

Китай атакует!

Китай и китайские товары - объективная реальность для многих стран мира. Сегодня украинский рынок, ранее захваченный китайской обувью, одеждой, бытовой техникой и электроустановочным оборудованием, покоряется китайской автомобильной техникой. Продукция компаний Great Wall, Chery, Admiral, FAW, Tianma, Dadi, Geely завозится или напрямую, или из России, вытесняя автотехнику конкурентов при помощи низких цен.

Этим летом компания Great Wall Motors Ltd. (GWM) - первая из китайских национальных автопроизводителей, представляющих свой товар в страны СНГ, - организовала пресс-тур для журналистов СНГ на свой завод. Однако вопреки представлению о таких презентациях, информация, которая была предоставлена журналистам, больше портила имидж китайского автомобилестроения, чем работала на него.

Заметим, что холдинг GWM считается наиболее "продвинутым" из собственно китайских автопроизводителей, если не считать работающие на внутренний рынок сборочные предприятия западных компаний (например, Volkswagen). Холдинг объединяет более 10 дочерних компаний, производящих внедорожники, грузовики и автобусы, а также НИОКР (научные исследования и опытные конструкторские разработки). Словом, на неискушенный взгляд, - полноценный автопроизводитель, входящий в 10 крупнейших частных предприятий Китая с объемом производства 200 тыс. автомобилей в год.

Российский коллега-журналист отметил ряд интересных моментов пресс-тура: "Зарплата рабочих GWM - примерно 150 долларов в месяц. От работающих на конвейере требуют ежемесячно выдавать не менее одного рацпредложения - для улучшения качества или экономичности производства. Все показанное журналистам оборудование (включая линии, содержащие сварочные роботы и автоматические покрасочные камеры) было японского и немецкого происхождения, что, по словам хозяев, свидетельствует о серьезности и качестве. Есть даже свой испытательный полигон и научный центр, где экспертами работают немецкие инженеры.

Представители GWM утверждают, что все у них собственной разработки, а не лицензионное: и моторы, и штамповка кузовов, и антикоррозионное покрытие, и многое другое. Дескать, потенциала у компании накоплено столько, что она может воплотить в железе собственные инженерные проекты".

Заметили знакомые нотки?

Раз немецкие инженеры и оборудование - то качество гарантированно! Когда-то в СССР так говорили о наших "Жигулях", когда только смонтировали в Тольятти сборочные линии. Теперь-то мы понимаем, что этого отнюдь не достаточно, чтобы выпускать надежную технику. Нужны мотивация для персонала, система качества и многое другое...

По мнению журналистов побывавших в Китае, производители "чисто китайских" автомобилей еще далеки от этого, они только начали борьбу за китайского покупателя в

среднем ценовом сегменте, где покупатель уже обращает внимание на качество. Сегодня в Китае на автомобилях китайских марок ездят наименее обеспеченные автовладельцы, да и те с ростом достатка стремятся пересесть на иномарки, пусть и местной сборки.

Впрочем, по утверждению правительственных источников, в ближайшие годы в китайском автопроме грянут серьезные слияния. Руководство страны заявляет о необходимости укрупнения и консолидации, чтобы в стране осталось не более десяти производителей. Их увеличенные производственные и финансовые возможности позволят работать не только в Китае, но и на зарубежных рынках Америки и Европы.

Большой миф о соотношении «цена/качество»

Китайские чиновники прямо утверждают, что главное достоинство китайских товаров, перекрывающее ЛЮБЫЕ недостатки, - это соотношение "цена/качество". И этого достаточно, чтобы завоевать покупателя в развивающихся и бедных странах мира, включая Украину, но не США или Евросоюз. Чем меньше доход у населения, тем более оно чувствительно к цене и более расположено мириться с малыми, а то и не очень дефектами в дизайне, функциональности, надежности и т.п. Именно такое население - целевая аудитория тех производителей, которые не могут предложить ничего нового или качественного, а потому довольствуются созданием реплик, для производства которых экономят на всем.

Европейцы - очень расчетливые люди и никогда не платят за товар сомнительного качества. (Я говорю о массовом потребителе, а не о людях с достатком свыше 100 тыс. евро в год, которые больше ориентируются на престиж автомобильной марки, а не практичность, и готовы переплатить за имя). Западный потребитель (да и наш тоже) уже имеет 10-летний опыт эксплуатации китайского ширпотреба, например велосипедов. В Германии или Дании такие велосипеды стоят в 3-5 раз дешевле европейских и во столько же раз меньше живут. И этот опыт однозначно укладывается в ту же схему, что и наш, украинский - это "одноразовые", легко рассыпающиеся товары.

Вспомним обувь, сделанную в Китае, китайские ножи - подделки под известные западные ножевые бренды, которые продаются в наших магазинах за 15 - 45 грн. вместо 300 - 1500 грн., которые стоит продукция испанских, немецких и американских фирм. 95% марок велосипедов тоже произведено в Китае, хотя собраны в Украине, Польше или Италии. Фотоаппараты, компьютерные комплектующие и быттехника - всего не перечислишь.

В каждом случае предугадать, сколько проживет такая китайская вещь, невозможно, как невозможно и рассчитать то самое пресловутое соотношение "цена/качество", о котором так много говорят. Ведь качество товара - вещь субъективная. Оно зависит от каждого покупателя. По определению, качество - это те преимущества (свойства) товара, которыми ты можешь никогда и не воспользоваться. Если ты покупаешь автомобиль на два года, а затем перепродаешь - тебя не должно волновать, что через четыре года он буквально рассыплется. А если автомобиль очень чувствителен к фирменному обслуживанию, то отсутствие такового - ущерб качеству автомобиля. Ведь все равно ТО необходимо и проблемы с ним - это неудобства и отрицательные эмоции.

Выбор в сторону китайских автомобилей делается на основе двух параметров:

1. Собственно нового автомобиля (несравнимого по цене с аналогичными предложениями известных автопроизводителей).

2. Стоимости запчастей и стоимости ТО. При этом полагается (и неверно!), что они легкодоступны и существует масса конкурирующих фирм-продавцов, из которых можно выбрать.

С пунктом 1 все понятно - эталоном для сравнения служат дешевые иномарки и русские автомобили ВАЗ и ГАЗ. Автовладелец, который ездил на ВАЗе "шестерке" или 14-й модели, или довольно тесной в салоне и багажнике "десятке", всего на 400\$ дороже "десятки" покупает Cherry "Амулет". Этот "китаец" оснащен кондиционером, ГУРом, люксом, 4-мя электроподъемниками, электрзеркалами и ЦЗ, а также обладает мотором в 94 л.с. И все это - примерно за 9900\$. Естественно, покупатель делает "разумный", как ему кажется, выбор, утверждая, что "соотношение цена/качество отличное, гораздо выше СНГ-овских машин".

Что касается пункта 2 - о нем забывают. И, лишь став владельцем "китайца", обнаруживают, что запчастей к "китайцам" нет или они есть у одного монополиста, дерущего с них втридорога. При этом качество этих запчастей неизвестно и самому продавцу. Часто просто потому, что на первом этапе - выводе китайских автомобилей на рынок - зарабатывают на перепродаже автомобилей дилеры и просто торговцы. Развертывать цивилизованную дистрибуцию с поставками запчастей и сервисом начинают позднее. Причем китайские производители традиционно недооценивают эти моменты продаж своих автомобилей за рубежом.

В Украине и России часто их продавцами становятся компании, не имеющие опыта и необходимых ресурсов для грамотного развития продаж и сервиса. Виной тому и неговорчивость китайцев - на переговорах с потенциальными дистрибьюторами в Украине многие из них выдвигали совершенно неприемлемые условия для компаний, давно и успешно продающих известные автомобильные бренды.

Результат закономерен: и полгода не прошло с начала продаж, а уже есть люди, которые страшно недовольны тем, что купили китайский автомобиль и открыто об этом говорят. А ведь китайских автомобилей пока мало, эксплуатируются они в основном меньше года и просто еще не начали сыпаться. И ни продавцы, ни наши автослесари еще не оценили до конца качество металла кузова и заменяемость деталей.

