

# КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ



## Isuzu здесь и там

Общий объем выпуска грузовиков СП «Соллерс—Исузу» превысил 15-тысячную отметку. На фоне падения в 21% производства коммерческих автомобилей в РФ в первой половине года, по данным ОАО «АСМ-холдинг», результаты российско-японского СП выглядят просто блестяще. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года выпуск увеличился в 3,7 раза и составил 1025 единиц. Если так пойдет и дальше, то у совместного предприятия есть все шансы с лихвой перекрыть итоговый результат 2013 года, когда в общей сложности было реализовано 1,7 тыс. грузовиков. Впрочем, конкретные планы уже оглашены: в 2014-м СП рассчитывает собрать 2750 единиц, в том числе 2340 шасси серии Elf (N-серия) и 204 шасси серии Forward (F-серия). В их число вошел и юбилейный 15-тысячный Isuzu Elf, собранный в РФ.

— тест-драйв —

Elf — икона и бестселлер Isuzu Motors в одном лице. Одноименный малотоннажник первого поколения с еще бензиновым двигателем появился на свет в сентябре 1959 года и считается первым японским грузовиком бескапотной компоновки. Ныне с конвейера сходят Elf уже шестого поколения, а общий тираж автомобилей этой модели давно превысил 5 млн единиц.

Начало официального сотрудничества Sollers и Isuzu датируется февралем 2006 года, когда стороны подписали соответствующее соглашение. Сборка Elf по технологии SKD стартовала на площадке Ульяновского автозавода в июле того же года. Собственно, СП было образовано в августе 2007 года. В 2008-м производство перебазировали в Елабугу, а летом 2012-го вернули на «историческую родину», где и поныне собирают Elf, но уже по технологии CKD, грузоподъемностью от 1,5 до 6,5 тонны (полная масса, соответственно, 3,5–9 тонн). Сборочные комплекты доставляют морем из Йокогамы в Санкт-Петербург, а затем на родину Ильича. В Ульяновске освоены сварка и окраска кабин с катафорезным грунтованием, в данном случае задействован недавно смонтированный на УАЗе окрасочный комплекс Eisenman. В четвертом квартале СП планирует заняться также сборкой среднетоннажников серии Forward полной массой 12 и 18 тонн (грузоподъемность от 8 до 12,5 тонны). К слову, в летописи СП значится и короткий эпизод (в 2007-м) поставки в РФ тяжелых грузовиков Isuzu Giga (C и E-серии).

Нынешняя проектная мощность ульяновской площадки «Соллерс—Исузу» — 5 тыс. автомобилей в год, которую при наличии спроса можно и увеличить, благо площадка позволяют. Непосредственно производство разместили на территории 5,1 тыс. кв. м, включая участок сварки (800 кв. м). Площадка складирования машинокомплектов занимает 3 тыс. кв. м, а склад готовой продукции — 6760 кв. м. Штат сотрудников — 250 человек. С продукции СП работает порядка 35 кузовщиков, по нему надстройки на шасси Isuzu



Кроме грузовиков японская компания выпускает еще и обширную линейку промышленных двигателей

можно встретить самые разнообразные: от бортовых платформ и фургонов до двухуровневых эвакуаторов, цистерн и мусоровозов. Формально «Соллерс—Исузу» заявляет о достигнутом уровне локализации производства в 36%, однако на практике имеет место, увы, и обратный процесс, связанный с низкими качеством или потребительскими свойствами отечественных комплектующих. Так, например, в Ульяновске отказались от шин и АКБ российского производства в пользу продукции Continental, Bridgestone и Bosch.

К концу года общее количество дилерских центров СП в РФ и Белоруссии планируется довести до 60, а в 2016-м — увеличить численность до 70. В Ульяновске не скрывают своих амбициозных планов стать лидером российского рынка в сегменте автомобилей полной массой 6–12 тонн среди импортеров.

Вероятно, самым урожайным в истории «Соллерс—Исузу» стал предкризисный 2008-й, когда было собрано 4413 автомобилей. Впрочем, на фоне общих объемов производства материнской компании эти цифры, мягко говоря, не впечатляют, ведь Isuzu Motors считается одним из крупнейших в мире производителей коммерческих авто. В графе «объем выпуска» за 2013 финансовый год фигурирует 690 тыс. автомобилей, кроме того, японская компания выпускает еще обширную линейку промышленных двигателей, начиная от двухцилиндровых рабочим объемом 0,5 л и до 15,7-литровых рядных «шестерок». Справедливости ради надо пояснить, что в общем объеме выпуска Isuzu доля собственно грузовиков относительно невелика. Львиная доля производства приходится на пикапы D-MAX и внедорожники на их базе MU-7, а также SUV Panther, которые к коммерческим автомобилям можно причислить с известной натяжкой. Помимо заводов в Японии (два моторных завода — Tochigi и Hokkaido, сборочный

Fujisawa плюс «автобусное» СП-J-Bus с HINO Motors) в активе Isuzu Motors числится еще 30 сборочных заводов за пределами Японских островов. Введенный в строй в 1961 году головной завод Fujisawa занимает территорию 1,1 млн кв. м, на которой можно было бы разместить 30 футбольных полей. Предприятие полного цикла со штамповкой, сваркой, окраской и сборкой, выпускает грузовики всех трех модельных серий, а также трехлитровые дизельные двигатели 4JJ1. Кроме того, здесь собирают коробки передач и ведущие мосты. Средний возраст работников — 41 год, стаж работы — 18 лет 6 месяцев! В 2013-м предприятие отчиталось о 146 тыс. выпущенных грузовиков, план на нынешний — 157 тыс.

Кстати, на родине в Стране восходящего солнца в 2013-м осело лишь 62 тыс. Isuzu, остальные были экспортированы как в виде готовых автомобилей, так и сборочных комплектов (SKD и CKD).

**Александр Солнцев,** главный редактор журнала «Комтранс»

## «На рынке не хватает компаний с собственными складами и транспортом»

— мнение —

**Рынок коммерческого транспорта и логистики переживает тяжелые времена. Однако есть компании, которые не просто держатся на плаву, но и строят собственные логистические центры, расширяют автопарки. Давайте разбираться, как им это удается.**

За все то время, которое я занимаюсь логистикой, достаточно хорошо изучил ситуацию на рынке логистических услуг, хорошо понимаю, как это устроено, и детально в этом разбираюсь, знаю отчетливо, какой уровень сервиса рынок может предложить клиенту. Я профессионально занимаюсь логистикой уже около 14 лет — это и складская логистика, и транспортная логистика, и производство. Серьезный опыт получил, работая в X5 Retail Group. Мне посчастливилось работать с Хасисом Львом Ароновичем, хочу сказать ему огромное спасибо за тот огромный позитивный опыт, который приобрел, работая с ним, поистине это уникальный человек. Работая в X5, я возглавлял дирекцию по управлению цепочками поставок. Уже тогда я задумывался о создании компании, которая могла бы дать в этом секторе адекватный уровень сервиса за разумные деньги. Однако пока работал в X5, времени на реализацию своих идей не было.

К реализации своих планов по созданию логистической компании я подошел ближе к концу 2011 года. Мы с моими партнерами решили учредить транспортную компанию ТК7. Создавая компанию, мы сознательно сфокусировались на перевозках в тентованных и изотермических полуприцепах, рефами решили заниматься как побочным направлением. На сегодняшний день собственный автопарк составляет 96% от общего парка, находящегося в нашем управлении. Время показало, что наш выбор в пользу тентованного и изотермического транспорта был верен. Судите сами: после ввода санкций в отношении РФ на рынке перевозок в основном пострадали компании, которые работали на машинах с рефрижераторами. Большая часть перевозок осуществлялась из Европы, это были овощи, фрукты, молочная продукция, рыба — словом, скоропортящаяся продукция. В настоящее время цены на перевозки рефами упали на 30–35%, объемы упали значительно, компании серьезно демпингуют, чтобы удержаться на плаву.

Что же касается бизнеса нашей компании, он не пострадал — напротив, мы видим рост наших объемов и смотрим в будущее с оптимизмом. В настоящее время наш автопарк полностью загружен, по показателю обратных грузов мы не опускаемся ниже 93%, при этом у нас есть излишек заявок, который мы отдаем нашим компаниям-партнерам, и эта часть заявок стабильно растет. Видя этот стабильный рост, мы приняли решение об увеличении собственного автопарка.

В результате в июне этого года ТК7 заключила контракт на приобретение 200 тягачей DAF и 200 прицепов Kogel. На сегодняшний день это самая крупная сделка по покупке автотягачей в России, и мы откровенно гордимся этим. Данный контракт рассчитан на два года, и первые 30 машин мы получаем уже в сентябре.

