



CONNECTIVE. INFORMATIVE. EFFECTIVE.

MIAS

Moscow International
Automobile Salon

Automotive Industry



MMAC

Московский международный
автомобильный салон

With AEB updates on:

Innovations in the automotive industry, localization in the Russian automotive industry, commercial vehicles market and more...

Km/h

200
230
260
290
320



mazda

MAZDA CX-5

ТВОЙ ИДЕАЛ



*от 995 000 руб.**

Силён в спринте. Хорош в кроссе.
Умерен в расходах. Безопасен на любых дорогах.
Mazda CX-5. Идеальный выбор.

SKYACTIV TECHNOLOGY**
Сочетание топливной экономичности и динамики

Реклама

* - Цена указана на автомобиль Mazda CX-5 Drive 2.0 MT и действительна до 30 сентября 2014 г. Подробности на сайте mazda.ru и у официальных дилеров ООО «Мазда Мотор Рус». ** - SKYACTIV Технологии.

**Dear reader,**

Welcome to the Autumn edition of the AEB Business Quarterly!

As the Moscow International Automobile Salon 2014 (MIAS 2014) is to be held from August 29th to September 7th, this issue of the AEB Business Quarterly is devoted to the Automotive Industry, particularly to Russia's automobile, automotive components and commercial vehicles sectors.

It is so sad to admit that this year the automotive industry has been witnessing a considerable recession in sales, triggered by a weak economic performance, which in turn has led to decreased demand on the part of consumers. June 2014 saw the sales of new cars and light commercial vehicles in Russia decrease by 17,3% compared to the same period in 2013, July by 22,9% and, unfortunately, the deterioration looks set to continue.

With the Ukraine crisis and recent sanctions, which the AEB is against, as they will affect the Russian economy, it is now quite difficult to talk about any improvement in the current situation. Despite this, as well as upcoming and current challenges and obstacles, the AEB is doing its best to keep European businesses from being more impaired by the unfavourable situation. We are going strong, providing members with the latest updates that should help you to take well-informed decisions.

As always, the magazine includes updates on past AEB events and committee activities. As the hot summer draws to a close and autumn comes knocking on our door, we hope that the new business season will bring many opportunities to our member companies. Therefore, on a final note, let me wish each and everyone of you the very best in autumn 2014!

Sincerely yours,

Frank Schauff
Chief Executive Officer
Association of European Businesses

Дорогой читатель,

Добро пожаловать в осенний выпуск ежеквартального делового издания АЕБ!

В преддверии Московского международного автомобильного салона 2014 (ММАС), который пройдет с 29 августа по 7 сентября 2014 года, новый выпуск журнала посвящен автомобильной промышленности в России, в частности – производству легковых автомобилей, автокомпонентов и коммерческого транспорта.

Печально признавать, что нынешний год для автоиндустрии стал периодом спада продаж, вызванного слабой экономической ситуацией, которая, в свою очередь, также привела к снижению потребительского спроса. В июне 2014 года, по сравнению с прошлым годом, продажи новых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в России снизились на 17,3%, в июле – на 22,9%. И, к сожалению, ситуация пока склонна только ухудшаться.

Ввиду украинского кризиса и недавно введенных санкций, которые, возможно, отрицательно скажутся на российской экономике, и против которых выступает АЕБ, пока сложно говорить о каком-либо улучшении ситуации. Несмотря на все нынешние и будущие трудности, Ассоциация европейского бизнеса прилагает все усилия, чтобы уберечь европейский бизнес в России от еще большего ущерба и знакомит Вас с самыми последними новостями, которые смогут помочь в принятии обоснованных решений.

Как всегда, в журнале Вы найдете информацию о прошедших мероприятиях и работе комитетов АЕБ. Жаркий летний сезон подошел к своему концу, и осень уже не за горами: мы искренне надеемся, что новый сезон предоставит компаниям-членам многочисленные возможности для ведения бизнеса. На этом позвольте мне пожелать Вам всего самого наилучшего осенью 2014 года!

С наилучшими пожеланиями,

Франк Шауфф
Генеральный директор
Ассоциация европейского бизнеса

AEB BUSINESS QUARTERLY, Autumn 2014

CEO Letter

Introductory words from Frank Schauff, Chief Executive Officer, Association of European Businesses **1**

Automotive industry

Introduction and General Overview

Introduction

Joerg Schreiber, President & Managing Director, Mazda Motor RUS OOO, Chairman of the AEB Automobile Manufacturers Committee **4**

Commercial vehicles market

Andrey Chursin, General Director, Scania Service LLC, Chairman of the AEB Commercial Vehicles Producers Committee **8**

Q&A with Alexander Morozov, Head of Department of Transport and Special Engineering Industry

Alexander Morozov, Head of Department of Transport and Special Engineering Industry, RF Ministry of Industry and Trade, Professor **10**

MIAS: a one-of-a-kind show

Adrien Brennan-Ducrot, Head of BTL & Sponsorship, PEUGEOT Russia, AMC Marketing & PR Working Group Chairman **18**

Innovations in automotive industry

Andrey Pankov, Chief Executive Officer, MMS Rus, Chairman of the Subcommittee for Strategic Innovations in the Automotive Sector of the Russian CCI **22**



What are the main questions for the Russian automotive industry?



Russian vehicle market: past, present and future

Russian Crossroads: How will the automobile market move in the context of current economic developments?

John Jörn Stech, President & CEO, Volvo Cars LLC, Member of the AEB Board **24**

Q&A with Koichi Takakura, General Director, LLC Suzuki Motor Rus: point of view on Automotive Business in Russia

Koichi Takakura, General Director, Suzuki Motor Rus LLC **30**

Amendments to the legislation of the Customs Union affecting the automobile market

Alexander Strizhov, Practice of Customs Legislation and Foreign Trade Regulation, Pepeliaev Group LLC **33**

Localization in the Russian automotive industry and consolidation of Russian automotive suppliers

William Andrew King, Senior Advisor, Advisory Department, Performance, Improvement Group, EY
Andrey Tomyshev, Senior Manager, Head of the Automotive Group in the CIS, EY **38**

Costs compensations from Federal Budget to Russian automobile manufacturers. Business point of view

Alexander Lambert, Head of External Affairs and Public Policy Russia & CIS, Mercedes-Benz Russia ZAO **44**

AEB Updates

AEB news	46
AEB Committee updates	50
Member news	55
Appointments	56
New members	57

CEO Letter

Приветственное слово Франка Шауффа, Генерального директора Ассоциации европейского бизнеса

Введение

Йорг Шрайбер, Президент и Генеральный директор, ООО "Мазда Мотор РУС", Председатель комитета автопроизводителей АЕБ

Рынок коммерческого транспорта

Андрей Чурсин, Генеральный директор, ООО Скания Сервис, Председатель Комитета производителей коммерческого транспорта

Александр Морозов, Глава Департамента транспортного и специального машиностроения, отвечает на вопросы комитета автопроизводителей АЕБ

Александр Морозов, Директор Департамента, д.э.н., профессор, Департамент транспортного и специального машиностроения, Министерство промышленности и торговли РФ

ММАС: уникальное автошоу

Адриан Бреннан-Дюкро, Руководитель отдела BTL & Sponsorship, Пежо Россия, Председатель Рабочей группы маркетинга и связей с общественностью, Комитет автопроизводителей АЕБ

Инновации в автомобильной промышленности

Андрей Панков, Главный исполнительный директор, ММС Рус, Председатель Подкомитета по стратегическим инновациям в автомобильной сфере ТПП России

Россия на перепутье: как будет развиваться автомобильный рынок в текущей экономической ситуации?

Джон Йорн Стек, Президент и Генеральный директор, ООО «Вольво Карс», Член Правления АЕБ

Коичи Такакура, Генеральный директор ООО "Сузуки Мотор Рус": точка зрения об автомобильном бизнесе в России

Коичи Такакура, Генеральный директор, ООО «Сузуки Мотор Рус»

Новеллы законодательства таможенного союза, затрагивающие регулирование автомобильного рынка

Александр Стрижов, Старший юрист, Практика таможенного законодательства и внешнеторгового регулирования, ООО "Пепеляев Групп"

Локализация в российской автомобильной отрасли и консолидация российских поставщиков автокомпонентов

Виллиам Эндрю Кинг, Старший советник, Департамент бизнес-консультирования, отдел повышения эффективности бизнеса, EY

Андрей Томышев, Старший менеджер, Руководитель группы по оказанию услуг предприятиям автомобильной отрасли в СНГ, EY

Субсидии Федерального бюджета российским автопроизводителям. Точка зрения бизнеса

Александр Ламберт, Руководитель отдела по связям с государственными и общественными структурами, ЗАО "Мерседес-Бенц РУС"

1

5

9

11

19

23

25

31

34

39

45

Publication name/Наименование издания: Special edition of AEB Business Quarterly (Спецвыпуск ежеквартального делового издания АССОЦИАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА)
Published by/Учредитель: Non-profit making partnership "Association of European

Businesses"/ Некоммерческое партнерство "АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА"
Chief Editor/Главный редактор: М.Е. Konischev/Конищев М.Е.
Publication volume and number/Номер выпуска: 03, 2014

Released date/Дата выхода в свет: 25 августа 2014 г.
Circulation/Тираж: 16000 copies / 16000 экз.
Cost/Цена: Distributed free of charge / Бесплатно

Publisher's address/Адрес издателя, редакции: 16, bld. 3, Krasnoproletarskaya str., 127473, Moscow, Russia/ Россия, 127473, г. Москва, ул. Краснопролетарская, д. 16, стр. 3

The "AEB Business Quarterly" is registered with The Federal Service for Supervision of Legislation in Mass Communications and Protection of Cultural Heritage, Certificate registration ПИ № ФС77-24457/ СМИ "АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА: Ежеквартальное деловое издание" зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-24457 от 23 мая 2006 года.

The opinions and comments expressed here are those of the authors and do not necessarily reflect those of the Non-profit making partnership "Association of European Businesses"/ Мнения/комментарии авторов могут не совпадать с мнениями/комментариями учредителя публикации, Некоммерческого партнерства "АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА"

Introduction



JOERG SCHREIBER

President & Managing Director,
Mazda Motor RUS OOO, Chairman
of the AEB Automobile Manufacturers
Committee

As Chairman of the AEB Automobile Manufacturers Committee, I am sometimes asked to make very specific forecasts on the development of the Russian automotive industry. One of my favorites is the question when, exactly, will Russia become the biggest car market in Europe, leaving Germany behind?

Well, obviously, I am not in the possession of the proverbial crystal ball. The simple, naked truth is – I don't know when this will happen! I also don't think there is anyone else who does, or that it really matters. But I know many people in the industry who are convinced that this will happen, sooner or later. And I am happy to confess that I am one of those people.

There are many good reasons to share this belief. The most quoted fact in this context is the huge unfulfilled demand – only 300 cars per 1,000 inhabitants, much less than in most other countries in the world. Take this in addition to the huge proportion of very old cars begging for replacement with modern, safe and environmentally-friendly vehicles. All this is true potential, and it is certainly fair to assume that it will take more than a few years to unlock it. Just imagine what would happen if the Russian consumer were to get full access to the same variety of affordable choices available to car buyers in mature markets! We are talking about purchase loans at reasonable interest rates, broad acceptance of private leasing, professionally-managed used car offerings etc. What we are seeing today is just the beginning.

OK, for those keen on records and titles: Did you know that, already for some time, Russia has been the biggest market in Europe for private new car buyers? If not, maybe you should check out the share of new vehicle registrations in Western Europe reported as sales to non-private users, such as Governments, fleet operators including rental companies, car manufacturers and official dealers.

There is no question that the contemporary Russian car market largely depends on private consumption. Whenever consumer confidence is flagging, as is the case at times of economic slowdown, car market statistics don't

Nobody is expecting wonders of a quick recovery of growth rates in Russia. Likewise, nobody is questioning the strong long-term prospects of the local car market.

look rosy. This is the situation we are in today and, probably will be facing for a while longer. This is a different situation than after the Lehman Brothers collapse, when the market first stepped off a cliff - though it then bounced back at an amazing speed.

Nobody is expecting wonders of a quick recovery of growth rates in Russia. Likewise, nobody is questioning the strong long-term prospects of the local car market. If you need any proof, just look around you when visiting the Moscow Motor Show this year: You will see an impressive, broader-than-ever presence of key market players, not missing a beat compared to any other major car show in the world.

This show is a genuine reflection of the significance the Russian market has today as well as the promise it holds for the future. In this sense, please have fun exploring it! |

Введение

ЙОРГ ШРАЙБЕР

Президент и Генеральный директор,
ООО "Мазда Мотор РУС",
Председатель комитета
автопроизводителей АЕБ

Меня, как председателя Комитета автопроизводителей АЕБ, иногда спрашивают о прогнозах на будущее автоиндустрии в России. Особенно мне нравится вопрос о том, когда Россия, наконец, станет крупнейшим автомобильным рынком в Европе и обгонит по этому показателю Германию.

Я, разумеется, не предсказатель, но ответ на этот вопрос напрашивается сам собой: я, как в принципе и любой другой человек, не могу этого знать, а потому имеет ли смысл ответ на него в принципе? Однако многие из моих коллег «по цеху» считают, что рано или поздно это произойдет, и я полностью с ними в этом солидарен.

И я объясню почему. Самой веской причиной разделять их мнение является огромный неудовлетворенный спрос на автомобили в России: всего 300 машин на 1000 человек населения, что гораздо меньше, чем в большинстве стран мира. К этому нужно добавить большой процент ветхих авто, которые так и просятся заменить их на новые, безопасные и более экологичные модели. Все эти факторы являются хорошим подспорьем на перспективное развитие,

на которое, конечно, может уйти не один год. Просто представьте, что будет, если российский потребительский рынок получит тот же ассортимент доступного выбора, что предлагают зрелые рынки! Я имею в виду автокредитование под разумный процент, аренды частным лицам, профессионально регулируемый рынок подержанных авто и т.п. То, что мы видим сейчас – это только начало...

Для любителей статистики и рекордов добавлю следующее: а знаете ли вы, что Россия уже некоторое время является крупнейшим авторынком Европы для частных лиц? Если нет, то рекомендую взглянуть на долю новых регистраций транспортных средств в Западной Европе, заявленных как коммерческие продажи таким покупателям, как правительства, автопарки (включая сдающие транспорт в аренду), автопроизводители и официальные дилеры.

Никто не сомневается, что современный российский авторынок сильно зависит от частного спроса, ведь если доверие покупателей уходит, как бывает во времена экономического спада, то цифры четко свидетельствуют об этом. Нынешнее положение дел может продлиться еще некоторое время. Ведь все происходящее сейчас сильно отличается от того, что имело место после банкротства Леман Бразерс, когда автомобильный рынок сначала рухнул, как сейчас, но потом поразительно быстро восстановился.

Резкого восстановления темпов роста никто не ждет, также как и не ставятся под сомнение серьезные долгосрочные перспективы местного рынка. Нужны доказательства? Загляните в этом году на Московский международный автосалон и вы увидите впечатляющее, большее, чем когда-либо, число ведущих игроков рынка, не уступающих по уровню участникам других ключевых мировых автосалонов.

Резкого
восстановления
темпов роста
никто не ждет,
также как и
не ставятся
под сомнение
серьезные
долгосрочные
перспективы
местного рынка.

Все вышесказанное свидетельствует о большой значимости современного российского автомобильного рынка и его многообещающем будущем, соответственно. Желаю Вам приятного прочтения подготовленной нами работы! |

Special Economic Zone Alabuga



**Таможенный
пост**

—
Customs post



**Контейнерная
площадка**

—
Container yard



**Распределительная
подстанция**

—
Distribution
substation



COŞKUNÖZ
HOLDİNG
"sınırsız şekillendirme"



kastamonu
RF / Tatarstan



Белая Дача[®]



P-D TATNEFT
PIPEROGLU



КОМФЛОЭИТ



FordSollers
Совместное предприятие
Ford Motor Company и Sollers



ŞİŞECAM



PMA
PIPELINE EQUIPMENT



SARIA



drylock
TECHNOLOGIES

ROCKWOOL[®]
FIRE SAFE INSULATION



ИНТЕРСКОН



SAINT-GOBAIN



H&VI
LOGISTICS



HUHTAMAKI
TAKING PACKAGING FURTHER



AIR LIQUIDE



FOR SALE
НА ПРОДАЖУ

0%

Таможенные
пошлины и НДС
—
Customs duties
and VAT

0%

Налог на имущество
—
Property tax

2%

Налог на прибыль
—
Corporate tax



Железная дорога
—
Railway branch line



Электричество
—
Electricity



Внутриплощадочные
дороги
—
Linner-site roads



Оптоволокно
—
Optical fiber



Ливневая
канализация
—
Storm sewage



Газ
—
Gas



Тепло
—
Heating



Дренаж
—
Sewerage



Бесплатное подключение
к инженерным сетям
—
Free connection
to utility lines

Commercial vehicles market



ANDREY CHURSIN

General Director,
Scania Service LLC, Chairman of the
AEB Commercial Vehicles Producers
Committee

Russia's commercial vehicle market has fallen on hard times. As members of the Commercial Vehicles Committee predicted, the results for both 2013 and early 2014 show sales volumes continuing to decline across virtually all segments.

In the heavy commercial vehicle segment, registrations in Russia in 2013 fell 19% compared with 2012 and continued to slide down by almost another 13% in the first four months of 2014. With rare exceptions, this trend has had an impact on most manufacturers, both Russian and foreign.

The market for mid-tonnage trucks has also slipped into decline, through the contraction has not been so severe. 2013 showed an overall downturn,

compared with 2012, of 8%. This has been followed by an additional 12.5% drop in the first quarter of 2014.

The one bright standout against this otherwise bleak picture has been the sub-segment of the mid-duty trucks of the so-called "European big seven" which managed to post a positive dynamic in both 2013 and the first quarter of 2014. Impressive 63% growth in 2013 was bolstered by another 64% gain in Q1 2014. While the sub-segment's overall sales volumes have thus far been modest, the general trend gives cause for optimism. The main drivers of this growth, in my opinion, have been twofold: high traffic density in large cities has revealed the need for the procurement of a modern, cost-effective and highly-maneuvrable transport fleet for the organisation of public services (tow trucks, garbage trucks, etc.), while the robust development of several regional retailers has forced them to expand their own transport fleets with similar performance characteristics for operation in big-city conditions. It seems likely that this trend will continue at least in the medium term.

Buses. Bus registrations are more stable than the registration rates of trucks. The slight dip in the total number of registrations (down 5% in 2013 compared with 2012) was primarily caused by the reduction in bus imports from Asia. The production and registration of Russian makes, just as the same figures for European brands, has changed little over the past 5 quarters. The recent hosting of the Universiad in

Kazan and the Winter Olympic Games in Sochi certainly played a role in this status quo. Nearly 1,500 buses were ordered and delivered for these events in 2013-14.

The main causes of the less-than-encouraging results of the sector development are unquestionably economic in nature and reflect the overall downturn in the growth rates of the Russian economy. Similarly, persistent instability in the financial markets is doing nothing to stimulate investment in the long-overdue renewal of transport fleets.

Against this backdrop, changes to the requirements governing the technical equipping of commercial vehicles, entailing additional and substantial investments from Russian transport operators, look even less like an effective incentive to renew and expand the total fleet. Noteworthy are the special requirements mandating the equipping of trucks and buses with tachographs, which, in the general opinion of Committee members, are superfluous. They will undermine the competitiveness of Russian transport operators and be nothing but a drag on the further development of the transport industry as a whole.

Despite these factors, the increasingly urgent need to modernize the Russian commercial transport fleet is allowing market players to feel confident enough to continue investing seriously in local production and the expansion of existing service-station networks. We therefore look to the future with optimism. |

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

АНДРЕЙ ЧУРСИН

Генеральный директор,
ООО Скания Сервис, Председатель
Комитета производителей
коммерческого транспорта

Рынок коммерческого транспорта в России переживает в настоящее время не самые лучшие времена. Как и предсказывали участники Комитета коммерческого транспорта, и 2013 год, и начало 2014 года показывают, что объемы продаж продолжают снижаться почти во всех сегментах рынка.

В сегменте тяжелого коммерческого транспорта регистрации в России снизились в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 19%, а за 4 месяца 2014 года - еще почти на 13%. Эта тенденция затронула, за редким исключением, практически всех производителей, как российских, так и иностранных.

Объем рынка среднетоннажных грузовиков также уменьшился, хотя и не так сильно. 2013 год по сравнению с 2012 показал общее падение на 8%, а первый квартал 2014 года - еще на 12,5%.

