

коммерческий транспорт

В поисках дна

Для оценки положения на рынке и подведения итогов производства и продаж коммерческих автомобилей в РФ за последние полгода стоит процитировать Вадима Сорокина, президента группы ГАЗ: «Ситуация, в которой сегодня оказались наш потребитель и российский автопром, пока не дает оснований для оптимистических прогнозов. У перевозчиков нет средств на покупку транспорта, из-за девальвации рубля во втором полугодии усилился рост стоимости комплектующих».

— тенденция —

Самый оптимистичный прогноз исходит, вероятно, от ООО «Скания-Русь». По оценкам маркетологов московского офиса шведской компании, дно кризиса будет пройдено уже в нынешнем году, восстановление рынка начнется в 2016-м, продолжится в 2017-м и ускорится в 2018-м. Хотя вопрос, все ли доживут до «жизни прекрасной», остается открытым, никто из иностранных игроков рынка тем не менее покидать его не собирается.

По мнению аналитиков ПАО КамАЗ, падение рынка обусловлено рядом факторов. В первую очередь это общее снижение экономики. Наблюдались сокращение инвестиций в основной капитал, снижение объемов работ в строительной отрасли, падение цены на нефть марки Urals, которое повлекло за собой снижение закупок автотехники потребителями из нефтегазодобывающей отрасли. Повлиял и рост инфляции, а также девальвация рубля. Кроме того, в конце прошлого года была существенно повышена ключевая ставка ЦБ РФ, при этом доступ российских компаний к международным финансовым ресурсам по-прежнему ограничен, в связи с чем доступность кредита и лизинга резко снизилась. Падению продаж также способствовало прекращение прежних и отсутствие новых крупных инфраструктурных проектов, для которых, как правило, закупается большое количество автотехники. От себя добавим, что падение продаж коммерческого автотранспорта отмечалось, как минимум, с середины 2013 года и геополитические коллизии в значительной степени усугубили эту тенденцию. Обратимся к цифрам.

По данным ОАО «АСМ-холдинг», продажи грузовиков, включая LCV полной массой от 1,5 т, в РФ в январе—июне 2015 года упали на 46% — до 57 678 единиц — по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И хотя спад продаж зафиксирован во всех сегментах рынка, за рассматриваемый период резко, с 44,9% до 72,2%, выросла доля автомобилей российского производства: их отгрузки составили 41 633 единицы. Продажи «российских иномарок» сократились на 53,9% — до 3846 единиц — при падении их рыночной доли с 7,8% до 6,7%. При этом совокупная доля произведенных в



Александр Солнцев

Падение продаж коммерческого транспорта в России отмечается, как минимум, с середины 2013 года и геополитические коллизии в значительной степени усугубили эту тенденцию

России грузовиков (отечественных и иномарок) увеличилась с 52,7% до 78,9%. Импорт новых грузовиков сократился на 76,4% — до 11 707 единиц, а его доля снизилась с 46,4% до 20,3%. Продажи импортированных поддержанных машин упали на 50,9% до 492 единиц, а их доля рынка осталась на прежнем уровне — 0,9%.

Если сегментировать рынок по полной массе транспортных средств, то картина вырисовывается следующая. По данным группы ГАЗ, рынок легких коммерческих автомобилей полной массой до 6 т сократился в первом полугодии 2015 года на 35%, а рынок грузовиков полной массой 14—40 т, по данным ПАО КамАЗ, просел аж на 62,3% по сравнению с аналогичным периодом 2014-го. Понятно, что столь значительное сокращение внутреннего рынка заставляет российских производителей грузовиков активизировать поставки на экспорт, тем более что де-

вальвация рубля им на руку. КамАЗ, например, увеличил за рассматриваемый период объем экспорта в страны дальнего зарубежья до 796 единиц — это почти в три раза больше, чем в первом полугодии 2014-го. В целом за шесть месяцев 2015 года экспортные поставки автотехники КамАЗа составили 2256 единиц. А выручка группы ГАЗ от реализации машин в страны дальнего зарубежья увеличилась в январе—июне 2015-го на 17%, до 3,4 млрд руб.

