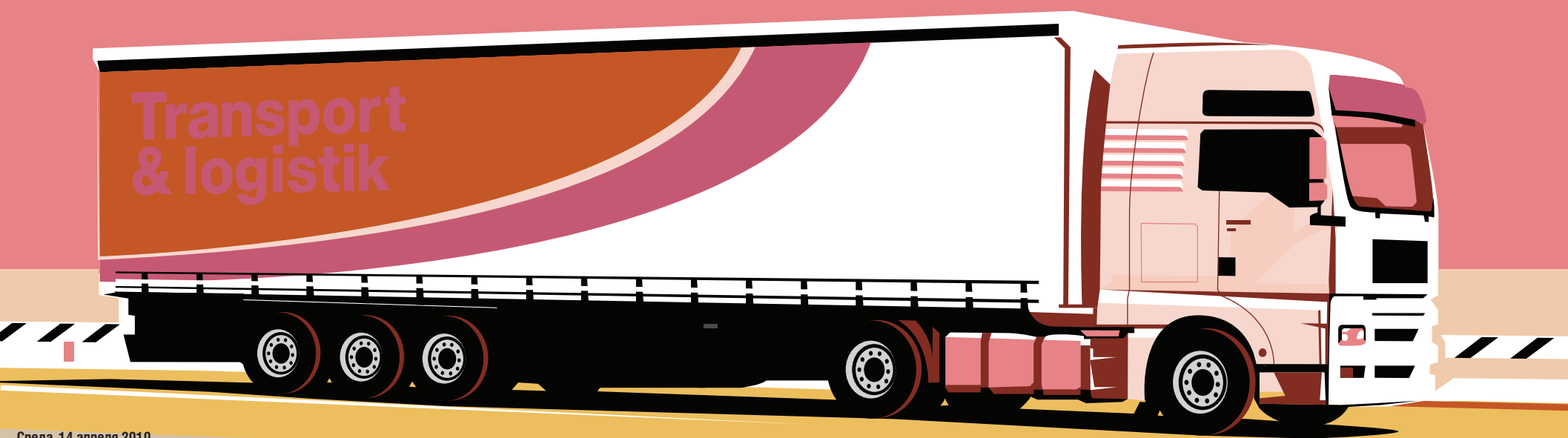


КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

ВЫСТАВКА «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»
СНОВА ПРИНИМАЕТ ГОСТЕЙ И УЧАСТНИКОВ /3
ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ДИЛЕРЫ:
БОРЬБА ЗА КЛИЕНТА /5
«ГАЗЕЛЬ-БИЗНЕС» И «ГАЗЕЛЬ-КЛАССИК»:
НАЙДИТЕ 20 ОТЛИЧИЙ /8
СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА
КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА /10
АВТОГОНКИ КАК РЕКЛАМНАЯ СТРАТЕГИЯ /13

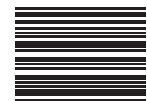


Среда, 14 апреля 2010
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №5

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4601865 000295



10005

A red Citroën multi-tool is shown with its various tools extended. The tools include a wrench, a screwdriver, a pair of pliers, a small saw, a bottle opener, a keychain, and a small hammer. The Citroën logo is visible on the red handle. The background is a solid blue color.



Полезный объем 3 м³
Грузоподъемность 800 кг
от **352 000** рублей**



Варьируемый полезный объем
Максимальная полная масса 4000 кг
от **803 000** рублей**



Полезный объем от 8 до 17 м³
Максимальная полная масса 4000 кг
от **724 500** рублей**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*



* Креативные технологии.

*** Citroën Berlingo First VU, 1,4 i, 75 л.с. МКПП - 5 Фургон; Citroën Jumper Chassis 2,2 HDI, 120 л.с., МКПП Ch Ca 33L2S; Citroën Jumper Fourgon 2,2 HDI, 100 л.с., МКПП Fg TI 30 L1N1. Цены действительны до 30.04.2010 г. *** Кредит предоставляется ООО "Русфинанс Банк", лицензия ЦБ РФ № 1792. Реклама. Товар сертифицирован.



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МИРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Если интервьюер очерчивает ретроспективу в радиусе пары месяцев—полугода, ничего необычного, кроме последовательно перечисления фактов, ждать не стоит. Если же ньюсмейкер начинает вспоминать от времен царя Гороха и золотого века изучаемого предмета, слушать стоит внимательно. Поскольку во время таких ответов рассказчик оказывается будто бы на перепутье и (осознано или случайно) уводит слушателя по одному как минимум из двух вариантов развития рассказа.

Например. Приезжал однажды на встречу с редакцией будущий патриарх. Спрашиваем его в том числе и о том, почему РПЦ так настаивает на возвращение ей земель и недвижимого имущества. Начинает отвечать. Слушаем минут 20 и про соборы, и про раскол, начиная со Средних веков. Никто из редакции, кажется, уже не помнит, о чем спрашивали. Дойдя до нашего времени, интервьюер отвечает дипломатично и расплывчато. Но понимаешь — нет ни сил, ни смысла повторять вопрос.

Пример второй. Премьер-министр министерного, но влиятельного европейского государства отвечает на вопрос об одном из аспектов отношений между Россией и Евросоюзом. В ретроспективе от революции 1917 года, через холодную войну и до сегодняшнего дня. Он не напускает тумана второстепенных фактов, не запутывает. Слушаешь, неожиданно картинка расширяется, и сегодняшние события встраиваются в историческую хронологию: то, что казалось только что таким нерешаемым и глобальным, приобретает свою истинную (для истории) ценность.

Какое отношение все это имеет к коммерческому транспорту? Самое непосредственное. Посмотрев новости, я, наверное, должна была написать о том, что кризис ударил по этому рынку особенно сильно, но вот уже виднеется свет, знаете где, и участники рынка верят в то, что наш огромный и многообещающий рынок оживет. Именно так оно и будет. Это особенно очевидно в ретроспективе времени.

Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ»
(Business Guide-Коммерческий транспорт)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Андрей Васильев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Энди Опп — директор фотослужбы
Екатерина Кузнецова — директор по рекламе.

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы
«Издательский синдикат»

Ольга Соломатина — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Ольга Хвостунова — ответственный секретарь
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ —
ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувала, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

КОМТРАНС-2010: НОВИНКИ ДЛЯ ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

С 20 ПО 24 АПРЕЛЯ В ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ «КРОКУС ЭКСПО» ПРОЙДЕТ КРУПНЕЙШАЯ В РОССИИ, СТРАНАХ СНГ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА — ГРУЗОВИКОВ, АВТОБУСОВ И СПЕЦТЕХНИКИ — COMTRANS. ВЫСТАВКА «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» — ЭТО НАСТОЯЩЕЕ ШОУ, ГДЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СВОИ НОВИНКИ И СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ. ДМИТРИЙ СЕМЕНОВ

УЧАСТИЕ ПОДТВЕРДИЛИ Для российских и иностранных компаний, желающих поддержать престиж своей марки, продемонстрировать новую технику и заинтересовать посетителей выгодными предложениями, участие в выставке COMTRANS — событие, которое пропустить нельзя. Ведущие мировые производители именно на COMTRANS представляют в России свои новые модели и устраивают важные деловые мероприятия. Выставка ежегодно проводилась с 2001 года, однако в 2009-м ее пришлось отменить из-за кризиса.

Ряд производителей грузовых автомобилей в буквальном смысле этого слова едва сводил концы с концами. Особенно пострадал от кризиса украинский производитель тяжелых грузовиков ХК АвтоКрАЗ. Объем его производства упал на 91,8%: 280 грузовиков в 2009 году против 3396 в 2008-м. В Белоруссии выпуск продукции сократился на 43% — все предприятия республики выпустили 11 233 грузовых автомобиля. Но и у европейцев год выдался не лучшим — «большая семерка» реализовала в России всего 209 тяжелых грузовиков. И это при том, что общие продажи упомянутых производителей (без учета продукции компании DAF) в этом сегменте полной массы (16 тонн и выше) составили в 2009 году 4673 единицы, или на 80% меньше, чем в 2008-м (23 575).

На производстве автобусов кризис сказался несколько иначе. По сравнению с 2008 годом выпуск автобусов в 2009-м сократился только на 45,4% (производство грузовых автомобилей рухнуло на 62,1%). Однако падение объемов производства автобусов началось значительно раньше, чем грузовиков, — уже в начале 2008-го — и за первые девять месяцев достигло 16,9%, тогда как сегмент грузовых автомобилей демонстрировал рост вплоть до октября 2008-го.

Теперь отечественные и иностранные производители коммерческого транспорта надеются вернуться если не на докризисные позиции, то хотя бы на уровень продаж 2006–2007 годов.

ГЛАВНОЕ — УЧАСТИЕ «Главное, чем выставка COMTRANS-2010 отличается от предшественницы, — это то, что она состоится», — шутит Алексей Воронин, директор по маркетингу компании Media Globe, занимающейся организацией выставок COMTRANS.

Год назад ни ему, ни компаниям, традиционно участвующим в экспозиции, было не до веселья. Хотя финансовые неурядицы начались у производителей коммерческо-



ПРОВЕДЕНИЕ ВЫСТАВКИ COMTRANS-2010 ДЛЯ ЕЕ УЧАСТНИКОВ ЕЩЕ ОДНО ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ТОМУ, ЧТО КРИЗИС ЗАКАНЧИВАЕТСЯ — В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫСТАВКА НЕ СОСТОЯЛАСЬ

го транспорта еще в конце 2008-го, большинство компаний тем не менее готовились к участию в COMTRANS. Однако потом изменились планы западных производителей: в целях экономии они отказались от всех маркетинговых планов на 2009 год, в том числе от участия в выставках.

«Но даже несмотря на это, COMTRANS-2009 вполне мог состояться», — рассказывает Алексей Воронин. — На тот момент в качестве участников было зарегистрировано более 150 компаний из России, Китая и европейских стран, включая немцев. Но зная реальную ситуацию в сфере коммерческого транспорта, мы понимали, что интерес посетителей из регионов России, стран Восточной Европы и СНГ к выставке может оказаться минимальным. Мы не могли позволить себе рисковать деньгами и доверием наших клиентов и посетителей в случае, если кризис не дал бы нам организовать выставку на том высоком уровне, к которому все привыкли. Поэтому мы тогда приняли тяжелое для нас решение о переносе выставки с 2009 на 2010 год».



ЗИЛ В ЭТОМ ГОДУ ПРИВЕЗЕТ НА ВЫСТАВКУ НЕ ХОДОВЫЕ МАКЕТЫ, А ПОЛНОЦЕННЫЕ АВТОМОБИЛИ



СПЕЦАВТОМОБИЛЬ ЗИЛ «ДОРОЖНЫЙ МАСТЕР»

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



КОГДА ПРОИЗВОДИТЕЛИ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ «БОЛЬШАЯ СЕМЕРКА» СЧИТАЮТ ПРОДАННЫЕ МАШИНЫ, ОНИ НЕ УЧИТЫВАЮТ ПРОДАЖИ КОМПАНИИ DAF — ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ДЕЛАЕТ ЭТО САМОСТОЯТЕЛЬНО



КОМПАНИЯ-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ SOLLERS ПРЕДСТАВИТ НА ВЫСТАВКЕ COMTRANS-2010 ЛИНЕЙКУ АВТОМОБИЛЕЙ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВА — КАК НА ШАССИ УАЗ, ТАК И ВЫПУСКАЕМЫХ ПО ЛИЦЕНЗИИ ISUZU И FIAT



VOLKSWAGEN ОБЪЯВИЛ (С ДОЛЕЙ ИРОНИИ, КОНЕЧНО), ЧТО СТАНОВИТСЯ, ПО СУТИ, РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ МАРКОЙ БЛАГОДАРЯ ЗАВОДУ ПОЛНОГО ЦИКЛА В КАЛУЖСКОМ ТЕХНОПАРКЕ «ГРАДЦЕВО»



НА COMTRANS В ЭТОМ ГОДУ КОМПАНИЯ VOLVO ПРИВЕЗЕТ УНИКАЛЬНЫЙ ГРУЗОВИК ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ FMX. ПРЕМЬЕРА СОСТОИТСЯ 20 АПРЕЛЯ



УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ COMTRANS, ПО СЛОВАМ СОТРУДНИКОВ MERCEDES-BENZ, ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДСТАВИТЬ ЛИНЕЙКУ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ КОМПАНИИ БОЛЬШОМУ КОЛИЧЕСТВУ СПЕЦИАЛИСТОВ

По словам господина Номикоса, малотоннажный транспорт Mercedes-Benz в рамках COMTRANS-2010 будет представлен четырьмя автомобилями. На базе бестселлера Mercedes-Benz Sprinter выполнены три из четырех экспонатов — 27-местное (19+1+7) маршрутное такси, созданное кузовостроительной фирмой «Луидор», а также шасси Mercedes-Benz Sprinter с кузовом-рефрижератором, производимым на заводе АМЗ. Оба кузовопроизводителя российские, базируются в Нижнем Новгороде.

«Также мы представим новый Sprinter NGT с битопливным двигателем, работающим как на природном газе, так и традиционных видах топлива», — продолжает Джейсон Номикос. — Этот автомобиль наглядно демонстрирует вклад Mercedes-Benz в создание инновационных альтернативных технологий. Мы уверены, что автомобиль будет успешен на российском рынке в долгосрочной перспективе».

Четвертый экспонат, Mercedes-Benz Vito, доукомплектован немецким оборудованием Sortimo и представляет собой автомобиль для круглосуточной сервисной поддержки.

Покажет концерн и свои автобусы всех «весовых категорий». Автобусное подразделение концерна демонстрирует три модели — Mercedes-Benz Travego, Mercedes-Benz Tourismo и Mercedes-Benz Sprinter Transfer (производимый ООО «Евобус Русслэнд» в России по немецкой технологии).

КОНКУРЕНТЫ

У Volkswagen на COMTRANS планы другие. Volkswagen Group Rus и входящие в него марки

«МЫ ОЖИДАЕМ НА ВЫСТАВКЕ ОКОЛО 200 КОМПАНИЙ-УЧАСТНИЦ»

В какой-то степени 2008 год стал для нас неким камертоном, по которому мы теперь сравниваем свою работу и строим планы на будущее. Тогда площадь выставки COMTRANS составила 50 тыс. кв. м, в ней приняли участие 320 компаний, в их числе 35 зарубежных. Выставку посети-

ли 18 768 человек. Для выставок по коммерческому транспорту это очень высокие показатели. В прошлом, 2009 году рынок коммерческого транспорта был в таком плохом состоянии, что нам пришлось вовсе не проводить выставку. В прошлом году, по данным независимых исследований, выпуск грузовиков в России по сравнению с 2008 годом упал на 62,1%. А среднемесячный объ-

ем производства составил всего 35,2% от таких же показателей докризисного года.

«Марка VW-NFZ („Коммерческие автомобили“) является одним из крупнейших поставщиком автомобильной техники, серийной и специального назначения», — замечает Михаил Семенихин, глава „Volkswagen Коммерческие автомобили“ в России. — Наша задача на выставке — показать широкой профессиональной аудитории на примере предстоящих Игр применимость „Коммерческих автомобилей „Фольксваген“ для различных отраслей народного хозяйства и бизнеса в России. На стенде площадью более 500 кв. м в числе 12 „олимпийцев“ от VW-NFZ будут представлены новые модели группы T5 GP (Transporter, Caravelle, Multivan и California), или, как мы его называем, T5+ („Т пять с плюсом“). И прежде всего новый VW Multivan T5+, официальная мировая премьера которого в России пройдет именно в рамках выставки COMTRANS-2010».

Готовность VW к Олимпийским играм в Сочи наглядно демонстрирует и стенд концерна: центральное положение занимают три T5 GP в цветах российского флага — белый, синий и красный. Синий Multivan Highline — автомобиль для олимпийского комитета, красная Caravelle — автомобиль для перевозки олимпийской сборной — и белый T5 Kasten — броневик для перевозки олимпийского золота. Также на стенде будут представлены T5 Fgst с будкой — автомобиль для перевозки инвентаря, Crafter «Турист» —

ем производства составил всего 35,2% от таких же показателей докризисного года. Все предприятия на территории РФ за весь 2009 год выпустили в общей сложности 95 691 грузовой автомобиль. В этом году, по прогнозам АО «АСМ-Холдинг», выпуск грузовых автомобилей в РФ вырастет до порядка 100 тыс. Так что создается ощущение, что все худшее для рынка коммерческого транспорта уже оста-

лось позади. И рынку остается только лишь понемногу набирать обороты. В нынешнем, 2010 году мы ожидаем на выставке COMTRANS около 200 компаний-участниц. Площадь выставки составит ориентировочно 23 тыс. кв. м. Эти показатели сопоставимы с уровнем 2006–2007 годов. Серьезного снижения количества посетителей мы не ожидаем. Интерес к выставке со стороны посетителей

шатл-экспресс Москва—Сочи, T5 GP Transporter — микроавтобус для паралимпийской сборной, Caddy Maxi Eco Fuel — автомобиль для работы в «зеленых» зонах Сочи, Kombi Mixto 4Motion — для спасательных служб, T5 GP «Скорая помощь» и другие.

Осенью прошлого года Volkswagen объявил (с долей иронии, конечно), что становится, по сути, российской автомобильной маркой благодаря заводу полного цикла в калужском технопарке «Градцево». Строит собственное сборочное предприятие под Калугой и другой участник выставки — компания Volvo.

«Volvo Trucks с радостью принимает участие в выставке COMTRANS-2010», — говорит Ларс Корнелиуссон, генеральный директор Volvo Group в России. — Наш стенд займет около 700 кв. м. Уже в пресс-день, 19 апреля, здесь состоится мировая премьера нового строительного грузовика Volvo FMX. Кроме того, будут представлены самый мощный в мире грузовой автомобиль Volvo FH16 4x2 700 л. с. в исполнении «седельный тягач», Volvo FH «Шторм» 4x2 440 л. с. производства завода Volvo Group в Калуге, развозной среднетоннажный грузовой автомобиль Volvo FL 4x2 с кузовом Schmitz и колесный погрузчик Volvo BL60».

На открытой площадке перед выставочным павильоном можно будет увидеть эвакуатор Volvo FH 8x4 520 л. с. и мусоровоз Volvo. На стенде же Volvo Trucks — подробно узнать об основных услугах компании: «Эффектив-

ность транспортного бизнеса», «Эффективность грузового автомобиля», «EXTRA-факторы успеха» и «Volvo Merchandise Shop».

очень велик — мы судим об этом по количеству заказов на пригластные билеты на выставку. Интерес вполне понятен: в прошлом году выставки не было, и специалистам просто необходимо посмотреть на то, что же изменилось за последние два года на рынке коммерческого транспорта. А посмотреть будет на что: автопроизводители готовы представить новые модели техники. Планируется очень

много новинок, есть премьеры, в том числе мировые. Никогда прежде экспоненты не организовывали такого количества презентаций и пресс-конференций. Для журналистов два дня выставки распланы по минутам. Поэтому, впервые за десятилетнюю историю COMTRANS нам пришлось выделить дополнительный день для работы прессы до официального открытия выставки. 19 апреля — пресс-

ность транспортного бизнеса», «Эффективность грузового автомобиля», «EXTRA-факторы успеха» и «Volvo Merchandise Shop».

Компания-производитель Sollers представит на выставке COMTRANS-2010 линейку автомобилей своего производства — как на шасси УАЗ, так и выпускаемых по лицензии Isuzu и Fiat.

«Мы впервые покажем широкой публике полноприводный Fiat Ducato, а также весь модельный ряд Sollers», — говорит Сергей Ильинский, PR-менеджер направления Fiat. — Это будут фургоны в комплектации „Дорожный мастер“, „Туравтобус“ и многое другое».

Горьковский автомобильный завод, в прошлом году заметно сдавший позиции, в этом намерен их отвоювать. На стенде будет представлена обновленная «Газель», «Газель» с газобаллонным оборудованием и другие коммерческие автомобили.

Примет участие в выставке и АМО ЗИЛ, причем на этот раз не с ходовыми макетами, как два года назад, а с полноценными автомобилями. «В этом году мы покажем модель „Кентавр“ ЗИЛ-4329», — поясняет директор по маркетингу и стратегическому развитию Сергей Силин. — Это бескапотное семейство, созданное в сотрудничестве с китайскими автомобильными компаниями. Будут пожарные автомобили, автомобили МЧС. Мы ждем оживления рынка. Может быть, не такого активного, как хотелось бы. Но оживление будет». ■

день, выставка в этот день будет открыта только для аккредитованных журналистов. Алексей Воронин, директор по маркетингу компании Media Globe, организатора выставок Comtrans

ШАГ ВПЕРЕД И ДВА НАЗАД

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ЗАСТАВИЛ НЕ ТОЛЬКО РОССИЙСКИХ, НО И БОЛЬШИНСТВО ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ. А ИЗ-ЗА ТОГО ЧТО ПОЧТИ НА ТРЕТЬ СНИЗИЛСЯ ОБЪЕМ ГРУЗОПОТОКА, УПАЛИ И ПРОДАЖИ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ В НАШЕЙ СТРАНЕ.

ДМИТРИЙ СЕМЕНОВ

ПЯТЬ ЛЕТ ЖДУТ Поданным PricewaterhouseCoopers (PwC), российский автомобильный рынок откатился по доходности и уровню продаж на пять лет назад и раньше чем через пять лет — в лучшем случае — выхода на докризисный уровень ждать не приходится. Но производители и продавцы уже не просто стараются выжить, а пытаются вернуть утраченные позиции, ориентируясь на докризисные маркетинговые планы. Подтверждение тому — выставка Comtrans'2010. В прошлом году она не состоялась из-за того, что за две недели до открытия от участия в ней отказались ведущие производители. В этом году объемы экспозиции будут скромнее, однако экспонатов будет много.

Сегодня на территории страны производится не менее десяти марок малотоннажных коммерческих автомобилей (VW, Hyundai, Fiat, Isuzu, ГАЗ, ЗИЛ, УАЗ и др.) и еще как минимум в два раза больше завозится из-за рубежа. Антикризисные планы у всех разные.

Нижегородская «Газель», признанная год назад на выставке «Интеравто» самой успешной маркой 2009 года, по-прежнему ориентируется на непритязательного покупателя. Хотя и покупатель уже не тот: если по итогам 2008 года «Газель» предпочитали почти половина покупателей, приобретавших малотоннажные коммерческие автомобили, то в 2009 году ГАЗ сократил объемы тоже более чем наполовину. С конвейера сошло всего 100 тыс. «Газелей». В 2010 году, возможно, будет произведено 125 тыс. Кризис сыграл с предприятием злую шутку: неожиданно оказалось, что потенциальный покупатель не хочет приобретать автомобиль с множеством «потенциальных проблем». О которых, между про-



УСПЕХ FIAT DUCATO ОБЪЯСНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО КРИЗИС ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИЛ БАЛАНС СИЛ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОГО АВТОТРАНСПОРТА В ПОЛЬЗУ АВТОМОБИЛЕЙ ЭКОНОМКЛАССА

чим, на заводе прекрасно знали. И были вынуждены начать в этом году сборку так называемой «Газели-бизнес». По словам председателя правления группы ГАЗ Сергея Занозина,

внешне это та же «Газель», но «без внутренних проблем». Таких автомобилей в этом году выпустят порядка 20 тыс.

Кроме того, на рынок выйдут новые модификации «Газелей» — как пассажирских, так и грузовых. Более того, полным ходом идут испытания дизельной «Газели». На заводе надеются, что при покупке коммерческой техники решающим фактором остается стоимость владения авто-

мобилем, которая у «Газели» на 10–30% ниже иностранных аналогов. И быстрая окупаемость: примерно через восемь месяцев усиленной эксплуатации автомобиль начинает приносить прибыль. На ГАЗе особенно надеются на программу утилизации: при покупке бортовой версии (от 380 тыс. рублей) выгода составит до 15% стоимости. А при удачном стечении обстоятельств — и до 40%. С 2009 года в Нижнем Новгороде действует своя программа утилизации (скидка 50 тыс. рублей), да еще правительство Нижегородской области доплачивает 50 тыс. покупателю «Газели». На программу выделено 250 млн рублей. И плюс 50 тыс. рублей — по федеральной программе.

Так что «горьковские» планы хоть и не парадны, но вполне оптимистичны: всегда найдется покупатель, для которого важны не качества автомобиля, а его возможности. И который можно просто выбросить через два-три года, купив новый. Благодаря муниципальному бюджету с оптимизмом в будущее смотрит и УАЗ: к 50-тысячному ваячу правительство Ульяновской области добавит еще 50 тыс. Тем более что полноприводный УАЗ Cargo и ранее пользовался спросом.

PR И РЕКЛАМА У производителей с мировым именем иная политика. Один из гигантов грузового коммерческого автотранспорта — Mercedes — пострадал от кризиса весьма серьезно. Как показывают отчетные документы концерна, в прошлом году отдел продаж малотоннажных автомобилей ЗАО «Мерседес-Бенц РУС» реализовал в России 1358 малотоннажных автомобилей. Для сравнения: в 2008 году этот показатель составил 3063 — таким образом, отмечается сокращение объемов продаж на 54,8%. ➔

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ PEUGEOT

ВОПЛОЩЕНИЕ ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛОВ

5-18 Апреля
НЕДЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛОВ
специальные условия покупки

19-24 Апреля
ВЫСТАВКА КОМТРАНС-2010
зал № 15, стенд 15D-1

Гамма Partner
от **367.500 руб.***

Peugeot Boxer
от **785.000 руб.***

Горячая линия Peugeot
(Звонок по России бесплатный)
8 800 555 53 35

PEUGEOT ASSISTANCE

www.peugeot.ru/professional

* Peugeot Partner: цена действительна для версии "VU 800 TOLE Karson" (грузовой, цельнометаллический, производство Турция, г. Карсан) 1,4 л, МКПП, диз., 75 л.с, 2010г.в. Цена действительна с учетом скидки 80.000 руб. Peugeot Boxer: цена действительна для версии "330 L1H1" (фургон цельнометаллический) 2,2 л, МКПП, диз., 100 л.с, 2010 г.в. Цена действительна с учетом скидки 100.000 руб. Предложение действительно до 30 апреля 2010 года и ограничено количеством автомобилей на складе. Подробности в салонах официальных дилеров.

ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ ПРОФЕССИОНАЛАМ.

Ваш бизнес растет и имеющийся автопарк уже не справляется? Оцените по достоинству разнообразие гаммы коммерческого транспорта Peugeot и выберите идеального партнера.

PEUGEOT PROFESSIONAL

Реклама

Однако «Мерседес» не был бы «Мерседесом», если бы сдался без борьбы. Во второй половине 2009 года компании удалось повысить продажи за счет Mercedes-Benz Sprinter (фургон грузоподъемностью до 2270 кг или вместимостью 19 пассажиро-мест). Компания предложила собственные льготные программы приобретения малотоннажного коммерческого транспорта — лизинг, финансовый лизинг, кредит под льготные проценты на срок до 48 месяцев, наладила контакты с крупными заказчиками, провела переподготовку своих дилеров и продавцов.

В 2010 году аналитики Mercedes ожидают стабилизации российского рынка и, возможно, небольшого прироста. Давать более определенные прогнозы представители компании не спешат.

«Западноевропейский рынок малотоннажных грузовиков является зрелым и сформировавшимся», — рассказывает Джейсон Номикос, руководитель подразделения малотоннажных автомобилей ЗАО «Мерседес-Бенц РУС». — Поэтому он существенно отличается от аналогичного сегмента российского рынка, который до сих пор имеет огромный потенциал для роста и развития. Именно это делает его столь привлекательным и стратегически важным для нас. По моим ожиданиям ближайшие два-три года станут показательными и определят, как рынок малотоннаж-

Volkswagen был в числе автоконцернов, наименее пострадавших в 2008 году: падение продаж на российском рынке составило, по данным PwC, всего 28%. И сегодня российское подразделение концерна, отметившего недавно 25-летие одного из популярнейших коммерческих грузовиков мира — Volkswagen T, строит планы на будущее.

«В течение всего прошлого года выделяемые государством кредитно-денежные ресурсы использовались ограниченным кругом приближенных структур для спекулятивных целей», — рассказывает глава «Volkswagen коммерческие автомобили в России» Михаил Семенihin. — Эти ресурсы для обслуживания реального сектора экономики стали доступны только сейчас. Это заметно оживило потребительскую активность частных клиентов, корпоративных клиентов. Это лишь первые признаки стабилизации, рынок легких коммерческих автомобилей до 6 тонн развернется во второй половине 2010 года».

А вот группа SOLLERS (так автомобильное подразделение компании «Северсталь» было названо в 2008 году) не скрывает своего оптимизма.

«Благодаря правительственной программе утилизации старого автотранспорта мы значительно упрочили свои позиции», — говорит PR-менеджер SOLLERS по марке Fiat Сергей Ильинский. — У нас тысячи заказов по всей стране,



НИЖЕГОРОДСКАЯ «ГАЗЕЛЬ», ПРИЗНАННАЯ ГОД НАЗАД НА ВЫСТАВКЕ «ИНТЕРАВТО» САМОЙ УСПЕШНОЙ МАРКОЙ 2009 ГОДА, ПО-ПРЕЖНЕМУ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА НЕПРИТЯЗАТЕЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

ных грузовиков будет выглядеть в обозримом будущем, а также обозначат ведущих игроков в этом сегменте. Одно известно точно: мы постоянно работаем над тем, как нам лучше позиционировать себя для достижения максимальной рентабельности».

В Mercedes RUS надеются, что с улучшением состояния экономики России надобность в некоторых кредитных программах отпадет: покупка коммерческого автомобиля за полную стоимость выгоднее для ведения бизнеса. Правда, неизвестно, когда именно это произойдет.

В нынешнем году компания планирует открыть и новый сервисный центр «Мерседес-Бенц Север», где будут обслуживаться как новые, так и поддержанные автомобили, и официально представить новый NGT Sprinter на российском рынке.

«ГОРЬКОВСКИЕ» ПЛАНЫ ХОТЬ И НЕ ПАРАДНЫ, НО ВПОЛНЕ ОПТИМИСТИЧНЫ: ВСЕГДА НАЙДЕТСЯ ПОКУПАТЕЛЬ, ДЛЯ КОТОРОГО ВАЖНЫ НЕ КАЧЕСТВА АВТОМОБИЛЯ, А ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ. И КОТОРЫЙ МОЖНО ПРОСТО ВЫБРОСИТЬ ЧЕРЕЗ ДВА-ТРИ ГОДА, КУПИВ НОВЫЙ

в том числе и на Fiat Ducato (фургон грузоподъемностью от 990 до 1505 кг или вместимостью до 15 человек, собираемый в Набережных Челнах). Ducato подпадает под действие программы, а вся ее прелесть в том, что для того, чтобы купить новый коммерческий автомобиль, не обязательно сдавать в утиль иномарку. Достаточно привезти хоть «копейку» — и можно приобрести фургон любой комплектации со скидкой 50 тыс. рублей. А в Татарии скидка в два раза больше: к федеральной программе подключилось правительство республики».

По мнению сотрудников SOLLERS, успех Fiat Ducato объясняется тем, что кризис перераспределит баланс сил на рынке коммерческого автотранспорта в пользу автомобилей именно такого класса. Сегодня, когда крупные компании «ждут у моря погоды», на первый план выходит предприимчивый частник, который работает и зарабатывает как раз на малотоннажном коммерческом автомобиле. Поэтому в SOLLERS и планируют годовой прирост рынка в пределах 5–8%. ■



ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ,
СПЕЦКОРРЕСПОНДЕНТ „Ъ“

НЕ ВРЕМЯ

Кризис сказался на рынке коммерческих автомобилей сильнее, чем на рынке легковых: его падение по итогам 2009 года составило 49% по легким коммерческим грузовикам и 62% — по средним и тяжелым. Если первое еще сопоставимо с рынком легковых машин (он также упал на 49%), то второе — нет. Не удивительно, что в сегменте грузовиков количество свернутых инвестпроектов было большим, чем в легковом. Скажем, вот список легковых моделей, поставленных на конвейер российских автозаводов за последние полгода: хэтчбек Renault Sandero (на заводе в Москве), седан Chevrolet Cruze (завод GM в Питере, который, кстати, через два месяца начнет выпускать новый Opel Astra), внедорожник X-Trail (Nissan в Питере) плюс премиальные Audi сборки завода Volkswagen в Калуге. Не говоря уже о том, что Peugeot-Citroen в апреле запустит новый завод в Калуге (он будет собирать Peugeot 308, Peugeot 4007, Citroen C4, Citroen C-Crosser, Mitsubishi Outlander XL).

В сегменте коммерческой техники новых моделей запущено не было вообще, или во всяком случае, никаких громких премьер не состоялось точно. Проще составить список того, что планировалось к выпуску, но запущено не было. Например, крупнейший производитель коммерческой техники в России группа ГАЗ Олега Дерипаски продала британский завод LDV, который выпускает коммерческие фургоны Maxus. На базе этих фургонов ГАЗ планировал построить новую «Газель». LDV, кстати, олицетворение новых технологий, инноваций и проч., то есть крайне модной сейчас темы. Британцы не раз говорили, что приоритетом для них являются автомобили на альтернативных видах топлива. Но группе ГАЗ не до этого: у нее было долгое противостояние с кредиторами (одним из которых был Альфа-банк), нужно было платить проценты, для этого нужно было сокращать издержки, персонал (около 50 тыс. человек), и тянуть на себе еще и LDV, который был в предбанкротном состоянии, группа не могла.

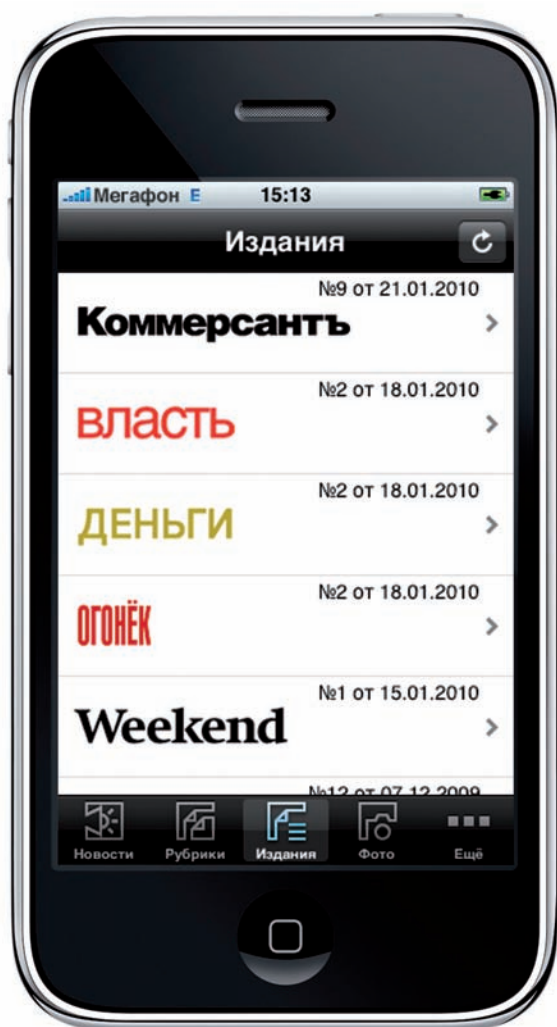
Конкурент группы ГАЗ ОАО «Соллерс» также отложило проект — совместный выпуск тяжелых грузовиков с японской Isuzu. Их производство означало бы для «Соллерс» выход в совершенно новый для себя сегмент — компания, по сути, превращалась в конкурента КамАЗа. Производство планировалось наладить в Татарии, но в Isuzu с началом кризиса заявили, что переносят проект на неопределенный срок. «Соллерс» недавно завершило строительство завода на Дальнем Востоке, но он опять же будет собирать легковые автомобили. В компании говорят, впрочем, что со временем завод может начать сборку и тяжелых грузовиков Isuzu, но конкретные сроки не называют.

Крупнейший производитель грузовиков КамАЗ также пока ничем громким не порадовал. Завод продал 11% своих акций немецкому Daimler, но в неофициальных беседах топ-менеджеры завода всегда говорили: пока ничего крупного совместного не планируется, развиваемся сами по себе, а Daimler осторожничает и купил небольшой пакет, чтобы просто «застолбить себе место на перспективу». Действительно, сделка по продаже 10% состоялась еще год назад (потом Daimler символично нарастил свой пакет на 1%), но вместе партнеры пока ничего не делают. Впрочем, к лету они обещают начать совместное производство, но не со стандартного для КамАЗа производства тяжелых грузовиков, а с легких коммерческих (японских Fuso). Таким образом, КамАЗ станет конкурентом группе ГАЗ и «Соллерс». Затем КамАЗ начнет сборку тяжелых тягачей Daimler (попросту говоря, дорожных фур).

Наверное, можно упомянуть иностранные проекты сборки грузовиков в России. Например, в январе 2009 года был запущен завод Volvo под Калугой, который выпускает среднетоннажные и крупнотоннажные грузовики. Но при мощности 15 тыс. машин он за весь год собрал 259 автомобилей. Пока особым достижением в Volvo считают то, что с такой загрузкой завод смог весь год проработать, ни разу не остановив конвейер и не уволив ни одного рабочего.

Словом, по сравнению с легковым сегментом, в котором, несмотря на некую инвестиционную активность, в целом царит апатия, в сегменте коммерческих машин вообще все грустно. Очевидно, что это продлится до тех пор, пока рынок не покажет хоть какие-то признаки оживления. В принципе оно якобы началось — КамАЗ, например, сумел за январь—февраль нарастить продажи на 20% по сравнению с прошлым годом. Но оптимизма на заводе нет: если по итогам всего года рост и будет, то не более чем на 10%. То, что в первые два месяца был скачок в продажах, объясняется просто: январь 2009 года был совершенно мертвым, то есть вообще ничего не продавалось. И несмотря на то что сейчас идет рост продаж, КамАЗ продает вдвое меньше, чем до кризиса — в среднем 2–2,2 тыс. машин в месяц вместо прежних 5 тыс.

