

# Итоги работы автомобильной промышленности и перспективы развития коммерческого транспорта

А. Мокина



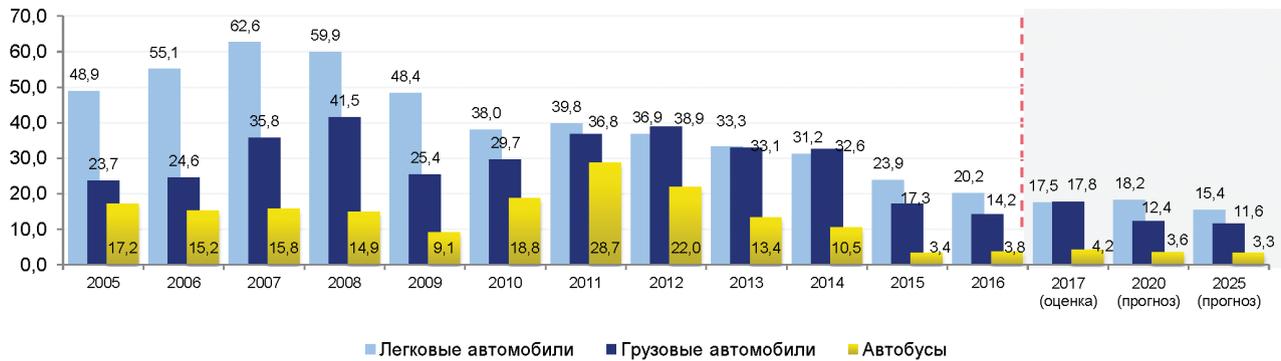
В предыдущем номере «АТ» мы рассказали о результатах продаж легковых и легких коммерческих автомобилей, грузовиков и автобусов в 2017 году. Обзор автомобильного рынка был сделан на основе сведений, предоставленных редакции Комитетом автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса и аналитическим агентством «АВТОСТАТ». Сегодня мы продолжим эту тему, проанализировав материалы девятой российской конференции по рынку грузового и специального автомобильного транспорта «Коммерческий транспорт 2018», организатором которой выступило ОАО «АСМ-холдинг». Кроме того, вниманию читателей предлагаются данные, озвученные во время ежегодных пресс-конференций компаний MAN, Scania и Iveco.

## Авторынок России: итоги и перспективы

Девятая российская конференция по рынку грузового и специального автомобильного транспорта «Коммерческий транспорт 2018», прошедшая в Москве 14 марта, оказалась весьма содержательной с точки зрения обзора статистических данных, характеризующих состояние российского автомобильного рынка и перспективы его развития.

В начале этого мероприятия начальник отдела Департамента развития секторов экономики Министерства экономического развития РФ Рустам Рауфович Абульмамбетов рассказал о перспективе развития коммерческого автомобильного транспорта в Российской Федерации на период до 2025 года, назвав при этом поставленные цели.

**Доля импорта в потреблении, %**



**Рисунок 1. Тенденция доли импорта по видам подвижного состава с 2005 г. по 2025 г.**

Первая из них заключается в удовлетворении российскими производителями 80–90% внутреннего спроса на современную автомобильную технику. На представленной участникам конференции диаграмме (рисунок 1) видно, что доля импорта в потреблении была наиболее высокой для легковых автомобилей в 2007 году – 62,6%, для грузовиков – в 2008 году (41,5%), для автобусов – в 2011 году (21,7%). В 2017 году эти данные оцениваются следующим образом: легковые автомобили – 17,5%, грузовики – 17,8% и автобусы – 4,2%. То есть практически видна тенденция существенного снижения доли импорта по всем видам подвижного состава, которая к 2025 году должна еще более сократиться и составить: по легковым автомобилям – 15,4%, грузовикам – 11,6% и автобусам – 3,3%.

По словам Р.Р. Абульмамбетова, для достижения поставленной цели со стороны государства должны быть осуществлены следующие необходимые действия:

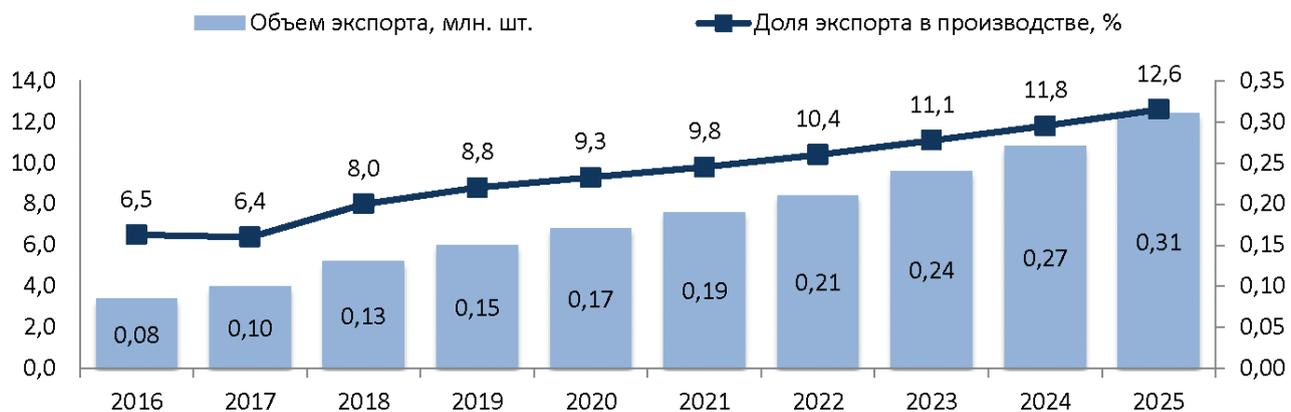
- сохранение интереса к локальному производству в России;
- сохранение защиты внутреннего рынка;
- предоставление комплекса промышленных субсидий.

Определена цель и в сфере экспортной деятельности, которая заключается в обеспечении роста экспорта автомобильной техники и компонентов. При этом целевой объем поставок на экспорт должен составлять не менее 12–14% произведенных автомобилей. Сегодня он находится на уровне 6,4% (рисунок 2).

Р.Р. Абульмамбетов выделил основные направления развития экспорта:

- концентрация производства на отечественных платформах;
- поставка отечественных компонентов в цепь поставщиков глобальных OEM (original equipment manufacturer – оригинальный производитель оборудования);

**Доля экспорта в производстве**



**Рисунок 2. Тенденция доли экспорта в производстве автотранспортных средств с 2016 г. по 2025 г.**

Таблица 1. Производство автомобильной техники за январь-декабрь 2017 года

| (штук)  | 01-12.2017 | 01-12.2016 | 01-12.2017/<br>01-12.2016,<br>изменение<br>(%) | прогноз<br>01-12.2018 | 2018 (прогноз)/<br>2017,<br>изменение (%) |
|---|------------|------------|--|-----------------------|---|
| <b>Грузовые автомобили<br/>(включая шасси и легкие грузовики)</b> | 160 795    | 135 609    | 18,6   | 167 000               | +3,9                                      |
| - отечественные марки   | 131 984    | 121 888    | 8,3  | 145 000               |   |
| - иностранные марки   | 28 811     | 13 721     | 110,0  | 22 000                |   |
| <b>Легковые автомобили</b>  | 1 348 029  | 1 124 310  | 19,9   | 1 400 000             | +3,9                                      |
| - отечественные марки   | 349 772    | 299 178    | 16,9   | 1 050 000             |   |
| - иностранные марки, из них:                                      | 998 257    | 825 132    | 21,0   | 350 000               |   |
| <b>Автобусы</b>   | 42 875     | 44 012     | -2,6   | 44 000                | +2,6                                      |
| - отечественные модели  | 32 452     | 34 468     | -5,8   | 35 000                |   |
| - иностранные бренды  | 10 423     | 9 544      | 9,2  | 9 000                 |   |
| <b>Легкие коммерческие автомобили<br/>(LCV)</b>                   | 123 454    | 117 019    | 5,5  | 125 000               | +1,3                                      |
| <b>Троллейбусы</b>  | 250        | 210        | 19,0   | 240                   | -4  |

– заключение Соглашений о Свободной Торговле с целевыми рынками.

Как отметил представитель Министерства экономического развития РФ, выполнение государством всех ранее взятых на себя обязательств по поддержке экспорта создаст необходимую мотивацию для оздоровления автомобильной отрасли. Потенциал экспорта к 2020 году оценивается в размере от 200 до 300 тыс. единиц автомобильной техники ежегодно.

Определена и другая важная цель на перспективу: выведение на рынок продуктов с принципиально новыми свойствами в области электродвижения, автономного вождения, подключенного автотранспорта, газомоторной

техники; стимулирование спроса на них; организация послепродажного обслуживания и создание необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры. По мнению Р.Р. Абульмамбетова, успешная реализация наиболее эффективных мер поддержки развития новых технологий позволит обеспечить появление новой линейки продуктов с высокими темпами роста. К 2025 году в этой сфере определены следующие ориентировочные показатели: доля электромобилей в потреблении – 5,0%, доля беспилотных легковых автомобилей в потреблении – 2,0%, объем производства газобаллонных автомобилей – 14 тыс. шт.

Это лишь некоторые позиции касательно перспектив развития автомобильной отрасли, о которых рассказал



Рисунок 3. Производство и экспорт грузовых автомобилей, включая легкие грузовики, за 2010–2025 годы тыс. шт.



**Рисунок 4. Производство и экспорт автобусов, включая микроавтобусы, за 2010 – 2025 годы тыс. шт.**

Рустам Рауфович Абульмамбетов. А продолжил эту тему Александр Сергеевич Ковригин – заместитель генерального директора ОАО «АСМ-Холдинг», который кроме задач на перспективу рассказал об итогах работы автомобильной промышленности РФ за 2017 год.

По данным ОАО «АСМ-Холдинг» (таблица 1), в 2017 г. было произведено 160 795 грузовых автомобилей (включая шасси и легкие грузовики), что на 18,6% больше, чем в 2016 г. Из них на отечественные марки приходится 131 984 ед. (рост на 8,3%), иностранные марки – 28 811 ед. (110%).

Автобусов, включая микроавтобусы, в 2017 г. произведено в количестве 42 875 шт. (-2,6%), из них отечествен-

ные модели – 32 452 ед. (-5,8%), иностранные бренды – 10 423 ед. (9,2%).

Объем производства легковых автомобилей достиг в 2017 году 1 348 029 шт. (19,9%), в том числе отечественные марки – 349 772 ед. (16,9%), иностранные марки – 998 257 ед. (21%).

Легких коммерческих автомобилей (LCV) произведено 123 454 ед. (5,5%).

Троллейбусов изготовлено 250 шт. (19%).

Прогнозные значения по производству автотранспортной техники в 2018 год следующие:

– грузовые автомобили (включая шасси и легкие грузовики) – 167 000 шт. (3,9%);



**Рисунок 5. Продажи грузовых автомобилей, включая легкие грузовики, за 2010 – 2025 годы тыс. шт. (по отгрузке)**



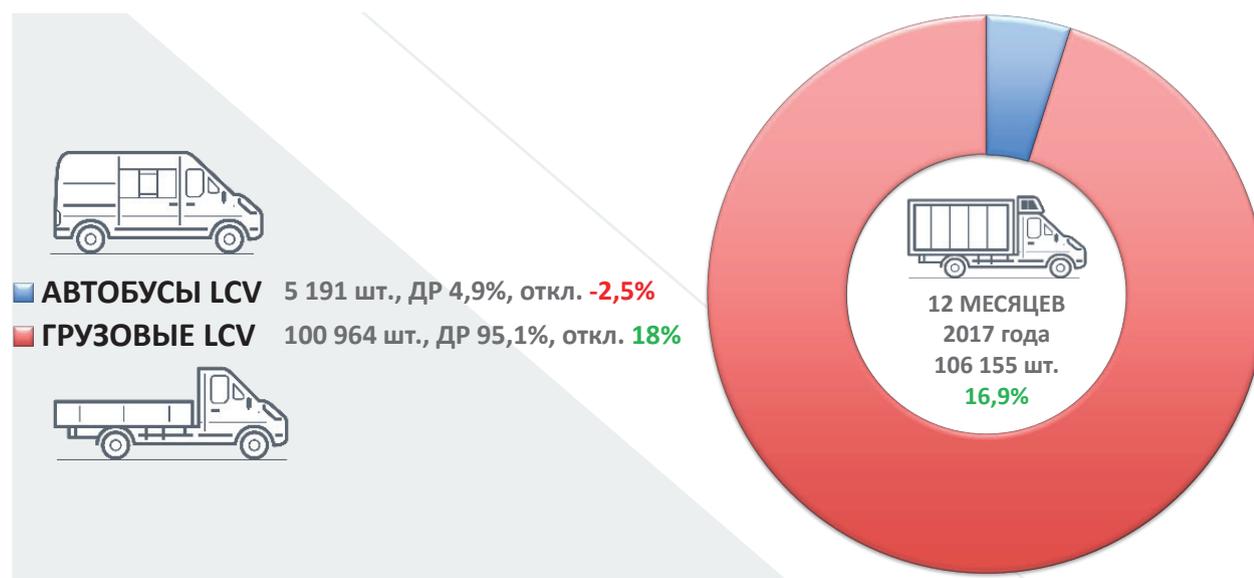
**Рисунок 6. Продажи автобусов, включая микроавтобусы, за 2010 – 2025 годы тыс. шт. (по отгрузке)**

- автобусы – 44 000 шт. (2,6%);
- легковые автомобили – 1 400 000 шт. (3,9%);
- легкие коммерческие автомобили (LCV) – 125 000 шт. (1,3%);
- троллейбусы – 240 шт. (-4%).

