



Тематические страницы газеты Коммерсантъ

Авто | Коммерческий транспорт

Вторник 26 декабря 2023 №241 (7686 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

24 | Главный путь: как развиваются транспортные коридоры через Казахстан

Автомобильный рынок пересек черту

Вопреки ожиданиям, рынок легковых автомобилей в России заканчивает 2023 год с высокими показателями роста, пробив под конец года казавшуюся нереальной отметку 1 млн проданных машин. Впрочем, последние месяцы динамика продаж несколько замедлилась под давлением ряда негативных факторов, разобраться с которыми авторынку придется уже в следующем году.

— аналитика —

Скептические прогнозы по поводу развития российского авторынка в 2023 году не оправдались: в начале текущего года ему предсказывали, что он едва сможет повторить показатели 2022 года и пересечь отметку 700 тыс. единиц. Однако с самого начала текущего года продажи легковых автомобилей пошли на разгон: в конце зимы, весной и летом рост объемов реализации новых машин устойчиво превышал отметку 50% по сравнению с 2022 годом. И на финишной черте 2023 года рынок уверенно пересек отметку 1 млн единиц: по предварительным данным «Автостата», объем продаж легковых и легких коммерческих автомобилей по итогам года составит около 1,050 млн единиц, что более чем на 65% выше, чем в 2022 году, когда было продано 626 тыс. автомобилей.

Впрочем, праздничное предновогоднее настроение участников рынка портит явное замедление динамики роста, которое наблюдается в последние месяцы. Почти весь текущий год продажи новых машин минимум на 10–15% превышали показатели предыдущего месяца. И, например, если в январе показатель продаж фиксировался на уровне 45 тыс. единиц, то в сентябре он достиг 110 тыс. — рост почти в 2,5 раза. Однако начиная с осени продажи начали замедляться: в сентябре прибавка к предыдущему месяцу составила всего 0,6%, в октябре — 1,7%, а в ноябре динамика оказалась и вовсе в отрицательной зоне (109 тыс. проданных машин, что на 2,6% меньше, чем в октябре). Скорее всего, в минус уйдет и декабрь.

«В целом после шокового 2022 года итоги 2023-го мы встречаем с гораздо лучшими цифрами, — комментирует доцент кафедры управления транспортными комплексами Государственного университета управления Артем Меренков. — Рост в этом году составляет более 60%, и уже за 11 месяцев мы приблизились к отметке 1 млн автомобилей против 626 тыс. годом ранее. Однако это все еще существенно меньше «нормальной температуры» 1,5–1,7 млн автомобилей».

Динамика роста на авторынке объясняется отложенным спросом: после серьезного падения в прошлом году люди все же вернулись в автосалоны даже с учетом выросших цен и ушедших привычных автомобильных марок. Год заканчивается с превышением озвученных ранее прогнозных показателей, предложенных разными аналитиками и организациями, например такими, как Ассоциация европейского бизнеса, — отмечает генеральный директор «СберАвто» Илья Федорченко. — Это говорит о том, что развитие рынка пошло по сценарию восстановления. Вероятнее всего, это совокупный эффект нескольких явлений. Экономическая ситуация кажется предсказуемой, потребители не хотят в очередной раз откладывать по-

купку автомобиля, появилось доверие к представленным на рынке новым маркам и моделям».

Выруливание из-под санкций

Ведущий российский производитель легковых автомобилей АвтоВАЗ в прошлом году оказался в двойном положении. С одной стороны, из-за санкционного занавеса с рынка ушли ключевые конкуренты в лице европейских, корейских, японских производителей. Однако санкции больно ударили и по самому тольяттинскому автогиганту, конвейер которого ранее серьезно зависел от комплектующих из недружественных стран. Ну и дополнительное давление на позиции Lada начали оказывать китайские марки, которые быстро заполнили освободившееся пространство.

Можно констатировать, что в текущем году АвтоВАЗ достаточно успешно справился с санкционными ограничениями. Постепенно производственные мощности ведущего отечественного автопредприятия набирают обороты — например, по итогам октября Lada показала рекордные за последние десять лет результаты продаж — 40,9 тыс. машин. К завершению текущего года главная российская марка подходит с долей более 30% от всего российского рынка. Это больше, чем в докризисные времена, когда Lada ставила перед собой цели удерживать долю 20–25%.

В течение 2023 года тольяттинское предприятие продолжило успешно вести игру в нижнем ценовом сегменте, козырем автомобилей Lada для потребителей остается их доступная цена. В списке самых продаваемых новых машин года уверенное первое место с большим отрывом занимает модель Lada Granta, которая при своей розничной цене от 700 тыс. руб. сейчас оказывается едва ли не вдвое дешевле конкурентов. В результате по итогам 11 месяцев Granta разошлась весьма внушительным тиражом 180,4 тыс. единиц (доля рынка — 19%). На третьем месте в общем зачете идет результат былого сотрудничества с бывшим американским партнером General Motors модель Lada Niva Travel (в прошлом Chevrolet Niva): за 11 месяцев текущего года эта машина была продана в количестве 42,2 тыс. единиц (4,5% рынка). Цена этого вне-



Топ-10 самых популярных марок авто в РФ в 2023 году

N	Марка, модель	Продажи в январе–ноябре 2023 г. (тыс. шт.)	Доля рынка (%)
1	Lada	292,7	31,10
2	Chery	105,6	11,20
3	Haval	96,3	10,20
4	Geely	79,9	8,50
5	Changan	39,9	4,20
6	Omoda	38,4	4,10
7	Exeed	38,1	4
8	Kia	31,7	3,30
9	Москвич	10,6	1,14
10	Tank	10,4	1,12

Источник: «Автостат».

дорожника начинается от 1,2 млн руб., что почти вдвое дешевле самых доступных китайских кроссоверов. На пятом месте едет неуязвимая модель Niva Legend с ценой от 830 тыс. руб., которая в этом году нашла 34,5 тыс. владельцев. На седьмой позиции значится модель Lada Vesta (цена от 1,2 млн руб., продано 34,07 тыс.).

Главным вызовом для АвтоВАЗа на пороге нового года является не только восстановление выпуска прежних популярных моделей, но и растущая необходимость обновления модельного ряда. «Стоимость и предсказуемость — козыри Lada, которые вот уже много лет подряд позволяют бренду удерживать лидирующие позиции на рынке, — говорит Илья Федорченко. — В ситуации изменчивости рынка показатели цены и надежности (ремонтпригодности) автомобиля, его репутация выходят на первый план. Если Lada продолжит вкладывать усилия и бюджет в расширение модельного ряда новыми продуктами, поддерживая доступность уже представленных ранее бестселлеров — а компания

озвучивает такие планы, ее позиции на рынке останутся крепкими».

