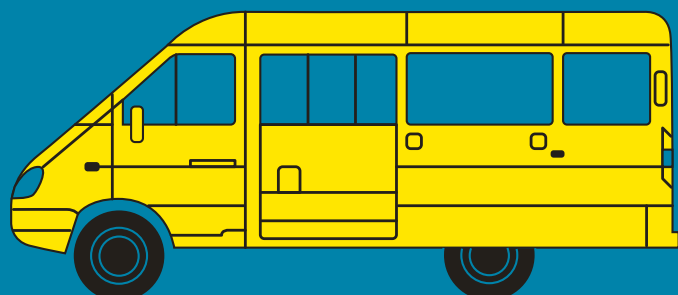
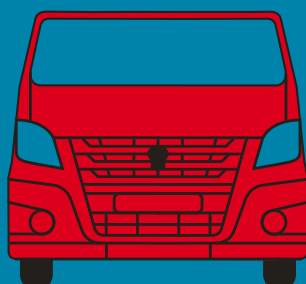
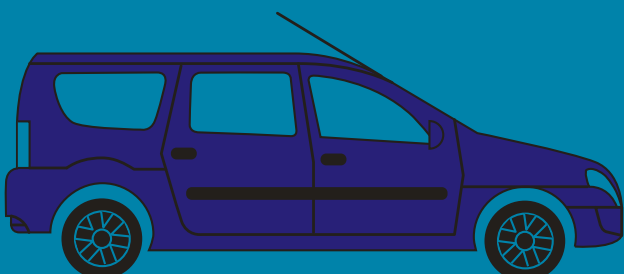
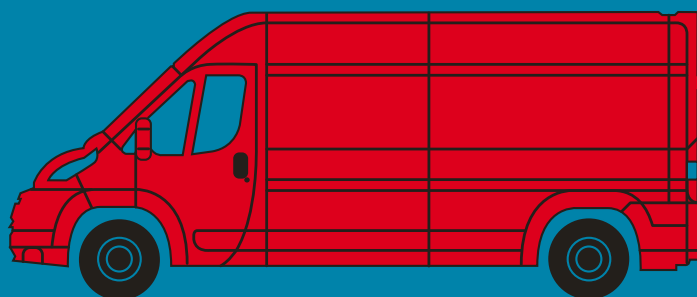
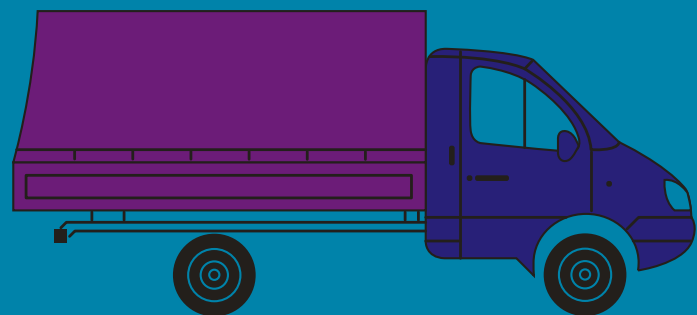
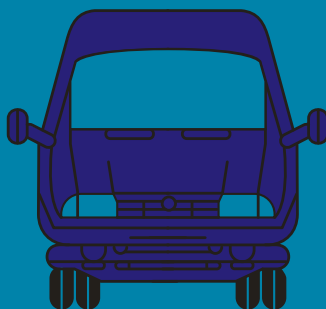
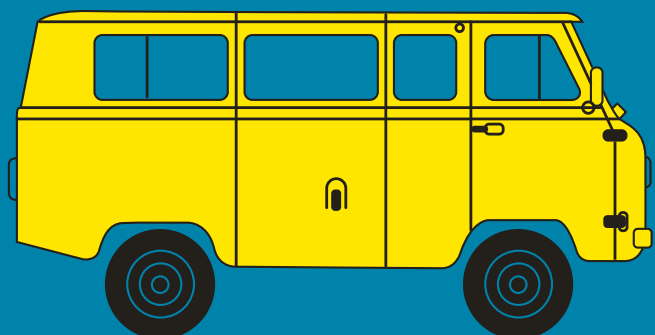
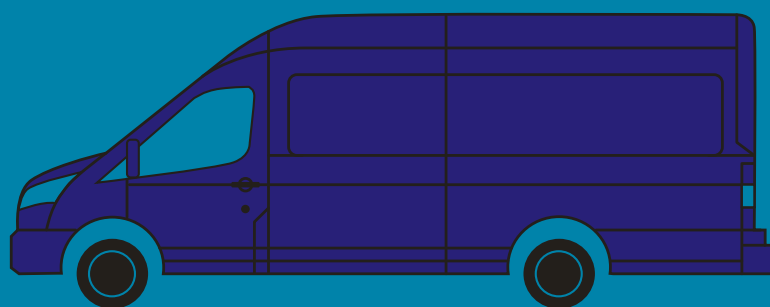
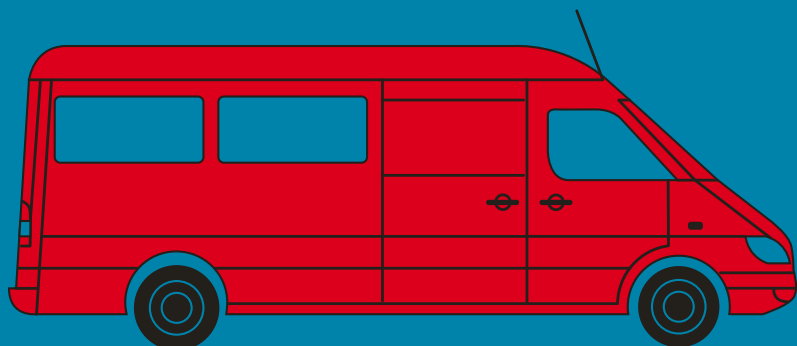


ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Вторник, 24 марта, 2015 | №50 (2067)

КИТАЙ НЕ ГРУЗИТСЯ | **ЕВРОСТАНДАРТ** ДЛЯ РОССИИ | **РАБОЧИЙ КЛАСС** ЖЕНЕВЫ | **ГРУППА ГАЗ:** КАК КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПЕРЕЖИВАЕТ КРИЗИС | **КАМАЗ** ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ ВЫПУСТИТ **АВТОНОМНЫЙ ГРУЗОВИК** | **ФУРГОН VITO** В БАЗОВОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ – УЖЕ MERCEDES



СЕРЬЁЗНЫЕ ЗАДАЧИ ЗАВОДЯТ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ВЕСЕННЕЕ предложение



Наши автомобили вывезут ваш бизнес на новый уровень.

Сейчас не время останавливаться, время двигаться вперёд!

Только с 1 марта по 31 мая 2015 года во всех официальных дилерских предприятиях Volkswagen Коммерческие автомобили специальное предложение* с выгодой до 30% на оригинальные запасные части: на детали подвески, ходовой части и тормозной системы. Согласитесь, это – деловой подход.

CarePort | Гарантия
мобильности



Коммерческие
автомобили

Дополнительная информация – по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen-commercial.ru

*Специальное предложение распространяется на следующие модели Volkswagen: Transporter, Caravelle, California, Multivan, Crafter и Amarok. Реклама



АЛЕКСЕЙ БУТЕНКО
РЕДАКТОР РБК+
«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»

ГОРОД ЧУЖИХ ОГНЕЙ

Элегантная и уравновешенная Женева в начале марта меняется под натиском автомобильных журналистов. Открывается одно из старейших мотор-шоу Европы: в залах Palexro сверкают огни, а бары на набережных забиты прессой и представителями автоиндустрии – инженерами, дизайнерами, маркетологами. Становится шумно, немного хаотично, и, наверное, пахло бы соляной кислотой. Но Европа присматривается к электромобилям.

У русских здесь другие интересы: к технике без традиционного топлива мы пока не готовы ни инфраструктурно, ни ментально, а заявленный пробег на электротяге делят на два морозы. Рецепт покорения российского авторынка известен – это яркие внешне, недорогие кроссоверы для семьи; надежные «каблучки» и вместительные фургоны для предприятий; минивэны-шаттлы в качестве офиса на колесах.

Крах рубля сломал отработанную схему. Продажи и личного, и коммерческого транспорта в начале года обвалились на 30–40% (в зависимости от методики подсчета). В сегменте LCV доля присутствия российских брендов значительно выше, и, исходя из логики девальвации, настолько болезненного падения можно было избежать, но техника для бизнеса не продается, когда нет бизнеса.

Крупнейшие зарубежные производители заколебались, нужно ли вообще поставлять на наш рынок обновленные версии вчерашних бестселлеров, и на Женевском автосалоне было как никогда мало новинок, которые доберутся до России. Давний спор решился – автомобили оказались роскошью.

Привыкание к новым реалиям традиционно требует времени. Пусть немного больше обычного, если это – трудная для России идея импортозамещения. Но, говорят, через пять лет у нас появятся даже собственные автопilotы. А пока женеvские огни светят не нам.

РБК + «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»
Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» (16+) Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 50 (2067) от 24 марта 2015 г. Распространяется в составе газеты Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: **Екатерина Сон**
Главный редактор партнерских проектов РБК+: **Наталья Кулакова**
Выпускающий редактор: **Алексей Бутенко**
Дизайнер: **Анна Сытина**
Обложка: **Оксана Маркова**
Фоторедактор: **Алена Кондюрина**
Корректоры: **Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко**
Главный редактор газеты РБК: **Максим Павлович Солюс**
Арт-директор проектов РБК: **Илья Орлов**
Рекламная служба: (495) 363-11-11 доб. 1342
Директор по рекламе РБК: **Анна Батыгина**
Руководитель спецприложений: **Екатерина Кондратьева**
Директор по производству: **Надежда Фомина**
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖИ

В минувшем году производство коммерческих автомобилей в России сократилось более чем на 20%, а продажи упали практически на 30% по сравнению с 2013 годом, в то время как в целом по миру продажи выросли на 2,1% (Россия на мировом рынке занимает 14-е место с долей чуть более 1%). Основным фактором снижения спроса на коммерческую технику стало общее замедление экономики: темпы роста ВВП страны в 2014 году сократились до 0,6% – минимальный показатель с 2009 года. Объемы грузовых автомобильных перевозок сократились на 4%. В 2015 году эксперты ожидают сжа-

тия экономики: ВВП России, по прогнозам, потеряет 2–4% по отношению к показателям 2014 года. Продолжится и падение грузовых перевозок, их объем сократится еще на 6–8%. Падение спроса на внутренние перевозки и сокращение импортных поставок объясняются снижением покупательской активности населения, ослаблением рубля и ростом внутренних цен на топливо – главного фактора в издержках транспортных компаний. Все эти факторы приведут к тому, что рынок коммерческих автомобилей в 2015-м просядет еще на 30–35%, что сопоставимо с показателем 2009 года.

СТРУКТУРА РЫНКА

На российском рынке коммерческого транспорта традиционно доминируют отечественные производители во всех сегментах. Так, 54% реализуемых легких коммерческих автомобилей (LCV) представлены моделями ГАЗа и УАЗа. В целом рынок легких коммерческих автомобилей в прошлом году сократился на 15%. Наибольшего успеха достигли Mercedes-Benz за счет успешных продаж собираемой в Нижнем Новгороде модели Sprinter Classic, а также Lada за счет спроса на коммерческую версию Largus.