Как видно из представленной на конференции диаграммы (рисунок 3), специалисты считают, что докризисный уровень производства грузовых автомобилей (207,16 тыс. шт., 2012 год) не будет достигнут даже в 2020 году, когда производство грузовиков прогнозируется лишь в объеме 200 тыс. шт. Однако в 2025 г. докризисный уровень будет преодолен и достигнет производства 250 тыс. грузовых автомобилей.

Аналогичные прогнозы и по автобусам (рисунок 4). Специалисты говорят, что докризисный уровень (55,2 тыс. шт., 2012 год) также не сможет быть достигнут в 2020 году, когда объем производства автобусов, включая микроавтобусы, прогнозируется на уровне 54 тыс. ед. А вот прогноз на 2025 год уже превышает докризисный уровень, ожидается, что объем производства достигнет 62 тыс. автобусов, включая микроавтобусы.

В целом, прогнозируемые показатели можно назвать вполне оптимистичными, поскольку на диаграммах, начиная с 2017 г. по 2025 г., показана постоянная положительная динамика производства как грузовых автомобилей, так и автобусов.



**Рисунок 7. Структура рынка легких коммерческих автомобилей по типу за 12 месяцев 2017 года**

**Рисунок 8. Динамика продаж легких коммерческих автомобилей по типам собственников 2013-2018\***



Теперь рассмотрим итоги и прогнозные значения по продажам автомобильной техники.

По данным ОАО «АСМ-холдинг», продажи грузовых автомобилей, включая легкие грузовики, в 2017 г. составили 196 тыс. шт., из них отечественные бренды – 118 тыс. шт., зарубежные бренды – 26 тыс. шт., импорт – 52 тыс. шт. (рисунок 5). Прогноз продаж грузовиков, включая легкие грузовики, на 2025 год – 250 тыс. шт., что ниже докризисного уровня, когда в 2012 г. было продано 359,7 тыс. шт.

Продажи автобусов, включая микроавтобусы, в 2017 году составили 43 тыс. шт., из них отечественные бренды – 30 тыс. шт., зарубежные бренды – 11 тыс. шт., импорт –

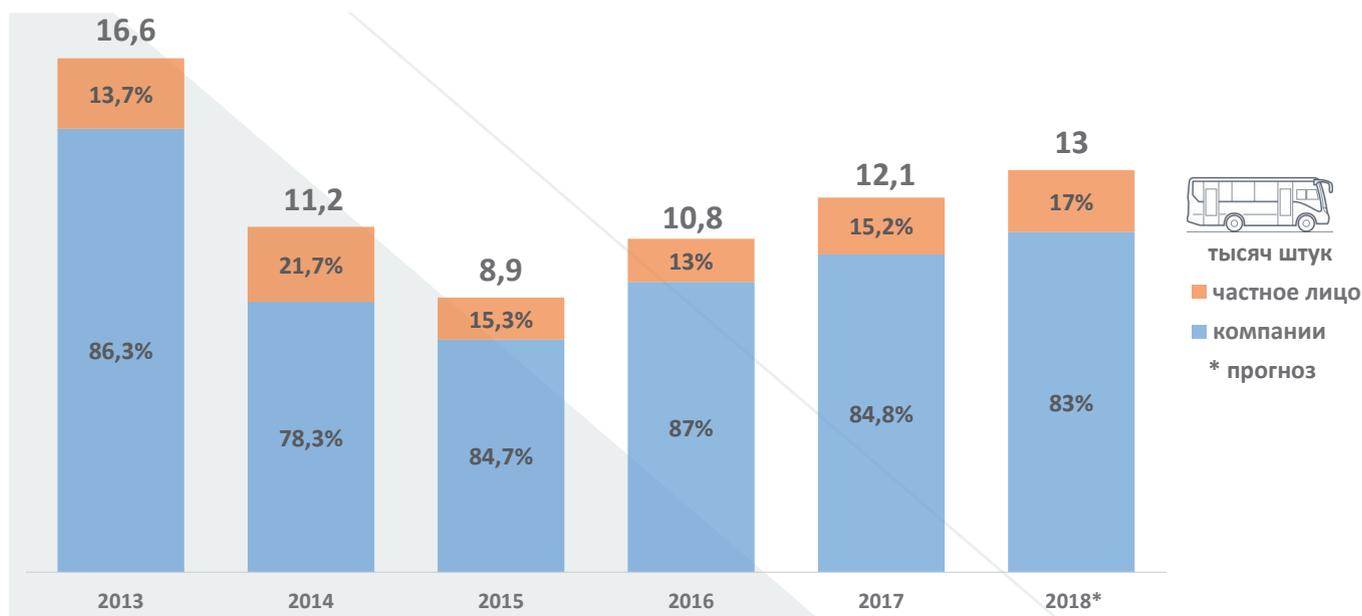
2,5 тыс. шт. (рисунок 6). Прогноз продаж автобусов, включая микроавтобусы, на 2025 год – 64 тыс. шт., что опять же меньше докризисного уровня, когда в 2012 г. было продано 69,19 тыс. шт.

Интересна структура рынка легких коммерческих автомобилей по типу автомобильной техники: доля автобусов LCV равна 4,9%, а грузовых LCV – 95,1% (рисунок 7).