Впрочем, на внутреннем рынке в сегменте LCV полной массой до 6 т можно говорить о некоторой стабилизации. По данным ООО «Автостат Инфо», если за первые пять месяцев объем реализации не превышал ежемесячно 7 тыс. единиц, то в июне было зарегистрировано 8143 автомобиля, а в июле — 7414. По общему объему продаж в феврале—июле 2015-го лидирует продукция ГАЗа (20 444 единицы, -34,7%), в частности благодаря «Газель Next», как семейства Next, так и предыдущего поколения ГАЗ-3302. Причем в июне по количеству регистраций «Газель Next» впервые опередила свою предшественницу. Вторую позицию оккупировал УАЗ (11 357 единиц, +25,9%). Очевидно,

что всплеск интереса к допотопным и дешевым ульяновским изделиям (стоимость базовой «буханки» УАЗ-3741 — менее 500 тыс. руб.) объясняется нынешней неспособностью покупателей позволить себе более современные и, как следствие, более дорогие продукты. Третье место Mercedes-Benz (4365 единиц, +3,1%) объясняется популярностью относительно доступного по цене малотоннажника Sprinter Classic нижегородской сборки.

В сегменте грузовиков полной массой от 6 т, по данным ООО «Автостат Инфо», рынок развивается скорее по синусоиде: 4388 зарегистрированных автомобилей в феврале, 2704 — в мае, 3994 — в июле. В лидерах КамАЗ (9201 единица, -44%), за ним ГАЗ (4714 единиц, -20,6%), замыкает тройку МАЗ (1404 единицы, -60,2%). Иностранные бренды в лице Hyundai (1382 единицы, -50,8%) и Scania (1361 единица, -61,5%) соответственно на четвертом и пятом местах. Среди моделей первые позиции опять же у Челнов — самосвал КамАЗ-65115 (1889 единиц) и полноприводный КамАЗ-43118 (1759 единиц). Эту парочку уверенно догоняет новый «ГАЗон Next» (1594 единицы).

Александр Солнцев, главный редактор журнала «Комтранс»

но обрастают навеской. На них устанавливают кронштейны несущих систем, параллельно идет подборка клапанов, ресиверов, тормозных клапанов, АБС. Затем производится укладка жгутов электропроводов, пневмо- и гидротрубок. Причем последние операции требуют особой аккуратности, поэтому выполняющая их бригада сборщиков на 90% состоит из представителей прекрасного пола. Далее по технологии следуют работы по установке рессор, реактивных штанг, подбору и установке ГУР, подбору мостов, их заправке и установке на раму. После чего производится установка амортизаторов, пневмоподушек.

Завершающий этап сборки на этой линии — это проверка в зоне контроля качества. Здесь проводится контроль соответствия номерных агрегатов карте контроля сборки, проверяются укладка и подключение электро- и пневмопроводки к различным клапанам и модулям, проверяется сборка и крепление всех навесных агрегатов на раме. Если претензий к качеству сборки нет, контролер вывешивает зеленый флаг, сигнализирующий о том, что рама готова к окраске. Следует отметить, что элементы рамы поставляются грунтованные катафорезом, но не окрашенные. Процесс окраски и сушки, занимающий 30 минут, предваряется маскировкой открытых разъемов, которые должны быть чистыми для последующего подключения к различным узлам.

Окрашенная рама попадает на следующий напольный конвейер, где и происходит ее «женижба» с шасси с силовым агрегатом, а затем и с кабиной. При этом каждый двигатель и остальные крупные узлы имеют свой индивидуальный номер, соответствующий определенной раме. Вся информация фиксируется в карте контроля сборки. После установки двигателя выполняется подбор радиатора, устанавливается глушитель, осуществляется крепление фланцев карданного вала и коробки передач. На следующей стан-

цией на раму устанавливают предварительно собранную кабину. Вечную процесс сборки операции по установке колес, топливных баков, подсоединению топливopроводов, подключению всех систем, установке задних фонарей, брызговиков и, разумеется, заправке дизтопливом, маслом ГУР и мочевниной, поскольку все сходящие с конвейера в Челнах Mercedes соответствуют нормам «Евро-5».

Фактически уже можно говорить о рождении нового грузовика, и он издает свой первый крик, то бишь заводится. После проверки всех систем машина выходит с конвейера и попадает на очередной пост качества, где основной упор сделан на проверку лакокрасочного покрытия. Кроме того, на этом же участке производится установка седельно-сцепных устройств (на седельных тягачах). Дальнейший технологический маршрут автомобиля проложен через участок окраски и испытательные стенды. Сначала он проходит проверку на тормозном стенде, затем проводятся динамические испытания. После чего автомобиль заезжает на смотровую яму, где проводится осмотр агрегатов. Последние операции по сборке и испытаниям — установка спойлера и регулировка пучка света фар.

Завершающий аккорд — пост проверки качества Greendot. Здесь осуществляется финальный контроль сборки автомобиля и он получает окончательное одобрение для переезда на склад готовой продукции.

Александр Солнцев

Объем выпуска грузовых автомобилей, включая LCV, в первом полугодии 2015 года, по данным ОАО «АСМ-холдинг», уменьшился на 24,4%: произведено 55 306 единиц против 73 140 единиц в первом полугодии 2014-го. При этом выпуск грузовиков российских моделей сократился на 19,4%, а выпуск автомобилей иностранных брендов рухнул на 61%, до 3387 единиц. Если рассматривать только крупные предприятия, то рост производства продемонстрировали лишь два из них: УАЗ увеличил выпуск на 27,7% (8812 единиц), а АЗ «Урал» — на 3,5% (3732 единицы).

Не многим лучше и ситуация на автобусном рынке, который, по данным ОАО «АСМ-холдинг», в первом полугодии сократился на 31,3%, до 14 492 единиц, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Продажи автобусов российской производства, доля рынка которых увеличилась с 54,1% до 72,6%, составили 10 523 единицы. Это на 7,8% меньше, чем за аналогичный период 2014-го. Продажи «российских иномарок» снизились на 49,4% — до 3530 единиц, а их доля рынка составила 24,4%. Продажи новых импортных автобусов упали на 84,4% (419 единиц), а их доля сократилась с 12,7% до 2,9%. Продажи поддержанных иномарок представляют собой фактически статистическую погрешность: их доля рынка не превышает 0,1%.

На рынке автобусов полной массой от 8 т, по данным ООО «Автостат Инфо», взлеты продаж чередуются со спадами: в феврале зарегистрировано 827 единиц, в марте — 575, в апреле — 813, в июле — 625. Пальму первенства по объему продаж (февраль—июль) удерживает Павловский автобусный завод (2717 единиц, -5%), а среди моделей, кто бы сомневался, автобус малого класса ПА3-3205 (1468 единиц).

Объем выпуска автобусов в первом полугодии, как свидетельствуют данные ОАО «АСМ-холдинг», уменьшился на 18,8% — до 15 902 единицы. Доля иностранных марок в общем выпуске автобусов составила 23,2% (в январе—июне 2014 года — 35,2%). Выпуск сократили практически все ведущие производители автобусов. Рост производства зафиксирован только на трех заводах: УАЗ (4361 единица, +32,7%), ПА3 (2926 единиц, +15,4%) и СП «КамАЗ-Марко» (24 единицы, +4,3%).

Александр Солнцев

Видим серьезное падение рынка, которое началось еще в прошлом году. Но мы уверены, что это временно. Сегодня надо смотреть не только на то, что сейчас происходит на рынке, но и на то, как будут развиваться события в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Да, сейчас всем сложно; и нам, и нашим конкурентам, но мы понимаем, что российский рынок имеет огромный потенциал, и о том, чтобы уйти отсюда, не может быть и речи. Вопрос так даже не ставится. В отличие от компаний, покидающих российский рынок, мы строим свой бизнес стратегически и уже вложили немалые средства в российский проект. Мы понимаем, что уйти с рынка и потерять вложенное довольно просто, но вернуться сюда будет уже невозможно. Мы смотрим дальше. Сейчас обострилась конкуренция: на рынок вышли новые модели, и в сегменте LCV у нас появились серьезные противники. Как основных конкурентов нашей линейке коммерческой техники мы рассматриваем Ford Transit, Mercedes Sprinter Classic и «Газель Next» — это серьезные противники. Но в конце концов рынок все расставит по местам, каждая машина займет свою нишу и найдет своего потребителя. Мы гордимся своей продуктовой линейкой: наши машины оказались одними из лучших по сочетанию цены, потребительских качеств и стоимости владения. И российские перевозчики в этом уже убедились. Да, в ближайшие два года будет непросто, но в мы планируем вернуть свои позиции и выйти на новый уровень.

прямая речь

Как вам сейчас на российском рынке?

