

«ГАЗЕЛЬ» ПО-ПЕКИНСКИ СЕГОДНЯ НА РОССИЙСКИХ ДОРОГАХ ВСЕ ЧАЩЕ МОЖНО ВСТРЕТИТЬ ГРУЗОВИКИ ОЧЕНЬ ЗНАКОМЫЕ ВНЕШНЕ, НО С НЕПОНЯТНЫМ ШИЛЬДИКОМ И ИЕРОГЛИФАМИ НА БОРТУ. ЭТО КИТАЙСКИЕ РАБОЧИЕ ЛОШАДКИ, КОТОРЫЕ, ПО МНЕНИЮ МНОГИХ, СПОСОБНЫ ВЫТЕСНИТЬ С РОССИЙСКИХ ДОРОГ ЗАПОЛНИВШИЕ ИХ «ГАЗЕЛИ». АЛЕКСЕЙ ГУДКОВ

НАМ ПОСЫЛКА ИЗ ШАНХАЯ На сегодняшний день в России преимущественно представлены мало- и среднетоннажные китайские коммерческие автомобили грузоподъемностью от 900 кг до 5 т. Наиболее популярные марки — FAW, Foton, DongFeng и JAC. Именно на них приходится большая часть продаж китайского коммерческого транспорта в России. Впрочем, пока по сравнению с продажами группы ГАЗ, монополиста в сфере коммерческих автомобилей, которая реализовала в 2006 году более 75 тыс. «Газелей», «Соболей» и «Валдаев», продажи грузовиков из КНР кажутся просто смешными. Так, за прошлый год было реализовано менее 5 тыс. китайских грузовиков, из них в лидеры вышли FAW (1288) и Foton (около 1200). Причина небольших продаж в том, что многие марки появились на нашем рынке совсем недавно — так, DongFeng пришел в Россию только в этом году. Но, по словам представителей компаний-дистрибуторов, уже к концу года продажи коммерческих автомобилей из Китая вырастут минимум в полтора, а то и в два раза.

— Если оценивать итоги продаж в сравнении с общим объемом сегмента малотоннажных грузовиков, то старт выглядит более чем уверенным, — говорит Андрей Матвеев, руководитель отдела общественных связей компании «Ирито», официального дистрибутора грузовиков FAW и DongFeng. — В этом году, судя по первым месяцам работы, продажи вырастут, как минимум, в два раза, прежде всего за счет новых моделей. В частности, мы существенно расширили линейку коммерческой техники, представив на рынке бренд DongFeng и сразу десять новых моделей — от микрогрузовиков, перевозящих 900 кг, до машин грузоподъемностью 5 т. Кроме того, согласно подписанному недавно «Ирито» и FAW меморандуму, наша компания начинает по-

ставки магистральных тягачей и автомобилей со специальным оснащением на базе различных грузовиков FAW. В меморандуме оговаривается и минимальный объем поставок грузовиков FAW в Россию — 3 тыс. единиц.

В мае этого года на российском рынке появится еще один сильный игрок из КНР — JMC, который производит среднетоннажные грузовики по лицензии японской компании Isuzu. Продажей этих машин будет заниматься компания «Инком-Авто», ставшая эксклюзивным дистрибутором грузовиков JMC. Хотя заместитель генерального директора JMC Лианг Бо сказал корреспонденту ВГ, что компания не ставит перед собой задачи отнять у кого-то долю на рынке, планы дистрибутора довольно серьезные.

— Перспективы китайских грузовиков в целом и машин марки JMC в частности я оцениваю очень высоко, — сообщил ВГ генеральный директор «Инком-Авто» Владимир Франке. — Российский автомобильный рынок находится на подъеме, а с ним и рынок коммерческого транспорта. Так, в 2006 году объемы производства грузовиков в нашей стране выросли на 18%. И в перспективе, полагаю, рост рынка обеспечит высокую потребность в недорогой и качественной грузовой технике из Китая. Наша компания уже в этом году планирует продать 2,5 тыс. грузовиков JMC, а в 2008-м — более 4 тыс.