Разворот на восток

Китайские автопроизводители в 2023 году сумели занять около 60% российского авторынка — модели из Поднебесной штурмуют списки самых продаваемых машин. По данным «Автостата», по итогам 11 месяцев года на втором месте прочно закрепился кроссовер Haval Jolion, который производится на заводе Great Wall под Тулой (продано 48,1 тыс. единиц, доля — 5,1%). Успехом можно назвать рывок среднеразмерного кроссовера Chery Tiggo 7 Pro Max, который к концу года сумел выехать на четвертую позицию (36 тыс., доля 3,8%). Хорошие показатели продаж также демонстрирует популярный кроссовер Geely Coolray, который с результатом 34,07 тыс. (доля 3,6%) единиц всего на одну сотню сумел обогнать Lada Vesta и получить шестое место. Замыкают топ-10 кроссоверы Omoda C5, Chery Tiggo 4 Pro, а также полноразмерный дорогой внедорожник Geely Monjaro.

В марочном зачете успешнее всего сейчас на российском рынке развивает «большая тройка» китайских автопроизводителей, к которым относятся такие бренды, как Chery (105,6 тыс. авто за 11 месяцев, доля 11,2%), Haval (96,3 тыс., 10,2%), Geely (79,9 тыс., 8,5%). «За рынок России активно борются многие китайские производители. Их продажи в текущем году — это хороший результат, учитывая то, что до санкций отношение у российских автолюбителей к „китайцу“ было настроенно: они не были уверены в их потребительских характеристиках, смогут ли со временем выгодно продать приобретенный актив», — комментирует генеральный директор сети автопрокатов «Мой Автопрокат» Дмитрий Матвеев.

Важным в отношении будущего китайских автопроизводителей в России по-прежнему остается вопрос, когда они будут приходить в Россию со своими производственными проектами. Пока свой завод в РФ под Тулой имеет только компания Great Wall, другие же концерны из КНР хотя и декларировали приход в Россию

и возможное поглощение оставленных европейских заводов, в уходящем году не приступили к реализации планов запуска в РФ своих конвейеров. Вероятнее всего, такое движение китайского бизнеса сдерживает перспектива наложения вторичных санкций со стороны Запада, что может стать болезненным ударом, так как у себя на родине китайские автомобильные компании серьезно интегрированы в глобальные цепочки поставок автомобильных компонентов и технологий.

Что же касается новых автомобилей, поставляемых в Россию по схеме параллельного импорта, то значимой роли на авторынке в текущем году они не играли: по данным «Автостата», сейчас такие машины занимают порядка 12% всех продаж, из них 4% — это корейские марки, 4% — японские, 3% — европейские и 1% — американские.

Ценовой разгон

Перспективы развития авторынка в новом, 2024 году во многом связаны с поведением цен, продолжающийся рост которых в последние время является одним из основных сдерживающих факторов продаж новых машин в России. В этом году, по подсчетам «Автостата», средняя цена нового авто в России уже превысила 3 млн руб., что в два раза больше, чем в 2019 году. Некоторые игроки указывают на признаки стабилизации ценового предложения, связанного с насыщением рынка и укреплением курса российской национальной валюты. «На фоне затормозившегося спроса много новых машин сейчас скопилось на складах в России, за счет этого появляются скидки на наиболее распроданные модели», — рассказывает директор по развитию автодилера «Нижегород» Алексей Макаров.

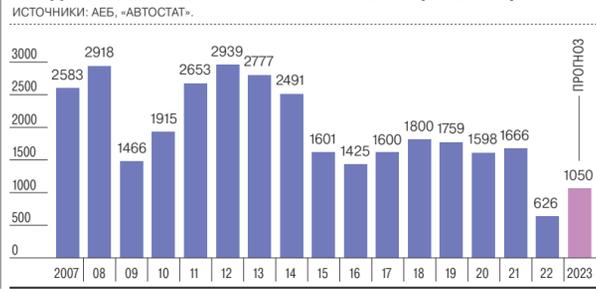
Однако свежим неблагоприятным фактором в последние месяцы года стало удорожание автомобильных кредитов из-за роста ставки Центробанка. Не очень пока работает и запущенная осенью государственная программа субсидирования льготных кредитов на новые авто. С одной стороны, она действует для ограниченных категорий граждан (работников образования, медиков, участникам СВО и пр.), с другой — появились сообщения, что выделенные на эту программу бюджетные средства заканчиваются. Увы, с большой долей вероятности цены на автомобили в России нет, так как ключевая ставка повышается, курс рубля нестабилен, а внешние ограничения продолжают действовать, — прогнозирует генеральный директор автодилера ГК «АвтоСпецЦентр» Андрей Терлюкевич. — Рост стоимости автомобилей наряду с увеличением ключевой ставки, безусловно, сейчас сдерживает спрос. Однако в новом году авторынок продолжит свое развитие. Скорее всего, в 2024 году доля отечественного производителя немного упадет, так как на рынке должны появиться новые бренды, в том числе иранские. В новом году общие объемы продаж могут составить от 900 тыс. до 1,49 млн авто в зависимости от уровня спроса, курса рубля и других факторов».

Алексей Грамматчиков

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТО В 2023 ГОДУ В РОССИИ (ТЫС. ШТ.)



ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ТЫС. ШТ.)



Россияне стали больше ездить за чужой счет

— финансы —

Суммарный объем выданных кредитов на покупку автомобилей в России в 2023 году, по оценке ВТБ, вырастет более чем вдвое по сравнению с прошлым годом, до 1,6 трлн рублей. Это примерно вдвое больше, чем на предыдущем пике в 2012 году (830 млн руб.). И хотя столь значительный рост обусловлен прежде всего подорожанием машин, рынок кредитования в целом на удивление спокойно пережил уход большинства западных производителей.

По расчетам агентства «Автостат», в августе 2023 года средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России достигла пика — 3 млн 130 тыс. руб. По сравнению с 2019-м годом, таким образом, этот показатель вырос вдвое: на тот момент средняя цена машины составляла 1 млн 556 тыс. руб.

Неудивительно, что вслед за ценой рос и средний размер кредита: по данным Нацио-

нального бюро кредитных историй, в октябре 2023 года он впервые в истории превысил 1,5 млн руб.

При этом увеличиваются и сами продажи новых автомобилей: рынок всех типов автомобилей (легковые, легкие коммерческие, средние и тяжелые грузовики, автобусы) вырос на 62% относительно аналогичного периода прошлого года. Выросла и доля новых автомобилей, приобретаемых в кредит: в этом году она впервые превысила 50%.

Сейчас Россия по доле кредитных автомобилей вышла примерно на средний европейский уровень, хотя это существенно меньше, чем в США: там банковское финансирование применяется для покупки около 80% машин. Даже если рост доли кредитных покупок сохранится на нынешнем уровне, суммарный объем выданных кредитов вырастет — автомобильный рынок пока еще не насыщен, так что продажи в натуральном выражении будут расти.

Прежде всего за счет китайских автомобилей. Их европейские и японские коллеги когда-то приводили в Россию свои дочерние банки, которые занимались прежде всего кредитованием «своих» автомобилей. Так, у нас работали БМВ-банк, Тойота-банк и подобные им организации.

Сейчас китайские бренды заключают соглашения с российскими финансовыми организациями и предлагают оформить кредит прямо в салонах дилеров. Например, Omoda работает с Совкомбанком, ВТБ и «Росбанк Авто». Последний предлагает кредиты по специальным ставкам от 0,01% на автомобили нескольких китайских брендов, в том числе Jetour, Changan и FAW. Changan договорился об особых ставках как с уже упомянутыми банками, так и с Драйв Клик Банком — это бывший Сетелем-банк, «дочка» Сбера, которая специализируется на потребительском и автомобильном кредитовании.

Продолжают работать и дочерние банки автопроизводителей, покинувших россий-

ский рынок: трудно оставить рынок, на котором так много должников. Весной 2022 года они перестали выдавать новые кредиты, однако продолжают работу со своими прежними клиентами.

Например, «Фольксваген Банк РУС» — единственная часть «Фольксваген Груп РУС», которая не вошла в сделку по продаже всех активов Volkswagen директору «Авилона» в мае этого года, хотя завод в Калуге, склады запчастей и другие активы были проданы и образовали компанию АГР.

РН-банк, созданный Renault, Nissan и UniCredit Bank на основе банка из Омска в 2013 году, прекратил выдачу кредитов в 2022 году. Но уже в июне 2023-го был выкуплен АвтоВАЗом за 1 млрд руб. и в сентябре перерегистрирован под названием Авто Финанс Банк.

МБ Рус Банк был приобретен вместе с другими активами «Мерседес-Бенц Рус» крупным дилерским холдингом «Автодом». Работает ли он сейчас — не ясно, на офици-

альном сайте «МБ Рус» из финансовых услуг предлагаются только лизинг и страхование каско.

Сейчас основной причиной замедления кредитования может стать резкий рост ключевой ставки в 2023 году: в первом полугодии он держалась на уровне 7,5%, в июле была повышена до 8,5%, а затем после нескольких повышений 15 декабря достигла 16%. Это неизбежно сказывается на ставках по кредитам: по данным Frank RG, в первом полугодии разброс ставок был от 12% до 16% для новых автомобилей и от 15% до 18% для автомобилей с пробегом, в ноябре соответствующие показатели выросли до 16,5–20% и 18–21%. Хотя обычно это приводит не к отказу от покупки, а к выбору более дешевой модели или версии автомобиля. Поэтому, несмотря на намерение Банка России продолжить жесткую политику и в 2024 году, динамика выдачи автокредитов будет положительной.

Валерий Чусов

авто | коммерческий транспорт

23 автомобиля, которые поразили нас в 2023 году

Уходящий год для российских автолюбителей вышел во всех смыслах экстраординарным. С одной стороны, официальный рынок замкнулся на «Ладе», «УАЗе» и калейдоскопе разномастных «китайцев», которые появляются быстрее, чем успеваешь их запомнить. С другой — механизмы параллельного импорта разрушили привычные барьеры и больше нет смысла рассуждать, увидим мы ту или иную модель на наших дорогах или нет. Все, что происходит в автомобильном мире, потенциально касается и России, а значит, хит-парад самых удивительных новинок приобретает особую актуальность.



Mengshi M-Hero 917



HiPhi Z



Tesla Cybertruck



Lada Vesta Sportline



Changan Alsvin



Geely Emgrand



Voyah Passion



Tank 500



Toyota Land Cruiser Prado



BMW 5-Series

— НОВИНКИ —

Tesla Cybertruck

Не прошло и пяти лет, как самый обсуждаемый автомобиль современности стал серийным, причем с минимальными изменениями относительно первого прототипа. В этом и есть главный феномен Cybertruck: проект, который сначала казался неприкрытым троллингом, все-таки дошел до коммерческой реализации. И здесь не так важно, что за это время удалось появиться несколько других электропикапов — ни один из них и близко не выглядит как Tesla.

В интернете уже полно обзоров про кривую подгонку кузовных деталей, быстроремонтируемые зеркала и прочие инженерные казусы, но факт остается фактом: Илон Маск продает людям пленепробиваемую машину из некрашеной нержавеющей стали, которая похожа на детский рисунок, развивает 845 сил и обгоняет чистокровные суперкары в гонке на прямой. Это ли не самое яркое событие 2023 года?

Mengshi M-Hero 917

Приблизиться к Tesla по уровню эпатажа может разве что китайский супернедорожник от концерна Dongfeng. Ключевая разница состоит в том, что под эффектной оберткой скрывается крепкая и проверенная армейская основа: долгое время подразделение Mengshi строило вездеходы для вооруженных сил Поднебесной, а теперь решило выйти к частным покупателям. И сделало это максимально эффектно.

Mengshi M-Hero имеет на борту четыре электромотора суммарной мощностью 1088 лошадиных сил, умеет разогнаться до сотни за 4,2 секунды, способен преодолевать броды почти метровой глубины, двигаться боком, по-крайней мере благодаря полностью управляемому шасси, в качестве опции для него предлагается штатный квадрокоптер, а внутренние дверные ручки стилизованы под подсолнухи — причем, закрывая дверь, вы услышите характерный ляг перезарядки. Но даже не это самое удивительное: главное, что этот персонаж из фантастического фильма уже продается в Рос-

сии официально и с полноценной заводской гарантией!

HiPhi Z

В том же гипотетическом блокбастере, что и M-Hero, мог бы сыграть HiPhi Z — машины, конечно, относятся к совсем разным классам, но выглядят родственниками. Хотя общего у них только страна изготовления: HiPhi — детище стартапа Human Horizons, которому всего пять с небольшим лет от роду. Отсюда и авангард буквально в каждой детали: когда нет прошлого, которому надо соответствовать, творить можно что душе угодно.

Душе дизайнеров оказались удобны эклектичные ломаные формы и повсеместные дисплеи — не только внутри автомобиля, но и снаружи! По дверям можно пустить бегущие строки с каким-нибудь сообщением, а в углы бамперов встроены экраны для вывода всякой всячины: от сигналов вроде «спасибо» или «пропускаю» до, натурально, эмодзи! Добавьте к этому дорожную отделку и электрическую начинку, сопоставимую с Porsche Taycan, и поймете, почему HiPhi Z сотворил в автомобильном мире небольшую сенсацию.