Компания DAF предоставила нам хорошие условия по ценам, которые серьезно отличаются от рыночных. В наших планах развивать взаимовыгодное партнерство с DAF, если все будет идти так, как мы наметили, мы будем готовы стать официальным дилером DAF.

Если подвести итог, то в сухом остатке мы имеем то, что наш с партнерами транспортный бизнес успешный, стабильный и растущий. Однако мы не останавливаемся и кроме бизнеса транспортного намерены заниматься оказанием услуг ЗРЛ. Нам это нужно для того, чтобы предоставить клиенту полный спектр логистических услуг, включая в том числе и перевозку, и складскую обработку. Это еще одна наша идея, к реализации которой мы приступаем осенью этого года.

Все то время, пока мы прорабатывали этот проект, мы отмечали, что на логистическом рынке не хватает компаний, располагающих собственными складскими мощностями и транспортом. Логистические услуги у нас в принципе оказываются по частям. Кто-то занимается только транспортом, кто-то — только складскими услугами, кто-то, не имея собственного транспорта и своих складских мощностей, привлекая сторонние компании, занимается и тем и другим. В результате качество страдает.

ЗРЛ-услуги в нормальном их понимании на рынке логистики сегодня могут предоставить не так много компаний, и в основном это компании нероссийские. Качество ЗРЛ также оставляет желать лучшего, а цены не всегда разумные и адекватные уровню оказываемого сервиса. В этой ситуации у потенциального клиента сейчас выбора практически нет, и он становится потребителем услуги не самого высокого качества. Принимая во внимание эти факторы, мы и решили приступить к реализации проекта в области складской недвижимости. На первом этапе мы планируем строительство двух логистических центров класса А общей площадью более 250 тыс. кв. м, и это будут качественные складские площадки с различными температурными режимами, находящиеся в непосредственной близости к Москве и расположенные на наименее загруженных автомагистралях.

После того как мы запустим собственные складские комплексы, мы сможем предоставить клиенту комплексную услугу должного качества за разумные деньги, следовательно, наши возможности станут шире.

**Дмитрий Ишевский,** учредитель компании ТК7

## Fiat отчеканил новый Ducato

— тест-драйв —

**На крупнейшем в мире «грузовом» заводе Sevel в Валь-ди-Сангро началось производство малотоннажника Fiat Ducato шестого поколения (X290). Конвейерную ленту он традиционно делит с братьями-близнецами Peugeot Boxer и Citroen Jumper.**

Общие инвестиции Fiat и P.S.A. (Peugeot Societe Apollime) в разработку и постановку на производство машин шестого поколения, которые длились пять лет, составили €700 млн. Однако вряд ли партнеры участвовали в реализации проекта равными долями. Сдается, что итальянская сторона вложила в разработку малотоннажника больше средств, нежели французская. Отсюда и некоторые конструктивные отличия итальянского варианта, в частности лучшая в классе грузоподъемность, не говоря уже об использовании разных двигателей. Да и объемы выпуска Ducato превосходят суммарные у P.S.A.

Кардинально отличается и структура выпуска. Например, доля шасси в производственной программе Ducato пятого поколения (X250) превышала 40%. Благодаря лучшим в классе показателями грузоподъемности и нагрузки на ось дукатовская платформа пользуется неизменной популярностью у разного рода кузовщиков, изготовителей надстроек и кемперостроителей. Скажем, в странах ЕС в сегменте моторхоумов Ducato принадлежит более 70% рынка. Недаром в перечне его основных рынков сбыта на первом месте Германия, где кемперы пользуются большим спросом, а родной итальянский рынок — только на втором. В то время как у французской парочки Peugeot Boxer/Citroen Jumper структура выпуска выглядит совсем иначе: практически три четверти производства приходится на долю цельнометаллических фургонов. Сдается, что и у машин шестого поколения эти пропорции сохранятся.



