

Слово автопроизводителям

А. Мокина

В журнале «Автомобильный транспорт» № 3, 2017 г. в разделе «Анализ рынка» мы рассказали читателям о некоторых итогах прошлого года в сфере продаж автомобильной техники в нашей стране. В частности, были представлены данные в области реализации легковых и легких коммерческих автомобилей, сведения о состоянии рынка новых грузовиков и автобусов, проанализирован общий автопарк транспортных средств, названа доля России в мировых и европейских продажах подвижного состава, включая электромобили. Однако вся эта информация была предоставлена Комитетом автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса и аналитическим агентством «АВТОСТАТ». Теперь же мы предоставляем слово непосредственно автопроизводителям, которые провели специальные пресс-конференции, где озвучили итоги своей деятельности в прошедшем году и планы на будущее.

MAN: полный вперед

На прошедшей в Москве пресс-конференции российское подразделение концерна MAN подвело итоги 2016 года. В прошедшем году MAN укрепил позиции на российском рынке, увеличив продажи на 20%, и занял положение лидера в ключевых сегментах: строительной и полноприводной технике, а также на рынке туристических автобусов.

Представители концерна MAN выделили следующие ключевые результаты деятельности в России в 2016 году:

- объем продаж грузовых автомобилей MAN в России вырос на 20% при общей динамике рынка в 9% для всех марок и 19% по европейским брендам;

- MAN TGS – самая популярная модель грузовиков европейского производства массой от 6 тонн, в России продано более 1,6 тыс. автомобилей TGS;

- MAN занимает первое место в сегменте грузовиков с колесной формулой 6х6: 72% среди самосвалов, 47% для седельных тягачей;

- 36% всех продаж в сегменте строительной техники европейских брендов принадлежит MAN;

- MAN – лидер в сегменте туристических автобусов среди европейских производителей с долей рынка 52%.

На пресс-конференции выступили руководитель компании и представители ее структурных подразделений. В частности, генеральный директор ООО «МАН Трак энд Бас РУС» Питер Андерссон (Peter

Andersson) отметил: «Мне особенно приятно делиться хорошими новостями, ведь мы достигли заявленных целей. Опираясь на успехи MAN в 2016, мы направим всю энергию на решение транспортных задач клиентов в 2017 году».

Андрей Харченко, Директор по продажам грузовых автомобилей ООО «МАН Трак энд Бас РУС», прокомментировал: «Подводя итоги 2016 года, мы отмечаем позитивный тренд на рынке и в продажах грузовой техники MAN. Я уверен, что нас ждет успех и в 2017 году. Мы нацелены на уверенный рост показателей и планируем продолжить работу в области повышения удовлетворенности и оптимизации бизнес-процессов наших партнеров».

Наталья Соловьева, директор по продажам автобусов и двигателей ООО «МАН Трак энд Бас РУС», отмечает: «Прошедший 2016 год был непростым на рынке автобусов в Рос-

сии, вместе с тем успешным для MAN. Согласно данным регистрации, MAN занял лидирующую позицию в сегменте европейских премиальных туристических автобусов. Одним из важных достижений является вывод на российский рынок, сертификация и успешный старт продаж автобуса большого класса в пригородном сегменте – MAN Lion's Intercity, оснащенный системой ЭРА-ГЛОНАСС. MAN готов к росту рынка в 2017 году, и впереди у нас один из самых значимых этапов – мировая премьера нового туристического автобуса MAN Lion's Coach и старт продаж этой модели в 2017 году».

Компания MAN является одним из ведущих поставщиков комплексных решений для бизнеса в сфере коммерческого транспорта. «МАН Трак энд Бас РУС» располагает сетью из 51 сервисного партнера в ключевых регионах России, включая 2 собственных трак-центра в Подольске



Пресс-конференция компании «МАН Трак энд Бас РУС»



MAN TGS – популярная модель грузовиков европейского производства массой от 6 тонн



Автобус большого класса в пригородном сегменте MAN Lion's Intercity

и Санкт-Петербурге, предлагая своим клиентам услуги по финансированию, лизингу, страхованию и аренде коммерческих автомобилей MAN

от компании «Фольксваген Финансовые Услуги РУС». Кроме того, владельцам автомобилей MAN доступны сервисные контракты для обслуживания

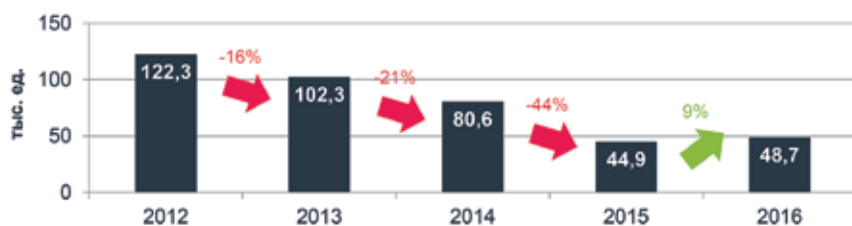
живания автопарка, услуги Mobile24 для выездного сервиса и эвакуации, а также программа обучения водителей MAN ProfiDrive.

Компания не только подвела итоги работы в области продаж и послепродажного обслуживания, но и поделилась планами и задачами на ближайшую перспективу. Так, основные тенденции 2017 года будут заключаться в:

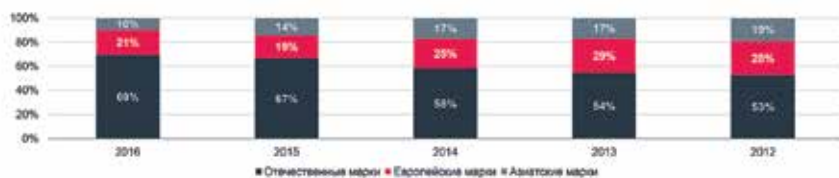
- последовательном снижении доли китайских производителей до 10% (2012 г. – 19%);
- увеличении доли грузовых автомобилей европейского производства с 19% до 21% (2015 к 2016);
- сокращении рынка поддержанной техники в пользу увеличения продаж новой: 86 909 ед. поддержанных автомобилей европейских марок в 2016 против 89 834 ед. в 2015 г.

Надо отметить, что на данной пресс-конференции были представ-

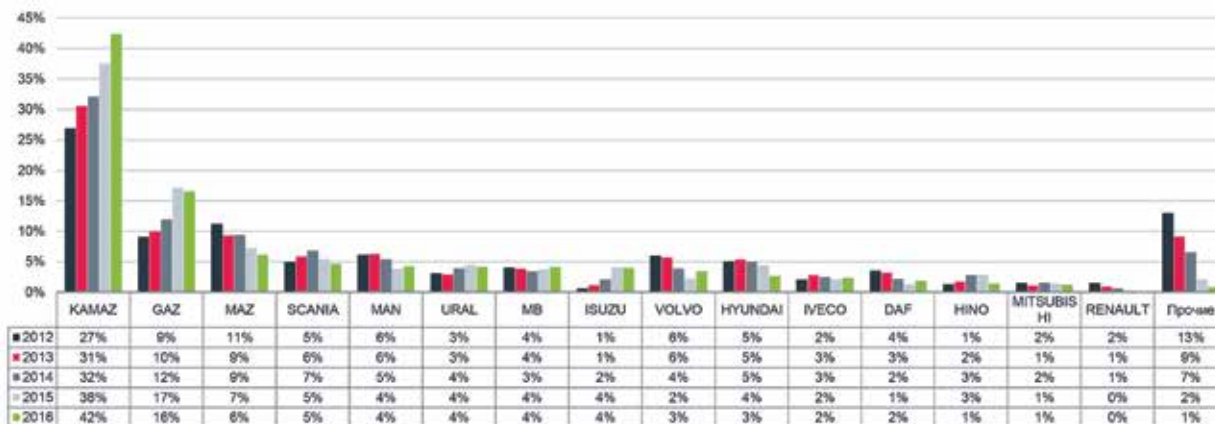
Регистрация грузовых автомобилей в России в 2012-2016 гг.
Грузовые автомобили > 6т



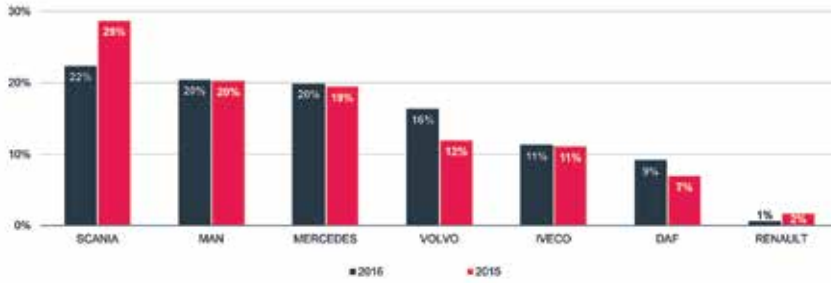
Российские, европейские, азиатские бренды
Грузовые автомобили > 6 т [2012-2016]



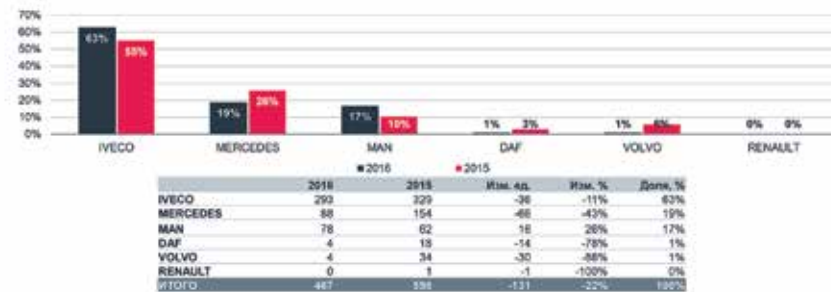
Российские, европейские, азиатские бренды
Грузовые автомобили > 6 т [2012-2016]



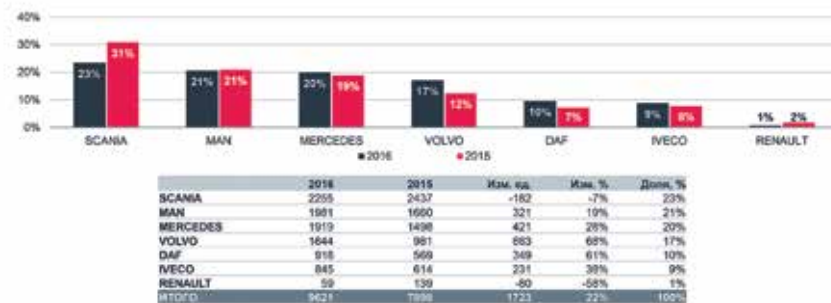
Доля рынка 7-EU
Грузовые автомобили > 6 т [2016/2015]



Доля рынка 7-EU
Среднетоннажные 6-16 т [2016/2015]



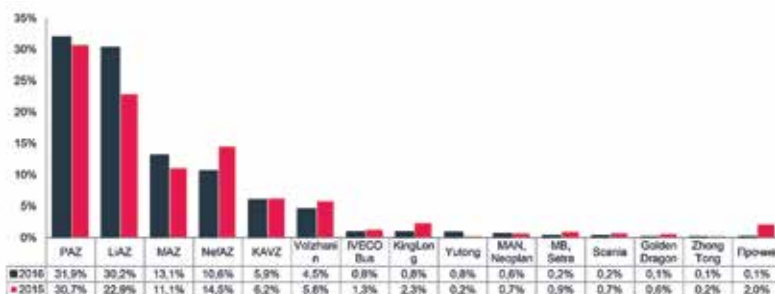
Доля рынка 7-EU
Крупнотоннажные >16 т [2016/2015]



Рынок автобусов в России в 2012–2016 гг.
Автобусы (> 8 т)



Рынок автобусов в России 2016/2015
Автобусы (> 8 т)



лены результаты деятельности не только концерна MAN, но и других игроков на российском автомобильном рынке, включая отечественные, европейские и азиатские бренды (статистика приведена по данным аналитического агентства «ЭВИТОС-ИНФОРМ»).

Scania: уверенная тенденция к росту

Компания Scania четвертый год подряд продолжает удерживать лидирующую позицию среди европейских производителей грузовой техники полной массой свыше 16 тонн. Она завершила 2016 год, зарегистрировав 2255 единиц техники и заняв лидирующую позицию среди большой «семерки» европейских производителей по количеству новых регистраций с долей рынка в 23,4%.

Одним из самых успешных направлений для Scania в 2016 году стал сегмент техники для горнодобывающих предприятий. По итогам года было отгружено 204 грузовых автомобиля 25 предприятиям по всей территории России, что обеспечило компании Scania долю рынка в 45% в этом сегменте (Примечание: первичная информация по базам данных «Регистрации/Импорт/Экспорт/Производство» предоставлена российским статистическим агентством ООО «ЭВИТОС ИНФОРМ»). В расчетных циф-

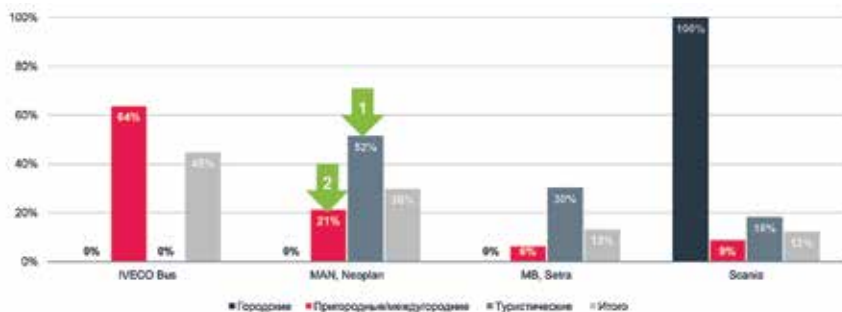


На пресс-конференции ООО «Скания-Русь». Выступает генеральный директор Ханс Тарделль

Доля рынка европейских брендов в России
Автобусы > 8 т [2016/2015]



Сегменты рынка – EU бренды
Автобусы > 8 т [2016]



рах учитываются только грузовые автомобили полной массой свыше 16 тонн, исключая тяжелые многоосные краны, карьерную и специальную дорожную технику, как, например, карьерные самосвалы БЕЛАЗ, дорожные грейдеры и т.п.). Техника работает непосредственно в карьерах и разрезах, а также на горно-металлургических предприятиях и задействована в перевозке вскрышных пород, шлака,

щебня, угля, песка, глины, руды, других материалов и минералов. Помимо отгрузок техники, Scania также успешно организует сервисные решения «на местах», чтобы техника функционировала без простоев на самых отдаленных участках.

Техника для лесопромышленных комплексов также является важным направлением для компании «Скания-Русь». Так, в 2016 году была

поставлена 181 единица техники, что обеспечило компании лидирующие позиции среди европейских производителей с долей рынка в 32% в этом сегменте. Как и в предыдущие годы, в 2016 г. Scania фокусировалась на самосвальной технике. За предыдущий год было отгружено 330 самосвалов.

В коммунальном сегменте Scania также является лидером среди европейских брендов, доля рынка мусоровозов на шасси Scania составляет 51%, и 72% – доля рынка Scania по итогам отгрузок крюковых погрузчиков.

В 2017 году, объявленном годом экологии в России, компания делает особый акцент на технике, работающей на альтернативном виде топлива (природном газе). В 2016 году было реализовано 13 шасси, работающих на сжатом газе, с одновременным обеспечением их сервисной поддержкой.

По итогам 2016 года компания Scania продемонстрировала хорошие показатели в сфере мировых продаж экологичных транспортных решений. В прошлом году объем продаж автомобилей-гибридов и моделей на альтернативном топливе вырос на 40%. За указанный период таких автомобилей было продано 5000 единиц. Столь высокий показатель свидетельствует о лидерстве компании в области развития концепций социальной и экологической ответственности.

В 2016 году более 40 000 водителей прошли курс обучения Scania по экономичному управлению автомобилем. Это на 30% больше, чем в предыдущем году.

Вот уже более 25 лет Scania создает коммерческие решения в области биотоплива: сегодня компания занимает ведущие позиции на рынке, предлагая самый широкий ассортимент двигателей, работающих на этаноле и биодизельном топливе.

Руководитель направления техники на газомоторном топливе ООО «Скания-Русь» Иван Папазов отмечает: «Из всего широкого модельного ряда двигателей Scania на альтернативных видах топлива в России наи-



Новое поколение грузовиков Scania

более перспективное направление – это двигатели на природном газе (сжатом – КПГ или сжиженном – СПГ). Россия обладает 40% мировых запасов природного газа (метана) и доля транспорта на газомоторном топливе в РФ постоянно растет, поскольку это дешевый и доступный вид топлива. Сейчас в России мы реализуем газомоторные седельные тягачи с колесной формулой 4х2 и шасси под различные надстройки с колесными формулами 4х2 и 6х2. Все газовые двигатели Scania соответствуют нормам Евро-6 по уровню выбросов, что также важно для наших клиентов».

«Мы оптимисты»

Официальная пресс-конференция ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и совместного предприятия концерна «ДАЙМЛЕР АГ» и ПАО «КАМАЗ» была посвящена итогам деятельности «ДК РУС» за 2016 год в сфере производства, продаж, послепродажного обслуживания грузовых автомобилей «Мерседес-Бенц» и «ФУСО», а также автобусов «Мерседес-Бенц» и «Сетра».

В пресс-конференции приняли участие генеральный директор ООО «ДК РУС» Хайко Шульце, финансовый директор Оксана Карахова, заместитель генерального директора Юрген Ольбердинг, директор марки «Мерседес-Бенц» Герман Гильфанов и директор марки «ФУСО» Илья Бочкарев.

Г-н Хайко Шульце подвел итоги деятельности концерна Daimler AG и ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» в 2016 году: «Мы довольны итогами ушедшего года и с оптимизмом смотрим в будущее. Стремясь к лидерству в «большой семерке», мы продолжаем инвестировать в крайне важный для нас российский рынок и сконцентрированы прежде всего на повышении уровня удовлетворенности наших клиентов».

Также Хайко Шульце уделил внимание стратегии развития компании на период с 2017 по 2020 год, важнейшими моментами которой являются строительство завода кабин и запуск нового модельного ряда. Одним из ключевых моментов 2016 года



Участники пресс-конференции ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС», совместного предприятия концерна «ДАЙМЛЕР АГ» и ПАО «КАМАЗ»

стала презентация в России проекта SelecTrucks, цель которого – упорядочить процесс покупки подержанных грузовиков и предложить конечному потребителю различные финансовые инструменты, способствующие повышению стоимости и ликвидности грузовиков с пробегом. Благодаря новому решению в 2016 году компанией было продано 519 единиц подержанной техники.

В 2016 году дилерская сеть компании, насчитывающая более 50 центров, расширилась: начали работу

четыре новых дилера – «МБ-ЮТС» в Московской области, «ЛОПРИ СЕРВИС» в Калининграде, «ФЕРРОМОТОРС» в Казани и «ДЖЕНЕРАЛ ТРАКС ГРУП» в Тольятти. В планах компании намечено дальнейшее расширение сети, а также повышение сервисных партнеров до ранга дилеров.

Финансовый директор ООО «ДК РУС» Оксана Карахова отметила, что «несмотря на все еще сложную экономическую ситуацию в стране, 2016 год стал успешным для компании: были перевыполнены практически



Седельный тягач Mercedes Actros 1846



Среднетоннажный грузовой автомобиль FUSO Canter

все основные цели, поставленные в части продаж и послепродажного обслуживания грузовых автомобилей «Мерседес-Бенц» и «ФУСО». Оборот «ДК РУС» увеличился на 34%, прибыль (Ebit) – на 61%. В частности, продажи грузовиков «Мерседес-Бенц» выросли на 40% (с 1518 единиц в 2015 г. до 2118 единиц в 2016 г.). Оборот по запчастям «Мерседес-Бенц» увеличился на 25%. Продажи грузовиков «ФУСО» выросли на 26% (с 562 единиц в 2015 г. до 708 единиц в 2016 г.). Оборот по запчастям «ФУСО» увеличился на 14%. Более 80% всех проданных автомобилей марки «Мерседес-Бенц» и 100% марки «ФУСО» были произведены на заводе в г. Набережные Челны.

Компания ставит перед собой амбициозные цели на будущее. В 2016 году было начато строительство нового заводского корпуса в Набережных Челнах – завода кабин. На этой производственной площадке компания выпускает более 30-ти различных модификаций грузовых автомобилей марки Mercedes-Benz: модели Actros, Atego, Axor, Unimog, Zetros, а также грузовики марки FUSO. Старт производства новых кабин запланирован на 2019 год. Площадь проекта – 59 600 м², производственная мощность – до 55 000 кабин в год.

Как сообщил Юрген Ольбердинг, на уже действующем заводе по сборке грузовиков «Мерседес-Бенц» в течение 2016 года было произведено

1752 единицы техники «Мерседес-Бенц» и 390 единиц техники «ФУСО». С 1 марта 2017 года завод перешел на двухсменный график работы.

Отдельное внимание было уделено бизнес-подразделению Mitsubishi Fuso компании «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС». «В 2016 году мы внесли коррективы в свою работу, что позволило достичь поставленных целей», – отметил директор бизнес-подразделения Fuso Илья Бочкарев. Ситуация на рынке среднетоннажных грузовых автомобилей (автомобили полной массой свыше 3,5 т, но не более 16 т) остается непростой. По итогам 2016 года было зарегистрировано 16 989 единиц новой техники, что ниже аналогичного периода прошлого года на 6,7%.