Исключение составляет подсегмент среднетоннажных машин так называемой «большой Европейской семьи». И в 2013 году, и в первом квартале 2014 года он показывает позитивную динамику. К 63% роста в 2013 году добавились 64% роста в

1-ом квартале 2014 года. Хотя объем рынка в этом подсегменте пока не очень высокий, но тенденция его роста вселяет оптимизм. По моему мнению, существуют две основные причины роста этого рынка. В связи с большой интенсивностью движения в больших мегаполисах выявилась потребность в закупках современного, экономичного и маневренного подвижного состава для коммунальных нужд (эвакуаторы, мусоровозы и т.п.). А динамичное развитие сразу нескольких региональных ритейлеров привело их к необходимости развития собственного парка подвижного состава со схожими характеристиками для работы в условиях крупных городов. Видимо, эта тенденция должна продолжиться в среднесрочной перспективе.

Автобусы. Регистрации автобусов более стабильны по сравнению с грузовиками. Небольшое падение в общем количестве регистраций (5% 2013 по сравнению с 2012) вызвано прежде всего с уменьшением импорта автобусов из азиатских стран. Производство и регистрация российских брендов, как и брендов европейских производителей за последние 5 кварталов практически не изменились. Свою роль здесь, конечно, сыграли прошедшие Универсиада в Казани и Олимпийские Игры в Сочи. Для их проведения было заказано и поставлено в 2013-14 годах почти 1 500 автобусов.

Основные причины не очень воодушевляющего результата развития

отрасли носят, конечно же, экономический характер и отражают общий спад темпов роста Российской экономики. Продолжающаяся нестабильность на финансовых рынках никак не стимулирует инвестиции в давно уже назревшее обновление подвижного состава.

На этом фоне, изменения к требованиям технического оснащения транспортных средств, требующие дополнительных, и не малых инвестиций от российских перевозчиков, тем более не выглядят фактором стимулирующим обновление и увеличение общего парка. Особенно стоит отметить новые требования к оснащению грузовых автомобилей и автобусов тахографами, которые по общему мнению участников Комитета являются явно избыточными, уменьшающими конкурентоспособность российских перевозчиков и не стимулирующими развитие отрасли перевозок в целом.

Тем не менее, отмеченная ранее всё возрастающая необходимость скорейшего обновления парка транспортных средств в России, позволяет участникам рынка продолжать инвестировать серьезные средства в локальные производства и развитие сети сервисных станций и с оптимизмом смотреть в будущее. |

Q&A with Alexander Morozov, Head of Department of Transport and Special Engineering Industry



ALEXANDER MOROZOV

Head of Department of Transport and Special Engineering Industry, RF Ministry of Industry and Trade, Professor

Alexander Nikolayevich, what are the current goals of your department?

Our main goal is the development of the industry in the broadest sense of the word, from research and development activities to manufacture of the finished products. This applies to such areas as the automotive industry, agricultural machinery, railway equipment, road construction equipment, machinery and equipment for the housing and utility sector, and forestry equipment.

Could you evaluate the first results of Russia's accession to the

WTO (in relation to the automotive industry)? Could you mention any positive effects, and what difficulties might be noted?

Russia's accession to the WTO has deprived us of some of the tools we used for direct support of the industry, and the unstable market conditions have made it more difficult to respond to change quickly. However, the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation is conducting intense work on the implementation of methods to protect the interests of national carmakers, without contravening the rules of the WTO. One of the methods introduced is the national regime for state procurement pursuant to the Decree on 14 July 2014, executed by Dmitry Medvedev.

The disposal fee: over the past two years, the concept has changed twice. At first, it was introduced with respect to foreign manufacturers, and domestic manufacturers had an option of providing guarantees of disposal. From 1 January 2014, under pressure from the WTO, Russia introduced a revised version of the rules, and now both foreign and domestic companies have to pay. To support manufacturers, the government allows them to receive subsidies. Is it possible to evaluate the positive effect

of such an approach, or it is too early to say?

We have not received any claims from the WTO against the disposal fee imposed on suppliers and manufacturers of road vehicles. And it is possible to say that the measures implemented in compliance with the WTO requirements have been effective. As regards the support for Russian carmakers, we act in strict accordance with the existing international rules and regulations. We hope that the industry appreciates the measures of state support introduced.

When manufacturers were deprived of the opportunity to guarantee the recycling of vehicles, they were actually relieved of any responsibility for recycling, leaving the state in charge. How can you assess the present state of the recycling sector?

In all federal districts of the Russian Federation, there are currently companies that recycle industrial and municipal waste, including vehicles that have come to the end of their useful life. These companies are growing in number and size. Companies must obtain a license to operate in this field. Traditionally, the recycling of road vehicles in Russia was done by the enterprises that collect ferrous and non-ferrous scrap metal (Vtorchermet). Today, about 13,500 organizations

have licenses to collect, use, decontaminate, and dispose of I-IV hazard class waste. These companies have the proper equipment and qualified staff for safe handling of household and industrial waste.

Speaking of the compulsory equipping of vehicles with the ERA-GLONASS system, will any provisions be made for a transition period, which would make it possible to import new types of vehicles in the period of adaptation to the new requirements?

Firstly, we support domestic manufacture rather than import. Secondly, it is not really about the GLONASS system but about the timely response of special services (ambulance, fire brigade, police, emergency services) in case of any accidents on the roads. This is about the safety of all.

The technical regulations of the Customs Union determine certain stages for installation of the ERA-GLONASS system on vehicles, so no transition period for adaptation to the requirements is provided.

Up to 1 July 2016, it will be permissible to produce and sell products that comply with the mandatory requirements previously established by regulations of the Customs Union or the legislation of a country that is a member state of the Customs Union. It is necessary to have documents that certify compliance of products with the requirements adopted before the effective date of the Technical Regulations.

What positive effects can be expected from the introduction of the ERA-GLONASS system?

Александр Морозов, Глава Департамента транспортного и специального машиностроения, отвечает на вопросы комитета автопроизводителей АЕБ

АЛЕКСАНДР МОРОЗОВ

Директор Департамента, д.э.н., профессор, Департамент транспортного и специального машиностроения, Министерство промышленности и торговли РФ

Александр Николаевич, какие задачи стоят перед Вашим департаментом в настоящее время?

Основная наша цель – развитие промышленности в полном смысле этого слова – от проведения исследований, опытно-конструкторских разработок до производства конечного продук-

та. Это касается таких направлений, как автомобильная промышленность, производство сельскохозяйственных машин и железнодорожной техники, дорожно-строительной техники, машин и оборудования для ЖКХ, лесного хозяйства.

Можно ли оценить первые результаты вступления России в ВТО? (применительно к автопрому) Есть ли положительный эффект и какие трудности можно отметить?

Вступление России в ВТО лишило нас некоторых инструментов прямой поддержки отрасли, в условиях нестабильного рынка стало труднее

оперативно реагировать на происходящие изменения. Тем не менее, Минпромторг России активно осваивает механизмы, защищающие интересы национальных автопроизводителей и не противоречащие нормам ВТО. Одним из таких механизмов стал национальный режим при проведении госзакупок – соответствующее Постановление 14 июля 2014 года подписал Дмитрий Медведев.

Утилизационный сбор. В течение последних двух лет концепция менялась дважды. Сначала сбор был введен для иностранных поставщиков, отечественные производители имели возможность

It is estimated that the creation of an emergency response system in Russia will make it possible to:

- reduce the response time in case of accidents (i.e., reduce the period that the victims of an emergency wait for help) by 30%;
- reduce the mortality rate among road accident victims by 16%;
- reduce the severity of consequences of accidents by 20%, by providing timely medical assistance to the victims through emergency response services.

Hundreds of thousands of accidents happen on the roads of the Russian Federation each year, killing people. According to the Ministry of Health of the Russian Federation, of all the people who die due to road accidents, only 3%

die at the moment of the accident, 56% die in the period between the accident and the arrival of qualified medical aid, and the remaining 41% die in hospitals.

The annual losses incurred by the Russian economy due to road accidents amount to 2.4-2.6% of GDP, and over the past five years the total loss from road accidents amounted to over 5.5 trillion roubles. The introduction of the emergency response system will bring significant social and economic benefits. In 2016-17, the emergency response system will save about 4,000 lives. In monetary terms, budgets of various levels will cut costs for elimination of the consequences of road accidents by at least 8 billion roubles annually.

Meanwhile, the EU is developing eCall, a system similar to ours, which is to be put in operation in 2015. The basic parameters of the socio-economic effects forecasted as a result of the introduction of ERA-GLONASS in the Russian Federation coincide with the forecasted economic effect from the introduction of eCall in the EU.

It is no secret that recent years have seen a significant decline in sales, which is likely to continue in the near future. As the industry plays an important role in the overall structure of the economy, are there any support measures planned? If so, what are they?

To ensure steady demand for the products of the Russian automotive

предоставлять гарантии утилизации. С 1 января 2014 года под давлением ВТО Россия пересмотрела правила, и теперь платят все. Чтобы поддержать производителей, Правительство предусмотрело возможность получения субсидий. Можно ли уже оценить эффективность такого подхода?

Никаких претензий со стороны ВТО касательно взимания утилизационного сбора с поставщиков и производителей колесных транспортных средств к нам не поступало. И мы можем говорить об эффективности реализованных мер в плане соответствия требованиям ВТО. Что касается поддержки российских автопроизводителей, мы действуем в строгом соответствии с существующими международными правилами. Надеемся, что промышленность положительно оценивает наши меры господдержки.

Отмена возможности для производителей гарантировать утилизацию транспортных средств фактически сняла с них ответственность за нее, переложив ее на государство. Как Вы можете оценить современное состояние отрасли утилизации?

В настоящее время во всех федеральных округах Российской Федерации работают и развиваются компании, утилизирующие промышленные и бытовые отходы, в том числе и транспортные средства, утратившие свои потребительские свойства. Данный вид деятельности является лицензируемым. Традиционно утилизацией колесной техники в РФ занимались предприятия, осуществляющие сбор и заготовку лома черных и цветных металлов (Вторчерметы).

Сегодня порядка 13,5 тыс. организаций имеют лицензии на деятель-

ность по сбору, использованию, обезвреживанию, размещению отходов I-IV классов опасности. Они также оснащены и подготовлены для безопасного обращения с бытовыми и промышленными отходами.

Обязательное оснащение транспортных средств системой «ЭРА-ГЛОНАСС»: не будет ли предусмотрен «переходный период», который позволит ввозить новые типы транспортных средств в период адаптации к установленным требованиям?

Во-первых, мы за то, чтобы не ввозить, а производить здесь. Во-вторых, речь идет не о ГЛОНАСС, а о системе оперативного реагирования специальных служб (скорая медицинская помощь, пожарные службы, полиция, МЧС) на дорожно-транспортные происшествия (ДТП). Это наша с вами безопасность.



Техническим регламентом Таможенного союза определено поэтапное оснащение системой «ЭРА-ГЛОНАСС» транспортных средств, поэтому «переходного периода» для адаптации к установленным требованиям не предусмотрено.

До 1 июля 2016 года допускается производство и выпуск в обращение продукции в соответствии с обязательными требованиями, ранее установленными нормативными правовыми актами Таможенного союза или законодательством государства - члена Таможенного союза. Необходимо наличие документов, подтверждающих соответствие продукции требованиям, принятым до дня вступления в силу Технического регламента.

Какой положительный эффект ожидается от внедрения системы «ЭРА-ГЛОНАСС»?

В соответствии с расчетными данными, создание в России системы экстренного реагирования при авариях позволит:

- сократить время реагирования (то есть сократить время ожидания оказания помощи) при возникновении ДТП на 30%;
- снизить уровень смертности пострадавших в ДТП на 16%;
- уменьшить на 20% тяжесть последствий ДТП за счет оказания своевременной помощи пострадавшим службами экстренного оперативного реагирования.

На автомобильных дорогах в Российской Федерации каждый год происходят сотни тысяч ДТП, в которых гибнут люди. По данным Минздрава России, из всех смертельных случаев в момент аварии погибает около 3%, 56% умирают в период от момента аварии и до начала оказания квали-

фицированной медицинской помощи, в больницах не удается спасти еще 41% пострадавших.

Ежегодные потери российской экономики от последствий ДТП составляют 2,4-2,6% ВВП, а за последние пять лет совокупные потери от ДТП составили более 5,5 трлн.руб. Внедрение системы оперативного реагирования даст существенный социальный и экономический эффект. В 2016-2017 гг. система экстренного реагирования при авариях спасет порядка 4000 жизней. В денежном эквиваленте снижение расходов бюджетов различных уровней на ликвидацию последствий ДТП составит не менее 8 млрд. руб. в год.

При этом в странах ЕС разрабатывается аналогичная нашей система eCall, которую планируется запустить в 2015 году. Прогноз по социально-

industry, the Ministry of Industry and Trade has imposed a ban on state procurement of engineering industry products manufactured outside Russia, Belarus, and Kazakhstan. The relevant decree was executed by Dmitry Medvedev on 14 July 2014.

In accordance with the Government Decree No. 640 of 1 August 2011, domestic manufacturers are provided with subsidies to compensate them by opayment of part of the cost of interest on loans obtained for the implementation of investment projects and the modernization of manufacturing processes.

Another supportive measure is that the constituent entities of the Russian Fed-

eration will be subsidized for the purchase of petrol-driven buses and equipment for the housing and utility sector. According to the current needs of the RF constituent entities, it is planned to purchase about 2,500 units of the required vehicles: approximately 1,500 buses and 1,000 pieces of equipment for the housing and utility sector. The Ministry is planning to allocate a total of 3.7 billion roubles for this purpose within the program in 2014. According to the estimates of the Ministry of Industry and Trade, this measure will create additional demand for petrol-driven buses, amounting to 10% of the total production of buses in Russia in 2013, and will stimulate development of the petrol stations infrastructure required for the operation of such transport.

The Ministry of Industry and Trade and the Ministry of Internal Affairs are working on a joint initiative, which is a public procurement program for special motor vehicles. In 2014, it is planned to purchase about 3,500 additional domestically-produced vehicles for the needs of the Russian Ministry of Internal Affairs. The funding from the federal budget in 2014 will amount to 2.3 billion roubles.

Moreover, 300 million roubles have been allocated for the procurement of vehicles for the Federal Medical and Biological Agency of Russia under the Section entitled "Procurement of pharmaceuticals and medical equipment under the Management of Industry Development sub-program within the State Program

экономическому эффекту от внедрения «ЭРА-ГЛОНАСС» в Российской Федерации по основным показателям совпадает с прогнозом экономического эффекта от внедрения eCall в ЕС.

Не секрет, что в последнее время наблюдается значительное снижение продаж, которое, скорее всего, продолжится в ближайшем будущем. Учитывая долю отрасли в общем объеме экономики страны, планируется ли введение каких-либо мер поддержки? Если да, то каких?

Для обеспечения устойчивого спроса на продукцию предприятий российского автомобилестроения Минпромторгом России введен запрет на госзакупки товаров машиностроения, произведенных не в РФ, Беларуси или Казахстане. Соответствующее Постановление было подписа-

но Дмитрием Медведевым 14 июля 2014 года.

В соответствии с Постановлением Правительства от 1 августа 2011 года № 640 нашим производителям предоставляются субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов и модернизацию производства.

Также субъектам федерации будет субсидироваться закупка автобусов и техники для ЖКХ, работающих на газомоторном топливе. Согласно текущим потребностям субъектов РФ, планируется закупить порядка 2500 единиц соответствующей техники: около 1500 автобусов и 1000 единиц техники для ЖКХ. Всего в 2014 году в рамках программы Министерство планирует направить на эти цели 3,7 млрд. руб. Данная мера, по оценкам

Минпромторга РФ, создаст дополнительный спрос на газомоторные автобусы в количестве, соответствующем 10% всего объема производства автобусов в РФ в 2013 году, а также придаст импульс развитию газозаправочной инфраструктуры, необходимой для эксплуатации подвижного транспорта.

Совместная инициатива Минпромторга РФ и Министерства внутренних дел – программа по госзакупке специальной автомобильной техники. В 2014 году планируется дополнительное приобретение порядка 3500 единиц автомобильной техники российского производства для нужд МВД. Объем финансирования из средств федерального бюджета в 2014 году составит 2,3 млрд. руб.

Кроме того, средства для закупки автомобильной техники ФМБА России в

of Healthcare Development system in the Russian Federation.”

The concessional lending program managed to provide effective support for the industry in 2013. However, some experts argue that its extension can only postpone the inevitable decline of the market rather than prevent it. I would like to hear your comments on the issue. Are you currently considering the possibility of expanding the program?

Extending the term of the state program for the support of concessional lending is not being considered at the moment.

Localization of automotive components manufacture has been one of the most challenging is-

suess for many years. How would you evaluate the current level of localization, and what does the government suggest as a solution to the problem? Are there any special measures planned to stimulate and develop the localization of components manufacture?

The Russian market is very promising for the global automotive industry. There are only 306 cars per 1,000 people in Russia, while the average age of the vehicles is 11.5 years. Although the Russian market for automotive components is underdeveloped, it has good growth potential due to: stable sales levels of 2-3 million vehicles per year; outsourcing of components production by Russian assembly enterprises; and, of course, localization of manufacture*.

Currently, the production of automotive components in Russia is worth US\$ 46.5 billion (2013), with more than half of the amount represented by components supplied to the conveyor belts of automakers. In the medium term, the overall growth of the automotive component market is estimated at 20-25% annually. Today the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation is developing a set of measures to support manufacturers of automotive components, in addition to the existing measures.

**Source – IHS Global Insight, Autostat, EY Research*

объеме 300 млн. руб. предусмотрены по статье «Закупки лекарственных препаратов и медицинского оборудования в рамках подпрограммы «Управление развитием отрасли» государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения».

Программа льготного кредитования. В 2013 году она смогла достаточно эффективно поддерживать отрасль. Однако некоторые эксперты утверждают, что ее продление лишь отодвинет сроки, но все равно не позволит избежать «падения» рынка. Хотелось бы получить комментарии по этому вопросу. Рассматривается ли, тем не менее, возможность продления этой программы?

Вопрос продления программы государственной поддержки льготного

автокредитования в настоящий момент не рассматривается.

Одним из самых трудных вопросов на протяжении многих лет был и остается вопрос локализации производства автокомпонентов. Как можно оценить уровень локализации в настоящий момент и как Правительство видит решение проблемы? Планируются ли какие-либо специальные меры по стимулированию и развитию локализации компонентов?

Российский рынок для мировой автотромышленности очень перспективен. На 1000 человек в России приходится всего 306 автомобилей, а средний возраст автопарка составляет 11,5 лет. Хотя российский рынок автокомпонентов можно охарактеризовать как слаборазвитый, он обладает благоприятным потенциалом для роста благодаря следующим

факторам: стабильные продажи автомобилей на уровне 2-3 млн. единиц в год, аутсорсинг производства компонентов российскими сборщиками и, конечно, локализация производства*.

В настоящий момент в РФ производство автокомпонентов составляет 46,5 млрд. долл. (2013 г.), причем более половины – это поставки на конвейера автопроизводителей. В среднесрочной перспективе общий рост рынка автокомпонентов оценивается в 20-25% ежегодно.

Сегодня Минпромторг России разрабатывает комплекс мер по поддержке производителей автокомпонентов в дополнение к действующим мерам.

**источник – IHS Global Insight, Autostat, EY Research*

АВТОМОБИЛЬ С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ «МЕРСЕДЕС-БЕНЦ РУС»
МАРИЯ МОРОЗОВА О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРОГРАММЫ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ



– Mercedes-Benz – автомобиль, который в России больше, чем просто автомобиль. Это еще и символ, мерило жизненного успеха. Запуская программу корпоративных продаж Mercedes-Benz, не боитесь ли вы нарушить эту ауру исключительности марки?

– Скорее наоборот: мы тем самым ее укрепляем, подчеркивая, что Mercedes-Benz в равной степени способен быть символом как индивидуальных, так и коллективных достижений. Само использование компанией моделей Mercedes-Benz уже служит ей весьма красноречивой репутационной характеристикой. Это яркое свидетельство ее высокого статуса, подтверждение зре-

лости и солидности бизнеса, доказательство серьезности ее коммерческих амбиций. Mercedes-Benz – это автомобили, качество, надежность и долговечность которых подтверждены веками, автомобили, обладающие абсолютным комфортом бизнес-класса и абсолютным уважением в бизнес-сообществе. Mercedes-Benz – это автомобили премиум-класса, приобретая которые, компания делает заявку – позволю себе использование футбольной терминологии – на выступление в премьер-лиге.

– Значит, вы делаете ставку на лидеров?