Коммерсантъ. Всегда на ваших экранах



Бесплатный сервис Издательского Дома

«Коммерсантъ» – приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod touch) и Windows Mobile. Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы» и «Огонёк». Полный доступ ко всем статьям, удобный рубрикатор, поиск по архивам, фотогалереи событий и фотографии ведущих мировых агентств. Передача данных в сотовых сетях – в соответствии с условиями провайдера

В будущем – на мобильной платформе

РЕТУШЬ ДЛЯ «ГАЗЕЛИ»

ПОСЛЕ СЕРЬЕЗНОЙ ДОРАБОТКИ УЗЛОВ И ЗАМЕНЫ КОМПЛЕКТУЮЩИХ НА РЫНОК ВЫШЛА НОВАЯ МОДИФИКАЦИЯ «ГАЗЕЛИ» — «ГАЗЕЛЬ-БИЗНЕС». ЕСЛИ РАБОТА НАД ОШИБКАМИ ВЫПОЛНЕНА КАЧЕСТВЕННО И АВТОМОБИЛЬ БУДЕТ РЕЖЕ ЛОМАТЬСЯ, У НОВИНКИ ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ ПОТЕСНИТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ КОНКУРЕНТОВ НА РЫНКЕ LCV.

ТАТЬЯНА УСТИНОВА



ДВАДЦАТЬ ИЗ ТРИДЦАТИ ГАЗ кардинально поменял стратегию. Зимой 2009 года завод запустил «антикризисную» новинку «Газель-эконом», которая за счет сведения к минимуму комплектации и комфорта стоила всего 264 тыс. рублей. Предполагалось, что новинка станет самым дешевым, а потому самым востребованным продуктом сегмента LCV. Но жизнь распорядилась иначе: за весь 2009 год было продано лишь 800 таких машин, и ГАЗ решил сделать ставку на противоположный сегмент — была создана более дорогая модель «Газель-бизнес».

«Газель-бизнес» — это результат большой и довольно серьезной работы над ошибками: разработка новой модификации велась больше года, и на ее реализацию было потрачено около 400 млн рублей. Перед тем как приступить к модернизации, специалисты ГАЗа провели опрос потребителей, эксплуатировавших «Газели», и сервисных центров. По результатам исследования выявили 30 основных проблемных узлов модели. Улучшить удалось около 20 из них. В автомобиль было внесено более 20 конструктивных и 130 производственно-технологических изменений.

Ряд проблем был решен простым и проверенным путем. Покупая «Газели», их владельцы просто меняли некоторые узлы на импортные — так же поступили и на заводе. «Газель-бизнес» получила новый гидроусилитель

руля от ZF, амортизаторы и сцепление Sachs, вакуумный усилитель и главный тормозной цилиндр Bosch, новый алюминиевый радиатор TRM и т. д. Впрочем, многие доработки были произведены собственными силами, для чего потребовалась серьезная модернизация производства.

При этом стоимость автомобиля повысилась не слишком значительно: начальная цена «Газели-бизнес» составляет 425 тыс. рублей. «Стартовая цена в принципе адекватная, спрос на машину, безусловно, будет, так как иностранные конкуренты дороже как минимум на 30%», — полагает Артем Лаврищев, аналитик ИБ «КИТ Финанс». Например, цены на производимый в России Fiat Ducato, ближайший конкурент «Газели», начинаются с 640 тыс. рублей. А в мае будет налажен выпуск модели «Газель-классик» — улучшенной за счет работы над «Бизнесом» классической версии «Газели», но без дорогих импортных комплектующих, поэтому ее стоимость будет начинаться с 375 тыс. рублей, что даже дешевле, чем до модернизации: обычная «Газель» раньше стоила 395 тыс. рублей.

Кроме того, продажи должны вырасти и благодаря программе утилизации старых автомобилей, расширенной автомобильством Нижегородской области. Меняя старый автомобиль на продукцию Горьковского автозавода до ноября, покупатель может получить скидку в 150 тыс. рублей (50 тыс. от федерального правительства и 100 тыс. — от

регионального). На покупку «Газели-бизнес» эти льготы тоже распространяются. «Утилизационные» 150 тыс. рублей могут быть использованы и в качестве первоначального взноса по кредиту. Получается, что правительственные программы вкупе с общим оживлением рынка и тенденцией на снижение ставок по автокредитам вполне могут поспособствовать успеху «Газели-бизнес».

СКУПОЙ НЕ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ «Премиальная» «Газель» способна заинтересовать не только низкой начальной ценой. Доработка машины позволила увеличить ее межсервисный пробег (с 10 тыс. до 15 тыс. км) и сроки гарантии (до двух лет, или 80 тыс. км пробега, а на основные узлы — до 100 тыс. км). По подсчетам специалистов ГАЗа, окупаемость новой «Газели» при пробеге 60 тыс. км в год составляет всего 16 месяцев, тогда как ближайшие иностранные аналоги окупаются на 33-м месяце эксплуатации — и все за счет низкой первоначальной стоимости, низкой стоимости владения (на ГАЗе утверждают, что она снизилась на 10% по сравнению со стоимостью предыдущих версий «Газели») и высокого уровня доходности.

Словом, шансы потеснить зарубежных конкурентов у новой «Газели» есть. «Заявленное повышение качества, увеличение межсервисного пробега и применение импорт-

ных комплектующих повысят привлекательность машин для потребителей. По-прежнему на стороне автомобилей нижегородского производства остаются низкая стоимость, хорошая ремонтопригодность, доступность запасных частей и отсутствие конкурентов по цене. Против же играет низкая надежность и качество изготовления по сравнению с конкурентами», — комментирует Андрей Топтун, начальник отдела аналитики агентства «Автостат».

«Я считаю, что эта модификация вполне конкурентоспособна, она будет популярна. Потому что «Газель» — лидер в этом сегменте и она дешевле зарубежных аналогов. При этом если на Западе, выбирая коммерческий автомобиль, покупатели больше ориентируются на стоимость владения — обслуживание, стоимость лизинга, нормальные кредитные программы, то у нас эти инструменты сейчас практически недоступны, и поэтому покупают исходя из того, сколько денег на покупку есть на данный момент», — полагает Олег Дацкив, директор по развитию «Авто Бизнес Инфо».

Другое дело планы продаж и производства — названные ГАЗом цифры не выглядят реалистичными. «Стремление ГАЗа продавать как можно больше машин в модификации „Бизнес“ вполне объяснимо: рентабельность по ним должна быть выше, чем по обычным „Газелям“». Но план компании на 2010 год — продать 50 тыс. таких машин. Мне он представляется чересчур оптимистичным. За прошлый год ГАЗ продал 52 тыс. LCV, и даже если рост продаж в 2010 году составит 30% (что в принципе много), то доля „Газели-бизнес“ точно не будет 75%», — говорит Артем Лаврищев. В агентстве «Автостат» считают, что реально для ГАЗа выпустить и продать около 27 тыс. таких автомобилей. При этом оценивать практические результаты пока рано: старт продаж «Газели-бизнес» состоялся 25 февраля, и итогов продаж этой модификации пока не объявлялось. ГАЗ только заявлял 11 марта, что «продажи идут очень хорошо по всей территории России».

Кроме версии с бензиновым двигателем будут и другие: скоро должны появиться версии с газобаллонным двигателем, а предположительно в июле начнут сходиться с конвейера автомобили «Газель-бизнес» с 3,8-литровым дизельным мотором. Правда, перспективы продаж других версий новинки оцениваются по-разному. «„Газели“, оборудованные на заводе комбинированной системой питания „газ + бензин“, будут пользоваться хорошим спросом при умеренном повышении цены, а вот дизельные версии, которые прибавят в цене 80 тыс. рублей, рынок воспримет с осторожностью», — полагает господин Топтун. За первый год продаж, по оценке экспертов «Автостата», таких моделей будет реализовано не более 3% от общего объема.

Впрочем, пути для отступления у ГАЗа есть. Если окажется, что после доработки проблемных узлов число поломок «Газели» в период эксплуатации действительно снизилось, рынок отреагирует на это очень быстро и производство модификации «Бизнес» будет увеличено. Если нет, то у ГАЗа останется возможность уйти на «резервный аэродром», сконцентрировавшись на выпуске «Газели-классик». Ведь классика, тем более улучшенная и подешевевшая, вечна. ■

В ЧАСТИ ИЗМЕНЕНИЙ КОНСТРУКТОРЫ ПОШЛИ ПРОСТЫМ И ПРОВЕРЕННЫМ ПУТЕМ. ПОКУПАЯ «ГАЗЕЛИ», ИХ НОВЫЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ ПРОСТО МЕНЯЛИ НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ УЗЛЫ НА ИМПОРТНЫЕ — ТОЧНО ТАК ЖЕ ПОСТУПИЛИ И НА ЗАВОДЕ

ИСТОРИЧЕСКИЙ ГРУЗОВИК

Первые разработки «Газели» появились на Горьковском автозаводе еще в 1988 году, но с конвейера первые автомобили сошли в июле 1994-го. Официальной же датой рождения самого народного LCV можно считать 26 августа 1993 года — в этот день на Московском автосалоне на ВДНХ был представлен опытный образец, разработанный ведущим кон-

структором грузовых автомобилей В. Л. Четвериковым (позже главный конструктор ОАО ГАЗ). В новом автомобиле сочетаются высокая проходимость в условиях относительного бездорожья с достаточно хорошей грузоподъемностью, при этом для управления этим автомобилем (кроме версии микроавтобус) достаточно прав категории В. Все эти факторы быстро сделали автомобиль популярным. За неполное

второе полугодие 1994 года было произведено 13,3 тыс. «Газелей» (при плане 10 тыс.), а за полный следующий год собрано уже 57,7 тыс. машин. В 1995 году ГАЗ-3302 начали модифицировать — появилась версия с полным приводом, а в 1996-м с конвейера сошли первые микроавтобусы; к этому времени было продано уже более 100 тыс. «Газелей». Следующее серьезное обновление на тот момент уже почти

десятилетнего автомобиля состоялось лишь в 2003 году: был улучшен обогрев салона, сделана более качественная шумоизоляция, начали устанавливать ранее невозможные опции вроде ABS. Тогда же появились «Газели» с дизельными двигателями. А с 2006 года некоторые модели стали оснащать двигателями Chrysler.



НА СТАРЫЕ ДРОЖЖИ

КРИЗИС ЗАСТАВИЛ РОССИЙСКИЙ АВТОПРОМ БУКСОВАТЬ. ОДНАКО ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ САМОСВАЛОВ УВЕРЕНЫ В ТОМ, ЧТО ИМ УДАТСЯ ОТЫГРАТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ СБЫТА, ВЕДЬ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ГРУЗОВАЯ ТЕХНИКА КОМПЛЕКТУЕТСЯ КАЧЕСТВЕННЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ДЕТАЛЯМИ.

АННА ГЕРОЕВА

«КАМАЗ» НА НОВЫЙ ЛАД Объем продаж на российских предприятиях—производителях грузовой техники за последние полтора года сократился почти вдвое. Так, по словам главы пресс-службы КамАЗа Олега Афанасьева, в 2008 году объем продаж на всех предприятиях, выпускающих продукцию под торговой маркой КамАЗ, составил около 48 тыс. единиц техники. В 2009 тот же показатель снизился до 25 тыс. Сейчас главная задача КамАЗа — вывести объемы продаж на докризисный уровень. Сделать это планируется в ближайшие четыре года, у предприятия для этого есть все необходимое. Не зря несколько лет назад руководство решило модернизировать производство. Так что нынешние грузовые автомобили совсем не те, что раньше. Как уверяет ВГ руководитель пресс-службы КамАЗа Олег Афанасьев, компания модернизирует производство, постепенно приближая качество продукции КамАЗа к европейскому.

«Мы решили не разрабатывать собственных технических решений, а использовать уже готовые, испытанные на мировых производствах. С ноября прошлого года мы модернизируем двигатель, коробку передач, тормозные системы наших грузовиков за счет иностранных деталей. На все машины ставят мотор, адаптированный под топливо «Евро-3», — говорит господин Афанасьев. Он уверен, что все это поможет увеличить объемы продаж до докризисных показателей. И новый «КамАЗ» будет автомобилем европейского качества, но по отечественным ценам.

Суждено ли этим планам сбыться, покажет время. Торговые представители говорят: пока главное преимущество отечественной техники — в ее цене. Наши грузовики, в том числе самосвалы, дешевле абсолютно всех иностранных самосвалов в среднем в два раза, чем и привлекают потребителя. Однако есть у отечественной техники и другие преимущества.

«Возьмем самосвал, сделанный на базе «КамАЗа» модели 6520 грузоподъемностью 20 тонн. Он расходует меньше топлива на 30%, чем, допустим, самосвал грузоподъемностью 20 тонн Ford Cargo. Первый стоит 2 млн 300 тыс. рублей, второй — 4 млн 615 тыс. рублей, то есть разница в цене видна. Но есть и преимущества российского «КамАЗа». Его легче чинить, поскольку в любом техцентре на него есть детали, которые дешевле. Кроме того, «КамАЗы» более приспособлены к российским дорогам, его и собирают для них. Иностранные самосвалы не так проходимы. Кроме того, они потребляют меньше топлива. Примерно на 30%, — говорит ВГ, директор дилерской компании ООО «Мега драйв» Павел Дубинин.

ОБОЛОЧКА ВАША, НАЧИНКА — НАША Некоторые российские автомобильные предприятия не перевооружали свои производства, поскольку изначально выпускали самосвалы на шасси, комплектуемых деталями иностранного производства. Таким, например, является российский автозавод по выпуску грузовых машин «Яровит» (Санкт-Петербург). Самосвалы Gloros грузоподъемностью от 25 до 45 тонн считаются российскими. Но комплектуются они из иностранных запчастей. «На автомобили семейства Gloros устанавливаются двигатели Deutz, Cummins, коробки передач Allison, мосты Sisu Axles, Axletech. При создании автомобилей «Яровит» ставилась

НЕ ТОЛЬКО РОССИЙСКИЕ ПРОМЫШЛЕННИКИ ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД ТРЕБОВАНИЯ ИНОСТРАНЦЕВ. ПОСЛЕДНИЕ, ОСВАИВАЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК, ТОЖЕ ВЫНУЖДЕНЫ УЧИТЫВАТЬ НЕКОТОРЫЕ ЕГО ОСОБЕННОСТИ



ПОМИМО ЦЕНЫ У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ САМОСВАЛОВ ЕСТЬ И ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: ИХ ЛЕГКО ЧИНИТЬ, ПОСКОЛЬКУ В ЛЮБОМ ТЕХЦЕНТРЕ ЕСТЬ НЕОБХОДИМЫЕ И ДЕШЕВЫЕ ДЕТАЛИ. ОНИ ПРИСПОСОБЛЕНЫ К РОССИЙСКИМ ДОРОГАМ ЛУЧШЕ ИНОСТРАННЫХ АНАЛОГОВ — ГДЕ ЕЩЕ БЫВАЮТ ТАКИЕ ДОРОГИ?

задача максимального удовлетворения запросов потребителей посредством использования передовых достижений мирового автомобилестроения», — обтекаемо объяснила ВГ причину использования иностранных комплектующих менеджер отдела продаж «Яровита» Вероника Гладкова.

Руководители технических центров уточняют: пока грузовики отечественной сборки явно уступают зарубежным аналогам в техническом отношении. «В том же «Мерседесе» за работу двигателя, подвески — всех энергозависимых систем — отвечает центральный электронный блок, находящийся в кабине водителя. Информация о сгоревшей лампочке в фаре, спущенном колесе моментально выводится на дисплей приборного щитка. Топливный, гидравлический, пневматический шланги оснащаются спецзащитой, а в отечественных автомобилях этой защиты нет, из-за чего шланги быстро перетираются.

Более того, даже новый «КамАЗ» требует так называемой протяжки перед эксплуатацией, да и не только он. То есть водитель должен проверить все гайки, шланги и соединения систем. Чаше всего этим занимаются перегонщики машин. Поэтому некоторые предприятия предпочитают просто собирать под своей маркой машины, используя при этом иностранные детали. Так называемые российские автомобили из иностранных деталей ломаются реже раза в два», — уверен мастер-приемщик техцентра ООО «Лицензавто» Анатолий Деин.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ Некоторые российские предприятия собирают самосвалы из иностранных шасси и отечественных кузовов. Одно из крупнейших таких предприятий — подмосковное ЗАО «Бецема» (город Красногорск). Здесь изготавливают и устанавливают самосвальные надстройки на шасси автомобилей по предоплаченным заказам российских представителей ведущих европейских автопроизводителей. Как рассказал Павел Дубинин, директор дилерской компании ООО «Мега драйв», такая практика улучшила качество кузовов российского производства.

«Работа с импортными шасси требует производить самосвальные кузова из более прочной стали, и наши про-



ОЛЕГ ХАРЧЕВ

мышленники были вынуждены разработать такую сталь и использовать ее при производстве самосвалов. Это нововведение идет на пользу всей российской промышленности. В 2009 году ЗАО «Бецема» представило новый кузов из высокопрочных сталей DOMEX790 и HARDOX400, главной отличительной особенностью которого явилась универсальность конструкции, позволяющая устанавливать его на широкий ряд автомобильных шасси различных автопроизводителей. Благодаря применению в конструкции специальных профилей австрийского концерна WOEST ALPINA вес надстройки снизился, а прочность выросла. Сохранил новый кузов и столь ценный для российских за-

казчиками в кузовах «Бецема» эффективный обогрев выхлопными газами», — рассказывает заместитель технического директора ЗАО «Бецема» Константин Леонов.

Впрочем, не только российские промышленники подстраиваются под требования иностранцев. Последние, осваивая российский рынок, тоже вынуждены учитывать некоторые его особенности. Например, итальянская Astra, которая поставила за прошлый год в Россию лишь 48 самосвалов, устанавливает на импортируемые машины «серверный пакет». В него входят: печка-«автономка», предпусковой подогреватель, фильтр-«сепар» с подогревом, подогрев топливного бака и подогрев кузова. ■



Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования



ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.

Москва
(495) 721 99 80
Санкт-Петербург
(812) 718 68 40
Новосибирск
(383) 210 59 14
Екатеринбург
(343) 378 47 17
Самара
(846) 267 38 79
Краснодар
(861) 210 99 24
Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении

СКОРЕЕ ЖИВ

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ В СЕБЯ. СРЕДИ ТЕХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫМ УДАЛОСЬ ВЫСТОЯТЬ В НЕЛЕГКИХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, НАРАСТАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ВНИМАНИЕ НЕ МЕНЕЕ ЖИВУЧИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. В ХОД ИДЕТ ШИРОКАЯ РЕКЛАМА СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, А ТАКЖЕ АНОНСИРОВАНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, ДОСТИГНУТЫХ С ДИЛЕРАМИ ИЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ.

МАРИЯ КАРНАУХ



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

БЕСПОКОЙНЫЙ БОЛЬНОЙ Хотя, по оценкам экспертов, коммерческий транспорт существенно уступил свои позиции в общем портфеле, специалисты уверяют, что этот сегмент еще заявит о себе. По словам руководителя PR-направления рейтингового агентства «Эксперт РА» Надежды Ларгиной, «наибольшее позитивное влияние на повышение активности в лизинговой отрасли в конце прошедшего года оказало снижение стоимости заемных средств, а также сокращение объемов просроченной задолженности». Она подчеркнула, что сейчас повышается активность банков и лизинговых компаний, поскольку появившуюся ликвидность необходимо направлять в бизнес. В «Эксперте РА» уверены, что вследствие снижения ставок лизинг становится более до-

ступным — растет спрос и число потенциальных клиентов. Однако речь идет не обо всех компаниях. По мнению аналитиков, банки снижают ставки для крупных игроков рынка, что дает последним прекрасную возможность сделать своим клиентам специальные предложения на более выгодных условиях, чем это могут позволить себе их более мелкие конкуренты. Проведенный нами опрос подтвердил мнение экспертов. Более того, он показал, что большинство компаний предпочло оставить услуги лизинга до лучших времен. Например, в «Главлизинге», не так давно входившем в список крупнейших игроков рынка лизинга, признались, что предприятие не сумело противостоять внешним факторам. «Затишье на рынке лизинга привело к переориентации политики

компаний. Сейчас мы больше нацелены на реализацию изъятых имуществ. Однако не теряем надежды вернуться в этот бизнес», — заверили в «Главлизинге».

Не менее оптимистично настроены и в «Альфа-Лизинге» — дочерней компании коммерческого банка. По словам Александра Рубана, ведущего специалиста управления по развитию лизинга Альфа-банка, «компания пока только выходит на рынок после кризиса», поэтому ее клиентам не стоит рассчитывать ни на специальные программы, ни на какие-либо скидки по причине отсутствия соответствующих договоренностей с партнерами.

Еще одна тенденция, обозначившаяся сейчас: большинство компаний торопятся расстаться с собственностью. На-

пример, в «Дельта-лизинге» откровенно признаются, чем обусловлены специальные цены на покупку грузового транспорта и дорожно-строительной техники: «В отличие от профессиональных поставщиков, наша задача — продать имеющуюся технику в самые короткие сроки, поэтому наши цены ниже рыночных».

Желание поскорее избавиться от своего автопарка вызвано рядом причин. Как рассказал председатель совета директоров холдинговой компании с богатым советским наследием «Совтрансавто» Алексей Двойных, «в период подъема 2007 и 2008 годов компании стремительно развивались. Очень многие из них набрали машины, не предоставляя соответствующего финансового обеспечения. Поэтому, когда

➤ ПО ЦЕНАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Что касается производителей коммерческого транспорта, они тоже не теряют времени даром и с помощью лизинговых услуг сокращают вызванные кризисом убытки. Например, Mercedes, по которому финансовый кризис ударил весьма серьезно, решил с помощью лизинга поправить свое изрядно пошатнувшееся положение. Напомним, что, согласно отчетным документам концерна, в 2009 году ЗАО «Мерседес-Бенц РУС» показало плачевные результаты по продажам: сотрудникам компании-дилера удалось реализовать только 1358 малотоннажных автомобилей. Чтобы понять масштабы потерь концерна,

достаточно сравнить эту цифру с аналогичным показателем за 2008 год, который в то время составил 3063 единицы техники. Нетрудно подсчитать, что объем сокращения продаж составил 54,8%. Надо отдать должное Mercedes — холдинг сумел найти выход из положения и уже во второй половине 2009 года благодаря Mercedes-Benz Sprinter существенно повысил объем продаж. Концерн заверил своих постоянных клиентов, что готов идти им навстречу, и в подтверждение своих слов сделал основной упор на специальных программах приобретения малотоннажного коммерческого транспорта. Партнерам предложили варианты на любой вкус и кошелек: лизинг, финансовый лизинг, кредит

под льготные проценты на срок до 48 месяцев. В целом компании идут на целый ряд уступок — как уверяют аналитики «Эксперт РА», это и увеличение сроков договоров (в связи с увеличением сроков кредитования), финансирование сделок не самых ликвидных предметов лизинга. Тем не менее некоторые вещи остаются неизменными: по-прежнему достаточно жесткие требования по авансам и финансовому состоянию клиента. «Такое консервативное отношение в обозримом будущем продолжится вследствие перенастройки системы риск-менеджмента во время кризиса», — уверена Надежда Ларгина.

Между тем игроки рынка ждут и положительных перемен. Не спешит радовать-

ся председатель совета директоров «Совтрансавто» Алексей Двойных. Он уверен, что «ситуация на рынке выравнивается, однако не стоит ждать, что взлет будет таким же стремительным, как падение». Однако глава пресс-службы группы лизинговых компаний «Бизнес-альянс» Анатолий Балыкин настроен более оптимистично: он подчеркнул, что, согласно последним исследованиям рынка, лизинг автотранспорта продемонстрировал стойкость и иммунитет к нелегким условиям кризиса. «Есть потенциал для восстановления и последующего роста», — уверен господин Балыкин. Он согласился, что 2008 и 2009 годы для автолизинга были не слишком неудачными: «Серьезное падение спроса на ав-

тотранспорт, снижение объемов грузоперевозок по стране, сокращение объемов кредитования банками лизинговых компаний, наконец, повышение таможенных пошлин на импортные автомобили и вступление в силу поправок к Налоговому кодексу в рамках ФЗ 158 об отмене ускоренной амортизации по первой-третьей группам, куда попадал автотранспорт. Все это в совокупности не похоронило автолизинг, но значительно затормозило его развитие», — отмечает представитель компании. Однако теперь Анатолий Балыкин уверен: рынок лизинговых услуг вырастет как минимум на 15–20% по итогам 2010 года в сравнении с аналогичным периодом 2009-го.



резко сократился объем перевозок, например, из Европы в Россию, транспортные компании начали терпеть убытки и были вынуждены вернуть технику». В результате появились стоянки, забитые ненужным транспортом. При этом скидка на распродаваемый автотранспорт выглядит довольно существенной. Например, компания «Балтийский лизинг», уже более 20 лет существующая на рынке, предлагает целый ряд машин — как спецтехнику, так и грузовые авто — по

специальным ценам. Полуприцеп-самосвал ТОНАР-9523 2004 года выпуска вместо старой цены \$450 тыс. можно приобрести уже за \$315 тыс., а КамАЗ-65115-С вместо \$643 тыс. обойдется в \$450 тыс.