Экономическая ситуация и нестабильность курса валюты в сочетании с выводом на рынок обновленных продуктов отечественных брендов, менее зависимых от колебаний курса, вызвали «перетекание» спроса с иностранных брендов на отечественные. В результате основными драйверами рынка являются отечественные бренды («КАМАЗ», «ГАЗ»).

В подсегменте японо-корейских марок наблюдается более стремительное сжатие рынка (-20,2%), чем сегмента 3,5–16 т в целом. Но, несмотря на текущую экономическую ситуацию, для бренда Mitsubishi Fuso были внедрены эффективные решения для достижения поставленных целей

по увеличению уровня удовлетворенности клиентов и реализации автомобилей и запасных частей.

Таким образом, содействие государственной программы обновления парка автомобилей и специальных программ от Дистрибьютора позволили достичь увеличения объема продаж автомобилей Mitsubishi Fuso на 26% и запасных частей на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Основное направление работы бизнес-подразделения Fuso в 2017 году – ориентир на потребности клиентов: на профессиональное решение их транспортных задач, на сокращение затрат эксплуатации и снижение простоя автомобиля, а также на работу по увеличению лояльности клиентов.

В этом году продолжается работа по дальнейшему развитию дилерской сети: обязательному обучению и сертификации сотрудников дилерских центров, дооснащению сервисных центров современным диагностическим оборудованием и специальным инструментом. К числу основных задач в 2017 году также относится адаптация розничных цен на запасные части под российский рынок и оптимизация сроков поставки запасных частей.

Прогноз от Iveco

Пресс-конференция компании Iveco была посвящена итогам деятельности бренда в 2016 году, его стратегии и прогнозам развития на российском рынке в 2017 году, а также результатам деятельности и планам группы CNH Industrial, в состав которой входит Iveco.

В пресс-конференции приняли участие глава представительства CNH Industrial в России и республике Беларусь Фабицио Чеполлина, бизнес-директор направления Iveco в России и республике Беларусь Массимилиано Перри, бизнес-директор направления «Запасные части» CNH Industrial в России Михаил Мураховский и руководитель отдела маркетинга Iveco Алексей Слухай.

**Производственная
линейка от компании Iveco**

Фабрицио Чеполлина в своем выступлении озвучил финансовые показатели группы в мире, в том числе и для сегмента коммерческого транспорта: выручка увеличилась с \$9,542 млрд в 2015 году до \$9,553 млрд в 2016 году, а операционная прибыль – с \$283 млн до \$333 млн соответственно.

«Мы отмечаем положительный тренд на российском рынке грузовых автомобилей благодаря общей стабилизации экономики и в 2017 году прогнозируем рост рынка в районе 10%. А к 2020-му ожидаем возврата спроса на уровень 2014 года», – отметил Фабрицио Чеполлина.

Он также уделил особое внимание локализации производства. Так, завод в Набережных Челнах, где производится сельскохозяйственное оборудование брендов CASE IH и New Holland Agriculture, уже выполняет 10 из 15 необходимых промышленных операций согласно постановлению Правительства РФ № 719, и в 2017 году данный список будет расширен. А на совместном предприятии «Ивеко-АМТ» планируется наладить выпуск тяжелой гаммы Iveco Astra, адаптированной для российских условий эксплуатации.

Доля Iveco на рынке (3,5 т и выше) составляет 1,6% или 1611 единиц техники, в сегменте автобусов (свыше 6 т) – 6% или 644 единицы.

«Мы планируем сохранить долю Iveco на этом же уровне в текущем году, однако вполне возможно пересмотрим прогнозы, ведь за первые два месяца 2017 года рост рынка в сегментах, где мы присутствуем со-



Глава представительства CNH Industrial в России и республике Беларусь Фабрицио Чеполлина

ставил около 35%», – отметил Массимилиано Перри.

В планах компании – развитие и реформатирование дилерской сети. Так, в марте был открыт первый центр в новом формате – СИАС. А на третий квартал 2017 года запланирован запуск в России программы OK Trucks, основная концепция которой заключается в предложении клиентам широкой линейки подержанных автомобилей, сертифицированных по стандартам качества Iveco.

В начале лета компания представит обновленную версию Iveco Daily, новый Iveco Eurocargo и новый Iveco Stralis NP, работающий на природном газе, особо концентрируясь на таком важном показателе, как стоимость владения автомобилем.