«Автотор» Amber

Кто сказал, что этот рейтинг посвящен лишь тем машинам, которые поражают в хорошем смысле? Под занавес года российскую общественность повергли в глубокий шок фотографии новинки от калининградского «Автотора» — на фоне красного фургона Amber разом померкли даже легенды нелепого дизайна вроде Pontiac Aztec и Fiat Multipla.

Интернет мгновенно разразился потоком искрометных мемов, и остановить его не мог даже тот факт, что Amber — лишь тестовый «мул». По сути, это кусок кузова Lada XRay, надетый на некую перспективную электрическую платформу и кое-как прикрытый чисто технологическими пластиковыми панелями. Серийное производство запланировано только на 2025 год, итоговая машина будет выглядеть совершенно иначе, но уже точно можно сказать, что после такого анонса ее будут ждать с нетерпением. Не в этом ли состояла задумка пиарщиков?

Lada Vesta Sportline

Еще одна поразительная новинка прилетела из Тольятти вместе с ценником на Lada Vesta в новой комплектации Sportline — 2 175 900 руб. За эти деньги вам дадут стильный спортивный обвес, красные акценты в салоне, басовитую выхлопную систему и драйверское шасси — такое же, как у полноценной Vesta Sport, которая уже не выпускается, но пять лет назад стоила на миллион дешевле и казалась баснословно дорогой.

При этом у Sportline отсутствует не только система стабилизации (по понятным причинам), но и двигатель 1,8, форсированный до 145 лошадиных сил. Вместо него — 1,6-литровый агрегат на 118 л.с., позаимствованный у возрожденной Lada Granta Sport. Паспортный разгон до сотни занимает почти 11 секунд, и в сочетании с ценой это рождает единственный логичный вопрос: а зачем? Впрочем, в Тольятти рассчитывают, что какое-то количество ценителей стиля и азартной управляемости должно найтись, тем более что «спортивная» Vesta теперь доступна и в кузове универсал.

Changan Alsvin

А вот у китайского бюджетного седана с ценой все в порядке. Прямой конкурент обычной, неспортивной Vesta стоит заманчивые 1,6–1,7 млн руб. и притом оборудован не только ESP, но и пятиступенчатой роботизированной трансмиссией. Да, 1,5-литровый моторчик развивает всего 98

лошадиных сил, но это вполне сопоставимо с тем, что предлагает Lada. Выглядит «китаец» непритязательно, хотя вполне сносно, едет без вопиющих провалов — так в чем же его проблема?

Разумеется, в названии, которое даже не оставляет шутникам простора для фантазии. Пока другие китайские компании изобретают для России особый нейминг и даже придумывают целые отдельные бренды (Omoda тому живой пример), маркетологи Changan решили, что Alsvin — то, что будет ласкать слух отечественному покупателю. Хотя при статусе самой дешевой иномарки в стране это, наверное, не такая и проблема.

Geely Emgrand

Впрочем, кандидатом на звание главного седана новой эпохи следует признать Geely Emgrand — по крайней мере у него есть для этого все вводные. Во-первых, разработанная совместно с Volvo модульная платформа ВМА, уже знакомая покупателям по суперпопулярному Coolray — и первые тесты показывают, что едет машина здорово. Во-вторых, дизайн: седан лишен вычурности, зато исполнен достоинства и выглядит дорожно своих денег. В-третьих, собственными деньгами: за Emgrand просят 2,0–2,5 млн руб.

При этом речь идет о машине не только с полноценной гарантией, но и с полноценной адаптацией для России: Emgrand получил подогрев руля и лобового стекла, а главное, специально для нас сменил «ро-

бот» на классический «автомат». Не за горами еще и локализация на белорусском заводе Geely, но уже сейчас можно сказать, что перед нами основной кандидат на замену Rio, Solaris и Polo.

Voyah Passion

Из всех китайских брендов, официально пришедших в Россию за последние два года, едва ли не главный сюрприз остается на счету Voyah. В конце 2022-го концерн Dongfeng, от которого ничего особенного не ждали, вывел на наш рынок премиальную марку — и не прогадал. Кроссовер Free и минивэн Dream быстро завоевали симпатии тех, кто недавно покупал Mercedes-Benz, Lexus и BMW — хотя бы потому, что за эффективным дизайном оказались скрыты достойные ездовые манеры.

Электрический седан Voyah Passion превратил этот дуэт в трио, причем спустя лишь считанные месяцы после дебюта в родном Китае. В его активе — удивительно комфортная подвеска, дорогой интерьер с роскошью интересных фишек и, пожалуй, еще более интересная внешность, чем у соплеменников. Кстати, за облик отвечает «собственный дизайн-центр Voyah», но не секрет, что ключевые позиции там занимают выходцы из именитых европейских компаний. Получают, надо думать, неплохо и, несомненно, отрабатывают свой хлеб.

Tank 500

Публика, которая только-только распробовала новый Toyota Land Cruiser 300 и тут же его потеряла, внезапно получила достойную китайскую альтернативу. Внедорожник Tank 500 от концерна Great Wall поставил галочки напротив всех важных пунктов: он большой, он рамный, он помпезный — и прямым текстом сообщает окружающим о статусе владельца.

Конечно, на стороне Toyota пока остается эмоциональный перевес в Легендарной Японской Надежности, но если посмотреть на технику, не так она и различается: в новом поколении Land Cruiser перешел на турбированный трехлитровый V6, и под капотом Tank 500 та же конфигурация. Принципиальные схемы

трансмиссий и подвесок тоже совпадают, а интерьер у «китайца» даже пороскошнее. И все это за условно вменяемые по нынешним временам 6–7 млн руб.!

Toyota Land Cruiser Prado

Впрочем, сама Toyota тоже нашла, чем удивить. Вечный консерватор Land Cruiser Prado резко сменил имидж и решил попытаться счастья на поле неоретро: рубленые формы подражают классическим «крузакам» 50-летней давности, особенно в версии с крупными фарами. Да-да, для Prado приоткрыто сразу два варианта передней части!

Технически все довольно близко к машине предыдущего поколения, разве что из списка опций пропала спорная гидроподвеска KDS, а двигатели теперь могут быть только шестичилиндровыми — старый добрый V6 отправлен на покой. Насколько хорошо все это будет ехать — узнаем чуть позже: старт мировых продаж назначен только на первый квартал 2024 года. Хорошая новость: ждать российской сертификации не придется — параллельные дилеры наверняка привезут живые» экземпляры с минимальной задержкой.