– Лидеров по духу, а не по размеру бизнеса. Хотя на

сегодняшний день в число наших партнеров входят международные компании глобального масштаба, такие как Johnson&Johnson, Microsoft, IBM и т. д., а также целый ряд крупнейших компаний России. Тем не менее наши партнеры не обязательно должны быть крупными или старыми: мы открыты к сотрудничеству и с бизнес-гигантами, и с индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными на территории Российской Федерации. Главное, что с Mercedes-Benz они готовы ставить перед собой великие цели и добиваться великих результатов. К слову, выбирая партнером нашу компанию, они могут быть уверены, что

имеют дело с лидером рынка. Ведь в сегменте корпоративных продаж Mercedes-Benz на российском рынке нет равных. Мы значительно опережаем конкурентов по количеству зарегистрированных на юридические лица автомобилей, которое за 1 полугодие 2014 года составило 6150 единиц.*

– Так повелось, что в России законодателями высокой автомобильной моды выступают первые лица. Именно они – главные клиенты программы?

– Нет. Хотя именно в этом году мы предложили беспрецедентные условия на приобретение автомобилей Mercedes-Benz для топ-

менеджмента самых крупных российских корпораций. Так, например, на специальных условиях можно приобрести даже новый седан S-класса, который не имеет себе равных ни по уровню оснащенности и технического совершенства, ни по дизайну и силе своего эмоционального воздействия не только на рядовых граждан, но и на искушенных пользователей. Чего только стоит система сканирования дорожной поверхности Magic Body Control! Используя стереоскопическую видеокамеру, она все время подстраивает подвеску под текущую дорожную ситуацию даже не в режиме реального времени, а заблаговременно, «отменяя» любые неровности на дороге. Между тем в программу корпоративных продаж включены все легендарные модели марки, включая спорткары AMG, комфортабельные минивэны V-класса и модели smart, за которыми – будущее городской мобильности. Наши автомобили компактного класса все чаще пользуются спросом у международных компаний, которые используют их в качестве служебных автомобилей для менеджеров среднего звена и менеджеров, чья работа связана с большим количеством поездок. Это значит, что программа в целом рассчитана не только на верхний эшелон компании, но и на менеджеров среднего звена, сотрудников, задействованных в самых разных сферах: финансовом управлении, логистике, транспортном обслуживании.

– Получается, для каждого специалиста готов свой, особый «мерседес»?

– Выбор той или иной модели для конкретных специалистов или для формирования основы корпоративного парка – это решение заказчика. Есть у нас и наиболее популярные модели. Скажем, флит-модель на базе автомобиля Mercedes-Benz E200 характеризуется великолепным исполнением деталей отделки и тщательным подбором высококлассных материалов, создающих в салоне атмосферу современной роскоши. Это очень стильный, технологичный и одно-

временно очень практичный автомобиль, отличающийся удивительной экономичностью, неприхотливостью и надежностью. Недаром Mercedes-Benz E-класса во многих странах используется в качестве такси, составляя основу парка транспортных фирм. Благодаря конкурентоспособной цене, качеству и долговечности эта модель не имеет себе равных.

– Флит-модель намного отличается от той, что продается в салоне для индивидуальных автолюбителей?

– Она отличается специальной комплектацией и специальной ценой. Например, флит-модель на базе E-класса – E200 и E220 CDI – содержит чуть меньше дополнительного оборудования, чем E-класс «Особая серия», но по цене, например, E200 флит-модель имеет преимущество в 220 000 руб.

– Вероятно, чтобы получить ценовое преимущество, компания должна приобрести несколько флит-автомобилей? Каков минимальный порог программы?

– Преимущества, естественно, растут в зависимости от объема покупки. Чем больше количество приобретаемых автомобилей, тем выгоднее условия. Но минимального порога как такового не существует. Да, раньше на покупку одного или двух автомобилей не было специальных условий. Сегодня они есть. В случае если в корпоративном автопарке уже имеются как минимум 3 легковых премиальных автомобиля (и не обязательно нашей марки) не старше 5 лет, то специальная скидка может быть предоставлена и на покупку одной модели Mercedes-Benz. Мы разработали данную программу для того, чтобы клиенты смогли ощутить преимущества Mercedes-Benz и сделать самостоятельный выбор.

– Почему потребитель должен предпочесть Mercedes-Benz какому-то другому?

– Потому что это Mercedes-Benz. Автомобиль с особым статусом. Автомобиль, в котором многие технические элементы, электронные системы, инженерные решения действительно уникальны. Ну,

и кроме всего, это отличный корпоративный автомобиль с высоким уровнем безопасности, экологичности, сравнительно низкой стоимостью владения и высокой остаточной стоимостью.

– Помимо ценовой выгоды, что еще способно привлечь внимание корпоративных клиентов?

– Компания «Мерседес-Бенц РУС» ценит каждого бизнес-партнера. И каждому из них готова не только оказывать круглосуточную бесплатную информационную и техническую помощь в течение 2 лет, но также выделить персонального менеджера, который будет заниматься вопросами обслуживания и поддержки корпоративного парка. Мы предоставляем подробную калькуляцию стоимости владения автомобилем, включая стоимость сервисного обслуживания, страхования, лизинга, расходы на топливо и остаточную стоимость. И мы предлагаем партнерам специальный сервисный контракт на полное обслуживание сроком до 3 лет.

– Что включает в себя «Сервисный контракт»?

– У нас существует несколько видов сервисных контрактов. Сервисный контракт «Исключительный», например, – это полное техническое обслуживание автомобиля, включающее в себя и регулярное техническое обслуживание, и любой ремонт узлов, а также агрегатов по причине износа или дефекта материалов. В этот контракт не входит только замена зимней резины с хранением. Такой договор наш корпоративный клиент может заключить на особых условиях на срок до 3 лет с момента покупки автомобиля. Сервисный контракт гарантирует высококвалифицированное обслуживание, соответствующее всем требованиям производителя. Он обеспечивает простоту финансовых операций – компания платит один раз или по индивидуальному графику, а не каждый раз за тот или иной вид сервиса разным дилерам. Удобно и то, что клиент освобождается в принципе от необходимости заключать отдельные договоры на сервисное обслужива-

ние с теми станциями техобслуживания, куда поступают на ремонт автомобили. Достаточно приобрести сервисный контракт у «Мерседес-Бенц РУС» – и выбирать для обслуживания своего парка любого официального партнера марки в России. Такой контракт также дает защиту от любых споров между хозяйствующими субъектами: все спорные вопросы по объему и стоимости обслуживания решаются напрямую между авторизованной станцией техобслуживания и ЗАО «Мерседес-Бенц РУС», без участия клиента.

– Каковы географические границы действия программы?

– Это практически всероссийская программа без границ. Узнать ее условия и подключиться к ней можно через любого официального партнера Mercedes-Benz в России. Практически у каждого из них есть выделенный менеджер по корпоративным продажам. На сегодняшний день в нашей флит-команде 108 менеджеров. 39 из них работают в Москве, 14 – в Санкт-Петербурге и 55 – в регионах. Результат достигается, конечно, не только числом, но и умением. Каждому нашему клиенту гарантирован индивидуальный подход. Это предполагает, что наш менеджер готов приехать в офис клиента и предоставить ему детальную консультацию по всей программе, включая информацию о стоимости владения транспортным средством, финансировании, обратном выкупе, трейд-ине, специальных предложениях, возможностях долгосрочного тест-драйва и использовании подменным автомобилем... При этом в представительстве «Мерседес-Бенц» в России также есть 5 менеджеров, занятых обслуживанием ключевых клиентов, а также поддержкой и развитием дилерских флит-центров. Они всегда готовы оказать поддержку и предоставить нужную информацию.

Подробности о программе корпоративных продаж можно получить по телефону диспетчерской службы 8 800 200 0848 или на сайте www.mercedes-benz.ru/fleet

MIAS: a one-of-a-kind show



ADRIEN BRENNAN-DUCROT

Head of BTL & Sponsorship,
PEUGEOT Russia,
AMC Marketing & PR Working Group
Chairman

The Moscow International Automobile Show 2014 (MIAS) is about to happen. Crocus Expo Centre will open its doors to reveal the latest novelties and trends in the auto industry on 27 August, to the press, and on the 29th to the public. MIAS, the biggest motor show in Russia and Eastern Europe has its own distinctive features, and before we start this 12-day race, let us list them and take stock of the situation one last time.

A mirror of Russia's economy

MIAS takes place biennially. It is organized by the Association of Russian Car-makers NP and Crocus Expo IEC, and is supported by the Automobile Manufacturers Committee (AMC) of the Association of European Businesses (AEB). Over the years, MIAS has become more and more important. Since 2006 it has been

the only OICA-accredited motor show in the Russian Federation, which means it is included in the international motor show calendar, along with the most important motor shows worldwide. MIAS has a short history in comparison to its counterparts in Paris, Detroit, Geneva and Frankfurt, but it has been a dazzling history. It can be considered as an edifying reflection of the fast-growing Russian economy over the past 20 years.

Until 2004, the show was held in Krasnaja Presnya Exhibition Centre, but for capacity reasons it was decided to change the venue to Crocus Expo in 2006. Since then, MIAS has always taken place there. All MIAS figures demonstrate the same positive growth trend: as the number of exhibitors grew over the years – to exceed 50 brands this year – the space has grown in consequence, from about 65,000 m² in 2008 to 120,000 m² in 2014. The number of world premieres at MIAS is also a valuable indicator, from 8 presentations in 2008 and 2010, to 23 world premieres in 2012 and who knows – perhaps even more in 2014! Last but not least, the number of visitors has steadily grown over the past decade, reaching more than one million in 2012. Based on the larger exhibition space, the wider model ranges and the higher number of brands presented in 2014, Crocus Expo forecasts a 10-20% increase in visitor flow.

The crisis of 2009 had a limited impact on the show's performances thanks to the swift rebound of the Russian economy, and one can only hope that the recent slowdown in the economy as a whole, and in particular in the auto in-

dustry, will soon give way to the growth trends Russia hopes for. Let us bear in mind that by 2020, the Russian auto market should account for over 3 million new vehicles every year and therefore will be the first European market, ahead of Germany. In this light, MIAS has very promising years ahead.

After the polemic, the facts

The PR and Marketing Working Group of the AMC within the AEB plays an important role in the discussions and preparation of MIAS. Active talks are held between the member companies and other bodies involved in the project, like Crocus Expo IEP. Many issues are covered, ranging from the number of set-up and dismantling days, to ticket prices or advertising support. Everything is done in the interest of all the different parts, with the aim of reaching the highest standards of international auto shows, ultimately for the benefit of the visitors: current and future customers.

With the recent economic slowdown and sales declining by 7.6% or 101,266 units in comparison with the first half of 2013, many car manufacturers are facing challenging times. In the light of this, the substantial expenses incurred by exhibitors at MIAS are subject to more pressure than in previous years. Some companies which had been arguing over rental cost increases in this difficult context decided not to participate in MIAS 2014, namely Sollers and GAZ. An outburst followed in the economic and specialized press at the end of May, but it rapidly died down. As a matter of fact, negotiations over rental costs are held directly between

exhibitors and Crocus Expo, and conditions may vary from one company to another, making it hard therefore to assess the extent of such increases. Volvo also decided not to participate in MIAS 2014, but back in May, the company did not comment on the matter.

Anton Svelolnikov, PR Director at Volvo Cars explains: "We decided to withdraw from MIAS 2014 when we realized that the dates almost coincided with the dates of the world premiere of the new SUV Volvo XC90, which was scheduled for the end of

August in Sweden... For Volvo Cars, it was crucial that this model was first introduced 'at home', in Sweden, surrounded by nature and the environment where the car was created. Unfortunately, due to the peculiarities of the production plan of the new

ММАС: уникальное автошоу

АДРИАН БРЕННАН-ДЮКРО

Руководитель отдела
BTL & Sponsorship, Пежо Россия,
Председатель Рабочей
группы маркетинга и связей с
общественностью,
Комитет автопроизводителей АЕБ

Скоро начнет свою работу Московский международный автомобильный салон 2014 (ММАС), Чтобы продемонстрировать последние новинки и тенденции в автомобильной промышленности, МВЦ «Крокус Экспо» откроет свои двери 27 августа для представителей СМИ и 29 августа – для всех желающих. ММАС – крупнейший автомобильный салон в России и Восточной Европе – имеет собственные отличительные черты; в преддверии этого 12-дневного мероприятия еще раз перечислим их и оценим текущую ситуацию.

Зеркало российской экономики

ММАС проводится раз в два года. Организаторы российского автосалона – некоммерческое партнерство «Объединение автопроизводителей России» и МВЦ «Крокус Экспо», при поддержке Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). За последние годы ММАС приобрел влияние и с 2006 года яв-

ляется единственным автосалоном в Российской Федерации, аккредитованным Международной организацией автопроизводителей (OICA). Это означает, что данное мероприятие включено в календарь международных автомобильных выставок наряду с крупнейшими в мире автосалонами. ММАС имеет короткую историю по сравнению с аналогичными мероприятиями в Париже, Детройте, Женеве и Франкфурте, но это блистательная история. Ее можно рассматривать как показательное отражение российской экономики, переживающей бурный рост на протяжении последних 20 лет.

До 2004 года местом проведения салона был «Экспоцентр» на Красной Пресне, однако, из соображений вместительности в 2006 году было решено перенести площадку, и с тех пор местом проведения ММАС неизменно служит «Крокус Экспо». Вся статистика по деятельности ММАС демонстрирует положительную динамику: по мере того, как из года в год росло количество экспонентов (в нынешнем году превысившее 50 брендов), соответственно, увеличивались и выставочные площади салона – с примерно 65 000 м² в 2008 году до 120 000 м² в 2014 году. Число мировых премьер на ММАС также примечательно: если в 2008 и 2010 гг. состоялось 8 дебютов, то в 2012 году прошли уже

23 мировых премьеры, и, кто знает, возможно, их будет еще больше в 2014 году! И последнее, но не менее важное наблюдение: количество посетителей на протяжении последнего десятилетия неуклонно растет, превысив один миллион в 2012 году. Исходя из увеличения выставочного пространства, расширения модельного ряда и более высокого числа представленных брендов в 2014 году, «Крокус Экспо» прогнозирует рост потока посетителей на 10–20%.

Влияние кризиса 2009 года на деятельность автосалона было ограниченным благодаря быстрому восстановлению российской экономики. Остается лишь надеяться, что недавнее замедление темпов роста, наблюдаемое в российской экономике в целом и автомобильной промышленности, в частности, вскоре уступит место тенденциям роста. С учетом того, что к 2020 году объем российского авторынка должен составлять более 3 000 000 новых автомобилей в год, в результате чего Россия станет рынком номер один в Европе, обогнав Германию. В этом свете у ММАС впереди очень многообещающие перспективы.

После рассуждений – факты

Рабочая группа по связям с общественностью и маркетингу Комитета

автопроизводителей АЕБ играет важную роль в обсуждениях, касающихся ММАС, и его подготовки. Активные дискуссии ведутся между компаниями-членами и другими вовлеченными в проект организациями, в частности, МВЦ «Крокус Экспо». Обсуждается множество вопросов: от количества дней монтажа и демонтажа выставки до цены билетов и рекламного сопровождения. Вся деятельность направлена на соблюдение интересов различных сторон и достижение высочайших стандартов проведения международных автомобильных салонов, от чего, в конечном счете, выигрывают посетители – нынешние и будущие заказчики.

В условиях наблюдаемого с недавних пор замедления темпов роста и падения продаж на 7,6% или 101 266 единиц транспортных средств по сравнению с первым триместром 2013 года многие автопроизводители переживают трудные времена. В этом контексте значительные расходы экспонентов, которые они несут в рамках ММАС, вызывают большую озабоченность, чем на предыдущих салонах. Некоторые компании, в том числе «Соллерс» и ГАЗ, не готовые платить возросшую, в этой непростой для автомобильного рынка ситуации, арендную плату, решили не участвовать в ММАС-2014. В этой связи в конце мая в экономической и специализированной прессе разгорелись споры относительно обоснованности данного повышения арендной платы, но вскоре они утихли. К тому же, переговоры об арендной плате ведутся непосредственно между участниками выставки и «Крокус Экспо», и условия для компаний различные, ввиду чего трудно оценить масштаб подобных повышений. Volvo тоже решила не участвовать в ММАС-2014, и в мае компания оставила данный вопрос без комментариев. Сегодня Антон Свекольников, директор по связям с

общественностью Volvo Car, поясняет: «Мы решили отказаться от ММАС-2014, когда поняли, что время его проведения почти совпадает с датами мировой премьеры нового кроссовера Volvo XC90, которая состоится в конце августа в Швеции. (...) Для Volvo Cars было очень важно, чтобы эта модель вначале была представлена «дома», в Швеции, на фоне природы и окружающей среды, в которой создавался автомобиль. К сожалению, из-за особенностей производственного плана, установленного для новой модели, перенести премьеру на более раннюю дату и привезти автомобиль на ММАС было невозможно. Понимая, что фотографии нового XC90 к тому времени будут уже опубликованы в СМИ, многие российские посетители ожидали бы увидеть автомобиль на ММАС. Поэтому мы решили, что по отношению к нашим клиентам было бы честнее заранее уведомить их о нашем неучастии в ММАС-2014».

Учитывая присоединение МВЦ «Крокус Экспо» к членам Комитета автопроизводителей АЕБ в 2014 году, существует вероятность, что в дальнейшем будет проводиться больше обсуждений при посредничестве Комитета автопроизводителей с целью определения общих принципов организации будущих автосалонов. В любом случае, это очень хорошие новости для всех заинтересованных сторон, предвещающие перспективное и плодотворное сотрудничество. Факты свидетельствуют в пользу того, что ММАС-2014, скорее всего, снова побьет все рекорды в плане потока посетителей, количества премьер и концепт-каров.

Шоу должно продолжаться!

За последние несколько лет ММАС вырос до масштабов зрелого и крупного международного автомобильно-

го салона. В рамках ММАС проходит много событий, таких, например, как Интеравто, тест-драйвы, День образования, презентация трека для электрокаров от Коммерсантъ FM в этом году, автомобильный дизайн и тюнинг и другие. Однако российская публика очень взыскательна и хочет большего. Вот почему ММАС стал уникальным автомобильным салоном среди других подобных мероприятий. На профессиональном уровне чрезвычайно важно понимать, что в каждом конкретном случае проводимые в России мероприятия должны быть не только безупречными, но и более креативными, более инновационными и более неожиданными по сравнению с предыдущими. На автомобильные бренды в России, пожалуй, возлагаются самые большие надежды в этой связи: реклама в целом требует на порядок больше воображения, чем на «традиционных рынках», тем более, когда речь идет о непрямой рекламной деятельности и BTL-мероприятиях.

ММАС – уже нечто большее, чем просто автомобильный салон; это – шоу, и каждый бренд старается развлечь гостей множеством различных способов, достойных лучших в мире сценических постановок. Поэтому ММАС является не только зеркалом российской экономики, но и зеркалом уникальной российской истории, энергии и духовности. Московский международный автомобильный салон 2014 готовит многочисленные сюрпризы для своих гостей, и есть основания полагать, что, будучи на одном уровне с российским авторынком, грядущий салон послужит очередным шагом к его дальнейшему процветанию. Мы желаем всем экспонентам и участникам великолепного шоу и осуществления самых благоприятных возможностей в области продаж в 2014 году! |

model, it was impossible to move the XC90 premiere to an earlier date and bring the car to MIAS. Realizing that the new XC90 photos would already be published in the media, many Russian visitors would have expected to see the car at MIAS. That is why we decided it would be fairer to our clients to notify them in advance of our non-participation in MIAS 2014.”

With Crocus Expo IEC joining the members of the AMC within the AEB in 2014, there are chances that in the future, more discussions will be held through the AMC, in order to set a general framework for future motor shows. In any case, this is very positive news for all parties and foretells a promising and fruitful relationship. The likelihood is that MIAS will, once again in 2014,

beat all records in terms of visitor flow, premieres and concept cars.

The show must go on!

MIAS has grown over the past few years to be one of the world’s mature and major motor shows. Many events take place within MIAS, such as InterAuto, test-drives, Education Day, the presentation of a track for electric cars by Kommersant FM, car design and tuning, and so on. But the Russian public is very demanding and wants more. This is why MIAS has become a one-of-a-kind motor show among all motor shows. In the profession, it is vital to understand that each show must not only be irreproachable, but also more creative, more innovative and more surprising than the previous ones. Automotive brands perhaps face the highest expectations in Russia: advertising as a

whole requires twice as much imagination than in “old markets” and this even more so for BTL activities and events.

