

Апокалипсис не сегодня

Журналистское расследование в поиске парадигмы

Солнце не упало на землю, реки не повернули вспять, а на Минской возвышенности так и не произошло извержения вулкана. В общем, апокалипсис, ожиданием которого с точно назначенной на 1 июля нынешнего года датой несколько месяцев кряду жили как автолюбители, так и профессионалы автомобильного рынка, почему-то не случился. Да, Таможенный союз вступил в силу, кое-какие правила и тенденции изменились как для покупателей, так и для продавцов. Но в целом... В целом жизнь автомобильной Беларуси продолжается. Машины покупаются и продаются. Колеса успешно вертятся, баки заправляются. А о нюансах, с которыми пришлось столкнуться продавцам машин и автовладельцам, теперь уже спокойно, без эмоций можно рассуждать. Ведь поводов поразмыслить над тенденциями развития автомобильного рынка страны последние месяцы дали предостаточно.

РЫНОК, КОТОРЫЙ МЫ ПОЛУЧИЛИ

Это довольно удивительно, но, как известно, Таможенный союз при ближайшем рассмотрении оказался вовсе не таким уж союзническим. Так называемый режим изъятия позволил некоторым участникам этого образования беззастенчиво устанавливать пошлины на нефть и нефтепродукты, угрожать какими-то дополнительными платежами за газ и т.д. Собственно, этот режим вообще кое-кому позволяет многое, и союзникам, по всей видимости, еще не раз придется спотыкаться там, где, казалось бы, ничего не предвещает преград в свободной и равноправной торговле. Говорят, ситуация изменится, когда между странами-участницами будет создано полноценное единое экономическое пространство. Поживем – увидим, а пока Беларусь осуществила собственное «изъятие», оставив для физических лиц прежние ставки растаможки на ввозимые автомобили, что для граждан нашей страны является очень важным моментом.

Для того чтобы было понятнее, почему слухи о создании Таможенного союза, появившиеся около года назад, столь

мощно разогрели автомобильный рынок Беларуси, стоит сравнить существующие на сегодняшний момент ставки растаможивания легковушек у нас (пока еще!) и у нашей восточной соседки-союзицы.

Дело в том, что ставки таможенных пошлин на бывшие в употреблении автомобили в России всегда были несколько выше, чем в Беларуси. Сказывалась открытая протекционистская политика российских властей по отношению к собственному автопрому. Безусловно, одна из важнейших отраслей промышленности страны вполне объективно могла рассчитывать на государственную поддержку. Более того, никто не будет отрицать и социальные аспекты успешного российского автомобилестроения, исторически созданного таким образом, что жизнь целых регионов оказывается завязанной на работе одного завода. Поэтому внимание Москвы к проблеме понятно.

Но беда подобного подхода кроется в другом. Миллиардные нефтедолларовые поступления, от которых пухли внебюджетные фонды этой страны и карманы ее олигархов, не были направлены на модернизацию производства российского автопрома, на создание мощной инженерной и дизайнерской базы, на разработку новых моделей, на улучшение качества металла, в конце концов, или на обучение молодых ребят, например, в Массачусетском технологическом университете. Хлопотно, наверное, слишком. Гораздо проще закрыть свои границы для автомобилей зарубежных производителей.

Как результат, российский автопром полностью утратил конкурентоспособность не только на мировых рынках, но и внутри страны. За последние двадцать лет Волжский автозавод сумел создать единственное новое поколение машин (не по технике, конечно, она здесь на уровне Европы 80-х годов, а просто в хронологическом порядке) – «Калину». Сюда же приплюсуем совместный с GM проект «Шевинива». «Приору» считать не будем, так как различие ее в сравнении с «десяткой»



сумеют объяснить только самые продвинутые инженеры. И всё! «Москвич» как отдельная марка существовать перестал, ИЖ – аналогично, УАЗовский «Патриот» – суть вечный «козлик» с новым кузовом, а ГАЗовский «Сайбер», то бишь «Крайслер» с нижегородским оленем на эмблеме, не сумел пережить даже собственную первую годовщину рождения, тихо почив в бозе.

Но и этих испытаний для автопрома России оказалось недостаточно. Мировой финансово-экономический кризис просто раздавил автомобильный рынок страны: продажи новых автомобилей в 2009 году по сравнению с предыдущим, 2008 годом, упали ровно в два раза, с 2 млн. 740 тыс. до 1 млн. 370 тыс. машин! Правительство страны, предчувствуя возможный крах, способ спасения избрало прежний, испытанный, неоднократно проверенный и... безрезультатный: таможенные платежи для россиян в январе 2009 года в очередной раз возросли. На новые автомобили они стали высокими, а на поддержанные – попросту заградительными.

Сегодня для того, чтобы ввезти в Россию автомобиль с двигателем объемом 1,8–2,5 литра (VW Passat, Opel Vectra, Ford Mondeo, Peugeot 407 и др.) в возрасте 5–7 лет (то есть 2003–2005 годов выпуска), гражданин обязан заплатить 4,8 евро за каждый кубический сантиметр объема мотора. Иначе говоря, растаможка двухлитровой машины стоит 9600 евро!

Белорус же за точно такой автомобиль заплатит по 0,4 евро за «кубик». Итого – 800 евро. Двенадцатикратная разница не просто огромна – она кардинально меняет раскладку. В Европе, откуда белорусы всегда предпочитали ввозить поддержанные авто, стоимость машин этого возраста в среднем как раз не превышает те самые 10 тыс. евро. Переход же на российские таможенные ставки означал бы для граждан нашего государства минимум двукратное повышение конечной цены! В здравом уме и светлой памяти человек на такие материальные подвиги с бухты-барахты попросту не способен. И белорусы, мобилизовав свои финансовые ресурсы, ринулись закупать авто.

В результате кризис на импорте автомобилей в нашу страну все же сказался – рынок, по данным статистики, сократил-

ся в 2009 году на 18,4 % до 163,5 тыс. машин (сравните с двукратным падением в России) (см. рис. 1). Эта статистика была, безусловно, улучшена данными декабря – в этом месяце белорусы, от греха и Таможенного союза подальше, поторопились ввезти аж 26,1 тыс. машин – в два с лишним раза больше, чем обычно.

А потом наступил новый, 2010 год...

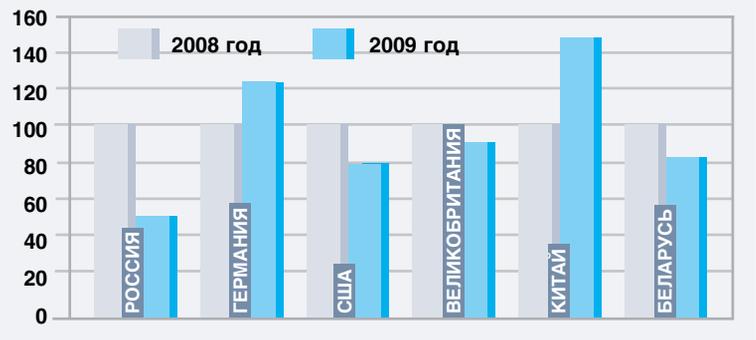


Рисунок 1. Динамика изменения рынка автомобилей в 2009 году по сравнению с 2008 годом, %

ТЕНДЕНЦИИ НЫНЕШНЕГО ГОДА

С 1 января сформировать Таможенный союз в полном объеме так и не удалось, и окрыленные этой новостью граждане нашей страны продолжили скупать автомобили на Западе.

Но кое-какие правила игры в нынешнем году все же изменились – юридическим лицам, например, отныне пришлось ввозить автомобили на новых условиях, унифицированных для стран ТС. Иначе говоря, официальным автодилерам предложили платить те же таможенные пошлины и по тем же правилам, как в России. Режим изъятия был продлен только для физических лиц – сначала до 1 июля нынешнего, а затем и до 1 июля следующего, 2011 года.

Результат первого полугодия в итоге получился весьма интересным. По данным генерального директора Белорусской автомобильной ассоциации (БАА) Людмилы Шабановой, белорусский автомобильный рынок существенно замедлил падение. Если за первые шесть месяцев 2009 года было продано 8900 новых иномарок (на 26,6 % меньше, чем годом ранее), то за шесть месяцев нынешнего продано 7700 новых автомобилей (минус 13,7 %).

