

ВОЗЬМЕМ ПОПУТНЫЙ ГРУЗ

появившаяся более десяти лет назад «ГАЗЕЛЬ» СТАЛА НАСТОЯЩИМ БЕСТСЕЛЛЕРОМ СРЕДИ ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ. ЭТО БЫЛО НЕСЛОЖНО: НАРОЖДАЮЩЕМУСЯ БИЗНЕСУ БЫЛИ НЕОБХОДИМЫ ТАКИЕ АВТОМОБИЛИ, НО ИМПОРТНЫЕ СТОИЛИ НЕПОДЪЕМНЫХ ДЕНЕГ, А В РОССИИ КОНКУРЕНТЫ ОТСУТСТВОВАЛИ. ТЕПЕРЬ СИТУАЦИЯ ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛАСЬ.

ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

В нужное время в нужном месте — это остается правилом успеха практически в любом бизнесе. Горьковский автозавод и его руководитель Николай Пугин оказались на месте в 1994 году, когда начали производство легких грузовиков «Газель» с бортовой платформой. А в декабре 1995 года семейство пополнилось фургоном ГАЗ-2705. Это был первый и до сих пор практически единственный легкий коммерческий автомобиль российского производства, созданный по давно отработанной в Европе схеме: переднее расположение двигателя, сдвижная боковая дверь, распашная двухстворчатая в торце. Циники отмечают заметное внешнее сходство «Газели» с Ford Transit начала 90-х. Сотрудники отрасли помнят, что изначально этот проект разрабатывался для нового Брянского автозавода, но господин Пугин воспользовался своим положением министра автомобильной промышленности и обеспечил первенство родного для него ГАЗа. Как бы там ни было, нижегородцы получили великолепный продукт: спрос в условиях развивающейся рыночной экономики был неизбежно высоким. Попытку выйти на этот рынок предпринял Ford путем сборки Transit в белорусском городе Обчак. Торжественно открытый в 1997 году завод тихо прекратил работу в 2000-м: президент Лукашенко на старте проекта обеспечил почти невероятные льготы для этого производства, но через полгода после запуска почти все их отменил. В Обчаке собирали и легковые Escort, но основную часть из 3660 собранных машин составили как раз Transit. Официально Ford заявил, что оборудование завода не позволяет собирать модели нового поколения. Но главной причиной было создание



ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ

российского завода на порядок большей мощности. Однако предприятие во Всеволожске производит только легковые Focus. Рост нефтяных цен повысил наши доходы, и российские компании теперь могут позволить себе «обычные» импортные модели.

Успех «Газели» в частности, связан с тем, что она относится к наиболее популярному классу: ее максимальная масса вписывается в пределы 3,5 т, то есть управлять таким автомобилем можно с обычными правами категории В. Более тяжелые машины требуют «грузовую» категорию С, а те, что полегче, имеют меньшую вместимость и грузоподъемность. Хотя и на них есть спрос. Таганрогский автозавод два года назад начал выпуск легких грузовиков Hyundai Porter грузоподъемностью около 1 т и полной массой 2,6 т. Сейчас их выпуск уже перевалил за 10 тыс. Довольно скромно по сравнению с легковыми автомобилями. Но и рынок коммерческих моделей имеет свою специфику — для него это приличный объем: лидер рынка ГАЗ в 2006 году выпустил око-

ло 150 тыс. легких грузовиков и фургонов. Продажи одного из лидеров сегмента среди импортируемых автомобилей, Volkswagen, в прошлом году выросли на 79% и перевалили за отметку 3400 машин. Таким образом, хотя продажи импортных коммерческих моделей растут, они существенно уступают моделям местного производства.

ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ Однако производители фургонов и микроавтобусов не спешат организовывать сборку своих моделей в России — в основном в силу ограниченности спроса. Легких коммерческих автомобилей в России продается на порядок меньше, чем легковых. А в силу действующих требований государства сборка должна быть достаточно глубокая, и выгодной она будет только при объемах продаж, измеряемых хотя бы десятками тысяч. Пока даже у лидеров этого сегмента импорт в Россию не так велик. Поэтому зарубежные производители легких коммерческих автомобилей стараются сделать автомобили более доступными иным способом — развивая лизинговые программы и снижая стоимость эксплуатации. Например, Ford предлагает Transit в лизинг с первым взносом в 30% и удорожанием автомобиля на 8% за счет лизинговых платежей. А лизинговая программа Volkswagen предполагает отсутствие первого взноса. Причем в обоих случаях речь идет о финансовых услугах от производителя автомобиля.

Впрочем, лизинговые программы предлагают и российские компании. Несмотря на почти монопольное положение в силу гораздо более низких цен, ГАЗ также разработал для своих покупателей лизинг. Ныне российские автопроизводители переняли эффективные методы работы своих западных коллег — ГАЗ формулирует свое предложение четко и понятно: «325 руб. в день». Причем сейчас в рамках акции эта сумма включает и страховой полис каско на первый год.

ОПЕРАЦИЯ КООПЕРАЦИЯ Тем не менее «Газели» придется уходить. Даже периодически модернизируемый автомобиль все же устаревает, и весьма вероятные ужесточения стандартов по экологии и безопасности рано или поздно исчерпают ресурсы модернизации, заложенные в автомобиль полтора десятилетия назад. Рост доходов россиян уже сделал доступными иномарки для крупных операторов. Так, группа компаний «Автолайн», крупнейший частный перевозчик в Москве и Московской области, уже плавно переходит с «Газелей» на иномарки. В 2005 году группа закупила более 350 автобусов Ford Transit, а в 2006 году число Ford в парке «Автолайна» уже превысило 800. В 2006 году компания приобрела 100 Mercedes-Benz Sprinter. Это не первая попытка «Автолайна»: в 1997 году он уже закупал различные импортные автобусы. Однако кризис 1998 года резко изменил ситуацию — большинство закупленных накануне Ford и Iveco пришлось продать. Но рост уровня доходов пассажиров вновь привел к росту доли иномарок в парке «Автолайна». Отчасти это связано с конкуренцией: хотя слово «Автолайн» стало нарицательным, крупнейшему столичному перевозчику приходится соперничать с другими

— в Москве работают 82 коммерческих перевозчика. И комфорт, который обеспечивают современные и вместительные автобусы на базе импортных моделей, иногда становится важным фактором.

Как показывает опыт эксплуатации, «Газели» выигрывают только при недостатке средств на покупку: импортные автобусы работают дольше и реже выходят из строя.

Тем не менее «Автолайн» покупает Ford Transit не совсем готовыми. Их получают без отделки салона. Сиденья российского производства и другое оборудование устанавливает нижегородская компания «Самотлор НН». Эти модели даже получили российскую сертификацию и обозначение «Автолайн 3236». Такое решение позволяет экономить и на зарплатах, и на пошлинах. Дооборудование автобусов на месте позволяет максимально точно учесть пожелания конкретного заказчика.

Аналогичным образом «Автолайн» приобрел партию Mercedes-Benz Sprinter. В подмосковном городе Коломне на базе предприятия «Мострансавто» происходит переоборудование фургонов в микроавтобусы: в них не только устанавливают сиденья, но и вклеивают стекла, устанавливают отделку салона. «Автолайн» получил 100 Sprinter из Коломны; такие автобусы покупают и многие другие транспортные предприятия. Проект запущен при участии Evobus, которое в рамках группы DaimlerChrysler занимается пассажирским транспортом.

Тем временем ГАЗ не собирается оставаться в стороне от конкуренции. Разработка собственной модели стоит достаточно дорого. Поэтому тут группа «Русские машины», которой принадлежит Нижегородский завод, действует по одному рецепту и с легковыми, и с коммерческими автомобилями: она просто покупает готовый бизнес. Для выпуска потенциальной замены «Волги» было приобретено оборудование по производству Chrysler Sebring. А в случае с фургонами таким источником стала британская фирма LDV с заводом в Бирмингеме, ранее принадлежавшая DAF и затем Daewoo. LDV располагает достаточно современной моделью Maxus, которую пока продают только за рубежом. Импорт в Россию ожидается в конце лета этого года, но планируемый объем невелик — около 2 тыс. Автомобиль будет неизбежно дороже «Газели», как и любая иная европейская модель. Возможно, цены снизятся, когда Maxus начнут собирать в России.

Но ценовое преимущество «Газели», столь действенное сейчас, не будет вечным. Иномарки ценят за комфорт не только пассажиры, но и водители. А многие из них сами являются владельцами фургона, на котором работают.

Кроме того, если практически все иномарки выпускаются с дизелями — и именно такие версии предпочитают перевозчики, то установка такого двигателя на «Газель» резко удорожает ее. И получив желанный экономичный мотор, работающий на более дешевом топливе, покупатель обнаруживает, что эта экономия делает столь доступный ранее фургон почти таким же дорогим, как казавшаяся неприступной иномарка. Фраза «за все надо платить» теряет свой мрачный ореол, когда цена становится доступной, а оплачиваемый товар — привлекательнее. ■

«ГАЗЕЛИ» ПРИДЕТСЯ УЙТИ. ДАЖЕ ПЕРИОДИЧЕСКИ МОДЕРНИЗИРУЕМЫЙ АВТОМОБИЛЬ ВСЕ ЖЕ УСТАРЕВАЕТ, И ВЕРОЯТНЫЕ УЖЕСТОЧЕНИЯ СТАНДАРТОВ ПО ЭКОЛОГИИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ИСЧЕРПАЮТ РЕСУРСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ, ЗАЛОЖЕННЫЕ В АВТОМОБИЛЬ ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ЛЕТ НАЗАД



Лизинг

- оборудования
- подвижного состава
- легкового и грузового автотранспорта
- коммерческой недвижимости

Locat leasing Russia

UniCredit Group

Локат Лизинг Россия входит в крупнейшую итальянскую и ведущую европейскую банковскую группу UniCredit, которая осуществляет финансирование лизинговых операций своей дочерней лизинговой компании.

www.locat.ru

Телефон: (495) 775 3048. Факс: (495) 775 3049
Москва, Покровский бульвар, дом 4/17,
строение 1, офис 45.
e-mail: leasing@locat.ru

реклама ЗАО «Локат Лизинг Россия»