BMW 5-Series

Например, новые «пятерки» BMW, представленные всего-то в конце мая, уже выехали на российские дороги, несмотря на противоречивую внешность и ошеломительные ценники. За простейшую версию 520i импортеры просят от 10 млн руб., но энтузиастов баварской марки это, видимо, не слишком смущает. С другой стороны, 600-сильная «электричка» i5 M60 в том же кузове оценивается и вовсе в 16 млн руб., так что все познается в сравнении.

Чем еще, кроме цен, удивила нас баварская новинка? Пожалуй, как раз безвольным следованием современным трендам: невзрачный кузов изначально спроектирован не только под ДВС, но и под электрические версии, а салон почти целиком переведен на сенсорное управление. Хотя мотористы пока держатся за свои идеалы: в гамме осталась рядная «шестерка», а грядущая M5, поговаривают, даже сохранит V8, пусть и станет гибридом.



«Автотор» Amber

авто | коммерческий транспорт



Mercedes-Benz E-Class



Zeekr 001 FR



Zeekr X



Dongfeng DF6



BAIC BJ40



Jaecco J7



Jetour Dashing



«Москвич 6»



Lotus Eletre



Geely Monjaro



Jetta VS5



Hongqi H9

С22 Mercedes-Benz E-Class

А вот грядущий Mercedes-AMG E 63 большого двигателя точно лишится: там будет что угодно, только не нынешний V8. Да и в остальном новый E-Class, представленный почти одновременно со своим главным конкурентом, пока стесняется говорить про сжигание топлива и делает упор на гибриды: так или иначе электрифицирована вообще вся линейка, причем большинство версий можно заряжать от розетки.

Из интересного заявлено первое в истории модели полноуправляемое шасси, хотя только в качестве опции, а также электронное управление дефлекторами вентиляции на манер Porsche Panamera. А вот гигантского дисплея Hyperscreen, как у электрических Mercedes серии EQ, здесь не будет — вместо него три отдельных экрана под общим стеклом. Примечательно, что российские дилеры оценивают «ешку» дороже, чем BMW 5-й серии: стоимость базового E200, пусть и с хорошим оснащением, превышает за 13 млн руб.

Zeekr 001 FR

За те же деньги у неофициальных дилеров можно купить Zeekr 001 — да не простой, а экстремальный. Версия FR разрабатывалась при участии чемпиона «Формулы-1» Кими Райккёнена и даже получила особый режим бортовой электроники, названный в его честь. Впрочем, это может быть не более чем маркетингом, а вот четыре электромотора суммарной мощностью 1265 сил и разгон до сотни за 2,02 секунды — документальный факт.

И вообще, Zeekr 001 вне зависимости от версии успел сотворить на нашем рынке сенсацию. Он так приглянулся клиентам, что безо всяких официальных дилеров заполучил титул самого популярного электромобиля в России. Продажи превышают 150 экземпляров в месяц, а на агрегаторе объявлений сейчас представлено более тысячи (!) вариантов. Вот он какой — новый российский хит!

Zeekr X

На волне хайпа в Россию потекли и более демократичные кроссоверы Zeekr X — в стране их уже около пяти

сотен, хотя поставки начались только летом. Топовая версия развивает скромные по электромобильным меркам 428 сил, у младшей и вовсе 272, зато и цена не такая кусачая — максимум 6 млн руб. с пороссячим хвостиком. Почему пороссячим? Потому что Zeekr X реально умеет хрюкать на всю улицу через внешние колонки! А еще лаять, мяукать, по-китайски общаться с пешеходами или просто играть им музыку.

Вряд ли вы станете этим пользоваться всерьез, но «Икс» очень ясно показывает, куда движется весь автопром Поднебесной: подальше от предрешенных и поближе к тотальной гаджетизации всего и вся. Впрочем, не без практической: у китайцев широко распространена привычка спать прямо в машине, поэтому правое переднее кресло здесь самое навороченное — не только с вентиляцией и массажем, но и с возможностью раскладываться в почти настоящую кровать.

Dongfeng DF6

Но не стоит думать, что вообще весь автопром наших восточных партнеров становится ближе к смартфонам, чем к машинам. Хватает и традиционных моделей — и даже почти архаичных. Например, с официальным визитом в Россию недавно пожаловал рамный пикап Dongfeng DF6 с кондовым салоном, кузовом устаревшим оснащением и откровенно грубыми ездовыми повадками. Что же в нем поразительного?

А то, что DF6 — это лицензионная копия Nissan Navara, которая выпускается на общем с японцами заводе в Чжэнчжоу. Да, копия заметно упрощенная, но силовая структура, подвески, двигатели и коробки передач здесь такие же, как у Nissan, а это значит, что в России теперь можно совершенно легально купить японскую санкционку с полной гарантией и заводской поддержкой. И для определенной аудитории это наверняка окажется мощнейшим козырем, который чисто китайским конкурентам будет попросту нечем крыть.

BAIC BJ40

Есть, однако, и другие подходы. К примеру, энтузиастов живо заинтересовала новость о старте продаж

BAIC BJ40, который не назвать иначе как китайским Jeep Wrangler. Ничего лицензированного в нем нет, хотя и в совсем уж наглом копировании обвинять не с руки, ведь у BAIC и Jeep до 2008 года существовало полноценное совместное предприятие. Стало быть, не плагиат, а родословная.

Главное, что BJ40 сохранил уникальный формат Wrangler — это настоящий автомобиль-конструктор, который можно разобрать практически догола. Снимаются двери, крыша и даже лобовое стекло — и вот у вас уже развеселый пляжный багги. Да, стоит он немало — 4,5 млн руб., несмотря на локализацию на калининградском «Автоторе», и за эти деньги хотелось бы более продвинутой трансмиссии, чем жестко подключаемый полный привод без межколесных блокировок. И сама навороченная — не только с вентиляцией и массажем, но и с возможностью раскладываться в почти настоящую кровать.

Jaecoo J7

На противоположном полюсе уникальности выступает компания Chery, в недрах которой продолжает варить горшочек с новыми брендами, подбрендами и подподбрендами. Вслед за, собственно, Chery, Exeed, Omoda и Kaiyi на российский рынок пожаловал Jaecoo. Если вам до сих пор интересно разбираться во всех этих премудростях, то читается название как «Джейку», а происходит оно от немецкого «jaeger» и английского «cool» — в результате получается «крутой охотник».

Во внешности можно углядеть нестыдные параллели с современными Range Rover, и это неслучайно: британцы сотрудничают с китайцами больше десяти лет и помогают разрабатывать технику. А вот сама техника хорошо знакома, ведь Jaecoo J7 — это, по сути, переодетый Chery Tiggo 7. Или Omoda C5. Или Exeed LX, как кому нравится. Стремление китайцев плодить бесконечные сущности действительно поражает, но, если разобраться, логика в этом есть: исторический бэкграунд их не тяготит, так что можно смело экспериментировать и смотреть, что выстрелит. А то, что не выстрелит, без лишних сантиментов пристрелить.