MIAS has become more than just a motor show, it is also a performance in itself, and every brand tries to entertain visitors with many different animations, worthy of the best productions in the world. This is why MIAS is not only the mirror of Russia’s economy; it is also the mirror of Russia’s unique history, energy and spirit. The Moscow International Automobile Show 2014 will hold many surprises for visitors, and there are reasons to believe that on a par with the Russian auto market, the coming show is but a stepping stone to further greatness. We would like to wish all the exhibitors and participants a great show and the best sales possible for 2014! |

**СОЗДАЙТЕ
СОВЕРШЕННЫЙ
АВТОМОБИЛЬ**

Не соглашайтесь на меньшее, когда речь идет об уменьшении веса конструкции автомобиля без ущерба для безопасности. Мы стремимся помочь конструкторам и инженерам сделать каждый автомобиль безопаснее, использование топлива эффективнее, а также сократить выброс CO₂.

**ruukki
Litec®**

**СВЕРХПРОЧНЫЕ
ФОРМУЕМЫЕ
СТАЛИ**

Узнайте больше на ruukki.ru/automotive

RUUKKI
LIVING. WORKING. MOVING.

www.ruukki.ru

Москва +7 (495) 9331102
 Санкт-Петербург +7 (812) 3466948
 Екатеринбург +7 (343) 3100371
 Ростов-на-Дону +7 (918) 5991559
 Казань +7 (843) 5265598

Реклама

Innovations in automotive industry



ANDREY PANKOV

Chief Executive Officer, MMS Rus,
The Chairman of the Subcommittee
for Strategic Innovations in the
Automotive Sector of the Russian CCI

When it comes to the development of the electric transport market, Russia differs fundamentally from other countries, where the state from the very start has been encouraging the creation of new tools that might solve problems in the fields of the environment and energy efficiency. The European Union primarily tried to encourage the manufacturers of electric cars and charging facilities, and help buyers by introducing monetary benefits which reduced the total cost of owning an electric car by 20-30%. This considerably increased the attractiveness of environmentally friendly vehicles in the eyes of consumers.

In Russia, the first electric cars appeared without any state support.

This could be explained by the fact that, as social polls show, the average Russian is not really interested in environmental issues, and the issue of oil exhaustibility is treated rhetorically. Even state departments used to treat electric cars as something exotic. They not unreasonably believed that a higher priority for the environment was to start using fuel of higher quality, like Euro-4 and Euro-5, in traditional cars.

In the last three years, Russia has made a huge leap forward, from introducing the first electric cars and charging stations to implementing monetary incentives to support electric vehicles. There is no doubt that the fact of using electric cars by the heads of the G20 countries at the G20 Summit in 2013 in St. Petersburg was a milestone. It served as a signal that Russia was as much "advanced" in the issues of environment and energy efficiency as other developed countries.

Today the approach to electric vehicles has reached a new level of quality. Reducing customs duties to zero allowed a dramatic reduction in the cost of electric cars, from 1,799,000 RUB to 999,000 RUB, and free parking in the centre of Moscow can save about 150,000 RUB per year. These monetary benefits have definitely stimulated demand.

The development of the electric transport market is already being discussed

thoroughly by the legislative and executive authorities. In pursuance of an order from the Deputy Chairman of the government, Arkadiy Dvorkovich, federal ministries are elaborating action plans and plans for legislation to encourage for development of environmentally-friendly vehicles in Russia.

The first priority is to amend the regulatory base, which currently does not cater for "e-vehicles". Regulatory documents still contain an inherited classification of vehicles, broken down by types of fuel, like petrol, diesel-oil or gas vehicles, while there are many more kinds of fuel options today, such as electric energy or hybrid systems.

It is a challenging task, and in February 2014 an Expert Board, of which I am a co-Chairman, was established by the State Duma with the aim of drawing up the necessary legal framework for the further development of environmentally-friendly vehicles in Russia.

The uniqueness of the situation today is that we are addressing the same problems as the EU countries, even though we started development of electric transport market much later than they did. If we solve them within the next two years, we will have the necessary foundation for further development of the sector, and will avoid many problems faced by our European colleagues. |

Инновации в автомобильной промышленности

АНДРЕЙ ПАНКОВ

Главный исполнительный директор,
ММС Рус, Председатель
Подкомитета по стратегическим
инновациям в автомобильной сфере
ТПП России

В вопросе развития рынка электротранспорта Россия принципиально отличается от других стран, где государство изначально было заинтересовано в появлении новых инструментов для решения задач в области экологии и энергоэффективности. Так, например, в Евросоюзе власти в первую очередь старались простимулировать производителей электромобилей и зарядной инфраструктуры, а также покупателей, вводя серьезные монетарные льготы, которые снижали общую стоимость владения электромобилем для конечного пользователя на 20-30%. Это значительно повышало привлекательность экологического транспорта в глазах потребителей.

В России первые электромобили появились при полном отсутствии каких бы то ни было предпосылок в виде должной законодательной базы или государственной поддержки. И это вполне объяснимо – россияне, как показывают социологические исследования, мало интересуют вопросы экологии, а вопрос об исчерпаемости запасов нефти воспринимается ими как риторический. Даже профильные ведомства на первых порах воспринимали электромобиль исключительно

как автоэзотику, справедливо полагая, что для экологии важнее переход обычных автомобилей на более качественное топливо: евро-4 и евро-5.

За три года Россия совершила колоссальный рывок - от появления первых электромобилей и первых зарядных станций, до внедрения монетарных мер поддержки электротранспорта. Безусловно, знаковым событием стал тот факт, что на саммите G20, который проходил в Санкт-Петербурге в 2013 году, главы государств-участников перемещались именно на электромобилях. Это был своего рода сигнал, что Россия сегодня настолько же «продвинута» в вопросах экологии и энергоэффективности, как и другие развитые страны.

Сегодня тема электротранспорта перешла на совершенно новый качественный уровень. Обнуление таможенных пошлин позволило существенно снизить стоимость электромобиля: с 1 799 000 до 999 000 руб., а бесплатная парковка в центре Москвы позволяет экономить порядка 150 тыс. руб. в год. Таким образом, введение монетарных льгот, безусловно, стимулирует спрос.

Вопросы развития рынка электротранспорта сегодня обсуждаются уже комплексно на уровне законодательных и исполнительных органов власти. Федеральные министерства, исполняя поручение Заместителя председателя правительства РФ Аркадия Дворковича, поддержали идею

разработки программы действий и плана законодательных мероприятий по развитию экологически чистого транспорта в Российской Федерации.

Ближайшая задача – изменение нормативной базы, которая пока не учитывает «электромобильный» аспект. В нормативных документах до сих пор действует старая классификация транспорта, в том числе по виду топлива (автомобили, работающие на бензине, дизельном и газомоторном топливе), тогда как сегодня существует намного больше видов (электроэнергия, гибридные установки).

Задача серьезная, и в феврале 2014 года при Государственной Думе был создан Экспертный совет, сопредседателем которого я являюсь. Основная задача Совета – сформировать необходимый правовой базис для дальнейшего развития экологически чистого транспорта в России.

Уникальность сегодняшнего момента в том, что хоть мы и начали развивать рынок электротранспорта значительно позже, чем другие страны, мы вышли на решение тех же самых задач, которые стоят и перед европейцами. И если мы сумеем их решить в течение ближайших двух лет, то можно смело говорить о формировании необходимого фундамента для дальнейшего развития отрасли, о том, что рынок будет развиваться системно, и мы избежим многих проблем наших европейских коллег. |

CEO talk

Russian Crossroads: How will the automobile market move in the context of current economic developments?



JOHN JÖRN STECH

President & CEO,
Volvo Cars LLC,
Member of the AEB Board

Six years ago the Russian automotive industry approached a cliff as the world's financial institutions staggered before a global economic crisis. Just weeks earlier, in the waning days of summer, carmakers revelled in the 2008 Moscow International Automobile Salon (MIAS), amid pulsating music, glittering lights and alluringly clad motor-show models. The various brands presented new models, big horsepower, updated technology, and a sense of optimism. The Russian market could grow

forever, couldn't it? Only days later, the failure of Lehman Brothers in New York triggered a massive financial storm that seemed to spare Russia at first—but that changed very quickly.

January 2009 saw a rapid devaluation of the Russian rouble, by nearly 50%. Following record strength in summer 2008, the rouble's value tumbled from 24 to 36 to the US Dollar. With it evaporated many automakers' plans. At the same time, consumer confidence ebbed quickly with the devaluation. Customers in the entry segments fled the market as prices surged. The Consumer Confidence Index (CCI) dropped to record low levels, nearly -40. The rapidity of the change was staggering.

Banks acted to cover their risks from a growing number of defaults. Consumers had been enjoying 12% interest rates during the robust auto sales growth period of 2007-2008. But suddenly, faced with interest rates in excess of 20%, customers retreated from the market and deferred their purchases to a more stable period.

In combination, these factors resulted in a 50% auto sales drop in 2009. The seemingly endless growth of the Rus-

sian automobile market had ground to a halt and shifted into a hard reverse, shrinking to a size last seen three years earlier, in 2006. Stunned automakers had counted on Russia to offset the recession-burdened slowdowns in the European and American markets.

Today, as we approach the MIAS 2014 the Russian automobile market stands at a crossroads. Will the bottom drop out of the market once again, as it did in 2009? Will prices soar amidst a weakening currency and slowing economy? Will dealer networks be plagued by the threat of bankruptcies? Will consumers retreat to their dachas to wait out the storm? Is there a "crisis", or is something else affecting the market?

Let us examine some of the factors then and now, starting with the currency. The volatile rouble has depreciated 15% versus the USD since early 2013. The progression during 2013 was gradual, but a sudden jolt in January 2014 caused a rapid decrease in value. The rouble was suddenly trading at over 36 to the USD, the same level as a brief spike in early 2009. The difference in 2014 is the sustained nature of the devaluation and a hovering between 34-36 roubles until the writing of this article in June.

The sensitivity of the Russian consumer to the USD cannot be underestimated. Following the devaluation crisis in 1998, currency valuation became the "canary in the coalmine" for the Russian citizen, having a profound impact on consumer confidence. Whereas cautious American or European consumers might lock away their savings in bank accounts, the Russian consumer behaves quite differently. To lock in the value of the currency before any further devaluation, many Russian consumers will buy hard goods, deciding to advance purchases that they had intended to make later.

But are customers as exposed in 2014 as they were in 2009? Over the past several years, consumers have increasingly saved money not only in rouble accounts but, more frequently, in foreign currency accounts, in Euros or US Dollars. This

provides an insulating effect that was largely absent six years ago.

Interest rates have begun to climb in 2014 but have not reached 2009 levels. Five years ago the inter-bank rate spiked past 10% but in 2014 it has remained at 7.5%. Of course, banks are adding their risk premiums but consumers are still finding loans for significantly less than 20%, which is much better than 2009. However, bank lending requirements are becoming more stringent and up to half of all applications are rejected.

Automakers have also caught on to the importance of interest rates as a means of keeping customers interested. Subsidized interest rates ranging from 0% to 12% are used to lure wary customers to show-rooms. The majority of automobile brands currently have so-called

"captive banks". These are financial operations that they own and control, and which offer reduced-rate financing to prospective customers. Under sales pressure from the automakers, these banks are also able to reduce the hurdles for loan approval.

Inflation rates have remained quite stable, hovering between 6%-7% since mid-2012. By comparison, inflation rates peaked at 15% in 2008 and gradually cooled to 8% by the end of 2009. By June 2014, inflation had crept up to nearly 8% putting the consumer purchasing power under pressure. This would seem to justify advancing planned purchases.

Due to the weak currency, automobile prices have felt inflationary pressure further, fuelling this pull-ahead purchasing

Россия на перепутье: как будет развиваться автомобильный рынок в текущей экономической ситуации?

ДЖОН ЙОРН СТЕК

Президент и Генеральный директор,
ООО «Вольво Карс»,
Член Правления АЕБ

Шесть лет назад, в те дни, когда финансовый мир задрожал в преддверии глобального экономического кризиса, автомобильная отрасль России приблизилась к краю пропасти. Всего за несколько недель до этого, в последние дни уходящего лета состоялся Московский международный автомобильный салон (ММАС). Под аккомпанемент неутраченной музы-

ки, в ярком свете софитов и окружении очаровательных девушек автопроизводители радовались жизни. Различные бренды демонстрировали новые модели, мощные двигатели, обновленные технологические решения и оптимистический настрой. Казалось, российский рынок будет расти всегда. Всего несколько дней спустя крах Lehman Brothers в Нью-Йорке стал предвестником грандиозной финансовой бури, которая, как казалось сначала, обойдет Россию стороной. Но ситуация изменилась, и очень быстро.

В январе 2009 года произошла резкая девальвация российского рубля – почти на 50%. После рекордно высоких позиций, которые рубль показывал еще летом 2008 года, в течение нескольких дней он обвалился с 24 до 36 рублей за доллар США, а вместе с этим обвалом улетучились надежды на успешное развитие многих автопроизводителей. Одновременно вместе с девальвацией быстро стало снижаться доверие потребителей: покупатели в массовых сегментах резко стали отказываться от покупок в связи с ростом цен. Индекс

потребительского доверия упал до рекордно низкого уровня – почти до -40. Резкое изменение на рынке оказалось ошеломляющим.

Банки стали защищаться от рисков в связи с возрастающим количеством неплатежей. В период 2007-2008 годов, когда рынок демонстрировал уверенный рост продаж автомобилей, потребители брали кредиты всего под 12%. И внезапно проценты по кредитам выросли до 20%, в результате чего люди прекратили брать кредиты и решили отложить покупки до более стабильного времени.

Сочетание этих факторов привело в 2009 году к 50% падению продаж автомобилей. Российский автомобильный рынок, демонстрировавший непрекращающийся рост, остановился и развернулся в обратном направлении: объем рынка вышел на уровень трехгодичной давности, каким он был в 2006 году. Автопроизводители были просто обескуражены: они рассчитывали на Россию в условиях рецессии на рынках Европы и Америки.

Сегодня, когда до ММАС 2014 осталось несколько дней, российский автомобильный рынок стоит на перепутье. Обвалится ли рынок, как это было в 2009 году? Пойдут ли цены вверх в условиях замедляющейся экономики и слабеющего рубля? Ждет ли дилерские сети угроза банкротств? Спрячутся ли потребители на своих дачах, ожидая, пока не разрешится ситуация на рынке? Что влияет на рынок: кризис или еще что-то?

Попробуем рассмотреть некоторые факторы и начнем с рубля. С начала 2013 года неустойчивый рубль потерял 15% по отношению к доллару США. Эта ситуация развивалась

постепенно, и затем в январе 2014 года произошло резкое падение. За доллар США предлагали более 36 рублей. Этот уровень падения сравним с резким скачком в начале 2009 года. Отличие 2014 года заключается в длительном характере девальвации. В июне курс рубля варьировал в промежутке 34-36 рублей за доллар США.

Не следует недооценивать важность курса доллара США для российских потребителей. После девальвации 1998 года курс валюты для российских граждан является «предупредительным сигналом», и от него в значительной мере зависит доверие потребителей. Если осторожные американцы или европейцы обращаются в банк для хранения своих сбережений, русские потребители ведут себя иначе. Чтобы сохранить накопления и избежать последствий грядущей девальвации, многие российские потребители предпочитают делать серьезные покупки, которые они ранее планировали на более поздний срок.

Но подвержены ли таким рискам потребители сегодня, как это было в 2009 году? За последние несколько лет люди в России все больше хранили свои сбережения не только в рублях, но и в твердой валюте, в том числе в евро или долларах США. Это меняют ситуацию по сравнению с тем, что было шесть лет назад.

В 2014 году начался рост процентных ставок, однако они не достигли уровня 2009 года. Пять лет назад ставки по межбанковским операциям вышли за пределы 10%, однако в 2014 году они остались на уровне 7,5%. Безусловно, банки увеличивают ставки, чтобы покрыть риски, но и сегодня потребители вполне могут найти предложения кредита ниже 20% -

это намного более выгодные условия по сравнению с 2009 годом. Однако банковские условия выдачи кредитов стали более жесткими, и до половины заявителей могут не получить кредит.

Автопроизводители также учли важность ставок по кредитам, как средства, способного удержать клиентов. Применяются процентные ставки от 0% до 12%, чтобы завлечь сомнеющихся клиентов в салоны дилеров. Большинство автомобильных брендов в настоящее время располагают так называемыми «собственными банками» – финансовыми подразделениями, которые находятся в их владении и предлагают приемлемое финансирование для потенциальных клиентов. В условиях, когда автопроизводителям нужны продажи, эти банки также предлагают более мягкие условия для получения автокредита.

Уровень инфляции остается достаточно стабильным – с середины 2012 года он находится в пределах 6%-7%. Для сравнения: в 2008 году инфляция достигла 15% и снизилась до 8% к концу 2009 года. К июню 2014 года инфляция дошла почти до 8%, что негативно сказывалось на покупательной способности. Это также оправдывало решения потребителей поторопиться с покупками.

В результате ослабления валюты автомобильные цены испытывали инфляционное давление, что также стимулировало активность потребителей. Автопроизводители предпринимали различные стратегии: многие многократно корректировали цены, добавляя 1-2%, например, производители недорогих автомобилей. Некоторые европейские бренды сегмента «люкс» произвели единовременные увеличения цены на 4-5%, чтобы

СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕРИЯ



РЁСТ

ГОЛОС ПО-ШВЕДСКИ



Реклама.

**МОДЕЛЬНЫЙ
ГОД 2015**

VOLVO XC60

Автомобиль Volvo XC60 специальной серии «Рёст» слышит ваш голос и понимает, что вы ему говорите. С помощью голосовых команд вы можете управлять функциями информационно-развлекательной системы Sensus Connect High Performance, звонить по телефону, выбирать радиостанции. А аудиосистема High Performance обеспечит великолепное звучание голосов ваших любимых исполнителей.

«Рёст» по-шведски значит «голос». Volvo XC60 специальной серии «Рёст» звучит убедительно.

Печатный материал не передает истинный цвет краски. Пожалуйста, попросите вашего дилера показать вам образцы.

PRIVILEGE CLUB™

Откройте эксклюзивные привилегии для владельцев Volvo

8 800 700 00 20
VOLVOCARS.RU

behaviour. Automakers have reacted with various strategies. Many have made multiple small pricing adjustments of 1-2% such as with entry-level vehicles. Several European luxury brands have made larger one-time 4-5% price hikes to regain some profit lost to the currency swing.

Consumers have remained quite optimistic in 2014, with Consumer Confidence Index (CCI) currently running at -11, down from a stable -6 in 2013. However, this is markedly better than the -40 trough which was reached in 2009. This could be attributed to a healthier employment situation, with the 2009 unemployment rate peaking at 9.5%, whereas the current level is about 5.5%. Supporting the relatively low unemployment rate is the buoyant Business Confidence Index which plunged to -20 in January 2009 but which steadily rose to -2 in the first half of 2014!

Dealers have also remained more optimistic in 2014 due to lessons learned. Five years ago they relied primarily on sales of new cars for the majority of their profits. Customer service was widely considered an afterthought, and customers felt ignored after the initial vehicle purchase.

Before the 2009 crisis, the average fixed cost coverage, or the amount of total costs covered by the service business, was close to 25%. As the amount of discounting increased rapidly in the spring of 2009, profits evaporated and dealers with weak service operations quickly ran into profitability issues.

The landscape has improved dramatically over the past five years. Fixed cost coverage has improved, and the average is now above 70%. The additional side benefit of improved customer service operations are more satisfied customers as measured in industry studies.

However, despite the relative optimism reflected in the Business Confidence Index, capital has been fleeing Russia at an alarming rate. More left in the first four months of 2014 than in the whole of the previous year. This trend was exacerbated in February when the currency value was jolted as political tensions escalated between Russia and the West as a result of the Crimea situation. The World Bank earlier this year reported a continuous decline in investment over the span of two years.

Investment appears to be the primary variable separating 2014 from 2009. While the 2009 crisis was externally precipitated, plunging the Russian economy off a cliff, the current economic slowdown has been just that, slow. Most economic indicators have remained significantly more positive in 2014 than five years ago. The question: "is there a crisis now?" is valid. For the automotive sector

компенсировать потери прибылей в связи с колебаниями курса рубля.

В 2014 году потребители демонстрируют достаточный оптимизм: в настоящее время индекс потребительского доверия находится на уровне -11, что немного ниже стабильного -6 в 2013 году. Это значительно лучше по сравнению с -40 в 2009 году. Объяснением такому индексу может служить более здоровая ситуация на рынке труда. В 2009 году безработица достигла 9,5%, а в настоящее время идет ее снижение, и безработица составляет около 5,5%. Низкой безработице способствует неплохой индекс предпринимательской уверенности, который в январе 2009 года упал до -20, а в 2014 году показывал рост и достиг -2!

