

# КОММЕРЧЕСКИЙ транспорт

## Свой завод в России

Построить свой завод в России? Это хорошо, это правильно и выгодно. Или все-таки не очень? Сборочные предприятия по производству грузовиков есть у самых крупных игроков на рынке: MAN, Volvo/Renault, Scania, Mercedes и Iveco. Как там дела?

— производители —

Идея создания заводов в России возникла в «золотые нулевые», когда объем рынка удваивался ежегодно и машины приходили по жестким квотам. Все производственные мощности «большой европейской семерки» (Scania AB, Volvo Trucks, Renault Trucks, MAN NFZ, Mercedes-Benz Trucks, Iveco и DAF) были направлены на бурно развивающиеся рынки стран БРИКС. Особое внимание уделялось Китаю и Бразилии как самым емким рынкам. Но ни одна страна в мире не могла похвастаться такими темпами роста, как Россия. Топ-менеджеры мировых компаний с блеском в глазах уверяли советы директоров и инвесторов в том, что Россия — это клондайк. Тут еще и знаменитое постановление о локализации подошло к концу...

Однако довольно быстро выяснилось, что подводные камни российской экономики способны обойти далеко не все. В условиях лоббирования интересов КамаЗа реальная конкуренция просто невозможна плюс постоянное давление китайцев, готовых поставить в кратчайшие сроки любое количество машин. Последнее тем более важно, что бизнес в России носит стихийный характер: компания всеми правдами и неправдами выигрывает тендер, и в этот момент ей срочно нужны десятки грузовиков, и если европейские производители были готовы исполнить заказ в течение полугода, а то и девяти месяцев, то китайцы поставили свои грузовики в течение двух-трех недель! Именно это обусловило массовое появление грузовиков из Китая, а вовсе не их дешевизна. Да, десять лет назад китайская техника была настолько далека от европейских стандартов качества и ведения бизнеса, что перевозчики и строители хватались за голову, сердце и остальные части тела: техника ломалась, а запчасти приходилось ждать месяцами и не было никакой гарантии, что они подойдут к конкретной машине. Все это было. И именно это стало причиной вымывания китайцев с рынка в кризис 2008–2009 годов. Большинство аналитиков были уверены, что китайцы не вернутся. Но...

Кризис прошел, и снова поднялись два локомотива отечественной экономики: нефтегазовый комплекс и доброй, а тут еще возник и олимпстрой. И снова тендеры, снова нехватка техники и лихорадка, когда сметают все!

Именно в этих условиях возникали сборочные предприятия. Первым самым большой сборочный завод открыл Volvo в Калуге. Точнее, перевел туда производство из небольшого предприятия в Зеленограде (там теперь располагается учебный центр Volvo). Новый завод рассчитан на производство 10 тыс. грузовиков Volvo и 5 тыс. грузовиков Renault. Однако на дворе февраль 2009 года, на стоянках и так огромные запасы непроданных грузовиков, и производство простаивает.

И снова подъем экономики, радужные перспективы и Volvo расширяет присутствие, в 2014 году открывается завод по сварке и окраске кабин.

Вторым делает свой ход Scania. Наученные опытом извечных соперников, специалисты Scania даже не покупают помещение, а арендуют его. Производственная мощность 5 тыс. грузовиков в год, стапельная сборка.

Потом с огромной помпой запускается завод Daimler. В июле 2010 года был выпущен первый автомобиль Fuso Canter TD, а Mercedes-Benz Actros 1841 LS сошел с конвейера в сентябре 2010 года. Общие производственные мощности рассчитаны на выпуск 3 тыс. автомобилей Fuso при односменном режиме работы и до 6 тыс. автомобилей Mercedes-Benz — при трехсменном.

Самое интересное, что компания MAN NFZ, не имея своего завода в России, все эти годы вплоть до 2012-го оставалась лидером по продажам тяжелых грузовиков. Но в 2011 году подписывается соглашение о создании сборочного предприятия, а в 2013 году на выставке КОМТРАНС-2013 широкой публике представляют первые грузовики MAN, собранные в России. Завод работает два года, за это время выпущены первые 1 тыс. автомобилей.

DAF не проявлял особой активности на нашем рынке и свою деятельность ограничил тем, что дал карт-бланш своему голландскому дилеру компании VN, но без поддержки производителя дела шли не самым лучшим образом и о заводе вопроса не возникло.