Fiat Ducato шестого поколения получил внутризаводской индекс X290

На излете своей конвейерной жизни Ducato пятого поколения отметился рекордными показателями. По объему выпуска (133 тыс. единиц в 2013 году) он значительно опережает других коммерсантов Fiat Professional. Скажем, идущий на втором месте «каблучок» Fiat Doblo (76,3 тыс. единиц) отстает от него почти вдвое. И если в прошлом году Ducato мог похвастать 19-процентной долей на рынке европейских LCV полной массой до 4 тонн, притом что общая доля Fiat Professional в этом сегменте составляла 11,6%, то в первом квартале нынешнего она выросла до 20,1%! Это лучший показатель за последние восемь лет, то есть с тех пор, как машины семейства X250 встали на производство. Весьма неплохой результат

был зафиксирован и по итогам прошлых продаж в РФ. Среди одноклассников Ducato занял почетное третье место (5876 единиц), пропустив вперед только Peugeot Boxer (5903 единицы) и Ford Transit (13 077 единиц). С учетом того что сборка Transit налажена в Елабуге (и связанными с этим предпочтениями), тягаться с ним кому-то из простых импортеров вряд ли под силу. Аналогичная ситуация наблюдалась, кстати, во времена партнерства Fiat и «Соллерс», когда в той же Елабуге собирали Ducato четвертого поколения (X244): по объему продаж он тогда уступал лишь «Газели» да ульяновским «буханкам» с «головастиками».

Впрочем, вернемся к новому Ducato. Создатели малотоннажника утверждают, что, используя «различные варианты кузова, двигателя и прочих механических агрегатов», можно скомпоновать около 10 тыс.



Компоновку передней панели отличает продуманная эргономика

модификаций грузовых фургонов и пассажирских микроавтобусов, а также шасси для установки различных кузовов! Не будем ловить их на слове, но модельная гамма Ducato и впрямь весьма обширна. Например, линейка фургонов состоит из восьми версий вместимостью от 8 до 17 куб. м. Грузовой отсек отличается квадратной формой с максимальным на рынке расстоянием между колесными арками (1,42 м), а также лучшими в сегменте внутренними размерами и удобством доступа. Попутно перед конструкторами стояла задача увеличить прочность кузова на 50% по сравнению с машинами пятого поколения. Для этого пришлось усилить ключевые точки кузова и проемы дверей, а также переработать петли, ролики для сдвижных дверей, ограничители и дверные уплотнители. При этом удалось компенсировать увеличение массы и даже снизить снаряженную массу автомобиля на 20 кг (для версии шасси).

Кроме того, новинка предлагается в четырех вариантах по длине и трех вариантах по высоте в фургонном исполнении, а также в шести вариантах по длине в исполнении ша-си-кабина и шасси-торпеда. Плюс к тому модельный ряд пополнился новыми версиями. Речь о шасси с длиной колесной ба-

зы 4,3 тыс. мм, грузопассажирском фургоне с кабиной на семь мест и самосвале с трехсторонней разгрузкой.

С точки зрения механики в новой модели Ducato сохранили передний привод, переднюю подвеску на стойках McPherson и заднюю зависимую подвеску на листовых рессорах. Однако верхнюю часть стоек и уплотнения передней подвески переработали, чтобы предотвратить проникновение воды, снизить уровень шума и увеличить срок службы. К слову, задняя подвеска предлагается в семи вариантах исполнения — от стандартной версии Comfort до конструкции на пневмобаллонах. В качестве опции фигурирует также задняя подвеска из композитного материала. По своим характеристикам она ни в чем не уступает обычной подвеске, но легче последней на 15 кг. В целом нагрузку на подвеску удалось поднять на 100 кг. И ныне полная масса Ducato составляет 4400 кг для кемперов и 4250 кг для версии Maxi. При этом нагрузка на переднюю ось достигает 2100 кг, а на заднюю — 2500 кг.

Весьма внушительно выглядит и гамма силовых агрегатов, предлагаемых для нового Ducato. Линейка моторов представлена дизелями семейства MultiJet объемом 2, 2,3 и 3 л. Особняком стоит перспективный трехлитровый метановый агрегат мощностью 140 л. с., отвечающий нормам «Евро-6». Двухлитровые моторы комплектуют с пятиступенчатой МКП, остальные — с шестиступенчатой механической или роботизированной коробкой Comfort-Matic. Впрочем, для российских покупателей Ducato выбор, увы, невелик: альтернативы 130-сильному MultiJet объемом 2,3 л в паре с шестиступенчатой МКП для машин, предназначенных для рынка РФ, нет.

**Александр Солнцев,** главный редактор журнала «Комтранс»