Дилеры также вынесли урок из прошлого и в 2014 году ведут себя более оптимистично. Пять лет назад дилеры рассматривали продажи новых автомобилей как главную статью своих прибылей. Сервисное обслуживание клиентов многими дилерами считалось менее важным, и после покупки автомобиля клиент мог рассчитывать на минимальное внимание со стороны дилера.

До кризисного 2009 года среднее покрытие постоянных издержек или сумма совокупных расходов, покрываемых услугами, составляли около 25%. В 2009 году значительно увеличились скидки на автомобили, и прибыль от продаж практически «сошла на нет», поэтому дилеры, у которых была слабо налажена система

обслуживания, стали резко терять прибыль от своей деятельности.

За прошедшие пять лет ситуация заметно улучшилась – покрытие постоянных издержек улучшилось и сегодня находится на уровне выше 70%. В этом есть и дополнительное преимущество: как показывают проводимые в отрасли исследования, улучшение в сфере обслуживания приводит к более высокому уровню удовлетворенности клиентов.

Однако, несмотря на относительно оптимистичный индекс предпринимательской уверенности, капитал вывозится из России с ошеломляющей скоростью. За первые четыре месяца 2014 года из России было вывезено больше средств, чем за весь преды-



the answer is both yes and no. There is currently no cliff-plunging, but there is a definite slowdown in the industry by any measure, whether it is actual sales or the number of visitors entering a dealer show-room in a given month.

Following the 2009 financial crisis the Russian economy recovered quite rapidly despite the languishing economies of its trading partners. The difference now is the increasing health of foreign economies, offset by a low level of local

investment in industry and technology, which is likely to make any Russian recovery slower and more tentative. The effect on the automotive industry is likely to be a cooling down of the market for several years. The aggressive, steeply-sloped automotive growth curves found on corporate presentations are already being replaced with shallower curves extending to the end of the decade.

The Russian automotive industry is at a crossroads. This time the recovery will be slower, the future growth more measured, and the customers more cautious. But a full-blown crisis, with a 50% reduction in size of the automobile industry, is not likely. Russian consumers still like the smell of new leather in freshly built vehicles as much as any consumer in the world, and they have the means to acquire it. ■

дущий год. Эта тенденция усилилась в феврале, когда заметно ослабла местная валюта и усилилась политическая напряженность в отношениях между Россией и Западом в связи с Крымом. В частности, Всемирный банк ранее в этом году сообщил о продолжающемся спаде инвестиций, который имел место в течение двух лет.

Инвестиции, похоже, являются тем главным фактором, который отличает 2014 год от ситуации в 2009 году. Если кризис 2009 году пришел извне, обрушив российскую экономику, то современное замедление экономики идет низкими темпами. В 2014 году большинство экономических показателей сохраняет позитивное значение по сравнению с тем, что было пять лет назад. Вопрос: «есть ли сейчас

кризис?» крайне актуален. Для автомобильной отрасли ответ: и «да», и «нет». Нет резкого обрушения, однако в отрасли отмечается определенное замедление, как по объему реальных продаж, так и по количеству клиентов, посещающих салоны дилеров за определенный месяц.

Российская экономика довольно быстро выбралась из финансового кризиса 2009 года, несмотря на медленное восстановление своих торговых партнеров. Сегодня отличие заключается в том, что западные экономики восстанавливаются, но уровень местных инвестиций в развитие промышленности и технологий низкий, и это делает восстановление российской экономики более медленным и неуверенным. Для автомобильной отрасли,

скорее всего, это скажется «охлаждением» рынка на несколько лет. Если прежде на корпоративных презентациях демонстрировали графики уверенного роста автомобильного рынка, то сегодня на таких графиках все чаще можно видеть более умеренные прогнозы вплоть до конца десятилетия.

Автомобильная отрасль России на перепутье: на этот раз восстановление будет более медленным, рост в будущем более размеренным, а покупатели станут более осторожными. Но речь не идет о масштабном кризисе и 50% сокращении автомобильной отрасли. Российские покупатели, как и клиенты во всем мире, ценят особый запах кожи в салоне нового автомобиля, и у них есть средства на их покупку. ■

Q&A with Koichi Takakura, General Director, LLC Suzuki Motor Rus: point of view on Automotive Business in Russia



KOICHI TAKAKURA

General Director,
Suzuki Motor Rus LLC

How do you think government policy and business conditions in Russia differ from other countries? To what extent do automotive companies operating in Russia feel welcome?

In the two years that I have worked in Russia, the business climate has improved considerably. Today there are many projects aimed at creating a supportive business environment. One of them is the "Road Maps" project. It includes customs and tax road maps to facilitate interaction between busi-

ness and government authorities, and to optimise many business processes.

Suzuki operates a fairly wide dealer network in Russia: from Kaliningrad to Petropavlovsk-Kamchatsky. What difficulties arise from having such a wide geographical presence? How do you overcome them?

Russia's geography and climate do have an effect on the logistics department. We have to consider a whole range of factors: time differences, road conditions in summer and winter, etc. Since our vehicles are imported into Russia from Japan and Hungary, and Suzuki's dealer centres are spread across the country from Kaliningrad to Kamchatka, we use all forms of transport, including haulers, trains, and ferryboats. For instance, in 2010-11 we began delivering vehicles en masse from Vladivostok to Siberia and Moscow by rail. We were one of the first companies to use the railways in both summer and winter.

What are the main consumer trends in the Russian automotive industry? What do Russian consumers look for in a car?

Every year Russian consumers are becoming more and more selective in their choice of vehicle: they actively use the

internet and social networks to get the information they need. Besides value for money, they want a good safety record, modern design, and hi-tech features.

Despite an overall slowdown on Russian automotive market in recent years, the segment that has bucked the trend is SUVs. Why do you think sales of SUV vehicles continue to grow? What potential does the segment have?

The highly diverse geographical and climatic conditions, the not-always-ideal road surfaces, harsh winters, and sultry summers obviously play a part in prompting motorists to choose an SUV or cross-over. Many brands, including Suzuki, are making their contribution to the development of this segment. It is also worth noting that many drivers in Russia associate large cars with safety and affluence.

Where do you think the automotive market is headed? What trends do you see on the horizon?

Overall, automobile sales have slowed since spring 2013, which has increased competition. The main trend and hallmark of the Russian market is the growing SUV segment (which in 2014 accounted for 41% of the mar-

Коичи Такакура, Генеральный директор ООО «Сузуки Мотор Рус»: точка зрения об автомобильном бизнесе в России

КОИЧИ ТАКАКУРА

Генеральный директор, ООО
«Сузуки Мотор Рус»

В чем, по вашему мнению, заключаются отличия государственной политики и условий ведения бизнеса в России от работы на других рынках? Насколько в целом иностранным автомобильным компаниям комфортно работать на территории РФ?

За два года работы в России я наблюдаю значительные улучшения условий ведения бизнеса в России. Сегодня существует целый ряд проектов, которые направлены на формирование комфортной бизнес среды. Один из них – «Дорожные карты». Среди последних – таможенная и налоговая «карты», которые позволят создать комфортные условия взаимодействия бизнеса и органов государственной власти, а также оптимизировать многие бизнес-процессы.

У компании Suzuki довольно широкая дилерская сеть на территории России: от Калининграда до Петропавловска-Камчатского. С какими сложностями



приходится сталкиваться в связи со столь широкой географией присутствия? Как вы с ними справляетесь?

Специфика российской географии и климата накладывает свой отпеча-

ток на работу отдела логистики. Мы должны учитывать целый ряд факторов – разницу в часовых поясах, особенности дорог в летнее и зимнее время и т.д. Поскольку наши автомобили в Россию поступают из Япо-



ket against just 16% in 2005. There is also another trend. Customers now look closely at safety standards and additional features. Russian motorists

prefer vehicles equipped with 4WD, SRS, ESP, ABS, AWD, built-in navigation, Bluetooth, rain and light sensors, and rear-view cameras.

Compact economy cars is one of the main segments in Europe. In Russia, they are not so popular. Could the rise in gas prices make Russian motorists change from large SUVs to compact cars?

I believe that Russians in the near future will not abandon large vehicles. It is likely that it will be the car manufacturers who will increasingly work to improve the energy efficiency of automobiles and search for alternative energy sources. Currently Suzuki jointly with the British company, Intelligent Energy, is developing a fuel cell and batteries for electric vehicles and motorcycles. ■

нии и Венгрии, а представительства Suzuki находятся в разных уголках России (от Калининграда до Камчатки), мы используем почти все виды транспортировки, включая автобусы, железнодорожное сообщение и даже паромы. Например, в 2010-2011 годах мы начали массово возить автомобили из Владивостока в Сибирь и Москву по железной дороге. Мы стали одной из первых компаний, которая начала использовать железнодорожное сообщение и летом, и зимой.

Каковы основные потребительские тренды в российском автопроме? На что российские потребители делают акцент при выборе автомобиля?

С каждым годом российские потребители становятся требовательнее в вопросах выбора автомобиля: они активно используют интернет и социальные сети для поиска необходимой информации. Главными требованиями выступают не только соотношение цены и качества, но и

высокий уровень безопасности, современный дизайн и высокотехнологичные функции.

В последние годы одним из основных сегментов, демонстрировавших рост на фоне общего спада продаж, были автомобили SUV. С чем, на ваш взгляд, связан рост продаж внедорожников и кроссоверов в России? Каков потенциал у этого сегмента?

Различные географические и климатические условия, не всегда идеальные дорожные покрытия, суровая зима или знойное лето, безусловно, оказывают влияние на выбор автомобилистов в России, смещая их интерес в сторону SUV и кроссоверов. Таким образом, многие бренды, и Suzuki в том числе, продолжают активно работать в этом сегменте.

Стоит также отметить, что в России водители во многом ассоциируют большие автомобили с безопасностью и хорошим достатком. Для мно-

гих автомобиль становится не только комфортным средством передвижения, но и символом престижа.

В каком направлении будет развиваться автомобильный рынок в будущем? Какие тенденции вы видите?

В целом с весны 2013 года рост авторынка замедлился, что усилило конкуренцию. Главным трендом и отличительной чертой именно российского рынка является рост сегмента кроссоверов (в 2005 году их количество составляло 16% от всего рынка, а в 2014 году - уже 41%).

Существует и другая тенденция. Клиенты стали уделять особое внимание высоким стандартам безопасности и наличию дополнительных опций. Так, российский автолюбитель отдаст предпочтение авто с такими системами, как SRS, ESP, ABS, AWD 4WD, а также со встроенной навигацией, Bluetooth, датчиками дождя и света, камерами заднего вида. ■

Amendments to the legislation of the customs union affecting the automobile market



ALEXANDER STRIZHOV

Practice of the Customs Legislation and Foreign Trade Regulation, Pepeliaev Group LLC

Formation of the Eurasian Economic Union

The key event of 2014 has been the signature by the Presidents of the Russian Federation, the Republic of Belarus and the Republic of Kazakhstan of the Agreement on the Eurasian Economic Union (EEU) on 29 May 2014. The formation of the EEU is the next stage of integration on the territory of the CIS after creation of the Customs Union (CU). In addition to the CU, which provided the free movement of goods across the borders of states in the CU, the main aim of the EEU is the creation of circumstances which will

allow the free movement of capital, services and labour. It should also be mentioned that the Republic of Armenia and the Republic of Kirgizstan have already expressed interest in joining the EEU before 2015. This means that the internal market of the EEU might increase soon.

Further development of EEU envisages the elaboration of the Customs Code of the EEU, Single Customs Tariffs of the EEU and other major documents, which will replace many international agreements and legislative provisions, issued in the process of creation of the CU. More than 70 international treaties and protocols have already been amended or cancelled as a result of the signature of the Agreement on the EEU. It is obvious that the above plans will affect all the spheres of the common market of the EEU.

Establishment of common limitations for the application of the regime of industrial assembly of automobiles at the level of the Customs Union

The customs legislation provides importers with the possibility of applying lowered import customs duty rates under the import of auto-components

required for the industrial assembly of the transport vehicles within the CU. In Russia, conclusion of an agreement on industrial assembly between the automobile producers and the Ministry of Industry and Trade is one of the major conditions of the application of the above rates.

In this regard the decision of the Supreme Eurasian Economic Council No. 72, dated 25 May 2014, deserves special attention (hereinafter, "decision No. 72"). This establishes a list of limitations for the application of the industrial assembly within the whole CU:

- 1) the maximum deadline for the application of the agreement on industrial assembly is stated as 31.12.2020;
- 2) the states of the CU are obliged to introduce amendments to their national legislation providing for the liability of producers for the violation of the requirements of the industrial assembly regime, in particular:
 - suspension of the industrial assembly agreement till the date, when its conditions are observed (for violation of the conditions of the industrial assembly agreement);
 - collection of the difference between the customs duties for the goods, used not with the purpose for which they were imported (for

Новеллы законодательства таможенного союза, затрагивающие регулирование автомобильного рынка

АЛЕКСАНДР СТРИЖОВ

Старший юрист,
Практика таможенного законодательства и внешнеторгового регулирования, ООО "Пепеляев Групп"

Создание Евразийского экономического союза

Ключевым событием 2014 года является подписание 29.05.2014 года Президентами Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Создание ЕАЭС является следующим этапом интеграции на пространстве СНГ после создания Таможенного союза (ТС). При этом, если создание ТС преследовало цели свободного перемещения товаров через границы государств-членов ТС, то основной целью ЕАЭС является создание условий для свободного перемещения капиталов, услуг и рабочей силы.

Следует отметить, что Республика Армения и Республика Кыргызстан уже выразили заинтересованность во вступлении в эту организацию до 2015 года, что говорит о возможном скором расширении внутреннего рынка ЕАЭС.

В рамках дальнейшего развития ЕАЭС планируется разработка Таможенного кодекса ЕАЭС, Единого таможенного тарифа ЕАЭС и иных

основополагающих документов, которые заменят целый ряд международных соглашений и нормативных актов, принятых на этапе формирования ТС. В рамках начатой работы по кодификации международных актов ТС уже на этапе подписания ЕАЭС было отменено около 70 международных договоров, соглашений и протоколов о внесении изменений в них. Несомненно, реализация данных планов затронет все сферы общего расширенного рынка ЕАЭС.

Установление общих ограничений применения промышленной сборки автомобилей на уровне ТС

Таможенное законодательство предусматривает возможность применения импортерами сниженных ставок ввозных таможенных пошлин при импорте автокомпонентов, предназначенных для целей промышленной сборки транспортных средств на территории ТС. В России одним из условий применения таких ставок является заключение соглашения о промышленной сборке между автопроизводителем и Минпромторгом России.

В этой связи заслуживает особого внимания решение Высшего Евразийского экономического совета от 29.05.2014 года № 72 (далее – решение № 72), которое устанавливает ряд ограничений на применение режима промышленной сборки на территории всего ТС:

1) установлен предельный срок действия соглашений о промышленной сборке – 31.12.2020 года;

2) установлена обязанность государств законодательно закрепить ответственность автопроизводителей за несоблюдение требований режима промышленной сборки в виде:

- приостановления действия соглашения до выполнения его требований (за невыполнение условий соглашения о промышленной сборке);
- взыскание разницы в пошлинах на товары, использованные не по назначению (за нецелевое использование товаров, ввезенных на таможенную территорию Таможенного союза с применением кодов ТН ВЭД ТС «для промышленной сборки»). Очевидно, что взыскание таможенных пошлин, повлечет взыскание дополнительных сумм ввозного НДС и пеней, размер которых может быть весьма значительным в случае длительного нарушения режима промышленной сборки автопроизводителем.

3) обращение моторных транспортных средств, произведенных в рамках промышленной сборки на территории одного государства-члена ТС, допускается в остальных странах ТС при условии соблюдения требований по локализации (до 50% к 2018 году);

4) прекращение заключения Белоруссией и Казахстаном новых

the use of the goods imported to the CU under the classification codes, intended for the industrial assembly not for the purposes for which they were imported). It is obvious that the collection of customs duties will result in the collection of additional amounts of VAT and penalties for their late payment, the amount of which may be significant if the industrial assembly regime was violated over a long period of time.



3) the circulation of motor vehicles produced under the industrial assembly regime in one state of the CU is allowed in other CU states on the condition that the localization requirements are observed (up to 50% by 2018);

4) non-conclusion of new agreements on the industrial assembly of vehicles, classified under the tariff positions 8701, 8702, 8703, 8704 and 8705 by Belarus and Kazakhstan (barring several exclusions).

Decision No. 72 is not officially published as of 19 June 2014 and has not yet come into force. Still, it provides for the obligation of the states of the CU to introduce the relevant amendments

Реклама

With particular reference to the automotive industry Pepeliaev Group, a leading Russian law firm, provides legal support on the following issues:

- Advice on the tax and customs concessions;
- Application of "industrial assembly" regime;
- Drafting foreign trade business agreements;
- Consideration of cases of introduction of special protective, anti-dumping and compensatory measures;
- Classification of imported goods for customs purposes (i.e. separate components, SKD kits, etc.);
- Customs valuation of imported cars and its components (e.g. transfer pricing; confirming discounts on the purchase prices; issues of including royalties in the customs value, etc.);
- Legal support to clients in complex cases and settling disputes in relations with the Russian customs authorities.

T.: +7 495 967 00 07

E.: info@pgplaw.ru

www.pgplaw.ru

to their national legislation within 90 days of its coming into force. Under the latter scenario, when decision No. 72 comes into force it will result in a substantial increase in control after the application of the industrial assembly regime by the state authorities.

Application of the 2a General Rule of Interpretation of the Trade Nomenclature of the Foreign Economic Activity (TN FEA) of the CU

According to Article 52 of the Customs Code of the CU (CC CU), goods are subject to classification under their customs declaration in accordance with the TN FEA. The classification is performed by the importer with respect to each of the imported goods separately, in order specifically to determine the effective import customs duty rate. In the mean-



time, the customs authorities reserve the right to make a decision on reclassification of the goods if they reveal that they were classified incorrectly. In practice this usually results in the application of a higher import customs duty rate.

The classification of goods is performed in accordance with the General Rules of Interpretation (GRI). In particular, the GRI 2a allows classification of goods imported in an incomplete or unfinished state as complete

соглашений о промышленной сборке транспортных средств товарных позиций 8701, 8702, 8703, 8704 и 8705 (за некоторыми исключениями).

По состоянию на 19.06.2014 года решение № 72 официально не опубликовано и не вступило в законную силу. Тем не менее, оно предусматривает обязанность государств-членов ТС закрепить вышеприведенные требования в национальном законодательстве в течение 90 дней с даты вступления решения в силу. В этом случае вступление решения № 72 в силу повлечет существенное усиление контроля со стороны государственных органов за применением режима промышленной сборки.

Применение основного правила интерпретации ТН ВЭД ТС 2а

В соответствии со ст. 52 Таможенного кодекса ТС (ТК ТС) товары при их таможенном декларировании подлежат классификации по ТН ВЭД ТС. Классификация осуществляется импортером в отношении каждого товара отдельно с целью, в том числе, определения подлежащей применению ставки ввозной таможенной пошлины. При этом таможенные органы вправе принять решение о переклассификации товаров в случае их неверной классификации. На практике это влечет применение более высокой ставки таможенной пошлины.

Классификация товаров осуществляется в соответствии с основными правилами интерпретации (ОПИ).

При этом ОПИ 2а позволяет классифицировать товар, ввозимый в некомплектном или незавершенном виде, как комплектный и завершенный товар при условии, что, будучи представленным в некомплектном или незавершенном виде, он обладает основным свойством комплектного или завершенного товара.

Иными словами, исходя из ОПИ 2а ввозимый автопроизводителем комплект автокомпонентов, достаточный для сборки автомобиля, может быть классифицирован таможенными органами не как отдельные компоненты, каждый из которых подлежит отдельному декларированию, а как готовый автомобиль. Применение ОПИ 2а приобретает особое значение в случаях, когда ставка

and finished goods on condition that such goods, being incomplete or unfinished, have the main function of the complete or finished goods.

In other words, the application of GRI 2a allows classification as a finished vehicle of the set of auto-components imported by the automobile producer sufficient for the assembly of a vehicle, rather than as spare parts which are subject to a separate declaration. Application of the GRI 2a requires more attention in cases where the duty rate with respect to the vehicle is higher than the rates applicable to the auto-components.

At the same time, the above rule also states that it may be applied on condition that the goods, being incomplete or unfinished, have the main function of complete or finished goods. However, auto-compo-

nents may not be used as vehicles for the transportation of people and cargoes. This function becomes possible only after the assembly and painting of the vehicle, its being filled with technical fluids, programming, etc. The necessity to perform such operations confirms the impossibility of classification of auto-components as a vehicle based on GRI 2a. In order to reject claims from the customs authorities, automobile producers are often forced to produce independent expertise to confirm the necessity of the above operations and, as a result, the impossibility of applying GRI 2a.