ПЕРВОЕ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ Планы китайцев пока не вызывают беспокойства у руководителей ГАЗа, убежденных, что грузовики из КНР неконкурентоспособны.

— Эти автомобили малопригодны для эксплуатации в северных регионах России. Они там быстро ломаются. Также китайские автопроизводители имеют проблемы с

сертификацией транспортных средств на территории нашей страны, — объясняет пресс-секретарь группы ГАЗ Владимир Торин. — Кроме того, при производстве своих автомобилей китайцы используют подержанные, а значит, морально устаревшие лекала западных производителей, и можно сказать, что это «новые подержанные машины», которые ни в чем не превосходят нашу продукцию и даже уступают ей по качеству. Если же китайцы начнут производить современные, качественные автомобили, то немедленно пропадет их ценовое преимущество.

Замечания вполне справедливы. У китайских грузовиков те же болезни, что и у их легковых соотечественников: невысокое качество сборки, неудобная посадка водителя, дефекты электроники и т. д. И при прочих равных у российских грузовиков есть одно важное преимущество — развитая сервисная сеть по всей стране.

Доля китайцев на рынке коммерческих автомобилей будет расти только при одном условии — создании большой сети сервисных центров по всей России (для тяжелых грузовиков) и локальных сетей по регионам (для средних и легких), — считает Гайрат Сайлимов, аналитик финансовой компании «Тройка Диалог». — Ведь дело в том, что коммерческий транспорт нуждается в постоянном обслуживании, в постоянном уходе и ремонте. А пока эти сервисные сети не созданы, ситуация будет не слишком благоприятна. Подумайте сами, захотите ли вы иметь, допустим, мобильный телефон с китайской прошивкой? Нет, вы не сможете нормально по нему общаться. То же и с грузовиками: бизнесмены предпочтут купить уже широко представленную на рынке машину, а не китайский автомобиль, пусть даже он и дешевле. Так что завоевать рынок легкого коммерческого транспорта китайцам не удастся, по крайней мере, в ближайшем будущем.

В то же время китайской угрозой почему-то серьезно озаботились на КамАЗе. Недавно компания распространила среди своих дилеров письмо, в котором говорилось, что к продавцам, активно продвигающим на российском рынке китайские бренды, будут приниматься различные меры — от сокращения квоты до разрыва дилерского контракта. И угрозы подействовали. В частности, компания РИ-АТ, один из крупнейших дилеров КамАЗа в Набережных Челнах, отказалась от продления контракта с компанией «Ирито» о поставках грузовиков FAW и DongFeng. Хотя, по мнению аналитиков, беспокойство камазовцев выглядит довольно странно, поскольку их продукция и китайские грузовики находятся в разных классовых сегментах и не

конкурируют между собой. А может быть, на российском автогиганте просто проявили дальновидность? Ведь за малотоннажными грузовиками в Россию придут и тягачи, дистрибуторы которых пока только прощупывают рынок.

Опасения камазовцев подогреваются уверенностью китайских автопроизводителей в своих силах. В частности, в компании «Ирито» всячески подчеркивают, что главное преимущество китайских автопроизводителей — это скорость, с которой они могут работать, и умение приспосабливаться к быстро меняющемуся рынку.

— Например, адаптация автомобиля к российским нормам и рыночным требованиям занимает всего несколько месяцев (иногда два-три). За это время завод в Китае успевает, например, существенно доработать конструкцию шасси, добавить нужные узлы и опции, полностью изменить интерьер салона и т. д., — говорит руководитель отдела общественных связей компании «Ирито» Андрей Матвеев. — Кроме того, помимо низкой цены автомобилей из КНР отличаются довольно низкой стоимостью содержания. Дешево все: и запасные части, и расходные материалы и техническое обслуживание. Покупатели из регионов часто предпочитают модели из КНР из-за их высокой ремонтпригодности — это дает возможность обслуживать технику практически в любом сервисе.