Фредерик Вюаран,
генеральный директор «Ситроен Рус»:

— Мы видим серьезное падение рынка, которое началось еще в прошлом году. Но мы уверены, что это временно. Сегодня надо смотреть не только на то, что сейчас происходит на рынке, но и на то, как будут развиваться события в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Да, сейчас всем сложно; и нам, и нашим конкурентам, но мы понимаем, что российский рынок имеет огромный потенциал, и о том, чтобы уйти отсюда, не может быть и речи. Вопрос так даже не ставится. В отличие от компаний, покидающих российский рынок, мы строим свой бизнес стратегически и уже вложили немалые средства в российский проект. Мы понимаем, что уйти с рынка и потерять вложенное довольно просто, но вернуться сюда будет уже невозможно. Мы смотрим дальше. Сейчас обострилась конкуренция: на рынок вышли новые модели, и в сегменте LCV у нас появились серьезные противники. Как основных конкурентов нашей линейке коммерческой техники мы рассматриваем Ford Transit, Mercedes Sprinter Classic и «Газель Next» — это серьезные противники. Но в конце концов рынок все расставит по местам, каждая машина займет свою нишу и найдет своего потребителя. Мы гордимся своей продуктовой линейкой: наши машины оказались одними из лучших по сочетанию цены, потребительских качеств и стоимости владения. И российские перевозчики в этом уже убедились. Да, в ближайшие два года будет непросто, но в мы планируем вернуть свои позиции и выйти на новый уровень.

Вадим Сорокин, *президент группы ГАЗ:*

— Падение рынка началось с середины 2013 года, и мы это чувствуем. Но не собираемся сидеть сложа руки. Вы только посмотрите, за два года мы поменяли всю продуктовую линейку и вывели на рынок 12 новых моделей. И это только начало, мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Что можно делать на падающем рынке? Только увеличивать свою долю и повышать эффективность вложенных средств. Каждый вложенный рубль должен работать! Модульный принцип позволил нам полностью обновить модельный ряд в рекордно короткий срок. Все наши подразделения работают в тесном контакте, и это можно увидеть на примере производства семейства Next, когда разработка одной кабины дала жизнь трем совершенно разным машинам. Все началось с «Газели Next», потом появились «ГАЗон Next» и «Урал Next». И это только то, что видно сразу, а ведь это еще и новые двигатели. Сейчас мы готовим к производству совершенно новый двигатель для тяжелых грузовиков — это позволит нам вырваться в новые сегменты рынка. И при создании новых машин мы не забываем о том, что должны оставаться лидерами по всем показателям: начиная с цены и заканчивая стоимостью владения. Сегодня мы представляем цельнометаллический фургон «Газель Next» — рынок ждет нашу машину. Это совершенно другой уровень. И перевозчики это понимают. Мы подписали соглашение о сотрудничестве с концерном Isuzu, это позволит нам выйти на международный рынок с минимумом затрат. При этом наши продуктовые линейки не пересекаются: японцев просто нет капотного грузовика, и уже есть планы по производству праворульных версий «Газелей» и «ГАЗонов» для рынка Японии.

Хайко Шульце, *генеральный директор «Мерседес-Бенц Тракс Восток»:*

— Если смотреть на рынок коммерческого транспорта в целом, мы считаем, что падение завершилось. Сейчас начнется процесс стабилизации, и ожидаем, что до конца 2016 года ситуация изменится мало: все так и будет продолжаться без падений и взлетов. В России сегодня очень много проектов по строительству дорог и газопроводов, и это должно подстегнуть рынок строительной техники, но в целом мы считаем, что это мало повлияет на ситуацию на рынке. Сейчас непростое время, но это только стимул для оптимизации и дальнейшего развития. Сегодня мы выводим на российский рынок нашу флагманскую модель Mercedes Actros MP4 с двигателями, выполняющими нормы выбросов «Евро-6». Это инновационная модель для российского рынка. Лидерство в области технологий — один из основных принципов нашей стратегии. Это новый уровень комфорта и набор потребительских свойств. Наши клиенты прекрасно знают о преимуществах грузовиков Mercedes-Benz и развивают свой бизнес с опорой на трехлучевую звезду нашего бренда. Продолжает развиваться и наше сотрудничество с лидером российского рынка тяжелых грузовиков КамАЗом. Кроме тех машин, которые выпускаются, достигнута договоренность о поставке на рынок каркаса нашей новой кабины. Это позволит КамАЗу создать конкурентоспособную модель тягача для магистральных перевозок. И конкуренции мы не опасаемся: у нас разные потребители — те, кто рассматривает покупку грузовика Mercedes-Benz, не задумываются о КамАЗе и наоборот.

