



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ»

### ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ

«Знаете, ведь когда во время кризиса на заводах MAN в Европе мы переводили персонал на неполную рабочую неделю, темпы роста китайской экономики измерялись двухзначными цифрами»,— рассказал мне при встрече в Ганновере доктор Георг Пахта-Рейхофен, председатель правления MAN SE. В Китае, Бразилии и Индии и будут установлены новые рекорды по продажам коммерческих автомобилей, когда рынок вернется к докризисным темпам развития. Произойдет это, по расчетам доктора Георга Пахта-Рейхофена, в 2013 или 2014 годах. А затем стоит ждать нового экономического спада. У уже отметила в календаре, чтобы не пропустить.

Российский рынок коммерческого транспорта выходит из пике медленнее, чем международный. Среди причин называют рекордные продажи техники в 2007–2008 годах. Мы покупали машины настолько хорошо, что едва ли не все иностранные автоконцерны создали на своих российских складах огромные запасы техники. Причем в Россию везли и машины, соответствующие стандарту «Евро-3», которые в Европе продавать уже нельзя. Распродать в кризис огромные складские запасы оказалось не просто. Только летом 2010 года распродажа закончилась и компании стали принимать новые заказы. Сейчас спрос устойчиво растет.

И если в Европе во время кризиса производителей коммерческого транспорта спасали такие госпрограммы поддержки, как, например, муниципальные закупки городских автобусов, то у нас они выживали прежде всего за счет оказания сервисных услуг и ремонта уже проданных автомобилей.

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

Демьян Кудрявцев — генеральный директор  
Азер Мурсалиев — шеф-редактор  
Анатолий Гусев — арт-директор  
Эдди 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  
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: «Сканвеб Аб».

Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия  
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Эльвира Насибуллина

# ГАННОВЕР: IAA, ВЕРСИЯ 63.10

## ИМЕННО 63-Й ПО СЧЕТУ СТАЛА ПРОШЕДШАЯ В ГЕРМАНИИ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ КРУПНЕЙШАЯ МИРОВАЯ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА, КОМПОНЕНТОВ И УСЛУГ, ОРГАНИЗОВАННАЯ НЕМЕЦКОЙ АССОЦИАЦИЕЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ДЕВИЗОМ IAA-2010 БЫЛА ВЫБРАНА ФОРМУЛА «В ДВИЖЕНИИ ДЛЯ КАЖДОГО».

АЛЕКСЕЙ САМОЙЛОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМТРАНС»

**НИЗКИЙ СТАРТ** Разумеется, финансовый кризис не мог не отразиться на организации мероприятия: 2008 год — 1809 экспонентов из 47 стран мира, 2010 год — 1751 экспонент из 43 стран. «Кризис сначала вызвал большую неуверенность, так как, конечно, никто не знал о его последствиях. А то, что произошло затем, было драматично. Объем заказов сократился на 60–70%, оборот упал более чем на 50%,— рассказывает доктор Георг Пахта-Рейхофен, председатель правления MAN SE.— Это привело к тому, что осенью 2008 года мы ввели режим сокращенного рабочего времени. Эта модель в Германии подразумевает, что работа сокращается вдвое, выплачивается две трети заработной платы, а федеральное правительство компенсирует разницу в размере до 90%. Благодаря этому люди могли жить, а нам не пришлось уволить половину сотрудников. Нам даже удалось всех сохранить. При этом все исходило из того, что кризис быстро закончится, но этого не произошло, и спустя полгода, к сожалению, правительство поняло, что кризис продолжается. Поэтому эта модель была продлена еще на полгода, а потом на год, в общей сложности на полтора года, то есть до конца текущего года. Сейчас мы в ней больше не нуждаемся. Мы надеемся, что в конце года перейдем на нормальный рабочий режим».

Георг Пахта-Рейхофен отмечает, что «во времена подъема 2007–2008 годов в России максимальные продажи автомобилей составили более 10 тыс. грузовиков. После этого подъема наступил полный спад, объем продаж сошел почти на ноль — это было несколько сотен единиц. Сейчас ситуация меняется к лучшему, и в текущем году мы ожидаем объем продаж в 2 тыс. единиц. В России процесс оздоровления длился несколько дольше. Но теперь видна тенденция роста, как и в Западной Европе».

Последствия кризиса отражаются не только на мировом, но и европейском рынке грузовиков и автобусов, относительно благополучно вышедшем из финансового пика. И в Европе докризисный уровень продаж еще не достигнут, но вместе с тем дальнейшее интенсивное разви-



ЕВРОПЕЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТРАДИЦИОННО УДЕЛЯЮТ ВНИМАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И СНИЖЕНИЮ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

тие коммерческого транспорта признается одним из реальных инструментов для обеспечения экономического роста и процветания общества.

По сравнению с экспозицией IAA-2008 формат и направление нынешней выставки, где были показаны 272 мировые премьеры (2008 год — более 300), остались практически неизменными. Европейскими производителями максимум внимания традиционно уделяется снижению эксплуатационных расходов владельцев подвижного состава и безопасности. Причем безопасности в самом широком смысле слова. Это экология: двигатели высших экологических классов («Евро-5» и EEV), гибридные силовые установки, использование альтернативных источников энергии. Это новейшие системы активной и пассивной безопасности, новые средства подготовки водителей и повышения их квалификации для сокращения числа и тяжести ДТП. Отчасти дальнейшее повышение комфорта для пассажиров и улучшение условий труда во-

дителя тоже можно рассматривать как фактор увеличения безопасности автомобильного транспорта.

Разумеется, так или иначе реализация подобных новшеств приводит к росту стоимости подвижного состава. Однако по данным немецких экспертов, обслуживание и ремонт магистрального автопоезда немецкого производства за пять лет эксплуатации составляет менее 10% от его цены. В России при эксплуатации той же техники ее обслуживание и ремонт обходятся в 25–30% от цены автомобиля. Различия в расходах объясняется тем, что у нас по-прежнему используют неоригинальные запасные части и расходные материалы (зачастую сомнительного происхождения), а также ремонтируют машины в неавторизованных сервисах.

Что касается госзакупок, участники выставки с сожалением отметили, что в России при проведении тендеров по закупке, например, городских автобусов самым весомым аргументом при принятии решения является цена. В ЕС же принято выбирать технику не с минимальной ценой, а превосходящую аналоги конкурентов по ряду параметров (экология, безопасность). Это однозначно приводит к увеличению цены транспортного средства. Но, похоже, европейские налогоплательщики относятся к этому с пониманием.

**ПОТЕНЦИАЛ БРИК** Нельзя обойти вниманием и еще одну тенденцию, обозначенную на IAA нынешнего года. Специалистами и руководителями европейского автопрома традиционно высоко оценивается потенциал рынков Бразилии, Китая, Индии, где с начала года продажи новых грузовиков выросли соответственно на 50, 60 и 100% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако, в отличие от IAA-2006 и 2008, интерес ведущих европейских производителей к рынкам Китая и Индии несколько снизился, а некоторые фирмы вообще исключили их из списка стратегически важных. Лишь несколько компаний (для примера упомянем Iveco, MAN и Scania), имеющих в означенных странах совместные предприятия, так или иначе пытаются сохранить там свое присутствие. ➔



ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНСТРУКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ТАКИМИ ПОНЯТИЯМИ, КАК «ЭКОНОМИЧНОСТЬ», «ЭКОЛОГИЧНОСТЬ» И «БЕЗОПАСНОСТЬ»

### ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА