

Владимир Каданников:

«СЛОМАТЬ» ЗАВОД МОЖНО

на налогах и переделе собственности



Сегодня в соответствии с решением совета директоров президент — генеральный директор АО «АВТОВАЗ» Алексей Николаев издал приказ об изменениях в руководстве автозавода. Вице-президент по производству Виталий Вильчик назначен первым вице-президентом и будет отныне заниматься вопросами корпоратив-

ного управления и реформирования акционерного общества.

Быстрый подъем сравнительно молодого вазовского топ-менеджера давно прогнозировался наблюдателями. Всего три года назад Виталий Андреевич занимал должность начальника СКП. Хотя это кресло на ВАЗе всегда считалось трамплином для взлета по

служебной лестнице, в этот раз скачок в карьере происходит, пожалуй, даже быстрее, чем обычно. Один из самых талантливых руководителей завода, Вильчик часто называется возможным преемником нынешнего президента АВТОВАЗа.

Владимир Каданников:

«СЛОМАТЬ» ЗАВОД МОЖНО на налогах и переделе собственности

На днях состоялась пресс-конференция председателя совета директоров АО «АВТОВАЗ» Владимира Каданникова с представителями вазовских СМИ. Она началась с того, что Владимир Васильевич подробно рассказал о прошедшем днем ранее заседании совета директоров акционерного общества.

— Как и на всех последних заседаниях, основной вопрос повестки дня касался хода проводимого сейчас на АВТОВАЗе реформирования производственно-хозяйственной деятельности. Как вы уже знаете, в июле этого года подписан приказ об образовании жестких вертикалей управления, возглавляемых вице-президентами. Новая схема предусматривает, помимо прочего, и управление вице-президентом капиталом дочерних акционерных обществ, который прежде был недостаточно контролируем.

На заседании совета директоров было принято решение о введении должности первого вице-президента АО «АВТОВАЗ» по корпоративному управлению, планированию и контролю. На нее предложено назначить нынешнего вице-президента АО «АВТОВАЗ» по производству Вильчика.

Рассматривался на последнем заседании совета директоров вопрос о продаже части нашей собственности, которая не давала необходимой прибыли или была убыточной. Речь идет о 12 предприятиях, в учредительном капитале которых доля АВТОВАЗа составляет от 20 до 40 процентов.

Шел разговор о сотрудничестве с «Дженерал Моторс». 12 октября состоялось заседание европейского совета директоров «Джи Эм», на котором было принято принципиальное решение о создании совместного предприятия в партнерстве с АВТОВАЗом, о начале строительства нового завода. Уже выделены первые 25 миллионов долларов инвестиций под строительство, которое намечено на этот год.

— Владимир Васильевич, московское правительство приняло решение о создании складов, на которые должны поступать наши автомобили после уплаты определенных налогов, и лишь тогда они смогут пойти в продажу. Насколько правомочны такие действия?

— Официальный ответ нами уже дан. Хотя должен сказать, что пока нет уверенности в том, что этот документ действительно подписан московскими губернатором и мэром. Эта бумага носит достаточно сомнительный характер, и пока никаких фактических действий за ней не следует. А вообще вне зависимости от каких-либо решений москов-



ФОТО ЮЛИИ МАЙОРОВОЙ

ского правительства мы планируем несколько изменить свою работу в этом регионе. Сейчас там работают 8 консигнационных складов, мы же считаем, что такая структурная единица, как склад, должна быть одна. Территориально же для большего удобства он может располагаться в нескольких местах. Надо изменить и систему кредитования дистрибьюторов, которых надо переводить на предоплату в работе с заводом. Надо сказать, что в московском регионе продажи наших автомобилей очень большие, их уровень иногда достигает 10 тысяч машин в месяц. Но это, повторюсь, никак не связано с теми документами московского правительства, о которых мы говорили выше.

— Есть ли какие-то изменения в сфере экспортных поставок?

— Отвечая на этот вопрос, надо говорить не только о продажах, связанных с экспортом. Некоторая явность продаж на внутреннем рынке, которая появилась в последнее время, напрямую связана с вопросами экспорта. В начале этого года мы планировали поставить на экспорт 110 тысяч автомобилей. Сегодня же положение дел таково, что в лучшем случае нам удастся до конца года экспортировать порядка 65 тысяч. В результате внутренний рынок оказался перенасыщен, на его долю пришлось больше машин, чем мы планировали, основываясь на маркетинговых исследованиях. Помимо этого, за 9 месяцев завод выпустил сверх плана 22 тысячи автомобилей. Это легло дополнительной нагрузкой на внутренний рынок. Почему возникли проблемы с поставками на экспорт? Дело в том, что в этом году закончилась лицензия Центрального банка, позволяющая АВТОВАЗу возвращать валюту за проданные автомобили не в течение 90 дней, предусмотренных соответствующим законом, а через полтора года. Технология реализации машин на экспорт не позволяет нам вернуть деньги в течение 90 дней. Только дорога в зависимости от способов поставки с завода до внешней границы СНГ занимает от 4 до 6 месяцев. Если же отгрузка идет морем,

то машины еще стоят в порту, дожидаясь зафрахтованного судна. Когда автомобили поступают от дистрибьюторов к дилерам, то еще требуется время для предпродажной подготовки и, как правило, каких-то тынинговых работ. И только после этого машины поступают в продажу, а деньги за них приходят на завод. Существовавшая прежде лицензия давала нам возможность, заключая контракты с иностранными дистрибьюторами, оговаривать более длительные, чем 90 дней, сроки возврата средств. По существу, мы их кредитовали. Это общемировая практика. На таких условиях дистрибьюторы могли брать большее количество автомобилей и имели возможность их реализовать. Действительно, потребность внешнего рынка в нашей продукции превышает те 65 тысяч автомобилей, о которых я говорил.

Когда подошел срок окончания действия лицензии, позволяющей нам возвращать средства за более длительный период, чем оговорено законом, мы обратились в правительство. Пока там рассматривалась возможность продления нашей лицензии, ушло время и мы вынуждены были ограничить своих дистрибьюторов 90 днями в части возврата средств. Количество закупок, конечно, снизилось, так как дилеры не могли брать на себя такой риск, связанный с продажами. Это привело к тому, что машины «перегрузили» в конечном итоге внутренний рынок.

Неделю назад вопрос с лицензией был практически решен. Это позволит нам увеличить объем экспортных поставок, но уже со следующего года. Уменьшится и нагрузка на внутренний рынок.

— Охарактеризуйте, пожалуйста, финансовое состояние АВТОВАЗа. Как идет выплата старых долгов и текущих налогов?

— Финансовое состояние у нас достаточно устойчивое. За 9 месяцев этого года мы выплатили порядка 10 миллиардов рублей налогов в различные уровни бюджета. Выплаченная сумма составляет почти 30 процентов от объема всех наших продаж (автомобили, запчасти, ус-

луги и т. д.). Сейчас на подходе новая «Нива» и «ВАЗ-1119», которые требуют все больших расходов, а источника для их покрытия пока нет. То есть все текущие налоги и реструктурированные выплачиваются, остаются проблемы с финансированием развития. И тут мы рассчитываем на создание совместного с «Джи Эм» предприятия, о чем я уже говорил.

— Каковы взаимоотношения АВТОВАЗа с правительством?

— Все, что необходимо решать на правительственном уровне, мы решаем, понимание находим. Сейчас в стадии завершения работа, связанная с оформлением ценных бумаг. Хотя, конечно, остаются проблемы, которые пока не решены. Большинство из них касаются не только нашего завода. Я говорю о налогах, о ценах на товарно-материальные ценности. Это проблемы общие для всех предприятий, и тут уже речь идет не столько о работе АВТОВАЗа с правительством, сколько в целом об экономике страны.

— Что можно сказать о сотрудничестве АВТОВАЗа с торгово-промышленной палатой Тольятти?

— Мы активно участвуем в ее работе. Если помните, раньше существовал совет директоров предприятия, на котором решались многие вопросы городского уровня. Сегодня его в какой-то степени заменила торгово-промышленная палата. Уходить от проблем города мы не можем, так как являемся градообразующим предприятием и наше влияние велико, особенно на Автозаводский район. Мы принимали участие в рассмотрении концепции развития города, в разработке его бюджета и так далее.

— Ваши комментарии по поводу публикации в «Коммерсанте» о том, что в руководстве АО «АВТОВАЗ» намечаются перемены в связи с окончанием срока действия контракта президента — генерального директора акционерного общества Николаева.

— «Коммерсант» написал, что срок действия контракта Николаева заканчивается в декабре этого года, что не соответствует истине. Контракт подписывался в ноябре 1996 года на пять лет и, соответственно, истекает в 2001 году. Никаких оснований для его преждевременного расторжения не было и нет.

— Есть ли у АВТОВАЗа уверенность в завтрашнем дне?

— Да, я считаю, есть. Хотя существуют два очень острых краеугольных камня, на которых можно «сломать» завод, — это выплата долгов и вытекающий отсюда возможный передел собственности. Но, как я уже говорил, все, что касается вопросов долга, мы держим под особым контролем и решаем достаточно активно. В этом году закрыли свою задолженность перед Внешэкономбанком в размере 118 миллионов долларов. Что касается просроченных платежей, тот вы знаете, что с правительством подписан договор о реструктуризации долга, и мы его условия соблюдаем...

Елена ДЕМИНА.