

ИМЯ В БИЗНЕСЕ: SDAC

Вёл беседу
Александр
Николаев



Обилие китайских брендов на рынке коммерческого транспорта России может сбить с толку многих, но не тех, кто вооружён достоверной информацией. Владеющие знаниями среди других брендов выбирают SDAC, являющийся частью группы Weichai Holding. О пути, который выбрала команда SDAC для развития на российском рынке, в интервью нашему корреспонденту рассказывает директор департамента транспорта брендов SDAC и Asiastar Евгения АЛЕКСАНДРОВА.



— Сегодня рынок коммерческой техники перенасыщен предложениями. Что выделяет бренд SDAC среди конкурентов? Как удаётся удерживать и укреплять свои позиции?

— Фундамент рыночного успеха — качество продукта. SDAC входит в крупнейший китайский холдинг Weichai, в рамках которого также производятся мосты Hande и коробки передач Fast Gear: именно этими агрегатами оснащается наш коммерческий транспорт. Это даёт неоспоримое преимущество

при точечной настройке основных узлов автомобиля между собой, а также существенно влияет на качество и удобство эксплуатации автомобилей. При этом SDAC применяет уникальное ценообразование. Осенью 2025 года мы предлагаем клиентам обширный перечень уже застроенных автомобилей в самых востребованных комплектациях по максимально выгодным ценам. Например, готовый автомобиль SDAC с изотермическим фургоном премиум-класса можно приобрести от 3,85 млн. руб., а спецвер-

сии вроде эвакуатора со сдвижной платформой — от 4,7 млн. руб.

— В России активно развивается региональная логистика. Какие регионы для вас наиболее перспективные в плане партнёрства и почему?

— Мы готовы сотрудничать с любым регионом. У нас уже сложилась обширная дилерская сеть с сильной экспертизой как в области реализации, так и в послепродажном обслуживании среднетоннажной техники. Сейчас наша задача — дополнительно усилить ЦФО и обеспечить присутствие бренда во всех регионах с устойчивым спросом на коммерческую технику.

— С кем из партнёров у вас уже сложилось «долгое плечо» сотрудничества? Как такие проекты помогают совершенствовать реализуемую технику?

— Мы — молодой бренд, поэтому долгосрочное партнёрство у нас только зарождается. Формируется и расширяется парк тестовых автомобилей, который компания активно предоставляет в долгосрочные тесты. Эта практика охватывает потенциальных и существующих партнёров, чтобы у них ещё до покупки появилась возможность убедиться в качестве и удобстве грузовиков SDAC. Например, сейчас изотермический фургон SDAC J7.5 и рефрижератор SDAC K7.5 находятся в долгосрочном тесте у крупной логистической компании на территории Северо-Западного федерального округа. У клиентов это повышает уровень доверия к бренду и поставщику техники как к надёжному деловому партнёру.

— Какие главные инсайды вы уже вынесли из этого теста? Может, что-то придётся доработать по горячим следам?

— Мы уже получили обратную связь. Водители в первую очередь высоко оценили комфортную посадку, отличную обзорность, очень точное и острое рулевое управление. Они оценили удобство маневрирования в городских условиях благодаря компактной базе и лёгкости в управлении при полной загрузке. Механики похвалили работу кондиционера, грамотно подобранное управление настройками водительского кресла, низкую погрузочную



высоту, особенно в модели J7.5, где она лучшая в классе! Были также озвучены некоторые пожелания к модернизации кузова для работы логистической компании. Большинство из предложений можно без проблем реализовать в процессе монтажа надстройки.

— А какие надстройки сегодня самые востребованные у клиентов, и почему именно они?

— Стабильным спросом пользуются изотермические фургоны, в которых можно осуществлять перевозки грузов с широким диапазоном температурных режимов. Такие фургоны можно использовать для перевозки фармацевтической продукции, требующей точно выставленной температуры. Они же незаменимы и в перевозке продовольственных товаров, охлаждённых или в глубокой заморозке. Также возможны поставки фургонов с мультитемпературным режимом. Помимо этого, у нас есть на складе, и мы всегда готовы оперативно поставить бортовые платформы со шторным механизмом или КМУ, и самые востребованные модификации спецтехники — такие, как эвакуаторы, порталы и крюковые погрузчики.

— Бывает ли так, что запросы на надстройки кардинально отличаются, в зависимости от региона? Можете привести примеры неожиданных кейсов?

— Да, запросы на надстройки действительно имеют некоторые различия, в зависимости от региона. В южных и центральных больше востребованы изотермические и рефрижераторные фургоны, а за Уралом отмечен повышенный спрос на спецтехнику в виде бортовых платформ с КМУ и АГП. Сейчас мы активно развиваем новое направление — поставку газовозов. Выбран надёжный партнёр, первые автомобили уже трудятся у наших клиентов.

— Какие новые автомобили SDAC вы продвигаете на российском рынке?

— Компания изучила запросы покупателей и предоставляет самую востребованную технику. Наиболее востребованные модификации были представлены на прошедших выставках Comvex-2025 в Москве и Иннопром-2025 в Екатеринбурге. А скоро будут доступны для заказа и новые модификации на базе SDAC K12 полной массой до 12000 кг. Новый SDAC K12 специально адаптирован под дорожно-климатические условия эксплуатации. Эта модель будет доступна с тремя вариантами колёсной базы: 4200, 4740, 5300 мм. Автомобиль получил кабину со спальным местом, подрессоренное сиденье водителя и топливный бак увеличенного объёма 350 л. Всё это ответы на запросы клиентов.

— Сколько в среднем уходит времени от идеи клиента до выхода готовой надстройки?

Какой у вас был рекорд по скорости разработки?

— Здесь сложно ответить, так как каждый автомобиль, по сути, уникален, и мы не боимся сложных запросов, готовы проработать и предложить даже самые экзотические версии, если Клиент заказывает — главное, чтобы в соответствии со всеми действующими регламентами. Для оперативности у нас всегда есть в наличии самые востребованные модификации техники SDAC. В большинстве случаев дилер готов поставить автомобиль, отвечающий всем потребностям клиентов в кратчайшие сроки.

— Развитие инфраструктуры в России всегда вызывает много вопросов. Какие вызовы вы видите сейчас, и как компания адаптируется под текущие реалии?

— Мы планомерно работаем над усилением и расширением модельного ряда. Ранее было анонсировано появление в скором будущем модели полной массой до 12 т, что позволит привлечь новых перевозчиков и полностью перекрыть потребности клиентов в сегменте MCV. Известно, что в целом выигрывают компании, которые могут предложить широкую продуктовую линейку, короткие сроки поставки, качественное и оперативное сервисное обслуживание на высоком уровне. Ну и, конечно, индивидуальный и комплексный подход к каждому транспортнику из пула заказчиков, реализуя принцип «одного окна». Именно это заложено в слогане нашего бренда: «SDAC — сила в партнёрстве!».

— Спасибо, что нашли время для общения!

