

## Китайско-шведская платформа

Одним из наиболее ярких примеров сотрудничества китайского капитала и западных технологий сегодня является развитие компании Volvo. Как известно, в 2010 году ее перекупил у американской Ford китайский концерн Geely. Тогда китайцы заплатили за шведскую компанию 1,8 млрд долларов, а за последние пять лет, по их словам, вложили в ее развитие 11 млрд долларов.

На автосалоне представители Volvo заявили, что весьма успешно наращивают продажи в Китае: за прошлый год они увеличились на 34%. В частности, Volvo делает ставку на развитие своего завода в китайском городе Чэнду: если в 2014-м здесь было выпущено 43 тыс. автомобилей, то в этом году объемы производства запланированы на уровне 73 тыс. машин, часть из которых, кстати, отправляется с китайского завода на рынок США.

Одновременно китайская сторона активно перенимает и шведские технологии. В частности, уже через два года концерн Geely намерен выпускать новые модели на совместной с Volvo платформе. Об этом в интервью «Эксперту» на Шанхайском автосалоне рассказал Ли Шуфу, глава китайской компании Geely и председатель правления директоров Volvo Car Corporation.

**— Как вы оцениваете нынешнее состояние развития китайской автомобильной отрасли?**

— Безусловно, она развивается очень динамично. Можно сказать, что у китайской автомобильной отрасли сейчас переходный период на пути к зрелому состоянию. Многие покупатели в КНР сейчас приобретают свои автомобили впервые. И у китайского потребителя постепенно формируется собственное мнение: какие модели больше нравятся, какие опции наиболее важны и так далее. То есть у покупателя начинает формироваться свой вкус, он все лучше разбирается в машинах. Это во многом и определяет развитие китайского авторынка.

**— Насколько уверенно Geely и другие китайские компании чувствуют себя на внутреннем рынке? Высока ли их конкурентоспособность по отношению к зарубежным производителям?**

— Международные автобренды продолжают доминировать на рынке КНР. Пока масштабы иностранных и китайских компаний несоизмеримы. Китайские марки, конечно, обладают более скромным производственным глобальным масштабом. Несмотря на это, в первом квартале текущего года мы видим прирост продаж китайских автомобилей на внутреннем рынке. Мы считаем, что в перспективе их доля будет расти.



Завод Volvo в китайском Чэнду планирует нарастить производство в этом году почти вдвое



Ли Шуфу: машины на совместной платформе Geely и Volvo появятся в следующем году

**— Уже пять лет прошло с тех пор, как вы приобрели компанию Volvo. Удалось ли вам добиться того, чего вы ожидали, осуществляя столь значительные инвестиции?**

— Да, за прошедшие пять лет эта сделка привлекала к себе много внимания. Со своей стороны, я могу сказать, что вполне удовлетворен тем, как развивается компания Volvo после поглощения. Бренд Volvo обладает очень большой, уникальной ценностью, и я лично принимаю практически все, что стоит за ним. Сотрудничество Geely Auto и Volvo Cars носит особый характер: можно сказать, что мы братья. Если у обеих сторон разные мнения, мы начинаем все обсуждать. И все важные вопросы решаются исключительно путем такого диалога.

**— В каком виде марка Geely намерена перенимать технологии Volvo?**

— Сотрудничество между нашими компаниями в технологическом плане идет по разным направлениям. Прежде всего это технологии безопасности — область, в которой у Volvo очень уверенные позиции. Но и в других областях ведется активная совместная работа. Например, мы сосредоточены на исследовательских и конструкторских работах по созданию платформы под названием CMA. Первые продукты Geely, построенные на этой архитектуре, появятся в конце 2016 года.

**— Будут ли автомобили Volvo и Geely когда-нибудь производиться на одном и том же заводе в Китае?**

— В настоящее время мы обсуждаем такую возможность. Если это будет экономически выгодным, то мы не исключаем такой перспективы.

**— Что у Geely с планами по развитию экспорта? В России Geely активно продает свою продукцию, планирует ли компания выводить свои автомобили на рынки США и Западной Европы?**

— Китайский рынок родной для Geely, и здесь мы успешны. Да, свой внутренний рынок в перспективе мы рассматриваем как базу для расширения и выхода на рынок мировой. С приобретением Volvo мы получили возможность глубже понимать глобальный рынок и, так сказать, быть к нему ближе. Но пока у нас нет какого-либо определенного графика выхода на рынки США или Западной Европы. Пока нам необходимо продолжать демонстрировать хорошие результаты на нашем местном рынке.

**— Где ваша компания берет столь значимые финансовые ресурсы для инвестиций?**

— Это те же инструменты, которые используют другие. К ним относятся и собственная прибыль, и банковские кредиты, деньги с рынка долговых инструментов, а также с рынков долгосрочного ссудного капитала. Когда у вас есть серьезные планы, получить деньги сегодня относительно несложно, а мы в состоянии продемонстрировать успешность работы. Поэтому сейчас для нас нет проблем в поиске финансовых ресурсов.