Иная ситуация с Iveco. Итальянцы создали совместное производство с заводом УралАЗ в 1994 году. Первоначально здесь была освоена сборка капотных самосвалов Iveco Magirus, которая с годами эволюционировала в современное производство специальных модификаций автомобилей Iveco TTrakker. Но в 2009 году дороги их разошлись окончательно, и сейчас производство в Миассе под вывеской Iveco AMT работает по полному циклу со сваркой и окраской кабин и выпускает тяжелую линейку грузовиков Iveco. Но несмотря на это, продажи грузовиков Iveco в России никак нельзя назвать ошеломляющими.

По большому счету сборочные предприятия «большой европейской семерки» в России мало чем отличаются друг от друга. Везде стоит новейшее оборудование, везде жесткий контроль качества, везде персонал проходит обучение и постоянно повышает квалификацию. Все очень современно, чисто, технологично и по-европейски. Большое количество ручного труда не удивляет: при таких объемах производства ставить дорогостоящие промышленные манипуляторы невыгодно. Сборочный процесс выглядит следующим образом. На завод приходят иностранные комплектующие, и здесь из них, как из деталей конструктора, собирают грузовики. Степень локализации очень низкая. Все производители говорят о том, что найти нормальных поставщиков в России очень трудно и все приходится везти из-за границы, а приходиться в Россию поставщики комплектующих не стремятся: слишком мал объем производства. Ведь несмотря на то что заводы работают не первый год, они до сих пор не вышли на проект-

ную мощность. Например, ООО «МБ Тракс Восток» за пять лет (на начало июля 2015 года) произвело примерно 6,8 тыс. единиц Fuso и 7,7 тыс. автомобилей Mercedes-Benz. Почему?

Можно очень долго говорить о трудностях российской экономики, о кризисах и лобби КамаЗа... Но правда, которую раскрывают неохотно, заключается в том, что производить в России невыгодно. Система налогообложения, требования к иностранным компаниям, счета за ЖКХ, пристальное внимание властей всех рангов, стоимость земли, таможенные пошлины, замороченная логистика. Все это делает грузовики, производимые в России, намного дороже производимых в Европе. Так что свой завод в России — это решение во многом политическое. И строя свой завод, европейские компании рассчитывают на прибыль в средне- и долгосрочной перспективе, надеясь на всплески активности нашего непредсказуемого рынка. А сейчас кризис и санкции. Как в этих условиях работают сборочные предприятия?

Можно сказать, что предприятия работают в плановом режиме. Но не все. И способы преодоления кризиса у всех разные. Например, «МАН Трак энд Бас Продакшен РУС» принял ряд мер для снижения издержек. Завод оптимизировал структуру затрат, повысил эффективность ряда производственных и административных процессов. Вслед за снижением спроса сократили объем производства. Помимо перечисленного выше завод приостановил выпуск автомобилей с 1 марта по 12 мая. Сейчас завод работает в плановом режиме выпуска три-четыре автомобиля в сутки.

ООО «Скания-Русь» не практиковало длительных простоев, а сократило рабочую неделю, высвободившееся время отдав на обучение персонала и повышение квалификации, а также оптимизацию производственного процесса.

ООО «МБ Тракс Восток» перешло на односменный режим работы и 1 июня сломало стену, разделяющую два производства — Mercedes-Benz и Fuso — на «КИП Мастере» в Набережных Челнах, сократив администрацию и подчинив оба предприятия одной структуре.

Но тяжелее всех пришлось предприятию «Вольво Тракс Восток»: оно запустило завод по сборке и окраске кабин в конце прошлого года, но уже тогда было понятно, что кризис не позволит развернуть нормальную работу. И в феврале 2015 года производство было остановлено. Все это время завод занимался поиском заказов для загрузки производства, и вот 22 сентября заработал цех по сварке и окраске кабин, а основное производство запущено 5 октября. До конца года завод обеспечен заказами на сборку шестидесяти машин в сутки.

Что дальше? По мнению большинства аналитиков, отечественный рынок тяжелых грузовиков достиг дна. И в ближайшие полгода ситуация не изменится. Небольшой рост ожидается в конце 2016 года, а очередной взлет — в 2017–2018 годах.

Однако отступать европейцам некуда: заводы построены, в них вложены немалые средства. К примеру, завод MAN в Питере стоил €25 млн. И их надо отработать. Большинство производителей в такой же ситуации.

Удовольствие иметь свое сборочное предприятие в России оказывается совсем не дешевым. А ожидать прибыли придется долго.