Не менее интересна динамика продаж легких коммерческих автомобилей по типам собственников (рисунок 8). Так, если в 2013 г. доля продаж частным лицам составляла 48,1%, то в 2017 г. она снизилась до 34,6%. В

**Рисунок 9. Динамика продаж грузовых автомобилей по типам собственников 2013-2018\***



**Рисунок 10. Динамика продаж автобусов по типам собственников 2013-2018\***

2018 г. прогнозируется дальнейшее ее снижение до 32%. Соответственно доля продаж легких коммерческих автомобилей предприятиям увеличилась с 51,9% в 2013 г. до 65,4% в 2017 г., предполагается, что в 2018 г. она будет равна 68%.

В структуре рынка легких коммерческих автомобилей LCV по маркам первое место в 2017 г. уверенно занимает GAZ с долей 44,2%, на втором месте – UAZ (18,6%) и на третьем – FORD (8,1%). Далее с небольшим отрывом друг от друга идут LADA (7,6%) и MERCEDES (7,5%).

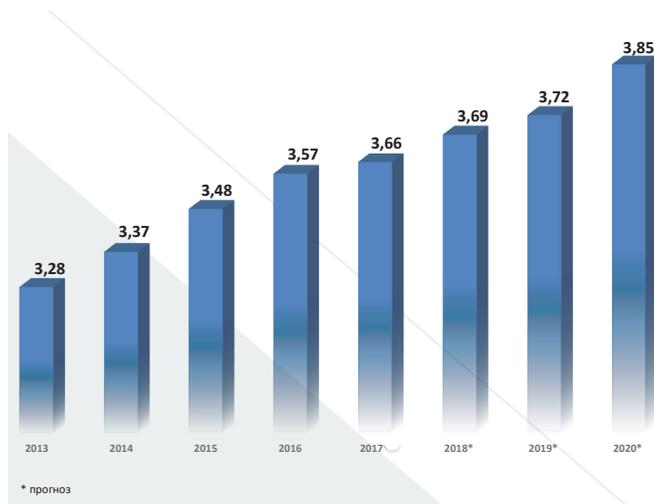
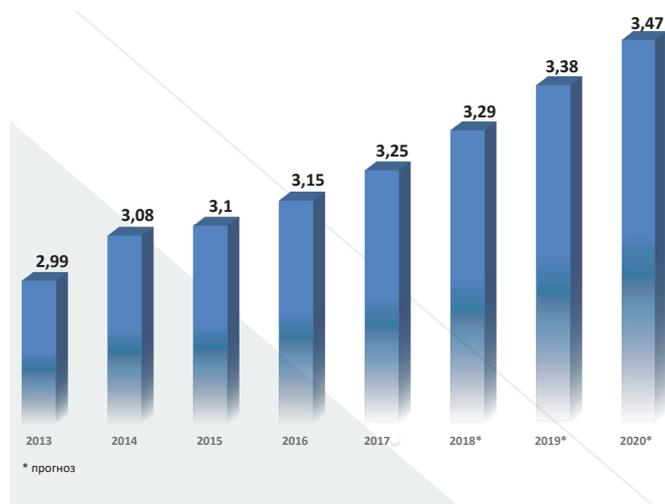
Что касается структуры рынка грузовых автомобилей HCV по маркам, то в 2017 году на первом месте, как и прежде, находится марка KAMAZ с долей рынка 34,9%, затем идут GAZ – 11% и VOLVO – 7,5%. На четвертом

и пятом местах находятся SCANIA (7,2%) и MERCEDES (7,1%).

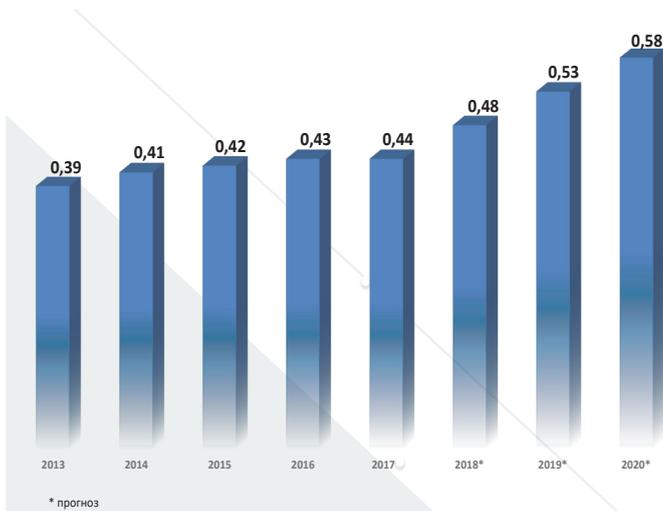
Если говорить о доле продаж грузовых автомобилей частным лицам, то она снизилась по сравнению с 2013 г. (26,1%) и составила в 2017 г. 11,6%. Соответственно увеличилась доля продаж предприятиям, которая в 2017 г. достигла 88,4%, в 2013 г. она была равна 73,9% (рисунок 9).

В структуре рынка автобусов первенство принадлежит марке PAZ с долей рынка 60,2%, на втором месте находится LIAZ (11,9%), на третьем – NEFAZ (7,1%), на четвертом и пятом – VOLZHANIN и KAVZ с практически одинаковой долей, равной 3%.

Если проанализировать динамику продаж автобусов по типам собственников (рисунок 10), то здесь наблюдается увеличение доли продаж частным лицам (15,2%,

**Рисунок 11. Динамика и прогноз парка легких коммерческих автомобилей в России, млн шт.****Рисунок 12. Динамика и прогноз парка грузовых автомобилей в России, млн шт.**

**Рисунок 13. Динамика и прогноз парка автобусов в России, млн шт.**



2017 г.) и уменьшение продаж предприятиям (84,8%, 2017 г.), соответственно эти показатели в 2013 г. составляли 13,7% и 86,3%.

А.С. Ковригин озвучил цифры по прогнозу парка автомобильной техники в России. На представленных диаграммах по этому показателю отражена положительная динамика как по легким коммерческим автомобилям, так и грузовикам и автобусам. При этом прогнозируется, что в 2020 году парк легких коммерческих автомобилей составит в количестве 3,85 млн шт., грузовиков – 3,47 млн шт. и автобусов – 0,58 млн шт. (рисунки 11, 12, 13).

Одним из примеров взаимовыгодного международного сотрудничества является деятельность зарубежных автомобильных компаний на территории России, которые наряду с отечественными предприятиями вносят определенный вклад в развитие автомобильного рынка.