Jetour Dashing

Да, это еще один технический клон Omoda C5 и вышеупомянутого Jaecoo от очередного бренда Chery, и мы бы не стали включать Dashing в рейтинг, если бы не удивительная маркетинговая стратегия. Дело в том, что все остальные бренды Chery живут под управлением общего российского представительства, но для Jetour создан отдельный, независимый офис и выстраивается собственная дилерская сеть.

Это означает конкуренцию и, как следствие, выгоду для покупателей. В схожих комплектациях Dashing оказывается на 300–500 тыс. руб. доступнее, чем Omoda или Jaecoo, и вполне способен переманить клиентов на свою сторону. Тем более с ярким дизайном и теплоподобным интерьером, где все выстроено вокруг гигантского центрального дисплея.

«Москвич 6»

Не секрет, что «Москвич 6» — это просто китайский JAC J7 Plus с переключенными шильдиками. Машина совершенно обычная: довольно современная, без серьезных провалов в эргономике и ездовых дисциплинах, разве что маркетологи научили, называя его, цитата, «ярким седаном в кузове лифтбек». На самом деле это именно лифтбек размером примерно как Skoda Octavia — а про седан, видимо, ввернули для пуши солидности.

Так чему же тут удивляться? Да просто самому факту того, что «Москвич 6» действительно вышел на рынок. Через полтора года после первых новостей о возрождении столичного завода следует признать: процесс идет, «Москвичей» на дорогах становится больше, а обещанная локализация близится. Уже запущена тестовая сварка кузовов для «Москвича 3», а со следующего года обе модели должны перейти на полноценную CKD-сборку. Значит ли это, что в перспективе появится и самостоятельная разработка? Говорить пока рано, но верится в это теперь определенно больше.

Lotus Eletre

Компания Lotus удивила не только нас, но и весь автомобильный мир, выпустив то, чего не может быть, — пятиметровый электрический кроссовер, который весит больше двух с по-

ловиной тонны и развивает почти тысячу лошадиных сил. Разом пали почти религиозные заветы основателя Кольина Чепмена, говорившего: «Если у вас мощный двигатель, вы будете быстры только на прямой. Если у вас легкая машина, вы будете быстры везде».

Наверное, иначе и быть не могло, ведь Lotus принадлежит холдингу Geely, поэтому британцы вынуждены плясать под китайскую дудку. Но при этом и на щедрые китайские деньги — вот где позитив. А если не слишком горевать по истории, окажется, что Eletre очень крутой. С отличной управляемостью, навороченной активной аэродинамикой и разгоном, заставляющим покраснеть даже Lamborghini Urus. Прямо сейчас, пожалуй, самый крутой кроссовер планеты, и, судя по активности на российском неофициальном рынке, реальные покупатели ценят это выше заповедей мистера Чепмена.

Geely Monjaro

А вот другое детище Geely попало в довольно странную ситуацию. Российское представительство анонсировало Monjaro еще в самом начале 2022 года, но после февральских событий вывод модели на рынок сильно замедлился. Старт продаж состоялся лишь этой весной, а пока официалы раскачивались, параллельные импортеры востро везли серые машины прямо из Китая. И их можно почитать: кроссовер-то интересный! Большой, стильно-солидный, да еще и построенный на технологиях Volvo.

Но в итоге случилось перенасыщение: совместными усилиями продавцы притащили столько автомобилей, что на них не нашлось достаточно покупателей! Для сравнения: на агрегаторах объявлений сейчас размещено почти 5 тыс. Monjaro — столько же у младшего Coolray, который стоит вдвое дешевле. Кроссовер уже прозвали биткойном на колесах: неофициальные дилеры, которые собирались хорошо заработать на желанной модели, теперь лежат из кожи вон, чтобы продать завезенные экземпляры хотя бы по себестоимости и выйти в ноль.

Jetta VS5

Еще один пример того, что параллельный импорт в России зачастую

напоминает не бизнес, а рулетку. Jetta VS5 — это китайский аналог Skoda Karoq и Volkswagen Taos, которые пользовались в нашей стране неплохой популярностью. Платформа и кузов те же самые, техника знакомая — проверенный турбомотор 1.4 TSI в сочетании с классическим шестиступенчатым «автоматом». Что же может пойти не так?

Оказывается, дилеры не учли пару важных моментов. Во-первых, бренд Jetta — изначально бюджетный, поэтому VS5 получилась сильно упрощенной относительно Volkswagen и Skoda. Не только по оснащению, но и по материалам отделки, и по общему уровню качества. А во-вторых, без полноценной гарантии «легендарное немецкое качество», как выяснилось, вызывает не так много доверия. Подстегнуть спрос не помогают даже относительно гуманные цены в пределах 3 млн руб.: мы оглянуться не успели — а покупатели бюджетных кроссоверов уже выбирают пусть и «китайцев», но тех, которых точно можно будет бесплатно починить.

Hongqi H9

Жизнь, как известно, лучший сценарист. Первый в Китае автомобильный завод FAW строился при участии советских специалистов, первая модель была, по сути, адаптированной копией грузовика ЗИЛ-157 — и даже главная проходная предприятия в точности повторяла московскую. Теперь завода ЗИЛ больше нет, а в одном из зданий, возведенных на его месте, располагается официальный дилер Hongqi — подразделения FAW по выпуску элитной продукции.

Долгое время эти машины были доступны только членам китайской партии, но недавно вышли в свободную продажу, и импозантный седан H9, нарисованный бывшим шеф-дизайнером Rolls-Royce, все чаще встречается на московских улицах. Ну правда, чем не замена привычному премиуму? А ведь ходят еще и слухи о грядущей локализации Hongqi в России — и как тут не вспомнить очередную инициативу по передаче чиновников на отечественные автомобили? Не на «Москвичиха» же им ездить, в самом-то деле.

Михаил Конончук

авто | коммерческий транспорт

«Стало создаваться много маршрутов, но на самом деле они были всегда»

Сегодня Казахстан активно развивает новые железнодорожные транспортные коридоры, в том числе Транскаспийский транзитный маршрут (ТМТМ), по которому грузы следуют в Европу. О перспективах ТМТМ, динамике спроса на транзитные перевозки через Казахстан, новых проектах по развитию инфраструктуры в стране, а также о диверсификации в области мультимодальной логистики „Ъ“ рассказал генеральный директор РТС Cargo (входит в состав РТС Holding) **Олжас Шилтерханов**.