ЖЕЛТЫЙ СТРАХ Главное утешение для российских компаний в том, что в ближайшем будущем новых игроков на рынке грузовиков прибавиться не должно.

— На российский рынок вышли все основные марки китайских грузовых автомобилей, — говорит Владимир Франке. — Так что пока нас ждет затишье.

Подтверждают это и в компании «Ирито». — Я считаю, что в скором времени вряд ли мы станем свидетелями пришествия новых марок коммерческой техники из Китая. Прежде всего потому, что основные автопроизводители из КНР уже представлены в России. Будет идти активное развитие дилерской сети, внедрение корпоративных стандартов, выведение на рынок новых моделей, — говорит Андрей Матвеев.

Тем не менее опасаться китайцев стоит. Так как, по прогнозам большинства аналитиков, через 10–15 лет китайские автокомпании достигнут уровня корейских концернов, а возможно, и обойдут их. Это касается и сегмента грузовых автомобилей. По крайней мере китайские машины уже скоро обойдут второй по популярности в России грузовик Hyundai Porter. И это только начало. ■



Парковое страхование автотранспорта

Департамент комплексного страхования
115998, Москва, ул. Пятницкая, 12, стр. 2
Тел./факс: 8 (495) 956 9075
E-mail: fleet@ingos.ru



ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

КИТАЙЦЫ ИДУТ!



FAW 1010 — один из самых компактных грузовиков, представленных на российском рынке. Он оснащается двигателем объемом всего 1 л, расходующим в городском режиме 8 л бензина на 100 км. Грузоподъемность машины 900 кг, а значит, ей не нужен пропуск в центр Москвы. Цена — 165 тыс. руб.



FAW 1031 тоже имеет грузоподъемность до 1 т и еще более мощный двигатель — такой устанавливается на более серьезные грузовики этой фирмы. Речь идет о 90-силь-

ном дизельном двигателе, который расходует всего 10 л горючего на 100 км. Одно из важнейших достоинств этой модели состоит в том, что для управления ею достаточно прав категории В. Цена — 270 тыс. руб.



DongFeng 1045 — трехтонный грузовик, для удобства водителя оснащенный регулируемой по высоте рулевой колонкой, гидроусилителем, кондиционером и проч. Цена — 425 тыс. руб.



DongFeng 1062 с грузоподъемностью 5 т подойдет владельцам крупного бизнеса.

Он оснащен дизельным двигателем «Евро-2», расходующим всего 13 л на 100 км в городском режиме. Небольшой (8,5 м) радиус разворота и гидроусилитель руля облегчают маневрирование на узких улицах и в плотном транспортном потоке. Цена — 550 тыс. руб.



Foton BJ1039 — автомобиль грузоподъемностью 1,5 т. На этот грузовик устанавливается дизельный двигатель Isuzu объемом 2,7 л мощностью 88 л. с. Уже в базовой комплектации есть гидроусилитель, кондиционер и регулируемая рулевая колонка. Цена — \$16 тыс.



JMC Carrying — новинка этого года. Грузовик имеет несколько модификаций и раз-

личную грузоподъемность — от 1 т до 1,5 т. Все машины оснащаются дизельным двигателем мощностью 77 л. с. Цена — от \$13,8 тыс.



JAC HFC1040K — самый доступный грузовик в линейке компании. Он предназначен для транспортировки грузов массой до 2,5 т. Комплектуется двигателями объемом 2,7 л либо 3,7 л мощностью соответственно 77 л. с. и 81 л. с. Цена — \$13,9 тыс.



JAC HFC1061K — машина грузоподъемностью до 5 т. Двигатель — 120-сильный дизельный. Цена — \$21,05 тыс.