

# 10 лет как один день

*Первый автомобиль Porsche 911 Carrera был продан в Москве 10 лет назад*

В мае Porsche отмечал юбилей официальной работы в России. Вот уже десять лет как компания Porsche действует на российском рынке и добилась за это время выдающихся результатов по объему продаж, масштабному развитию дилерской сети.

История Porsche в России началась в 2001 году, когда в шоу-руме компании «Спорткар-Центр» на Кутузовском проспекте приступили к официальным продажам легендарных спортивных автомобилей. Уже через год компания стала крупнейшим дилером Porsche в Восточной Европе. Первым официально проданным автомобилем был легендарный Porsche 911 Carrera.

На торжественном приеме по случаю этой даты генеральный директор ЗАО «Спорткар-Центр» Дмитрий Баранов отметил: «Всегда сложно быть первыми. Несмотря

на все трудности, с которыми нам пришлось столкнуться, мы смогли запустить и отладить такой непростой механизм, как импорт и продажи автомобилей Porsche».

Рекордным для созданной в 2003 году компании ООО «Порше Руссланд» стал 2008–2009 финансовый год, когда было продано 2328 автомобилей, а за последние семь лет дилерская сеть выросла в восемь раз и насчитывает 19 партнеров.

Бестселлером модельного ряда Porsche по праву считается Cayenne: продажи этой модели выросли в прошлом году до 1188 единиц. На втором месте — Panamera: в 2010 году ее выбрали 250 человек. Высоким спросом пользуется и легендарный спортивный автомобиль 911 Carrera — 96 экземпляров.



«Спорткар-центр» — 10 лет на рынке

Выдающиеся достижения Porsche на российском рынке подтверждают и независимые эксперты. Многие автомобильные издания за последние годы удостоили автомобили Porsche различных наград. Недавние примеры: «Автомобиль года в России — 2010», «Лучшее авто по версии Рунета — 2010», «Золотой Пегас».

«Показатели Porsche указывают на безоговорочный успех марки в России, — заявил генеральный директор ООО «Порше Руссланд» д-р Томас Штэрцель. — Мы намерены и дальше двигаться выбранным курсом и воспользоваться еще большим потенциалом роста в сегменте спортивных автомобилей».

## Регата «Золотые весла – 2011»

*Parmigiani на гребне волны*



Участники регаты у моста Ломоносова

12 июня на Фонтанке было оживленно. Набережную заполнили зрители, а на воде проходила международная регата «Золотые весла Санкт-Петербурга — 2011». Соревнования впервые проводились в формате спринтерской гонки на дистанции длиной 250 метров между Ломоносовским и Аничковым мостами.

В этом году в регате участвовали более 500 спортсменов из 18 стран — масштаб мероприятия обеспечила поддержка компании Parmigiani Fleurier. Известная часовая компания подготовила и еще одно интересное мероприятие. В рамках неофициальной программы Международной федерации гребного спорта у гостей регаты была уникальная возможность не только присутствовать на предстартовых

тренировках звезд академической гребли, но и самим взяться за весла.

Мастер-класс проходил в три этапа: на специальных тренажерах, в бассейне и на большой воде. «Академическая гребля — вид спорта, который развивает и физические, и умственные способности. Именно желание популяризировать значимость физического и психического здоровья побудило марку выступить спонсором регаты, — прокомментировал глава бренда Parmigiani Жан Марк Жако. — Благодаря таким командным видам спорта мы чувствуем общность и сплоченность — вот что главное».

В справедливости этих слов участники соревнований и зрители могли убедиться уже на следующий день. Несмотря на испортившуюся погоду, гонка прошла успешно и расхотеться никому не хотелось.

## Perkins в России

*Известный бренд на нашем рынке*

В мае в Петербурге состоялась пресс-конференция компаний Perkins Engines (Великобритания) и «Хайтед» (Россия), посвященная плану продвижения двигателей Perkins Sabre в России.

Дизели этой марки устанавливают на прогулочные и специальные суда — спасательные, промысловые, патрульные и др. Двигатели Perkins Sabre мощностью от 17 до 300 л.с. получили мировую известность благодаря экономичности, надежности и компактности. Они простоты в обслуживании и ремонте, соответствуют экологическим стандартам, а представительства в 160 странах гарантируют техническую поддержку в любом регионе.

Достигнув сильных позиций в мире (общий объем продаж двигателей Perkins планируется до 24% мирового рынка), компания активизирует свою деятельность на новых рынках, в том числе в России. Один из факторов интереса к нашему рынку — потребность в модернизации коммерческих судов, а также растущее число прогулочных яхт и катеров.

В своем докладе «Двигатели Perkins Marine — новые возможности для российского судостроения» Мэтт Вилсон, менеджер по маркетингу и продажам Wimborne Marine Power Centre, отметил, что он уверен в хороших перспективах Perkins на российском рынке.

В соответствии с соглашением о сотрудничестве между Perkins Marine Power и «Хайтед», российская компания стала эксклюзивным дистрибьютором Perkins Sabre в России, Украине и Казахстане; также она займется их обслуживанием и поставкой запасных частей. По мнению экспертов «Хайтед», учитывая состояние рынка, компания может в течение ближайших двух лет занять нишу, составляющую не менее 5%.