At the same time, following the amendments introduced to the Interpretations to TN FEA by the recommendations of the Eurasian Economic Commission No. 16 dated 5 November 2013, the classification

of motor transport vehicles does not depend on the operations which are performed after the assembly of all the parts to the complete transport vehicle, including such operations as fixing the identification sign, fuelling the brake system and brakes blow-off, filling the hydraulic power steering system and the systems of cooling and conditioning, regulation of lights, regulation of the geometry of wheels (aligning) and the regulation of brakes. These allow classification in accordance with GRI 2a.

Considering the above, the indicated amendments may result in risks for automobile producers related to the collection of the additional customs payments. The measures to be applied to mitigate such risks may require the reconsideration of the approach to importing auto-components into the CU. ■

пошлины в отношении автомобиля выше, чем ставки, установленные в отношении компонентов.

В то же время, из указанного правила следует, что оно может быть применено «при условии, что, будучи представленным в некомплектном или незавершенном виде, этот товар обладает основным свойством комплектного или завершенного товара...». Однако набор автокомпонентов не обладает основным свойством завершенного автомобиля, т.к. не может быть использован для транспортировки лиц или грузов. Данная функция может быть реализована только после сборки, окраски, наполнения автомобиля техническими жидкостями, программирования компьютеров и т.п. Необходимость

совершения таких операций подтверждает невозможность классификации комплекта автокомпонентов как готового автомобиля на основании ОПИ 2а. Часто с целью избежания претензий со стороны таможенных органов автопроизводители вынуждены организовывать проведение независимых экспертиз для подтверждения необходимости совершения указанных операции и, как следствие, невозможности применения ОПИ 2а.

Вместе с тем, согласно изменениям, внесенным в Пояснения к ТН ВЭД ТС рекомендациями Евразийской экономической комиссии от 05.11.2013 года № 16, классификация моторных транспортных средств не зависит от следующих операций, которые осуществляются после сборки

всех частей в укомплектованное транспортное средство: крепление идентификационного номера, зарядка тормозной системы и продувка тормозов, зарядка системы гидроусилителя руля и систем охлаждения и кондиционирования, регулировка фар, регулировка геометрии колес (выравнивание) и регулировка тормозов. Это означает классификацию согласно ОПИ 2а.

Таким образом, внесение указанных изменений может повлечь риски автопроизводителей, связанные со взысканием дополнительных сумм таможенных платежей. При этом меры по минимизации указанных рисков могут потребовать пересмотра сценария ввоза автокомпонентов на территорию ТС. ■

Localization in the Russian automotive industry and consolidation of Russian automotive suppliers



WILLIAM ANDREW KING

Senior Advisor,
Advisory Department, Performance
Improvement Group, EY



ANDREY TOMYSHEV

Senior Manager,
Head of the Automotive Group
in the CIS, EY

Localization is a critical requirement for the Russian automotive industry. In simple terms, localization means developing a domestic capability to produce everything needed to build a vehicle, including the provision of raw materials.

This article will examine the needs of four industry stakeholders (original equipment manufacturers or OEMs, global suppliers, the Russian government, and existing local Rus-

sian suppliers) to understand why localization in Russia is important and why local suppliers should consolidate volumes and get involved in localization.

OEMs

Global OEMs have invested heavily in developing production capabilities in Russia. This investment has been helped by decrees of the Russian government which help offset investments by providing for customs duty exemptions.

These decrees, known as D166, encouraged global OEMs to invest in local production capabilities. In exchange for customs duty exemptions, OEMs have had to agree to increase localization ratios in monetary terms ranging from 40-60%, depending on which regime they signed up for.

The decrees have provided significant incentives for localization, but there are other considerations which have compelled OEMs to develop local production capabilities. As OEMs established production capabilities, they learned that localization of their supply-base is needed to help minimize foreign currency exposure and reduce their supply-chain logistics expenses. The biggest challenge the OEMs have faced is to find capable domestic suppliers who can operate their business to global automotive industry cost, quality and engineering standards.

Global Suppliers

Today, there are over 100 international Original Equipment Suppliers (OESs) in Russia. Given the global scale of the automotive industry and the mutual dependence of OEMs and OESs within it, there was a strong incentive for the global suppliers to follow OEMs to Russia.

The Russian government also provided industrial assembly decrees, known as D566, which are similar to the OEM's D166 decrees in that they provide an offset in customs duties in exchange for increasing levels of local production content. As with the OEMs, global suppliers are also focused on building increased local production capabilities to help offset logistics costs and foreign exchange risks.

As the global OESs built production capabilities, there have been significant challenges in sourcing capable lower-tier local component suppliers.



Локализация в российской автомобильной отрасли и консолидация российских поставщиков автокомпонентов

ВИЛИАМ ЭНДРЮ КИНГ

Старший советник,
Департамент бизнес-консультирования, отдел повышения эффективности бизнеса, EY

Локализация является одним из важнейших условий развития российской автомобильной отрасли. Под локализацией понимается развитие мощностей по выпуску всей компонентной базы и сырья, необходимых для производства автомобиля.

В статье рассматриваются потребности четырех групп участников отрасли

АНДРЕЙ ТОМЫШЕВ

Старший менеджер,
Руководитель группы по оказанию услуг предприятиям автомобильной отрасли в СНГ, EY

(автопроизводители, международные поставщики, Правительство РФ и российские поставщики). Это делается для того, чтобы продемонстрировать важность локализации, необходимость участия в ней российских поставщиков и их консолидации.

Автопроизводители

Международные автомобильные ком-

пании активно инвестируют в производство в РФ. Этот процесс стимулировался Постановлением Правительства РФ № 166 и дополнениями к нему. Постановление предусматривает льготный режим по импортным пошлинам на комплектующие, при условии осуществления компаниями инвестиций в сборочные производства в РФ.

В обмен на льготы автомобильные компании должны увеличить уровень локализации до 40%-60% в денежном выражении в зависимости от выбранного режима. Указанное постановление стало серьезным стимулом для локализации, но были и другие

факторы, мотивировавшие автопроизводителей развивать производственные мощности в РФ.

После создания производств эти компании пришли к выводу, что локализация необходима для минимизации валютных рисков и сокращения логистических расходов на разных уровнях цепочки поставок. При этом самым сложным для автопроизводителей оказался поиск местных поставщиков, удовлетворяющих мировым требованиям в части себестоимости, качества продукции и компетенций в области НИОКР.

Международные поставщики автокомпонентов

В настоящее время в России работают свыше 100 международных поставщиков. Учитывая крупные масштабы деятельности в автоиндустрии и взаимозависимость производителей и поставщиков, последние были крайне заинтересованы последовать за своими заказчиками в РФ.

По аналогии с Постановлением № 166 Правительство РФ также выпустило Постановление № 566 для поставщиков, предусматривающее льготные импортные пошлины при условии увеличения локализации. Международные поставщики также заинтересованы в развитии производства в РФ с целью сокращения расходов на логистику и снижения валютных рисков.

Создав мощности, международные поставщики столкнулись с серьезными трудностями по поиску российских поставщиков второго уровня, отвечающих их требованиям.

Российские поставщики автокомпонентов

В РФ работает около 600 отечественных поставщиков автокомпонентов, сосредоточенных в традиционных производственных центрах, таких как Тольятти, Нижний Новгород и Ульяновск.

В последние 20 лет российские поставщики испытывали острую нехватку вложений в производственные технологии. Более того, они недостаточно хорошо понимают современные концепции управления производством и качеством, а масштаб их деятельности зачастую недостаточен для обеспечения рентабельного производства. Именно поэтому они не удовлетворяют мировым требованиям по ценам и качеству.

Около 90% российских поставщиков будут вынуждены прекратить деятельность в ближайшем будущем при отсутствии срочных мер поддержки. Их участие в локализации крайне важно с социальной точки зрения и с точки зрения налогообложения.

Существует несколько вариантов такого участия в зависимости от размера и возможностей поставщиков. По нашим оценкам, только около 10 компаний смогут выполнить требования автопроизводителей без внешней помощи. Другие 50-60 поставщиков могут это сделать путем создания партнерств с международными компаниями, а остальные, в количестве более 500, в дополнение к международному партнерству будут вынуждены объединяться друг с другом, чтобы составить нишу поставщиков второго уровня.

В РФ уже создавались совместные предприятия, и проводились сделки с российскими поставщиками. Некоторые были очень успешными, но было и немало неудач, возникших по разным причинам. Чтобы избежать их в будущем Правительству РФ следует вовлекать автопроизводителей и поставщиков в обсуждение перспектив консолидации для привлечения новых игроков.

Российские органы власти

Как федеральные, так и региональные органы власти РФ осознают необходимость реструктуризации отрасли поставщиков второго уровня.

Взаимодействие федеральных и региональных органов власти позволило добиться впечатляющих результатов. Значительные успехи в таких индустриально развитых регионах как Калужская и Ленинградская области и Татарстан достигнуты благодаря поддержке местных администраций, обеспечению компаний земельными участками, обученным персоналом и объектами инфраструктуры, что крайне важно для создания автомобильного производства.

Потребность в федеральной программе реструктуризации и консолидации российских поставщиков

Для выживания российским поставщикам необходимы не только региональные инициативы, но и качественно проработанная федеральная программа по реструктуризации и поддержке отрасли.

Её разработка потребует всестороннего исследования отрасли для определения структуры собственности поставщиков, их классификации по качеству активов и продукции,

Russian Suppliers

There are approximately 600 legacy Russian automotive suppliers. These suppliers are spread across traditional Russian manufacturing centres such as Togliatti, Nizhni Novgorod and Ulyanovsk. Russian suppliers have suffered from a lack of investment in modern production technology over the last twenty years. Moreover, they lack understanding of, and experience in, modern management disciplines such as lean production or quality methods, and in many cases, do not have a sufficient scale of operations for cost efficient production. This has left them unable to understand or meet the demands for pricing and quality of the international automotive industry.

About 90% of Russian suppliers will face a high risk of going out of business in the near future if no urgent supporting measures are taken. Thus, including them in localization is critical from social and tax-base point of view. There are several options for participation in localization, depending on suppliers' size and capabilities. Based on our estimates, only about a dozen of them are capable of meeting OEMs' requirements on a stand-alone basis, or of building capabilities. Another 50-60 suppliers could build capabilities by partnering with global firms, while the remaining 500+ companies should seek not only for partnership, but also for volume consolidation in order to survive

and build up a lower-tier suppliers' niche.

There have been joint ventures in Russia with, and acquisitions of, legacy suppliers. Some have been very successful, but there have also been many spectacular failures. To prevent failures in future, the Russian government should facilitate discussions amongst the OEMs and OESs to identify opportunities for consolidation to attract new entrants.

Russian government

Both the Russian Federation and the regional governments are aware of the need to restructure the lower-tier supplier industry. There have been

DELIVER THE BEST SERVICES TO THE CLIENT WHILE CONSTRUCTING THE GREAT PROJECTS
Мы предоставляем клиентам качественные услуги при строительстве крупных объектов

Construction Company MAG-NET Construction Co. successfully completed the constructions of some projects in various categories of construction industry, including shopping centers and industrial buildings.

MAGNET
 CONSTRUCTION COMPANY

Moscow Office
 "Derbenevskiy Business Park"
 Derbenevskaya Street No.1
 Block 1, Entrance 32
 Tel:+7 (495) 721 85 40
 Fax:+7 (495) 721 85 41

Istanbul Office
 BARNET Ins. ve Dis Tic Ltd.Sti.
 Burak Gumrukcu - Branch Manager
 Bagdat Cad.Muruvvet Apt.No:381 Kat:6 D:20
 Suadiye ISTANBUL
 Tel: +90 (216) 363 90 28 Fax:+90 (216) 363 90 02

www.magnetrus.com
info@magnetrus.com

Строительная компания MAG-NET Construction Co. успешно завершила строительство ряда объектов различных категорий строительной индустрии, в том числе торговые центры и промышленные объекты.

Реклама



impressive results emerging from collaboration between the Federal and the regional governments. The great success of regions such as Kaluga, Leningrad and Tatarstan has been the result of enlightened regional governors providing the companies with land, trained staff and the infrastructure needed to build strong local production capabilities.

Need for Federal government-supported program for restructuring and consolidation of Russian suppliers

The survival of legacy suppliers requires not only regional initiatives but also a strong Federal suppliers restructuring and support program. Development of an adequate pro-

уровню технологий, и выявления недостающих продуктовых ниш.

При реализации программы поставщикам потребуется содействие в операционной реструктуризации и совершенствовании стратегии. Это необходимо для подготовки к консолидации и привлечения иностранных поставщиков к сотрудничеству.

Наиболее быстрый эффект может быть получен от модернизации базовых производств (литье, штамповка, механическая обработка) и оптимизации оборотного капитала.

Замена устаревшего оборудования станками с ЧПУ и высокопроизводительным оборудованием позволит снизить затраты на электроэнергию и персонал и поставлять высококачественные компоненты для более слож-

ных сборочных производств, а внедрение системы управления «Точно в срок» – высвободить дополнительные ресурсы за счет оптимизации запасов.

Совершенствование стратегии должно начинаться с выявления перспективных сегментов для локализации и консолидации и проводиться в тесном сотрудничестве с автопроизводителями и международными поставщиками. Такие ниши, как приборы освещения, хромирование и чугунное литье перспективны для консолидации отечественных поставщиков, а производство сложных компонентов (трансмиссия, двигатели, электроника) может быть локализовано иностранными поставщиками в кооперации с российскими поставщиками.

Объединение поставщиков и кооперация с иностранными компаниями

может осуществляться путем поглощений, заключения лицензионных соглашений или создания совместных предприятий. Российские поставщики могут предоставить материальные активы (земля, здания, коммуникации), доступ к российским заказчикам и на вторичный рынок, а зарубежные компании – технологии.

Отраслевая программа поддержки затрагивает множество вопросов: от совершенствования стратегии и повышения эффективности до сделок с капиталом. Таким образом, для разработки и реализации программы может потребоваться поддержка международной консультационной фирмы с глубоким опытом в автомобильной отрасли и компетенциями в стратегическом консалтинге, сопровождении сделок, налоговых и юридических вопросах. ■

gram may require in-depth automotive industry analysis to clarify suppliers' shareholder structure, segregate them by assets and product quality, level of technology and spot product-niche gaps. During the program's implementation, suppliers will require assistance in operating restructuring and strategy improvement to prepare for consolidation and to whet the appetite of foreign suppliers for cooperation.

The quickest gains could be made by modernizing basic production capacities (casting, forging and machining) and by the optimization of working capital. Replacing outdated equipment by computer numerically controlled machines and other production equipment will reduce energy and labour

costs and deliver better quality inputs for higher-tier operations. Introduction of just-in-time management systems would release cash tied up in excessive stocks.

Strategic improvement should start from the identification of the best segments for localization and consolidation, and this should be done in close cooperation with the OEMs and OESs. Lighting, chroming and grey iron casting may be good areas for consolidation, while complex components, such as power-train, engines and electronics could be localized by foreign companies in cooperation with Russian firms.

Business combinations between local and global suppliers could be realized

in the form of acquisitions, license agreements or joint venture. Legacy suppliers could provide tangible assets (land, buildings, production facilities), access to the after-sales market and production nominations from Russian OEMs, while foreign companies supply technology.

The industry support program touches upon multiple questions, from strategy and performance improvement to transaction-related issues. Thus, the assistance of global professional advisory firms with deep expertise in the automotive industry and multiple competences, varying from strategy advisory to tax, legal and transactions services, might be relevant for program development and implementation. ■

from
3900 rub

At ibis hotels, we have gone all out to make our customers' sleep even happier. Brand new bedding with total comfort, rooms with hushed silence, smiling, attentive staff on call throughout the day and night, a hot meal and beverage 24/24, and even an ample, varied breakfast served from 4 am... to noon.

Ibis Moscow Paveletskaya
Shchipok 22/1 - Moscow - Russia
T: +7(495) 660 75 00 - F: +7(495) 660 75 01 - E-mail: h7140@accor.com

by ACCOR

**BRAND NEW IBIS,
BRAND NEW COMFORT.**

ibis
HOTELS

Реклама

Costs compensation from the Federal Budget to Russian automobile manufacturers: a business point of view



ALEXANDER LAMBERT

Head of External Affairs
and Public Policy Russia & CIS,
Mercedes-Benz Russia ZAO

On 15 January 2014 four government Decrees were published regulating subsidy payments from the Federal budget to Russian automobile manufacturers to partly compensate them for the costs of (i) energy; (ii) maintaining their workforce; (iii) conducting research and development activities and carrying out tests of vehicles, and (iv) production of vehicles and maintaining guarantee commitments.

Such measures foreseen by the Russian legislation clearly demonstrate the attention being paid to the automotive industry which accounts for 1.69% of GDP, whereas the share of all technological industries of the national economy is 5.21% of GDP.

Each of the subsidy programs is characterized by specific criteria, defining the maximum possible amount which manufacturers can claim. They depend on production volumes as well as vehicle types and emission standards. It is worth mentioning that production cost compensation (iv) is only valid for Euro-4 and Euro-5 vehicles. As a general rule, subsidy payments are higher for vehicles with better ecological performance. This is the first time that the development and production of ecologically clean vehicles has been supported in this way.

The possibility of receiving subsidies only extends to local companies manufacturing vehicles either under the industrial assembly regime or as residents of special economic zones.

This approach yet again underlines the efforts of the Russian government to support investors who have signed government agreements on vehicle production, including obligations to invest in the localization of production. At the same time, the idea of stimulating entrepreneurship in this selective way might not conform to international free-trade laws by creating an unequal business environment for other market players.

The Decrees establish a mechanism for quarterly payment of the subsidies to applicants on the condition that

they conform to the defined criteria and sign agreements with the Ministry of Industry and Trade. Furthermore, for each subsidy the amount of cost compensation cannot exceed 90%. First experiences of filing applications for subsidies, and their payment based on results of the first quarter of 2014, demonstrated the organizational shortcomings of the process administration and problems in defining the amount of subsidies granted by the regulatory authorities. Moreover, it became clear that the compensation amount should correspond to the recycling fee on vehicles payable from 1 January 2014 by all importers and local manufacturers under Federal Law No. 83 "On Production and Consumption Wastes". Despite the overall positive tendency of support for local vehicle manufacturers, problems can occur when implementing government Decrees which significantly complicate business planning and the stability of corporate financial plans. This makes the already volatile market environment even less predictable.

Overall, in 2014, the "Automotive Industry" sub-programme within the Russian state budgetary programme for "Industry Development and its Competitive Recovery" makes provision for the above-mentioned subsidies in the amount of 5.89/50.4/2.5/25.2 billion roubles accordingly. ■

Субсидии Федерального бюджета российским автопроизводителям. Точка зрения бизнеса

АЛЕКСАНДР ЛАМБЕРТ

Руководитель отдела по связям с государственными и общественными структурами, ЗАО "Мерседес-Бенц РУС"

Начало 2014 года было отмечено выходом 15 января блока постановлений Правительства Российской Федерации, относящихся к предоставлению субсидий из федерального бюджета российским производителям автомобилей на компенсацию части затрат (i) на использование энергоресурсов, (ii) на содержание рабочих мест, (iii) на осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и проведение испытаний колесных транспортных средств и (iv) на компенсацию части затрат, связанных с выпуском и поддержкой гарантийных обязательств в отношении колесных транспортных средств.

Такие меры, предлагаемые национальным законодательством, безусловно, свидетельствует о внимании, уделяемом автомобильной промышленности, которая совокупно обеспечивает 1,69% национального ВВП, при том, что доля всех технологических отраслей национальной экономики составляет 5,21%.

Каждое из направлений представляемых субсидий характеризуется в постановлениях специфическими критериями, определяющими максимально возможный размер компенсации в зависимости от объемов производства автомобилей, их категорий и экологического класса. Следует отметить,

что возмещение производственных затрат (iv) применимо только к автомобилям, соответствующим нормам Евро-4 и Евро-5, причем более высокому экологическому классу соответствуют повышенные ставки возмещений. Этот аспект следует отметить как первый в российской практике реальный шаг экономического поощрения выпуска в обращение автомобильной техники повышенного уровня экологической защиты.

Возможность получения субсидий распространяется на национальные компании, производящие моторные транспортные средства либо в режиме промышленной сборки, либо в качестве резидента особой экономической зоны.

Такой подход еще раз подчеркивает стремление правительства оказать содействие инвесторам, заключившим государственные соглашения о производстве автомобилей с принятием многозначных и сложных обязательств, в том числе по локализации готовой продукции. С другой стороны, выборочный подход к поощрению предпринимательства не соответствует международным правилам свободной торговли и создает неравноправные условия ведения бизнеса для участников рынка.

Принятые постановления устанавливают ежеквартальную выплату субсидий заявителям при условии их соответствия установленным критериям и подписания ими договоров о предоставлении субсидий с Министер-

ством промышленности и торговли. При этом размер компенсаций затрат не может превышать 90% по каждой из категорий субсидий. Первый опыт подачи заявлений о выдаче субсидий и их выплаты по результатам первого квартала 2014 года показал организационные недостатки администрирования этих процессов и проблемы определения размеров предоставляемых субсидий регулятором. Также выяснилось, что объем компенсаций должен соотноситься с размерами утилизационных сборов с выпускаемых автомобилей, которые на основании Федерального закона №89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» с 1 января 2014 г. уплачиваются всеми производителями и импортерами колесных транспортных средств. Несмотря на общую положительную тенденцию оказания поддержки национальным производителям автомобилей, такие проблемы, возникающие в процессе применения постановлений Правительства, существенно затрудняют бизнес-планирование и выполнение финансовых планов компаний, особенно в условиях наблюдаемого в текущем году падения автомобильного рынка.

Всего государственным бюджетом Российской Федерации на 2014 г. в рамках подпрограммы «Автомобильная промышленность» госпрограммы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» предусмотрены бюджетные ассигнования на вышеперечисленные направления субсидий в размере 5,89/50,4/2,5/25,2 млрд. рублей соответственно. ■

AEB News

11th AEB Flagship Conference, "EU-Russia: Where Are We?"

On 17 June, the 11th AEB Flagship Conference, "EU-Russia: Where Are We?", was held in Moscow. At the Conference the current state and future prospects for EU-Russian economic relations were discussed. Will we be able to hold on to the

achievements of previous years? Is the Russian market still attractive for European investors? What has been done by the Russian authorities in recent years to improve the investment climate, and what should be done in the future? These key issues were addressed by high-ranking speakers, both from the Russian and the European sides.



L-R: **Evgeny Nadorshin**, Senior Economist, AFK Sistema; **Igor Ivanov**, President, Russian Council for International Affairs; **Gunnar Wiegand**, Director for Russia, Eastern Partnership, Central Asia, Regional Cooperation and OSCE, European External Action Service; **Alexander Shokhin**, President, RSPP; **Frank Schauff**, AEB CEO; **Nikolay Podguzov**, RF Deputy Minister of Economic Development; **Philippe Pegorier**, Chairman of the AEB Board; Country President, Alstom (Russia, Ukraine, Belarus).



L-R: **Anatoly Polak**, AEB Product Conformity Assessment Committee Chairman; **Edgars Puzo**, General Director, Atos; AEB IT-Telecom Committee Chairman; **Joerg Bongartz**, AEB Board Deputy Chair; AEB Banking Committee Chairman; Chairman of the Board, Deutsche Bank; **John Jörn Stech**, AEB Board Member; President & CEO, Volvo Cars LLC; **Olga Bantsekina**, AEB Board First Deputy Chair; Chief Representative, Coleman Services UK.



L-R: **Fyodor Lukyanov**, Editor-in-chief, "Russia in Global Policy"; **Luc Devigne**, Head of Unit "Trade aspects of European neighbourhood policy. Trade relations with countries of the CIS and Balkans", DG Trade, European Commission; **Alexander Demidov**, Managing Director, GfK-Rus International Institute of Marketing & Social Research; **David Gray**, CEO, PwC.

The AEB gratefully thanks:

Platinum Sponsor:



“Trends in the field of HR management”

On 22 May 2014, the Sixth Annual HR Conference “Trends in the field of HR management” organized by the AEB Southern Regional Committee took place. The conference was held in a conference room of the Intourist Hotel in Krasnodar and brought together representatives of regional HR community.

This year, the Conference was kindly supported by the AEB HR Committee. Participants of the conference were welcomed by Olga Bantsekina, First Deputy of the AEB Board Chairman and Oleg Zharko, Chairman of the AEB Southern Regional Committee. Igor Brener, HR director of Cargill in Russia, moderated the conference.

Among the speakers were HR experts from Moscow, St. Petersburg and Krasnodar, representing companies like JSC Philip Morris Kuban, JSC Cargill, EY, Acor, Hay Group, Kelly Services, JSC commercial bank Kuban Credit.

Participants could learn about the main trends in the regional HR market in comparison with the world and Russian markets, hear about innovative solutions in the field of human resource management, discuss roles and problems of HR divisions today, share experience in the area of selection and adaptation, motivation and development of generation “Y” representatives. Currently, the HR Conference in Krasnodar is one of the best platforms for sharing best practices and discussing topical issues in the HR area.

The AEB sincerely thanks for their support:

Silver sponsor:



Information partners:



L-R: **Natalia Lozhkina**, Head of Chamber for Patent Disputes of the Federal Service for Intellectual Property of the RF; **Lauma Buka**, Policy Officer, Intellectual Property and Public Procurement, Directorate-General for Trade, European Commission; **Andrey Kashevarov**, Deputy Head of the RF Federal Antimonopoly Service; **Eugene Arieovich**, Chairman of the AEB Intellectual Property Committee, Principal, Baker & McKenzie; **Pjotr Baklakov**, Chief of the Department of Trade Barriers, Currency and Export Control of the RF Federal Customs Service; **Dmitry Bulgakov**, Judge of the Court for Intellectual Property Rights; **Alibek Zhibitaev**, Consultant of IP Department of the Entrepreneurship Department, Eurasian Economic Commission.

Annual Conference “Intellectual Property Rights: recent trends, court practices, problems and solutions”

On 26 June 2014, the AEB Intellectual Property Committee held its Annual Conference “Intellectual Property Rights: recent trends, court practices, problems and so-

lutions” at the premises of the Delegation of the European Union to Russia. The IP Annual Conference serves as a valuable platform for experts in intellectual property issues, creating opportunities to learn about most important issues on IPR protection through face-to-face interactions with representatives of state bodies, courts

and leading legal companies and providing a valuable discussion platform.

The event was moderated by Eugene Arievidh, Chairman of the AEB Intellectual Property Committee, Partner of Baker & McKenzie. Vygaudas Ušackas, Ambassador, Head of the EU Delegation in the Russian Federation, welcomed the participants. Speakers from Russian state bodies (Federal Antimonopoly Service, Federal Customs Service, Rospatent, Court for Intellectual Property Rights), international organizations

(Eurasian Economic Commission, European Commission) addressed a variety of topics ranging from the new IP-related changes in the Russian legislation, case law overview, IPR protection within the Customs Union and Single Economic Space, EU IPR strategy in third countries. Also this year, special focus was paid to the case of "Soviet" brands, changes to the Civil Code, IPR infringement in the Internet, the practices of online contracts, protection of exclusive rights and trademarks and other issues.

The AEB expresses its profound gratitude to Silver Sponsor:



L-R: **Olga Zarubina**, Director Business Development Russia and General Manager, Johnson Controls International (ZAO); **Andrey Chursin**, General Director, OOO Scania Service; **Alexander Morozov**, Director, Department of transport and special machine-building, RF Ministry of Industry and Trade, **Frank Schauff**, CEO AEB; **Joerg Schreiber**, Managing Director, OOO Mazda Motor Rus; **Andrey Tomyshev**, Associate Director, EY.

"Automotive industry in Russia: localization challenges and perspectives"

On 1 July 2014, AEB committees of Automobile Manufacturers, Commercial Vehicles and Autocomponents organized the conference: "Automotive industry in Russia: localization challenges and perspectives". The localization of industrial production in Russia has been a priority topic on the agenda of the RF Government since many years. OEMs' programs of suppliers' support and development, a demand to increase a local content are undoubtedly the most important matters. Al-

exander Morozov, Director of the department of transport and special machine-building (Ministry of Industry and Trade), chairmen of the committees, experts, as well as representatives of FordSollers Holding, PSA Peugeot Citroën, Renault-Nissan, Robert Bosch, Volvo Trucks took part in a discussion focusing on the current situation in the field of localization of the automotive industry, its further perspectives and business response to the present demands. More than 90 representatives of AEB member companies attended the event.

The AEB thanks **Mikenopa** for the support of the conference.



L-R: **Michael Akim**, Member of the AEB Board, Chairman of the Working Group on Modernization and Innovations; Vice-President, ABB Russia; **Mr. Pierre Helg**, Ambassador of Switzerland to the Russian Federation; **Alexandr Morozov**, Senior Consultant, Deloitte Russia; **Igor Titov**, Vice-President, Renault Russia; **Andrey Pankov**, Chief Executive Director, Mitsubishi Russia; **Vladimir Sofyin**, Director of Technological Development and Innovation, Russian Grids (Rosseti).

“Automation and robotics in transport engineering”

On 10 July 2014, the AEB held its Round Table as part of the International Conference “Automation and robotics in transport engineering” within the Forum INNOPROM 2014. The session was dedicated to the topic “Trends in the development of transport: ecologization, electric cars, what’s next?”. The Round Table was moderated by Michael Akim, member of the AEB Board, Chairman of the Working Group on Modernization and Innovations; Vice-President, ABB Russia. At the session, representatives of auto manufacturers, including Andrey Pankov, Chief Executive Director, Mitsubishi Russia and Igor Titov, Vice-President, Renault Russia, shared their experiences and views on the perspectives of the production of electric cars in Russia. Vladimir Sofyin, Director of Technological Development and Innovation at Russian Grids, spoke

on the Rosseti’s activities in the support of the development of the related infrastructure. Alexandr Morozov, Senior Consultant, Deloitte Russia, made a brief presentation on the state support of the production of electric cars. Special guest was Mr. Pierre Helg, Ambassador of Switzerland to the Russian Federation. The participants discussed the possibilities of the application of European experiences regarding the ecologization of transport in Russia. In 2014, INNOPROM, held for the fifth time, was dedicated to intelligent technologies, materials and solutions that contribute to the growth of efficiency of industrial processes and competitiveness increase. It attracted enterprises and companies offering solutions for production modernization and creating technologies that increase efficiency, speed, quality and improve ecological performance of manufacturing processes to find their place among the diversity of participants.

Polish EuroReception

The Embassy of Poland in Russia and the Association of European Businesses held the Polish EuroReception. The event took place on 8 July 2014 at Polish Embassy premises with

numerous high-ranking guests participating. The AEB gratefully thanks the Embassy of Poland in Russia and Polish Business Club and also expresses its deepest gratitude for supporting the event to:



AEB COMMITTEE UPDATES

Construction Industry and Building Material Suppliers Committee

Field Session Meeting at Rockwool premises

On 3 July 2014, the AEB Construction Industry and Building Material Suppliers Committee held a field session meeting at Rockwool premises in Zheleznodorozhny, Moscow Region. The program of the visit included a guided tour of Rockwool University and Rockwool's first plant in Russia launched in 1999. The Committee meeting at which, among other things, was taken a decision to create a working group of heating systems producers, was followed by a networking lunch.



Customs and Transport Committee

On 22 May 2014, the AEB Customs & Transport Committee held its regular meeting in the AEB conference centre. Vladimir Katushenok, Head of the Commodity Classification Department of Federal Customs Service, other FCS Department representatives and Central Customs Administration representative, were the key speakers at the meeting. FCS representatives briefed the AEB members on the actual questions on classification of decisions to be taken and statistics on this matter.



L-R: **Denis Valgin**, Head of Division on the Provisional Decision Administration, Commodity Nomenclature Department, Federal Customs Service of Russia; **Dmitriy Sukhenko**, First Deputy Head of the Commodity Nomenclature Department, Federal Customs Service of Russia; **Vladimir Katushenok**, Head of the Commodity Nomenclature Department, Federal Customs Service; **Dmitry Cheltsov**, AEB Customs and Transport Committee Chairperson; **Elena Verzhichinskaya**, Deputy Head of Federal Customs Revenue Service, Central Customs Administration, Head of Division on Provisional Decision for goods classification.



Participants at the meeting

Meeting with Vladimir Goshin, Eurasian Economic Commission

On 11 June 2014, Frank Schauff, AEB CEO, and AEB Customs and Transport Committee members met with Vladimir Goshin,

Member of Board (Minister) for Customs Cooperation, Eurasian Economic Commission (EEC). Vladimir Goshin informed the AEB about the main changes to the Customs Union (CU) Customs Code of Eurasian Economic Union, which were implemented on 29 May and are in the process of refinement. Among them were:

- automatic goods release
- single window for customs procedure
- technical regulation and CU unified data base
- authorized economic operator, and others.

Two working groups, on the single window approach and authorised economic operators, were set up together with CU parties' customs authorities and business representatives from Kaz-Bel-Rus in order to unify the legislation of the three CU members and promote reciprocal recognition of AEO Institute (Institute of Authorized Economic Operators) within the Eurasian Union.

The Minister addressed a request to the AEB for a comparative study of AEOs in the Eurasian Union and the European Union. The Minister also mentioned that most aspects of the Customs Code now codified have fewer references to the national legislation of CU parties. At the moment, as the Minister mentioned, the residence principle will continue to apply until the CU members have adopted a new approach to customs rules implementation. Mr Goshin expressed his worries about currency management, if the residence principle were cancelled. There are a lot of uncertainties on this matter. The risk management system has to be improved at national legislation level and deliver control on this issue on the level of Eurasian union.

The Minister informed the AEB that the EEC is now in the process of implementing the chapter on express delivery of goods within the Eurasian Union. The first meeting of the working group on this issue was held on 16 June 2014 in the EEC. But the specific provisions will come into force probably only from January 2016. Customs Code of the Eurasian Economic Union will be published by the end of July 2014.

During the meeting the AEB raised the important issue of parallel imports. The EEC representative informed the AEB that the Customs Code provides for the regional principle of rights exhaustion. Finally, Frank Schauff and Vladimir Goshin discussed the agenda for a joint official visit to Cologne, Germany, in September 2014.

IT & Telecom Committee

“Social networks in Business for Internal & External Using”

On 8 July 2014, the AEB IT-Telecom Committee held its well-attended open event “Social networks in Business for Internal & External Using” which brought together speakers from such companies as SAP CIS, Ericsson, Antal Russia, Siemens LLC, Leroy Merlin, Atos. The following topics were addressed: Interconnectiv-

ity of Mobile Applications & Social Networking Platform; the Best and the Worst in B2B Social Media Practices; Social Networks in Recruitment; Social Media Governance Process; Corporate Social Network in Internal Communication Structure; Implementation and Using of Corporate Social Networks. The meeting was chaired by Edgars Puzo, IT-Telecom Committee Chairman; General Director, Atos IT Solutions & Services.

Legal Committee



L-R: **Taras Derkatch**, Senior Associate, BEITEN BURKHARDT Moscow; **Helge Masannek**, Director Taxes & Legal, RUSSIA CONSULTING; **Sergey Krokhaev**, Deputy Chairman of the AEB Legal Committee, Partner, Baker&McKenzie; **Frank Schauff**, AEB CEO.

“Ukraine-related challenges for business: what to know and how to respond?”

On 7 July 2014, the AEB Legal Committee held its Business Meeting “Ukraine-related challenges for business: what to know and how to respond?”

The event served as a special platform for in-house lawyers, consultants and other representatives of AEB member-companies to analyse the impact of EU and US sanctions on the

economic activities of companies operating in the Russian Federation, discuss problems the companies have to face when carrying out their economic activities in Crimea, share their experiences and concerns and get practical advice from experts. Special discussion points were US and EU economic sanctions, difficulties of the new legal environment, impact on current business structures, contracts, customs issues, taxation, distribution and logistics problems.



L-R: **Elena Gabdukhaeva**, Head of Legal Department, METRO GROUP; **Fredrik Ringquist**, Senior Associate, MANNHEIMER SWARTLING; **Alexander Bychkov**, Partner, Baker & McKenzie – CIS, Limited; **Sergey Krokhaev**, Deputy Chairman of the AEB Legal Committee; **Maxim Arefiev**, Head of Legal Department, AUCHAN



Participants of the business meeting

PR & Communications Committee

“Internal Communications: Best Practices”

On 19 June 2014, the AEB PR & Communications Committee held its round table “Internal Communications: Best Practices”. Effective internal communication is an essential part of any high-performing company. Good internal communication provides employees with the information they need to do their job effectively and helps to maintain a shared vision of their organization. During the event, the following topical issues were discussed:

- how companies achieve effective levels of internal communications

- how and why communications professionals should be leading their organisations’ efforts at building a brighter future
- how mobile working affects intracompany communications
- special projects helping companies to create effective internal communications platforms
- employee engagement as a priority task for internal communications.

The event was moderated by Igor Reichlin, Chairman of the AEB PR & Communications Committee; Managing Partner, Reichlin & Partners LLC.



L-R: **Mark Smith**, Sunbury Heights; **Marcus Guest**, Narrative Insights; **Irina Shubina**, Total E&P Russia; **Irina Dmitrieva**, Total E&P Russia; **Igor Reichlin**, AEB PR & Communications Committee Chairman, Managing Partner, Reichlin & Partners.

SHES Committee

“Best practices in the health and safety sphere in Russia”

On 22 May 2014, the AEB Safety, Health, Environment and Security Committee held a round table titled “Best practices in the health and safety sphere in Russia”.

This expert meeting was organized following the success of events held in 2013. The aim was to provide first-hand information about existing policies, challenges and corporate practices in the sphere of health & safety in a constantly changing regulatory and business environment.

The round table was moderated by Konstantin von Vietinghoff-Scheel, Chairman of the Health & Safety Sub-Committee. Oleg Kovalenko, HSE Manager, Schneider Electric in CIS, presented his experience of introducing a drivers’ safety culture development program. Philipp Rybakov, HR Vice-President, JTI Marketing and Sales, talked about the concept of well-being and the role of EHS as one of key drivers of well-being for employees. Sergey Kosarev, Health & Safety Engineer, Deutsche Bank, provided practical guide-



L-R: **Sergey Kosarev**, Health & Safety Engineer, Deutsche Bank; **Oleg Kovalenko**, HSE Manager, CIS zone, Schneider Electric; **Konstantin von Vietinghoff-Scheel**, Chairman of the Health & Safety Sub-Committee, Corporate Counselling Services; **Philipp Rybakov**, HR Vice-President, JTI Marketing and Sales.

lines for the technique of refunding safety and environmental improvement.

The presentations were followed by a lively discussion. The key message of the event was that EHS is a key component of the well-being of people. It contributes to their engagement and leads to better business results. Employers have considerable scope for substantially improving this aspect of the work environment.

Taxation Committee

Semi-annual Tax Forum

On 25 June 2014, the AEB Taxation Committee held its traditional semi-annual Tax Forum. Such renowned guests as Sergey Shatalov, RF Deputy Minister of Finance, and Sergey Belyakov, Deputy Minister of Economic Development, presented their views on the developments of the tax policy in 2014 and the key directions for 2015-2017. Besides, experts from the AEB Taxation Committee shared their expertise and offered recommendations on important tax matters. The event provided an excellent platform for discussion and exchange of knowledge by professionals. More than 100 representatives of AEB member companies attended the event.



Sergey Shatalov, Deputy Minister of Finance



L-R: **Boris Bruk**, Counsel, Dentons; **Vadim Zaripov**, Deputy Head of Taxation Committee, Head of Analytical Department, Pepeliaev Group; **Sergey Belyakov**, RF Deputy Minister of Economic Development; **Sergey Shatalov**, RF Deputy Minister of Finance; **Alina Lavrentieva**, Chairperson of the AEB Taxation Committee, Partner, PwC.



L-R: **Sergey Shatalov**, Deputy Minister of Finance; **Alina Lavrentieva**, Chairperson of the AEB Taxation Committee, Partner, PwC.

Southern Regional Committee

“Conference Formation and promotion of touristic brand of the territory”

On May 16, a conference “Formation and promotion of touristic brand of the territory as a tool for increasing of the tourists flow” was held in Anapa. The organizers of the round table were English-Russian social and political weekly “Yug Times” and the AEB Southern Regional Committee.

Among the speakers at the conference were leaders of the cities/resorts of Anapa and Gelendzhik, heads of sanatori-

um-resort complexes of Krasnodar region, and well-known figures of the tourism industry of Krasnodar region.

Representatives of the administrations of resort towns, heads of sanatorium-resort complex enterprises, enterprises of the wine industry, tourism and entertainment, as well as representatives of media participated in the discussion. Participants in the conference discussed the possibility of a tourism brand being created for the area that could work all year round. They also looked at ways of uniting the efforts of all tourist brands operating in the same region.

Working Group on Modernization and Innovation



L-R: **Tim Koenig**, Managing Director, 3M; **Gleb Nikitin**, First RF Industry and Trade Deputy Minister; **Michael Akim**, Member of the AEB Board and Chairman of the AEB Working Group on Modernization and Innovations; Vice-President, ABB Russia.

