

БРАЗИЛИЯ: новый рынок „Лады“

Год спустя

„Русские не пройдут“. Такая широковещательная „шарка“ одной из местных газет хорошо передавала настроения, предшествующие появлению первых советских автомобилей на земле Бразилии.

Длительное время эта латиноамериканская страна была практически закрыта для ввоза зарубежных машин. Автомобильный рынок формировался главным образом за счет продукции местных заводов, которые являлись в значительной своей части дочерними предприятиями известных фирм — ФИАТа, Форда, Дженерал моторс, Фольксвагена и производили около миллиона машин в год.

Новое правительство Бразилии, пришедшее к власти в июне 1990 года, решительно убрало многие таможенные барьеры, одновременно усилив накал конкурентной борьбы среди автогигантов за крайне заманчивые дивиденды. Речь шла о том, кто сумеет закрепиться на этом весьма перспективном и многообещающем рынке.

Впрочем, большинство участников той большой автомобильной „разборки“ не принимало вазовцев всерьез. Да, верно, многие таможенные, налоговые барьеры были убраны, но остались не менее сложные и трудные организационные, технические и, прежде всего, „двойного горючего“.

Рассчитывать на успешные продажи могли только машины, способные работать не только на бензине, но и на спирто-газовой смеси. С нефтью, а соответственно и бензином, в Бразилии „напряженка“, а вот спирта, получаемого из

сахарного тростника, пока с избытком. Для вазовцев же проблема альтернативного топлива была абсолютным новов.

К тому же, согласно бразильским регламентам, продажа иностранных машин в стране могла начаться лишь после получения фирмой-импортером специального сертификата, подтверждающего не только соответствие машин местным правилам эксплуатации, дорожной и экологической безопасности, но и наличие службы автосервиса — предприятий техобслуживания, базы запчастей и т.д.

Успех новорожденной компании „Лада ду Бразил“ многие в стране считают до сих пор феноменальным. Осенью прошлого года в Сан-Паулу были доставлены самолетом первые четыре вазовские машины. После доводки, приспособления к местным условиям и требованиям они были представлены на омологацию и, как говорится, с первого захода (такого тут тоже не помнят) получили разрешение на эксплуатацию в Бразилии.

В кратчайшее время были проведены все необходимые изменения на заводе, и уже с февраля нынешнего года „Лада ду Бразил“ начала широкую продажу автомобилей Волжского автозавода. Срок явно малый, чтобы делать глобальные выводы. И все-таки, как можно оценить становление компании и выход Волжского автомобильного на очень значимый для него латиноамериканский рынок? С этого вопроса началась моя беседа с вице-президентом компании „Лада ду Бразил“ Гербертом Бергером, посетившим не-

сколько дней назад наш город вместе с техническим директором компании Армандо Ельзером.

— На судьбу, так скажу, грех жаловаться. Вместе с Волжским автозаводом и его службой экспорта и внешних связей мы проработали большую работу. С февраля продано уже 16 тысяч машин ВАЗа. На нашу фирму пришлось 3,6 процента продаж по стране — это для периода становления явно неплохой показатель. Тем более с учетом общего экономического спада, а значит, и коммерции в Бразилии. Определелись уже и слои „наших“ покупателей. Это в основном не очень богатые люди, желающие получить за свои весьма непросто накопленные деньги надежный, экономичный автомобиль.

— Какие модели сейчас экспортируются и наиболее хорошо идут в Бразилии?

— Практически вся гамма машин тольяттинского завода.

На первом месте стоят ваши традиционные модели. Правда, название „Жигули“ пришлось заменить (оно весьма близко к нашему „жиголо“, что означает гуляка, сутенер), и эти машины известны теперь в стране под названием „Лайка“.

— Неужели бразильцы знают такую сугубо сибирскую породу собак?

— Нет, наверное. Но многие помнят имя первой собаки, слетавшей в космос. К тому же название показалось нам очень благозвучным.

На втором месте по продажам идет „Нива“ и на третьем — „Самара“.

— Вы только что познакомились с основными производителями ВАЗа, еще раньше с продукцией его. Как бы вы могли сравнить их с главными конкурентами?

— Я 32 года работаю в автомобильной промышленности, хорошо знаком со всеми предприятиями этой отрасли в Бразилии, со многими ведущими автомобильными фирмами Америки и Западной Европы. Могу со всей уверенностью сказать, что ваш завод вполне соответствует уровню мировой автомобильной промышленности. То же самое относится к конструкции, общему техническому уровню ваших машин. Что является их бичом — самым слабым местом и буквально бедствием для нас, экспортеров, — это нестабильность качества. Не знаешь, какого нового скрытого или внезапно вылезшего дефекта ждать от очередной машины. А значит, приходится тщательнейшим образом проверять каждую пришедшую из Тольяти машину — иначе можно мгновенно растерять престиж, авторитет, доверие у покупателей. И бывает очень обидно из-за маленького дефекта, пропуски, скажем, в крепеже обивки или незакрепленного как следует контакта вскрывать целые панели, чуть ли не разбирать целиком машину. Это обходится очень дорого и вам, и нам (а мы ведь тоже стараемся экономить каждый круэйро, это наше благосостояние, наша жизнь) и, конечно, не делает машину лучше.

Именно об этом я говорил всем, с кем довелось встречаться за минувшую неделю на вашем заводе. Я видел, что руководители, те же специалисты вашей дирекции по качеству или „АвтоЛады“ меня прекрасно понимают. Но есть, очевидно, еще что-то, мешающее вам выпустить стабильно качественные автомобили.

Я знаю об очень непростой политической и экономической ситуации в вашей стране. И все-таки хотел донести до всех вазовцев: если вы хотите лучше жить — надо прежде всего лучше работать. Здесь общие, похожие проблемы для обеих наших стран. Поверьте, я очень остро воспринимаю все это.

„Лада ду Бразил“ уже хорошо известна в нашей стране. Надо наращивать темпы продаж, надо укреплять имидж фирмы и предлагаемой ею продукции. Это в наших общих интересах.

А. ШАВРИН.



Опять очереди за бензином.

Фото Ю. Михайлина.