Однако в отличие от конкурентов, «Балтийский лизинг» не отказывается от своих профильных услуг и готов привлекать клиентов с помощью специальных программ. «Автотранспорт за один день» гарантирует оформление автотранспор-

ОПТИМИСТИЧНО НАСТРОЕННЫЕ ИГРОКИ НАДЕЮТСЯ, ЧТО РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ВЫРАСТЕТ В 2010 ГОДУ В СРАВНЕНИИ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ, КАК МИНИМУМ, НА 15-20%

та именно в заявленный срок. Согласно условиям, клиент может получить одну или несколько единиц автотранспорта, чья грузоподъемность в общей сложности не превышает 5,5 тонны. Среди перечисленных преимуществ: страхование включено в оказываемую услугу, минимальный пакет документов, финансирование в рублях, а также особые условия для корпоративных клиентов.

Кроме того, компания готова предложить специальные цены на некоторый автотранспорт. При участии «Донгфенг Комтранс» «Балтийский лизинг» предлагает клиентам самосвалы Dong Feng 3251A в лизинг по специальной цене. Общая сумма выплат составит 1 834 627 рублей при сроке 12 месяцев. Среднегодовое удорожание составит 9,2%. Если же клиент изъявит желание растянуть удовольствие, ему предложат срок лизинга 24 месяца, однако тогда сумма выплат составит 2 051 697 рублей при среднегодовом удорожании 11,06%.

Изо всех сил борется за своих клиентов и Balti-Grand. На сайте компании, более десяти лет предоставляющей лизинговые услуги на самые различные виды транспорта, представлен большой выбор специальных предложений для желающих получить в лизинг коммерческий транспорт целого ряда марок. Например, общая цена Renault Trafic снижена на 9% — 677 350 рублей. Самым привлекательным выглядит среднегодовое удорожание: оно будет равняться 0%. Не менее заманчивым выглядит предложение с Fiat Doblo Cargo: его отдадут за 345 000 рублей с удорожанием 7,29%. В свою очередь, Hyundai County можно взять в лизинг за 1 293 600 рублей с удорожанием 7,55%, а Peugeot Boxer на 7% дешевле — 870 000 рублей.

ЛЮБОЙ КАПРИЗ Не отстают от своих конкурентов и крупные игроки рынка. На сайте «Бизнес-альянса» обещают, что условия сделки «будут зависеть от пожеланий клиента настолько, насколько это вообще будет возможно». Что касается особых скидок, то их компания предоставляет как на легковые авто, так и на коммерческий транспорт Renault — от 8% до 29%, и продукцию Volkswagen — модель Caddy

можно оформить в аренду со скидкой 6%. Глава пресс-службы «Бизнес-альянса» Анатолий Балыкин пояснил: «Мы не предлагаем свойственного автолизинговым ритейлерам широчайшего спектра продуктов, но обеспечиваем конкурентоспособные условия лизинга, параллельно беря на себя все вопросы регистрации, страхования и сопровождения сделки. С одной стороны, можно назвать это форматом «лизингового бутика», приятного для крупных корпоративных заказчиков, но с другой стороны, «бутик» открыт и доступен небольшим клиентам».

Более конкретно выражает свое желание пойти навстречу клиенту компания «Уралсиб» — еще один лидер рынка лизинговых услуг. Она предлагает четыре специальные программы финансирования для грузового автотранспорта (максимальный размер финансирования одинаков — 15 млн рублей). Вариант «Стандарт» не выходит за рамки обычных предложений, разве что удорожание составит 7%. Срок до 36 месяцев с минимальным авансом 30% вряд ли удивит партнеров своей щедростью. «Минимальный аванс» — 20% — не дает расслабиться средним удорожанием в 12%. Третий вариант — «Минимальное удорожание». Название действительно оправданно — 5%, однако размер аванса уже составляет 49%. Больше всего повезло тем, кто смело может отнести себя к «своим людям» для компании — постоянным клиентам. Программа, разработанная для них, предлагает минимальный размер аванса 25% с приятным удорожанием в 5%. Те же четыре программы с небольшими изменениями действуют и для коммерческого автотранспорта.

Однако наибольший выбор в своем автопарке для желающих оформить лизинг по специальным условиям предлагает крупнейшая автолизинговая компания в России Europlan. На ее сайте представлены специальные программы от почти всех производителей автотранспорта. Начиная от ГАЗа с его незаменимыми на российских дорогах моделями «Газель», «Соболь», «Валдай» и Maxus и заканчивая продукцией Ford и Renault. Europlan также готова отдать в лизинг по специальным ценам коммерческий транспорт официального дистрибутора Hyundai Motor Company «Хендэ Комтранс Рус» вместе с Citroen и Opel. С каждым партнером у компании есть свои договоренности, которые для клиентов могут обернуться ежегодным нулевым процентом. ■

ОЖИВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА

КОМПАНИЯ/АВТОМОБИЛЬ	ЦЕНА (РУБ.)	СРЕДНЕГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (%)	КОМПАНИЯ/АВТОМОБИЛЬ	ЦЕНА (РУБ.)	СРЕДНЕГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (%)
«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»				EUROPLAN			
CAMOSVAL DFL 3251A	1834627	9,20	—	HYUNDAI HD 120	1518547	—	—
BALTI-GRAND				NISSAN NP 300	608000	0	5
RENAULT TRAFIC	67735000	0	—	FORD TRANSIT	800000	—	10
FIAT DOBLO CARGO	345,000	7,29	—	FORD TRANSITCONNECT	503000	3	—
FIAT DUCATO	48990000	7,94	—	HYUNDAI HD 120	1518547	—	10
HYUNDAI COUNTY	129360000	7,55	—	HYUNDAI HD 65	805000	—	5
HYUNDAI H-1	112079000	7,55	—	CITROEN BERLINGO	343000	—	5
HYUNDAI PORTER	42900000	7,55	—	CITROEN BERLINGO NEW	1515000	—	5
FORD TRANSIT CONNECT	75900000	7,55	20	CITROEN JUMPER	877000	—	5
FORD TRANSIT VAN	104550000	7,55	20	OPEL COMBO	382000	—	5
FORD TOURNEO CONNECT	96400000	7,55	20	RENAULT KANGOO	398300	—	5
MERCEDES VIANO	166000000	7,55	20	RENAULT TRAFIC	701750	—	5
MERCEDES-BENZ SPRINTER	134500000	7,55	20	RENAULT MASTER	838550	—	5
MERCEDES-BENZ VARIO	236500000	7,55	20	MERCEDES SPRINTER	963000	—	10
VOLKSWAGEN CADDY	57000000	1,16	20	MERCEDES VIANO	1404000	—	10
CITROEN BERLINGO	—	7,94	20	MERCEDES VARIO	1653000	—	10
CITROEN JUMPER	79800000	7,94	20	MERCEDES VITO	888000	—	5
PEUGEOT BOXER	87000000	3	—	PEUGEOT BOXER	797000	0	5
				PEUGEOT PARTNER	404000	0	5
				ISUZU N-SERIES	1070000	—	10

ООО «РЕСО-Лизинг»

Лизинг
для малого бизнеса

Центральный офис:
+7 (495) 956-39-14
www.resoleasing.com

**ПОДНИМЕМ
ВАШ БИЗНЕС**

**РЕСО
ЛИЗИНГ**

РЕКЛАМА

ПРИЗРАК ОПТИМИЗМА

2009 ГОД ОКАЗАЛСЯ ТЯЖЕЛЫМ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ПРОДАВЦОВ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ. В ПЛАЧЕВНОЙ СИТУАЦИИ ОКАЗАЛИСЬ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ВЫПУСКОМ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ: ПРОДАЖИ УПАЛИ ПОЧТИ НА 50%. В ЭТОМ ГОДУ РЫНОК МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 10–15% ОТЧАСТИ БЛАГОДАРЯ ЗАПУЩЕННОЙ МИНПРОМТОРГОМ ПРОГРАММЕ УТИЛИЗАЦИИ АВТОМОБИЛЕЙ.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ



ВАТЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

НЕЛОГИЧНЫЙ РЫНОК В середине января комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ; объединяет российских и иностранных автопроизводителей) опубликовал данные о продажах новых автомобилей в России в 2009 году. По подсчетам АЕБ, они упали на 49% — до 1,47 млн машин. Столь серьезного падения не ожидал ни один автопроизводитель, работающий в России. АЕБ, например, прогнозировал падение вдвое ниже — до 1,7 млн машин, то есть на 19%. Глава комитета АЕБ Дэвид Томас признал, что его аналитики «потерпели неудачу». Предугадать такое было невозможно — в АЕБ оправдались тем, что кризис сказался на российском авторынке «особенно сильно».

Через две недели свои данные о продажах автомобилей в России в 2009 году опубликовала PricewaterhouseCoopers (PwC) — компания анализирует продажи не только новых, но и поддержанных автомобилей. Оценка PwC была еще пессимистичнее — падение продаж новых машин до 1,39 млн штук. Продажи поддержанных автомобилей за год составили всего 12 тыс. штук. Это означало, что рынок всех машин, как новых, так и бывших в употреблении, сократился в 2009 году на 56%, а в денежном выражении — на 61%, до \$26,8 млрд.

И столь резкое падение объема продаж автомобилей в России в 2009 году было особенно болезненно потому, что до кризиса российский авторынок был одним из самых

быстрорастущих в мире. Темпы его роста достигали 50–60% в месяц, и в кризис сменились сопоставимым падением. В результате в начале года, после публикации данных АЕБ и PwC, аналитики уже опасались давать прогнозы. Партнер PwC Стенли Рут прямо заявил, что российский авторынок «непредсказуем».

НЕ РАЗДЕЛИЛИ РИСКИ Резкая смена динамики авторынка показала, насколько несбалансирован бизнес его участников. Помимо ожидаемых вещей — банкротства ряда дилеров («Инком-авто» и «Блок моторс»), убытков автопроизводителей и переноса сроков инвестпроектов (в частности, строительства заводов корейской Hyundai и японской Suzuki в Петербурге) — кризис показал внутренние проблемы рынка. Например, дилеры начали открыто упрекать импортеров иномарок (то есть представительства иностранных автоконцернов в России) в отсутствии внятной маркетинговой политики. Они говорили, что рост продаж автомобилей до кризиса связан не с эффективными рекламными кампаниями или стимулированием продаж, а с тем, что покупатель был готов смеяться все, что ему предлагалось. В результате, когда начался кризис, ни один из импортеров не смог к нему быстро адаптироваться.

Сами дилеры также вошли в кризис совершенно не подготовленными. По данным PwC, к его началу до 70%

выручки дилерских компаний приходилось (и придется сейчас) на продажи новых автомобилей. Таким образом, когда они упали, дилерам нечем было компенсировать пропорциональное сокращение своей выручки — до кризиса они практически не развивали сервис уже проданных машин и продажу запчастей, то есть то, что на Западе считается основной статьей дилерского дохода.

Наконец, кризис изменил структуру спроса на российском автомобильном рынке. Как до кризиса, так и сейчас основу рынка составляют иномарки, приходящие в Россию прямым импортом — несмотря на поднятие пошлин на их ввоз до 30%, по данным PwC, импорт новых иномарок в прошлом году в России оценивался минимум в \$17 млрд (при общей стоимости рынка \$26,8 млрд). Но если до кризиса наибольшим спросом пользовались автомобили среднего ценового сегмента — так называемого сегмента value for money, то в кризис предпочтения закономерно сместились в «бюджетный» сегмент. Например, автомобиль Ford Focus, долгое время бывший бестселлером, к лету 2009 года уступил лидерство менее изысканному, но доступному Renault Logan (он остается лидером продаж и по сей день).

Такая простая закономерность изменила рыночный расклад. Если по итогам продаж за весь 2009 год его лидерами остались марки Chevrolet и Ford, то есть бренды, лидировавшие до кризиса, то только благодаря высоким про-

сегменте. Аналитик ИК «Атон» Юлий Матевосов предположил, что в целом в марте рынок начал оживать и тому способствовала запущенная программа. Это может быть неким сигналом роста рынка по итогам 2010 года где-то на 10–15%. В этом случае «сбудутся самые оптимистичные прогнозы», сказал господин Матевосов. Директор по маркетингу ОАО «Соллерс» Валерий Тараканов также про-

гнозирует рост, хотя и более скромный (в пределах 10%). Если рынок вновь начнет расти, расклад сил на нем опять начнет меняться. Таким образом, к главному сегодняшнему конкурентному преимуществу — низкой цене — добавится еще одно: доступ к программе утилизации Минпромторга. Последнее предполагает наличие сборки в России, которой успели обзавестись абсолютно все иностранные автоконцерны:

ДО КРИЗИСА РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК БЫЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ В МИРЕ. ТЕМПЫ ЕГО РОСТА ДОСТИГАЛИ 50–60% В МЕСЯЦ, И В КРИЗИС ТЕМП РОСТА СМЕНИЛСЯ СОПОСТАВИМЫМ ПАДЕНИЕМ

дажам первого полугодия 2009-го. На самом деле Chevrolet и Ford уже с лета—осени стали постепенно уступать в продажах не только Renault, который работает в зоне евро, но и корейским маркам, которые, как отмечает эксперт Ernst & Young Иван Бончев, «способны проводить более агрессивную маркетинговую политику». И по итогам февраля (на момент выхода этого номера итоги марта еще не были опубликованы) первое место по продажам заняла корейская Hyundai, отодвинув Chevrolet на второе место. Третью строчку заняла другая корейская марка, Kia, отставшая от Chevrolet всего на 590 машин. Ford скатился на пятое место. Неудачу Chevrolet аналитики объясняли тем, что марка перестала импортировать в Россию «бюджетный» седан Lanos, не предложив ему адекватной замены (седан Cruze, который преподносился как замена Lanos, стоит от 540 тыс. рублей). Неудача Ford также объяснялась недостатком дешевых комплектаций машин. Самое же заметное падение испытали японские марки, которые и до кризиса не были дешевыми, а после увеличения пошлин и подорожания иены вообще столкнулись с падением продаж, иногда превышающим своими темпами среднерыночное падение. ■

Ford, Renault, General Motors, Toyota, Fiat, Volkswagen и ряд других (перечень моделей, участвующих в программе, доступен на сайте Минпромторга). Если это произойдет, то рынок будет представлять собой полную противоположность тому, чем являлся до кризиса: вместо бурного роста — вялый подъем на уровне 10–15%, а вместо прямого импорта — продажа иномарок, собираемых в России.

НОВЫЙ ЛИДЕР Стоило рыночной ситуации немного устаканиться, а участникам рынка принять новые правила игры, как в марте произошло событие, которое грозило опять поставить все с ног на голову. Минпромторг запустил программу утилизации автомобилей — аналог европейских программ поддержки спроса. Владельцу автомобиля возрастом от десяти лет предлагается сдать его в металлолом в обмен на скидку в 50 тыс. рублей для покупки новой машины. В рамках программы продаются как российские автомобили, так и иномарки, собранные в России. Сборка должна быть локализована хотя бы частично, то есть включать сварку и окраску кузова. Программа стартовала 8 марта, то есть работала всего три недели, а ее запуск министерство называло тестовым: не все дилеры получили доступ

к электронной системе заявок на скидку, не все документы оформлялись правильно, не в каждом регионе есть центры утилизации машин и проч. Однако трех недель работы хватило, чтобы выросли продажи, пожалуй, самого безнадёжного участника российского авторынка — АвтоВАЗа. В начале апреля он сообщил, что рост продаж к марту 2009 года составил 12%, а треть продаж (8,4 тыс. машин) пришлось

на продажи в рамках программы утилизации. Если бы не эти 8,4 тыс. машин, АвтоВАЗ не смог бы показать прирост. То обстоятельство, что с запуском программы утилизации даже АвтоВАЗ сумел нарастить продажи, воодушевило участников рынка: до сих пор с момента начала кризиса завод не только ни разу не показал роста продаж, но и усугублял падение, несмотря на то что находится в «бюджетном»

ГОНКИ С НАГРУЗКОЙ

ГРУЗОВОЙ ТРАНСПОРТ НЕ ТОЛЬКО СРЕДСТВО ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ТЯЖЕСТЕЙ. У ТЯЖЕЛОВОЗОВ ЕСТЬ СВОИ МОДНЫЕ АВТОСАЛОНЫ, ХОТЯ И НЕ ТАКИЕ ГЛАМУРНЫЕ, КАК ЖЕНЕВСКИЙ. И ДАЖЕ СВОЯ «ФОРМУЛА-1», ИНТЕРЕС К КОТОРОЙ ВО ВСЕМ МИРЕ НЕ МЕНЬШИЙ, ЧЕМ К ГОНКАМ НА БОЛИДАХ. СЕГОДНЯ У ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОПРОМА НА ЕЖЕГОДНЫХ ГОНКАХ «ДАКАР» УЖЕ ДАВНО СЛОЖИЛСЯ ПОБЕДНЫЙ ПОСЛУЖНОЙ СПИСОК И СВОЙ КОЛЛЕКТИВНЫЙ ШУМАХЕР — КОМАНДА «КАМАЗ-МАСТЕР».

ЛЯЙСАН ЮМАГУЗИНА

КАМСКИЙ АРГАМАК Ралли «Дакар» — это ежегодное состязание высшей категории сложности в скорости и навигации, устраиваемое для ведущих европейских производителей грузовиков. На нем машины, предназначенные для перевозки грузов, испытывают на прочность на сложной по ландшафту дистанции в 6–9 тыс. км. В многодневном марафоне между командами разворачивается ожесточенная борьба за способность дойти до финиша, а порой — просто за выживание. Ралли традиционно проводится в первые дни нового года в четырех классах транспортных средств: автомобили, мотоциклы, квадроциклы и грузовики.

Грузовой зачет традиционно представляют команды голландских концернов GINAF, MAN и DAF, немецких корпораций Mercedes, BMW и Volkswagen, чешских Tatra и LIAZ. Россию на этих гонках представляет команда «КамАЗ-мастер», выступающая под брендом KAMAZ. Ее символ — татарский аналог итальянской Ferrari дикая степная лошадь аргамак. На лидерские позиции в гонке грузовиков команда вырвалась далеко не сразу. Но к сегодняшнему дню она стала своего рода локомотивом для всего камазовского производства: победы команды не только потянули производителя на новые рынки сбыта, но и стимулировали внедрение новых технологических решений на серийных автомобилях.

Собственной гоночной командой, названной «КамАЗ-мастер», группа компаний КамАЗ обзавелась в середине 1990-х годов — и далеко не случайно. С одной стороны, компании давно приходится вести агрессивную сбытовую политику в самой России, поскольку с внутреннего рынка ее активно пытаются вытеснить иностранные конкуренты (прежде всего демпингующие производители китайских крупнотоннажных грузовиков Howo и Dong Feng). С другой — сам КамАЗ также некоторое время назад взял курс на экспансию на внешние рынки. Таким образом, принятое более 15 лет назад стратегическое решение об инвестировании в создание и развитие собственной гоночной команды специалисты КамАЗа оценивают сегодня как мудрое решение, неразрывно связанное для компании большой спорт и большой рынок.

За время своего существования «КамАЗ-мастер» девять лет подряд побеждала в ралли «Дакар» в зачете грузовиков, стала одной из сильнейших команд мирового автоспорта в классе спортивных грузовиков и тем самым существенно повысила интерес к «КамАЗам» во всем мире. Так, в 2007 году на внешних рынках группой компаний было экспортировано в более чем 40 стран мира рекорд-



REUTERS

КОМАНДА «КАМАЗ-МАСТЕР» ДЕВЯТЬ ЛЕТ ПОДРЯД ПОБЕЖДАЛА В РАЛЛИ «ДАКАР» В ЗАЧЕТЕ ГРУЗОВИКОВ. СТАЛА ОДНОЙ ИЗ СИЛЬНЕЙШИХ КОМАНД МИРОВОГО АВТОСПОРТА В КЛАССЕ СПОРТИВНЫХ ГРУЗОВИКОВ И ТЕМ САМЫМ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛА ИНТЕРЕС К «КАМАЗАМ» ВО ВСЕМ МИРЕ

ное за всю ее историю количество техники — 13,4 тыс. единиц, в 2008 году — 11,3 тыс. В 2009 году ввиду кризиса их число уменьшилось, но все равно экспорт компании составил около четверти от общего объема выпуска машин, а сам КамАЗ десятый год подряд получил титул лучшего экспортера Российской Федерации.

Что показательно, географию продаж своих автомобилей группа компаний начала стремительно расширять за счет освоения новых рынков именно в тех регионах, где проходят гонки «Дакар», или поблизости — в Саудовской Аравии, Чили, Никарагуа, Судане, Ан-

голе, Венесуэле, Панаме. В 1990-е годы именно триумфальное выступление камазовцев на гонках в пустыне позволило заводу получить заказ из Саудовской Аравии на 1,5 тыс. автомобилей. А ралли-рейд в Южной Америке настолько укрепил позиции концерна в этой части света, что ввиду повышения там спроса на российские грузовики пару лет назад было решено создать сборочное производство на Кубе с объемами производства 500 автомобилей в год.

Таким образом, гонки для группы компаний КамАЗ давно вышли за пределы чисто спортивных задач:

она научилась умело использовать полученные бонусы, а команда «КамАЗ-мастер» перестала быть проектом, финансово обременительным для самого КамАЗа. Победное золото начало притягивать спонсоров — ВТБ (Внешторгбанк), компании Red Bull, DuPont. Одним из главных, впрочем, было и остается правительство Республики Татарстан. Автоспорт в этом регионе возведен в ранг государственной политики. Оба сына первого президента республики Минтимера Шаймиева, Айрат и Радик, стали первыми в истории российского автоспорта чемпионами Европы по автокроссу. Нынешний ➔

«ЭТО НЕ КОММЕРЧЕСКИЙ ПРОЕКТ, А ИМИДЖЕВЫЙ»

О том, какие перспективы для себя ОАО КамАЗ связывает с большим автоспортом, ВГ рассказал ОЛЕГ АФАНАСЬЕВ, директор департамента по связям с общественностью ОАО КамАЗ.



рубужных рынков. Скажем, ключи к Ближнему Востоку мы, наверное, и сейчас еще только подбирали бы. А так, «КамАЗы»

BUSINESS GUIDE: Что дает КамАЗу автоспорт?

ОЛЕГ АФАНАСЬЕВ: Это прежде всего самый короткий путь в мировую известность со всеми вытекающими отсюда благами и предпочтениями. Одним продвижением товара мы бы еще до сих пор стучались в двери многих зарубежных рынков. Скажем, ключи к Ближнему Востоку мы, наверное, и сейчас еще только подбирали бы. А так, «КамАЗы»

эксплуатируются более чем в 80 странах, поставки ведутся в 30 с лишним стран. Начальный мотив был дать миру узнать, что в России есть КамАЗ, который находится в никому не известном Татарстане. В перспективе вопрос стоит так: или КамАЗ станет глобальной компанией, или окажется на задворках мирового автомобилестроения. Первое без «КамАЗ-мастера» с его блестящим имиджем будет сильно затруднено.

ВГ: Какие суммы инвестирует ежегодно КамАЗ в проект?

О. А.: Цифры не обнародуются. Это не коммерческий проект, а имиджевый. Поэтому отдачу от него в долларах или рублях измерить невозможно.

ВГ: Чем отличаются грузовики серийные и гоночные?

О. А.: Все команды разрабатывают для борьбы специальные гоночные автомобили на базе какой-то серийной модели — прототипы. Концептуальный конструкторский подход при создании таких суперболидов тоже различный. Так, КамАЗ-4326 VK — один из самых оптимальных, универсальных и гармоничных по концепции спортивных грузовиков. У него есть серийный аналог КамАЗ-4326. Но конструкторская разработка и доводка модели — это уже дело ума, таланта и рук самих членов команды «КамАЗ-мастер». В командах западных фирм такого нет и быть не может. Некоторые ведущие «конюшни», надо сказать, участвуют в гонках и с серийными моделями, но они не претендуют на высшие места, их задача — просто доехать до финиша или как можно дольше продержаться на этапах.

ВГ: Как влияет участие в гонках на серийное производство, на модернизацию грузовиков?

О. А.: «КамАЗ-мастер» проводит испытания отдельных узлов, агрегатов и деталей в гоночных условиях. В основном это происходит в российских гонках, поскольку в международных ралли обычно бывает не до экспериментов. По отчетам экипажей команды камазовские конструкторы принимают решения и по доработке серийных компонентов.

ВГ: Некоторые специалисты утверждают, что грузоподъемность ваших машин сравнительно невелика, потребление топлива повышено, а запчасти дороги. Как компания намерена выдерживать конкуренцию?

О. А.: Эти утверждения неверны. Максимальная грузоподъемность современных

шасси «КамАЗ» составляет 30 тонн, при том что потолок полной массы автомобилей этого класса — 40 тонн. Проблема расхода топлива снимается применением передовых технологий и компонентной базы от ведущих мировых производителей. Для этого КамАЗ создал в последние годы совместные предприятия с зарубежными партнерами, которые и выпускают необходимые компоненты. Это общемировая практика. Что касается дороговизны запчастей, напротив, это эксплуатация импортной техники сейчас влетает в копеечку российскому потребителю! Некоторое удорожание, может, и есть, но происходит сейчас из-за использования компонентов от мировых производителей. А как иначе? За качество нужно платить, чтобы сэкономить потом при эксплуатации.



ЧЛЕН КОМАНДЫ «КАМАЗ-МАСТЕР», ПОБЕДИВШЕЙ В РАЛЛИ «ДАКАР 2010», ВЛАДИМИР ЧАГИН

глава Республики Татарстан Рустам Минниханов также является одним из лучших автогонщиков России, не раз завоевывавшим главные призы за рулем боевого спортивного «КамАЗа» на этапах Кубка мира по внедорожным ралли.

ОБКАТКА ТЕХНОЛОГИЙ Один из главных факторов успеха «КамАЗа», считают специалисты, — это уникальная сложившаяся команда, прошедшая все ступени проверки на выносливость на трассе. Все члены российского экипажа начинали в научно-техническом центре КамАЗа слесарями или механиками, а потому являются не только опытными пилотами, но и мастерами «по железу», великолепно знающими каждый винтик в машине и способными самостоятельно заменить в пустыне любую самую сложную запчасть. Экстремальных ситуаций на их долю выпало предостаточно. Так, в этом году на пересечении Анд и Кордильер им пришлось испытывать свои машины на выносливость в непроходимых дюнах высотой с 20-этажный дом, коварных сыпучих песках, полным бездорожье, при жаре под 40 градусов, в резкой смене климатических зон, ветрах с песочной пылью и на острых солончаках в пустыне Атакама. Пилоты признаются, что это не самое страшное. Однажды из-за конфликта между Мавританией и Марокко часть гонок прошла по узкому коридору, вокруг которого была заминированная территория, а в 1998 году они попали под обстрел сепаратистов в Западной Сахаре.

Не менее важен, впрочем, и другой фактор. На фоне почти безнадежного российского автопрома КамАЗ создал и продолжает совершенствовать уникальный продукт — гоночный автомобиль на базе КамАЗ-4310 и ряд его других модификаций. Автомарафоны — серьезное испытание, которое подвергает жесткой ревизии продук-



ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЙ ОСМОТР АВТОМОБИЛЕЙ «КАМАЗ» НА ТРАССЕ РАЛЛИ «ДАКАР 2010»

цию любой автомобильной корпорации. Для КамАЗа они стали идеальным испытательным полигоном, позволяющим после апробации на гоночных экземплярах перенести те или иные их преимущества на серийные автомобили, так как гоночные грузовики «Дакара» серьезно отличаются от конвейерных моделей. Чтобы понять насколько, достаточно перебрать «портреты» участвовавших в гонках «КамАЗов».

Так, в 1994 году команда выступала на автомобиле с ярко выраженными спортивными характеристиками, принципиально отличающимися от обычных — на КамАЗ-49252 с двигателем 750 л. с., среднемоторной компоновкой, 25-дюймовыми колесами и дизайнерской скошенной платформой внедорожника для снижения аэродинамического сопротивления. Подобные эксклюзивные варианты, бывает, рождаются в муках и увозятся с гонок на эвакуаторах. Например, КамАЗ-49255 на «Дакаре»-1998 имел 12-цилиндровый двигатель супермощности 1050 л. с., и его не выдержала трансмиссия. В 2000-х команда «КамАЗ-мастер» создала новую модель КамАЗ-4911 Extreme, не имеющую аналогов по проходимости, маневренности и динамике. За уникальные технические качества его нарекли «летающим грузовиком»: машина на скорости с легкостью отрывалась от земли, отталкиваясь от естественных трамплинов. С двигателем мощностью 850 л. с. автомобиль разогнался до 100 км/ч за 10 сек., при том что за основу модели был взят автомобиль, выпускаемый для нужд армии. С 2003 года команда выступает на КамАЗ-4911, внедорожном экстремале 4x4, предназначенном для экстренной доставки грузов в труднодоступные районы и климатические зоны с разбросом температур от -30°C до +50°C. Этот бело-голубой, агрессивный, но вместе с тем эlegantный автомобиль признан сегодня в мире одним из лучших образцов грузовой спортивной техники off road.

МОДЕЛЬ ДЛЯ СБОРКИ Все эти машины, опирающиеся в основном на отечественные комплектующие и базу серийных грузовиков, были построены не на заводских площадках, а в небольшом частном ателье самой команды. Она единственная среди элиты международных ралли сама разрабатывает, проектирует, собирает гоночные грузовики и сама же выступает на них. Автозавод, конечно, тоже делает все возможное, чтобы обеспечить боеготовность команды. Большинство его предприятий завязаны в технологической цепочке по выполнению заказов от «КамАЗ-мастер». Агрегатный завод КамАЗа производит для спортивных грузовиков мосты, а «КамАЗинструментспецмаш» и прессово-рамный завод — рамы и кабины. Производство каждой детали при этом носит отпечаток ноу-хау, а вместо обычных потребительских приоритетов (экономичности, долговечности, грузоподъемности, цены автомобиля) на первый план для гоночных машин выходят иные — скорость, приемистость, способность к длительной и безотказной работе с экстремальными нагрузками.

Плюс к этому для модернизации автомобилей команда успешно использует лучшие технические достижения разных производителей. Тормоза — от Knorr-Bremse и Haldex, облегченные мосты от Susi, коробки передач — от германской Zahnrad Fabrik, ксеноновые фары — от Hella, генераторы и стартеры — от Iskra, вязкостные муфты — от Borg Warner, шины — от Michelin, сверхпрочные клеи для металлических изделий — от Henkel, высококачественные антифризы нового поколения — от Cool Stream, экономные отопители — от Webasto, революционную технологию безразборного ремонта машин, узлов и механизмов — от Xado, реактивные штанги — от НПО «Ростар». Моторы в команде предпочитают пока брать от Ярославского моторного завода (ЯМЗ V8), входящего в группу ГАЗ.

Команда, таким образом, стала, по сути, мини-заводом по производству «дорогих игрушек» — спортивных автомобилей. Сегодня, по мнению руководителя команды Семена Якубова, актуальными для нее являются две главные задачи. Во-первых, поиск технологических решений, позволяющих смягчить последствия безумно жесткой подвески «КамАЗов», а во-вторых, достижение оптимального баланса веса и мощности мотора. У ближайшего конкурента КамАЗа голландской корпорации DAF машины на 2,5 тонны легче «КамАЗов», а мотор — на 200 л. с. мощнее.

В целом, считают эксперты, работа над гоночными грузовиками позволила Камскому автозаводу встать в первый ряд производителей нетрадиционной спецтехники. Ведь если раньше создание и совершенствование грузовых болидов шло по накатанному пути — от лучших образцов серийных автомобилей к спортивным аналогам, то сегодня вектор развития поменялся на 180 градусов — от гоночных грузовиков к промышленной серии нетрадиционных специализированных автомобилей. Сегодня, исходя из этого, завод выполняет спецзаказы для военных (например, для Минатома России он выпускает броневышки «Выстрел»), служб МЧС, нефтяных компаний, ряда зарубежных компаний. Работая над уникальным проектом, КамАЗ приобрел опыт ускоренного метода разработки грузовиков: весь цикл от начала проектирования до ввода в серию, длящийся обычно несколько лет, занимает на нем около полугода. Отработал и четкую схему взаимодействия различных предприятий при экстренном изготовлении грузовиков по срочным заказам потребителей.

Но главное, благодаря проекту весь серийный камазовский конвейер, не отличавшийся до этого качеством и «продвинутостью», начал хоть немного, но продвигаться в сторону лучших мировых аналогов. Двигатели на всех машинах группы подняли к международным экологическим стандартам «Евро-3», а сейчас идет работа по их переводу на «Евро-4» и «Евро-5». Кроме того, рассказали BG в пресс-службе ОАО КамАЗ, уже через год-два все серийные «КамАЗы» для дальнотойщиков планируется оснастить шикарной по комфортности новой кабиной, апробированной вначале на гоночном образце. Прототип ее был разработан в специализированной южнокорейской фирме DMEC. Серьезные изменения претерпит, как предполагается, и «начинка» «КамАЗов». Согласно подписанному недавно соглашению с DAF, большинство комплектующих на них будут немецкими, но произведенными в Набережных Челнах. На грузовики предполагается установить гипоидные мосты с литой балкой, автоматизированные коробки переключения передач, дисковые тормоза и многое другое — в том числе из того, что поначалу было обкатано на гоночных экземплярах или, по крайней мере, почерпнуто из опыта эксплуатации спортивных образцов. «Наш конструкторский отдел ведет постоянную работу по уменьшению массы автомобилей, увеличению плавности их хода и неустанно ищет новые решения», — констатировали на предприятии. Сохранится ли при этом гегемония «КамАЗа» в дакарском марафоне, будет, по видимому, зависеть от того, насколько сохранится его взаимосвязь с техническим развитием серийного «КамАЗа». И наоборот. ■

«МЫ НА ПОЛШАГА ИДЕМ ВПЕРЕДИ»

Руководитель команды «КамАЗ-Мастер» СЕМЕН ЯКУБОВ считает, что достигать побед команде позволяет прежде всего «человеческий фактор» и командный дух.



BUSINESS GUIDE: Что, на ваш взгляд, позволило «КамАЗу» стать номером один на «Дакаре»?

СЕМЕН ЯКУБОВ: В основе любой победы лежит мастерство, опыт и талант тех, кто изготавливает спортивную технику и участвует в соревнованиях за рулем. Это самое главное. Что касается техники, можно, думаю, сказать, что главный наш автомобиль КамАЗ-4911 по своим техническим характеристикам на сегодняшний день не

имеет себе равных. При его создании, безусловно, использовался опыт автозавода, накопленный на момент создания этой модели. В целом же это разработка конструкторского отдела команды «КамАЗ-Мастер», ежегодно проходящая частичную модернизацию. После создания машины по требованию регламента FIA для автомобилей категории Т-4, предусматривающему серийность выпуска используемых в гонках моделей, была выпущена партия таких автомобилей и в последующем в рамках регламента производится ежегодный выпуск этих машин. Мы смогли сразу заложить в их конструкцию такие технические разработки, которые позволили повысить качество автомобиля как вездехода и придать ему определенные динамические характеристики. В целом

теперь это надежный автомобиль с достаточно мягкой подвеской, способный преодолевать тяжелые пески. Плавность хода у него такая же или немного лучше, чем у наших соперников. В рамках того же технического регламента, кстати, мы, как и команды наших соперников, обязаны принимать решения, способствующие повышению безопасности автомобиля, усилению его узлов для преодоления тяжелых препятствий. Учитывая результаты, можно сказать, что, наверное, мы на полшага идем впереди.

BG: Считаете ли вы «КамАЗ» надежной машиной? Что чаще всего ломается?

С. Я.: Надежность спортивных грузовиков «КамАЗ» объясняется совершенством конструкции и серьезными испытаниями, которым подвергается собранный автомо-

биль. Это все основывается на профессионализме конструкторов, механиков, действий экипажа. При создании автомобиля выбираются по возможности самые простые по конструкции детали и узлы: чем проще конструкция узлов, тем меньше риск получить поломку. С усложнением конструкции происходит увеличение деталей и узлов, а чем их больше, тем чаще происходят поломки. Опять же усложнение конструкции приводит к увеличению веса машины, одного из главных показателей конкурентоспособности спортивного автомобиля. А сломаться в экстремальной гонке может все что угодно... Вопрос — в умении команды оперативно устранить поломку.

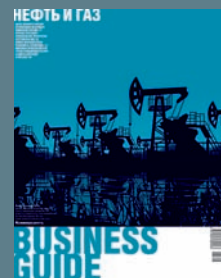
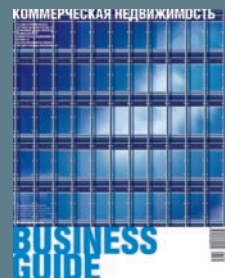
BG: Что из ваших рекомендаций было внесено в конструкцию серийных «КамА-

Зов» после проведенных с вашим участием испытаний?

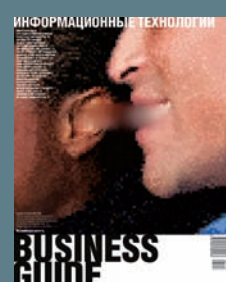
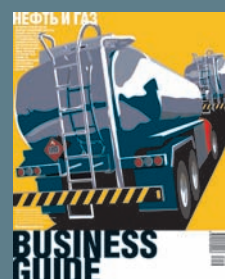
С. Я.: Конечно, как результат тяжелых экстремальных испытаний в режиме гонки часть совершенствующих машину наших разработок рассматривается конструкторами завода на предмет полного или частичного использования в серийном производстве. Правда, при этом надо учитывать, что спортивные разработки нацелены на повышение технических характеристик автомобилей за пределами той необходимости, которая существует для обычных автомобилей. Например, серийная машина не предназначена для того, чтобы совершать прыжки на 3 метра в высоту и 15 метров в длину. А в спортивных такие способности необходимы, иначе автомобиль будет неконкурентоспособен на трассе.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS
GUIDE**



Долго искать не придется.....

С услугой «Мобильный дозор» Ваш транспорт всегда под контролем

- Контроль над перемещением в режиме реального времени
- Мониторинг систем транспортных средств, включая расход топлива, скорость, пробег
- Возможность создания и отслеживания выполнения маршрутных заданий
- Непосредственное управление системами транспортных средств

У нас есть гибкие решения для Вашего бизнеса

Услуга предоставляется совместно с ЗАО «ЕНДС»

www.megaфон.ru

 0555

Подробности в офисах продаж и обслуживания и на сайте www.megaфон.ru. Реклама.



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя