



Для членів АсМАП України

Сергій ПАРХОМОВ

На Ялтинській конференції АсМАП, а також VII Міжнародному автосалоні вантажних та комерційних автомобілів TIR'2011 компанії «Когель Україна» знайомила учасників українського ринку вантажних автоперевезень з можливостями і перевагами ініційованої нею програми оновлення рухомого складу перевізників – членів АсМАП України.

Зокрема, виступаючи в Ялті, генеральний директор компанії «Когель Україна» Олександр ІЛЬБИЦЬКИЙ розповів:



– Суть цієї програми полягає в спеціальному ціноутворенні для техніки за рахунок формування великого пакету замовлень від членів Асоціації. Це не означає, що перевізники повинні формувати такий пакет самостійно і приходити до нас із пропозицією поставити, скажімо, 100 одиниць техніки. Ні, ми самі сформуємо цей пакет із окремих замовлень. При цьому замовників рекомендує АсМАП із числа своїх членів. Такі рекомендації є запорукою їх добросовісності, що знижує наші ризики і дозволяє впровадити спеціальне ціноутворення. Крім того, у програмі бере участь лізингова компанія, яка гарантувала перевізникам прийнятні кре-

дитні умови. Має програма й ряд інших важливих переваг.

Компанія «Когель Росія» вже двічі здійснила аналогічну програму у Російській Федерації, і успіх перевершив усі сподівання її організаторів.

Участь представників «Когель Україна» у Ялтинській конференції мала на меті, перш за все, просування програми на українському ринку.

– Міжнародна Ялтинська конференція є найбільш представницьким заходом міжнародних перевізників, – наголосив Олександр ІЛЬБИЦЬКИЙ. – І кращого місця для спілкування, обміну досвідом і вивчення ринкової ситуації годі й шукати. Участь у цьому заході дала нам можливість дійти певних висновків.

Перший, на жаль, не був дуже втішним – суть його полягала у тому, що інформаційне забезпечення ринку автомобільної техніки в Україні на сьогодні дуже слабке. І це стосується не тільки техніки KÖGEL, але й усієї сукупності автотехніки для міжнародних перевезень, яка постачається з Європи. Щодо напівпричепів KÖGEL, то мало хто з перевізників достатньо інформований про їх позиціонування на ринку, технічні характеристики, конструкційні відмінності, асортимент, фінансові аспекти діяльності компанії тощо. Так само багато прогалин у сфері досвіду вибору техніки, її пристосованості до виконання необхідних завдань і умов експлуатації.

– У цьому ми звинувачуємо, перш за все, самих себе, – резюмував керівник «Когель Україна». – Але головні «проколи» менеджменту і маркетингу за попередні роки нами визначені, і цей недолік ми усунемо дуже швидко. В той же час, тісне спілкування з українськими перевізниками в рамках конференції і після її закінчення дозволило представникам компанії переконатися в перспективності програми. Ми не лише побачили великий інтерес до неї, але й отримали велику кількість пропозицій про співробітництво від дилерських, фінансових і сервісних компаній. Усі ці пропозиції зараз активно вивчаються.

Та найважливішим результатом участі у Ялтинській конференції спеціалісти компанії вважають ту цінну інформацію, яку вони змогли отримати від перевізників, котрі давно співпрацюють з KÖGEL і упродовж багатьох років ретельно відслідковують усі нюанси експлуатації напівпричепів цієї марки в Україні та за її межами.

– Часу для випробувань і висновків минуло достатньо, і їх відгуки – найкращі рекомендації для нас, – констатував Олександр ІЛЬБИЦЬКИЙ. – А вони відзначили високу економічність, надійність, зручність наших напівпричепів, їх відмінну пристосованість для роботи у важких дорожніх і кліматичних умовах, корозійну стійкість, полегшену вагу і багато іншого, про що ви тепер можете почути не тільки від працівників компанії «Когель Україна», а й від них самих. З їх думкою ви можете ознайомитися на нашому сайті www.koegel.ua та сайті нашого офіційного дилера www.transmarket.ua. Відгуки російських перевізників ми теж будемо публікувати.

Звичайно, компанії доводиться докладати чималих зусиль, щоб розвіяти сумніви перевізників щодо переваг нової програми. З огляду на своє перевізницьке минуле, в «Когель Україна» їх добре розуміють. Проте О. ІЛЬБИЦЬКИЙ підкреслив, що подібні програми не можуть слугувати європейському бренду для досягнення тимчасової вигоди або поточної конкурентної переваги. Пропонувати таку програму виробник може тільки при відсутності системних проблем у своєму виробництві. Інакше програма неодмінно дасть збій і дискредитує бренд:

– Тому наша програма з АсМАП України – це ретельно продуманий крок, розрахований на довготривалу перспективу. І головна її мета – максимально можливе усунення дестабілізуючих чинників у процесі забезпечення перевізників технікою K(GEL), створення відповідних умов для її придбання і сервісу. У нас повинен працювати заводський конвеєр, а у перевізників – водії і техніка.

Крім того, в компанії зазначили, що отримали на конференції підтвердження однієї дуже прикрої тенденції. Про еміграцію за кордон професійних українських водіїв-міжнародників відомо давно, загалом їх виїхало за кордон кілька тисяч. Це серйозна втрата для бізнесу. Але ще гірше те, що українські перевізники, яким систематично доводиться стояти перед загрозою банкрутства, віднедавна почали відкривати свої підприємства в Польщі. Такого ще не було. Звинувачувати у цьому водіїв і перевізників некоректно. Можна лише дивуватися, що в нашій державі це явище досі не набрало масового характеру.

– Ми готові підтримати АсМАП України у будь-яких її заходах для протидії і боротьби з першопричинами подібних загроз, – підкреслив О. ІЛЬБИЦЬКИЙ. – Гадаю, над цим питанням повинні замислитись усі українські імпортери, дилери, фінансисти і ремонтники, які діють у сфері міжнародних автоперевезень. Хіба не зрозуміло, що без перевізників нам усім в Україні роботи буде нічого?

Не бажаючи завершувати розмову на такій драматичній ноті, наш співбесідник підкреслив наостанок, що Ялтинська конференція показала високу згуртованість українських перевізників, осмисленість і цілеспрямованість їх дій, високий авторитет на міжнародній арені, досвідченість, порядність, енергійність. І це дає приводи для оптимізму, дозволяє сподіватися, що спільними зусиллями учасникам вітчизняного ринку вантажних автоперевезень вдасться подолати будь-які труднощі і негаразди.



Майбутнє не забариться

Роботу по інформаційному забезпеченню програми оновлення рухомого складу перевізників – членів АсМАП компанія «Когель Україна» продовжила й у рамках участі у VII Міжнародному автосалоні вантажних та комерційних автомобілів TIR'2011. Орієнтуючись на результати Ялтинської конференції, співробітники стенду не лише знайомили відвідувачів з умовами участі у цій програмі та перевагами техніки марки KÖGEL, але й цікавилися їх точкою зору на сучасний стан і найближчі перспективи вітчизняного ринку автомобільних перевезень, на найбільш гострі проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

Проте й техніка, представлена на стенді компанії, викликала у відвідувачів велику зацікавленість.

– Аби продемонструвати нові розробки компанії KÖGEL для розширення можливостей перевізників при вирішенні логістичних задач, спеціально для автосалону TIR'2011 ми завезли в Україну два напівпричепи, – розповів Олександр ІЛЬБИЦЬКИЙ. – Це рефрижераторний Cool-MAXX SVT 24 та шторний тривісний напівпричеп на пневмопідвісці Cargo-MAXX XL.

Перший – це рефрижератор з високоефективною системою охолодження, виробництво яких KÖGEL розпочав зовсім нещодавно і визначив одним зі своїх пріоритетів. Спеціалісти переконані, що у сполученні з такими традиційними перевагами напівпричепів цієї марки, як, наприклад, полегшена вага всієї конструкції, новий рефрижератор знайде свою нішу і в Україні, і їх просування на ринку буде активним.

А от шторний напівпричеп Cargo-MAXX XL, який має сертифікат не тільки TIR, а й XL, був презентований на виставці для того, щоб показати майбутнє причіпної техніки для європейських доріг. Цей напівпричеп має ряд конструктивних відмінностей, призначених, перш за все, для підвищення безпеки руху та збереження вантажу. На жаль, українські перевізники поки що замало інформовані щодо нових вимог, які дуже скоро стануть обов'язковими в ЄС, а також щодо техніки, яка відповідає цим вимогам, нових технічних рішень, які цю відповідність забезпечують, та відповідних конкурентних переваг. Цю інформаційну прогалину компанія «Когель Україна» має намір заповнити найближчим часом.

KÖGEL
loads more