

VOLVO PENTA ОТЛИЧАЕТСЯ

ДЖОЙСТИК VOLVO PENTA



**Теперь катера
с колонками можно
заказать с джойстиком**

Для Volvo Penta IPS –
стандартная опция

**Интересно?
Покажем новый
джойстик «Volvo Penta»
на выставке
«Московское Ботт Шоу»
22–27 февраля 2011 г.
в МВЦ «Крокус Экспо»
или на нашем
сайте...**



**VOLVO PENTA AQUAMATIC
ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПЕРЕД ПРИРОДОЙ**

VOLVO PENTA

www.volvopenta.ru

МОРСКОЙ БИЗНЕС под прессом Интернета

Анонс нового американского Интернет-сервиса Seedealercost.com произвел эффект разорвавшейся бомбы на дилеров товаров для активного отдыха воде. Группа основателей – бывших торговых менеджеров, осознав информационную мощь глобальной сети, продемонстрированную недавним скандалом с сайтом Wikileaks, собирается ввести «сыворотку правды» всей американской системе продаж водной техники. На их сайте, по замыслу, предназначенном для обслуживания интересов конечного покупателя, предполагается размещать полную информацию о конкретной модели товара, дилере, возможных заказных опциях, а также отпускную цену (!) и процент дилерского «наvara». По оценкам экспертов, следствия работы этого ресурса могут стать катастрофическими для дилерских сетей.

В автомире США подобный сервис уже действует под названием Edmunds.com, позволяя выбрать модель автомобиля по нескольким важным параметрам, в число которых входят и информация о дилере, и возможные условия кредитования покупки. Но со стороны американских лодочных дилеров анонс сайта вызвал бурю негодования, производители же предпочли уклониться от прямых оценок. Наверняка будут недовольны и клиенты – но уже не самим фактом существования сервиса, а теми реалиями, которые откроются их взору.

Американская Ассоциация фирм-посредников (MRAA) обратилась с открытым письмом к компаниям-производителям, в котором обращает их внимание на то, что раскрытие информации о ценах производителя подрывает основы функционирования дилерского бизнеса. По их мнению, это заставит посредников демпинговать и соревноваться между собой за минимальный процент прибыли, в то время как их расходы на сервис, страховки и аренду торговых площадок останутся как минимум теми же. «Это равносильно смене всех правил игры в морском бизнесе», – отмечается в письме.

Дилер «Brunswick» Лари Руссо признает, что известие застало его врасплох. Даже учитывая развитость американского лодочного рынка, с автомобильным рынком его роднит совсем немного. Кроме того, авторынок работает в условиях открытости информации о ценах уже 15 лет и сумел адаптироваться к ним. По мнению Руссо, по «автомобильной» модели можно продавать только суда массового спроса – байдарки, аквабайки, гребные лодки, особенно алюминиевые. Крупные суда, продаваемые с длинным списком заказных опций, и сильно подверженные влиянию сезонности спроса, абсолютно не вписываются в предлагаемую модель.

Мощные производители, такие как «Brunswick» и «Yamaha», считают, что деятельность Seedealercost.com приведет к гибели системы посредников, приняв сторону своих перепродавцов, и уже оповестили их о том, что разглашать договорные дилерские цены не намерены.

Что до нас, то вряд ли факт появления информации о дилерских ценах окажет существенное воздействие на отечественный рынок малых судов. Авторизованных дилеров американских производителей у нас единицы, а отечественный судостроитель не слишком активно идет на продажи исключительно через посредников и не пренебрегает розничными продажами прямо с завода. Наш покупатель чаще всего идет к посреднику осознанно – за сервисом, который стремится получить и готов оплатить. ■

А.Д.