

ВРЕМЯ РАЗБРАСЫВАТЬ КАМНИ

ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА РЫНОК ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ РОС В ГЕОМЕТРИЧЕСКОЙ ПРОГРЕССИИ, УДВАИВАЯСЬ ЕЖЕГОДНО. ПО ТЕМПАМ РОСТА РОССИЯ ВХОДИЛА В ТРОЙКУ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ, ОПЕРЕЖАЯ ИНДИЮ И КИТАЙ. КРИЗИС ПРИТОРМОЗИЛ ЭТОТ ПРОЦЕСС, И ГОСУДАРСТВО БРОСИЛО ПРОБНЫЙ ШАР, СПАСАЯ РОДНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. ЭТОТ ШАР ОБЕРНУЛСЯ КАМНЕПАДОМ, СИЛЬНО ПОПОРТИВШИМ «ОГОРОД», ТЩАТЕЛЬНО ВОЗДЕЛЫВАВШИЙСЯ ТОРГОВЦАМИ ПОДДЕРЖАННЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ.

МАКС СЕРГЕЕВ

Постановление правительства №903 от 5 декабря прошлого года в России заметили только профессионалы. Гораздо шире обсуждался указ об ужесточении пошлин на легковые автомобили, поскольку напрямую задевал интересы широких масс покупателей. Однако и для грузовиков настали тяжелые времена. Правда, в основном для поддержанных. По данным агентства «Автостат», в 2008 году из ввезенных в Россию 180,3 тыс. грузовых автомобилей 108,5 тыс. были поддержанными — это 46,9%. При этом не секрет, что к нам везли технику с пробегом 700–800 тыс. км, поскольку именно она уже достаточно дешева, чтобы быть привлекательной для нашего массового покупателя. Так что у законодателей были основания озаботиться ограничением конкуренции для российских предприятий.

ЗА ПРИГОРШНЮ ЕВРО Новые ставки пошлин ощутимо изменились применительно к автомобилям старше пяти лет. Номинально повышение выглядит небольшим: с €2,2 за кубический сантиметр объема двигателя до €3 (седельные тягачи) и даже €4,4 (грузовики и самосвалы) означали практически запрет на импорт машин такого возраста. Но при объеме двигателя в несколько литров это означает повышение цены на несколько тысяч евро. Менее жестоко поступили с пошлинами на более свежие автомобили — с 10–15% до 20–25% от стоимости, но и это повышение цены также ударило по продажам. Теоретически новые пошлины введены временно, на девять месяцев. Но смогут ли пережить это время те, кто зарабатывает на импорте?

Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в РФ, согласно статистике комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), снизились в марте 2009 года по сравнению с аналогичным месяцем предыдущего года на 47%. А в целом за квартал продажи сократились на 40%, до 260 тыс. автомобилей. «Причины данного серьезного падения рынка уже были отмечены нами ранее: ограничение доступности кредитных ресурсов, высокие процентные ставки по кредитам, девальвация рубля и повышение таможенных пошлин, в совокупности повлекшие за собой повышение цен, объявленное недавно многими марками», — говорит председатель комитета автопроизводителей АЕБ Дэвид Томас. Ровно те же факторы действуют и на рынке грузовиков, но тут они отягощены еще и падением заказов на перевозки.

«МНЕ ПРОЩЕ ИХ УТОПИТЬ» В апреле, однако, отмечен рост продаж тяжелых грузовиков, но им по-прежнему далеко до уровня прошлого года. Сейчас даже лидерам рынка (MAN, Volvo, Scania) удастся про-



СПРОС НА МАШИНЫ УПАЛ БЫ И БЕЗ УВЕЛИЧЕНИЯ ПОШЛИН

давать по 100 тяжелых грузовиков в месяц. И это, заметьте, речь идет о новых машинах! Вторичный рынок в данный момент находится на точке замерзания.

Дилеры Freghtliner, лидера на нашем вторичном рынке в 2007–2008 годах, до кризиса поставляли покупателям по 50–60 грузовиков в месяц. Сейчас им удается реализовать за тот же период пять-шесть тягачей. Площадки за-

биты тягачами, менеджеры по продажам уходят из компаний и вообще из бизнеса. Структура начинает разваливаться. Тяжесть ситуации для вторичного рынка можно оценить по размерам скидок, которые предлагают многие продавцы: они доходят до нескольких сотен тысяч рублей.

Владелец фирмы, торгующей американскими тягачами, однако, не показывает никаких эмоций, комментируя повышение пошлин: «У меня на площадке 200 машин. Думаю, что распродать их мне удастся в лучшем случае за пару

лет». В такой ситуации места для чувств уже нет осталось, бизнес фактически разрушен, и возмущаться этим бессмысленно. Еще 200 на момент объявления о новых пошлинах плыли из Америки: «Мне было бы проще утопить их в море. Но я слишком долго налаживал связи с перевозчиками и портом, чтобы это сделать. Поэтому пришлось отправить их обратно в Америку и продать по бросовым ценам там. Я потерял очень много, но если их везти и растаможить, то потерял бы все».

За прошедшие месяцы ситуация стала только острее. Ввоз практически на нуле. За январь-февраль было ввезено чуть более сотни поддержанных грузовиков. Это машины, заказанные еще в прошлом году. Сегодня оптимистическими считаются прогнозы, которые обещают возрождение рынка в 2011 или 2012 годах.

Пока можно сделать промежуточный вывод об эффективности новых пошлин. Предполагалось, что они заставят покупателей предпочесть отечественную технику или хотя бы соседские «МАЗы». Однако большинство опрошенных перевозчиков заявляет, что в ближайшие три-пять лет будет «доезжать» старые машины. И не только из любви к комфорту, который обеспечивают зарубежные автомобили. Но и просто потому, что поддерживать технику на ходу дешевле, чем покупать новую. Пошлины могли бы сработать, если бы покупатели сами не обеднели.

По данным «АСМ-Холдинга», производство грузовиков в первом квартале 2009 года в сравнение с тем же периодом прошлого года сократилось на три четверти. От повышения пошлин могли бы выиграть поставщики запчастей и владельцы сервисов, но и у них ничего хорошего не происходит. Оборот этого рынка растет, но только в рублях, то есть за счет удорожания валюты. ■

ШИНЫ ВТОРОГО СРОКА

Во времена СССР «наваркой» шин занимались в основном из-за дефицита новых. Сегодня восстановление шин диктуется экономическими соображениями. И на коммерческом транспорте восстановленные шины скорее правило, чем исключение. До половины шин на грузовиках и автобусах в Европе и Америке служат «второй срок». Экономия американских перевозчиков благодаря применению восстановленных шин оценивается примерно в \$2 млрд в год.

Возможность восстановления закладывается уже на этапе проектирования и изготовления шины. Каркас рассчитан на длительный срок службы, а протектор имеет достаточную толщину, чтобы при износе он мог быть углублен. Жизненный цикл шины, подлежащей восстановлению, включает четыре этапа. После первоначальной эксплуатации в качестве новой она подвергается восстановлению протектора путем нарезки. Это дает дополнительные 20–25% пробега и обходится примерно в 5% стоимости новой.

Для дальнейшей эксплуатации шина подвергается более серьезной и дорогой операции. С нее снимают изношенный слой и приваривают новый протектор.

Он изготовлен из такой же смеси, как та, что идет на изготовление новых шин, и по своим свойствам восстановленная шина практически не отличается от новой. Такой протектор также можно «освежить» углублением, которое добавит еще 25% пробега. Хотя нарезка несколько ухудшает некоторые характеристики: по данным Michelin, шины серии Energy экономят по сравнению с обычной шиной Michelin E до 2,3 л/100 км в новом и восстановленном состоянии и до 2,0 л/100 км после углубления протектора.

В России восстановление шин на собственных предприятиях предлагают сейчас два крупных международных производителя — Michelin, у которого такая услуга называется Retix, и Goodyear под маркой Next Tread. Чаще всего клиенту предлагают обменять у дилера изношенные шины на восстановленные с доплатой примерно половины стоимости новой.

Восстановлением шин занимаются и независимые компании в разных городах России — от Санкт-Петербурга до Владивостока. Они обычно применяют технологию «холодного» восстановления, приваривая к каркасу предварительно вулканизированный протектор. Инвестиции в оборудование оцениваются в \$500–700 тыс.



Лицензия МФ РФ С 3211 66 и МФ РФ П 3211 66

ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

62 филиала
180 агентств
51 регион России

Более 150 страховых программ
Перестраховочная деятельность

Рейтинг «Эксперт РА» - А+
Рейтинг НРА - АА

Для полной уверенности

ОАО «Государственная страховая компания «Югория»

www.ugsk.ru



*Реклама