Падение стены

— объединение —

Речь вовсе не о Берлинской стене, которую, как известно, разрушили еще в 1990-м, а о весьма скромном по размерам перекрытии, которое разделяло до недавнего времени два производства — Mercedes-Benz и Fuso — в гигантском корпусе камского индустриального парка «Мастер» в Набережных Челнах. Его демонтаж стал символом окончательной интеграции ООО «Фузo КамАЗ Тракс Рус» в ООО «Мерседес-Бенц Тракс Восток». Предполагается, что новая структура компании позволит использовать эффект синергии в управлении и на производстве двух брендов.

Производство в Челнах запустили в 2010 году: в июле был выпущен первый среднетоннажник Fuso Canter TD, а челнинский первенец Mercedes-Benz в лице Actros 1841 LS сошел с конвейера в сентябре. За прошедшие с тех пор пять лет свет увидело более 6,8 тыс. грузовиков Fuso и 7,7 тыс. Mercedes-Benz. Объемы выпуска воображение отнюдь не поражают, учитывая, что общие производственные мощности рассчитаны на выпуск 3 тыс. Fuso в год при односменном режиме работы и до 6 тыс. Mercedes при трехсменном. По итогам пяти месяцев 2015 года доля Mercedes-Benz на российском рынке среди компаний европейской «большой семерки» составила 18%, а Fuso — всего 0,06%, правда, в сегменте грузовиков полной массой 3,5–16 т, в котором фигурируют и российские производители.

На производстве ООО «МБ Тракс Восток» в Челнах сейчас занято 195 человек. В отличие от «Фузo», выпускающего фактически одну модель — среднетоннажный Fuso Canter, хотя и в разных исполнениях, Mercedes-Benz имеет куда более широкую производственную программу. Она включает в себя большую часть модельного ряда немецкой компании — от флагманско-



Александр Солнцев

Завершающий этап сборки на этой линии — это проверка в зоне контроля качества

го Actros до «универсального транспортного средства» Unimog. Проследив за процессом рождением российских Mercedes.

Начинается он с разгрузки контейнеров и входного контроля комплектов, которые затем переключаются на стеллажи. Далее, согласно производственному плану, они подаются в зону логистики на линию распаковки деталей. Крупные детали выкладываются на трехъярусные тележки, которые идентифицированы по наименованию станции линии сборки. На каждой тележке помещаются детали для четырех автомобилей. Мелкие детали находятся в так называемом супермаркете — на складе мелких деталей — и подаются на линию по мере технологической необходимости. Если каких-то деталей вдруг не хватает, то вывешиваются флаги: желтый флаг означает, что требуется деталь с мелкой распаковкой, красный — с крупной распаковкой. Собственно сборка начинается с рамы. Здесь следует сделать небольшое отступление и заметить, что до середины октября прошлого года рамы приходили в Челны уже в го-

товом виде из Германии. Нынче же их сборка локализована. На первом этапе производится разметка лонжеронов. Весьма ответственная операция, поскольку здесь определяет положение деталей, которые необходимо будет установить на раму уже на следующих этапах сборки. Затем рама перекачивается на другую станцию, где предварительно подсобранные на отдельном участке поперечины соединяют с лонжеронами. Рамы клепают при помощи гидроскоб, при необходимости ставят болтовые соединения и усиители. На этом же этапе на раму наносят VIN. Завершающий этап сборки рам производится уже на следующей станции с одновременной проверкой качества сборки.

Перемещение рамы между этими станциями осуществляется при помощи полуавтоматической системы по монорельсу. Она спроектирована таким образом, что самостоятельно обеспечивает безопасное перемещение и точное позиционирование на каждой точке монорельса. А вот далее для установки несущих узлов и деталей рамы перемещают на тележки, которые движутся уже по напольному конвейеру длиной 65 м, смонтированному в июне 2013 года. По мере того как рамы перемещаются к окрасочной камере, они постепен-

NAVECO
www.naveco-motors.ru

- СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧНЫЙ ГРУЗОВИК
- КАЧЕСТВЕННЫЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ДВИГАТЕЛЬ И КПП IVECO
- ГАРАНТИЯ 3 ГОДА ИЛИ 300 000 КМ ПРОБЕГА
- СКИДКА ПО ПРОГРАММЕ УТИЛИЗАЦИИ ДО 80 000 РУБ.
- ДИЛЕРСКАЯ СЕТЬ ПО ВСЕЙ РОССИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЮТОР



956-71-34
(495)

реклама