

авто | коммерческий транспорт

Aurus поехал на заработки

Новый российский люксовый бренд президентского автомобиля Aurus выезжает на дорогу коммерциализации: на машины этой марки начат официальный прием заказов, найден иностранный инвестор для продвижения марки за рубежом. Однако сможет ли проект быть окупаемым — вопрос открытый.

— новинки —

Последние недели оказались насыщенными для нового российского автомобильного бренда Aurus: компания приняла участие в Женевском автосалоне, где ее глава Франц Герхард Хильгерт (ранее он работал в Daimler) официально объявил, что президентский автомобиль выходит на открытый рынок. Официальные цены пока не объявлены, но ожидается, что в продажу поступят две модификации: Aurus Senat Limousine L700 стоимостью около 12 млн руб. и Aurus Senat S600 стоимостью около 10 млн руб.

В Женеве Aurus предстал в статусе европейской премьеры. Первый же мировой показ автомобиля официально состоялась чуть ранее на выставке IDEX в столице Объединенных Арабских Эмиратов Абу-Даби. Мероприятие, в котором приняло участие внушительное число российских официальных лиц (включая главу Минпромторга РФ Дениса Мантурова и руководителя «Ростеха» Сергея Чemezова), ознаменовалось подписанием значимого соглашения.

Крупным инвестором проекта стал арабский инвестиционный фонд Tawazun. Он беретс в течение ближайших трех лет вложить в проект £110 млн, за что получит долю в 36% в ООО «Аурус». Ранее 75% компании принадлежал ФГУП НАМИ, а 25% — ПАО «Соллерс». Теперь доля НАМИ в предприятии сократится до 63,5%, а «Соллерс» станет участником проекта номинально: его доля состав



дмитрий гонимый

вит 0,5%. Новый иностранный инвестор станет генеральным дистрибутором модельной линейки Aurus в странах Ближнего Востока и Северной Африки. Кроме того, Tawazun, возможно, в будущем станет налаживать производство этой машины на своих мощностях в ОАЭ и других странах региона.

Ждали большего

Чтобы купить Aurus, нужно обратиться к официальным дилерам бренда компаниям «Панавто» и «Авилон» и внести предоплату в размере 1,5 млн руб. Правда, весь тираж автомобилей на текущий и следующий годы уже распродан. Тем, кто не успел, автомобиль предлагается приобрести начиная с 2021 года, когда машина пойдет в массовое производство. Сейчас сборка Aurus идет на мощностях НАМИ в Москве, заявлено, что в текущем году в общей сложности будет произведено 120 автомобилей, в следующем — порядка 200. Более же массовое серийное производство машин нового бренда будет налажено на заводе Sollers в ОАЭ «Алабуга» в Татарстане

(где работает совместное предприятие Ford Sollers), и здесь предполагается собирать порядка 5 тыс. автомобилей в год.

При этом к уже продающимся моделям скоро должен присоединиться внедорожник «Комендант», а позже — минивэн «Арсенал» (все эти машины называются по именам башен Кремля). По мнению Алексея Забелина, генерального директора «Porsche Центр Таганка», Aurus может быть востребован на российском и международных рынках хотя бы из-за своей более привлекательной цены. Действительно, конкуренты этого люксового автомобиля со схожими характеристиками минимума на треть дороже. Например, Mercedes-Benz Maybach S650 сейчас предлагается в России за цену от 17 млн руб., Bentley Mulsanne — за 21,5 млн руб., а Rolls Royce Wraith стоит 25 млн руб.

С другой стороны, очевидно, что российский рынок не сможет ежегодно потребить тысячи таких автомобилей даже с учетом возможного госзаказа для высокопоставленных чиновников. Согласно данным ана

литического агентства «Автостат», по итогам 2018 года объем рынка новых люксовых машин в России составил в общей сложности 1,4 тыс. единиц (что почти на 2% больше, чем в 2017 году). Из этого объема больше половины принадлежит «Майбаху»: Mercedes-Benz Maybach S-Class за прошлый год в России было куплено 716 единиц. Далее идет Bentley с тиражом 298 машин, идущий на третьем месте Rolls-Royce сумел продать в России лишь 96 своих авто. Результаты остальных игроков еще скромнее: Lamborghini (72 шт.), Ferrari (30), Aston Martin (13).

