



ХАСАН ГАНИЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ»

ПРЕКРАСНОЕ ДАЛЕКО

В свое время был популярен такой анекдот. Возле человека, который голосовал на обочине, останавливается 600-й Mercedes. Из него выходит водитель, обходит вокруг машины, пристально осматривая ее со всех сторон, после чего сгребает за шиворот голосовавшего и начинает его бить. При этом приговаривает: «Ты где, козел, тут шашечки видел?» Времена изменились, и анекдот потерял свою актуальность. Сегодня и «шестисотые», а иногда и более дорогие авто вполне могут исполнять роль такси. Вот только шашечек на большинстве из них по-прежнему не увидишь. И пассажиров с обочины они, как правило, не берут.

Перспективы злитного такси в России зависят от будущего рынка такси в целом. Он в свою очередь от будущего всего автомобильного рынка, которому игроки уже много лет подряд прогнозируют только рост и ничего кроме роста. Даже если работа в России приносит им массу проблем.

На последнем международном автосалоне в Женеве меня назначили делать интервью с топ-менеджером одной японской компании. Назначили так, на всякий случай. Мол, вдруг он скажет что-нибудь действительно интересное помимо дежурных слов о важной роли российского рынка. Я задал как раз дежурный вопрос о том, какую важность в компании придают российскому рынку. На удивление, мой собеседник говорил долго и интересно. Он рассказал о том, что сделанным его компанией автомобилям приходится огибать половину земного шара, прежде чем попасть в Россию. О том, как компания пытается сократить этот путь и провезти машины по Транссибу, и сколько нюансов транспортировки грузов через Сибирь ему пришлось лично изучить. Теперь он знает, какие виды вагонов только и годятся для этого дела, каковы среднемесячные температуры летом и зимой в Сибири, в какое время года машины подвержены наибольшей тряски, насколько меняются свойства технологических жидкостей в машине при перепаде температур... Я слушал, слушал и наконец задал совершенно обывательский вопрос о том, стоила ли овчинка выделки. И вот здесь уже получил вполне дежурный ответ о том, что увеличение продаж оправдывает все издержки, что российский рынок очень важен для компании и что компания с оптимизмом смотрит на его будущее.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛЕГКИ НА ПОДЪЕМ

РЫНОК ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ИЛИ, КАК ПРИНЯТО ОБОЗНАЧАТЬ ИХ В АНГЛОЯЗЫЧНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРЕССЕ, LCV В РОССИИ АКТИВНО РАСТЕТ. С КАЖДЫМ ГОДОМ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ТАКИХ МАШИН УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 10–15%. СЫГРАТЬ НА ПОЛЕ, НА КОТОРОМ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗРАЗДЕЛЬНО ЦАРСТВОВАЛИ «ГАЗЕЛИ» И «СОБОЛЯ», СТРЕМЯТСЯ ВСЕ НОВЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ. ИНТРИГА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, УСПЕЕТ ЛИ ГАЗ ПРЕДЛОЖИТЬ ПОТРЕБИТЕЛЮ АДЕКВАТНУЮ ЗАМЕНУ СВОИХ УСПЕШНЫХ МОДЕЛЕЙ РАНЬШЕ, ЧЕМ ЭТО СДЕЛАЮТ ДРУГИЕ. АЛЕКСЕЙ ГУДКОВ

Горьковский автозавод — до сих пор безусловный лидер сегмента. На долю ГАЗ приходится 70–75% сбыта всех легких коммерческих автомобилей в нашей стране. Однако на дорогах появляется все больше зарубежных коммерческих машин, многие из которых уже производятся в России, а некоторые только собираются встать на конвейер отечественных заводов. Растет и число китайских компаний, распространяющих в нашей стране дешевые клоны японских и корейских малотоннажных грузовичков и фургонов. Из-за этого доля на рынке отечественных производителей — ГАЗ, «ИжАвто», ВИС, УАЗ — постепенно сокращается. По мнению аналитиков, причина заключается в качестве продукции российских производителей и устаревшем модельном ряду автомобилей. Понимают это и на наших предприятиях и не собираются сдавать позиции. Так что же придет на смену «Газелям», «Соболям» и «каблучкам»?

ГАЗОВЫЕ РЕСУРСЫ Конечно, немного странно считать, что такому гиганту, как ГАЗ, владеющему, как уже говорилось, более 70% рынка легких коммерческих автомобилей, есть о чем беспокоиться. Ежегодно, по данным представителей горьковского автозавода, продажи «Газелей» и «Соболей» растут на 15–20%. Однако расчеты аналитиков показывают, что, например, в 2006 году ГАЗ поте-



ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2002–2007 ГОДАХ (ТЫС. ШТ.) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

рял как минимум 3% рынка LCV — в частности из-за нашествия европейских экспатов, которые предлагают пусть и более дорогую, но более качественную продукцию. Аналитик финансовой группы «УралСиб» Кирилл Чуйко полагает, что сейчас конкуренция не очень велика, но в ближайшие годы ситуация будет меняться. «Посмотрите на рынок пассажирского транспорта. За последние годы он значительно вырос, то же будет и с рынком коммерческих автомобилей», — говорит эксперт. — Но только если три-четыре года назад весь парк маршрутного такси состоял из одних «Газелей», то теперь, например, в Москве транспортные компании все чаще предпочитают зарубежные микро-

автобусы — Mercedes, Volkswagen, Ford. Постоянно растет спрос на компактный и вместительный микроавтобус Toyota Hiace, обладающий высокой степенью надежности и идеально подходящий для использования в качестве корпоративного транспорта. Со временем то же может начаться и в регионах».

Действительно, импортные микроавтобусы пока прижились только в Москве. Дело в том, что в регионах оборот от перевозки пассажиров, особенно в небольших городах, несравнимо меньше московского, а соответственно и окупаемость автомобиля дольше. То же можно сказать и про транспортировку грузов. В данной ситуации лучше →



PHOTOXPRESS

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА