

## **Ответы на вопросы в прямом эфире президента АВТОВАЗа Игоря Комарова**

### **Содержание:**

- |   |            |
|---|------------|
| • Ответы, данные в прямом эфире                   | стр. 1-11  |
| • Дополнительные вопросы                          | стр. 12-16 |
| • Лада Ларгус (дополнительные вопросы)            | стр. 16-20 |
| • Сервисно-сбытовая сеть (дополнительные вопросы) | стр. 20-26 |
| • Качество (дополнительные вопросы)               | стр. 27-28 |
| • Техническое развитие (дополнительные вопросы)   | стр. 28-29 |

### **Каким был 2012 год для АВТОВАЗа? Каких результатов добилась компания в уходящем году?**

Прошедший год был непростым. У нас были достаточно серьёзные задачи, которые поставили перед нами акционеры. Они касались и обновления модельного ряда, и выхода на объёмы производства, которые у нас были до программы утилизации. Потому что мы понимали, что после программы утилизации возможен некоторый спад объёмов производства. А что касается продаж, по итогам продаж двух последних месяцев мы видим увеличение наших продаж, мы продали больше автомобилей, чем в прошлом году, когда была программа утилизации. Это внушает оптимизм. Мы проделали хорошую большую работу и вышли на те показатели, которые планировали.

Также следует отметить, что этот год был для нас принципиально важным с точки зрения запуска новых моделей, обновления модельного ряда. Год назад мы запустили Гранту. В апреле открыли новую производственную линию и начали сборку Ларгусов, летом начали продажи Гранты с автоматом. Сейчас запустили Ниссан Альмера, стали мультибрендовым предприятием. У нас в реализации большое количество проектов. Мы действительно стали выходить на тот темп интенсивной работы, обновления модельного ряда и мощностей, и если смотреть на другие задачи, которые касаются и качества, то мы добились хороших результатов. Если касается работы с поставщиками – и российскими, и иностранными – появилось много потенциальных проектов, и в ОЭЗ Тольятти, и в Самарской области, и в целом в России.

Год был ответственный и тяжёлый. Но в целом с задачами мы справились.

### **В своё время в НТЦ сделали микролитражный автомобиль на базе Калины. Будет ли налажен выпуск таких автомобилей для людей с небольшим доходом?**

Вопрос обсуждался и продолжает обсуждаться. Проект микролитражного автомобиля вряд ли будет реализован в ближайшие 3-4 года. У нас много проектов, связанных с большим объёмом производства. Есть в планах Альянса проект подобного автомобиля (начало производства в 17-м году). Мы также думаем над этим проектом, который пока не имеет

необходимых объемов и окупаемости. Возможно, мы объединим свои усилия, чтобы ближе к 2020-му году такой автомобиль произвести.

### **Ларгус – очень популярный автомобиль. В чём его успех?**

Думаю, мы переживаем некий ренессанс интереса к Ладе. Потому что новые модели действительно ожидаемы на рынке. И успех Ларгуса и Гранты очевиден. Конечно, этому способствует и программа продвижения, которой мы занимались. Вообще совокупность всех факторов. И рынок всё расставляет на свои места. Гранта три месяца подряд занимает первую строчку по продажам. Существенную роль играет преимущество нашей цены и то, что автомобиль новый и современный. В ценовой категории он не имеет конкурентов. То же самое относится и к Ларгусу. Неплохо обстоят дела и у Калины, Приоры. По объёму продаж первые.

Мы ожидаем, что с появлением новых моделей интерес будет усиливаться. Просто был такой долгий период информационного голодания, нехватки хорошей информации об АВТОВАЗе, что, казалось, хорошие времена никогда не наступят. И вот они наступили и надо им радоваться и надеяться, что и дальше всё будет удачно.

### **Будет ли автомат на Ларгусе?**

Пока не планировали, но не исключаем такую возможность в будущем.

### **Ларгус – это семейный автомобиль. Планируется ли поддержка многодетных семей, льготная продажа для таких категорий граждан?**

Такие вопросы (поддержки семей) уверен, обсуждаются на самом высоком уровне. Думаю, было бы логичным со стороны государства сделать такие шаги, которые предусматривают приобретение транспортных средств для многодетных семей. Мы только за такую инициативу.

### **Запуск Альмеры стал новой вехой. Вы присутствовали на событии. Испытали ли гордость за завод?**

Когда ты с историей соприкасаешься, на самом деле понимаешь, что на самом деле ничего случайного не бывает. Я считаю, что все 46 лет развития предприятие шло методично к тому, чтобы достичь результата, который будет показателен. Наши работники могут делать машины самого высокого качества. Потому что было сказано, что Ниссан – это такой бренд, который просто так никому не доверит сборку своего автомобиля. Очень важно быть партнером в такой работе.

### **Планируется ли увеличение производственных мощностей В0, помимо тех 320-350 тысяч автомобилей, которые сейчас запланированы, и производство других автомобилей на этой платформе?**

Увеличение производственных мощностей 1 линии главного конвейера по сборке автомобилей на платформе В0 свыше 350 тысяч не планируется.

Новые мощности будут вводиться, в первую очередь, в Ижевске. Мы планируем там

построить одну из новых линий, на которой будут производиться автомобили Альянса Рено-Ниссан. Активно сейчас там работаем над инвестиционной программой. Думаю, в течение двух лет будут результаты по этому проекту. Планируем многие проекты совместно с Альянсом. Для нас очень важный проект – не только производство автомобилей Лада на платформе Альянса. Для нас было важное событие – подписание соглашения о производстве японского автомобиля Datsun на нашей платформе 2190, на которой мы производим Калину и Гранту. Меньше чем через полтора года эти автомобили будут произведены и пойдут в продажу. Сейчас очень плотно над этим работаем.

Это тоже знаковый проект, который показывает, что мы можем использовать и возможности партнёров, и лучшие платформы, которые существуют. Стараемся использовать технологии, стандарты, процессы. Но нам и самим есть чем гордиться, у нас и у самих есть, что показать. Это важно для всех вазовцев и для понимания наших партнёров, клиентов – всех, кто смотрит на развитие АВТОВАЗа. Во многом это символично – с этого проекта, может быть, и начинается реальная реализация потенциала АВТОВАЗа. Он как бы больше раскрывается, и мы показываем больше возможностей того, что мы можем на самом деле делать и чего можем достичь. Мы действительно много в последнее время делали. Но мы можем ещё больше, ещё многое, и можем реализовывать не только свои проекты, но и проекты наших партнёров.

### **Какие перспективы развития АВТОВАЗа после продажи контрольного пакета Альянсу Рено-Ниссан?**

Я считаю, это закономерный результат развития событий - очень важный для нас. Важно приобрести партнёров. Сейчас фактически нет успешных национальных производителей, идёт глобализация в мировые альянсы. Поэтому это закономерный результат. Важно, что с кем попало альянсы не будут заключать. Нас ценят. И если посмотреть на цену, по которой приобретались акции – цена очень серьёзная. И это тоже надо понимать.

С другой стороны, если говорить, что нам даёт Альянс – то цифры достаточно простые. Это дополнительные объёмы производства автомобилей – более 400 тысяч к тому, что мы делаем под собственным брендом. Около полумиллиона двигателей и трансмиссий. Соответственно, это большое количество новых интересных проектов – и совместных, и наших. Стандарты, компетенции, лучший мировой опыт, который мы, безусловно, будем осваивать и привносить что-то своё.

Обсуждались акционерами и вопросы социальных гарантий. Частью соглашения, которое подписали акционеры, были определённые гарантии с точки зрения занятости, индексации заработной платы, улучшение условий труда, дополнительных доплат в экологию и существующих социальных льгот. Безусловно, такие крупные значимые сделки должны охватывать и этот аспект. Здесь всё продумано. Вместе с увеличением объёмов, улучшением наших финансовых показателей будут улучшаться и условия оплаты, и условия труда.

### **Альянс получает контрольный пакет акций... У Ростехнологий остаётся блокирующий пакет. Что он позволяет сделать акционерам, какие рычаги влияния остаются у российской стороны?**

У Ростехнологий был и остаётся блокирующий пакет. Принятие решений по изменению стратегии, главным финансовым вопросам, изменению структуры, управленческих кадров

АВТОВАЗа, принципиальным вопросам деятельности, устава, принципов работы... Эти вопросы не могут быть приняты без участия Ростехнологий. Кроме того, и сами наши партнёры по Альянсу ставили условие – что Ростехнологии будут активно участвовать в решении вопросов развития АВТОВАЗа.

**Какие суммы будут инвестированы в АВТОВАЗ. Какие результаты должны быть? Как в Альянсе в целом оценивают нынешнюю стратегию развития АВТОВАЗа?**

Положительно. У нас был совет директоров в сентябре, когда мы уточняли стратегию. За последние полгода – год мы поработали по уточнённой стратегии, по параметрам достижимости, выполнимости, рисков этой программы. И на совете директоров оценили её как хорошую, напряжённую, реализуемую. Показали очень хорошие результаты. В течение ближайших двух-трёх лет сделаем большие инвестиции, продолжим серьёзную модернизацию, запустим большое количество проектов, обновим полностью модельный ряд. Общие объёмы инвестиций оцениваются в сумму около 180 млрд.

Также важно, что ВЭБ принял решение об участии в финансировании программы в части заимствований – а это 60 млрд. рублей. Решение на этой неделе было принято, и мы уверены, что финансирование наших проектов обеспечено. Большую часть мы обеспечили за счёт собственных средств и за счёт средств акционеров.

По поводу бренда. Часто возникают вопросы – а сохранится ли бренд Лада, вдруг вообще останется только производство Ниссана и Рено. Надо сказать, что ни у кого таких планов нет, никто из наших акционеров не намерен пилить сук, на котором сидит. Лада будет оставаться основным автомобильным брендом, который будет производиться на АВТОВАЗе. Будут наши собственные модели, будут и совместные модели под этим брендом. Вообще наши партнёры очень ценят наш бренд и считают его очень важным. Мы победили в конкурсе "Абсолютный бренд года" – а ведь к нему допускались только те бренды, которые стоят на территории РФ больше 1 млрд. долларов. Разве это будет кто-то закрывать?

В сборочный цех Альянса не превратится, поскольку сборочный цех не стоит столько, за сколько его покупают. В наших планах изначально была договоренность. Таково и мнение Альянса – они считают, что надо развивать бренд Лада. Не менее 2/3 всего объёма производства автомобилей останется под нашим брендом. И Карлос Гон это подчеркивал перед подписанием.

**Я по образованию инженер-механик. Можно ли устроиться на АВТОВАЗ инженером?**

Обращайтесь в нашу службу кадров по телефонам (8482) 738324 и 534640. У нас сейчас идёт набор инженеров в НТЦ, инженерного персонала, сотрудники и специалисты на линию В0. Предоставим вам необходимую работу.

**Лада Гранта получилась очень удачным автомобилем. Прошел год с момента запуска ее в производство. Планируется ли обновление Гранты?**

Автомобили Лада Гранта действительно заняли достойное место на российском рынке легковых автомобилей. Одним из главных преимуществ автомобилей Лада Гранта по сравнению с иностранными конкурентами является выгодное для потребителя соотношение цены и оснащения автомобиля.

Постоянно мы работаем над улучшением потребительских свойств, новыми опциями, мы запустили Ладу Гранту с автоматической коробкой, сейчас будем думать о новых опциях. В следующем 2013 году запланированы обновления, касающиеся улучшения технических характеристик силового агрегата, повышения уровня безопасности и комфорта автомобилей Лада Гранта, в т.ч. потребитель будет иметь возможность приобрести автомобили в комплектации с ESC, боковыми подушками безопасности, мультимедийной системой с навигацией и регулировками ремней безопасности и сиденья водителя по высоте.

Будем смотреть, что интересно потребителям, будем идти в сторону насыщения, обогащения данного автомобиля. Также есть проект Гранты в другом кузове – мы планируем запустить в Ижевске хэтчбек этого семейства. Пока, наверное, все. Машину только запустили.

И самое главное – по Калине. В следующем году мы запускаем 2 новые Калины. Достаточно серьезно обновлены, можно сказать, что это уже второе поколение, что касается нового оборудования, новых опций, качества. При этом мы сохраняем доступную цену. Серьезное обновление во второй половине след года будет по Приоре – с точки зрения интерьера и экстерьера.

#### **То есть начинается следующая фаза – экспансия в новые сегменты?**

Начало этой экспансии. Мы сейчас доводим те проекты, начального обновления модельного ряда, и второй этап начнется в начале 14 и уже очень активно в 15 году.

В 2013 году АВТОВАЗ продолжит реализацию программы в области качества. Согласно Стратегии, с 139 до 99 на тысячу автомобилей должно быть снижено количество обращений потребителей по итогам первых 3 месяцев эксплуатации. На самом деле по нашим данным, на конец года мы этих показателей уже достигли. А показатели по новым моделям еще лучше. И сейчас требования по качеству при запуске новых моделей гораздо жестче, чем это записано в программе. Безусловно, это обеспечивается трудом тех людей, которые все это делают, то есть вазовцев. И при этом мы пользуемся помощью партнеров по Альянсу, теми стандартами, методиками и технологиями по контролю качества, по его улучшению.

Следующий год действительно будет у нас серьезный, потому что мы должны больше произвести автомобилей Альянса, и новые свои модели запускаем, поэтому требования ужесточаются. Поэтому в следующем году будет большой акцент на качество, и улучшение производственных систем. Именно добиваясь серьезных результатов по данным направлениям, мы сможем дальше выполнять свою программу, так же, надеюсь, успешно, как мы делали до этого.

#### **Сейчас акция по Приоре идет – скидки. Будет ли АВТОВАЗ проводить подобные акции?**

Конечно будем радовать. АВТОВАЗ проводит мероприятия по стимулированию продаж в течение всего года. В зависимости от складывающейся рыночной ситуации внедряются новые мероприятия или изменяются условия уже действующих программ. Все запущенные ранее стимулирующие акции доказали свою эффективность. Но с другой стороны, было бы странно, если мы в текущей ситуации с Ларгусом будем применять такие скидки.



У нас одновременно в разработке находится еще несколько различных программ, решение о внедрении которых может быть принято в зависимости от ситуации на рынке в 2013 году.

Мы будем стараться производить автомобили по доступной цене. И давать их в таком количестве, какое нужно рынку, нашему покупателю. Так мы ставим главную свою задачу, при том, что будем большое внимание уделять качеству.

### **Как Вы оцениваете работу Интернет-сообщества Лады, ведь их все больше и больше?**

У нас есть клубы, с которыми мы работаем очень интенсивно. Есть клубы любителей практически всех наших моделей: Лада 4x4, Калины, Приоры, Гранты, теперь появились и Ларгуса. Эти люди искренне любят наши модели. Любят АВТОВАЗ и хотят, чтобы он стал лучше, чтобы продукция стала более качественной. Мы получаем от них много сообщений о том, что нам на самом деле нужно исправить. Мы проводим встречи. Они приезжают к нам в Тольятти, посещают АВТОВАЗ, встречаются с нашими специалистами. Автопробеги проводят по своей инициативе.

Конечно, мы видим, что по-прежнему есть много и шуток разных, про АВТОВАЗ – и в Интернете и на телевидении. Но это все говорит о нашей популярности, к этому нужно спокойно относиться. Надо иногда давать самим меньше поводов для шуток. Но это нормально явление. Некоторые платят большие деньги для того, чтобы в шутку попасть, которая звучит.

Мы считаем нужно просто более четко работать, чтобы избежать подобных вещей. Интернет-сообщество стало лучше к нам относиться, по крайней мере, появились голоса наших владельцев, которые стали говорить о том, что они любят наш бренд, и почему они это делают. Почему они покупают Лады, даже если могут купить что-то другое. Это дорогого стоит и ради этого мы строили свою работу. И эта открытость АВТОВАЗа по отношению к покупателям дает результат.

### **Гранта Спорт будет продаваться в 50 лучших дилерских центрах. А Курган не должен попасть в этот список. Как же наш город, как я куплю этот автомобиль если его не будет в них.**

Лада Гранта Спорт проект специфический, и понятно, что партия автомобилей ограничена. И мы понимаем, что к дилерам, которые будут обслуживать этот автомобиль, буду предъявляться специфически требования. Они должны уметь хорошо и качественно обслуживать Лада Гранта Спорт. Поэтому сейчас предварительно определили 50 наиболее квалифицированных дилеров, которые будут эту программу обслуживать. Если возникнет необходимость, и мы увидим, что надо будет расширять количество дилеров, безусловно, это потребует определённой подготовки. Конкретные случаи мы готовы рассматривать, но причины, почему это делается, я объяснил.

Мы в год планируем выпустить 5 тысяч Гранта Спорт, и надо понимать, что вообще в год мы производим 550 тысяч автомобилей. Надо это учитывать и соизмерять.

### **Большое спасибо за работу по восстановлению лыжных трасс. Какова позиция Альянса по теме развития физкультуры и спорта в Тольятти?**

Что касается социальных проектов, то руководители Альянса понимают ту работу, которую мы делаем. И внимательно относятся к нашим пожеланиям, к развитию спорта, решению социальных вопросов. Вы удивитесь, но сегодня на согласительной комиссии мы обсуждали восстановление лыжных трасс, и работа серьезная проведена, обсудили, что в дальнейшем будем делать и надеюсь, когда снег выпадет, увидимся на лыжной трассе.

**Игорь Анатольевич, какие зимние виды спорта вы любите и как планируете провести новогодние каникулы?**

В детстве любил контактный хоккей, сейчас не могу себе позволить из-за проблем контактные виды спорта. Но люблю и занимаюсь лыжами. Сейчас меньше горными, больше беговыми. И здесь условия хорошие, которые мы будем развивать и поддерживать. Что касается Нового Года – поедem с детьми кататься на лыжах.

**У АВТОВАЗа был очень хороший опыт онлайн заказа автомобилей, сейчас система остановлена. Из-за отсутствия прозрачности процветает черный рынок. Есть ли в планах возобновить прием заказов онлайн?**

Мы будем развивать любые способы продаж, которые будут обеспечивать справедливое распределение автомобилей между нашими покупателями. У нас были серьезные планы по развитию он-лайн продаж. И на определенном этапе мы увидели... вы знаете, есть такая черта, наверное, у нас у всех россиян – когда возникают возможности, часть людей начинает что-то придумывать, использовать как-то это неправильно. И в начале он-лайн продаж мы столкнулись с тем, что, зная о скором начале продаж, некоторые дилеры сразу заготовили огромные списки, и не успела продажа начаться, как большая часть машин уже куда-то ушла. Потом машины перепродаются.

Кроме того, есть пока и технологические трудности. Для логистики в производстве, к примеру, универсалов Лада Ларгус задействованы информационные системы как АВТОВАЗа, так и Рено. В настоящее время идет отладка взаимодействия этих систем, что в данной ситуации не может гарантировать точного исполнения заказов.

Поэтому мы будем работать над технологиями предзаказа и когда получим уверенность в том, что можем выполнить свои обязательства в полном объеме и в указанные сроки, мы еще раз вернемся к вопросу возобновления онлайн продаж.