Казалось бы, для белорусских автодилеров – потрясающе приятные новости.

Но радости на их лицах нет. Ведь из этого количества они продали лишь 4400 авто, а остальные новые машины физические лица ввезли самостоятельно, по более низким таможенным пошлинам.

С тоской официальные продавцы рассказывают о том, как приходят наши граждане в автосалоны, как тщательно выбирают себе машинки, усаживаясь за руль, подгоняя под себя сиденья, заглядывая под капот и в багажник, а потом... уезжают в ту же Литву, чтобы приобрести себе точно такой же автомобильчик в местном автосалоне. В общем, как сообщил председатель БАА Сергей Михневич, продажи автомобилей дилерами сократились в три раза. То есть теперь и на рынке новых автомобилей доминируют физические лица.

«Сегодня серые поставщики и физические лица доминируют на рынке не только подержанных, но и новых автомобилей, — считает С. Михневич. — Если рынок автотехники, бывшей в употреблении, они традиционно охватывают на 100 %, то в сегменте новых автомобилей физлица завозят уже не менее 2/3 от общего числа вновь зарегистрированных машин».

Председатель БАА привел еще некоторые цифры, на которые стоит обязательно обратить внимание. Юридические лица за пять месяцев нынешнего года ввезли в Беларусь примерно тысячу автомобилей. Примерно в 7–8 раз меньше, чем в прошлом году! А физические — более 60 тыс. машин, на 30 % больше.

«Вот только все эти деньги идут мимо бюджета страны, а налоги за реализацию автомобилей в автохаусах Европы идут в бюджеты соседних стран», — сетует Сергей Михневич. И предлагает три варианта решения проблемы. Первый — поднять пошлины на новые автомобили для физических лиц до уровня пошлин, по которым растаможивают машины дилеры. Второй — урегулировать вопросы функционирования свободного таможенного склада, чтобы граждане могли в Беларуси покупать нерастаможенные новые иномарки и самостоятельно уплачивать пошлины. И, наконец, третий вариант — сделать изъятия из правил ТС для юрлиц Беларуси и Казахстана, разрешив им ввозить новые авто на тех же условиях, какими пользуются физические лица.

На Гродненском авторынке



Пока правительство думает над предложениями продавцов, подведем кое-какие итоги.

Во-первых, представляется несостоятельным утверждение о том, что большинство подержанных автомобилей за последний год было ввезено в нашу страну для последующей перепродажи в Российскую Федерацию. Если в декабре 2009 года на подобный бизнес еще можно было в какой-то степени рассчитывать (и многие перевозчики и продавцы действительно рассчитывали, заставив площадки автохаусов довольно дорогими для Беларуси автомо-

билями стоимостью свыше 10 тыс. долларов), то в нынешнем году, после разъяснений с российской стороны о необходимости уплаты разницы в пошлинах при перепродаже авто в РФ, уже никто о сказочном наваре не мечтал. Белорусы просто обновляли свой личный автопарк, пока у них есть такая возможность. И в этот процесс оказались вовлечены все, даже те граждане, которые планировали купить авто или поменять свою машину на более новую не сейчас, а годика через два-три.

Во-вторых, изменения в таможенном законодательстве воочью продемонстрировали аппетиты белорусских автомобильных дилеров. Да, многие бренды, к примеру, «Ауди», «Форд» или «Фольксваген», поставляют свою продукцию в Беларусь по специальным, щадящим ценам, пытаясь не потерять рынок окончательно. Но в то же время рост таможенных платежей в любом случае должен был увеличить стоимость новых машин в автосалонах процентов на 30. Этого не произошло, цены по сравнению с прошлым годом выросли очень незначительно. А это значит, что продавцам просто пришлось уменьшить «маржу», которую они опускали в карман с продажи каждого нового автомобиля. Что для большинства из нас, потребителей, согласитесь, весьма приятно. Так сказать, социально справедливо.

В-третьих, белорусский автомобильный рынок вступает в новую, еще не изведанную им стадию. Пройдет пару месяцев, полгода, год — и подержанных машин из Германии, Швейцарии или Штатов в нашей стране

больше не будет. Рано или поздно ТС заработает в полном объеме, без изъятий, будет создано единое экономическое пространство, и мы в таком случае столкнемся с той же ситуацией, какую пережила в прошлом году Россия. А в 2009-м ввоз подержанных автомобилей в страну-соседку практически полностью прекратился. Если бы не праворульные «японцы» Дальнего Востока, статистика просто не заметила бы отдельные единичные случаи появления на ее просторах европейских «бэушек». Хотя в 2008 году в Россию было ввезено, для сравнения, более 350 тыс. подержанных иномарок.

Российский рынок подержанных иномарок сегодня, как отмечают специалисты, находится в условиях жесточайшего дефицита качественных автомобилей. «Свежих» машин «оттуда» нет, иномарки российской сборки еще толком не успели состариться. Получается, что вскоре российские проблемы станут болезненными и для нас. А еще один негативный для белорусского потребителя фактор заключается в том, что половина рынка подержанных автомобилей России сосредоточено в Центральном федеральном округе. Уровень доходов тех же москвичей и питерцев определяет и средний возраст большинства подержанных авто – от 1 до 3 лет, и, соответственно, высокий ценник на них. Насколько готовы мы к таким переменам, можно только предполагать.

Четвертый вывод очевиден – рано или поздно нам придется привыкать к новым автомобилям, собранным в ТС, то бишь в России. Первые ласточки этого процесса уже прочирикали: по итогам первой половины нынешнего года самой популярной иномаркой в Беларуси стала... «Лада»! (см. табл. 1).

Пусть данная тенденция еще только набирает обороты, тем не менее она весьма симптоматична. Ведь еще несколько месяцев назад белорусский потребитель новых автомобилей категорически не хотел смотреть в сторону машин с обозначением «Сделано в России». Те же дилеры «Форда» возили свои «Фокусы» в Беларусь из Германии (с кузовом хэтчбек) или с испанского завода в Валенсии (с кузовом седан), хотя предприятие во Всеволожске, казалось бы, гораздо ближе. Переход к калужским «Фольксвагенам» или «Тойотам» из Шушар

Первое полугодие 2009 года		Первое полугодие 2010 года	
Volkswagen	1467	Lada	447
Toyota	1128	Volkswagen	369
Lada	485	Renault	271
Peugeot	477	Skoda	174
Mazda	454	Peugeot	160
Ford	436	Ford	153
Skoda	280	KIA	152
Dacia	238	Toyota	137
KIA	220	Mitsubishi	133
Volvo	205	Audi	95

Таблица 1. Лидеры продаж в автосалонах Беларуси среди новых автомобилей по брендам (штук)

потребуется очень непростого психологического слома в весьма привередливом мировосприятии белорусских автолюбителей.

Наконец, пятый вывод нам еще только предстоит сделать. И касается он главного, по всей видимости, вопроса: а что мы сами будем делать на большом автомобильном рынке Таможенного союза? Неужели только платить деньги за произведенные кем-то автомобили?

ЕСТЬ ЛИ МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ?

Безусловно, любой развитой в промышленном плане стране с квалифицированной рабочей силой, коей и является на сегодняшний день Беларусь, было бы совсем не лишним обзавестись собственным легковым автопромом. Ведь продавать ввезенные откуда-либо автомобили на соседнем рынке не получится. Как отмечает Сергей Михневич, «каждый импортер и автодилер закреплен за конкретным территориальным регионом. Если, допустим, импортер отвечает за белорусский рынок, то продажа автомобилей и запчастей в соседние страны категорически запрещена партнерским контрактом. Выгоды от продаж автомобилей в соседние страны мы не получим, так как нарушим свои обязательства перед поставщиком».

Значит, нужно предложить автомобиль, произведенный в Беларуси. Всерьез говорить о том, что мы сумеем в кратчайшие сроки создать свою машину с нуля, попросту невозможно. Без инвестиций, технологий, инженерной базы этого не сделать. Поэтому возможный белорусский автомобиль – это «ласточка» уже существующего,

а в идеале – достаточно раскрученного автобренда, но собранная белорусскими руками. Которую мы, конечно же, сможем предложить на рынках наших партнеров по Таможенному союзу.

Для того чтобы оценить будущие возможности нашей страны, стоит проанализировать существующие на территории ТС автомобильные производства.

Таблица 2.
Действующие автомобильные производства России

Название компании	Место	Год открытия завода	Плановая мощность (в год)	Марки	Объем выпуска в 2008 г.	Объем выпуска в 2009 г.	Динамика, %
АвтоВАЗ	Тольятти	1970	900 000	Лада	801 563	294 737	-63,2
GM-АвтоВАЗ	Тольятти	2001	75 000	Chevrolet	54 649	23 101	-57,7
Супер-Авто	Тольятти	1997	н.д.	Лада	1429	1282	-10,3
ЧеченАвто	Аргун	2008	7000	Лада	80	706	–
Моторика	Тольятти	1994	н.д.	Лада	744	228	-69,4
Бронто	Тольятти	1993	н.д.	Лада	99	197	+99,0
Автотор	Калининград	1997	170 000	В целом	108 458	60 338	-44,4
				Kia	31 172	32 054	+2,8
				BMW	6414	5963	-7,0
				Hummer	1622	505	-68,9
				Chevrolet	60 826	18 633	-69,4
				Cadillac	2343	720	-69,3
				Opel	–	2460	–
Chery	6081	3	–				
Автофрамос	Москва	1998	80 000	Renault	72 648	49 650	-31,7
Volkswagen	Калуга	2007	150 000	Volkswagen, Skoda, Audi	62 327	48 012	-23,0
Ford	Всеволожск	2002	125 000	Ford	64 967	41 367	-36,3
ТarАЗ	Таганрог	1998	180 000	Hyundai, Tagaz, Chery	96 567	24 336	-74,8
Sollers (УАЗ)	Ульяновск	1941	120 000	УАЗ	3 1670	15 490	-51,1
Sollers (ЗМА)	Набережные Челны	1985	75 000	Fiat, SsangYong	36 624	4770	-87,0
ИжАвто	Ижевск	1965	250 000	В целом	64 190	10 966	-82,9
				Иж	4873	1008	-79,3
				Лада	20 922	4257	-79,7
				Kia	38 395	5701	-85,2
Toyota	Шушары	2007	50 000	Toyota	6393	8310	+30,0
General Motors	Шушары	2007	70 000	Chevrolet, Opel	41477	7967	-80,8
Nissan	С-Петербург (Каменка)	2009	50 000	Nissan	–	3790	–
ГАЗ	Н. Новгород	1932	100 000	ГАЗ	21 936	2159	-90,2
Дервейс	Черкесск	2004	107000	В целом	7122	865	-87,9
				Derways	242	–	–
				Lifan	6880	865	-87,4
АМУР	Новоуральск	1968	н.д.	Geely, ZX	698	143	–
СеАЗ	Серпухов	1952	25 000	Ока	1291	–	–

В России лидером в производстве легковых автомобилей в прошлом году стал, конечно же, АвтоВАЗ, выпустивший 295 тыс. машин (вместе с «Шеви-Нивой») при мощности 900 тыс. авто.

Второе место занимает калининградский «Автотор», выпускающий машины семи марок, далее московский «Автофрамос», производящий «Рено», и еще больше

десять заводов (см. табл. 2).

Добавим, что на Вазе сегодня закрыта одна из трех линий сборочного конвейера, на которой в 2012 году должны начать выпускать «Рено», а чуть позже – «Ниссан». Плюс вспомним, что в конце апреля под Калугой открылся новый автозавод, плод сотрудничества компаний PSA Peugeot Citroen и Mitsubishi Motors, проектной мощностью 125 тыс. авто в год. И еще в Каменке под Питером в сентябре запустят предприятие Hyundai, которое к 2012 году должно выйти на уровень производства 150 тыс. автомобилей в год.

Наконец, расскажем, что свой легковой автопром есть и в Казахстане. Завод «Азия-Авто» в Усть-Каменогорске способен производить до 60 тыс. машин ежегодно. Правда, результаты прошлого года куда скромнее – всего 1863 машины марок «Лада», Skoda и Chevrolet, зато в нынешнем здесь стали производить еще «УАЗы» и KIA. Кроме того, промышленное предприятие АО «Агромашхолдинг Казахстан» в городе Костанай совместно с корейской компанией SsangYong планирует крупноузловым методом собирать небольшие партии внедорожников Actyon, Kupton и Rexton.

