

Волны китайского моря

ТЕКСТ **Л. Малютин**

По итогам 2011 г. рынок грузовых автомобилей вырос на 58,7% и достиг 332 тыс. ед. (для справки: в 2008 г. в России продано 430,3 тыс. грузовиков), из них 150,54 тыс. новых импортных (рост 97,4%). Примерно 6500 новых импортных грузовиков – китайские. Емкость этого сегмента выросла на 30...35%. Наибольшим спросом

большегрузных автомобилей. Это и выборы Президента РФ, и вступление России в ВТО, и неблагоприятная глобальная обстановка – стагнация экономики США и Евросоюза, ближневосточный кризис. Важны и сильные предкризисные настроения. Россия все сильнее завязывается с экономикой еврозоны, что не может вызывать оптимизма.

Импортеры приветствуют вступление России в ВТО. Пошлины на ввоз грузовиков снизятся. Например, на новые самосвалы массой от 20 т пошлина сразу же опустится с 25 до 10%, а через три года и вовсе до 5%. Но покупатели могут особо не радоваться – цены в лучшем случае не упадут, так как Минэкономразвития обещало поработать над другими формами сборов вместо пошлин – экологических сборов или чего-нибудь в подобном роде. Не стоит забывать и о таком явлении, как инфляция, которая после выборов Президента РФ обещает проявить себя во всей полноте.

Однако для покупателей еще не все потеряно. Одновременно снижаются пошлины на поддержанные грузовики, а значит, открываются возможности для ввоза новых автомобилей под видом поддержанных. Снижение пошлин на б/у – самый сильный удар по отечественному автопрому, который и без того чувствует себя неважно, поскольку его конкурентоспособность продолжает снижаться в сравнении с автопромом Китая.

На рынок дорожно-строительной техники вступление в ВТО вряд ли окажет влияние, по крайней мере на начальном этапе, поскольку вопрос пошлин здесь не стоит. Очевидно, что продолжится тенденция вытеснения немно-



гочисленного отечественного производителя.

За последние два года качество китайских автомобилей стало на порядок лучше, причем самосвалы опережают по качеству легковые автомобили и LCV. Китайцы повысили не только качество сборки, но и качество дизайна и эргономики. Работать на китайском самосвале легче и приятнее, чем на КАМАЗе или МАЗе. Еще в 2007 г. водители предпочитали китайский самосвал российскому по целому ряду характеристик – грузоподъемности, надежности и эргономике. У «китайцев» был один, но серьезный недостаток – низкая ремонтопригодность из-за разноразной номенклатуры запчастей одной и той же модели и элементарной недоступности этих самых запасных частей. За эти годы ситуация с номенклатурой, сервисом и поставками запчастей значительно улучшилась. Во-первых, определились лидеры рынка – Shaanxi, Howo, DongFeng, Foton, FAW, CAMC. Появились крупные, серьезные отечественные дилеры – Группа Компаний «Интекра», «Русбизнесавто», «ФАВ-Восточная Европа» и др., китайские автозаводы открывают представительства, появляются сервисные станции и склады запчастей. В целом выстраивается система представительство–дистрибьютор–дилерская сеть–сервис.

Следует отметить работу, которую проводили и



Самосвал Shaanxi 6x4

пользовались самосвалы с колесной формулой 6x4. Такой же рост наблюдался на рынке дорожно-строительной техники, где спросом пользовались традиционно фронтальные погрузчики, экскаваторы и бульдозеры.

К перспективам 2012 г. поставщики китайской техники относятся с осторожным оптимизмом и прогнозируют небольшой рост. На 2012 г. выпало немало политических событий, имеющих сильное влияние на состояние экономики в целом и рынка



Самосвал Foton Auman 8x4

проводят дилеры по адаптации самосвалов к российским нормативным и эксплуатационным требованиям. В конструкцию серийного самосвала вносят столько изменений, что самосвал для внутреннего рынка КНР и такой же самосвал для России – два разных автомобиля. Это замечательно, но для покупателя возникает опасность связаться с «неправильным» поставщиком и получить не то, что хотел.

Таким образом, год 2012-й ожидается достаточно благоприятным для китайских самосвалов, но покупателю следует соблюдать осторожность при их выборе.

Андрей Яковлев, руководитель проекта «Китай» компании «Русбизнесавто», г. Москва: «Импорт китайской техники вырос в 2011 г. по сравнению с 2010 г. с 90 до 200% по различным товарным группам – по автобусам на 90%, по фронтальным погрузчикам на 200%. От 2012 г. я ожидаю умеренного роста рынка китайской техники. После вступления в ВТО значительно снизятся таможенные пошлины на грузовые автомобили. На новые самосвалы массой от 20 т пошлина опустится до 10% вместо нынешних 25%, а через три года снизится до 5%. Это сделает китайские самосвалы более доступными по сравнению с российской техникой. На дорожно-

строительную технику пошлина составляет 5%, поэтому вступление в ВТО не изменит продажи техники. На импортируемые нашей компанией автобусы пошлины составляют 20%. После вступления в ВТО они понизятся до 10% в течение 5 лет. Поэтому в 2012 г. вступление в ВТО не изменит продажи автобусов.

При выборе китайской техники я советую прежде всего выбирать компанию, которая присутствует на рынке не менее 5 лет и предлагает помимо техники гарантийное и сервисное обслуживание, запчасти. Как правило, такие компании заботятся о своем имидже и потому поставляют сертифицированную и адаптированную для России технику. Очень много маленьких компаний занимается импортом китайской техники. Такие компании обычно ввозят технику в минимальной комплектации. Приоритетом для них является минимальная цена на товар. Обычно эти компании не предоставляют сервисное обслуживание.

За последние несколько лет в Китае увеличилось число больших компаний, которые производят широкий ассортимент техники. Они выстраивают свой бизнес в Китае и мире по примеру ведущих мировых производителей техники и соответственно поддерживают имидж

своего бренда вне территории Китая, стараясь не продавать за границу некачественную технику. Если вы покупаете технику в маленькой компании, вы можете получить машины, произведенные для внутреннего рынка Китая. Такая техника может быть дешевле, но не будет адаптирована для российских климатических условий. Также могут возникнуть трудности с наличием запчастей, потому что официальный представитель может продавать аналогичную технику, но с другими двигателями, коробками передач и т. д.

Обычно китайские производители всегда внимательно от-

носятся к нашим требованиям по качеству и адаптации техники к российским условиям. Этот процесс у нас идет постоянно. Например, в конструкцию автобуса модели Higer 6119 в 2011 г. мы внесли 12 изменений. Наша компания уделяет серьезное внимание сервисному обслуживанию и поставкам запчастей. У нас 6 собственных станций и более 30 партнеров для гарантийного ремонта и обслуживания продаваемой нами техники из Китая».

Официальные рекомендации представительства FAW, г. Москва: «Хотим обратить



Мусоровоз на шасси Foton Auman 6x4



Тягач DongFeng 6x4



Самосвал Howo 6x4

внимание потенциальных покупателей – при выборе машин китайской марки обязательно надо смотреть, каким образом завезены эти машины и являются ли они официально поставляемыми в Россию и адаптированными к нашим тяжелым условиям эксплуатации. Для официально поставляемой техники FAW, к примеру, в ПТС в графе 21 указано наименование собственника ООО «Фав-Восточная Европа», а все другие наименования собственников указывают на то, что машина завезена нелегальным путем с уменьшением таможенной стоимости, а кроме того, не является экспортным вариантом и комплектующие и узлы, из которых состоят эти машины, отличаются от заводского исполнения! Иными словами, это машины, собранные для внутреннего рынка Китая! Скажем также, что запасных частей на такие машины в России не найти, как и на нелегально завезенные машины других марок, таких как Shaanxi и Howo.

Татьяна Патрашкина, ООО «ТСК-Урал» (Группа Компаний «Интекра»), г. Миасс: «При покупке автомобиля китайского производства следует обратить внимание на следующее. Кто импортер? Это должно быть юридическое лицо, являющееся официальным представителем или дистрибьютором производителя техники, которое имеет стаж работы и положительную репу-



Самосвал Foton Auman 6x4

тацию поставщика, может предоставить необходимые свидетельства и одобрения, имеет офис, складскую площадку, грамотный сайт и т. п. На рынке до сих пор действуют недобросовестные импортеры, поставляющие контрафактные автомобили. Сочетание низкого качества таких автомобилей с использованием «серых» схем по ввозу (например, разовые сертификаты) сильно дискредитирует впечатление о китайской технике. Планируя приобретение, следует проверить, указано ли в ПТС Одобрение типа транспортного сред-

ства (когда и кем выдано) и какому экологическому классу соответствует автомобиль. Хотим обратить внимание покупателей на то, что в 2011 г. никто из импортеров китайской техники не имел официального Одобрения на то, что в 2011 г. никто из импортеров китайской техники не имел официального Одобрения соответствующего классу Euro 4. Автомобили 2011 г.в. могут иметь экологический класс только Euro 3, причем на них срок действия Одобрений закончился 31.12.2011 г. В связи с продлением действия экологических стандартов Euro 3 автомобили 2012 г.в. должны иметь

более современной топливной аппаратуры позволили поднять мощность двигателя до 375 л.с. Помимо этого до 17 м³ увеличен объем платформы, что позволит перевозить в большем количестве сыпучие грузы с небольшой удельной массой. С целью сохранения устойчивости и управляемости самосвала с увеличенным кузовом на 50 мм снижена высота общего центра масс автомобиля. Платформа имеет ровный пол и прямой задний борт, это позволит производить разгрузку без остатка груза в кузове.

Переработана система обогрева платформы. Выхлопные

каналы расположены в верхней части стоек заднего борта. Это позволяет улучшить обзорность при разгрузке, особенно в зимний период. В соответствии с требованиями ПДД введена отдельная клавиша включения знака автопоезда.

Одобрение типа ТС, датированное не ранее 20 января 2012 г. и сроком действия до 31.12.2012 г.

Наши постоянные клиенты могут проследить, что с 2007 г. совместно с китайской стороной мы постоянно работаем над совершенствованием конструкции автомобилей DongFeng. Нами детально прорабатываются и учитываются пожелания клиентов. Так, с декабря 2011 г. ГК «Интекра» переходит на поставку модернизированных 20-тонных самосвалов с колесной формулой 6x4.

Изменения в системе управления двигателем и применение

DongFeng с двигателем Cummins 375 л.с. изначально один из «крепких» китайских грузовиков. Немногие самосвалы грузоподъемностью 20 т могут похвастать усиленной рамой с вкладышем по всей длине и суммарной толщиной лонжерона 16,5 мм. Произведенные доработки позволили эксплуатировавшим организациям уменьшить расход топлива в расчете на 1 тонну перевозимого груза.



Автобетономеситель на шасси DongFeng 6×4

Являясь официальным дистрибьютором в РФ, мы проводим предпродажную подготовку автомобиля, обучение персонала, гарантийное и сервисное обслуживание. Поэтому при надлежащем исполнении инструкции по эксплуатации автомобиля вопросов по надежности у наших клиентов не возникает. В случае экстренной ситуации клиент всегда может проконсультироваться с нашими специалистами по бесплатной линии и выполнить ремонт в ближайшем к нему сервисном центре».

Игорь Князев, ГК «ДСТС», г. Москва: «Анализируя итоги 2011 г., прослеживается четкая тенденция, сложившаяся на рынке китайской спецтехники в 2010 г. и окончательно оформившаяся



Бульдозер Shantui SD32 массой 42 т



Самосвал DongFeng 6×6

в 2011-м: китайские производители вышли на мировой уровень по степени организации дилерской сети в России. Результаты 2011 г. вселяют оптимизм – рост рынка составил, по разным подсчетам, от 24 до 30%. В качестве лидера продаж землеройной тех-

ники можно выделить бульдозер Shantui SD-16, долю китайских бульдозеров на российском рынке мы оцениваем примерно в 40...50%. В этом году мы ожидаем дальнейшего укрепления позиций на рынке, окончательного оформления и увеличения совре-

менных дилерских сетей и сервисных центров мирового уровня, создания централизованных складов запасных частей к технике Shantui на территории РФ.

Вступление России в ВТО затронет многие секторы экономики и рынков, в том числе строительной и специальной техники. Как повлияет это событие на рынок в целом – остается лишь догадываться, ведь планы на бумаге порой разительно отличаются от того, что может получиться в реальности.

Что касается рекомендаций покупателю, мы советуем покупать спецтехнику у официальных дилеров, статус которых подтвержден дилерским договором и которые работают уже много лет в данном сегменте. К таким фирмам, например, относится компания «ДСТС», успешно работающая на рынке поставок техники более 14 лет и зарекомендовавшая себя

с самой лучшей стороны. А наличие собственных сервисных центров, разветвленных и налаженных каналов поставок запасных частей делает сотрудничество эффективным и позволяет планировать долгосрочную работу. Покупая технику у дилера, необходимо ознакомиться с условиями поставки, сроками гарантии, условиями сервисного сопровождения. Так, например, компания «ДСТС» обслуживает заводскую гарантию, предоставленную компанией Shantui на свои бульдозеры. Также ООО «ДСТС» имеет в регионах собственные представительства (в городах Благовещенск, Сургут, Иркутск, Бронницы, Пятигорск, Тюмень), осуществляющие весь комплекс услуг от продажи запасных частей и расходных материалов до гарантийного и послегарантийного ремонта техники. Кроме того, существует востребованная услуга – выездной ремонт: мобильная сервисная бригада может оперативно прибыть к заказчику и про-

известить ремонт техники в месте ее пребывания.

Качество техники из Китая улучшается год от года. Сегодня многие образцы успешно конкурируют с известными европейскими, японскими и американскими брендами. Надежность спецтехники, сошедшей с конвейера ведущих китайских производителей, соответствует международным нормам, по которым работают коллеги из других стран, а иногда и превосходит их. Так, компания Shantui на всю свою продукцию предостав-

ляет гарантию 2000 ч работы. Такое предлагает далеко не каждый именитый производитель строительной техники. Существенно улучшился и соответствует требованиям времени уровень обслуживания и ремонта. Увеличились номенклатура и количество запчастей на складах. Сегодня компания «ДСТС» располагает всем, чтобы обеспечить обслуживание и ремонт проданных нами машин качественно и в кратчайшие сроки. Иначе в условиях жесточайшей конкуренции на этом рынке выжить невозможно.

Рустам Шарипов, ГК «Росинтертехника», г. Челябинск:
 «Подводя итоги 2011 г., можно отметить, что лидером продаж тяжелых китайских грузовиков в России является завод Shaanxi с брендом Shacman. Лидерство обусловлено удачным сочетанием цены, характеристик, надежности. Это мне напоминает историю марки Howo, завода CNTS (Sinotruk) с 2006-го по 2008 г. Стратегией завода была избрана не цивилизованная форма дистрибуции и продвижения марки, как, например, марки DongFeng, Shaanxi, а создание стихийного рынка продавцов, когда заниматься ввозом на территорию России может любой желающий. Это дало свои результаты. Не секрет, что китайские грузовики берут соотношением цена/ качество. Так как в данном случае из цены грузовика исключается прибыль выпавшего звена (дистрибьютор), то и цена на данную марку была самая лакомая для покупателей. Вроде бы все хорошо, рынок наполнился грузовиками марки Howo, и благодаря популяризации марки появились продавцы запчастей и сервисы, специализирующиеся на этой марке. Но не все так гладко! В Россию хлынул поток грузовиков марки Howo как легальным путем, так и нелегальным. Нелегальный поток состоит из грузовиков, собранных на заводе, но не для России, а на внутренний рынок Китая или в страны «третьего мира» везут как собранные по другим спецификациям, из узлов и агрегатов, отличных в худшую сторону от поставляемых в Россию, так и откровенный контрафакт, собираемый на мелких, сборочных производствах и в «гаражных» автосервисах, которые сами собирают и продают автомобили российским компаниям.



Самосвал Shaanxi 6x4



Магистральный тягач FAW 6x4

В целом мы считаем, и с нами солидарны многие специалисты, что у китайской строительной техники замечательные перспективы не только на российском рынке, но и на международном».



Самосвал CAMC 6x4

Импорт тяжелых грузовиков из Китая в Россию, ед., в 2011 г. (по данным ГК «Росинтертехника»)

Марка	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
Shacman	16	92	83	140	211	278	207	311	393	592	357	616	3296
Howo	11	17	28	44	105	115	154	168	122	124	126	285	1299
FAW	0	12	85	42	25	16	54	79	46	83	171	363	976
Dongfeng	0	79	15	37	3	27	10	41	44	16	27	89	388
Foton	0	0	0	10	0	4	1	15	32	0	1	8	71
Beifan	0	0	0	1	15	5	2	12	5	8	0	14	62
CAMC	0	0	0	0	10	0	0	20	0	25	15	0	70
Прочие	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	39
Итого	27	200	211	274	369	445	428	646	642	848	697	1375	6201

Как видно из статистики импорта китайских грузовиков, в 2011 г. наблюдается резкое снижение ввоза марки Howo по сравнению даже с 2008 г. Это говорит о том, что покупатели разочаровались в марке благодаря «серому» импорту.

Такая же ситуация с маркой Shacman (Shaанxi). Весь Дальний Восток просто завален контрафактными грузовиками Shaанxi, завезенными по сертификатам соответствия экологическому классу Euro 4, а по сути являющимися автомобилями стандарта Euro 2, собранными для внутреннего рынка или стран «третьего мира». Так, цена самосвала Shacman с колесной фор-

мулой 6x4 в Благовещенске на 300...350 тысяч ниже, чем цена у официального дилера. Это говорит не о том, что в Благовещенске все продавцы филантропы, а о том, что изначально такие машины дешевле в закупке.

Остается посочувствовать «счастливым» обладателям таких китайских самосвалов – поскольку качество сборки машин находится исключительно на совести предприимчивых китайских дельцов, очень скоро владелец техники сталкивается с вопросом ремонта и замены некоторых частей автомобиля. Правда, спустя какое-то время выясняется, что заказанные по официальному каталогу запчасти на конкрет-

ную модель машины не подходят к контрафактному грузовику. Недобросовестные производители, во-первых, часто используют при сборке части только для китайского рынка, которые в России не представлены, а во-вторых, уже упомянутое качество сборки дает о себе знать – многие запчасти попросту не подходят по посадочным местам, ведь на таком производстве гнезда зачастую сверлят на глазок при тусклом свете лампочки.

Порядок в этом отношении можно навести, было бы желание. Так, уже были попытки закрыть несколько сертификационных центров, которые выдавали недобросовестным импортерам

сертификаты соответствия экологическому классу Euro 4, благодаря которым удается растаможивать «серые» машины. Но закрываются одни, открываются другие.

Учитывая все сказанное, покупателям мы можем посоветовать не покупать на сомнительные варианты приобретения техники, которая дешевле на порядок (у всех официальных дилеров цена на конкретную модель может колебаться с небольшой разницей), либо приобретать дополнительные единицы техники и ставить их в качестве «доноров» запчастей».



КИТАЙСКИЕ САМОСВАЛЫ

ведущие производители
SHAANXI • HOWO • DONGFENG
FAW • FOTON • XCMG • SHANTUI

ДОСТАВКА В ЛЮБУЮ ТОЧКУ РФ
(351) 730-55-55

РосИнтерТехника
группа компаний

ТЯГАЧИ

БУЛЬДОЗЕРЫ

ПОГРУЗЧИКИ

WWW.ГРУЗОВИКИ-КИТАЯ.РФ

СЕРВИС

ЗАПЧАСТИ

TRADE-IN