

ГАЗ РАСШИРЯЕТСЯ

В УСЛОВИЯХ ПОСТЕПЕННОГО ОЖИВЛЕНИЯ РОССИЙСКО-ГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ГРУППА ГАЗ НАМЕРЕНА РАСШИРИТЬ ПРИСУТСТВИЕ В СЕГМЕНТАХ ТЯЖЕЛЫХ LCV И СРЕДНЕТОННАЖНЫХ ГРУЗОВИКОВ. ХОЛДИНГ СОБИРАЕТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ЭТИ ПЛАНЫ ЗА СЧЕТ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ «ГАЗЕЛИ» И «ГАЗОНА» СЕМЕЙСТВА NEXT УВЕЛИЧЕННОЙ ГРУЗОПОДЪЕМНОСТИ, КОТОРЫЕ СТАЛ ВЫПУСКАТЬ В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ОДНОВРЕМЕННО КОНЦЕРН СТРЕМИТСЯ К ЭКСПАНСИИ ЗА РУБЕЖ, ЧТОБЫ УЖЕ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАРАСТИТЬ ДОЛЮ ДОХОДОВ ОТ ЭКСПОРТА В ВЫРУЧКЕ ДО 50%. ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА РЯД ТРУДНОСТЕЙ В ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ. ОДНАКО ЭКСПОРТНАЯ ВЫРУЧКА ПОДСТРАХУЕТ РИСКИ КОМПАНИИ НА ВОЛАТИЛЬНОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, ДОБАВЛЯЮТ АНАЛИТИКИ.

РОМАН РЫСКАЛЬ

По итогам 2017 года, согласно данным Нижегородстата, индекс промышленного производства в автомобилестроении составил 105,8%, а объемы отгрузки предприятий выросли на 14,1%, до 152,7 млрд руб. По статистике Ассоциации европейского бизнеса, продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей впервые за пять лет выросли, и сразу на 11,9% в годовом выражении, до 169,9 тыс. штук. По словам экспертов, рост спроса на машины вызван оживлением деловой активности на фоне позитивных экономических прогнозов, хотя рынку предстоит долгое восстановление докризисных показателей. Основные объемы в сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) приходятся на Горьковский автозавод (ГАЗ), продажи которого составляют 50% рынка с большим отрывом от ближайших конкурентов.

ПОЕХАЛИ ЗА ГРАНИЦУ Как рассказал президент группы ГАЗ Вадим Сорокин, к 2023 году экспорт должен обеспечивать половину выручки предприятия. Напомним, осваивать зарубежное направление автоконцерн начал в 2014 году. Группа создала специализированную экспортную структуру GAZ International, открыла сборочное производство в Турции и организовала крупноузловую сборку машин в Казахстане. Параллельно ГАЗ развивает экспорт автомобилей в Африку, Юго-Восточную Азию и страны Ближнего Востока. В числе приоритетных направлений компании Филиппины, Иран, Иордания, Марокко, Мадагаскар. Так, в сентябре прошлого года группа ГАЗ объявила о выходе на рынок Филиппин в союзе с крупной местной бизнес-группой Eastern Petroleum и теперь изучает возможность экспансии в соседние государства. Традиционно сильные позиции ГАЗ занимает на рынках СНГ: в Казахстане, Узбекистане, Беларуси, Туркменистане. Кроме того, ГАЗ организовал продажи в Сербии, Черногории, Боснии и Герцеговине. «На зарубежных направлениях мы выстраиваем дилерскую сеть, проводим рекламные кампании, формируем склады запасных частей, обучаем людей ремонту и обслуживанию нашей техники. Мы не просто поставляем готовую продукцию, а несем полную ответственность за исправное техническое состояние поставленных автомобилей, а для этого на каждом рынке должны организовывать сервисную сеть», — отмечает господин Сорокин.

Развивая экспортное направление, компания сталкивается с целым рядом проблем, основные из них — таможенные пошлины от 40% до 80%, диктующие необходимость создавать местные сборочные производства, а также специфические технические требования к автомобилям, ко-



ПРЕСС-СЛУЖБА ГРУППЫ ГАЗ

торые, по сути, являются скрытыми заградительными барьерами, говорит Вадим Сорокин. «Стоимость преодоления входных барьеров на зарубежных рынках очень высока. Для снижения пошлин и таможенных платежей мы разработали концепцию гибкого сборочного производства — модульного сборочного конвейера, который можно легко адаптировать под объемы и потребности разных стран. Расширение экспорта — это длительный путь и стратегическая задача для нашей компании», — рассказывает президент группы ГАЗ.

