

СДЕЛАНО, КАК В КИТАЕ

СБОРКА КИТАЙСКИХ ЛЕГКОВЫХ И ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ДЕШЕВЛЕ ПРЯМОГО ИМПОРТА ЭТИХ МАШИН В РОССИЮ ИЗ-ЗА ВЫСОКИХ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА ГОТОВЫЕ АВТОМОБИЛИ. ОДНАКО ДАЛЬШЕ «ОТВЕРТОЧНОЙ» СБОРКИ КИТАЙСКОЕ АВТОПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ ВРЯД ЛИ ПРОДВИНЕТСЯ. ПРИЧИНА — СКРОМНЫЕ ОБЪЕМЫ СБЫТА КИТАЙСКИХ МАРОК, А ТАКЖЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ИМ СО СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ ЧИНОВНИКОВ И АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

ГРАНИЦА НА ЗАМКЕ В ноябре 2007 года Минэкономразвития прекратило подписывать с иностранными автоконcernами соглашения о промышленной сборке автомобилей в России. Режим промсборки позволяет инвестору импортировать компоненты для сборки автомобиля по льготным (0–5%) таможенным ставкам в обмен на постепенную локализацию производства (в частности, установку линий по сварке и окраске кузова машины). Когда прием заявок на промсборку был закрыт (10 ноября), Минэкономразвития не подписало ни одного проекта по выпуску в России китайских автомобилей, в том числе коммерческих.

К этому времени таких проектов набралось немало. Свои заявки в Минэкономразвития подали китайский автоконцерн Great Wall, дилер китайских машин ИРИТО, завод «Автомобили и моторы Урала» («Амур», Свердловская область), новосибирский «Транссервис» и завод Derways. О намерении подать заявки также говорили ряд инвесторов из Свердловской, Нижегородской и Волгоградской областей.

Но Минэкономразвития и Минпромэнерго (последнее министерство согласовывает проекты) еще в июле 2007 года договорились, что не пустят китайское автопроизводство в Россию. Чиновники посчитали, что оно не продвинется дальше «отверточной» сборки машин и не принесет с собой никаких новых технологий, поэтому российский автопром от прихода китайцев не выиграет. Просто взять и отказать сборщикам китайских машин министерства не рискнули и решили бесконечно оттягивать согласование таких проектов. Об этом стало известно еще до 10 ноября, поэтому ин-

весторы, подавшие «китайские» заявки, в конце концов, перестали интересоваться у министерств, на какой стадии согласования они находятся.

Потеря китайской автосборки не стала большим потрясением для российского автопрома. Суммарная стоимость перечисленных китайских проектов оценивается не более чем в \$400 млн, что сопоставимо с инвестициями одного концерна Hyundai в Россию (он построит завод стоимостью \$380 млн). Суммарный объем производства по китайским проектам также невелик: 200–300 тыс. машин (сопоставимо с потенциальной мощностью завода Volkswagen в Калуге).

Однако негласный отказ министерств не остановил желающих собирать в России китайские автомобили — не только легковые, но и коммерческие. Например, завод «Амур» заявил о намерении выпускать грузовики китайской FAW. «АМС-Групп» начала сборку китайских коммерческих машин BAW. Завод Derways начал выпуск пикапов Plutus, обещав «в будущем стать автомобильным центром страны».

ПРОЦЕНТНОЕ СООТНОШЕНИЕ Столь сильное желание инвесторов собирать в России китайские автомобили на первый взгляд малопонятно. Все крупные западные автоконцерны (Volkswagen, General Motors, Fiat и пр) перенесли автосборку, наоборот, в Китай — страну с дешевой рабочей силой (по данным Ernst & Young, ее стоимость варьируется от \$60 до \$180 в месяц) и растущим авторынком (за январь–сентябрь 2007 года он вырос на 25,7%). Теперь же идет речь о переносе автопроизводства из Китая в Россию.

Российский авторынок также растущий, но рабочие руки здесь стоят на порядок дороже (на заводе «Форд-Всеволожск» сотрудники получают до \$1 тыс.). Вдобавок к этому заводы не добились таможенных льгот от министерств.

Однако экономика китайской сборки в России складывается не из стоимости рабочей силы, а из пошлин на импорт новых автомобилей. По словам представителей «Северсталь-Авто», таможенные пошлины на импорт коммерческой техники в Россию сейчас составляют 10–15% (в зависимости от объема двигателя). Если ввозить грузовик, который должен облагаться пошлиной, например 10%, в виде машинокомплекта, то его эффективная таможенная ставка будет уже 8–9,5%. В этих условиях, как поясняют в компании, сборочным предприятиям иногда выгоднее импортировать машинокомплект, чтобы на собранный из него автомобиль держать низкую цену. Это главное конкурентное преимущество китайской техники, которое позволило ей занять по данным агентства «Автостат» более 20% российского рынка коммерческих машин. С этим показателем китайская техника является третьим по величине рыночным игроком после Hyundai (36,4%) и Isuzu (30,1%).

Несмотря на это, сборщиков китайских грузовиков в России немного. Помимо «Амура» и «АМС-Групп» этим занимается лишь ЗАО «Автотор» (Калининград), которое выпускает машины Yuejin. В отличие от «Амура» и «АМС-Групп», «Автотор» даже не обращался в Минэкономразвития за льготами на импорт компонентов для автосборки. Завод уже обладает правом их беспошлинного импорта как резидент особой экономической зоны Калининградской области.

