



# ТОЛЬКО НЕТ МНЕ НИ СЛОВА В ОТВЕТ...

АЛЕКСЕЙ ВОЖАКОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ХОТЯ У НАС С КИТАЕМ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ, И, ПО СЛОВАМ ПРЕЗИДЕНТА, РАЗВИВАЮТСЯ ОНИ В БРАТСКОМ ДУХЕ, ПОСЛОВИЦА «СВОЯ РУБАШКА БЛИЖЕ К ТЕЛУ» ДЛЯ НАШИХ ПАРТНЕРОВ, ПОХОЖЕ, НАМНОГО АКТУАЛЬНЕЕ. ПОРЯДКА 80 % ПЛАТЕЖЕЙ В ЮАНЯХ ВОЗВРАЩАЕТСЯ ОБРАТНО В РФ БЕЗ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН.

ПОМНЮ, В КОНЦЕ 2022 ГОДА Я ОКАЗАЛСЯ В ХЕЛЬСИНКИ. Это был непродолжительный период после пандемии, когда границы открылись и машины на российских номерах пропускali совершенно свободно. Но вот наши банковские карты тогда уже не принимали. На всякий случай, я завел карту UnionPay. Но и ее как платежное средство финские терминалы игнорировали. В порту был многоуровневый паркинг, очень удобно: машину бросаешь, а сам — на паром в Стокгольм или Таллин. И вообще, там дешевле держать автомобиль, нежели на городских парковках. На том паркинге я автомобиль и оставил, а через два дня, когда вернулся, понял, что заплатить наличными не получится: в пандемию эту опцию отменили. Что делать? Смотрю — финн планирует. Я к нему — слушай, друг, у меня карта не работает, заплати своей, а я тебе кеш отдам. Надо сказать, никаких возражений я не услышал, сердобольный парень приложил карту, я отдал наличные — и все дела. Но неужели и в от-

ношениях с братским народом придется изобретать нечто подобное? Да не придется, схемы уже работают, иначе бизнес остановится. И понять-то резоны крупных китайских банков несложно. Ведь объявление санкций может если и не парализовать платежи, то серьезно их замедлить, что моментально скажется на экономике, ориентированной на экспорт.

Вот и глава ассоциации российских дилеров Алексей Подщеколкин пожаловался, что китайская сторона уже более трех недель «не видит» денег, переведенных за запчасти и оборудование.

Негласно китайские банки делят юани на «чистые» и «грязные» — те, которые связаны с РФ. От так называемых «грязных» отказываются. Ну и импортерам приходится находить «чистые» юани у посредников. Понятно, что расходы при этом увеличиваются, иногда за счет таких транзакций стоимость товаров возрастает до 10%. А страдает, как всегда, конечный потребитель. То есть мы с вами.

Но основной проблемой глава РОАД считает рост ключевой ставки, поскольку это приведет к критическому удорожанию кредитов как для покупателей, так и для владельцев бизнеса. С помощью заемных средств приобретает около половины всех автомобилей, а когда кредитная ставка превышает 20%, такая схема мало кому покажется привлекательной. Ну а для владельцев бизнеса в моменте выгоднее положить средства на депозит, нежели вести деятельность.

На фоне этих неприятностей грядущее повышение утилизационного сбора с 1 октября уже не кажется великой проблемой. Напомню, что для самой популярной категории автомобилей, с объемом двигателя от одного до двух литров,

сегодня он составляет 300 600 руб., а с начала октября ожидается уже 556 000 руб. По официальной версии, эта мера должна стимулировать китайские и иные зарубежные компании открывать в России заводы с высокой степенью локализации. А вот кинутся ли китайские партнеры их строить? С 2014 года только Haval запустил производство в Туле. А когда перед открытием я спросил их генерального директора о сроках окупаемости, его ответ показался мне настолько оригинальным, что приведу его здесь: «Для нас важнее не получить прибыль, а нарабатывать компетенции и опыт на производственной площадке за рубежом». Вот в Geely после изучения чужого опыта и решили построить завод в соседней Беларуси. Сейчас, с учетом требований локализации, стоимость открытия производства выросла в несколько раз. А если учитывать мощности по выпуску комплектующих в Китае, то их себестоимость, скорее всего, окажется значительно ниже локализованных. И вполне возможно, что для удержания безусловно важного для них рынка, китайские компании будут дотировать продажи в РФ.

В любом случае не надо быть экспертом, чтобы прогнозировать значительное повышение стоимости автомобилей, что они в один голос и делают, советуя приобрести машину именно сейчас. Но я считаю, что здесь стоит присмотреться к опыту наших китайских друзей и принимать решения, исходя исключительно из экономической целесообразности, и не набирать кредитов с безумной ставкой, а спокойно взглянуть на ситуацию со стороны. Сейчас, когда конкуренция среди китайских брендов обострилась, многие постараются завезти побольше автомобилей, а когда продать их будет сложнее, тогда и скидки станут выше. □

Рис. Виктория Подщечколкина