## Результаты и направления развития компании MAN



В Москве 1 марта на ежегодной пресс-конференции компания MAN, входящая в состав группы Volkswagen Truck & Bus, подвела итоги 2017 года и определила стратегические направления дальнейшего развития в России. На российском рынке продукцию немецкого концерна MAN Truck & Bus AG: грузовые автомобили с полной массой от 6 тонн, городские, междугородные и туристические автобусы, а также двигатели и компоненты представляет ООО «МАН Трак энд Бас РУС». Предприятие имеет два собственных филиала: в Подольске и Санкт-Петербурге, а партнерская сеть MAN насчитывает более 54 станций в России.

В работе пресс-конференции приняли участие Генеральный директор ООО «МАН Трак энд Бас РУС» Питер Андерссон, Коммерческий директор Павел Селев, Директор по продажам автобусов и двигателей Наталья Соловьева, которые во время своих выступлений расска-

зали об основных результатах деятельности компании и поставленных задачах на перспективу.

На фоне общей восстановительной динамики рынка коммерческого транспорта компания MAN в 2017 году увеличила совокупные продажи в России на 124%, продав 4619 грузовиков по сравнению с 2059 в 2016 году. При этом реализовано 71,1 тыс. новых грузовых автомобилей MAN.

Лидером продаж в линейке грузовых автомобилей MAN традиционно стал грузовой автомобиль MAN TGS. В 2017 году в России было реализовано более 3 тысяч новых автомобилей MAN TGS. Значительный вклад в этот результат вносят магистральные тягачи TGS 28.360 6x2.

Модельный ряд MAN остается популярным во многих сегментах, обеспечивая компании выигрышные позиции на российском рынке. По итогам 2017 года компания лидирует

**Рисунок 14. Регистрация грузовых автомобилей в России в 2013-2017 гг.**

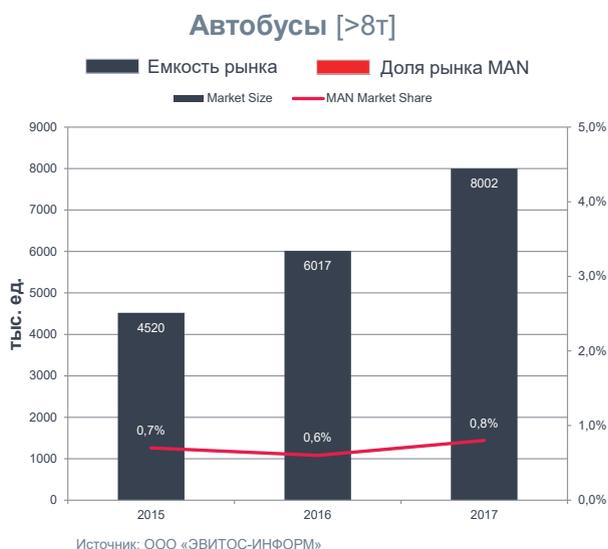


в сегменте грузовиков с колесной формулой бхб (доля рынка составляет 48%) и 8х8 (доля рынка составляет 78%). Таким образом, среди европейских брендов немецкий производитель является ведущим поставщиком строительной техники.

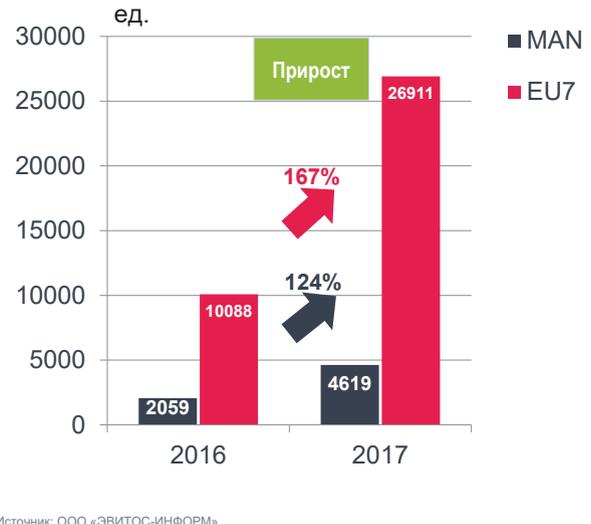
MAN – один из лидеров «европейской семерки» и в других сегментах рынка коммерческой техники, в частности, среди автобусов. Как было отмечено на пресс-конференции, рост продаж автобусов в России увеличился вдвое. Если в 2016 году в Российской Федерации было реализовано 115 новых европейских туристических автобусов, то в 2017 – уже 235, что на 104,35% больше. Продажи автобусов брендов MAN и Neoplan увеличились с 34 до 60 единиц, что на 76,5% больше показателя позапрошлого года. Напомним, что в 2017 году состоялось знаковое событие – международная премьера новой модели MAN Lion's Coach.

ООО «МАН Трак энд Бас РУС» – один из ведущих поставщиков комплексных решений для бизнеса в сфере

**Рисунок 16. Рынок автобусов в России в 2015-2017 гг.**



**Рисунок 15. Продажи грузовых автомобилей европейского производства (EU7)\***



коммерческого транспорта. Благодаря широкой сети авторизованных сервисных станций в ключевых регионах России, клиенты компании MAN получили возможность воспользоваться комплексными услугами, которые помогают оптимизировать затраты на владение и эксплуатацию техники.

Снять с клиента задачи, связанные с поддержанием автопарка в полной технической готовности, – задача сервисных контрактов MAN, число которых в 2017 г. возросло в 2 раза.

Повышенным спросом пользуются программы обучения водителей MAN ProfiDrive, призванные повысить уровень их квалификации, что способствует оптимизации затрат на топливо и снижению количества простоев техники.

В 2018-м году компания ООО «МАН Трак энд Бас РУС» планирует пройти следующий этап на пути к лидерству на рынке коммерческого транспорта в России, наметив в 2020 году занять 25% рынка.

**Рисунок 17. Продажи автобусов европейского производства (EU7)**



Рисунок 18. Новые и подержанные грузовые автомобили в 2017г.

Грузовые автомобили >6т. [2017]



|             | VOLVO | MAN   | SCANIA | MERCEDES | DAF   | IVECO | RENAULT | 2016  |
|-------------|-------|-------|--------|----------|-------|-------|---------|-------|
| Новые       | 5826  | 4619  | 5623   | 5423     | 3382  | 1517  | 521     | 26911 |
| Подержанные | 15041 | 13684 | 13023  | 10458    | 6783  | 5513  | 5059    | 69561 |
| Итого       | 20867 | 18303 | 18646  | 15881    | 10165 | 7030  | 5580    | 96472 |

Источник: ООО «ЭВИТОС-ИНФОРМ»

В значительной степени способствовать долгосрочному успеху на российском рынке коммерческого транспорта поможет партнерство с «Группой ГАЗ» – одним из крупнейших автомобильных концернов в России. В июне 2017-го года Volkswagen Truck & Bus и «Группа ГАЗ» подписали Соглашение о сотрудничестве, чтобы оценить возможности стратегического партнерства. Сегодня рассматриваются возможности многочисленных совместных проектов. Первым будет реализован проект по поставке «Группе ГАЗ» дизельных двигателей VW. MAN также является деловым партнером «Группы ГАЗ», поставив 6 тысяч двигателей для городских автобусов. «Доверительное сотрудничество с «Группой ГАЗ» в автобусном сегменте мы намерены продолжить и в сегменте грузовых автомобилей, чтобы укрепить наши позиции на российском рынке», – сказал на пресс-конференции генеральный директор ООО «МАН Трак энд Бас РУС» Питер Андерссон.

Повышение качества послепродажного обслуживания – еще одно стратегическое направление компании ООО «МАН

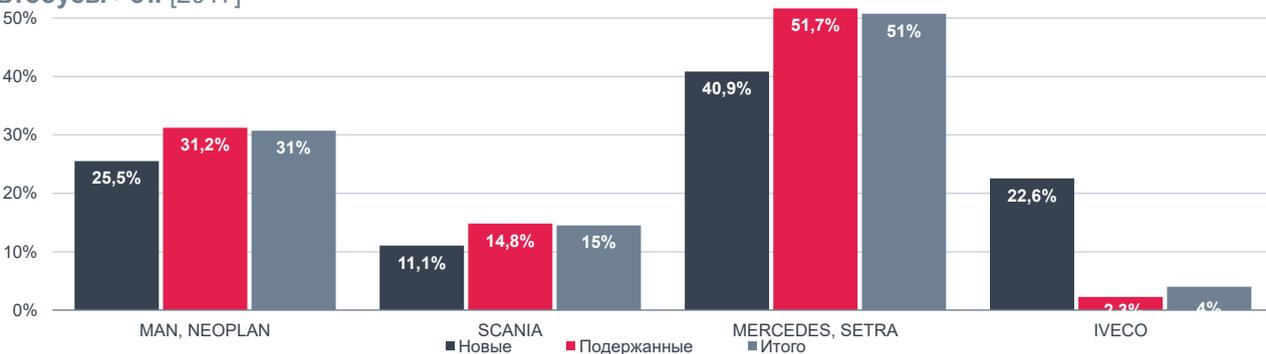
Трак энд Бас РУС». Летом 2017-го года в Санкт-Петербурге был открыт крупный мультифункциональный филиал MAN с самой современной сервисной станцией в Восточной Европе. Сервисный центр находится на важной транспортной развязке – на Московском шоссе, соединяющим две столицы России. Это свидетельствует о том, что Санкт-Петербург играет важную роль в дальнейших планах компании.

На пресс-конференции был сделан акцент и на новую услугу компании – аренда грузовых автомобилей MAN. С 1 марта 2018 года грузовые автомобили MAN предоставляются в аренду на условиях «все включено», то есть затраты на содержание автомобиля – страховка, обслуживание и ремонт уже входят в стоимость услуги.

Представители компании MAN считают, что сегодня аренда грузовых автомобилей набирает популярность прежде всего среди тех клиентов, кто ориентирован на ведение основного бизнеса, полностью снимая с себя задачи, связанные с приобретением транспорта в собственность и содержанием автопарка в полной техниче-

Рисунок 19. Новые и подержанные автобусы в 2017г.

Автобусы >8т. [2017]



|             | IVECO | MAN, NEOPLAN | MERCEDES, SETRA | SCANIA | 2017 |
|-------------|-------|--------------|-----------------|--------|------|
| Новые       | 53    | 60           | 96              | 26     | 235  |
| Подержанные | 57    | 781          | 1292            | 371    | 2501 |
| Итого       | 110   | 841          | 1388            | 397    | 2736 |

Источник: ООО «ЭВИТОС-ИНФОРМ»

ской готовности. Арендуя грузовые автомобили, клиент получает возможность развивать новые направления бизнеса, быстрее реагирует на изменения в экономике.

Для старта и вывода новой услуги аренды на рынок выбран грузовой автомобиль – флагман модельного ряда в 2018 году – MAN TGX. Как было отмечено на пресс-конференции, благодаря отсутствию первоначального взноса премиальный грузовой автомобиль марки MAN станет доступен большему числу клиентов. Предлагаемый в аренду магистральный тягач MAN TGX 4x2 оснащен двигателем стандарта Евро-5.

Традиционно на пресс-конференции компании «МАН Трак энд Бас РУС» были представлены статистические данные по рынку коммерческого транспорта, включая результаты так называемой «европейской семёрки».

Так, согласно этим сведениям, рынок грузовых автомобилей грузоподъемностью более 6 тонн в 2017 году достиг 76 тыс. единиц, рост по сравнению с 2016 годом составил 56%. Вместе с тем докризисный уровень еще не преодолен – в 2012 году было зарегистрировано 102, 3 тыс. единиц (рисунок 14).

Продажи грузовых автомобилей европейского производства в 2017 году составили 26 911 ед. и по сравнению с 2016 г. выросли на 167% (рисунок 15).

Рынок автобусов в 2017 году достиг 8002 ед., что на 33% больше, чем в предыдущем году (рисунок 16).



**Доставка товаров в сеть магазинов «Лента»**

Продажи автобусов европейского производства в 2017 году равны 235 ед., что на 104,4% выше, чем в 2016 году (рисунок 17).

Среди основных тенденций на рынке грузовых автомобилей можно выделить:

- сокращение на 20% рынка подержанной техники в пользу увеличения продаж новой: 86 909 ед. в 2016 г., 69 561 ед. в 2017 г. (рисунок 18);

- рост доли грузовых автомобилей европейского производства на 14% с 21% в 2016 году до 35,5% в 2017 году.

Объем продаж в России новых и подержанных автобусов европейского производства в 2017 году составил 2736 ед., из них новых – 235 ед. и подержанных – 2501 ед. (рисунок 19).

## **Инновационные тенденции Scania**



15 марта нынешнего года в ежегодной пресс-конференции компании Scania, входящей в состав группы Volkswagen Truck & Bus, приняли участие Генеральный директор ООО «Скания-Русь» Войцех Ровински, Директор департамента рынка сервисных услуг Денис Титов, Директор по продажам грузовых автомобилей ООО «Скания-Русь» Леонид Ткачик. Как было подчер-

кнуто на мероприятии, в 2018 году компания планирует укрепить свои позиции на российском рынке путем предоставления новых комплексных решений, что позволит, по мнению руководства «Скания-Русь», повысить рентабельность бизнеса клиентов.

«Мы отличаемся от своих конкурентов тем, что предлагаем комплекс, который способен сделать бизнес на-



**Одним из актуальных направлений для Scania является сегмент газомоторной техники**

ших партнеров еще более эффективным и прибыльным. Наши клиенты приобретают не просто высококлассную технику, а целый комплекс индивидуально подобранных решений: гибкие условия финансирования, обслуживание и ремонт как самой машины, так и прицепной техники, страхование, услуги аренды, обучение водителей и мониторинг парка. Наша команда готова подобрать решения для задач любой сложности в любом удалении», – подчеркнул г-н Ровински.

В подтверждение своих слов он напомнил, что в июле 2013 года, когда у собственников транспортной отрасли появилась необходимость дополнительно контролировать все затраты по автопарку, на все автомобили Scania в России была установлена и запущена система мониторинга автопарка Scania (FMS – Fleet Management System), позволяющая отслеживать многие эксплуатационные параметры автомобиля, а также уровень вождения с помощью веб-портала. В их число входят обороты двигателя, география поездки, количество обычных и экстренных торможений, расход топлива, а также показатели системы оценки водителя Scania Driver Support.

Это инновационный продукт, который экономически выгоден всем клиентам. В 2013 году 1554 машины Scania в России были подключены к FMS, а в 2017 году их стало уже 16 843.

Scania предлагает клиентам программу обучения водителей, которая позволяет подготовить водителя к рейсу: экономить топливо, не подвергать технику сильному износу, сократить количество непредвиденных ситуаций на дороге, лучше ориентироваться на дороге в случае форс-мажорных обстоятельств.

В июле 2015 года был запущен новый комплексный продукт для эффективного управления – «Scania Драйв» – первый шаг к активному развитию комплексного предложения. За 2017 год было отгружено более 35% техники с пакетом Драйв, этот результат почти вдвое превысил количество отгруженной техники с пакетом Драйв в 2016 году. Сегодня компания готова предложить партнерам новый сервисный пакет – «Scania Драйв» на 5 лет.

В 2016 году, отвечая на сезонный спрос, Scania разработала программу «Scania Аренда». Данная программа предназначена для клиентов, которым грузовая техника



**В случае эксплуатации автотехники на месторождениях в отдаленных районах, Scania реализовывает для клиентов программу удаленных сервисов**

**Рисунок 20. Российский рынок грузовой техники > 6 т**

Источник: Автостат

необходима для временной эксплуатации. Техника предоставляется на время от одного до двенадцати месяцев. Программа включает в себя возможность использования информационной системы FMS, с помощью которой можно отслеживать местоположение автомобиля в режиме реального времени, динамику эксплуатации грузовых автомобилей и контролировать эффективность перевозок. Стоимость аренды рассчитывается исходя из планируемого срока эксплуатации машины и оплачивается фиксированными платежами ежемесячно. При этом стоимость аренды включает страхование по рискам «Угон + Ущерб» с неограниченным количеством водителей, допущенных к управлению, техническое обслуживание и ремонт в любом официальном дилерском центре Scania. В настоящее время по этой программе в автопарках клиентов находится более 150 единиц техники Scania.

В 2018 году, учитывая специфику эксплуатации каждой конкретной единицы техники, компания разработала сервисное предложение – персональный гибкий план технического обслуживания под названием «Scania FLEX». В случае значительных изменений условий эксплуатации программа обслуживания корректируется автоматически. Как известно, точно спланированное техническое обслуживание сокращает риск поломок и внеплановых ремонтных работ.

Немаловажной является программа обмена запасных частей «Scania Exchange», которая предполагает возможность приобретения оригинальной детали, восстановленной на заводе Scania в Швеции, но по более низкой цене. Scania восстанавливает запчасти, сохранившие свой ресурс, заменяя в них изнашиваемые компоненты на новые элементы.

На сегодняшний день сеть Scania в России насчитывает более 60 сервисных станций и свыше 14 удаленных решений. В 2017 году заработала новая станция в Голицы-

не, в 2018 году – в Ногинске, а в Новосибирске открылся новый региональный склад автозапчастей Scania. Кроме этого, на самых отдаленных участках были организованы выездные бригады по оказанию сервисных услуг.

Благодаря стабилизации экономической ситуации в стране, на сегодняшний день рынок грузовых автомобилей показывает рост в 74% по сравнению с 2016 годом. За 2017 год в России было отгружено 6107 единиц техники марки Scania, что на 171% больше предыдущего периода.

Одним из успешных направлений для Scania в 2017 году стал сегмент газомоторной техники. В 2016 году компания успешно реализовала и обеспечила сервисную поддержку 13 шасси, работающих на компримированном газе, а в 2017 году улучшила эти показатели. За прошедший год компания Scania поставила партнерам 34 единицы техники на альтернативном виде топлива, что на 161,5% больше, чем в прошлом году. Клиенты видят выгоду в приобретении техники на CNG, ведь экономия на топливе достигает до 40%. Приобретая технику на газомоторном топливе, перевозчики добиваются не только сокращения расходов топлива, но и способствуют улучшению экологической обстановки в России.

Немало грузовых автомобилей Scania работают на территории нашей страны в карьерах и разрезах, а также на горно-металлургических предприятиях. При этом компания реализовывает программу удаленных сервисов для клиентов в случае эксплуатации техники на месторождениях, расположенных в отдаленных районах. По итогам 2017 года было отгружено 324 единицы такой техники, что обеспечило Scania долю рынка в 48% среди европейских производителей в этом сегменте, что на 3% больше, чем в 2016 году.

Не осталась без внимания участников пресс-конференции и самосвальная техника для строительных работ. На российском заводе в Санкт-Петербурге происходит сборка самосвалов Scania. В 2017 году клиентам было поставлено 789 единиц такой техники, что обеспечило в этом сегменте долю рынка в 27% среди европейских производителей.

Немаловажным фактором успешного развития компании Scania на территории России является ее взаимовыгодное сотрудничество с «Группой ГАЗ», которое длится уже более 10 лет. За это время «Группа ГАЗ» стала выпускать туристические автобусы «Крузиз», созданные на шасси Scania. Спустя шесть лет стартовала сборка междугородных автобусов «Вояж», на шасси Scania, после чего был заключен трехсторонний договор о транспортном обслуживании Олимпиады в Сочи 2014 года. Через год автобусы, созданные «Группой ГАЗ», прошли тестовые проверки в Швеции на полигонах компании Scania.

В 2017 году компания ООО «Скания-Русь» подписала контракт с «Группой ГАЗ» на поставку 541 шасси для производства автобусов ЛиАЗ «Вояж». Этот заказ является самым крупным после проекта в рамках XXII Олимпийских зимних игр в Сочи, когда компанией Scania было поставлено более 700 шасси для производства автобусов «Группы ГАЗ».

В заключение добавим, что еще один представитель компании Scania Вахтанг Парцвания, Директор по устойчивому развитию и работе с государственными органами, принял участие в работе девятой российской конференции по рынку грузового и специального автомобильного транспорта «Коммерческий транспорт 2018», о которой мы поведем в начале этой статьи. В своем выступлении на мероприятии он рассказал об инновационных трендах компании Scania, обозначив при этом основные глобальные вызовы, воздействующие на транспортную отрасль и содействующие разработке новых подходов в этой сфере деятельности.

В список основных глобальных вызовов вошли: изменение климата, рост численности населения, урбанизация, загрязнение окружающей среды и энергетическая безопасность.

А вот в перечень основных глобальных трендов транспортной отрасли выступавший включил подключенный, автономный и электрический транспорт, а также транспорт на альтернативных источниках топлива, таких как биодизель, этанол, КПГ/СПГ, гибрид, биогаз.

Кроме того, в своем выступлении В. Парцвания предоставил данные об объеме российского рынка грузовой техники грузоподъемностью свыше 6 тонн (рисунок 20), на котором компания Scania занимает четвертую позицию.

## IVECO: на пути укрепления позиций на российском рынке



Компания IVECO, входящая в состав группы CNH Industrial, подвела итоги своей деятельности на российском рынке во время пресс-конференции 22 марта. В мероприятии приняли участие Глава представительства CNH Industrial в России и Республике Беларусь Фабрицио Чеполлина, Бизнес-директор направления IVECO в России и Республике Беларусь Массимилиано Перри, Бизнес-директор по запасным частям

CNH Industrial/IVECO Михаил Мураховский, а также Директор по маркетингу IVECO Алексей Слухай.

Фабрицио Чеполлина подвел итоги деятельности группы компаний CNH Industrial в 2017 году и поделился планами на 2018 год. Группа CNH Industrial выполнила целевые показатели, сохранив долю рынка по всем направлениям бизнеса, а также запустила ряд долгосрочных проек-

тов, которые позволят укрепить позиции концерна и увеличить количество строительной и сельскохозяйственной техники, а также коммерческого транспорта в России.

IVECO с 1994 года осуществляет выпуск своей тяжелой линейки на территории России. С 1994 года на совместном предприятии «ИВЕКО-АМТ», расположенном в Челябинской области, производятся грузовые автомобили по лицензии IVECO, адаптированные для сложных условий эксплуатации с учетом индивидуальных потребностей заказчиков. «ИВЕКО-АМТ» предлагает более 1500 опций для автомобилей Trakker и Eurocargo. Все автомобили и шасси, производимые ООО «ИВЕКО-АМТ», имеют статус товаров российского происхождения. Продукция CNG, выпускаемая «ИВЕКО-АМТ», включена в перечень субсидируемых Минпромторгом РФ. С 2018 года компания пополнила свой продуктовый портфель автомобилями IVECO Astra HD9.

По словам Массимилиано Перри, в 2018 году приоритетом для IVECO станет тяжелая гамма. «В этом году мы презентуем специальную версию автомобиля Stralis 4x2 с высокой спальняной кабиной, созданную для работы в самых сложных условиях в России. Новая версия Stralis оснащена надежным 13-литровым двигателем Cursor 13, мощностью 480 л.с., с турбокомпрессором повышенной мощности, усиленной рамой и пакетом телематики, который поможет контролировать эксплуатационные расходы на автомобиль. В подтверждение заявленной надежности IVECO дает гарантию на силовую линию 3 года или на 450 000 км. Еще одной новинкой является Stralis NP мощностью 400 л.с. в конфигурации LNG и запасом хода до 1400 км, в апреле этого года метановый тягач опробует дороги России.

В тяжелом сегменте IVECO делает ставку на модель Trakker 720 6x6, производимую на заводе «ИВЕКО-АМТ» (в исполнении седельный тягач). Клиенты смогут опробовать Trakker у официальных дилеров, взяв его на тест-драйв уже в апреле.



**IVECO Daily на московских маршрутах**



**В 2018 году приоритетом для IVECO станет тяжелая гамма грузовиков**

В средней гамме на совместном предприятии «СТ Нижегородец» с этого года начат выпуск автобусов IVECO STN-700 на базе шасси IVECO Eurocargo, а в легком сегменте появятся автобусы НЕМАН на базе шасси IVECO Daily в трех версиях: городской, междугородной и туристической. В легкой гамме компания обновила IVECO Daily.

В 2018 году IVECO особое внимание будет уделять послепродажному обслуживанию. В компании обновили портфель услуг по послепродажному обслуживанию Stralis MY 2018 на территории России, предложив владельцам грузовиков Stralis упрощенные схемы для снижения эксплуатационных затрат на обслуживание автопарков. Теперь при заключении контракта можно выбрать определенный набор компонентов в соответствии с потребностями парка или вариант «без забот», то есть распространить условия контракта на весь автомобиль целиком.

«Обновится в этом году не только модельная гамма, но и точки продаж. К концу 2018 года 75% дилерских центров в России будут соответствовать стандартам IVECO. Кроме этого, особое внимание будет уделено и индексу удовлетворенности клиентов CSI по послепродажному обслуживанию. И уже сейчас после каждого посещения любой из сервисных станций представители IVECO связываются напрямую с клиентом, чтобы удостовериться, что наши услуги соответствуют ожиданиям владельцев. Мы хотим, чтобы нас воспринимали в качестве надежного делового партнера в мире устойчивого транспорта», – подчеркнул Массимилиано Перри.

Таким образом, компания MAN, Scania, IVECO, как, впрочем, и многие другие зарубежные предприятия, ведущие свою деятельность на территории России, являются яркими примерами международного долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества, проявляя себя в любых ситуациях как надежные партнеры на российском автотранспортном рынке.