**Почему дилеры не соблюдают рекомендованные цены?**

Цены потому и называются рекомендованными, что по антимонопольному законодательству мы не можем их диктовать. Но, потребитель должен знать, что официальный дилер не имеет права устанавливать розничные цены выше рекомендованных заводом. Мы стараемся в нашей сбытовой политике, в договоренностях с дилерами соблюдать те цены, что мы рекомендуем. И регулярно мы проводим проверки в дилерских центрах, потому что мы понимаем, что важно соблюдать заявленные цены. Просьба потребителям сообщать о выявленных нарушениях. Мы стараемся реагировать на каждое обращение на горячую линию или через систему «Обратная связь» на сайте [lada.ru](http://lada.ru) и принимать необходимые меры к дилерам.

**Когда Лада Ларгус будет продаваться на Украине?**

Там непросто развивается рынок и есть определенные процессы, связанные с экономической ситуацией. Мы планируем продавать Ларгус на Украине, и в ближайшее время, я надеюсь, заключим контракты на поставку Ларгуса на следующий год, и со следующего года продажи там начнутся. Хотя нас беспокоит и рынок, и непростая ситуация в экономике Украины. Если говорить про другие страны бывшего СССР, то серьезные результаты показывает Казахстан, который вслед за Россией повторяет те меры поддержки рынка, которые осуществлялись здесь в России. И результаты очень серьезные. И там фактически удвоены показатели продаж за прошедший год по всему рынку Казахстана. И доля автомобилей Лада в Казахстане увеличивается. Это показывает правильность наших планов – развивать рынок Казахстана, строить там завод, развивать мощности.

**Планируется ли проведение Кубка Лада Гранта в 2013 году или все силы будут брошены на WTCC?**

Сил у нас много, и поэтому мы продолжим кубок Лада Гранта в след году. И серьезные усилия приложим к тому, чтобы выступить достойно в WTCC.

**Узнали из СМИ, что завод списал 1 млрд рублей за хищение 4 тысяч автомобилей дочерними компаниями-дилерами. Как такое случилось, и кто должен отвечать?**

Списывать и прощать мы ничего не собираемся. Мы неоднократно подавали заявление в следственные органы, в прокуратуру, УВД - группа работает. К сожалению, нам удастся вернуть меньше средств, чем хотелось бы. Но все, что от нас зависит, мы делаем. И оставлять без внимания этот вопрос не собираемся.

Просто не все зависит от нас, это надо понимать. Есть органы, которые должны это компетентно расследовать и решения выносить. Все необходимые действия со своей стороны как предприятия мы сделали, отдали все материалы туда, куда следует.

Но некоторые вещи, откровенно говоря, вызывают удивление. Например, если дилер наши машины присвоил, продал (это и есть хищение, как я понимаю), присвоил средства и эти средства направил на гашение банковской задолженности, то это считается не хищением, а часто трактуется как некие бизнес-операции, которые привели к тому, что он не может нам что-то вернуть. У меня это вызывает удивление. Это как если бы к вам в квартиру залезли бы, украли бы деньги, а потом этими деньгами погасили кредит в банке, и, наверное, в этом случае ни у кого мысли не возникнет, что это трактуется не как хищение, а как необходимость человека погасить долги. А часто в отношении этих пропавших автомобилей такая позиция почему-то занимает. Мы неоднократно писали в различные инстанции на эту тему, и каких-то результатов добились, но эта позиция, на мой взгляд, несколько странная.

**Что касается учебных программ АВТОВАЗа с тольяттинскими и самарскими вузами, они будут продолжаться с точки зрения набора наших студентов?**

Мы старались всех приучить к тому, что все, что мы говорим, мы делаем. Поэтому мы подписали весной соглашение на много лет вперед, что каждый год мы будем 100 студентов готовить и, начиная с третьего года обучения, заниматься ими: брать на стажировку, готовить их к будущей работе на АВТОВАЗе. И это одна из наших задач. Мы надеемся, что они



обеспечат реализацию планов.

**Вопрос про Эл Ладу. Как вы оцениваете возможности АВТОВАЗа по развитию новых технологий для создания экологичных автомобилей?**

Для нас важен был этот проект, в том числе и для того, чтобы посмотреть, как мы можем себя чувствовать на этом рынке. Безусловно, мы видим, что это серьезный перспективный рынок, но пока это рынок не ближайшей перспективы, а будущего. Но для нас это очень важно. Мне кажется, мы удачно нашли нишу в контракте со Ставропольским краем именно с точки зрения климатических условий региона и ниши муниципальных перевозок. Мы надеемся, что это будет хороший проект, и мы серьезно внимание ему уделяем. Нам важно не только почувствовать уверенность, что мы можем в этом направлении работать, но и получить рекомендации, что нужно улучшить, что нужно доработать. Это не только «пробный шар», это все-таки реальный контракт.

Пока говорить о том, что автомобиль может иметь массовый успех, и мы можем десятки или сотни тысяч таких автомобилей продавать – наверное, рано. Но на мой взгляд, это очень важный шаг в будущее.

**Стало известно, что ВЭБ выделит АВТОВАЗу 60 млрд рублей на развитие, а все программы обойдутся в 117 млрд до 2020 года. Интересует, что такое модернизация процессов в 22,5 млрд рублей, и как АВТОВАЗ планирует ее осуществлять?**

Хотелось бы отметить, что речь идет о коммерческом кредите в 60 млрд рублей, о котором есть договоренность с ВЭБ. А то некоторые издания ошибочно считают этот кредит «очередным вливанием бюджетных средств» в АВТОВАЗ.

Теперь к самому вопросу. С развитием производства должны меняться производственные и информационные системы. Это стоит достаточно дорого. Если говорить о новых технологиях и внедрении новых линий, это тоже очень большие цифры. Нам важно, как быстро они окупаются и как они соотносятся с аналогичными проектами наших конкурентов в России. Линия производства автомобилей на платформе Альянса по мощности в два раза превосходит линии некоторых западно-европейских производителей, которые построили заводы в России, при этом наши затраты в два раза меньше. Мы очень серьезные задачи ставим по эффективности инвестиций. Мы отлично понимаем, что эффективность и успех начинаются с того, насколько качественно мы отработываем проект по модернизации мощностей, производственных систем и процессов. С этого начинается конкурентоспособный автомобиль. Не только на этапе производства, но еще тогда, когда мы формируем инвестиционную программу, и мы должны понимать, что это конкурентоспособные инвестиции для достижения данного результата. Это основа нашего бизнес-плана, над которым мы серьезно работали с нашими партнерами по Альянсу. Все инвестиции в нашем бизнес-плане - каждый рубль и каждый доллар имеют свое предназначение.

**В связи с тем, что АВТОВАЗ будет завязан с особой экономической зоной, увеличится число работников на предприятиях, увеличится грузопассажирский поток вдоль проходных ВАЗа. Будет ли расширяться дорога вдоль проходных или отдельная дорога с выходом на Московский проспект?**

Мы подробно изучали эту проблему. Расширять может и хотелось бы, но технические условия такие (как проложены коммуникации, линии связи, расположение мачт освещения) делает расширение очень тяжелой и дорогостоящей задачей. Мы понимаем, что частично та ситуация с заторами и пробками связана с тем, что недостаточно парковочных мест, и люди просто оставляют машины на проезжей части. Мы можем сделать по три полосы в каждую сторону, но если на двух из них будут парковаться машины, ситуация будет такая же. Мы сейчас обсуждаем с городскими властями строительство парковочных мест. Важно понимать, мы не сможем расширять дороги, если они будут использоваться под парковки. Мы обсуждали с губернатором, и эта программа есть в федеральном правительстве – это строительство, которое поможет сделать развязку, и разгрузить и северную, и южную сторону, это магистраль, возможно со строительством моста. Это серьезный федеральный проект, который, наверное, будет утвержден. Мы видим серьезные усилия и со стороны губернатора, и со стороны области. В следующем году, отремонтировав эту дорогу и создав дополнительные парковочные места с северной и южной стороны между 6 и 7 вставкой, и введя дополнительную полосу с юго-восточной стороны - в целом, большинство проблем это решит. Понятно, что разгрузка Северной стороны также имеет значение, этот вопрос мы будем решать на следующем этапе. Мы встречаем понимание как со стороны города, так и со стороны правительства Самарской области.

### **Как обстоит ситуация с бизнесом запчастей?**

Бизнес запчастей до недавнего времени являлся достаточно проблемным. Мы серьезно занимаемся этим вопросом. Долю на рынке мы серьезно увеличили. У нас осуществляется программа по улучшению обслуживания и увеличению доли наших оригинальных запчастей, которые мы производим. С этим связаны программы, которые проводит «Лада-Имидж», в частности, открытие сети магазинов «Лада-Деталь». Тем не менее, проблема контрафакта по-прежнему остается острой. Ведущие автопроизводители получают весомую часть доходов от продажи запчастей. У нас, к сожалению, показатели во много раз скромнее. Здесь есть над чем трудиться. Нужно принимать меры, и не только нам. Программа борьбы с контрафактом должна быть в масштабе страны. АВТОВАЗ в силу своих масштабов больше, может, от этого страдает, но другие автопроизводители тоже от этого страдают.

### **Когда можно будет купить Гранту Люкс с климатической системой?**

В настоящее время Лада Гранта оснащается кондиционером. Климатическая система предусмотрена в комплектациях «люкс» в 2013 году. Согласно графику выхода новых комплектаций, как только будет более точная информация, мы обязательно сообщим.

### **Какие отношения у АВТОВАЗа и ТГУ?**

Очень хорошие, мы регулярно встречаемся, общаемся, и я думаю, поможем и в образовательных программах, и в трудоустройстве выпускников. Подписано соглашение о нашем сотрудничестве. Мы уже начинаем реализацию этих программ. Думаю, наши ведущие специалисты будут чаще появляться в вузе для того, чтобы рассказывать о направлениях, в которых мы работаем. На наших встречах, хотя может, это только мое ощущение было, что нет окончательного понимания и веры со стороны студентов в планы предприятия. Мы предварительно обсуждали с нашим вице-президентом по техническому развитию, что нужно больше рассказывать людям о том, что происходит на АВТОВАЗе.

**Игорь Анатольевич, какой вид спорта вы считаете самым популярным в России, и что бы сделал АВТОВАЗ, чтобы его развивать в Тольятти?**

Любимый вид спорта мой с детства – это футбол, я достаточно профессионально занимался в детской школе олимпийского резерва, это тогда так называлось. Я думаю, в первую очередь, надо развивать детский спорт. Важно, чтобы дети и молодое поколение могли бы заниматься спортом и реализовывать свои амбиции. То, что мы делаем сейчас со спортивными площадками, направлено именно на это. С точки зрения видов спорта, есть определенные традиции, которые надо поддерживать, - они касаются футбола, хоккея, гандбола, лыжного спорта. Также важно развитие автомобильного спорта для Тольятти именно как для Автограда, мы сейчас рассматриваем вопрос развития картингового спорта, чтобы дети могли заниматься этими видами спорта в хороших условиях. Мы поддерживаем и профессиональный спорт. Если говорить о спорте высоких достижений, то эта задача требует совершенно другого бюджета. Те виды спорта, которые я назвал, для того, чтобы ими заниматься на высокопрофессиональном уровне – непосильная для одного АВТОВАЗа задача.

**Есть слухи, что Гранту снимут с производства. И рекламы стало меньше.**

Невменяемых среди нас нет. Автомобиль уже три месяца подряд – самый продаваемый в России.

По поводу рекламной кампании. Да, мы не можем позволить слишком много тратить на рекламу, хотя хотелось бы, потому что пропаганда марки – это серьезная тема. У нас сезонные рекламные кампании. Ролики не идут постоянно.

## Дополнительные вопросы

**Планируется ли после запуска в производство новой Калины выпуск более внедорожной версии псевдокроссовера Калины кантри. Сейчас этот сегмент очень востребован, аналог вашего партнера по альянсу Рено Сандеро Степвей, скажем так, не вызывает восторга, хотелось что бы ВАЗ поработал в этом направлении.**

В настоящее время мы не готовы дать однозначный ответ, но подобная версия Лада Калина в настоящее время находится в проработке.

**Планирует ли АВТОВАЗ расширять модельный ряд?**

Планирует. И этот процесс уже начался. В 2012 году АВТОВАЗ вышел в новый для себя класс универсалов повышенной вместимости, начав выпуск Лада Ларгус. Через 3-4 года планируется выход в такие новые сегменты как кроссовер и полноразмерный С-класс.

**Очень много слышно про пуски сборки иномарок, но ни слова про обычные ВАЗы. Скажите Гранта, Калина, Приора и Ларгус будет дальше собираться?**

Конечно, автомобили LADA будут выпускаться и далее. В соответствии с программой развития АВТОВАЗа, к 2020 году около 2/3 автомобилей, выпускаемых АВТОВАЗом, будут под маркой LADA. В 2013 году мы выпускаем новую Калину, в 2014 – хэтчбек Гранты, в 2015 – на смену Приоре придет новый автомобиль на платформе LADA В, затем настанет очередь Лада 4x4. Проектов много, будем реализовывать их поэтапно.

**В связи с постоянным ростом цен на топливо, все больше и больше людей желают приобрести дизельные автомобили. В то же время, благодаря плотному взаимодействию с компанией Renault, АВТОВАЗ получил доступ к дизельным двигателям данной компании. Рассматривается ли возможность установки дизельных двигателей Renault на автомобили Lada и насколько это экономически обосновано?**

Конечно, мы очень внимательно следим за развитием потребительских предпочтений на российском рынке, покупательским спросом, и вопрос по дизельным двигателям всегда в сфере внимания нашей компании.

Но, на сегодня, этот вопрос не является главным приоритетом, так как рынок в нашем ценовом сегменте ориентирован, прежде всего, на бензиновые двигатели.

Конечно, Альянс дает нам хорошую возможность по использованию дизельных двигателей, но основной вопрос - это сложность локализации производства таких двигателей, учитывая относительно небольшие объемы и, как следствие, риск высокой стоимости для наших потребителей.

**Ждать ли С-класс от АВТОВАЗа?**

Планом развития АВТОВАЗа до 2020 года предусмотрен выход в сегмент автомобилей С-класса после выхода в сегмент кроссоверов.

**Будущее АвтоВАЗа в связи с переходом под Рено-Ниссан. Не превратится ли завод со**

### **временем просто в сборочный цех зарубежных брендов?**

В сборочный цех Альянса не превратится, поскольку сборочный цех не стоит столько, за сколько его покупают. В наших планах изначально была эта договоренность. Таково и мнение Альянса – они считают, что надо развивать бренд Лада. Не менее 2/3 всего объема производства автомобилей останется под нашим брендом. И Карлос Гон это подчеркивал перед подписанием акционерного соглашения.

### **Что будет с брендом LADA? Ждет ли его развитие и свои, собственные, разработки? (Kalina2 & Granta в расчет не берём)**

АВТОВАЗ при поддержке Альянса ведет разработку новых базовых платформ – в частности, это LADA B и новая LADA 4x4.

### **Почему Kalina2 собираются выпускать до 2020? Это 7 лет без обновления! Т.е. завод собирается наступить на свои же старые грабли. Спасибо!**

Наш первый шаг - это запустить второе поколение Калины с новым оборудованием, новыми опциями, (АКПП и др.), высокого уровня качества и по доступной цене.

Второй шаг это – получив реакцию потребителя на этот автомобиль и отслеживая её, а также потребительские предпочтения и эволюцию на рынке, - определить: когда именно и каким должно быть следующее поколение данного автомобиля. Безусловно, это может случиться и раньше 2020 года, но пока слишком рано говорить об этом.

### **Почему термостат при +60 пропускает и греется верх радиатора? Замена ничего не дала. В связи с этим ДВС долго прогревается и в машине прохладно. Избыточного тепла нет при крутилках печки на полную. Это можно как-то исправить? Почему передний бампер гуляет? Почему правая передняя стойка хлопает на противоходе на каждом ухабе?**

Необходимо установить заведомо исправный термостат.

Передний бампер может неплотно держаться из-за недостаточной фиксации на кронштейнах – надо смотреть и регулировать по месту. Посетите сервисный центр.

Стук стойки на отбой является не дефектом, а особенностью работы энергоёмкой подвески, однако ввиду негативного влияния на акустический комфорт поставщик проводит мероприятия по устранению этого эффекта.

### **Интересно, а на Гранте так же тупо как на Калине ставят компьютер под радиатор печки?**

На LADA Granta контроллер ЭСУД тупо стоит под перчаточным ящиком.

Здравствуйтесь, я хотел бы узнать, до какого года будет выпускаться лада приора универсал. Какой ей еще будет проводиться рейсталинг, что будут обновлять и устанавливать. Юрий uga805@mail.ru, Первоуральск



АВТОВАЗ планирует продавать модели семейства LADA Priora до 2016 года включительно. В связи с этим необходимо поддерживать на должном уровне потребительский интерес к этим автомобилям.

В 2013 году будет проведен фейслифтинг, который затронет как салон, так и наружные стилеобразующие элементы. Первые обновленные автомобили LADA Priora появятся на российском рынке легковых автомобилей к осени 2013 года. Основные изменения коснутся внешнего вида: будут обновлены навесные детали кузова, улучшена светотехника автомобилей LADA Priora, включая применение дневного ходового огня. Кроме того, благодаря модернизации конструкции сидений, применению новых современных набивок и материала обивок сидений, значительно повышен уровень комфорта водительского места, передних и задних пассажиров. Наряду с этим, запланирован вывод на рынок обновленных автомобилей LADA Priora в комплектации с ESC, боковыми подушками безопасности, мультимедийной системой, климат-контролем и предпусковым подогревателем.

**Когда Автоваз обратит внимание на пустующую нишу. Интересует возможность заводской установки на машины автоваза газового сертифицированного оборудования. Для РФ, а не для экспорта в другие страны. Данная доработка позволит АВТОВАЗу с полной уверенностью говорить о том, что это единственный производитель в стране "Народного" автомобиля. Дмитрий ХaIvI-5@rambler.ru, Пермь**

АВТОВАЗ считает целесообразным эксплуатировать в РФ автомобили на природном газе метане, т.к. запасы его высоки. Но перспективность такого транспорта зависит от степени развитости инфраструктуры заправок: развитие сети заправок и освоение метановых газобаллонных машин должно идти параллельно. К сожалению, на данный момент в России крайне мало метановых заправочных станций, и это является сдерживающим фактором. Пропан-бутановую смесь АВТОВАЗ не рассматривает в качестве топлива. Пропан «привязан» к запасам нефти и ценам на нее. К тому же метан безопасней, так как в отличие от нефтяного газа, легче воздуха, и не скапливается в помещениях. Наконец, метан дешевле и экологичней пропан-бутановой смеси.

**Планируется ли в ближайшие годы выпуск какого либо подобия более спортивного автомобиля? Ведь он «в лёгкую» может окупиться и приносить прибыль.**

В 2013 году планируется выпуск LADA Granta Sport – это мелкосерийный автомобиль со спортивными настройками двигателя и подвески, предназначенный для дорог общего пользования. Мотор развивает 120 л.с. На базе этой версии возможен выпуск и более энерговооруженных автомобилей с более мощными двигателями и профессиональными настройками трансмиссии, подвески и тормозной системы.

**Когда АВТОВАЗ снимет с производства нынешнюю Калину и запустит продажи нового поколения этой модели?**

Снятие с производства автомобилей существующего семейства LADA Kalina запланировано на март 2013 г. – за месяц до постановки на производство новой LADA Kalina. Продажа обновленных автомобилей LADA Kalina предположительно начнется во второй половине мая 2013 г.

**Какие объемы выпуска второго поколения автомобиля LADA Kalina планируется освоить в 2013 году?**

Мы планируем произвести около 70 тысяч автомобилей LADA Kalina второго поколения в 2013 году.

**Стоит ли покупать акции АВТОВАЗа?**

Покупка акций АВТОВАЗа – это приобретение доли в стабильно работающем предприятии с четкими планами и перспективами. АВТОВАЗ является недооцененным предприятием, но по мере реализации всех амбициозных планов совместно с Альянсом Рено-Ниссан, акции концерна, несомненно, будут расти. Акции АВТОВАЗа – это выгодные инвестиции на перспективу.

**В связи с покупкой альянсом контрольного пакета акций и переводом управляющей компании в Данию, куда пойдут налоги и будут ли новые сокращения ИТР.**

СП Alliance Rostec Auto BV зарегистрировано в Голландии. Все налоги компания АВТОВАЗ будет платить, как раньше, в России. Вероятно, льготный налоговый режим в Голландии позволит снизить налог на прибыль с дивидендов акционеров. Сокращений ИТР в настоящее время не планируется, АВТОВАЗ достиг целевой численности, необходимой для выполнения текущих задач.

**Здравствуйтесь. 1 .В одной из статей на сайте журнала "За рулем" было написано, что РЕНО готовит ультрадешевые автомобили стоимостью 3 и 5 тыс. евро. Какие автомобили планирует АВТОВАЗ в этой ценовой категории?**

**2. Известно, что Тойота и Ниссан, да и остальные автопроизводители сделали ставку на электрические гибриды (очень низкий расход топлива, средний порядка 4-4,5 л/100 км, например Тойота Приус). У текущей и будущей продукции завода средний расход 7-9 л/100км. Что в этом плане (в плане электрогибридов) может предложить АВТОВАЗ? Спасибо.**

Сегодня у АВТОВАЗа нет планов производства автомобилей в категории 3-5 тыс. Евро. Мы думаем над проектом микролитражного бюджетного автомобиля, но этот проект пока не имеет необходимых объемов и окупаемости. Возможно, мы объединим свои усилия с Альянсом, чтобы ближе к 2020-му году такой автомобиль произвести.

Что касается электрических гибридов, АВТОВАЗ выиграл конкурс Минпромторга на создание легкового автомобиля класса В с комбинированной энергоустановкой. В июле 2012 г. был заключен госконтракт с Минпромторгом. Согласно требованиям контракта, АВТОВАЗ вместе с привлеченными партнерами будет проводить исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию вариантов комбинированной энергоустановки и ее интеграции в автомобиль класса В, с изготовлением опытных образцов, их испытанием и сертификацией. Выполнение госконтракта позволит обеспечить следующий шаг в реализации стратегии развития автопрома в части создания экологического транспорта в РФ.

Кроме того, АВТОВАЗ также ведет разработку двухтопливных автомобилей и начал мелкосерийное производство электромобилей.

Однако следует учесть, что на данном этапе развития как гибридов, так и электромобилей, себестоимость их производства выше привычных нам автомобилей с двигателями внутреннего сгорания. К тому же особенности климата в нашей стране и практически полное отсутствие инфраструктуры накладывает серьезные ограничения. Поэтому, несмотря на очевидную пользу электромобилей и гибридов для экологии, выгода для покупателя неочевидна и перспективы развития этой отрасли в России полностью зависят от участия государства. Отмечу, что во Франции, например, правительство компенсирует 5 тысяч евро первым 100 тысячам покупателей электромобилей.

**Появится ли на ВАЗе внятная система информирования, где будут рассказаны планы завода на ближайший год. И тогда все вопросы о том, что когда появится и где и как будет собираться сами отпадут. Ведь не так сложно ответить на вопрос про цвета, подушки, движки... заранее и не мучить людей неведением.**

Информация о деятельности и планах предприятия регулярно и своевременно появляется на официальном сайте [www.lada.ru](http://www.lada.ru), в корпоративной газете «Волжский автостроитель», в передачах ВАЗ-ТВ, а также на официальных страницах АВТОВАЗа в социальных сетях – ВКонтакте и Facebook.com. Вопросы также можно присылать по обратной связи на сайте АВТОВАЗа, специалисты дадут исчерпывающий ответ. По мере возможности мы стараемся рассказывать о перспективах нашей компании и развитии модельного ряда, если это не создает отложенный спрос, не представляет угроз для обеспечения продаж автомобилей LADA или работоспособности самого АВТОВАЗа. Кроме того, планы имеют свойство меняться в зависимости от обстоятельств, от нас не зависящих. К сожалению, изменение ранее объявленных планов зачастую неоднозначно оценивается общественностью – мол, АВТОВАЗ опять обманул. Поэтому мы стараемся осторожно относиться к озвучиванию планов. Просим вас понять и принять нашу позицию.

## **ЛАДА ЛАРГУС (дополнительные вопросы)**

**Весь 2012 год производство LADA Largus работало нестабильно, из-за чего не удалось собрать столько автомобилей, сколько первоначально объявляли. В чем причина срыва производственного плана, решена ли проблема в настоящее время, определены ли виновные в срыве плана?**

Мы производим около 250 Largus каждый день. Это правда, что темп наращивания производства был медленнее, чем мы ожидали. Но важно отметить, что нашим главным приоритетом было и остается качество, и это в определенных случаях заставляет нас ограничивать объем производства. Кроме того, внедрение новой производственной линии шло по стандартам Альянса и технологиям Альянса (новое оборудование, новые логистические потоки, новая система поставок, новые люди). Это правда, что нам понадобилось больше усилий, чем мы предполагали, чтобы адаптировать наши текущие стандарты и процессы. Но, еще раз, в этой деятельности мы главный приоритет отдавали качеству.

**Какие права ОАО АВТОВАЗ имеет на техническую доработку Lada Largus и какие работы ведутся в этом направлении?**

Процесс управления изменениями конструкции автомобилей на платформе Альянса,

производимых в Тольятти, включая Ларгус, уже ведется совместно с нашими партнерами из Рено и Ниссан. В данном процессе основная цель обеспечить необходимую синхронизацию всех запросов на изменения конструкции, от кого бы они ни исходили: АВТОВАЗа, Рено или Ниссан.

На сегодня АВТОВАЗ может самостоятельно принимать решения по изменениям в конструкции компонентов, которые относятся непосредственно к бренду LADA, например бамперов и др. В 2013-м году, в развитие этого, АВТОВАЗ получит такую же самостоятельность в отношении всей структуры автомобиля, за исключением компонентов платформы. Разумеется, все изменения конструкции по комплектующим, используемым совместно с нашими партнерами (в основном это компоненты платформы), потребуют согласования с ними в соответствии с обозначенным выше процессом управления изменениями.

Такой процесс позволит АВТОВАЗу развивать автомобили в части новых комплектаций, дополнительных опций или даже фэйс-лифтинга, в соответствии с выявленными потребностями наших покупателей.

**Установка задних локеров и брызговиков на конвейере, салонного фильтра, изменение передних решеток на бампере на более мелкие, исходя из российских условий эксплуатации**

На данном этапе на конвейере подобные изменения не планируются.

**Устранение попадания грязи из переднего локера под бампер (думаю, при массовом производстве эти мероприятия не сильно поднимут цену автомобиля)**

В дирекции по исследованиям и разработкам на 2013 г. запланированы испытания, направленные на выявление причин вышеуказанной проблемы. По результатам испытаний будет принято решение о необходимости изменения конструкции.

**Когда будут ставить 4 подушки безопасности? Когда начнут устанавливать боковые подушки безопасности?**

Точные сроки внедрения пока не определены, работа ведется.

**Когда будут красить в "Кентавр" да и вообще когда появится полная линейка цветов.**

Дополнительные 4 цвета будут запущены в 2013 году. А цвет Кентавр возможно появится позже.

**Дневные ходовые огни штатно? Можно ли проработать этот вопрос на заводе?**

Мы рассмотрим этот вопрос, возможно, это будет в рамках рестайлинга.

**Будет ли локализация кондиционера?**

Блок отопителя-кондиционера, размещаемый в салоне автомобиля, - локализован. Локализация конденсатора и трубопроводов проводится, завершение запланировано на 2013

год. Локализация компрессора не прорабатывается.

**Реализация функции автоматического включения ближнего света фар при работающем двигателе? (с возможностью её отключения)**

Возможно, это так же будет реализовано в рамках рестайлинга.

**Как отразятся задержки сборки Лада Ларгус на сборке новых автомобилей Альянса на АВТОВАЗе?**

Вопрос освоения на АВТОВАЗе моделей Альянса находятся в компетенции Альянса. Можно сказать, что прямой связи между задержками в сборке Лада Ларгус и других моделей Альянса нет. Все причины, препятствующие увеличению объемов сборки Лада Ларгус, к моменту запуска других моделей Альянса будут устранены.

**Почему под капотом отсутствуют наклейки с маркой залитых техжидкостей и масел. Причём ОД также не в курсе.**

Информация о залитых жидкостях имеется на авторизованных сервисных центрах. При необходимости АВТОВАЗ готов предоставить владельцу информацию о залитых жидкостях и самостоятельно. Кстати, подробную информацию о залитых жидкостях мы уже передавали в клубы любителей Лада Ларгус.

**Предложение комплектовать Ларгус:**

- 1. Заглушками (колпачками) передние ступицы, защищающие подшипник и гайку ступицы от грязи и влаги.**
- 2. Задними брызговиками.**
- 3. Задними подкрылками.**
- 4. Можно ли будет заказать климат контроль и круиз контроль**
- 5. Почему даже в люксах не ставят салонный фильтр**

Спасибо за предложения.

- 1. В ступице используется подшипник закрытого типа. Гайке грязь и влага не страшны. В зависимости от комплектации имеются 3 вида колёсных колпаков, которые оказывают дополнительную защиту этих деталей.**
- 2. Места под установку задних брызговиков предусмотрены. Брызговики заложены как аксессуар.**
- 3. Имеется полуподкрылок, достаточный для защиты.**
- 4. К сожалению, пока такой возможности нет.**
- 5. Салон автомобиля большой, а фильтр снижает эффективность вентиляции и отопления.**

**Будут ли исправлены элементы эргономики: Т.Е. управление обогревом, стеклоподъёмниками.**

Это возможно при платформенной модернизации в рамках Альянса.

**Планирует ли завод учитывать и исправлять конструктивные недостатки автомобиля по отзывам владельцев или будет опять по 20-30 лет выпускать его с теми же**



**изъянами? Планирует ли завод учитывать и исправлять конструктивные недостатки автомобиля по отзывам владельцев или будет опять по 20-30 лет выпускать его с теми же изъянами?**

Конечно же АВТОВАЗ считает себя ответственным за свою продукцию и не собирается останавливаться на достигнутом. Все отзывы и замечания, возникшие в процессе эксплуатации, от владельцев автомобилей LADA LARGUS анализируются и систематизируются. Мы учитываем эти данные и проведем анализ целесообразности изменения продукта исходя из экономической эффективности проекта.

**Производство и отгрузка ларгусов (в количественном выражении) и планы развития. Когда будет официальный каталог запчастей?**

В следующем году АВТОВАЗ планирует выпустить около 70 тысяч автомобилей LADA Largus. Официальный каталог запчастей уже выпущен.

**Возможно ли Третий ряд сидений выполнить полностью отдельным (и спинку и сидишку).**

Возможно, но это повлечет удорожание и усложнение конструкции.

**Каков моторесурс двигателей Лада Ларгус?**

Ресурс двигателей К4М и К7М, используемых на автомобилях LADA Largus, рассчитан на весь срок службы автомобиля – не менее 160 тыс. км.

**Решается ли централизованно вопрос с аксесуарами или все отдано на откуп бизнесу?**

Да, этот вопрос решается.

**Планируются ли дизельные двигатели на Лада Ларгус?**

Нет. Дизельный мотор рассматривался как вариант силовой установки. Однако испытания и необходимые расчеты показали: разница в стоимости между дизельным топливом и бензином не компенсирует более высокую цену дизельного мотора при покупке и при обслуживании.

**Планируется ли производство новых автомобилей на базе платформы Renault B0 под брендом Lada?**

В дальнейшем АВТОВАЗ планирует производство автомобилей под маркой LADA - высокий хэтчбек и кроссовер В класса, проектируемых на базе платформы Альянса.

**Что с 16-клапанными двигателями? Поступают ли на сборку в достаточном количестве?**

Поставка 16-клапанных двигателей осуществляется в должных объемах в соответствии с имеющимися заказами.

**Планируется ли в будущем установка шестиступенчатой коробки передач на Ларгус?**

Это возможно только при платформенной модернизации.

**Планируется ли выпуск Ларгуса 4x4, если да, то когда?**

В настоящее время конкретного ответа дать не можем, вопрос находится в проработке.

**Каково будущее LADA Largus на конвейере ОАО «АВТОВАЗ»? Будет ли он заменен на Лоджи? Как долго ОАО «АВТОВАЗ» планирует производить Ларгус?**

Производство автомобилей планируется до 2023 года в соответствии с бизнес-планом проекта. Замена Ларгуса на Лоджи не входит в наши планы.

**Будет ли производиться фейслифтинг и рестайлинг Лада Ларгус. Когда это произойдет. Будут ли при этом учтены и доработаны имеющиеся недочёты и недостатки, по мере эксплуатации, а также из отзывов и пожеланий реальных владельцев. Или же Ларгус лет через 5-ть снимут с производства.**

Возможность проведения фейс-лифтинга автомобиля LADA LARGUS предусмотрена проектом в соответствии с бизнес-планом в сроки не позднее 2016 года. Окончательное решение по этому вопросу будет принято в 2013 году.

**Почему в выпускаемом Ларгусе не исправлен фирменный Логановский дефект - плохая работа печки в ноги водителя? Печка по-прежнему дует мимо ног, выше педалей, обогревая моторный щит.**

Глубокая модернизация узлов автомобиля повлекло бы удорожание проекта и увеличение сроков освоения автомобиля. Зато печка не «поджаривает» локальные участки ног - на что иногда жалуются владельцы предыдущих моделей LADA.

**Будут ли комплекты у дилеров, по превращению нормы в люкс (например, установка кондиционера у дилера)?**

Такой возможности нет.

## **СЕРВИСНО-СБЫТОВАЯ СЕТЬ (дополнительные вопросы)**

Несмотря на то, что на сегодня выпущено уже более 100 тысяч "Грант", остается актуальной проблема с запчастями. Планируется ли радикально решать проблему? Вот свежая жалоба от пользователя: "На "Гранте" пробит радиатор охлаждения двигателя. В магазинах нашего города - Глазов, Удмуртская республика, его нет - в одном единственном магазине его уже по заявке 2.5 месяца ждут. Ездил в Ижевск - на центральный склад "ИжЛада"- тоже нет, хотя заявку приняли, но, сказали, что "надежды нет"...В Интернете ничего, нигде не нашел, ни в одном магазине запчастей. Единственное, что удалось отыскать все-таки - это радиатор в сборе, с вентилятором за аж(!!) 14 000 рублей. Для бюджетного автомобиля это бешеные деньги. А цена на радиатор в сборе для комплектации с АКПП и кондиционером - почти 1000 долларов.

Вопрос этот очень актуальный. Мы постоянно работаем над качеством наших автомобилей и используем в процессе их сборки проверенные комплектующие и узлы. Речь идет о начале использования в автомобилях LADA GRANTA импортных радиаторов охлаждения. Кроме этого производитель поставляет нам этот радиатор только в сборе с вентилятором и трубопроводами. Соответственно выросла цена радиатора относительно российских аналогов по другим моделям LADA.

В настоящий момент мы решаем с поставщиком вопрос изменения комплектации радиатора для его поставки на вторичный рынок. В планах на будущее мы просматриваем локализацию данной детали у российских производителей, соответственно, после ее проведения цена радиатора должна снизиться.

**Хотелось бы выразить благодарность за то, что ОАО «АВТОВАЗ» ведет «черный» и «белый» список дилеров. С ним проще ориентироваться среди официалов. Хотелось бы спросить, ведется ли проработка представленных в списке претензий, и когда можно будет увидеть очередной рейтинг дилеров? Какое наказание понесут виновные? Хотелось бы, чтобы голос потребителей был услышан.**

«Черные» и «Белые» списки дилеров формируются на ресурсах интернет клубов, которые службы АВТОВАЗа используют в своей работе. Но это – не единственный канал информации по работе наших дилеров. На официальном сайте ОАО «АВТОВАЗ» существует специальный раздел обратной связи, работает телефон горячей линии, обрабатываются письма с обращениями потребителей. Это – порядка 5000 обращений в месяц. В основном обращения содержат вопросы, на которые наши специалисты отвечают в максимально короткие сроки. На сегодняшний день большое внимание уделяется обращениям, содержащим претензии, в т.ч. – к работе предприятий дилерской сети.

Каждое обращение с претензиями потребителя фиксируются и отслеживаются на всех этапах его решения - взаимодействие с дилером, взаимодействие с подразделениями завода, получение подтверждения от потребителя о решении вопросов, указанных в претензиях.

По результатам этой проработки принимаются меры вплоть до наказания работников дилерского центра, о чем впоследствии уведомляется потребитель. Работа, проводимая в этом направлении, позволила сократить с начала 2012 г. количество обращений, содержащих претензии на треть.

**Какие меры предпринимаются или будут предприняты в дальнейшем по повышению качества работы дилерских центров Lada? Когда прекратится произвол, спекуляция и беспредел в дилерских центрах LADA? Когда можно будет обслуживаться у дилеров Renault - так как сервис ОАО «АВТОВАЗ», мягко говоря, ещё не дотягивает?**

Нарекания по качеству работы дилерских центров, безусловно, существуют, и этот вопрос, безусловно, является одним из самых приоритетных для решения.

Но уже многое в этом направлении сделано. Давайте, попробуем посмотреть на ситуацию с точки зрения «сухих» данных. Для мониторинга ситуации и оперативного реагирования на выявленные проблемы с 2011 года применяются инструменты, по оценке качества продаж и послепродажного обслуживания, которые использует альянс РЕНО – НИССАН:

– удовлетворенность качеством продаж QVN (отношение количества однозначных

рекомендаций дилерского центра покупателями а/м LADA к количеству опрошенных покупателей) улучшилась с 69% (октябрь 2011 г.) до 88% (среднее значение за 3 месяца по результатам телефонного опроса в октябре 2012 г.)

– удовлетворенность качеством послепродажного обслуживания QSA (отношение количества однозначных рекомендаций дилерского центра клиентами сервисных центров LADA к количеству опрошенных клиентов) улучшилась с 51% (октябрь 2011 г.) до 70% (среднее значение за 3 месяца по результатам телефонного опроса в октябре 2012 г.)

Эти показатели учитываются службой вице-президента по продажам и маркетингу, для выплаты дилерам бонусов за качество обслуживания потребителей по аналогии с системой мотивации дилеров РЕНО.