В общем и целом получается, что белорусский легковой автопром в лице завода «Юнисон» (п. Обчак под Минском)

проектной мощностью аж 3000 автомобилей в год на этом фоне выглядит довольно бледно. Да и выпустил в прошлом году всего 161 машину – громко разрекламированный Iran Khodro Samand. Бывший когда-то, до модернизации иранцами, автомобилем «Пежо», этот седан продается пока ни шатко ни валко. Позиционируясь на белорусском рынке как рабочая лошадка, «Скакун» предлагается сегодня у нас за 39 с небольшим хвостиком миллионов рублей, что, вообще-то, совсем не мало. За 13 тыс. долларов наши автолюбители предпочтут скорее чуть подержанный современный автомобиль известной европейской марки, чем «Скакуна» с донельзя запутанной родословной. Ведь та же компания «Пежо», «405-я» модель которой послужила в свое время донором для создания «Саманда», только что заявила о выводе на рынок модели «508». А это, между прочим, развитие знаменитой своей управляемостью «405-й» уже в третьем поколении!

Впрочем, условия игры на белорусском авторынке, как уже говорилось, сегодня стремительно меняются. Меняются и масштабы цен, которыми оперируют покупатели и продавцы. И, возможно, уже очень скоро «Саманд» перестанет нам казаться столь неоправданно дорогим. Наверное, поэтому руководство предприятия уверенно строит планы на будущее. В настоящее время СП ЗАО «Юнисон» совместно с компанией «Иран Кходро» ведет активную проработку второй фазы проекта по производству легковых автомобилей Samand, в рамках которой предусматривается значительное расширение существующего производства, строительство цехов сварки и покраски кузовов, складских помещений. Тогда только в Россию завод сможет поставлять до 12 тыс. автомобилей в год, а еще не менее 3 тыс. оставлять на внутреннем рынке.

Правда, для полноты картины все-таки отметим, что в прошлом году компания «Иран Кходро», пытавшаяся одно время самостоятельно выйти со своими автомобилями на просторы России, покинула этот



Производство автомобилей «Саманд» на белорусско-иранском СП ЗАО «Юнисон»

рынок – не пошли «Скакуны» в стране любителей «птицы-тройки»...

А теперь взглянем на рынок Таможенного союза с высоты птичьего полета и попытаемся оценить, кто из известных мировых производителей еще не задействован в производстве автомобилей на этих просторах. Их не так много. Во-первых, «Даймлер», то бишь «Мерседес», который предпочитает наращивать мощности на заводах в США. Во-вторых, «Сузуки», вдруг отказавшаяся от запланированного строительства завода в России (но у фирмы уже есть предприятие в Восточной Европе – в венгерском городе Эстергом). В третьих, проданная китайцам «Вольво»... И все?

КИТАЙСКИЙ ОПЫТ

Есть еще одна страна-производитель легковых машин, которая из года в год наращивает объемы выпуска – Китай. При этом рост обеспечивается как за счет прихода на этот рынок известных мировых брендов (на сегодняшний день все самые крупные автокорпорации – General Motors, Ford, Toyota, Daimler, Volkswagen, Nissan-Renault, PSA Peugeot Citroen, Honda и BMW – создали свои совместные предприятия на территории КНР), так и за счет постоянного расширения производства авто собственных марок.

Именно взрывное привлечение иностранного капитала и активная антикризисная налоговая и кредитная поддержка государства помогли Поднебесной достичь впечатляющих успехов. В прошлом году производство в КНР выросло на 49,2 % по сравнению с 2008 годом и достигло 13,83 млн. автомобилей, включая 10,42 млн. легковых автомобилей, что позволило занять Китаю первое место в мире, опередив лидировавшую по данному показателю 33 года Японию.

Конечно, не случайно в перечень проектов двустороннего торгово-экономического сотрудничества между нашими странами вошло создание в Беларуси производства легковых автомобилей с участием производителей Китая. В апреле прошлого года для активизации работы с иностранными инвесторами был принят Указ Президента № 175 «О мерах по развитию

производства легковых автомобилей», который гарантирует предоставление определенных льгот производителям легковых машин, желающим открыть бизнес в нашей стране. И в правительстве ведутся соответствующие переговоры. Между прочим, не только с китайскими партнерами – господдержка обещана любому добросовестному инвестору.

Но интересно, что даже самый активный публичный поборник строительства китайского автозавода в Беларуси директор ООО «Китайские автомобили» Сергей Варивода признает: организация производства автомобилей до создания нормативной базы по стимулированию их сбыта приведет к созданию очередного неэффективного сборочного проекта в нашей стране. «Не проблема собрать автомобиль из отдельных узлов и агрегатов. Но очень не просто убедить наших граждан своими кошельками проголосовать за этот автомобиль», – считает С. Варивода. Правда, методы «убеждения», о которых говорит предприниматель, очень напоминают российские протекционистские меры: пошлины, госзаказ, льготное потребительское кредитование и т.д. Но достаточно ли убедительны они для создания стабильного рынка сбыта китайских машин белорусской сборки – большой и спорный вопрос.

Думается, что проблема китайских авто на рынке кроется не в новизне брендов из Поднебесной. «Джили», «Черри», BYD (звучит, конечно, красиво – «Быд»!)... В конце концов, современные рекламные технологии позволяют «раскрутить» любой товар в довольно сжатые сроки. Специалисты чаще говорят о «вторичности» китайских автомобильных технологий, о невнимательном и иногда бездумном копировании образцов европейской техники. Ведь стоит использовать металл не той прочности, не так тщательно проварить швы – и автомобиль рассыпается во время краш-тестов, как карточный домик.

Или чего стоит рассказ одного из российских дилеров, торговавшего китайски-



Один из китайских автомобилей на выставке в Минске

ми внедорожниками! Продавцы никак не могли понять, отчего сцепления новых машин сторают при пробеге 2 тыс. километров, пока не догадались снять корзину и взглянуть на диск. Оказалось, что его накладка изготовлена из материала, более всего напоминающего... мягкую резину! А вот другой случай, описанный в СМИ: китайский производитель в сопроводительных документах не рекомендовал продавцу выставлять машины на открытой площадке во избежание появления ржавчины. Представляете качество лакокрасочного покрытия авто, готового заржаветь, попав под дождик?

Думается, подобные истории вряд ли взращивают доверие к произведениям китайского автопрома и тем самым сужают потенциальный рынок их распространения.

Но есть в «китайской экспансии» на мировые рынки еще один крайне важный нюанс, который пока не получил должной оценки со стороны мирового сообщества, но в перспективе может сказаться на расстановке экономических сил на планете. Не так давно СМИ рассказали о выступлениях рабочих на одном из китайских автозаводов, которые потребовали элементарного – повышения зарплат. Эксперты тут же заговорили о символичности этого события. Дело в том, что экспансия китайских товаров во многом обеспечивается низкими издержками производства, в том числе за счет мизерной заработной платы. Один из белорусских профсоюзных лидеров пришел в свое время в ужас, побывав в китайской СЭЗ, где делается электроника. «Молодые девчонки сидят и паяют микросхемы по 12 часов в день за 100 долларов в месяц без отпусков. Через пять лет слепнут – и оказываются на улице без всякого пенсионного пособия. А на их место набирают новых – миллионы желающих стоят у проходной», – рассказывал потом профлидер.

Развитие производственных сил в Китае рано или поздно вызовет и развитие производственных отношений. В стране с самым большим числом долларовых миллионов придется повышать зарплаты и сотням миллионов простых трудящихся, своими руками ежедневно творящих феномен китайского чуда. А это моментально снизит

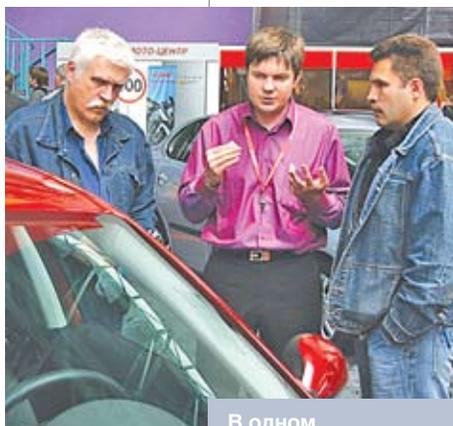
пока еще непревзойденную конкурентоспособность китайских товаров. Данный нюанс также, видимо, следует нам учитывать при построении перспективных отношений с автобизнесом из Поднебесной.

МЕЖДУ «ОРИГИНАЛОМ» И «ДЕРИБАСОМ»

Автомобиль, в отличие от электроники, подвержен естественному и довольно быстрому износу. В нем слишком много трущихся, вращающихся, скользящих и прыгающих деталей, зачастую работающих в экстремальных температурных режимах. А значит, эти детали изнашиваются и выходят из строя. Кроме того, в словаре автолюбителя есть слово «расходники», означающее запчасти и жидкости, которые по любому, как ты аккуратно ни эксплуатируй автомобиль, приходится регулярно заменять.

В нашей стране – более 3 млн. автомобилей, и все они, даже самые новые, требуют запчастей. А потому абсолютно прав Сергей Михневич, который считает, что вхождение в мировой клуб легковых автопроизводителей Беларуси следует начинать с выпуска запасных агрегатов. «Не секрет, что запчасти должны производиться с привлечением технологий, а Беларусь имеет лучшую в СНГ производственную базу, – говорит председатель Белорусской автомобильной ассоциации. – Выпуск автокомпонентов – наиболее привлекательное направление, которым могла бы заняться белорусская промышленность. Тем более что инвестиции здесь исчисляются сотнями миллионов долларов. То есть на данном этапе нужно вести переговоры с инвесторами не о сборке автомобилей, а о производстве автозапчастей».

Любой автомобилист знает, что запчасти сегодня бывают трех видов: «оригинал», «лицензия» и «дерibas». Оригинальные детали вам предложат официальные дилеры на сервисе, при этом стоимость их просто заоблачная. Подделки, «дерibas», чаще всего китайские и турецкие, стоят на по-



В одном из минских автосалонов

рядок дешевле, но долго не живут – «левые» амортизаторы могут потечь уже через 10 тыс. километров пробега, а колодки стереться еще быстрее. Оптимальный вариант для среднестатистического автовладельца – «лицензия», сочетающая приемлемое качество с подходящей ценой. И именно эта бесконечно обширная ниша на рынке Таможенного союза представляется предпочтительной для автопромышленности нашей страны, обещая практически гарантированный сбыт продукции при условии ее соответствующего качества.

А следом за локализацией производства автокомпонентов, глядишь, и сбудется наша всеобщая мечта о белорусской легковушке: инвесторы-производители автомобилей придут туда, где созданы для этого благоприятные условия.

В правительстве хорошо знают предприятия, уже сегодня готовые выйти на рынок запчастей и компонентов – минский «Комплексжугт», Витебский завод электроизмерительных приборов, ОАО «Руденск», ООО «Таспо-Ф» (г. Фаниполь), НП ООО «Фенокс» и многие другие. Привлечение инвесторов в сферу производства запчастей вполне вписывается в перспективы как создания единого экономического пространства в рамках Таможенного союза, так и выхода на более широкие рынки. К примеру, совсем недавно о заинтересованности в производстве топливной аппаратуры в Беларуси заявила компания Bosch. Вице-президент фирмы Петер Тиероллер уверен, что автомобильный рынок после кризиса должен вернуться к прежнему уровню примерно в 2012–2013 годах. И Bosch в сотрудничестве с минскими моторостроителями уже сейчас готов работать на эту перспективу.

Региональный менеджер по Восточной Европе корпорации Ford Золтан Папп еще более оптимистичен. Он считает, что автомобильный рынок Беларуси (кстати, крайне, по его словам, перспективный) вырастет уже в следующем, 2011 году.

Хотелось бы надеяться, что, успешно пережив напророченный нам автомобильный апокалипсис, мы уверенно войдем и в стадию возможного роста. В новых условиях, с новыми партнерами. И с новыми весьма заманчивыми перспективами.

Максим ГИЛЕВИЧ ▀