



ПРОДАЖИ В СЕКТОРЕ МАЛОТОННАЖНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛНОЙ МАССОЙ ДО 6 ТОНН ВЫРОСЛИ НА 13%. НА ГЛАВНЫХ ПОЗИЦИЯХ ЗДЕСЬ ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ SOLLERS, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ЛИЦЕ СОБИРАЕМОГО В РФ FIAT DUCATO

ментах. По данным комитета производителей коммерческого транспорта Ассоциации европейского бизнеса, продажи в сегменте малотоннажных автомобилей полной массой до 6 тонн выросли на 13%. На главных позициях здесь по объемам продаж Sollers, в первую очередь в лице собираемого в РФ FIAT Ducato предыдущего поколения, реализация которого увеличилась на 59%. Однако учитывая, что Sollers и FIAT официально объявили о прекращении сотрудничества и первый теперь намерен выстраивать отношения с Ford, дальнейшие перспективы проекта весьма туманны и наверняка вызовут падение объемов продаж Ducato. Хотя, надо отдать ему должное, являясь эксклюзивным производителем и импортером автомобилей FIAT на российском рынке, Sollers уверяет, что намерен и далее выполнять все взятые на себя обязательства в рамках данного статуса — развивать дилерскую сеть FIAT, обеспечивать поставки новых автомобилей, запасных частей, маркетинговую поддержку продуктов и сервиса. Если же планы с Ford будут реализованы, то не исключено, что на конвейер заво-

дов Sollers в Алабуге и Набережных Челнах в перспективе встанут Transit и его меньший брат Transit Connect.

Что касается темпов роста, то несомненное лидерство в этом сегменте принадлежит Isuzu (+284%) опять же российской сборки и Peugeot (+117%). Причем в структуре продаж Peugeot второй год кряду лидирует Boxer, опережая своих более мелких собратьев «каблучки» Peugeot Partner New и Peugeot Partner Origin. Так, например, в 2010-м в РФ было реализовано 4277 Boxer против 1917 в 2009-м — стало быть, рост составил 123,1%.

Сегмент среднетоннажных грузовиков (полная масса — 6–16 тонн) вырос на 111%, хотя доля импорта европейских марок в нем исторически была крайне незначительна по причине их невостребованности и высокой цены. Впрочем, на первых ролях здесь «азиаты», далеко опережающие «европейцев» по объемам продаж. Скажем, если лидер сегмента Hyundai реализовал здесь в 2010-м 4104 автомобиля, то лидер среди «европейцев» MAN — всего 234, при этом, правда, продемонстрировав весьма существенный прирост (+420%) к собственному показателю 2009 года. Отметим также появление нового игрока на российском рынке среднетоннажных автомобилей — ООО «ФУЗО КамАЗ Тракс Рус»: продажи собранных в Челнах Mitsubishi Fuso Canter FE85 стартовали в июле.



В СЕКТОРЕ ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ СРЕДИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЕРВУЮ СКРИПКУ ИГРАЕТ КАМАЗ

В сегменте тяжелых грузовиков полной массой свыше 16 тонн пальму первенства вновь захватил MAN. Баварцы реализовали здесь 3242 новых автомобиля, на 1098 единиц опередив ближайшего конкурента из Седертелье. Столь значительный разрыв объясняется в первую очередь наличием у MAN больших складских запасов грузовиков, завезенных сюда еще в 2008-м. Стоковые машины распродавались вплоть до середины 2010-го по весьма привлекательным ценам двухлетней давности. Впрочем, распродажей складских запасов «грешили» и остальные участники европейской «большой семерки»: по оценке Пера Густава Нильссона, бывшего генерального директора ООО «МАН Автомобили Россия», на начало 2009 года на стоках в РФ насчитывалось от 9 тыс. до 10,5 тысяч новых грузовиков (преимущественно тяжелого класса) только западноевропейского производства, притом что в 2009-м «большая семерка» (без учета DAF Trucks) смогла продать в РФ лишь 4673 новых тяжелых грузовика.

В общей сложности основными игроками рынка в РФ в 2010-м было реализовано 11 989 новых тяжелых грузовиков, что на 154% превышает уровень 2009-го. Тем не

менее пока еще до уровня продаж предкризисного 2008-го как до Луны. Напомним, что тогда одной только европейской «большой семеркой» (без учета DAF Trucks) в РФ было продано 23 575 новых тяжелых грузовиков. Несколько изменилась и структура продаж. В связи с падением во время кризиса строительного сектора экономики существенно снизился спрос и на самосвалы в пользу магистральных тягачей. В то время как в предкризисные годы у отдельных компаний в общем объеме реализации тяжелых грузовиков на долю самосвалов и прочей строительной техники приходилось более половины продаж. Нынче этим могут похвастаться разве что Ford, Hino, Hyundai и Isuzu.

Относительно прогнозов на 2011-й все участники рынка сходятся в том, что он будет расти дальше и через пару лет удастся выйти на докризисные объемы продаж и производства. Впрочем, не все настроены столь оптимистично. Например, IVECO заложила в плане продаж 2710 автомобилей всех моделей. Это почти на 400 единиц меньше, чем было реализовано в 2010-м. Глава ООО «ИВЕКО Россия» Альфредо Дэррико объяснил это тем, что позапрошлогодние складские запасы исчерпаны, а спрос на новые и более дорогие автомобили будет не столь велик. ■

ЗНАКОВОЕ СОБЫТИЕ

В марте состоялась торжественная церемония открытия сборочного предприятия «Мерседес-Бенц Тракс Восток». Символическую красную ленточку перерезали представители руководства компании «Мерседес-Бенц Тракс Восток», ОАО КамАЗ, концерна Daimler AG и президент Республики Татарстан Рустам Минниханов.

На самом деле завод работает с сентября прошлого года и собрано более 100 грузовиков. Сейчас линейка собираемых в Набережных Челнах грузовиков включает в себя все ведущие модели марки — Mercedes-Benz Actros, Axor и Atego. А с увеличением объемов продаж нам обещают, что также будут доступны специальные грузовики Mercedes-Benz Zetros и Unimog.

Ряд автомобилей уже был передан заказчикам, и они подтверждают высокое качество грузовиков российской сборки. Это не удивительно — дело в том, что из Германии приходит буквально все: от укомплектованных кабин до последнего болта. Потом все это распаковывается и собирается в единое целое под чутким руководством прошедших обучение в Германии наших и немецких специалистов. В цеху площадью 14 тыс. кв. м можно слышать немецкую речь от парней в рабочих комбинезонах.

Для конечного потребителя это просто здорово: качество «российских» машин ничем не отличается от качества немец-



ких. В планах на этот год обозначена цифра 1,1 тыс. собранных автомобилей, а полная производственная мощность при двухсменной работе составит 4,5 тыс. грузовиков в год.

Свои сборочные предприятия в России кроме Daimler AG уже открыли Scania, Volvo Trucks и Renault Trucks. А в следующем году намечается открытие завода MAN

Truck & Bus. Но у концепции Daimler AG есть существенные отличия. Дело в том, что все иностранные производители «большой семерки» создавали сборочные предприятия с собственным 100-процентным финансированием. А «Мерседес-Бенц Тракс Восток» — совместное предприятие с равным долевым участием Daimler AG и ОАО КамАЗ. Когда в 2008 году корпорация Daimler

решила приобрести 10% акций КамАЗа, то многие недоумевали: «Зачем крупнейшему мировому производителю еще и КамАЗ?» Дело в том, что грузовое отделение «Мерседеса» не отличалось особой активностью на нашем рынке, цифры продаж не впечатляли, дилерская сеть не развивалась, а станций технического обслуживания было совсем мало. Во времена автомо-

бильного бума 2007–2008 годов было принято решение о поиске стратегического партнера со своей разветвленной дилерской сетью. КамАЗ казался наиболее выгодным партнером: сеть его сервисных центров насчитывала более 100 предприятий. К этому моменту уже открылось 25 дилерских центров и 37 авторизованных центров техобслуживания.

Дальше еще интереснее. Генеральный директор ОАО КамАЗ Сергей Когогин на вопрос о выполнении правительственного постановления о промсборке ответил: «Надо знать с кем дружить! Наш альянс между Daimler AG, ОАО КамАЗ и АвтоВАЗом позволяет выполнить эти требования и лоббировать наши интересы на всех уровнях». Напомним, что ключевые моменты постановления оговаривают выход на объем 300 тыс. единиц в год, достижение уровня 60% локализации и создание научно-технических центров. А в качестве льгот предусмотрено снижение ввозных пошлин на комплектующие и облегчение налогового бремени в течение восьми лет.

Так что за будущее российское Mercedes можно не волноваться. Скорее всего, нас ожидает глобальный передел рынка. Тем более что руководство «Мерседес-Бенц Тракс Восток» открыто заявляет о весьма агрессивной ценовой и маркетинговой политике.

МАКС СЕРГЕЕВ