Максим Сергеев

### NAVECO В РОССИИ

В начале сентября прошла выставка COMTRANS-2015, на которой был представлен грузовик Navesco-C500 — новая модель уже хорошо зарекомендовавшей себя на российском рынке компании Navesco LTD. Производители создали грузовой автомобиль, который, безусловно, интересен и по цене, и в плане технических характеристик. Полная масса автомобиля — 12 тонн, грузоподъемность — 7 тонн, двигатель — Cummins «Евро-5», мощность — 170 л. с. Navesco C-500 — идеальное решение для установки бортовых платформ, изотермических фургонов, самосвальных кузовов, различных крановых установок. Грузовики данного класса активно используются на городских и междугородних направлениях. Navesco-C500 позволит увеличить производительность и полностью удовлетворит потребности владельцев, а заложенные в него эксплуатационные характеристики окажутся незаменимыми в работе. Старт продаж ожидается в первом квартале 2016 года. Стоимость автомобиля будет значительно ниже его конкурентов из Кореи и Японии.

### Мнение

Евгений Иванов, генеральный директор «Навеко Русь»:

— Эксклюзивный дистрибутор и импортер автомобилей Navesco в России компания ООО «Навеко Русь» уже более года реализует автомобили Navesco C-300 на российском рынке. Данная модель очень хорошо себя зарекомендовала у потребителей. За этот период мы сформировали полноценную



дилерскую сеть. Имеем стабильный спрос на нашу продукцию. Вывод на рынок новой модели марки это само по себе трудно. В условиях падения рынка коммерческого транспорта, а по некоторым оценкам, падение достигает более 50%, я считаю это очень хорошим результатом.

Сейчас рынок коммерческого транспорта характеризуется наличием на нем новых нераспроданных автомобилей 2012–2015 годов выпуска, которые зависли на складах как дилеров, так и дистрибуторов, и предлагаются потребителям с очень широким разбросом цен. Учитывая, что мы реализуем только вновь поступившие автомобили, которые приобретались и расторгались уже по новому, увеличенному курсу доллара, данная ситуация

создает нам определенные трудности. Но по мере распродажи стоков у конкурентов и стабилизации цен в целом на рынке наше ценовое позиционирование будет более понятно потребителям, что резко увеличит продажи наших автомобилей, так как автомобили из Китая будут априори дешевле, чем автотехника из Кореи, Японии и Европы.

В текущей ситуации мы продолжаем расширять дилерскую сеть (в настоящее время у нас 35 дилеров), что увеличивает присутствие марки в регионах, поддерживаем широкую номенклатура деталей на центральном складе запасных частей, выводим на рынок новую модель Navesco C-500 «Евро-5», что позволит нам закрепиться в новом сегменте автомобилей с полной массой 12 тонн.



Усиленная жесткость кузова



Максимальная грузоподъемность 1870 кг



Камера заднего вида



CITROËN BERLINGO



CITROËN JUMPER

Реклама.

## НОВЫЙ CITROËN JUMPER. ЕЩЕ КРЕПЧЕ ВЫГОДА ДО 380 000 РУБЛЕЙ.\*\*

### ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ CITROËN ДЕЙСТВУЮТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Знакомьтесь, ваш новый самый надежный партнер! Оцените его уверенный взгляд и динамичный дизайн. **CITROËN JUMPER** демонстрирует один из лучших показателей полезного объема в классе! Объем грузового отсека достигает внушительных 17 м<sup>3</sup>, а максимальная грузоподъемность — 1870 кг. Обновленная тормозная система стала еще эффективнее, чтобы вы чувствовали себя уверенно при любой загрузке. Жесткость кузова и открывающиеся элементы выведены на качественно новый уровень. Кроме того, **CITROËN JUMPER** может похвастаться наличием камеры заднего вида. Теперь от вашего взгляда не уйдет ни одна деталь позади автомобиля! Новый **CITROËN JUMPER** заступает на службу!

Обратите внимание на другие модели CITROËN: **CITROËN BERLINGO** грузовой — практичный и многофункциональный автомобиль по оптимальной цене. **CITROËN JUMPER** для максимально удобной перевозки пассажиров и грузов.

\*Креативные технологии. \*\*Выгода приведена для модели Citroën Jumper версии FgT1 35 L3H2 2.2 Hdi 130 МКПП-6 2014 года выпуска. Выгода формируется путем предоставления розничной скидки 170 000 руб. с учетом НДС и дополнительной скидки до 210 000 руб. при приобретении автомобиля в лизинг юридическими лицами у лизинговых компаний из списка партнеров. Предложение действительно до 31.10.2015. Количество автомобилей ограничено.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE®