

«КАМАЗ» — УКРАИНА: РОСТ НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ РЫНКА

На автомобильном рынке Украины, где производители новой грузовой техники все еще сталкиваются с весьма сложными условиями для развития своих продаж, «КАМАЗ» по итогам 2010 года сохранил лидирующие позиции, завоеванные до последнего глобального экономического кризиса, увеличив при этом свою долю в традиционных сегментах рынка.

В 2010 году «КАМАЗ» поставил через свою дилерскую сеть на рынок Украины в общей сложности 446 новых грузовых автомобилей полной свйше 16 тонн и 8–16 тонн. Общие продажи камазовской техники, по данным информационно-аналитической группы «AUTOConsulting», составили 584 единицы. Это 14,5 % от всего экспорта «КАМАЗа» в прошедшем году. Компания показала рост доли рынка в обоих сегментах и по-прежнему остаётся лидером в них. В сегменте большегрузов доля компании в реализации новой техники составила 26,7 % (выросла на 1 % по сравнению с 2009 годом), в сегменте среднетоннажников — 27,8 % (рост на 16 %).

Украина обладает потенциально самым емким рынком грузовых автомобилей среди стран СНГ и постсоветского пространства. Так, в 2010 году суммарные объемы продаж грузовых автомобилей полной массой свыше 16 тонн — новых и поддержанных — составили около 5750 единиц. Однако на рынке преобладают продажи бывших в употреблении грузовиков, и только 38 % продаж приходится на долю новой техники. И это при том, что авто-



мобильный парк страны нуждается в серьезном обновлении: средний возраст грузовых автомобилей среднего и тяжелого класса, в которых представлена техника «КАМАЗа», составляет, соответственно, 21 и 18 лет. Последствия мирового экономического кризиса на украинском рынке автомобилей не были преодолены и в 2010 году. Об этом свидетельствует тот факт, что рынок новых грузовых автомобилей продемонстрировал 21-процентное падение по сравнению с 2009 годом, в то время как рынок поддержанных автомобилей вырос на 53,5 %. Если в 2009 году общее падение рынка средних и тяжелых грузовиков превысило 75 %, то в 2010 году он упал еще на четверть. Таким образом, КАМАЗ сохранил в Украине рост своей доли и при продолжающемся спаде рынка.

В обоих сегментах рынка грузовых автомобилей основным конкурентом КАМАЗа является МАЗ. При этом

«КАМАЗ» уверенно лидирует и по продажам готовых самосвалов, бортовых автомобилей и фургонов.

Основными потребителями грузовых автомобилей КАМАЗ являются предприятия аграрного сектора, магистральных перевозок, коммунальное хозяйство и силовые структуры. Они же останутся в этом качестве и в 2011 году. В структуре продаж преобладают самосвалы с долей 62 %. Спецтехнику на базе шасси КАМАЗ изготавливают заводы самой Украины.

В торгово-сервисную сеть «КАМАЗа» (ТСС) на Украине входят 7 дилеров и 3 субдилера с головными офисами в Киеве, Харькове, Днепропетровске, Чернигове и Николаеве. Филиальная сеть субъектов ТСС ОАО «КАМАЗ» покрывает всю Украину. На территории страны действуют 10 авторизированных сервисных центров «КАМАЗ», а также широкая сервисная сеть дилеров и субдилеров.

В 2007 году в Киеве было открыто ООО «Торговое представительство «КАМАЗ». В 2010 году на базе ООО «Черниговский автоцентр КАМАЗ» создано предприятие ООО «Торговая компания «КАМАЗ», которому присвоен статус официального импортера.

В 2011 году прогнозируется рост украинского рынка грузовых автомобилей на уровне 15–20 %, и оценочная емкость рынка новых грузовых автомобилей составит около 2750 единиц. Из них, предположительно, от 750 до 900 автомобилей поставит КАМАЗ. Компания примет участие во всех проводимых в стране тендерах на поставки автомобильной техники.

АГРОМАТ ВЫБИРАЕТ KOEGEL



Известная украинская компания «АГРОМАТ» — лидер по продаже строительных материалов в Украине, занимающая ведущие позиции на рынке

сантехники и керамической плитки, расширяет свой автопарк.

Для перевозки своих грузов компания использует автопоезда с прицепным составом различных производителей. С февраля в их линейке появились первые тентованные полуприцепы марки «Koegeel» с тягачами «SCNIA».

Это значимое событие для компании «Koegeel» как отметил глава представительства в Украине Александр Ильбицкий.

«То, что сейчас такие известные компании, как «АГРОМАТ» и другие,

KÖGEL

проявляют интерес к продукции «Koegeel», означает, что они увидели в нас надежного, стабильного, долгосрочного партнера, который готов идти навстречу клиенту в любой ситуации. В прошлом году мы активно занимались организацией сбытовой деятельности и развитием сервисной сети, тем самым заложив хорошую базу для качественного обслуживания клиентов, такой же стратегии мы будем придерживаться и в будущем».