемы поставщиков, половина из которых являются участниками кластера. К третьему мероприятию мы подготовились более детально и совместно с «АвтоВАЗ Рено Ниссан закупочная организация» и министерством промышленности и технологий Самарской области сделали сводное состояние по 60 поставщикам АВТОВАЗа, которых сегодня, на наш взгляд, можно рассматривать в проектах по локализации и импортозамещению. Их мы распределили по четырем группам: те, которые уже реализуют проекты локализации, предприятия, готовые к проектам локализации; те, что могут приступить с учетом привлечения дополнительных финансовых ресурсов и методической поддержки; те, у которых тяжелое состояние, включая критических поставщиков (которые в последние 2-3 года показали себя не с лучшей стороны, у которых были проблемы с качеством продукции, надежностью, ритмичностью поставок на АвтоВАЗ).

Планируется провести два блока мероприятия. На первом представители полпредства Президента РФ в ПФО, минпромтеха Самарской области, «КАП СО» и «АРНЗО» будут обсуждать те предприятия и проекты по локализации, которые мы берем в работу в первую очередь. Предварительно мы уже об этом договорились, теперь остается лишь окончательно утвердить. Вторая часть мероприятия пройдет уже совместно с президентом АвтоВАЗа Николя Мором по критическим поставщикам.

- Каких результатов следует ожидать по итогам совещания?

- Это совещание будет, на мой взгляд, первой стартовой встречей, которая даст начало уже конкретным работам с уже определенным пулом поставщиков по существующим и новым проектам локализации. По первым двум группам работа начнется уже, условно, с 10 февраля. При этом мы надеемся, что в течение 2017 года часть проектов нам удастся запустить. Наиболее готовые проекты будут вести непосредственно представители «АРНЗО», а часть предприятий, которым нужна методическая поддержка и привлечение финансирования, попадут под кураторство минпромтеха Самарской области и кластера.

Из прорабатываемых сейчас 60 поставщиков половина, по нашему мнению, обладает хорошим потенциалом для локализации. Сейчас нам важно запустить сам процесс и наладить тесное взаимодействие с «АРНЗО» при поддержке правительства Самарской области. Мы надеемся, что тесный диалог с ПАО «АвтоВАЗ» и «АРНЗО», который начался по проектам локализации с участием кластера, продлится и дальше. ■

ИЗГОТОВИМ
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПОДАРОЧНЫЕ
ПАКЕТЫ
Тиражи от 100 штук
Более подробную информацию и цены уточняйте у менеджеров по телефонам (846) 334 37 09, 334 57 20, 279 20 46
Типография РПБ "Эффект"
г. Самара, ул. Ерошевского, 3, подъезд 1, оф. 302
sales@effprint.ru www.effprint.ru