И хотя Aurus в России уже обогнал по продажам Rolls-Royce, план продаж в 5 тыс. автомобилей в год выглядит чересчур амбициозным. Даже если рассчитывать на заинтересованность приобретения Aurus в других странах, по мнению экспертов, у новой марки вряд ли получится достигнуть реальных продаж свыше 1–2 тыс. автомобилей в год. Для сравнения: одна из самых авторитетных люксовых автомобильных марок в мире, Rolls Royce, по итогам ушедшего года произве

ла около 4 тыс. автомобилей, что, кстати, стало рекордом за всю историю британского бренда.

Деньги будут?

Другой ключевой вопрос, связанный с развитием марки Aurus: сможет ли этот бренд стать на коммерческие рельсы и быть окупаемым? Здесь тоже не все просто. По официальным заявлениям, в создание «Единой модульной платформы», на основе которой создается семейство Aurus, из госбюджета выделено 12,5 млрд руб. Окупить эти значимые средства — непростая задача. «Добиться окупаемости марке Aurus будет очень сложно, — убежден генеральный директор исследовательской компании MAR Consult Дмитрий Шиманов. — Успешные конкуренты, на которых ориентируется Aurus, такие как Mercedes-Benz, имеют большой модельный ряд в куда более широком ценовом коридоре: от 1,5 млн до 15 млн руб. Это позволяет наладить массовый выпуск агрегатов, применяемых на широкой линейке продукции, и обеспечить маржинальность. Без массового производства невозможно обеспечить необходимый уровень инвестиций в исследования и развитие. Если Aurus хочет стать похожим на тот же Mercedes, то ему надо стремиться к сопоставимым объемам выпуска».

По оценкам Дмитрия Шиманова, стоимость современного автомобильного завода составляет от \$600 млн до \$1 млрд. Даже при продаже 1 тыс. автомобилей Aurus в год выручка компании составит значимые суммы — порядка 10 млрд руб. в год. «Но из этой суммы надо вычесть затраты на производство, а они, я думаю, будут колоссальными, учитывая малый тираж», — заключает эксперт.

«Об окупаемости Aurus говорить достаточно сложно, поскольку это штучный проект, разработанный для первого лица государства», — соглашается директор дивизиона «Химки» группы компаний «Автоспеццентр» Алексей Гопкало. По его словам, проект Aurus уникален для мирового автопрома. В новейшей истории не было еще случая, когда под президентский автомобиль создавали отдельный бренд и затем выводили его на рынок.

Обычно для первых лиц государства создают специальную модификацию уже известной националь

ной автомобильной марки. Например, как известно, Дональд Трамп передвигается на специально созданной версии лимузина Cadillac One, который получил название Beast («Зверь»), глава Франции Эммануэль Макрон появляется на публике в особой версии Citroen DS7 Crossback, оснащенной раздвижной крышей. Канцлер Германии Ангела Меркель предпочитает специальную версию седана Audi A8L, южнокорейский лидер Мун Чжэ Ин ездит на особом Hyundai Equus Stretch Edition. Такие автомобили не пытаются производить серийно и предлагать на рынке. «Модели, которые проектируют для первых лиц государства, как правило, не бывают экономически рентабельными, — говорит Алексей Гопкало. — В СССР собирали ЗиЛ-111Г и ГАЗ-13 „Чайка“, но производство оказалось дорогим, на рынок вышли лишь штучные модели, и выпуск этих автомобилей прекратился. Неудачной окончилась и китайская попытка создать собственную модель для руководства страны: концерн FAW планировал спроектировать автомобиль стоимостью \$1,2 млн, который копировал Rolls-Royce Phantom и использовал агрегаты Toyota Land Cruiser Prado, но правительство решило не вкладываться в такую дорогую разработку. Еще одна имиджевая модель — Toyota Century Royal, предназначенная для членов королевской семьи Японии, ее стоимость оценивается в \$500 тыс., однако даже император посчитал эту цену завышенной и вместо пяти автомобилей заказал всего четыре экземпляра».

В России в новейшей истории уже были попытки создания своего премиального бренда — вспомним хотя бы автомобили марки «Руссобалт» или проект спорткаров «Маруся», но пока они, увы, оканчивались неудачей. «Автомобиль главы государства — это изначально имиджевый проект, его трудно расматривать с точки зрения бизнеса, — заключает Алексей Гопкало. — В других странах производители таких автомобилей изначально не пытаются иллюзий, что такой проект окупится. Сегодня эти модели интересны не в массовом сегменте, а в штучном для коллекционеров: некоторые собирали редких авто готовы отдать за такие экземпляры десятки миллионов долларов».

Алексей Грамматчиков

Грузовики решили не смотреть вниз

— аналитика —

В 2018 году продажи коммерческого транспорта не упали и даже сохранили тенденцию к росту. Санкционная политика внесла определенные коррективы: к концу года многие компании отметили снижение покупательского спроса, однако в целом все сегменты рынка завершили год с положительной динамикой. Во многом, впрочем, это заслуга производителей, которые стараются стимулировать спрос при помощи скидок и лизинговых программ, а также государственной поддержки.

В легком весе

Сегмент LCV уверенно опережает своих старших собратьев как по количеству проданных машин, так и по проценту роста. Традиционно первый по продажам — ГАЗ. На него приходится 43,8% всей реализованной в сегменте техники — 49 146 единиц (+2,8%). Львиная доля продаж — 57,6% — приходится на новое семейство ГАЗель NEXT — 28 319 проданных машин (+9,8%). Спрос на него постоянно растет, а состоявшийся недавно выход на рынок модификации с полной массой 4600 кг еще больше усилит интерес к модели.

Вторую строчку топ-10 самых востребованных моделей занимает ГАЗ-3302 — 10 941 единица (+1,9%). Это последний оплот «ГАЗели Бизнес» в рейтинге — все остальные модификации заменило поколение NEXT. Зато в отсутствие преемника все еще удерживает восьмое место ГАЗ-2752 «Соболь» — 3403 единицы (+0,2%), хотя спрос на него также угасает.

Отчаянно борется за второе место УАЗ — 17 983 единицы (–10,5%). Полноприводная «буханка» УАЗ-3909 по-прежнему шаг за шагом сдает свои позиции («ГАЗелям 4х4» — 8505 единиц (–22,1%) и пятое место в рейтинге. Хуже него по итогам года продавалась только пассажирская модификация УАЗ-2206: она замыкает десятку с результатом 2451 машина (–23,6%). Зато «УАЗ Профи» наконец-то выбрался из тени, заняв седьмую строку и продемонстрировав феноменальный рост спроса — 3612 автомобилей (+447,3%).

По итогам прошлого года Ford наконец смог добраться до топ-3 — 11 491 проданная машина (+30,9%). Секрет успеха, безусловно, Ford Transit: на него приходится 10 761 единица техники.

На четвертую строчку по итогам года переместилась Lada — 10 718 машин (+5,1%). Небольшое снижение интереса к фургону Largus VU — 8948 единиц (+3,6%), сохранив

Топ-10 марок рынка грузовиков в РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	КамАЗ	25 725	-2,60%
2	3	ГАЗ	8 352	7,10%
3	4	Scania	6 679	17,10%
4	3	Volvo	6 346	5,90%
5	6	MAN	5083	7,30%
6	5	Mercedes-Benz Sprinter Classic	4823	-14,20%
7	7	MAZ	4237	9,00%
8	8	Isuzu	3899	5,50%
9	10	«Урал»	3237	-0,90%
10	9	DAF	2798	-23,50%

Источник: Автостат.

Топ-10 моделей рынка грузовиков в РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	КамАЗ-43118	6 557	11,70%
2	3	ГАЗон NEXT	5 746	14,80%
3	нет	КамАЗ-5490	4 927	26,80%
4	4	КамАЗ-65115	4 742	0,20%
5	6	Volvo FH	4498	3,60%
6	2	Mercedes-Benz Actros	4299	-15,10%
7	5	КамАЗ-6520	3010	-33,20%
8	8	MAN TGX	2740	99,40%
9	7	DAF XF Series	2720	-23,50%
10	9	Scania R	2513	21,30%

Источник: Автостат.

шим за собой четвертое место по продажам, стоит отметить к обновлению модельного ряда некоторыми европейцами и росту продаж «УАЗ Профи».

