

# Proč Číňané zachycují trh nákladních vozidel, ne Kamaz / Ural / Maz

[putin-today.ru/archives/186826](http://putin-today.ru/archives/186826)

16 avrycta 2023 r.



Vladimir Putin se zúčastnil otevření provozu na silničním úseku Krymského mostu. Prezident řídil vedoucí vozidlo v konvoji stavební techniky. Foto: Kreml

Zprávy o rychlém růstu prodejů čínských těžkých nákladních vozidel na našem trhu často doprovázejí komentáře o ztracených polymerech, že Kamaz nesevědí, že vláda předala trh Číňanům a nuvoties.

Zde jsou údaje za prvních šest měsíců roku 2023.

№	Марка	Июнь			6 месяцев			Доля рынка			
		2023	2022	Изм.	2023	2022	Изм.	Июнь 2023	Июнь 2022	6 мес. 2023	6 мес. 2022
1	KAMAZ	2 873	2 314	24,2%	15 457	15 050	2,7%	22,4%	40,1%	24,6%	39,9%
2	SITRAK	2 175	0		10 384	0		17,0%	0,0%	16,6%	0,0%
3	SHACMAN (SHAANXI)	1 993	973	104,8%	8 597	2 770	210,4%	15,5%	16,9%	13,7%	7,4%
4	FAW	1 363	190	617,4%	5 865	666	780,6%	10,6%	3,3%	9,4%	1,8%
5	FOTON	703	0		2 147	0		5,5%	0,0%	3,4%	0,0%
6	HOWO	607	318	90,9%	3 671	1 239	196,3%	4,7%	5,5%	5,9%	3,3%
7	GAZ	584	328	78,0%	3 191	2 989	6,8%	4,6%	5,7%	5,1%	7,9%
8	MAZ	520	305	70,5%	3 064	2 027	51,2%	4,1%	5,3%	4,9%	5,4%
9	DONGFENG	410	0		1 162	0		3,2%	0,0%	1,9%	0,0%
10	JAC	315	211	49,3%	1 619	1 010	60,3%	2,5%	3,7%	2,6%	2,7%
	<b>Всего в России</b>	<b>12 823</b>	<b>5 766</b>	<b>122,4%</b>	<b>62 721</b>	<b>37 676</b>	<b>66,5%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Kdysi, když se hrálo na globalizaci, byl trh dán západním výrobcům. Dnes jsem jel do práce v Petrohradě a za 20 minut na kyjevské dálnici jsem napočítal 90 evropských kamionů, 30 našich (Kamaz, Maz), 12 čínských. Vzorek samozřejmě není vědecký, ale myslím, že odráží přibližné proporce.

Zdálo by se, že po odchodu velké evropské sedmičky se trh uvolnil a nýtované trucky, zachycují trh, v počítačových strategiích to dělají vždy. Tak argumentují naši průmyslníci na pohovky.

Ale pokud je závod navržen tak, aby podmíněčně vyrobil 100 000 vozů ročně, pak je možné optimalizací procesů tuto hodnotu o procento překročit. A pokud chcete vydělat 200 000, tak postavte nový závod, najměte dělníky, vyškolete je. Stejný příběh pokračuje v řetězci k výrobcům komponentů. Někomu se podaří zvýšit produkci a někomu ani ne.

Četl jsem historku, že když SONY po válce vstoupilo na americký trh, podařilo se jim svými rádií zaujmout jednu distribuční síť a vzali 10 000 kusů na vyzkoušení. Překvapivě se ukázalo, že jsou levné, ale kvalitní a rychle se rozptýlily. Majitel sítě se rozhodl koupit 100 000 kusů a překvapilo ho, že cena vzrostla. V reakci na prohlášení, že větší várka by měla stát méně, Japonec vysvětlil, že může novou várku 10 000 prodat za starou cenu a dokonce dát slevu, ale aby vyrobil 100 000 kusů, musel by rozšířit výrobu, najmout nové zaměstnanci a hrozí, že taková aplikace bude jednorázová, proto nová cena s těmito riziky počítá. Američan s argumentem souhlasil. Totéž lze říci o výrobcích komponentů.

A pokud 100 000. závod vyráběl v posledních letech 50 000 nákladních vozů, pak i když není potřeba stavět nový závod, problémy s pracovníky, vybavením, sklady, logistikou a dodavateli se stejně rychle nevyřeší a neměli byste za rok očekávat zdvojnásobení výroby.

A to ještě nebereme v potaz sankční stávku, změnu dodavatelů, dodavatelských řetězců.

A podle Šojgua 18násobný nárůst dodávek do armády

<https://vz.ru/news/2023/8/14/1225716.html>

Pro čínský závod s nominální kapacitou 300 000 kamionů není těžké vyrobit 10 000 kusů pro ruský trh a takových závodů je více.

Je důležité vzít v úvahu, že Číňané často zaplňují výklenky, pro které jsme prostě nevyráběli.

Proto ať prodávají, prodávají své místo toho evropského, země potřebuje stavět, vozit zboží, nedostatek vozidel poškodí celou ekonomiku. A když jsou jejich výrobci připraveni zvýšit produkci, pak je třeba Číňany hladce vylodit a donutit je lokalizovat pomocí cel, recyklačních poplatků atd.

**vlad78**

<https://aftershock.news>