— интервью —

— Чем больше всего запомнится 2023 год как для транспортной отрасли, так и для РТС Cargo?

— Если брать в целом транспортную отрасль, в том числе железную дорогу, то в этом году было и время, когда наблюдался большой рост объемов, был и период спада: сентябрь, октябрь, в особенности на европейском направлении. То же самое можно сказать про подвижной состав: какое-то время был острый дефицит вагонов, а в какой-то период, в октябре, — профицит. Рынок был нестабильным, можно даже сказать, его лихорадило. На это влияли и мировая геополитическая ситуация, и то, что во втором полугодии ставки на морской фрахт сильно упали — вплоть до \$1–1,2 тыс. за 40-футовый контейнер из восточных портов Китая до Европы. А из Европы некоторые компании за очень скромные деньги забирали грузы обратно в сторону Китая. Судя по данным, которые публиковали крупные морские линии, в какие-то периоды они начали фиксировать убытки, причем очень приличные убытки.

Что касается нас, РТС Cargo, то для нас это тоже был вызов — мы старались справляться и быстро подстраивались под рынок. То есть работа была насыщенной: пытались своевременно все перегрузить на нашем терминале и обеспечивать подвижным составом, чтобы долго не задерживать грузы. Основное, что было на этот год запланировано, — это открытие наших дочерних организаций. В первую очередь хочу отметить, что в мае мы открыли офис в Шанхае для того, чтобы уже более плотно работать непосредственно с китайскими производителями. Также мы увеличили парк контейнеров. На текущий момент у нас в оперировании порядка 2,1 тыс. контейнеров различного типа: и 20-футовых, и 40-футовых. И, конечно же, открытие офиса в Грузии — уже активно ведется строительство терминала в порту Поты. В дальнейших планах у нас открыть — скорее всего, уже в начале следующего года — офис в Стамбуле, в последующем — офисы в Европе и Корее. — Вы говорите о том, что рынок лихорадило. С чем это было связано?

— Думаю, все-таки основная проблема — это геополитическая ситуация. Так сказать, геополитический форс-мажор. Этот фактор оказывает больше влияния, чем если бы морские линии или кто-то еще пытались устроить демпинг и забрать больше груза. Плюс к тому мы видим, что происходит в Красном море: из-за хуитов много линий уже обозначили, что они будут уходить через дальний маршрут, в обход Африки.

— Приходит ли из-за таких горячих точек в оперативном режиме менять маршруты, по которым грузы доставляются из Китая в Россию или из Китая в Европу и наоборот?

— Да, приходится, но, думаю, так было всегда, в особенности после пандемии: и рынок, и клиенты очень быстро начали адаптироваться и подстраиваться под такие ситуации. Сейчас очень много стало маршрутов, но на самом деле они были всегда. Просто

сейчас на это все стали делать особый акцент. Рынок очень быстро подстраивается и выбирает свой маршрут, но для клиента в любом случае важна ставка фрахта. Да, по определенным причинам сейчас какие-то грузы не могут ходить по тем или иным маршрутам, но тогда они уже выбирают из того, что есть, даже если это дорого. — Какой сервис в этом году вы предоставляли клиентам? Возможно, с учетом открытия офиса в Шанхае появились какие-то новые услуги?

«Мы предоставляем клиентам полный комплекс услуг для того, чтобы на каждом этапе цепочки мы могли контролировать перевозку и могли гарантировать клиенту качество и уровень сервиса»

— Раньше, до открытия наших дочерних организаций, мы предоставляли услуги кусками. Условно, мы делали только перегруз по станции Достык и предоставляли свои платформы под перегруз для дальнейшей доставки до станции назначения внутри СНГ и т. п. Но теперь с начала года мы уже предоставляем своим клиентам комплекс услуг вплоть до забора груза на станции отправления с загрузкой в наши контейнеры, далее с нашим сервисом по всем территориям и используя наш терминал по станции Достык. То есть, максимально используя все свои активы, мы предоставляем клиентам полный комплекс услуг для того, чтобы на каждом этапе цепочки мы могли контролировать перевозку и могли гарантировать клиенту качество и уровень сервиса. В Шанхае наш офис оказывает полный спектр услуг на китайской стороне и закрывает первую милю, далее, отправив грузы транзитом через Казахстан, наш головной офис в Астане уже подхватывает их здесь. С точки зрения последней мили у нас есть уже дочерние компании в России, в Узбекистане, в Грузии и скоро будет в Стамбуле. Соответственно, последняя миля у нас тоже закрыта, и клиент может получить полный спектр услуг от одной компании по принципу «одного окна». — Если говорить об итогах этого года, что можно сказать о том, как в целом растет транзит, в том

числе на примере РТС Cargo? Компания же управляет грузоперевалочным терминалом на станции Достык Dostyk TransTerminal.

— Если брать в целом станцию Достык и Алтынколь, то, как я знаю, по информации КТЖ, за 11 месяцев 2023 года уже был исполнен годовой план по объему транзита. Соответственно, в этот год объем перевозок действительно очень сильно рос, невзирая на сильные скачки, про которые я ранее говорил. А для нашей компании это тоже был своего рода вызов. Я думаю,

что объем перегруза на нашем терминале Dostyk Trans Terminal на конец года будет порядка 180 тыс. TEU, что для нашего терминала будет рекордом. Хотя мощность нашего терминала составляет 320 тыс. TEU в год, то есть есть к чему стремиться, есть что показывать нашим китайским партнерам, чтобы они не сомневались в инфраструктурных мощностях как Достык, так и нашего терминала.

Количество наших клиентов растет. Мы сейчас стараемся не только заниматься перегрузом контейнеров, но и, используя наш терминал, осуществлять мультимодальные перевозки. Есть грузы, которые приходят в контейнерах в наш терминал, перегружаются в автомобили, далее доставляются до конечного пункта назначения. Или если брать экспорт из Казахстана, то это грузы, которые приходят в универсальном парке на наш терминал, а далее с перегрузом в контейнеры уходят на Китай. Соответственно, используя наш терминал, мы стараемся развивать новые услуги и предлагать их своим клиентам.

— Дочерняя компания в Шанхае уже помогает привлечь новые грузы или новых клиентов?

— Эффект однозначно уже есть, потому что Китай, во-первых, мировая экономика, во-вторых, обладает очень большой производственной базой. Соответственно, цель открытия дочерней компании как раз и со-

стояла в том, чтобы работать напрямую с грузовладельцами, грузоотправителями или собственниками этих производств. Сейчас у нас уже есть новые контракты, например перевозки автокомплектов. В Казахстане есть несколько заводов по сборке автомобилей — в Алматы и в Костанайе. Мы сейчас оказываем услуги по перевозке автокомплектов из Китая в Кустанай для «Сары-АркаАвтопрома». Это как раз то, что я ранее говорил: здесь для своих клиентов мы оказываем полный комплекс услуг с предоставлением наших контейнеров вплоть до доставки до завода. Это лишь один из проектов. Есть и другие, которые сейчас мы прорабатываем.

