

СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ JAC:

ТОРГОВАЯ МАРКА СРЕДНЕТОННАЖНЫХ ГРУЗОВИКОВ JAC ДОСТАТОЧНО ШИРОКО ИЗВЕСТНА В РОССИИ. О ТОМ, ЧТО СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ЭТИХ ГРУЗОВЫХ ШАССИ, ПОГОЛОВНО ОСНАЩЕННЫХ РОССИЙСКИМИ КУЗОВНЫМИ НАДСТРОЙКАМИ, — КИТАЙ, ЗНАЕТ УЖЕ МЕНЬШЕЕ ЧИСЛО РОССИЯН. И ЕЩЕ МЕНЬШЕ ЛЮДЕЙ ВСПОМНЯТ, ЧТО ВЛАДЕЛЬЦЫ БРЕНДА JAC УЖЕ ПЫТАЛИСЬ ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК В 2005 И 2009 ГОДАХ. В 2012 ГОДУ РУКОВОДСТВО JAC MOTORS ПРЕДПРИНЯЛО ОЧЕРЕДНУЮ ПОПЫТКУ УТВЕРДИТЬСЯ В РОССИИ — НА ЭТОТ РАЗ ЭКСПОРТИРУЯ СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ШАССИ, — И ОНА ОКАЗАЛАСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ УДАЧНОЙ.

КИТАЙ В САМОМ ЛУЧШЕМ СМЫСЛЕ



Экономичность, современные технические решения и надежность — именно благодаря этим качествам техника JAC, по характеристике журнала «Автопанорама», стала прочно ассоциироваться в нашей стране с коммерческой выгодой для компаний, чей бизнес так или иначе связан с автоперевозками. Мы попросили ответить на несколько вопросов о технике JAC менеджера по развитию ООО «Джак Автомобиль» **Илью Московченко.**



— **Стереотипы, связанные с китайской техникой, во многом устарели. Мешают ли они вам работать в России? Или, напротив, привлекают покупателей, заинтересованных в покупке именно техники из Поднебесной?**

— За последние 10–15 лет на Российском рынке побывало большое количество автопроизводителей из Поднебесной, начиная с серьезных, крупнейших в Китае брендов и заканчивая марками, про которые не каждый китаец слышал. Идея выхода на рынок была проста, как железный лом: «даем цену ниже всех». Качество, естественно, соответствовало цене, и на наш рынок в большинстве своем поступала техника низкого качества, с полным отсутствием запасных частей, сервисного обслуживания и технической литературы. Конечно, за такой срок у потребителей четко сформировался стереотип, что китайский автомобиль — низкокачественный автомобиль. Сейчас одной из основных задач, которые стоят перед нашей компанией, является изменение негативного мнения об автомобилях из Поднебесной вообще и об автомобилях JAC в частности.

Наш продукт — автомобили N-серии. Они, безусловно, являются качественными, высокотехнологичными автомобилями, которые отвечают всем современным требованиям потребителей. На данный момент у нас отмечается стабильный рост продаж в России, который свидетельствует о том, что шаг за шагом нам удается ломать стереотип.

— **В свой нынешний приход в Россию JAC последовательно выводит на местный рынок грузовые среднетоннажные шасси с возрастающей грузоподъемностью. Какая именно из весовых категорий, на ваш взгляд, сегодня особенно востребована в РФ? Что показывают результаты продаж?**

— Лидером продаж по-прежнему остается модель N-75 с полной массой 7500 килограммов. Эта машина за счет своих технико-эксплуатационных характеристик, большого количества видов надстроек наиболее подходит на роль коммерческого автомобиля для различных нужд. Благодаря своей грузоподъемности она способна перевозить достаточное количество груза, а повышенный комфорт в кабине водителя позволяет осуществлять перевозки и на дальние расстояния.



– Как местный рынок воспринял вашу топовую на сей день модель – N-120 грузоподъемностью 7,7 тонны? Какие отзывы о ней вы получаете от российских владельцев этой машины?

– На рынке сложилась такая ситуация, что сейчас очень сложно найти аналогичную машину по разумной цене. Шасси некоторых автомобилей с сопоставимыми характеристиками стоят почти в два раза больше нашего. Продажи модели N-120 начались в середине прошлого года, и сейчас еще рано говорить о больших объемах продаж, но одно уже можно утверждать точно: спрос на эту модель растет в арифметической прогрессии.

У покупателей было много вопросов по поводу мощности этого автомобиля. Модель N-120 была спроектирована на базе модели N-75, и на ней применяется тот же силовой агрегат Cummins ISF3.8. Но на производстве «поколдовали» над блоком управления двигателем и передаточными числами в КПП и главной паре заднего моста, что позволило получить должный уровень динамических и топливо-эксплуатационных характеристик. Владельцы данной модели редко жалуются на динамику разгона и тяговые характеристики. Есть определенные пожелания насчет данной модели, но они не касаются мощности.



– Что означает литера N в названии моделей, создаваемых специально для России? Это слово North, указывающее на северную комплектацию? Или же у этих машин есть и другие особенности помимо «зимнего пакета»? Пожалуйста, расскажите о них.

– Литера N в названии моделей обозначает слово New – Новая. Первый автомобиль N-серии сошел с конвейера в 2012 году, она является совершенно новой для завода JAC. Эта серия автомобилей была создана, что называется, с нуля, в ее разработке принимали участие китайские, японские, корейские, европейские конструкторские бюро, а в производстве применяются комплектующие всемирно известных производителей. Машины поставляются во многие страны мира, пройдя серьезную адаптацию к условиям страны-импортера. На машины, поставляемые на территорию России, устанавливается внушительный список оборудования, благодаря чему наши автомобили на данный момент эксплуатируются без проблем в температурном диапазоне от -40 до +40 градусов Цельсия. У нас очень развита обратная связь с теми, кто эксплуатирует наши автомобили непосредственно – и от них поступает очень много положительных отзывов. Периодически они попадают в ситуации, когда автомобили используются в очень экстремальных условиях, и при минимальной подготовке нашего автомобиля (в основном это касается использования правильных ГСМ), машины достойно справляются с возложенными на них задачами.

– Как вы оцениваете свою нынешнюю дилерскую сеть в России? Она уже развилась до предельных размеров или какой-то рост еще возможен? Как быстро владелец грузовика JAC в отдаленном регионе сможет получить необходимые ему детали и компоненты для своего грузовика? И насколько оперативно они будут установлены?

– На данный момент наша сеть уже насчитывает около 30 дилерских станций. Рост есть и сейчас. Нельзя останавливаться на достигнутом, надо всегда анализировать сложившуюся ситуацию и постоянно думать над ее улучшением. Сейчас продолжается работа по расширению и улучшению качества оказываемых услуг для наших автомобилей. В ближайшее время нашими силами будут организованы региональные склады запасных частей, для того чтобы сократить сроки их поставки конечному покупателю.

– Грузовики JAC поставляются в Россию в виде шасси. Разве не дешевле было бы производить кузова в Китае? Какая выгода от сотрудничества с российскими производителями кузовных надстроек? И как оно в настоящее время протекает?

– Из-за законов и требований, действующих на внутреннем рынке Китая, их надстройки нашим покупателям не интересны. Чаще всего это касается габаритных размеров надстроек. У нас был опыт реализации автомобилей с зарубежными надстройками, и он оказался неудачным. Дело тут в ценообразовании. Из-за контейнерной доставки

31 октября компания «Джак автомобиль» сообщила о введении единой стоимости прохождения технического обслуживания грузовых автомобилей JAC N-серии у официальных дилеров на всей территории Российской Федерации.

Новая сервисная политика в данном вопросе позволит компаниям, эксплуатирующим грузовую технику JAC, быть уверенными в полноте и качестве произведенных работ независимо от региона, а также — в прозрачности расчетов, контролируемых непосредственно дистрибьютором.

Для потенциальных же клиентов или компаний, которые пока только рассматривают возможность приобретения нового грузовика JAC, это хорошая возможность получить представление о стоимости владения коммерческим автомобилем этой марки и сравнить ее с аналогичной характеристикой представленных на рынке аналогов.

Кроме того, благодаря единой цене на техобслуживание у владельцев техники появляется возможность планирования расходов, связанных с эксплуатацией автомобиля JAC, что всегда является важным для успешного ведения бизнеса.

дешевле завозить в Россию шасси: в сорокафутовый контейнер их помещается две единицы. Кроме того, российским потребителям всегда интереснее покупать автомобили, надстройка которых произведена отечественными кузовостроителями. Основной выгодой от такого сотрудничества является изготовление надстройки в кратчайшие сроки по техническому заданию, которое составляет заказчик. На данный момент у нас налажено сотрудничество с большинством ведущих кузовостроителей, которые полностью обеспечивают наши и покупательские потребности.

– Вместимость в 16 европалет в фургоне топовой модели JAC, конечно, впечатляет. Увидим ли мы

в России полноразмерное шасси JAC или седельный тягач?

– На данный момент наша задача — развивать продажи среднетоннажной коммерческой техники. Уверен, что в случае успеха через некоторое время российские потребители увидят не только седельный тягач производства JAC, но и другие модели из широкой линейки техники нашего производства.

– Как известно, JAC производит не только коммерческие автомобили, но и целую линейку строительной и складской техники. Как обстоят дела с продвижением этих машин в России?

– Развитие продаж строительной и складской техники производителем доверено другой компании, которая находится в Уфе. Мы постоянно контактируем: их компания эксплуатирует автомобили «Джак» — и я точно могу сказать, что развитие бизнеса у них проходит в положительном ключе.

– Прямой, но важный вопрос: закладывается ли в конструкцию техники JAC пресловутый принцип

«запланированного старения»? Или же ваш расчет, наоборот, на максимально долгую эксплуатацию ваших машин в России?

– В конструкцию шасси заложен 30%-й запас прочности по грузоподъемности. Это, прежде всего, сделано для увеличения срока эксплуатации автомобиля. Зная специфику грузоперевозок по территории России, где автомобили часто используются с перегрузом, запас прочности конструкции — это объективная необходимость, которая может обеспечить долгую эксплуатацию нашей техники. ■