“Efficient mechanisms for the creation and implementation of innovations in industrial corporations”

On 3 June 2014, the AEB held a special panel discussion “Efficient mechanisms for the creation and implementation of innovations in industrial corporations”. This took place within the Skolkovo Startup Village, at Skolkovo Innovation City. The session allowed top managers from leading international and Russian corporations, together with Gleb Nikitin, First Deputy Minister for Industry and Trade of the Russian Federation, to analyse the best models of innovation development.

The meeting was chaired by Michael Akim, a member of the AEB Board and Chairman of the AEB Working Group on Modernization and Innovation, and Vice-President of ABB Russia. Such topics as the transfer of technologies, localization of products, paths of innovation, R&D structures, regulatory conditions for conducting innovative business, and Russian

innovation policy were discussed by the panel participants. They provided start-ups with valuable advice and inspiring success stories in order to encourage their innovative activities. Philippe Pegorier, AEB Board Chairman, Chairman of the AEB Machine Building & Engineering Committee, and President of Alstom Russia, took an active part in the extremely interesting discussion within the session “Influence of new technologies on the development of the Russian market for electrical energy”.

Skolkovo Startup Village has a uniquely informal atmosphere based on live communication between participants. This allowed participants to get a feel for current development trends within the innovation community in Russia. A select group of 200 start-ups from all over Russia were given an opportunity to pitch their innovative ideas and share entrepreneurial decisions in a dialogue with major industrial corporations operating in Russia.

MEMBER NEWS

Alinga

Alinga Alumni Page

Alinga recognizes the value of its people - both those who now work for the company and those it has previously had the pleasure of working with. To support its former colleagues, Alinga has created Alumni pages in various social networks including LinkedIn and Facebook and will post professional articles, monthly tax and legal updates as well as the bi-monthly Alinga Market Update to these pages. We also hope that they will become a forum to exchange ideas with the fine professionals connected to us. This is an opportunity for the extended Alinga family to get timely info on changes in Russia's accounting, audit, tax, and legal environment. Karen Yates, Head of Education, Europe in ACCA said: "Establishment of partnership with such a large company as RZhd and



also with one of the oldest country's universities is an exciting opportunity for us. ACCA was founded more than 100 years ago and ever since we've been preparing best specialists of the financial industry. We've been working in Russia for more than ten years now and we aim to create here accountants of the new generation who are well aware of modern trends in financial world."

ALPE consulting

SAP Support Project at Baccardi Rus

In January 2014 ALPE consulting successfully completed

the project of asset management and next period expenses automation at OOO Baccardi Rus. Within the framework of the project the RAS standards accounting as well as parallel accounting according IFRS had been adjusted.

RichartsMeyer | Recruitment Group

Quarterly Business Breakfast at RichartsMeyer | Recruitment Group

RichartsMeyer | Recruitment Group together with Ausserer & Consultants, Ernst & Kollegen and PRO:AKTIV Management organized the 4th Quarterly Business Breakfast under the motto "Conflicts on the job". The event took place 21 May 2014 in the office of RichartsMeyer in Moscow. Among the participants were representatives of famous German, Austrian and Swiss companies operating in Russia.

The main session consisted of three presentations delivered by Oliver Hammer (RichartsMeyer), Jochen Kracht (PRO:AKTIV Management) and Sebastian Ernst (Ernst & Kollegen). During the event were presented the results of a conflict research of 2013 and provided an overview of how to manage conflict situations on the job. The participants shared the practical tips and discussed how to avoid conflicts as well as how to act when they do occur. In addition, they discussed the legal aspects of the subject, and heard about the legal risks and opportunities for resolving disputes. So the participants had an opportunity to consider "Conflicts on the job" from three points of view and got a complete picture of the topic.

VOLKSWAGEN Group Rus

A delegation from the German Embassy visited the VOLKSWAGEN Group Rus production line at the GAZ Group plant in Nizhny Novgorod

A delegation from the German Embassy in the Russian Federation visited the VOLKSWAGEN Group Rus production line at the

GAZ Group plant in Nizhny Novgorod. The visit took place on 1 July as part of an introductory tour to the Nizhny Novgorod Region. Rüdiger von Fritsch, Ambassador of the Federal Republic of Germany in the Russian Federation, had an opportunity to see the full cycle of production, including welding and painting, of popular Volkswagen models like the Volkswagen Jetta, ŠKODA Yeti and ŠKODA Octavia. Maximum capacity of the production line in Nizhny Novgorod is 132,000 cars per year.

"The Volkswagen Group Rus production line in Nizhny Novgorod meets international engineering standards and is one of the company's largest investment projects in the Russian industry. A productive and successful relationship between Russia and Germany in general and the development of Nizhny Novgorod Region in particular is extremely important for us. We're committed to both its economic and social well-being," says Peter Linhart, Project Manager of VGR-GAZ.



APPOINTMENTS

IRU



IRU appoints Mr. Dmitry Cheltsov new IRU General Delegate to lead its Permanent Representation to Eurasia in Moscow, as from 1 June 2014.

IRU Secretary General, Umberto de Pretto, today announced the appointment of Mr. Dmitry Cheltsov as IRU's new General Delegate to Eurasia, based in Moscow, as from 1 June 2014, to help the road transport industry meet the numerous challenges and opportunities arising in the CIS region in the coming years.

Highly experienced in transport and customs issues in Russia and in the CIS region, Mr. Cheltsov worked 12 years for TNT Express Worldwide (CIS) at various management levels, and most recently as Country Sales & Marketing Director.

Mr. Cheltsov has also held the position of Chairman of the Customs and Transport Committee of the Association of European Businesses (AEB) in the Russian Federation for many years, as well as that of Member of the Coordination Council for optimizing procedures for foreign trade and transit flows of the State Duma Transport Committee.

Mr. Cheltsov replaces Mr. Dmitry Larionov, who has held the position of IRU General Delegate to Eurasia since June 2013.

OOO "BSH Bytowaja technika"



Peter Bastar takes over position of Dr. Krzysztof Stanislaw Wolniak

Peter Bastar has been appointed Commercial Director of OOO "BSH Bytowaja technika", an official subsidiary of a German

Group BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH. Mr Bastar has been with the group for almost 20 years, since 1995, and has achieved remarkable results working in different countries and with various product categories. Before assignment to the Moscow office of BSH Mr Bastar was the Commercial Director for Consumer Products division in the Group headquarters.

Peter Bastar comments on his assignment: "I'm inspired to work in Russia. It's definitely one of the biggest and most important markets for the Group, with great growth potential. I'm impressed by professionalism of the Russian team and the position that they managed to achieve in Russia. My aim is to multiply these results and leverage our brands further in the market". His predecessor, Dr. Krzysztof Stanislaw Wolniak, achieved impressive results as a Commercial Director of OOO BSH Bytowaja technika (2012-June 2014) and now is continuing his career in the company in a comparable position in another country. During his assignment in Moscow, Dr Wolniak has put into life a range of big-scale projects to increase the financial efficiency of the company, the optimization of internal procedures and the successful integration of the Zelmer brand.

NEW MEMBERS



FinEx ETF

FinEx ETF is a new entrant focusing on exchange-traded funds and a wholly-owned subsidiary of the FinEx Group, an investment management company that offers both passive and actively-managed investment products. The FinEx Group has assets under management of more than USD1bn (as at 31 December 2012). FinEx ETF has a specialist focus on both investments and investors in emerging markets.

FinEx ETF constitutes exchange traded funds issued by an Irish domiciled company, FinEx Funds PLC established under Irish law (the "Fund"). FinEx Funds PLC is an open-ended investment company with variable capital having segregated liability between their funds organised under the laws of Ireland as an undertaking for collective investment in transferable securities pursuant to the European Communities ("Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities") Regulations 2011 (S.I. No. 352 of 2011) and is authorised by the Central Bank of Ireland.

www.finexetf.com



INTERPONT

A central reason was the comprehension that especially medium-sized companies may expect more from their consultants than just standard solutions with confined relation to reality. The team of over 100 experienced specialists advises on market entry, legal issues, accounting and reporting, IT and ERP connection in English, German and Russian languages. Beside its own trained staff members, INTERPONT relies on a network of experts with many years' experience from various sectors and disciplines.

Our core competencies lie in the following fields:

- Tax advice & Accounting
- Legal advice & legal support
- Outsourcing of business processes
- Human Resources
- Audit
- Administration
- Certification & Customs
- Office solutions

INTERPONT provides nowadays a wide range of services in Russian Federation, Ukraine and Kazakhstan for more than 400 clients. Nearly 95% of them are European and other foreign companies which do business in the CIS countries.

INTERPONT's main task is customer care. We provide the

client with all services which he may need in a business set-up or in business operations.

And we do it very individually for every company.

www.interpont.com



Kazanskaya Yarmarka

"Kazanskaya Yarmarka" Exhibition Centre is one of the largest business platforms in the Republic of Tatarstan, enjoying a high position in the Russian exhibition market.

Annually about 45 exhibitions, including guest projects are held at the "Kazanskaya Yarmarka". Activity at the Centre is marked by the leading exhibition communities of Russia and the world: the Russian Union of Exhibitions and Fairs and the World Association of the Exhibition Industry (UFI). The quality management system is ISO 9001:2011 certified. "Kazanskaya Yarmarka" is the only exhibition centre in Russia which has this sign of compliance with international quality standards.

"Kazanskaya Yarmarka" annually hosts over 45 exhibitions, which cover almost all sectors of the economy and create optimal conditions for the development and promotion of domestic producers in domestic and international markets. It has a long history of success. Annually over 7300 companies from Russia and 45 countries take part in the exhibitions of "Kazanskaya Yarmarka". The Centre's exhibitions are attended by more than 300,000 professionals. Over 5000 successful agreements follow the results of the exhibitions annually.

"Kazanskaya Yarmarka" is a member of the International Congress and Convention Association (ICCA) as well, and is developing in a similarly significant and promising direction: the organization of congress events.

The unique character of "Kazanskaya Yarmarka" is in the presence in its structure of specialized departments, which provide comprehensive and thoughtful decisions about technical specifications for the organization of different kinds of events.

www.expokazan.ru/eng



Radius Group

The Radius Group offers effective, responsible solutions for international Class A warehouses and industrial real estate in Russia. We use our expertise in engineering, finance and marketing to minimize the risk in product development and to fulfil our clients' needs.

Since 2006, the Radius Group has successfully developed Class A properties in Moscow, Kiev, and Kazan. Since 2009, the company has focused on the development of its 144ha site, South Gate Industrial Park.

South Gate is located close to Domodedovo airport, and is a project of unique scale in the Russian warehouse and light manufacturing market. South Gate provides quality warehouse space for lease as well as built-to-suit solutions. It is the first and highest rated BREEAM / Green industrial park in Russia. This assures South Gate tenants that their buildings have low environmental impact, lower running costs and optimum working environments.

With warehouse facilities fast approaching 650,000 m² South Gate is already the preferred Russian base of some of the world's most discerning companies with diverse and specific warehouse and manufacturing requirements, including General Motors (USA), John Deere (USA), Decathlon (France), Hartmann (Germany), Iron Mountain (USA), Kimberly-Clark (USA), Volvo Trucks (Sweden), Oriola (Finland), Svyaznoy (Russia), FM Logistic (France), Tablogix (Russia), and others.

Winner

Green Awards 2013 – Company of the Year
Euromoney Real Estate Awards 2013 – Best Industrial / Warehouse Developer in Eastern Europe & Russia.

www.radiusrussia.com



Repsol

Repsol is an integrated and global energy company with long experience in the sector, carrying out operations throughout the business chain including exploration, production, refining, transport, chemicals, petrol station operation and exploitation of new types of energy.

The Repsol team is made up of more than 24,000 individuals of more than 80 nationalities; the company is present in 32 countries.

Exploration and Production is driving growth at the company. Our strategy is to increase production as well as reserves, keeping up intense exploration activity, diversifying geographically, striving for operational excellence and maximizing our assets' profitability.

Repsol performs its activities in Russia via a JV company AROG. AROG is formed by Alliance Oil and Repsol and has its production activities in Khanty-Mansy, Samara and Tartarstan region. Eurotek-Yugra, a Repsol group company holds exploration licenses in Yamalo-Netets and Khanty-Mansy region.

www.repsol.com



SDMO

Energy Solutions Provider

SDMO INDUSTRIES is a French company founded in Brest (FRANCE) in 1966. Our company deals with research, production, tests, sales as well as installation, commissioning, after-sales service, spare parts, training organisation and project development over low/high voltage gensets with/without a canopy/container, appropriate for parallel work all over the world. Due to our vast experience and use of high-quality production materials SDMO INDUSTRIES takes the 3rd place among the biggest world genset manufacturers by turnover. Our distributors and branch offices are present in more than 150 countries and contribute to the successful growth of the company. SDMO brand has been known in Russia since 1995. The Moscow branch office was inaugurated in 2011.

SDMO INDUSTRIES offers competitive and highly effective product range considered as the widest on the market:

- Portable Power (0.9 - 12 kVA): petrol and diesel gensets, welding sets and water-pumps
- Residential Power: gaz gensets for private residences
- Rental Power (2.75 - 2500 kVA): gensets and lightning towers for rent,
- Power Products (7.5 - 3300 kVA): adaptable diesel gensets

Our wide experience, permanent research and innovations allow SDMO to adapt its products to its customers' requirements. SDMO products are notable for their reliability and safety. They have earned confidence among numerous engineering/construction companies.

<http://ru.sdmo.com>



URSA

URSA is a leading European insulation provider with the headquarters in Madrid, Spain.

With approximately 500 million Euros turnover, URSA is one of the major insulation players in Europe. It focuses on glass mineral wool and extruded polystyrene (XPS) as solutions for insulating residential and non-residential buildings, both new and under renovation.

With 14 production sites in 9 countries and a commercial presence in around 40 markets in Europe, Middle East and Northern Africa. URSA employs around 2,000 people in countries such as Germany, France, Russia, Poland, Slovenia, Austria, Czech Republic, Italy, Spain, Belgium, UK, Turkey etc.

URSA is part of Uralita, a Spanish construction materials manufacturer established over 100 years ago.

www.ursa.ru

Association of European Businesses (AEB)

Ul. Krasno proletarskaya 16, bld. 3
 127473 Moscow
 Tel.: +7 (495) 234 27 64
 Fax: +7 (495) 234 28 07
 Email: info@aebrus.ru



Association
of European
Businesses

AEB MEMBERSHIP APPLICATION FORM / ЗАЯВЛЕНИЕ НА ЧЛЕНСТВО АЕБ

Please fill out the Application Form in CAPITAL letters, sign it and fax it: 234 28 07/

Заполните заявление печатными буквами и пришлите по факсу **234 28 07**

Calendar year / Календарный год: 2014 (Please check the appropriate box/boxes / Укажите соответствующий год/года)

Name of your AEB Contact / Ваше контактное лицо в АЕБ: _____

1. COMPANY / СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ		
Company Name in full, according to company charter. (Individual applicants: please indicate the company for which you work / Название компании в соответствии с уставом. (Для индивидуальных членов – название компании, в которой работает заявитель):		
Legal Address (and Postal Address, if different from Legal Address) / Юридический и фактический адрес, если он отличается от юридического:	INN / KPP / ИНН/КПП:	
	Phone Number / Номер телефона:	Fax Number / Номер факса:
	Website Address / Страница в интернете:	

2. CATEGORY / КАТЕГОРИЯ :			
THE CATEGORY IS DETERMINED ACCORDING TO THE COMPANY'S WORLD TURNOVER			
Please indicate your AEB Category / Отметьте категорию	Company's world-wide turnover (euro per annum) / Мировой оборот компании (евро в год)	AEB Membership Fee / Членский взнос в АЕБ	
<input type="checkbox"/> SPONSORSHIP / Спонсорство	–	10,000 euro/евро	
<input type="checkbox"/> CATEGORY A / Категория А	>500 million/миллионов	6,300 euro/евро	
<input type="checkbox"/> CATEGORY B / Категория Б	50–499 million/миллионов	3,800 euro/евро	
<input type="checkbox"/> CATEGORY C / Категория С	1–49 million/миллионов	2,200 euro/евро	
<input type="checkbox"/> CATEGORY D / Категория Д	<1 million/миллионов	800 euro/евро	
<input type="checkbox"/> INDIVIDUAL (EU/EFTA citizens only)/ Индивидуальное (только для граждан Евросоюза/ЕАСТ)	–	800 euro/евро	
<p>Any non-EU / non-EFTA Legal Entities applying to become Associate Members must be endorsed by two Ordinary Members (AEB members that are Legal Entities registered in an EU / EFTA member state or Individual Members – EU/EFTA citizens) in writing/</p> <p>Заявление любого юридического лица из страны, не входящей в Евросоюз/ЕАСТ, и желающего стать членом АЕБ, должно быть письменно подтверждено двумя членами АЕБ (юридическими лицами, зарегистрированными в Евросоюзе/ЕАСТ, или индивидуальными членами – гражданами Евросоюза/ЕАСТ)</p> <p style="text-align: center;">Individual AEB Membership is restricted to EU / EFTA member state citizens, who are not employed by a company registered in an EU / EFTA member state /</p> <p>К рассмотрению принимаются заявления на индивидуальное членство от граждан Евросоюза/ЕАСТ, работающих в компаниях, страна происхождения которых не входит в Евросоюз/ЕАСТ</p> <p style="text-align: center;">Please bear in mind that all applications are subject to the AEB Executive Board approval / Все заявления утверждаются Правлением АЕБ</p>			

3. CONTACT PERSON / INDIVIDUAL MEMBER / КОНТАКТНОЕ ЛИЦО / ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ЧЛЕН	
Title, First Name, Surname / Ф.И.О:	
Position in Company / Должность:	
E-mail Address / Адрес эл. почты:	

4. COUNTRY OF ORIGIN / СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ	
A. For a company / Компаниям: Please specify COMPANY'S country of origin / Указать страну происхождения компании ¹	
or B. For an individual applicant / Индивидуальным заявителям: Please specify the country, of which you hold CITIZENSHIP / Указать гражданство	
<p>Please note that only EU / EFTA members can serve on the Executive Board and the Council of National Representatives/ Внимание! В Совет национальных представителей и Правление могут быть избраны члены, представляющие страны Евросоюза или ЕАСТ.</p> <p>Please fill in either A or B below/ Заполните только графу А или В</p>	

5. COMPANY DETAILS / ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ			
Company present in Russia since: _____ / Компания присутствует на российском рынке с: _____ г.			
Company activities/ Деятельность компании	Primary / Основная:	Secondary / Второстепенная:	
Company turnover (euro)/ Оборот компании (в Евро)	In Russia / в России:	Worldwide / в мире:	<input type="checkbox"/> Please do not include this in the AEB Member Database/ Не включайте это в справочник АЕБ
Number of employees/ Количество сотрудников	In Russia / в России:	Worldwide / в мире:	<input type="checkbox"/> Please do not include this in the AEB Member Database/ Не включайте это в справочник АЕБ
<p>Please briefly describe your company's activities (for inclusion in the AEB Database and in the AEB Newsletter) / Краткое описание деятельности Вашей компании (для включения в базу данных АЕБ и публикаций АЕБ)</p>			

6. HOW DID YOU LEARN ABOUT THE AEB / КАК ВЫ УЗНАЛИ ОБ АЕБ?	
<input type="checkbox"/> Personal Contact / Личный контакт	<input type="checkbox"/> Internet / Интернет
<input type="checkbox"/> Media / СМИ	<input type="checkbox"/> Event / Мероприятие

Signature of Authorised Representative of Applicant
Company / Подпись уполномоченного лица заявителя:

Signature of Authorised Representative of the AEB /
Подпись Руководителя АЕБ:

Date/Дата:

Date/Дата:

¹ Location of a parent company or of the main shareholder / Местонахождение головной конторы или основного учредителя.

2014

MIAS

Moscow International
Automobile Salon

Top rated
automotive event in Russia!

August 29 - September 7
August 28 - Business Day

Russia, Moscow
Crocus Expo

#mmac #mias

Organizer:



Under patronage of:



Supported by:



General Sponsor:



Sponsor:



General Information Partners:



www.mas-expo.ru

Реклама

BUILT AROUND people

Telenor Group helps more than 150 million people in 12 countries across Europe and Asia get the best communications services every day. Through our core investment in Russia, VimpelCom, another 215 million people are served in 17 additional markets. As a long-term strategic investor in Russia since 1992, Telenor has been actively engaged in developing the telecommunications market in Russia and contributing to Russian historic and cultural heritage. We are proud to be an official partner of the Bolshoi Theatre, now for the 5th season running.

www.telenor.ru



Telenor Group, official sponsor
of the Bolshoi Theatre since 2008