Таким образом, основная часть продаж китайских грузовиков приходится на импорт. Это объясняется и тем, что автосборочным заводам России пока выгоднее вести сборку китайской легковой техники — сборку грузовой они развивают лишь в дополнение к первой. Рынок легковых автомобилей в России более емкий: объем их продаж в 2008 году составил 2,8 млн машин (оценка Ernst & Young), тогда как коммерческих — 400 тыс (оценка агентства «Автостат»). Вместе с тем, пошлины на импорт новых легковых машин в Россию гораздо выше, чем коммерческих (эффективная ставка пошлин в легковом сегменте достигает 60–65%), что делает «отверточную» сборку легковых «китайцев» в России более востребованной.

Кроме того, рынок коммерческой техники сравнительно узкий — по данным агентства «Автостат», половину рынка (56%) занимают легкие коммерческие грузовики (LCV). Соответственно, если инвесторы и начинают сборочные проекты в коммерческой тематике, то ограничиваются малым сегментом. По данным «Автостата», производство грузовиков массой до 2 тонн составляет около 60% выпуска коммерческой техники в России.

Все это ограничивает сборку китайской коммерческой техники. В 2007 году «АМС-Групп» собрала не более 4 тыс. машин BAW, а «Автотор» — не более 1,4 тыс. Yuejin.

НЕ ГЛУБЖЕ ОТВЕРТКИ По мнению аналитика ИФД «Капиталь» Михаила Пака, столь малые объемы про-

изводства подтверждают опасения министерств о том, что китайская автосборка не пойдет в России дальше «отверточной». Аналитик поясняет, что смысл вкладывать деньги в локализацию производства (покупать сварочные и окрасочные линии для кузова) появляется, если машина продается в количестве от 30–40 тыс. штук в год.

Дилеры же китайских марок говорят, что если бы не барьеры министерств, производство и сбыт китайских марок в России были бы выше. По выражению Андрея Панферова, управляющего продажами китайских Higer и SAMC группы компаний «Русбизнесавто» (продает грузовики), политика российских властей «противоречит интересам российской автопромышленности». Впрочем, он признает, что бороться с министерствами бесполезно. «Наш прогноз, к сожалению, не очень утешителен — даже „отверточная“ сборка (китайских грузовиков. — **ВГ**) на российском рынке вряд ли будет развиваться», — говорит господин Панферов.

Дилеры заинтересованы в продвижении китайских брендов в России едва ли не больше автозаводов. Например, переговоры о сборке легковых китайских моделей на «Амуре» вели дилерские холдинги «Элекс-Полус» и «Инком-Авто», которые стали дистрибуторами этих брендов. «Амур» же выступает как обыкновенная сборочная площадка, которая берет примерно \$1 тыс. за собранный автомобиль, и обращается в министерство за льготами как юридическое лицо, ведущее производство.

Но пессимизм дилеров можно понять. Против сборки китайцев в России выступают не только министерства, но и российские автозаводы. Их интересы представляет Объединение автопроизводителей России (ОАР, объединяет АвтоВАЗ, КамАЗ, ГАЗ, УАЗ). В частности, после запроса ОАР министерства начали борьбу против сборки легковых китайских автомобилей на «Автоторе». Чиновники пообещали лишить «Автотор» льгот, которыми он пользуется как резидент ОЭЗ Калининградской области, если «отверточная» сборка на заводе не будет сокращена в десять раз — с нынешних 100 тыс. до 10 тыс. машин в год. Фактически это означает остановку завода.

Это заставило «Автотор» отказаться от крупнейшего в России китайского проекта — строительства совместного автозавода с китайской Chery мощностью до 200 тыс. машин и стоимостью \$300 млн. Проект с «Автотором» должен был стать стартовой площадкой для Chery на европейский рынок. Партнеры намеревались поровну инвестировать в него и создать мощности не только по сварке и окраске, но, возможно, и штамповке кузовов автомобиля — на это решились далеко не все западные автоконцерны, строящие заводы в России. Кроме того, партнеры зарегистрировали совместную сбытовую компанию — ЗАО «Чери-Автотор Дистрибушн», — которая будет продавать продукцию завода через сеть «Автотора».

Но проект не состоится и теперь, как утверждают источники ВГ среди автопроизводителей, члены ОАР намерены лоббировать в министерствах решение о сворачивании той китайской автосборки, которая еще осталась в России. ■

ПОТЕРЯ КИТАЙСКОЙ АВТОСБОРКИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЬШИМ ПОТЯСЕНИЕМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА. СУММАРНАЯ СТОИМОСТЬ НЕСКОЛЬКИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КИТАЙСКИХ ПРОЕКТОВ СОПОСТАВИМА С ИНВЕСТИЦИЯМИ ОДНОГО КОНЦЕРНА HYUNDAI В РОССИЮ



на правах рекламы

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД - ЛИЗИНГ

БАНК АВАНГАРД

7% СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГА В ГОД*

7 ЛЕТ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ*

«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

32,2 млрд руб.

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ
ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»
(на 01.01.2008 г.)

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6
тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru