



КОМТРАНС

JAC: ОТ МОСКВЫ ДО БАЙКАЛА

«От Волги до Енисея
Леса, косогоры да степи,
Расся, моя ты Расся,
Ногами не счесть километры.
От Волги до Енисея
JAC колесит по Рассеи».



Подготовил Артём Щетников

Фото: Вадим Усков, Евгений Ошкин



Если вот так немного изменить знаменитую песню группы «Любэ», то вкратце можно пересказать roadshow «Москва — Байкал» сотрудников официального дистрибьютора автомобилей марки JAC на территории России. Ударить автопробегом по незнанию бренда решили с помощью трёх грузовиков с фургонами из сэндвич-панелей: JAC N56 с холодильно-обогревательной установкой (ХОУ) YoungJin YJ 350, JAC N75 с ХОУ YoungJin YJ 550, JAC N120 с ХОУ HwasungThermo HT-600H. Разбавлял представителей коммерческого транспорта «паркетник» JAC S5.

А ДОРОГА СЕРЮ ЛЕНТОУ ВЬЁТСЯ...

Участникам предстояло проехать свыше 6 000 километров. На пути следования — 12 городов, в каждом из которых презентации, встречи с теми, кто уже эксплуатирует машины и кто только присматривается к ним. Конечно же, были и тест-драйвы для всех желающих. В итоге поездка заняла почти месяц, поэтому участники пробега разделились на две группы. Одна ехала по европейской части страны и по Уралу, а вторая — по Сибири.

Примечательно, что в первой команде ехал генеральный директор ООО «Джак Автомобиль» Юй Ян. Он на собственном примере показал, что за машины не стыдно даже на

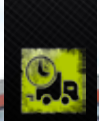
длинных перегонах. Пробеги между городами составляли до 700 километров. А на последнем участке пути от Красноярска до Иркутска — все 1200 километров. Тут не на каждой легковушке с комфортабельным салоном выдержишь — устаёшь.

«На самом деле ехать комфортно. Мы после 700 км пути отлично провели вечер, умудрились ещё пообщаться с дилером, к которому приехали. Какой-то физической усталости ни у кого из наших коллег не было. Спина не болит, ноги не отваливаются. Ребята мы, конечно, все молодые, может быть, ещё это играет свою роль, но тем не менее действительно вполне комфортно. Движки достаточно тяговитые, то есть средняя крейсерская

скорость у нас 90–100 км/ч, на обгонах до 120–125 км/ч. Машина позволяет вполне комфортно опережать фуры. По управляемости каких-то существенных недостатков не присутствует. Единственное, так как машины идут пустые, на очень плохой дороге определённая тряска присутствует», — делится впечатлениями региональный менеджер ООО «Джак Автомобиль» Игорь Алтухов.

РАССКАЖИ, ДА ПОКАЖИ

Во время остановок в городах следования автопробега участники устраивали презентации возможностей техники. Многие посетители впервые видели грузовики, и самым популярным вопросом стал: «А что



это за бренд?». К сожалению, за предыдущие годы попыток со стороны китайских компаний зайти на российский рынок было много. И почти все они заканчивались плачевно. В связи с этим недоверие к технике из Поднебесной росло. Поначалу, в 2005 году, не стал исключением и JAC, но в 2014 году ситуация в корне изменилась. (Подробно об этом мы писали в № 4 (22) за 2017 год и на сайте igrader.ru). Сейчас скептиков стало меньше.

«Мы заметили, что в Сибири очень много автомобилей коммерческих и легковых праворульных. Вплоть до того, что ездят грузовики, которые созданы ещё в 1990-е годы. У нас даже был в Кемерово тест-драйв, приехал человек, у которого японский Canter чуть ли не 1992-го или 1993-го года. Ну мы думали, сейчас сядет человек,

поедет и скажет: «Да ну, ребята, у меня машина 20-летняя, вообще неубиваемая, а вы мне тут хотите китайскую продать». Обратная ситуация, он проехал и сказал: «Да, это, конечно, не моя старушка», — вспоминает **специалист отдела маркетинга ООО «Джак автомобиль» Вадим Усков.**

Вторым по популярности вопросом стал финансовый. А третьим — по качеству и обслуживанию.

«Мы прекрасно понимаем, что коммерческая техника — это техника, которая должна приносить деньги, она не должна простаивать. Люди должны её эксплуатировать, и техника должна быть относительно беспроблемной. Конечно, учитывая качество солярки, возникают определённые проблемы, но это на любом автомобиле. Всё это мы тоже прекрасно понимаем. Те

люди, которые приходят посмотреть, что это за зверь, и как-то оценить этот вид китайского автопрома, пока ни одного негативного комментария, ни одного разочарования не высказали. Люди порой подходят с достаточно скептическим отношением к машине: «Китаец... ну давайте посмотрим, что это». Но вот они садятся за руль, едут, видят некоторые технические особенности автомобиля, те бренды, которые участвовали в компоновке данного автомобиля. Например, топливная система, электросистема Bosch, тормозная система WABCO. Люди начинают понимать, что действительно техника серьёзная и её стоит эксплуатировать и нужно это делать, особенно если учесть соотношение цена/качество. В частности, если мы, например, возьмём «две-



ИГОРЬ АЛТУХОВ,
региональный менеджер
ООО «Джак Автомобиль»

