

«ДЕШЕВЫЙ ШИРПОТРЕБ МЕШАЕТ, НО ПОКУПАТЕЛЬ УЖЕ ГОЛОСУЕТ НЕ ТОЛЬКО РУБЛЕМ»

Продажи японских грузовиков HINO в 2013 году выросли по сравнению с 2012 годом на 13%. И доля машин этой марки в России увеличивается, понемногу догоняя, а то и обгоняя европейских представителей. О планах и актуальной ситуации на рынке в Сибири мы побеседовали с исполнительным директором ООО «Хино Моторс Сэйлс» Юрием Зориным.

Текст: АРТЕМ ЩЕТНИКОВ



— Бренд HINO официально вышел в Россию чуть более 5 лет назад. Движение свое мы начали с Дальнего Востока и Сибири, постепенно осваивая европейскую территорию страны. При этом праворульные автомобили HINO уже давно эксплуатировались нашими соотечественниками. Правда, это были машины «не первой свежести», но клиенты все равно выбирали их из-за качества и надежности. До сих пор на дорогах многих городов в восточной части страны, особенно в Сибири, можно встретить грузовики HINO, которым уже 20–30 лет. Вот эта слава подвигла компанию выйти на рынок России в 2008 году. Продажи новых автомобилей HINO начались в 2009 году.

Сибирь — очень сложный регион в силу климатических и дорожных условий. То есть те машины, которые могли прекрасно работать в Японии, столкнулись с проблемами. Технику пришлось приспособлять, адаптировать под морозы и разбитые дороги. Мы подготовили «зимний» пакет, утеплили кабины, защитили топливную систему автомобилей, стали устанавливать жидкостные обогреватели для запуска в суровые сибирские морозы. Сейчас Новосибирск, Красноярск, Иркутск — это наши лидеры продаж. Регион развивается, и емкость рынка значительная. Например, в Красноярске наш дилер сейчас продает около 100 машин HINO, и рост продолжается. В первом квартале этого года мы превысили свои плановые показатели на 30%, несмотря на сложную экономическую ситуацию в России. HINO дешевле европейских грузовиков, таких как Mercedes, Scania, MAN, Volvo. Когда началось падение курса рубля, их техника сильно подорожала для потребителя. Нам удалось сохранить цену для наших клиентов на уровне прошлого года.

Немаловажно, что за эти годы мы смогли выстроить логистику по запасным частям. Сейчас у нас два крупных склада — один находится во Владивостоке, другой — в Москве. За счет такого распределения мы можем организовать поставку запасных частей в максимально короткие сроки в ближайший от склада регион. Не

скрою, в начале пути мы сталкивались с нареканиями клиентов на долгие по срокам поставки комплектующих. Грузовик не может простаивать. Сейчас максимальный срок доставки составляет 2 недели, а когда-то было 2 месяца.

— В арсенале HINO есть легкие, среднетоннажные и тяжелые грузовики. Можете сказать по рынку, какие пользуются наибольшим спросом?

— Прежде всего востребована у нас легкая 300-я серия. Ее продажи сейчас на уровне 60%. Затем идет 500-я серия — это среднетоннажные машины. И не более 10% занимает в доле продаж тяжелая 700-я серия. Но в этом году мы ожидаем некое перестроение на рынке. Сейчас активно появляются инфраструктурные проекты, где требуется тяжелая техника. И как раз туда, где раньше лидерами были европейские грузовики, заходим мы. На данный момент у нас даже есть некоторый дефицит тягачей и самосвалов 700-й серии, поскольку спрос превышает предложение.

— История 700-й серии начинается еще в 1980-х годах. Чем все же отличается обновленная версия от тех машин, которые сейчас ездят по дорогам страны еще с «правым рулем»?

■ В деталях ■



— Те машины, которые выходили более 5 лет назад, не были рассчитаны для работы в России. В частности, кузов был японский. С хорошей сталью, но он элементарно не отапливался. В морозы зачастую груз примерзал к кузову, и были случаи переворачивания. За эти годы мы адаптировали машины и стали обогревать кузова за счет системы выхлопных газов. Также мы увеличили клиренс, подняли все низкие элементы и кабину, потому что в нашей стране дороги далеко не идеальны. Да и вообще грузовикам часто приходится ездить по бездорожью.

В базовой комплектации автомобиля установлен подогрев сепаратора и основного топливного фильтра. Дополнительно можно заказать и систему обогрева Webasto, чтобы водителю было тепло. И мы будем продолжать дорабатывать машину. У нас в планах замена коробки передач с японской на германскую ZF для работы в тяжелых условиях. Будем усиливать ходовую часть автомобиля, увеличивать объем двигателя и топливного бака.

— С введением в России в 2012 году утилизационного сбора продажи спецтехники упали. Продукция HINO не стала исключением?

— Да, нас тоже это коснулось. Но поскольку мы работали всегда честно и прозрачно и не придумывали никаких схем ухода от утилизационного сбора, то

привязали его к цене машины. Было тяжело, и в начале прошлого года мы действительно зафиксировали падение продаж. Но нам удалось приучить рынок к заложенной в стоимость надбавке, и в этом году влияние утилизационного сбора мы не замечаем, так как итоговая розничная цена на наши автомобили практически не изменилась по сравнению с прошлым годом.

— Сейчас рынок довольно агрессивно осваивают китайские машинопроизводители. Они предлагают низкие цены и обещают хорошее качество по технологиям именитых брендов.

— Да, дешевый ширпотреб на рынке есть. И это мешает. Но с годами клиент становится более избирательным и голосует не только рублем. Клиент, который купил китайскую спецтехнику, — это наш клиент. Потому что через год-два китайский самосвал развалится, и потребитель купит уже качественную машину. И я бы сказал, китайское вторжение в Россию с каждым годом становится более ограниченным.

Но гораздо больше нас беспокоит нелегальный ввоз машин HINO через «серых» импортеров из Китая. У каждого дистрибьютора есть политика. Мы, к примеру, ввозим машины из Японии «вчистую», уплачивая все налоги и сборы. А кто-то ввозит из других стран, оформляя на физических лиц или под видом бывших в употреблении. Эти незаконные схемы нам вредят гораздо больше, потому что клиент видит вроде тот же HINO, только дешевле.

— А с этой проблемой вообще реально справиться?

— Мы боремся. В прошлом году мы выиграли суд против компании из Благовещенска, которая использовала «серые» схемы для импорта. В этом году мы выиграли суд в Ростове. Мы выявляем такие факты и не замалчиваем их. Есть законы Российской Федерации, которые работают. Да, это требует много сил и времени, ведь необходимо пройти определенную юридическую процедуру, которая порой может затянуться на месяцы. Но мы будем бороться.