К 2016 году цель дилерской сети LADA – приблизиться к показателям по удовлетворенности потребителей качеством продаж и послепродажного обслуживания альянса РЕНО – НИССАН

Дилеры РЕНО занимаются продажами и послепродажным обслуживанием автомобилей РЕНО. Наша задача – вывести качество продаж и послепродажного обслуживания на уровень, достигнутый дилерами альянса.

**Стою с июля в очереди на Ларгус. Когда могу купить? Очередь на LADA Largus у официальных дилеров – по несколько сотен человек в каждом дилерском центре. Автомобилей не хватает, что дает дилерам возможность идти на нарушения закона о правах потребителей – навязывать дополнительные услуги и опции по завышенным ценам. При этом у «серых» дилеров автомобили есть всегда, но по завышенной цене. В силах ли АВТОВАЗ исправить эту ситуацию, ведь она очень сильно подрывает имидж компании?**

Приятно, что есть большой спрос. Другое дело – насколько мы можем его удовлетворить. У нас были определённые задержки с выходом на плановые объёмы производства Ларгуса. Думаю, сейчас мы все задержки ликвидируем и будем стараться догнать по объёмам и поставить потребителям больше автомобилей. Всё-таки новая линия, новая логистика, новые поставщики, другая информационная система. Получилось, что несколько медленней, чем планировали, увеличили объёмы производства. Кроме того, безусловно, нам было важно обеспечить должный уровень качества. Может, меньше произвести, но качественно. Все-таки первый автомобиль на новой платформе. Определённые задержки были. Ситуация в следующем году улучшится. Делаем всё, чтобы удовлетворить заявки наших покупателей.

Часто этой ситуацией пользуются дилеры. Они часто нарушают условия договора, существенно завышают цены, пытаются перепродавать, устанавливают без согласия покупателей различного дополнительного оборудование и т.д. Это понятная и известная проблема, с которой сталкиваются все производители при выводе новых, востребованных рынком автомобилей.

Тем не менее, наши службы проводят регулярный мониторинг ситуации с реализацией автомобилей Лада Ларгус и Лада Гранта в автосалонах наших дилеров. Разработана система мотивации дилеров LADA, которая позволяет принимать меры к дилерам, нарушающим условия и требования АВТОВАЗ по реализации, в том числе дефицитных автомобилей. Мы постараемся приложить все силы, чтобы эти меры были более действенны, чем сейчас.

В этой работе нам оказывают существенную помощь и государственные структуры, такие как ФАС. Как известно в этом году вступил в силу новый закон «О конкуренции», который позволяет производителям устанавливать максимальный уровень розничных цен, обязательный для дилеров. В случае завышения дилерами цен они теперь не просто нарушают рекомендации производителя, но и федеральный закон, со всеми вытекающими последствиями.

Подобная ситуация наблюдалась в свое время с автомобилями Лада Гранта. Мы рассчитываем, что после выхода на проектные мощности по выпуску автомобилей Лада Ларгус проблема с дефицитом уйдет.

Но потребитель должен знать, что официальный дилер не имеет права устанавливать розничные цены выше рекомендованных заводом. Кроме того, по закону о защите прав потребителей дилер не имеет права «обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг)», то есть вынуждать приобретать дополнительное оборудование под угрозой отказа от продаж самого автомобиля. Дилер имеет полное право предлагать дополнительное оборудование, из этого формируется его прибыль. Однако дилер обязан наряду с укомплектованным автомобилем предложить потребителю и машину без дополнительного оборудования, если на то будет желание клиента или поставить его в очередь.

Просим потребителей сообщать о выявленных нарушениях. Мы стараемся реагировать на каждое обращение через систему «Обратная связь» на сайте [lada.ru](http://lada.ru) и принимаем все доступные меры к дилерам.

**Как налажена система заказа и поставки запасных частей в регионы? На форумах есть случаи, когда люди ждут запчасти месяцами. А по Ларгусам эта проблема еще актуальнее.**

Мы внимательно относимся к жалобам потребителей, особенно по гарантийному ремонту, наличию запчастей. Стараемся оперативно реагировать. Когда запускается новая модель, проходит некоторое время между началом производства и началом продаж. Одна из причин – дилер проходит обучение, получает необходимое количество запчастей в качестве гарантийного задела. Наличие этих заделов позволяет проводить ремонты автомобилей LADA в момент обращения автовладельца. Сегодня целевой показатель проведения ремонтов «день в день» (с момента обращения клиента) составляет 80%. В 2011 году этот показатель достигал 85%, в 2012 г. у нас значительно обновился модельный ряд, но даже с учетом этого данный показатель не опускался ниже 78% в течение этого года. Это практически соответствует показателям наших партнеров по Альянсу.

В случае если требуемая дилеру запасная часть в составе его заделов отсутствует, существует механизм срочного заказа на АВТОВАЗ, причем для скорейшей доставки этих запасных частей дилерам (в т.ч. нашим контрагентам в Сибирском и Дальневосточном регионах) мы стараемся использовать экспресс-доставку.

В самом начале запуска новых моделей имелись определенные проблемы с запасными частями у дилеров. Но мы стараемся реагировать и устранять их. Сообщайте обо всех проблемах на обратную связь на сайте [www.lada.ru](http://www.lada.ru).

**Когда будет следующее повышение цен?**



Каждый год идет пересмотр цен, потому что появляются новые опции, меняются комплектации автомобилей. Идет изменение цен комплектующих, индексация по разным параметрам. Мы стараемся делать это не чаще двух-трех раз в год по мере необходимости. При этом можно акцентировать внимание, что уровень увеличения рекомендуемых розничных цен никогда не превышал уровня инфляции, а в процентном отношении составляет не более 50% от указанного уровня.

У большинства производителей существует практика технической ценовой коррекции в январе, когда происходит обязательный учет изменяющихся фискальных (налоговых) составляющих цены, например акцизов, рассчитываемых от мощности двигателя. И 2013 год не исключение. Так, с 1 января будут скорректированы рекомендуемые розничные цены автомобилей LADA на незначительную сумму для учета изменений в налогах.

Далее в течение 1 и 2 квартала традиционно осуществляется компенсация, направленная на восстановление и поддержание рентабельности, ухудшающейся под воздействием роста затрат на производство автомобилей. Когда и насколько будут повышены цены - вопрос коммерческий. Как примем решение – объявим.

**По поводу утилизации транспортных средств производства ОАО "АВТОВАЗ". Будет ли скидка при покупке нового автомобиля в частности Лада Ларгус при утилизации старого авто.**

Вопрос выплаты какой-либо компенсации хозяину за сданный на утилизацию автомобиль находится в компетенции Правительства РФ. Решений по этому поводу пока, насколько нам известно, не принималось.

**Чем руководствовались на АвтоВАЗе давая название семейству модели ваз 2170? При условии что: ПРИОР, приора, м. (лат.: prior, букв. первый в ряду других). В католической церкви - настоятель монастыря. Кстати, как можно подушку пассажира считать доп. опцией?**

**Почему товарищи с АвтоВАЗа не думают о своевременном параллельном запуске запчастей (розница и мелкий опт) к своим "новым" моделям с самого первого дня запуска копейки (не говоря про инструмент)?**

Вы сами ответили на свой вопрос. Действительно, буквальное значение и прямые ассоциации со словом Приора – первый в ряду других. Именно так позиционировалась в момент выхода эта модель – как топовая в модельной гамме АВТОВАЗа и по характеристикам, и по оснащению.

Подушка безопасности пассажира не является дополнительной опцией. Ее нельзя заказать отдельно от конкретной комплектации автомобиля.

АВТОВАЗ не производит и соответственно не торгует инструментом. А вопросы параллельного запуска модели в производство и запасных частей в сервисной сети решаются при начале производства каждой модели. Таким образом, отвечая на Ваш вопрос, товарищи с АВТОВАЗа об этом думают. Но при запуске новой модели возможны определенные несостыковки в координации действий сотен поставщиков, поэтому существует приоритет поставок автокомпонентов сначала на главный конвейер и гарантийные запасы, а затем для

коммерческого ремонта и в свободную продажу.

**Обеспечит ли Автоваз возможность доукомплектовать уже проданные автомобили боковыми подушками безопасности (цена вообще не имеет значения) у официального дилера? (очень и очень волнует этот вопрос)**

Мы начнем устанавливать передние боковые подушки безопасности на некоторые наши модели с первого полугодия 2013. Конструкция системы безопасности слишком сложна и ответственность за ее корректную работу несет автопроизводитель, поэтому самостоятельная установка боковых подушек безопасности вне условий конвейера не предполагается.

**Возможность установки ГБО без ущерба для гарантии. Почему в Украине ГБО ставят у дилера и сохраняется гарантия, а у нас нет?**

Для того чтобы сохранить заводскую гарантию при изменении конструкции, необходимо проведение серии испытаний и подтверждение безопасности нового узла, а также отсутствие негативного воздействия его на штатные агрегаты, общее поведение автомобиля, ресурс и т.д. Это очень дорогостоящие испытания. Учитывая, что АВТОВАЗ не является производителем ГБО, для того, чтобы взять на себя ответственность за безопасность автомобиля с ГБО, нужно испытать все имеющиеся на рынке системы ГБО. Нести подобные расходы ради прибыли производителей систем ГБО АВТОВАЗ не планирует. Если у поставщиков ГБО есть желание заказать проведение комплекса испытаний на АВТОВАЗе, они могут это сделать за свой счет, обратившись в НТЦ АВТОВАЗа.

**Откуда у "серых" продавцов автомобили?**

АВТОВАЗ отгружает автомобили только в официальную дилерскую сеть. Вероятно, к «серым» дилерам автомобили попадают через людей, которые приобрели автомобиль у официального дилера. По сути, тогда эти «серые» дилеры работают на вторичном рынке. Это законный вариант. Если у потребителей возникает подозрение, что автомобили к «серому» дилеру попадают незаконно, просим сообщать на обратную связь на сайте [www.lada.ru](http://www.lada.ru). В соответствии с пунктом 6.5.3 Стандарта предприятия о требованиях к предприятиям сервисно-сбытовой сети «Предприятие уполномочено осуществлять только розничные продажи автомобилей. Продажа перепродавцам, неавторизованным компаниям или предпринимателям запрещена. Нарушение данного требования ведет к прекращению дилерского (дистрибьюторского) соглашения».

**Когда будут дилеры заключать договор на поставку авто с указанием VIN и с точным указанием сроков поставки?**

В настоящее время подобная система готовится. Как только АВТОВАЗ будет готов гарантировать исполнение своих обязательств, система может быть рассмотрена к внедрению.

**Будет ли АвтоВаз контролировать КАЧЕСТВО сервиса обслуживания Ларгуса?**

Обязательно. Но за плечом у каждого мастера контроллера не поставишь, поэтому мы ориентируемся на программы «тайный покупатель» и сообщения потребителей. Сообщайте обо всех проблемах через систему обратной связи на сайте [www.lada.ru](http://www.lada.ru).



**Когда оф. дилеры будут владеть информацией? (люди с форума знают больше, чем директора салонов!!!) Спасибо.**

Перед началом продаж новой модели АВТОВАЗ в обязательном порядке проводит обучение персонала сервисно-сбытовых компаний. Дальнейшая информация обо всем, что происходит с моделью, доводится до дилеров через специальные информационные системы.

**Будет ли АвтоВаз контролировать ОТПУСКНЫЕ ЦЕНЫ на Ларгус? (вопрос не касается "навязывания доп опций", вопрос именно о повышении отпускной цены)**

Официальный дилер обязан соблюдать требования антимонопольного законодательства, в соответствии с которым рекомендованная розничная цена АВТОВАЗа является потолком для цены дилера. Если есть конкретная информация о нарушениях дилером установленных правил, просим сообщать об этом через систему обратной связи на сайте [www.lada.ru](http://www.lada.ru).

## **КАЧЕСТВО (дополнительные вопросы)**

**В середине ноября члены официального Лада Клуба побывали в Тольятти в рамках "недели качества" LADA Granta и своими глазами увидели, что уровень сборки автомобилей LADA не уступает зарубежным аналогам. Как сейчас борются за качество продукции на ОАО «АВТОВАЗ», каких результатов удалось добиться за год и что планируют сделать в дальнейшем в этом направлении?**

2012 г. стал очень интенсивным с точки зрения работы над качеством а/м LADA. Особое внимание было обращено на обеспечение качества в проектах и при запуске новых автомобилей в производство. Например, прохождение вех, обеспечивающих качество проекта на протяжении всего периода подготовки и до момента запуска в производство, организация специальной работы по реагированию на выявляемые дефекты в первые месяцы после запуска автомобиля в производство. Первые положительные результаты этой работы заметны на 2 основных моделях, запущенных в производство в этом году - Granta и Largus: цели по качеству на конец 2012 года для этих 2 моделей перевыполнены.

В случае моделей серийного производства прогресс в улучшении качества в 2012 г. продолжался в рамках Плана стратегического развития ОАО «АВТОВАЗ». Имеющиеся на сегодня результаты в гарантии показывают, что АВТОВАЗ качество находится в пределах плановых значений и темпы улучшения качества соблюдаются. Сейчас они довольно близки к сравнительным показателям основных мировых автопроизводителей в России.

Последние из моделей, запущенных в производство - Largus бренда Lada и Almera бренда Nissan – уже находятся на том же уровне, что и основные конкуренты.

2013 год также будет очень насыщенным. Нашей основной целью будет продолжение повышения надежности нашей системы обеспечения качества как на внутреннем производстве в Тольятти и Ижевске, так и у наших поставщиков. Способ, выбранный нами для достижения этой цели, заключается в применении принципов Системы производства Альянса (Alliance Production Way). В основе ее лежит стандартизация производственных операций и постоянное улучшение этих стандартов посредством планов корректирующих действий. Планы будут составляться по результатам оценки уровня качества внутреннего производства или на основе откликов потребителя.

**Когда официально планируется объявить, что "Гарантия от сквозной коррозии на все автомобили АВТОВАЗа - 12 лет!!!"?**

На данный момент не планируется увеличивать срок действия гарантии против сквозной коррозии на автомобилях LADA с 6 до 12 лет. Срок действия текущей гарантии является компромиссным решением, соответствующим условиям российского автомобильного рынка на сегодня.

**Бытует мнение, что качество автомобилей Лада Гранта, произведенных в Ижевске, ниже, чем Грант, собранных на АВТОВАЗе. Это так?**

В 2012 г. успешно начато производство автомобилей Granta в ОАГ, Ижевск, и с самого начала уровень качества автомобилей, производимых там, соответствовал уровню качества а/м Granta, производимых в Тольятти. Это стало результатом работы по внедрению методик

обеспечения качества и технологий сборки, применяемых на АВТОВАЗе и на предприятиях Альянса.

## **ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ (дополнительные вопросы)**

### **Почему не выпускают Шевроле-Ниву с передним приводом?**

Этот автомобиль выпускается на совместном предприятии Джи Эм-АВТОВАЗ. Наша компания поставляет автокомплекты для сборки Шевроле Нивы, но все решения по продвижению на рынке и развитию модели принимаются совместным предприятием. Просим адресовать этот вопрос в ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ».

**Вопрос: когда будет запущено массовое производство обновлённой МКП 2180 для Лада Приора и будут ли в ней изменения в шестернях 1 и 2 передач?! Достает потребителей традиционный шум вазовских МКП (рокот и вой) при разгоне и торможении на этих передачах, в том числе и на обновлённой и уже запущенной в массовое производство МКП 2181. Спасибо!**

Производство МКП 2180 планируется начать в 2014 году. Что касается шумов в коробке передач, то для их устранения планируется улучшить технологию изготовления шестерен главной пары, а именно внедрить процесс специализированной мехобработки после термической обработки.

**Когда ждать "климатических" опций? До сих пор нет омывателей фар, подогрева ОЖ, подогрева форсунок омывателя...**

Омыватели фар на российских дорогах показали свою неэффективность, на наших автомобилях их использование не планируется. А вот пакет «зимних» опций в нашем суровом климате необходим. Мы внедрили обогреваемое лобовое стекло, обогреваемые передние сиденья. На перспективных автомобилях собираемся реализовать обогреваемые задние сиденья и обогреваемые форсунки омывателя лобового стекла. Предпусковой подогреватель реализуется сейчас в проекте 2172, PRIORA FL (фейс лифт).

**К парктронику просто напрашивается складывание зеркал. Когда?**

Электромеханическое складывание зеркал – это атрибут автомобилей других ценовых категорий, начиная с С-класса. Пока мы не планируем использовать эту опцию на наших автомобилях.

**В.В. Путин поставил задачу по созданию в России 25 миллионов рабочих новых рабочих мест. В связи с этим у меня есть предложения, как организовать на нашем заводе и г.Тольятти дополнительные инновационные рабочие места. Предложения касаются создания нового инновационного автомобиля с учётом возможностей аддитивного производства.**

- 1) пересмотр всех деталей и узлов автомобиля и создания новых математических моделей, создание банка данных интеллектуальной собственности и патентование всех вновь созданных деталей автомобиля;**
- 2) создание новых инновационных многослойных материалов;**
- 3) предложение по созданию на АВТОВАЗе и Тольятти с помощью технопарка**

**"Жигулёвская долина" центра аддитивного производства в России;**

**4) предложения по стратегии развития АВТОВАЗа после 2020 г.**

**Если у Вас есть в этом заинтересованность, прошу меня проинформировать и назначить личную встречу.**

Технологии аддитивного производства мы уже используем на начальных стадиях проектирования автомобилей, например для быстрого прототипирования и отработки компоновочных решений. У нас этим занимаются квалифицированные профессионалы, мы сотрудничаем и с ведущими мировыми компаниями в этой области.

Однако, необходимо заметить, что эти технологии ни сейчас, ни в среднесрочной перспективе непригодны для производства такого сложного объекта, как автомобиль, включающего в себя сотни и тысячи разнообразных функций и производимого из различных материалов, начиная с высокопрочных сталей, кончая термостойкими пластиками и мягкими обивочными материалами. Даже производство такого сравнительно простого узла, как кузов автомобиля, потребует еще не менее десяти лет для отработки соответствующих технологии и доведения их до потребностей массового производства.

Поэтому, отвечая на Ваше предложение, говорю, что нас интересуют не столько формулировки идей, сколько предметные наработки, результаты расчетов и технические решения. Если они имеются, предлагаю Вам обратиться в службу вице-президента по техническому развитию для консультаций.

**СПРАВКА.** Аддитивное производство – производство, основанное на использовании так называемых 3D принтеров – устройств, выращивающих изделия, геометрически соответствующее математической 3D модели. Для этого используются специальные фотополимерные порошки, смеси или растворы, переходящие в твердое состояние под воздействием облучения (например, лазер, у-ф облучение и т.д.). Как правило, полученные таким способом изделия используются как геометрические прототипы (например, для решения вопросов аэродинамики, проверки тепловых потоков, компоновки и проверки зазоров и перепадов). В ОАО АВТОВАЗ используются в экспериментальном производстве.

Дирекция по внешним связям  
ОАО «АВТОВАЗ»

Контакты:

(8482) 73-71-71

e-mail: [press@vaz.ru](mailto:press@vaz.ru)

<http://www.lada.ru>

<http://media.lada.ru>

<http://youtube.com/avtovazvideo>

[http://vk.com/lada\\_avtovaz](http://vk.com/lada_avtovaz)

<http://facebook.com/lada.avtovaz>