



РОССИЙСКИЙ ПОРТРЕТ HINO

В июле 2008 года в России учредили компанию «Хино Моторс Сэйлс», ставшую официальным дистрибьютором Hino Motors, Ltd. Всего за 7 лет была организована достаточно мощная дилерская сеть, на конец 2014 года реализовано 8595 автомобилей, и Россия вышла на 12-е место из 80 возможных по продажам техники HINO в мире. О причинах успеха марки мы говорим с исполнительным директором компании Юрием Зориным.

Алексей САМОЙЛОВ/Фото Хино Моторс Сэйлс

■ Юрий Владимирович, первый вопрос: почему именно HINO? Уточню, в моем представлении Япония – это небольшие расстояния между городами, идеальные дороги, высочайшая культура производства и эксплуатации техники, качественное топливо. И вдруг техника, фактически предназначенная для другой галактики, оказывается в наших экстремальных условиях. И пользуется успехом: это видно даже по цифрам продаж – за 7 лет у вас достаточно стабильный рост...

– Если говорить о технике, это не совсем так. И в 2008 году мы пришли не на пустое место. Дилеры по нашему поручению отслеживают всю технику HINO в регионах, и известны случаи, когда в эксплуатации находятся автомобили в возрасте 25-28 лет. Разумеется, это в первую очередь Дальний Восток и грузовики



Модельный ряд Hino для российского рынка. Основа продаж – шасси, а надстройки, как правило, отечественного производства

с «правым рулем». Тем не менее владельцы давно оценили надежность и простоту наших машин. Об их качестве говорить излишне, ведь Hino Motors входит в Группу Toyota, а реализуемая на предприятиях Группы система качества является образцом для подражания во всем мире. Со своей стороны, при активном участии японских коллег мы дополнительно адаптировали технику для тяжелых условий эксплуатации. В первую очередь это касается элементов подвески – рессор, амортизаторов, да и топливной аппаратуры. Так как наши машины в основном все-таки работают на асфальте, опыт эксплуатации показывает, что проведенных мероприятий оказалось достаточно. Кроме того, примерно раз в полгода при обязательном участии специалистов Hino Motors проводится выборочный мониторинг техники по регионам. Он включает в себя развернутое анкетирование владельцев, уточнение условий работы на местах и анализ выявленных замечаний, высказываемых специалистами всех уровней. Все это анализируется, и наиболее важные аспекты в конечном счете отражаются в спецификациях автомобилей. Кроме того, процесс адаптации продолжается и по мере того, как мы начинаем продавать технику для новых условий работы: например, самосвалы серии «700», как вы понимаете, уже не всегда асфальт...

Впрочем, не скрою, есть сегменты, в которых работать мы пока не готовы. Например, это тягачи для дальних магистральных перевозок. В Японии действительно нет расстояний в 5-7 и более тысяч километров, кроме того, в России это небольшая ниша, и в ней достаточно тесно. Так что в нюансах специфика у нашей техники все-таки есть.

■ Простите, политический вопрос. Насколько серьезно сегодня Hino Motors относится к российскому рынку? Автомобили компании успешно реализуются в 80 странах, а тут заснеженная

Россия с сомнительным качеством дорог и топлива...

– За весьма короткий промежуток времени по официальным продажам мы вышли на 12-е место в мире из 80 возможных. Причем даже с учетом непростой ситуации с продажами коммерческой техники в России, а я сужу по статистическим данным, у нас есть все шансы войти в первую десятку. Как вы понимаете, отношение производителя к такому быстро растущему рынку самое серьезное.

■ Вы упомянули адаптацию техники, которой компания занимается буквально со дня основания. А не проще ли ее делать здесь, в России, например, на собственном сборочном предприятии?

– С японскими коллегами мы рассматриваем возможность создания в России завода HINO. И общий интерес существует. Но в нынешней экономической ситуации хотелось бы увидеть «свет в конце туннеля», поскольку нам здесь нужен завод полного цикла. Посему предлагаю вернуться к вашему вопросу позже, например, когда наши продажи превысят 5000 ед. в год. Вместе с тем хочу подчеркнуть: мы продаем только шасси, а надстройки устанавливают российские производители. Учитывая, что цена надстройки может быть сопоставима с ценой шасси, сегодня можно утверждать, что по конечному продукту – комплектному автомобилю – у Hino Motors уже есть российское производство и оно локализовано.

■ Что представляет собой модельный ряд HINO, продаваемый в России?

– Скажу только о шасси, ибо обсуждать надстройки не вижу смысла: любые, что подходят по массогабаритным параметрам, на рынке есть. Сегодня мы реализуем автомобили трех серий:

– серия «300» с двигателем 150 л.с.: коммерческое наименование «3615» – полная масса 3,5 тонны и «3815» – полная масса 7,5 тонны;

– серия «500» в четырех вариантах: шасси для полной массы 12 и 17,5 тонны, самосвал полной массой 26 тонн с конструктивно допустимой грузоподъемностью до 20 тонн и миксер с такой же полной массой и рабочим объемом барабана 7 м³;

– относительно новая для российского рынка серия «700» представлена тремя базовыми вариантами: шасси для полной массы до 30,7 тонны, самосвал 16,5 м³ грузоподъемностью до 23 тонн и седельный тягач для автопоездов полной массой до 60 тонн.

Hino серии «300» с различными надстройками. Эти машины пользуются наибольшей популярностью западнее Уральского хребта



■ Тягач я ваш видел. Весьма интересная машина, но не для международных перевозок: 6х4, бак 400 литров, один спальник, хотя в остальном – 450 л.с., 16-ступенчатая коробка ZF, продольная и поперечная блокировки на тележке... Однако на ваших автомобилях двигатели Euro-4 и только механические коробки передач...

– Мы всегда выполняем требования действующего законодательства и учитываем пожелания наших покупателей. Если завтра будет нужен Euro-6 и только автоматическая коробка передач – мы готовы, но именно спрос определяет предложение. Тем более у Hino Motors это все есть, однако я не вижу смысла предлагать рынку решения, для него пока не актуальные.

■ Вместе с тем. Двигатели Euro-4 используются для нейтрализации отработавших газов «рециркуляцию» – технологию EGR. Но она требует качественного топлива с низким содержанием серы. Посему вопрос: как у вас в суровой российской действительности с отказами топливной аппаратуры? И второй вопрос: Euro-5. Только EGR или уже добавится SCR с пресловутой «мочевинной», подразумевают реагент AdBlue?

– Да, если говорить об экологических стандартах Euro-5 и выше, AdBlue будет использоваться на наших грузовиках. И здесь не вижу проблем: реагент есть в свободной продаже, равно как есть и опыт его практического применения, включая зимние условия. По топливной аппаратуре. Как наша компания, так и наши японские коллеги очень внимательно относятся к надежности техники, включая топливную аппаратуру. Тем более что она адаптирована для российских условий. Все случаи отказов нами изучаются и анализируются. Посему готов утверждать, что таких бывает 1-2 в год. Со своей стороны мы оказываем всю возможную помощь владельцам техники, но во всех случаях причиной отказа топливной аппаратуры однозначно является использование топлива откровенно сомнительного происхождения.

■ А что с географией продаж? Японская техника традиционно тяготеет к дальневосточным регионам или интерес к ней есть и в Центральной России?

– Здесь рекомендую вам изучить наш официальный сайт, где есть карта дилеров. И она подтверждает интерес покупателей нашей техники западнее Уральского хребта. Есть и региональная специфика продаж. Например, серия «300» более популярна в Центральной России, Поволжье, на юге – и здесь она лидирует по цифрам продаж. Серия «500» – это уже Сибирь. Но это связано с условиями



У компании 39 дилеров по всей России. На фото: Хино Урал (автосалон «Планета Авто»), г. Березовский, Свердловская область

работы: в Сибири «плечи» возки больше, и «пятисотка» для них больше подходит, «трехсотка» – это короткие «плечи» и крупные города.

■ Что вы можете сказать о вторичном рынке грузовиков HINO? Только ваша компания реализовала более 8,5 тыся-

чи автомобилей, а еще есть значительный парк, находящийся в эксплуатации. Мощная дилерская сеть ведь позволяет реализовать схему «Trade-In»?

– Я считаю, что вторичный рынок техники HINO еще только формируется. Например, наша компания начала официальные поставки техники в Россию всего

Серия «500» предлагается в четырех вариантах: шасси для полной массы 12 и 17,5 тонны, самосвал полной массой 26 тонн с конструктивно допустимой грузоподъемностью до 20 тонн и миксер с такой же полной массой и рабочим объемом барабана 7 м³



семь лет назад, и покупатели еще не готовы расставаться с ней в объемах, позволяющих говорить о наличии рынка. Хотя одна из его составляющих – дилерская сеть, позволяющая обеспечить квалифицированное восстановление техники перед ее реализацией на вторичном рынке, – у нас уже есть. Да и традиционная надежность грузовиков HINO позволяет нам работать по схеме Trade-In. Так что давайте подождем объемов, представляющих коммерческий интерес, хотя в условиях кризиса интерес к подержанной технике растет, и перспективы здесь очень хорошие.

■ Сегодня большинство эксплуатационников (и ваших потенциальных покупателей) столкнулись с финансовыми трудностями. И они сказываются на сроках обновления парка. Посему, на мой взгляд, для любого поставщика техники, даже в рамках сохранения «лояльности клиентов», на первый план выходят: а) дилерское послепродажное сопровождение, включая сервисные контракты, и б) поставки запасных частей. Разумеется, по возможности: «гуманные» цены на технику, расходные материалы и запчасти. Вы как полномочный представитель Hino Motors можете прокомментировать политику компании?

– Основная часть наших покупателей – индивидуальные предприятия и небольшие частные фирмы. По моей оценке, примерно только 40% продаж приходится на крупные компании, но их доля год от года растет. С учетом такой специфики, а также простоты, надежности техники, ее высокой ремонтпригодности основное внимание мы уделяем развитию региональной дилерской сети и поставкам запасных частей. На сегодня функционируют три крупных склада: в Бельгии – центральный склад Группы Toyota, наши – в Москве и Владивостоке. При этом примерно по 98% позиций поставка запчастей и расходных материалов осуществляется в трехдневный срок, разумеется, если их нет на складе у дилера. В ближайшей перспективе мы планируем открыть еще один склад, где-то в районе Урала или Западной Сибири – до офи-

циального открытия не могу назвать конкретное место, но это дело ближайшего будущего. Если говорить о сервисных контрактах, они есть, но их мы предлагаем в основном нашим крупным клиентам. Розничных сервисных контрактов у нас пока нет, впрочем, в том числе и по той причине, что частники на сегодня хотя и проявляют интерес, но в большинстве не готовы к такой форме послепродажного сопровождения – наши машины очень просты в ремонте и обслуживании.

■ А что с финансированием приобретения техники? У Hino Motors есть собственные программы или вы работаете с привлеченными компаниями, например, российскими?

– У нас есть целый список очень надежных российских партнеров, но именно у Hino Motors своих финансовых программ нет. Со своими партнерами мы достаточно регулярно проводим совместные акции, стимулирующие приобретение нашей техники. Но это разовые мероприятия, хотя и достаточно регулярные.

■ Как бы вы охарактеризовали ценовой диапазон техники HINO по сравнению, например, с европейскими конкурентами? Ну и, разумеется, стоимость запасных частей.

– Если говорить о стоимости приобретения, то здесь все по понятным причинам определяет контракт, но в первом приближении в сопоставимой комплектации наши машины дешевле некоторых конкурентов на 10-15%. Причем это связано с соотношением курсов евро/доллар/иена, и до ослабления евро разница доходила до 30%. С запасными частями ситуация иная – у нас очень значительная логистическая составляющая по сравнению с европейцами, посему по ряду позиций наши запчасти дороже. Если рассматривать наших конкурентов из Японии и Кореи, то здесь наши цены по ключевым позициям чуть ниже средних. Однако традиционно грузовик HINO очень редко бывает в ремонте, поэтому его стоимость владения на сегодня остается одной из самых низких на рынке.



«Хочу подчеркнуть: мы продаем только шасси, а надстройки устанавливают российские производители. Учитывая, что цена надстройки может быть сопоставима с ценой шасси, сегодня можно утверждать, что по конечному продукту – комплектному автомобилю у Hino Motors уже есть российское производство и оно локализовано»

■ Если уж мы заговорили о запчастях, скажите, а по марке HINO рынок контрафактных запчастей уже есть? Дело в том, что для многих производителей это проблема, а в условиях кризиса она будет только усугубляться.

– Здесь мы в достаточно выигрышной ситуации, ибо рынок контрафактных запчастей для HINO находится еще в зачаточном состоянии. Пока речь идет только о мелких расходниках. Мы и наши дилеры очень внимательно к этой проблеме относимся, подобные случаи выявляются, проводится разъяснительная работа с владельцами техники о недопустимости использования таких деталей. Но здесь нам помогает репутация марки и ее высокая надежность, а значит, невысокая потребность в запасных частях даже при длительной эксплуатации. Наши клиенты это понимают и стараются не экономить. ■

Относительно новая для России серия «700». С ней компания выходит в сегмент крупнотоннажных грузовых автомобилей...

