

## "Citroen" готовится к новой европейской экспансии

Компания "Citroen" объявила о своем намерении приступить к активному переделу европейского рынка. Зоной особых интересов назван промежуточный сектор между семейным и бизнес-классами (сейчас в нем лидирует "VW Passat"). Это заявление прозвучало в городке Рен, на северо-западе Франции, на недавно модернизированном заводе компании. Похоже, ситроеновцы действительно настроены очень решительно. Ведь подобные слова просто так на ветер не бросают.

Ставка на "C5".

У немецких автогигантов теперь появился повод для серьезного беспокойства. Французы обещают укрепить свои и без того неплохие позиции не только в Европе в целом, но и конкретно в Германии - на родине своих основных конкурентов. Потеснив немцев в гольф-классе с обновленной "Xsara", "Citroen" теперь пытается сделать то же самое в секторе автомобилей, вплотную подступивших к бизнес-классу. Здесь ставка сделана на новую модель "C5", которая появится в европейских салонах уже в марте-апреле. Причем по соблазнительной цене: всего от \$20.000.

За эти деньги покупателям обещают машину, которая будет неоднократно и приятно удивлять. Суперкомфортной подвеской, способной выдержать без ремонта не менее 200 тысяч километров, новейшей навигационной системой и бортовым компьютером, призванным обеспечить высочайший уровень безопасности. А также необычайно просторным салоном и минивэновским обзором. Словом, автомобиль будет давать своему владельцу гораздо больше, чем тот от него ожидает. Это как при неожиданном повышении класса в самолете. Пассажир, купивший билет в "бизнес", будет приятно удивлен, когда на стойке регистрации ему предложат лететь "первым".

Словом, "C5" запрограммирован на массовый успех. Уже в этом году компания намерена продать около двухсот тысяч машин этой модели. А через год взять трехсоттысячную отметку.

Между тем "си-пять" далеко не последнее резкое слово, которое услышат конкуренты "Citroen". Глава компании Клод Сатин уже намекает на скорое появление люкс-модели "C6" (ее планируют выпускать на общей с "пятеркой" платформе). Даже трудно представить, насколько богатый список приятных мелочей получают поклонники роскоши, которые приобретут этот автомобиль. Ведь шестерка должна стать на голову выше прекрасной "C5"... С ней осуществлять передел авторынka Европы будет намного проще, чем сейчас.

Брак - из ряда фантастики

Традиционно считается, что французские машины уступают по качеству немецким и шведским. Новая сборочная линия "Citroen" для "пятой" модели ставит крест на любых сомнениях в качестве "французов".

Известно, что на проект "C5" средств не жалели. Он обошелся компании в миллиард долларов. Почти половина этих денег вложена в модернизацию завода в Рене. Сегодня это предприятие - одно из самых современных в Старом Свете. Гордость фирмы - не только роботы последнего поколения с лазерными "глазами", покрасочный цех с самыми передовыми фильтрами (они задерживают даже невидимые микроскопические частицы), но и новейшая система контроля за качеством.

Такой же сверхжесткий контроль практикуется лишь на предприятиях аэрокосмического комплекса. Система никому не позволяет халтурить - ни людям, ни роботам. И те и другие многократно проверяют друг друга, страхуя от возможных ошибок.

Особенно тщательно контролируется геометрия кузова - с точностью до долей миллиметра. Подобным качеством могут похвастать далеко не все крупные автозаводы в Германии. Система многократных тестов просто не может дать сбой. Неслучайно на "Citroen" полагают, что теперь даже малейший брак - это что-то из

разряда фантастики.

Минимум - три миллиона

Свои наполеоновские планы французы называют программой-минимум. Продать в этом году не менее трех миллионов автомобилей - такую задачу поставил перед своими подчиненными глава группы PSA (наряду с "Citroen" в нее входит "Peugeot") Жан-Мартин Фольц. О плане-максимум г-н Фольц открыто не говорит. Но все понимают, о чем мечтает руководство группы - хорошенько наступить на пятки основному конкуренту. То есть Фердинанду Пиху, главе концерна "Volkswagen" - лидеру на европейском авторынке. Цель, которая несколько лет назад казалась недостижимой, сегодня становится близкой к реальности.

Еще две-три новинки, такие же продвинутые, как "C5", и конкуренты вздрогнут. Ведь их прилично "подвинут" и на Западе, и на Востоке. В новой стратегии "Citroen" особое место отводится странам Центральной и Восточной Европы. Только за прошлый год объемы продаж там выросли больше чем на треть. Дальше, по прогнозам "Citroen", местные рынки будут развиваться не менее динамично. В том числе и российский. На него французы тоже готовы ставить по-крупному.

Автор: Артур Скальский    © <http://news.battery.ru/>    АВТО-МОТО, МИР    👁 2296    27.02.2001, 13:34    ↗ 414

URL: <https://babr24.com/?ADE=59073>    Bytes: 4585 / 4585    [Версия для печати](#)

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

---

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)