«Что касается стоимости владения, здесь всё достаточно просто. Стоимость обслуживания и сервиса у нас единая для всех дилеров на всей территории России. Вся информация представлена на нашем сайте jacrus.ru. Там указан весь перечень необходимых работ, производимых при каждом техническом обслуживании, и единая цена всех запасных частей, расходников и т. д. Стоимость нормо-часа у нас у всех дилеров одинаковая по России. Поэтому всю информацию можно получить там. В зависимости от того, про какую модель мы будем говорить, что же касается стоимости шасси, то здесь нужно смотреть комплектацию. По сути, возможность комплектации, а их 4: это пустая, но опять же пустая комплектация в нашем понимании — это отсутствие кондиционера и Webasto. Причём Webasto оригинальная немецкая, жидкостная на подогрев двигателя. Но в минимальной комплектации уже сразу идёт полный электропакет, то есть это стеклоподъёмники электрические. Это центральный замок с пультом дистанционного управления. Пульт выглядит как для легкового автомобиля: открыть/закрыть и выкидной ключ. Иногда приятно удивляет, что уже не старый ключ, а современный. Блок кондиционера, в частности, на 56-й модели выполнен даже лучше, чем у некоторых легковых автомобилей в плане дизайна и тактильных ощущений. Музыка, колонки встроенные уже есть».



надцатитонник», то разница с ближайшими конкурентами приближается к двум миллионам, а два миллиона для любой коммерческой задачи — это довольно существенная сумма. Поэтому клиенты удивлены, и нам от этого приятно, наверное, даже вдвойне. Мы действительно гордимся теми машинами, на которых мы едем и которые предлагаем», — уверенно говорит **Игорь Алтухов**.

Больше всего потенциальных покупателей поражает предусмотрительность завода JAC. К любимому занятию отечественных перевозчиков — «грузи больше, вези дальше» — производитель подошёл со всей серьёзностью.

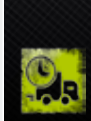
«Процент прочности рамы заложен на заводе порядка 25%, т. е. перегруза он не боится. У нас есть клиенты в Крыму, которые значительно больше, процентов на 30-40 точно, грузят и возят воду бутилированную, и я знаю, что они уже ездят год и у них проблем не было с перегрузом, чтобы рама или что-то где-то погнулось или ещё ка-

кие-то они испытывали неудобства. Рессоры не лопались, не меняли, ничего такого не было. Втулки, конечно, изнашиваются, потому что с такими нагрузками, мне кажется, любая свернётся», — рассказывает инженер сервисной поддержки ООО «Джак автомобиль» **Василий Прозоров**.

ВЕК ПОМНИТЬ БУДЕШЬ

Встречи с дилерами, покупателями и лизинговыми компаниями — это часть работы. Во время посещения некоторых городов команда приняла участие в открытиях новых дилерских центров, в обучении сервисных специалистов.

«Из особенных моментов, если говорить про бизнес, то запомнился Челябинск. Там открыли монобрендовый салон JAC, который будет заниматься практически всей техникой, которая есть. Это коммерческая техника, обычные легковые пассажирские автомобили, складская техника, и планируются даже автобусы. Отдельное здание, было много гостей, программа инте-



ВАДИМ УСКОВ,
специалист отдела маркетинга
ООО «Джак Автомобиль»

«Мы едем на трёх рефрижераторах, а люди спрашивают и про крано-манипуляторные установки, кто-то спрашивал самосвал. У нас всё это в парке есть, то есть реальные машины, которые мы готовили, которые сейчас реально продаются, и мы показываем, что без проблем, можно любой вариант надстройки установить. Честно скажу, что поломок у нас не было. Сейчас я вспоминаю за весь перегон, у нас была не то что поломка, а ощущение, что вроде бы горный тормоз на одном автомобиле начал барахлить. Остановились, посмотрели: нет, всё нормально, поехали. Наверное, какое-то личное ощущение у водителя было».

ресная, то есть мероприятие и дилер подготовил, и так сложилось, что мы едем. Он говорит: «Вообще звёзды сошлись и мероприятие реально удалось», — улыбается **Вадим Усков**.

Но автопробег запомнится не только этим. Некоторые участники команды впервые едут на такие большие расстояния.

«Непосредственно от Омска до Иркутска мне безумно понравился Алтайский край. Мы на этом перегоне, если не соврать, раз 10–15 останавливались просто для того, чтобы постоять, посмотреть, фотографироваться. Потому что природа, конечно, потрясающая: разноцветные леса, горы, камни и так далее. Отмечу, что дорога оказалась намного лучше, нежели мы ожидали. В центральной части России этот вопрос отчасти решён, но многие нас пугали, что там за Уралом будут проблемы, ехать будет тяжело и так далее. А у нас как была крейсерская скорость от начала пути, так она и остаётся, качество дорог, в принципе, неплохое, за редким исключением,

но это Россия, здесь стоит это брать во внимание», — с воодушевлением говорит **Игорь Алтухов**.

К слову, поразил даже самих участников пробега аппетит машин. Ещё когда roadshow только планировали, то закладывали в бюджет расход на уровне 16 литров на 100 километров.

«N56 на всём маршруте показывает средний расход топлива 11,3 литра с двигателем 2,8. N75 с ISF Cummins показывает расход 11,4 литра, правда, где много достаточно перевалов, расход чуть подрос и составляет, если мне сейчас не изменяет память, в районе 12,1–12,2 литра. На N120, учитывая, что он сам по себе тяжелее, так как у него изначально база взята от «семнадцатитонника», расход немногим больше, на литр, может быть. Средний расход получается порядка 12 литров, что наших потенциальных клиентов не может не удивлять, потому что расход, если сравнивать с конкурентами, существенно ниже», — поясняет региональный менеджер ООО «Джак Автомобиль».

JAC
MOTORS

www.jacrus.ru