— Сейчас огромное внимание со стороны высшего руководства нескольких стран привлечено к Транскаспийскому транспортному маршруту (ТМТМ; он же Средний коридор — маршрут из Китая в Европу через Казахстан, Азербайджан, Грузию и Турцию). Уже создан альянс между Казахстаном, Азербайджаном и Грузией по модели ОЛК ЕРА (оператор перевозок контейнеров через Казахстан, Россию и Белоруссию, принадлежащий железным дорогам трех стран). Вы строите терминал в Поты, то есть ТМТМ начинает обрывать инфраструктурой. Каковы, на ваш взгляд, преимущества и проблемы ТМТМ?

«В проектной логистике не только нужно приехать, забрать груз и донести до станции назначения — там проектируются и реализуются нестандартные логистические задачи, используя все виды транспорта»

— Если я не ошибаюсь, консорциум ТМТМ был создан в 2017 году. Последние два года этот маршрут очень активно обсуждается и идет определенная поддержка со стороны наших министерств и главы нашего государства. Но опять-таки я хочу сказать, что все эти маршруты были давно, есть определенные грузы и клиенты, которые всегда отправляли по этим маршрутам. Просто сейчас с учетом геополитической ситуации все начинают делать акцент на на-

звании этих маршрутов: «Средний коридор», «Северный», «Север—Юг» и так далее. Но, по сути, эти коридоры были всегда, будут и у каждого коридора есть и будет свой грузопоток. Да, если раньше ТМТМ работал на своем максимуме либо с учетом всех узких мест, возможно, не развивался, то сейчас Казахстан, Азербайджан и Грузия (еще и Турция сейчас присоединяется) уделяют большое внимание, создают «дорожную карту» по узким местам, чтобы дальше развивать маршрут и увеличивать объем транзитного, экспортного груза. Я думаю, у этого маршрута перспектива есть. Мы как холдинг тоже изучили все эти узкие места (мы были в рабочей группе Министерства транспорта по их устранению), изучив их, поняли, что у этого маршрута есть потенциал, и только после этого мы начали строительство терминала в порту Поты. Мы и до этого отправляли грузы по этому маршруту. Просто сейчас все делается для того, чтобы увеличить этот грузопоток. И, раз есть такая большая поддержка от всех этих стран, думаю, что увеличение объема и развитие потенциала этого маршрута неизбежны.

— Какой сегодня самый востребованный маршрут для железнодорожного транзита через Казахстан?

— Самым актуальным, я думаю, все-таки остается «Северный» (через Россию и Белоруссию). — „Ъ“.

— Если мы

говорим в направлении Европы. Почему? Начнем с того, что, когда начали отправляться поезда Китай—Европа в 2011 году, там тоже очень было много проблем. Я помню созданные объединенной компании ОЛК ЕРА как раз для того, чтобы решать эти вопросы и устранять узкие места на Северном маршруте. Сейчас он стал более привычным для всех, более гладким, без препятствий, на котором выдерживаются все сроки. Здесь то же самое. Средний маршрут, конечно, был создан давно, но сейчас на его развитии делается большой акцент, создается объединенная компания. Все это делается для того, чтобы развить этот маршрут, чтобы он был таким же актуальным, как «Северный».

— Казахстан планирует развитие железнодорожных погранпереходов с Китаем и, в частности, заявил о намерении построить новую ветку на Китай (Бахты—Аягос) и новый железнодорожный погранпереход. Что нам это даст?

— Развитие погранпереходов и строительство новых делается для того, чтобы развивать и увеличивать транзитный грузопоток через Казахстан. Я думаю, что Бахты—Аягос как новый погранпереход, как новый маршрут найдет свой грузопоток и объем, поскольку транспортная конъюнктура очень быстро меняется и быстро подстраивается. Конечно, цена немаловажна, но в любом слу-

чае это будет один из коротких путей до России, позволяющий быстро доставлять грузы. И он поможет разгрузить другие переходы — «Достык» и «Алтынколь» — и в любом случае возьмет на себя какой-то объем.

— Как глава компании можете оценить, что было в 2023 году самым большим ее прорывом? И, напротив, возможно, есть что-то, что планировалось, но по каким-то причинам пока не удалось осуществить?

— В целом, как я уже сказал, для нас прорывом является то, что мы перевалили на своем терминале порядка 180 тыс. TEU. Для нас это некий вызов, но на следующий год, конечно, мы будем дальше повышать планку. Другим прорывом было приобретение определенных активов. Для нас это вызов, потому что с этим хозяйством тоже надо уметь справиться. Мы сейчас увеличиваем парк собственных контейнеров, планируем увеличить парк подвижного состава в виде фитинговых платформ. И третий — это открытие дочерних компаний, позволяющее нам стать вертикально интегрированной компанией и на каждом этапе цепочки представлять качественный сервис для клиентов. Что касается вопроса, были ли какие-то проекты, которые мы бы не смогли в этом году исполнить, я думаю, такого нет. Наоборот, мы с каждым годом и повышаем планку, и увеличиваем объемы.

— Что вы планируете делать в 2024 году?

— В 2024 году мы будем делать большой упор на мультимодальные перевозки и на проектную логистику. Сейчас мы прорабатываем и обсуждаем с крупными контейнерными операторами как в Китае, так и в других странах развитие мультимодальных перевозок. Мы уже подписали агентирование контейнеров определенных крупных морских линий, чтобы помогать им управлять их оборудованием как на территории Казахстана, так и в Центральной Азии. Мы планируем развивать сектор мультимодальных перевозок, для этого компания оперирует всеми активами: это и контейнеры, и автомобили, и контейнеровозы уже в нашем парке появляются, и в принципе при необходимости будет привлекаться или приобретаться универсальный парк.

Проектная логистика — это когда транспортировка ведется для крупного инвестиционного проекта. Производится доставка запчастей, оборудования и всего необходимого для одного большого объекта. В том числе там не будут только контейнерные перевозки — это будет перевозка негабаритных грузов, это будет и перевозка в контейнерах, и в универсальном парке, то есть перевозки различного типа. В проектной логистике не только нужно приехать, забрать груз и донести до станции назначения — там проектируются и реализуются нестандартные логистические задачи, используя все виды транспорта.

— То есть компания сегодня в состоянии обеспечивать именно мультимодальные перевозки, включая в том числе по морю?

— Да, все верно.

Интервью взял Фарит Ишмухамметов