



- ← Михаил Роткин, 51 год, по образованию – инженер-технолог.
- С 1999 по 2001 год – региональный менеджер отдела продаж и развития дилерской сети «БМВ Русланд Трейдинг».
- С 2001 по 2006 год – директор по продажам «Ягуар Ленд Ровер».
- С 2006 по 2014 год – заместитель генерального директора дилерского центра «Галф».
- С 2014 года – в «Хавейл Мотор Рус».

## Михаил Роткин В УБЫТОК НЕ РАБОТАЕМ

Заместитель генерального директора «Хавейл Мотор Рус» рассказал Quattroruote, зачем компания не торопится форсировать события и почему H9 – недооцененный автомобиль.

Текст Олег Малов  
Фото Naval

**Б**ренд Naval работает в России всего два года. Расскажите коротко, что он представляет собой на родине?

**Михаил Роткин:** Naval принадлежит компании Great Wall Motor и специализируется на выпуске кроссоверов и внедорожников. На родине, в Китае, это SUV-бренд №1. С моделью H6 он входит в топ-5 по продажам SUV в мире. В прошлом году общие продажи составили 938 018 машин, из которых 580 683 – как раз H6. Кстати, эта модель – лидер продаж Naval в России.

Что на глобальном уровне?

**Михаил Роткин:** Сейчас мы работаем в 27 странах – в Австралии, в Южной Америке, в Африке. Но из зарубежных рынков для компании приоритетным является российский. Именно поэтому Naval в России не просто импортер. С самого начала бренд решил открыть здесь производство полного цикла. Это стратегическое решение, которое позволит нам уверенно себя чувствовать в перспективе.

Стратегия стратегией, но как компания сейчас чувствует себя на нашем рынке?

**Михаил Роткин:** Мы не форсировали события – в 2015 году это было рискованно. Поэтому терпеливо и осмотрительно выбирали партнеров, которые хотели стать нашими дилерами. И не демпинговали, продавая машины. С января по июнь 2017 года мы продали 869 автомобилей, сейчас у нас 10 дилерских центров. В абсолютные цифры скромные, но с учетом числа дилеров – отличный результат.

Какие качества должны быть у успешного претендента на дилерство Naval?

**Михаил Роткин:** Опыт работы и сбалансированная экономическая стратегия. Потом уже будем смотреть на его конкретные предложения: объемы, расположение центра и т. д.

Насколько важен опыт работы с китайскими брендами?

**Михаил Роткин:** Не имеет значения. Поскольку мы в любом случае проводим обучение своих партнеров работе по корпоративным стандартам Naval.

На каком этапе сейчас строительство завода Naval в Тульской области?

**Михаил Роткин:** Уже монтируются корпуса, фермы перекрытий. Строительство завершится в 2018 году, а выпуск автомобилей стартует в 2019-м. Максимальная мощность – 150 000 автомобилей в год. Степень локализации в первые три года будет порядка 30%, а в течение пяти лет после запуска повысится до 50%.

Сколько инвестируете в завод?

**Михаил Роткин:** Около 18 млрд рублей. Надеяться на быстрый возврат этих денег, конечно, не приходится. Длинные инвестиции – это нормально, посмотрите на Hyundai и Kia, они играют вдолгую и потому в лидерах рынка.

Уже есть определенность в отношении локализуемого модельного ряда?

**Михаил Роткин:** Пока принимать решение рано. До 2019 года у нас есть время, чтобы проанализировать спрос. Сейчас в России в лидерах H6

### МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ЗАВОДА NAVAL В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ – 150 000 АВТОМОБИЛЕЙ В ГОД

Нашим брендом интересуются дилеры, в портфеле которых есть и американские, и европейские, и японские автомобили.

Назовите ключевые ценности Naval?

**Михаил Роткин:** Профессионализм, фокусирование на сегменте SUV, высокая технологичность, соотношение цены и качества. Последнее для нас сейчас особенно важно. Бренд пока не так хорошо известен, как у себя на родине, однако мы продаем качественные автомобили по адекватной этому качеству цене. Посмотрите на начинку наших автомобилей: АКП – ZF, привод – Borg Warner, электроника – Delphi и Bosch, медиасистема – Infinty. Эти имена говорят сами за себя. Я иногда спрашиваю потенциальных клиентов, почему они рассматривают наши автомобили в ряду других возможных. И большинство апеллирует именно к сбалансированному соотношению качества и цены.

(кроссовер длиной 4,6 м. – Прим. ред.). Вторая по популярности – самая младшая модель H2. Этой осенью привезем H6 Coupe, затем обновленный флагман H9 с 8-диапазонной АКП. В следующем году – новое поколение H6.

То есть нишевый H6 Coupe привезете раньше нового поколения H6?

**Михаил Роткин:** Да, кросс-купе – очень интересный автомобиль как с точки зрения дизайна, так и по части оснащения, у него отличная отделка. Линейка действительно экономичных двигателей. И динамика впечатляющая.

Рассматриваете возможность создания и производства исключительно российской модели?

**Михаил Роткин:** Таких планов пока нет, однако все модели, предназначенные для производства в России, подвергнут адаптации, прежде чем они встанут на конвейер. Правда, такая

« Мы терпеливо и осмотрительно выбираем партнеров, которые хотели стать нашими дилерами, и не демпингуем, продавая машины.

Михаил Роткин:  
Заместитель генерального  
директора «Хавейл Мотор Рус»

работа будет не слишком велика. Наши оснащают подогревом кресел и руля. В остальном между версиями для Китая и России будет немного отличий.

Naval H6 1.5, АКП, передний привод – 1,2 млн рублей. Не скажешь, что вы по примеру многих молодых брендов из Китая демпингуете...

**Михаил Роткин:** Мы и не ставили себе такой задачи. Naval продает автомобили за цену, которую они стоят. И не работает себе в убыток.

Тем не менее молодому бренду нужно предпринимать дополнительные усилия, чтобы убедить покупателя...

**Михаил Роткин:** Тут нужен целый комплекс мер, которым мы и оперируем. Во-первых, нужны надежные партнеры в числе дилеров. Во-вторых, на складе всегда должна быть полная номенклатура запчастей – у нас есть все, даже двигатели в сборе. В-третьих, важно уметь быстро доставить запчасть – в Москве мы делаем это за день, а в любом из регионов это занимает максимум до трех дней. Кроме того, у нас приятная гарантийная политика: 3 года или 100 000 км пробега. А на хромированные части даем гарантию 2 года. Плюс у нас ТО на пробеге 5000 км или через шесть месяцев бесплатно для клиентов.

Дайте совет: какую модель Naval в сентябре купить быстро и выгодно?

**Михаил Роткин:** Несомненно, H9 – полноразмерный рамный внедорожник, уже в базе располагающий семью посадочными местами. Он комфортен, безопасен, отлично укомплектован. Вы не найдете в этом классе более выгодного предложения.