CNH Industrial также сообщила о существенном улучшении сервиса по поставке запасных частей: площадь

распределительного центра в Подмоскowie с постоянным наличием номенклатуры запасных частей более 30 000 артикулов увеличена на 1000 м². «Таким образом, при обращении клиентов запасные части и компоненты оказываются уже в наличии на нашем центральном складе в Москве более чем в 91% случаев, а в любой уголок России, включая Дальний Восток и Крайний Север, мы можем доставлять запасные части в течение 24 часов», – отметил в своем выступлении Михаил Мураховский.

**АО «ИСУЗУ РУС»:
«Мы не собираемся
останавливаться на
достигнутом»**

Отметим, что в отличие от своих коллег компания «ИСУЗУ РУС» вообще впервые провела итоговую пресс-конференцию. Она была посвящена итогам работы в 2016 году и планам на 2017 год.

В мероприятии приняли участие председатель совета директоров АО «ИСУЗУ РУС» Ямазаки Редзи, генеральный директор АО «ИСУЗУ РУС» Фабрис Горлье, операционный директор АО «ИСУЗУ РУС» Игорь Давыдов.

«На сегодняшний день ISUZU является лидером по показателям продаж грузовой техники в России среди иностранных брендов. Согласно статистическим данным (Association of European Business) за прошедшие 4 года доля компании на рынке среди азиатских брендов выросла с 6,6% до 44,7%. По сравнению с предыдущим годом эти показатели увеличились на 5,9%, что состави-



Компания Ivesco подводит годовые итоги



Сертифицированная модификация Arctic Trucks AT35, предназначенная для эксплуатации в тяжелых условиях бездорожья

Комплектации пикапов ISUZU D-Max (TERRA, AQUA, AIR, FLAME, ENERGY), в том числе сертифицированная модификация Arctic Trucks AT35, предназначенная для эксплуатации в тяжелых условиях бездорожья, были представлены в рамках пресс-конференции.

В 2017 году компания ИСУЗУ РУС планирует расширить свой модельный ряд выводом на российский рынок новинок – полноприводного автомобиля на шасси ISUZU NMS85 и автомобиля с газовым двигателем на шасси ISUZU NPR82/CNG. Кроме этого, на 2017 год намечен полный переход автомобилей серии N/F на экологический стандарт двигателей Евро-5.

По данным «Автостат Инфо», российский парк коммерческих автомобилей насчитывает более 70 000 машин ISUZU, поэтому его обслуживание является ключевым приоритетом в работе компании. Так, важным этапом работы станет совершенствование послепродажных услуг, в частности продвижение сервисных контрактов. Дилерская сеть по всей России состоит из 52 партнерских центров, что позволяет компании ISUZU выстраивать эффективные отношения с клиентами.

Подытоживая вышесказанное, надо подчеркнуть, что все участники проведенных пресс-конференций отметили постепенную стабилизацию в российской экономике, укрепление позиции рубля, что ведет к положительным переменам в индустрии коммерческого автотранспорта.

ло 2700 единиц техники, отгруженной дилерам (без учета пикапа ISUZU D-Max). Однако мы не собираемся останавливаться на достигнутом и в текущем году планируем увеличить продажи нашей техники в России на 25%», – заявил Фабрис Горлье.

На конференции было отмечено, что по данным информационного агентства «Автостат Инфо», в 2016 году компания Isuzu продала больше всех грузовых автомобилей среди иностранных производителей коммерческой техники, показав рост в 7,8%, на втором месте среди иномарок – Scania, на третьем – MAN.

Среди основных выполненных проектов 2016 года стало открытие двух складов в Москве и Владивостоке. Данный шаг позволил сни-

зить сроки поставок запасных частей, а также расширить ассортимент на 20%.

В 2016 году компания начала работу в сегменте B2C, выпустив на рынок пикап D-Max. Российский завод Isuzu выпускает широкую гамму грузовых автомобилей, представленных на российском рынке. В 2016 году с конвейера сошел 20-тысячный грузовик, а в текущем году ожидается выпуск более 3000 единиц техники на заводе в Ульяновске.

Представители ISUZU рассказали об основных направлениях работы в России, в частности, о старте производства грузовых автомобилей тяжелой серии (GIGA) в Ульяновске и начале продаж пикапов ISUZU D-Max.