Пятое место все еще занимает Mercedes-Benz — 7630 единиц (–4,6%). Невыдающийся результат связан с тем, что производство флагама продаж Mercedes-Benz Sprinter Classic, похоже, завершено, пусть официальных объявлений о том и не было.

Volkswagen уверенно удерживает шестую позицию — 5516 единиц (+11,2%). Ставка по-прежнему на семейство Caravelle — 2714 единиц (+30,1%) и девятая строчка в списке.

Замечательно относительно прошлых лет чувствует себя и Peugeot. За седьмое место в рейтинге — 2712 единиц (+45%) — ему стоит благодарить семейство Expert/Jumpy.

Восьмая строчка за Hyundai — 2071 единица (+16,2%). Бренд уверенно наращивает продажи благодаря Hyundai HD35City. Это единственный в сегменте полноценный грузовик с заниженной до 3,5 тонны полной массой, что дает ему определенные преимущества.

Крупный формат

В стане тяжелых грузовиков по итогам года есть некоторые изменения.

Лидер, разумеется, остался прежним. Камский автозавод безальтернативно правит бал — 25 725 единиц (–2,6%). Несмотря на некоторое снижение продаж в целом, на его продукцию приходится 31,26% всех реализованных грузовиков в сегменте. Как и раньше, наиболее популярная модель — полноприводный КамАЗ-43118. Он разошелся тиражом в 6557 единиц (+11,7%). Что любопытно, по итогам года бронза досталась самой современной модели завода — КамАЗ-5490 — 4927 единиц (+26,8%). КАМАЗ очень долго пробивал дорогу к потребителям: он был слишком дорог для бюджетного бренда.

Четвертое место за КамАЗ-65115 — 4742 единицы (+0,2%), седьмое — за КамАЗ-6520 — 3010 единиц (–33,2%). На падение продаж последнего, похоже, оказывают влияние меры борьбы с перегрузом: покупать КамАЗ, чтобы, перегружая его сверх всякой меры, быстро отправить в утиль, едва закончится очередной проект, теперь не столь выгодно.

Вторую строчку по-прежнему занимает ГАЗ — 8352 проданные машины (+7,1%). Несмотря на то что импортные бренды почти догоняют Горьковский автозавод, благодаря растущей популярности поколения ГАЗон NEXT — 5746 единиц (+14,8%), занимающего второе место в топ-10, за свою позицию ему вряд ли нужно беспокоиться. Тем более что в текущем году стартует производство полноприводного «Садко NEXT», что дополнительно поможет нижегородцам в конкурентной борьбе.

Сражение между скандинавами за третье место завершилось победой Scania — 6679 единиц (+17,1%). Интересно, что самая востребованная в линейке модель Scania R занимает лишь десятую строчку — 2513 единиц (+21,3%).

Проиграв по итогам года конкуренту всего 300 машин, Volvo переместился на четвертую позицию — 6346 единиц (+5,9%). Интересно, что модель Volvo FH с результатом 4498 единиц (+3,6%) не упала ниже пятой строчки популярности.

Пятое место по-прежнему за MAN — 5083 единицы (+7,3%). Модель MAN TGX, находясь на восьмой позиции — 2740 единиц (+99,4%), показала самый высокий рост продаж по итогам года.

Так и не смог остановить падение продаж Mercedes-Benz — 4823 единицы (–14,2%) и шестая строчка в топ брендов. Основные продажи у немцев приходится на Mercedes-Benz Actros — 4299 единиц (–15,1%), а спрос на не

Топ-10 марок рынка LCV в РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	ГАЗ	49 146	2,80%
2	2	УАЗ	17 983	-10,50%
3	4	Ford	11 491	30,90%
4	3	Lada	10 718	5,10%
5	5	Mercedes-Benz	7630	-4,60%
6	6	Volkswagen	5516	11,20%
7	8	Peugeot	2712	45,00%
8	9	Hyundai	2071	16,20%
9	10	Citroen	1987	24,70%
10	7	Fiat	950	-50,30%

Источник: Автостат.

Топ-10 моделей рынка LCV в РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	ГАЗель NEXT	28 323	9,80%
2	3	ГАЗ-3302	10 941	1,40%
3	5	Ford Transit	10 761	30,10%
4	4	Lada Largus VU	8 948	3,60%
5	2	УАЗ-3909	8505	-22,10%
6	6	Mercedes-Benz Sprinter Classic	4604	-12,40%
7	0	УАЗ Профи	3612	447,30%
8	-	ГАЗ-2752	3403	0,20%
9	-	Volkswagen Caravelle	2714	30,10%
10	9	УАЗ-2206	2451	-23,60%

Источник: Автостат.

го снижается, хотя шестое место модель все еще удерживает.

Белорусы, напротив, радуются. МАЗ, занявший седьмое место, может констатировать возращение интереса к марке — 4237 единиц (+9%). И это несмотря на то, что самая продаваемая модель МАЗ-6312 смогла закрепиться только на 20-й строчке — автозавод берет свое разнообразием предлагаемой линейки.

Isuzu завершил год на восьмой позиции — 3899 единиц (+5,5%). Учитывая, что это означает уверенное удержание «монополии» среди малотоннажников, японцам есть чем гордиться.

Девятое место за «Уралом» — 3237 единиц (–0,9%). Поколение «Урал NEXT» настолько приглянулось перевозчикам, что даже смена владельца, состоявшаяся в текущем году, не остановит роста его продаж.

Борьба за десятое место завершилась победой ДАФ — 2798 единиц (–23,5%). А его флагман DAF XF Series удержал девятую строчку модельного хит-парада — 2720 единиц (–23,5%).

За январь–февраль 2019 года было реализовано 10 874 единицы (+0,1%).

Автобусное сообщение

Замечательно с точки зрения продаж чувствует себя и рынок автобусов. По данным агентства «Автостат Инфо», в 2018 году было реализовано 12 995 новых автобусов — на 10,7% больше, чем в 2017-м.

Неизменным лидером рынка остается ПАЗ — 7601 единица (+0,2%). Казалось бы, природ невелик, но это 58,5% всех продаж. Причем древний бестселлер ПАЗ-3205 опять бьет все рекорды — 3755 единиц (+11,1%). Вторую строчку автобусного топ-10 занимает ПАЗ-3204 — 2532 единицы (+0,9%), а на третьем месте ПАЗ-4234 — 855 единиц (–1,9%).

Второй бренд по продажам также неизменен — это ЛиАЗ. В 2018 году ему удалось реализовать 1686 единиц (+14%). Наиболее востребованными оказались городской «12-метровик» ЛиАЗ-5292 — 719 единиц (3,9%) и пятая строчка помодельного топ-10, а также междугородный ЛиАЗ-5250 — 418 единиц (+23,1%) и шестая позиция в топ. К слову, именно ЛиАЗ-5250 «Вояж» стал рекордсменом по росту продаж в 2018 году.

На третьем месте НефАЗ. Благодаря использованию «всепобеждающего» индекса НефАЗ-5299, под который подпадают все автобусы, модель занимает четвертое место — 771 единица (+53,9%).

Белорусский МАЗ уверенно возвращает себе место на российском рынке — четвертая позиция и 639 (+78%) реализованных автобусов. Девятиметровый городской МАЗ-206 — 314 единиц (+124,3%) — расположился на восьмой строчке. Впрочем, есть подозрение, что в статистику МАЗ-а вошли и 57 газовых автобусов Lotos — их на базе кузовов «МАЗ» собирают в Набережных Челнах.

Volgabus начал активно поставлять технику перевозчикам. Результат: продано 580 единиц (+60,2%) и пятое место.

На шестую строчку внезапно ворвался китайский Yutong — 512 единиц (+85,5%). Году здесь сделал Yutong ZK6129H — 411 единиц (+101,5%) и седьмая позиция топ-10. Эта отнюдь не новая модель взяла на себя без малого 50% продаж междугородников.

На седьмом месте Курганский автозавод — 380 единиц (+3,8%). В модельном ряду предприятия по-прежнему доминируют разновидности «Авроры». Бюджетный КАВЗ-4328 замыкает десятку популярных моделей рынка — 292 единицы (+31,5%).

Три оставшиеся позиции топ-10 заняли китайские производители: восьмое место — Higer, 217 единиц (+29,2%), девятое — King Long, 120 единиц (–18,4%), десятое — Golden Dragon, 114 единиц (+81%).

Андрей Филиппов