Не секрет, что в погоне за дешевизной и производительностью в Китае довольно небрежно относятся к соблюде-



Немецкий автоклуб ADAC провел краш-тест китайского внедорожника Jiangling Landwind. Его результаты оказались худшими за последние 20 лет. Этот автомобиль практически не оставляет водителю шансов на выживание.

нию технологии обработки металла - чего стоят "рацпредложения" которые должны по одному в месяц внедрять неграмотные рабочие, работающие на Great Wall. Боюсь, что эффект от них будет прямо противоположный. Ведь, та же самая сталь А2, из которой делают особо нагружаемые детали двигателя (и отличные ножи) при нарушении процедур отпуска или обработки не выдерживает эксплуатации. А гальванопары, которые возникают в местах отсутствия изоляции и наличия контакта стальных деталей с цветными металлами? Знакомый слесарь, Антон, обнаружил несколько таких, ремонтируя попавшие в аварию китайские автомобили: "Коррозия бы проявилась спустя один-два зимних сезона".

По его мнению (человека, закончившего автодорожный институт и подлатавшего уже несколько побывавших в авариях китайских автомобилей), с технической, эстетической, функциональной и стоимостной точек зрения, они вне конкуренции только с российским автопромом, но не с европейскими (японскими, американскими) автомобилями.

Наиболее продуманы и грамотно реализованы, на его взгляд, пикапы Great Wall. У других марок (Admiral, Cherry) обнаруживались и протекание бензина в масло, и откровенно хлипкий металл днища кузова, "пробиваемый пальцем". Кстати, никакой гарантии (хотя бы на 1 год) от его коррозии большинство китайских производителей не дает, как и адресов сервисных мастерских в странах СНГ!

Конечно, мы понимаем, что многие подобные гарантии - просто "замануха" для покупателя. Гарантийный сервис - не богадельня, а бизнес, ориентированный на достаточно дорогое регулярное ТО. И, как всякий бизнес, стремится свести к нулю бесплатный ремонт по гарантии. Мы понимаем, что владелец при этом платит за иллюзии, "если вдруг, то исправят - сразу и бесплатно".

Конечно, получив при обращении по гарантии экспертное заключение о неприменимости бесплатного ремонта, дескать, "неправильная езда, по плохой дороге и на плохом бензине", эти иллюзии развеиваются.

Но, ведь без иллюзий так трудно жить!

Тот же Антон, недавно отремонтировал Great Wall Hover, который купили всего три месяца назад и успели наездить (по дорогам Крыма) 8200 км. За это время отлетела краска на порогах, владелец замучил постоянные скрипы передней панели и в подвеске, возникли проблемы с электрикой. Качество отделки салона тоже проявило себя, когда машину чистили пылесосом.

При этом Great Wall Hover был куплен за \$22450: версия с "механикой" и 130-сильным бензиновым мотором Mitsubishi (2,4 л). В оснащение входят гидроусилитель руля, ABS, электронная система распределения тормозных усилий (EBD), климат-контроль, электропривод стекол, зеркал и CD-чейнджер на шесть дисков.

Но даже со всеми этими проблемами владельцы не жалели о покупке, поскольку были предупреждены продавцом об этих "детских болезнях". Они долго копили на машину и купили ее у фирменного дилера в России, куда часто ездят по делам и где думали проводить ТО. Но оказалось, что у Антона и дешевле, и качественнее.

- Мне тяжело что-то советовать покупателям, - говорит он. - Логика и приоритеты у людей разные и потому всегда найдутся желающие приобрести китайские авто. Лично я обращаю внимание на то, как технически реализованы узлы, насколько конструктор заботился об удобстве покупателя и обслуживании автомобиля. Но 95% автовладельцев в этом не разбираются. Поэтому как автовладелец я никогда не куплю "китайца", а как автослесарь я буду за него горячо агитировать. И потому, что он будет "кормить" меня, и потому, что его болезни и их лечение для меня понятны. А жить в предсказуемом, ясном и понятном мире всегда легче...

Андрей Лазаренко