Аналитик ВТБ Владимир Беспалов отмечает, что развитие экспорта обеспечит дозагрузку мощностей предприятий в России за счет роста производства для новых рынков. В числе рисков холдинга господин Беспалов видит организацию сборочных производств на небольших рынках и поиск локальных партнеров. Однако, по его словам, увеличение доли экспорта позволит компенсировать возможные колебания волатильного российского рынка, когда спад в экономике сказывается на продажах основной продукции ГАЗа — легких коммерческих автомобилей.

МОДЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС На российском рынке группа ГАЗ планирует расширить свое присутствие и упрочить позиции в сегментах среднетоннажной техники за счет новых моделей — десятилитрового грузовика «ГАЗон Next» и легкого ком-

мерческого автомобиля «ГАЗель Next» полной массой 4,6 т, которые автозавод начал выпускать в декабре 2017 года. Грузоподъемность «ГАЗон Next 10» составляет 5,9 т, на его базе будет создана линейка спецтехники для муниципальных и дорожных служб, бизнеса и сельского хозяйства. «ГАЗель Next 4,6» может перевозить до 2,6 т груза и станет основой для целой линейки грузовиков, фургонных большого объема и микроавтобусов на 22–24 пассажирских места. «С „ГАЗелью Next 4,6“ и „ГАЗоном Next 10“ мы входим в сегменты рынка, на которых не работали никогда», — рассуждает Вадим Сорокин. — Это поможет нам увеличить объемы производства и предоставить клиентам максимально широкую линейку продуктов. Новый „ГАЗон Next“ открывает нам возможность работать в сегменте, где раньше господствовал ЗИЛ». По его словам, уже в этом году группа ГАЗ планирует завершить обновление модельного ряда среднетоннажных автомобилей, выпустив внедорожный грузовик «Садко Next», который также получит праворульную версию для поставок на экспорт.

«Для группы ГАЗ это естественный рынок, поэтому логично, что холдинг расширяет присутствие в нем. Что касается перспектив, прогнозируемый небольшой рост российской экономики должен положительно сказаться на коммерческом авторынке: многие организации с повышением финансовой уверенности будут приобре-

тать технику», — прогнозирует Владимир Беспалов. С начала восстановления отечественного рынка новых машин в 2016 году реализация LCV группы ГАЗ сохраняет рост второй год подряд. Так, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в 2017 холдинг увеличил продажи легких коммерческих автомобилей на 5%, до 58,6 тыс. машин, в январе 2018 года — на 12%, до 2,3 тыс. штук. «Покупатели хорошо реагируют на текущие предложения на рынке, понимая, что специальные условия на автомобили 2017 года производства ограничены по той причине, что распродажа соответствующих дилерских стоков происходит быстрее, чем в прошлые годы», — комментирует председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер.

ТРАНСПОРТ СТАЛ УМНЕЕ Добавим, кроме разработки новых моделей грузовой техники группа ГАЗ внедряет различные сервисные услуги, в том числе на основе телематических систем. Как отмечает Вадим Сорокин, это позволит владельцам автопарков в режиме онлайн получать полную информацию об эксплуатации техники, а холдингу — увеличить доходы от предоставления сервисных услуг.

Другое направление развития — контракты на долгосрочное сервисное обслуживание автопарков. «Первый опыт, который мы приобрели в прошлом году — это когда мы не просто поставили автобусы в Москву, а заключили с перевозчиком контракт жизненного цикла на их обслуживание. Мы приняли на себя обязательство в течение семи лет обеспечивать городу выход транспорта на линии на уровне 95%. Работать по такой схеме выгодно и пассажирским, и грузоперевозчикам», — говорит Вадим Сорокин. Кроме того, группа ГАЗ развивает направление электротранспорта: в прошлом году в Москве завершилась тестовая эксплуатация электробуса компании, разработанного инженерами холдинга при участии МГТУ им. Баумана. В столице он проехал более 13,5 тыс. км и перевез около 25 тыс. пассажиров. Также завершены испытания и получены сертификаты на электромобиль «ГАЗель Next». ■

ГАЗ РАЗВИВАЕТ ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ В АФРИКУ, ЮГО-ВОСТОЧНУЮ АЗИЮ И СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА. В ЧИСЛЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИИ ФИЛИППИНЫ, ИРАН, ИОРДАНИЯ, МАРОККО, МАДАГАСКАР