В структуре рынка среднетоннажных (CV) и тяжелых грузовиков (HCV)

на долю отечественных производителей приходится 47%, а с учетом белорусского МАЗа – 56%. Единственной маркой, закончившей год в плюсе, стал японский Hino.

В 2015 году, по прогнозам экспертов, на фоне общего спада спроса, девальвации рубля и снижения покупательской активности доля отечественных марок в продажах увеличится до 60–65%. Снижение спроса на технику негативно повлияет на производителей: количество рабочих смен будет сокращаться, вероятны простои производства, а также оптимизация дилерских сетей.

ИМПОРТ И ЭКСПОРТ

В 2014 году объем экспорта грузовых автомобилей снизился на 18,9%, импорта – на 31,6%. Россия традиционно на этом рынке выступает нетто-импортером, однако ситуация постепенно меняется. На фоне девальвации рубля эксперты ожидают дальнейшего падения импорта. Кроме того, актуальной становится активизация процессов импортозамещения узлов и компонентов, следствием чего может стать рост экспортных поставок. Доля производимой на территории страны техники зарубежного производства растет, но меньшими темпами по сравнению с легковыми автомобилями: в 2014 году на этот сегмент пришлось 15% рынка. При этом если зарубежные производители не будут активно переносить производство в Россию, то текущую долю рынка будет удержать трудно.

Среди стран – основных поставщиков грузовых автомобилей в нашу страну первое место делят Таиланд и Италия: суммарно на их долю приходится более трети импорта. При этом в 2014 году только Таиланд смог нарастить объемы поставок до 10,8 тыс. автомобилей (+20% к 2013 году). Другие страны-поставщики из топ-5 снизили

продажи на 40–50%. В целом на пятерку лидеров приходится 64% импорта.

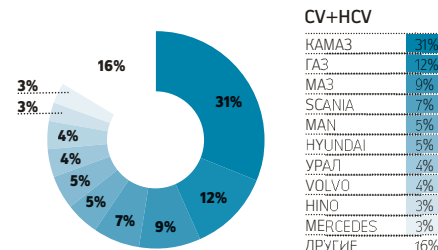
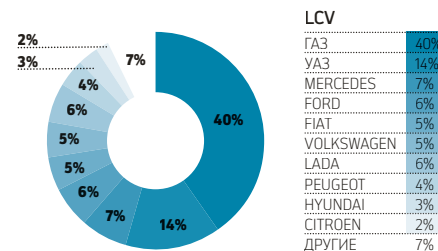
Доля экспортных объемов грузовых автомобилей в общем объеме внешней торговли автомобилями в минувшем году увеличилась до 25%. При этом доля экспортных автомобилей в общем производстве коммерческой техники в России составила 11%.

Ключевым покупателем российского грузового транспорта выступает Казахстан: на его долю приходится 55% объема экспорта. В прошлом году в Казахстан было продано 11,9 тыс. автомобилей, но по сравнению с 2013 годом продажи сократились на 11%. Доля Украины в экспортных поставках упала за год с 14 до 1%. Единственной страной из топ-5, где объемы экспорта выросли, стал Египет: 3,7 тыс. грузовых автомобилей (+9%). В целом на пятерку лидеров приходится 90% российского экспорта, что говорит об относительно низкой диверсификации рынков сбыта и наличии рисков при условии снижения спроса в этих странах. Но эти и другие перечисленные факторы могут подтолкнуть отечественных производителей к расширению рынков сбыта по объемам и географии.

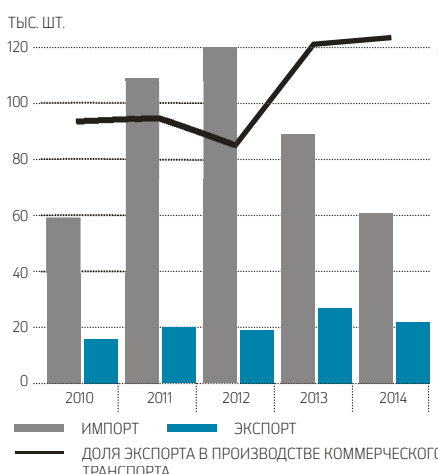
Материал подготовил **Кирилл Никола**



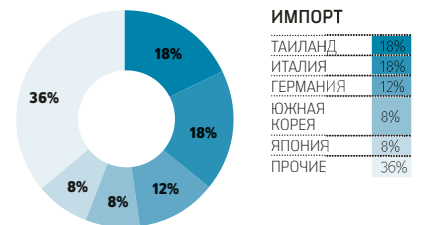
Источник: Bloomberg, Автостат, расчеты Газпромбанка.



Источник: Автостат-Инфо, расчеты Газпромбанка.



Источник: ФТС, Bloomberg, расчеты Газпромбанка.



Источник: ФТС, расчеты Газпромбанка.

КИТАЙ НЕ ГРУЗИТСЯ

ПОЧЕМУ ПРОДАЖИ КИТАЙСКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ ПАДАЮТ БЫСТРЕЕ РЫНКА
ЕВГЕНИЙ БАГДАСАРОВ



ФОТО: REUTERS

Сложнее всего в 2014 году на рынке коммерческого транспорта пришлось китайским производителям: продажи упали на 88% в грузовом сегменте и 20% – в автобусном. Доля китайской техники на российском рынке составила 2,4%.

Продажи нового коммерческого транспорта за прошлый год, согласно статистике Автостат-Инфо, составили 220 378 грузовиков и 11 615 автобусов. В сравнении с 2013 годом рынок просел на 27,9 и 29,3% соответственно. Продажи подержанных коммерческих автомобилей, наоборот, росли во всех сегментах: продано свыше миллиона грузовиков и автобусов. Большинство нового и подержанного коммерческого транспорта приходится на российские марки: ГАЗ, КамАЗ, УАЗ, ПАЗ, ЛиАЗ, а также белорусский МАЗ. Далее идут «европейцы», «японцы» и «корейцы».

Китайские грузовики и автобусы в 2014 году оказались в аутсайдерах – их продажи снизились сильнее рынка. Сегмент грузовиков (5128 шт.) упал на 88%, автобусов (545 шт.) – на 20%.

Снижение деловой активности в сферах строительства и грузоперевозок в России повлекло за собой падение спроса на коммерческие автомобили. А резко подешевевший рубль негативно повлиял на импорт грузовых машин из Европы, Японии и Китая. По данным официального импортера FAW в Восточной Европе, цены на новые грузовики выросли на 20–70%. Если раньше самый популярный в России китайский самосвал Shacman стоил 3,5 млн руб. и был сопоставим по цене с «КамАЗом», то теперь цена новых грузовиков с связью с выросшим курсом доллара свыше 5 млн руб.

По данным Федеральной таможенной службы, в прошлом году в Россию

было ввезено грузовиков на треть меньше, чем в 2013-м. Импорт китайских грузовиков к началу 2015 года практически иссяк. При этом почти исчезли различные серые схемы ввоза. Так, ранее ради занижения таможенной стоимости новые грузовики из Китая ввозились под видом подержанных, но высокий утилизационный сбор сделал этот бизнес невыгодным. Еще одной распространенной схемой был ввоз китайской коммерческой техники по поддельным документам, выдаваемым фирмами-однодневками. Грузовой автомобиль, соответствующий нормам Евро-2, получал сертификат Евро-4 и продавался через частных лиц или серых дилеров. Организация сборочных производств в России позволила бы китайским компаниям получить определенные налоговые льготы, однако попытки продавать локализованную технику под российскими брендами Guran, Tagaz и «Тонар» успешными не были. BAW, единственная компания из Китая, наладившая в России массовую сборку своих грузовиков и автобусов, в 2014 году в несколько раз сократила производство на своем заводе в Ульяновске, ограничившись единичными заказами. На заводе сообщили, что выбранный покупателем грузовой автомобиль или автобус могут собрать из машинокомплекта за неделю. Спрос на китайские грузовики и автобусы оказался ниже предположения. На площадке дилеров до сих пор можно найти машины без пробега, выпущенные в 2013-м и даже в 2012 годах.

Рынок по большому счету насытился, говорит Вадим Федотов, директор «Торгового дома Шанкси» (поставщик грузовиков Shacman китайского брен-

да Shaanxi). «Человек обычно покупает грузовик на три-четыре года, – отмечает Федотов. – В 2012 году было приобретено очень много грузовиков, ввезенных в том числе и неофициально. Следовательно, те, кто купил технику два года назад, соберутся приобретать новые автомобили в 2015–2016 годах».

ЛЕГКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ (LCV)

Рынок легких коммерческих автомобилей в России, согласно данным Автостат-Инфо, за 2014 год снизился на 19%, до 135 334 единиц. Более половины из этого количества приходится на российскую продукцию: ГАЗ реализовал 56 672 шт., УАЗ – 19 148. Лидером малотоннажного сегмента стали «Газели». Среди иностранных марок лучший результат продемонстрировал Mercedes-Benz – 10 315 автомобилей. Большая часть пришлась на Sprinter и собираемый на ГАЗе Spinter Classic.

Доля китайских компаний в сегменте LCV составила лишь 0,4%. За прошлый год было продано менее 600 новых грузовиков из Китая. Больше половины пришлось на продукцию компании Beijing Automobile Works (BAW) – 366 машин. Продукция BAW лидирует среди китайских производителей и на вторичном рынке: 2578 проданных грузовиков против 1775 годом ранее. Самым продаваемым новым грузовиком из Китая в сегменте LCV стал бескапотный BAW Fenix (334 штуки), способный перевозить до 1 т груза. Следом идет FAW CA1041 грузоподъемностью 1,3 т (продано 130 штук). Замыкает тройку еще один «однотонник» – Changan SC 1021 таганрогской сборки (62 грузовика). Представитель BAW в беседе с корреспондентом РБК+ признался, что в компании рассчитывали на большой успех «Феникса», ведь грузовики грузоподъемностью до 1 т могут свободно проезжать в центр Москвы.

Большинство грузовиков действительно было продано в Москве, еще одним крупным рынком стал Урал, где на BAW Fenix пересаживаются с подержанных японских малотоннажников. Однако машина не стала популярной: бензиновый двигатель мощностью 73 л.с. оказался слишком слабым, а кабина – тесной. По словам начальника отдела маркетинга и рекламы компании «Бау-Рус» Павла Виклейна, в России китайские «однотонники» не вселяют грузоперевозчикам уверенности. Для доставки небольших заказов в городе компании предпочитают более

маневренные «каблочки» или цельнометаллические фургоны. В данном формате BAW и другим «китайцам» пока предложить нечего.

СРЕДНИЕ И ТЯЖЕЛЫЕ ГРУЗОВИКИ (HSV)

Сегмент тяжелых грузовиков в 2014 году упал на 26%. Всего в России было продано 85 044 машины, больше половины из которых пришлось на продукцию российских фирм. Лидером в среднетоннажном сегменте стал ГАЗ с «Валдаем» – 4326 машин. Больше всего тяжелых грузовиков продал КамАЗ – порядка 26 000 единиц.

Спрос на китайскую продукцию упал почти вдвое – с 9085 единиц в 2013 году до 4546 штук в 2014 году. Доля HSV китайских брендов в России составляет лишь 5%. В среднетоннажном сегменте китайцы представлены BAW и Foton, а в сегменте тяжелых грузовиков – Shaanxi, HOWO, CAMC, DongFeng и FAW. Единственной компанией из Китая, которая показала рост продаж, стала CAMC – в 2014 году бренд реализовал в России 255 грузовиков, но это на фоне плохих результатов позапрошлого года (176 штук).

Лидерами по продажам в среднетоннажном сегменте среди китайцев стали BAW с 406 автомобилями и Foton с 355 бескапотными грузовиками. Компания Shaanxi, несмотря на двукратное падение продаж, стала лидером в классе тяжелых грузовиков – 1986 проданных машин. Наибольшей популярностью в России пользуются ее трехосные самосвалы серии SX3256 полной массой 25 т. В прошлом году было реализовано 1609 таких машин. Другие китайские самосвалы – CAMC, DongFeng и FAW – продавались в разы хуже. Вторичный рынок китайского коммерческого транспорта по объему превышает рынок новых грузовиков и в 2014 году вырос в основном за счет машин, которые несколько лет назад были ввезены в Россию новыми. Импорт грузовых автомобилей с пробегом из-за очень высокого утилизационного сбора практически полностью прекратился. Согласно статистике, предоставленной Автостатом-Инфо, в 2014 году было продано 16 440 тяжелых грузовых машин китайского производства против 11 253 единиц годом ранее. Лидером рынка подержанных китайских грузовиков стал Shaanxi Shacman.

АВТОБУСЫ

В 2014 году рынок автобусов снизился на 29,3%, до 11 615 единиц. При этом под иностранными брендами было продано только 1292 автобуса, все остальные – российские «ПАЗ», «ЛиАЗ», «НефАЗ». Почти половина иномарок пришлось на «китайцев». Всего за прошлый год было реализовано 545 китайских автобусов против 653 штук в 2013 году. Лидирующую позицию заняла компания Higer. Самая популярная модель – туристический автобус KLQ 6129 вместительностью 49+1+1 – разошлась тиражом 78 экземпляров против 86 единиц в 2013 году. На рынке подержанных автобусов Higer уступила продукции Yutong. Самым продаваемым «китайцем» на вторичном рынке стал междугородный Yutong 6737, – реализовано 246 автобусов. Основными покупателями китайских автобусов стали частные компании, осуществляющие перевозку туристов или пассажиров по междугородным маршрутам. Муниципальные автобусные парки согласно новым требованиям вынуждены приобретать только продукцию российских производителей.

ПЕРСПЕКТИВЫ

С 1 января 2016 года Россия переходит на следующий экологический стандарт, регулирующий содержание вредных веществ в выхлопных газах, – Евро-5. С переходом на более жесткие экологические нормы у крупных китайских компаний проблем нет, говорят игроки рынка. Многие бренды уже начали производство таких силовых агрегатов, используя технологии своих европейских партнеров. «Еще в декабре 2013 года в России появился первый автобус Higer с двигателем класса Евро-5, – говорит Виктор Орлов, директор по маркетингу и рекламе «Русбизнесавто», занимающейся дистрибуцией китайской марки. – Однако спрос на данные двигатели все еще слишком мал».

Константин Закурдаев, главный редактор портала «Спецтехника и коммерческий транспорт», отмечает, что объем импорта китайских грузовиков продолжит падать: «Думаю, что в 2015 году прежде всего сократится строительный сегмент. Продажи автобусов могут упасть значительно больше грузовиков из-за повышения пошлин и вступления в силу нового требования для госкомпаний покупать только отечественную технику. Снижение продаж произойдет из-за высоких цен и нежелания людей вкладывать деньги в бизнес, потому что они не знают, что будет завтра». При этом, если российская валюта продолжит терять свои позиции, китайские автомобили вновь вырастут в цене. «Большинство китай-

ских грузовиков ввозится по предоплате, – сообщил менеджер компании КБ «Спецавтотехника», занимающейся продажей коммерческого транспорта из Китая. – Дилер сразу перечисляет китайской стороне часть суммы, после чего ввозит машину, а потом в течение года перечисляет оставшуюся часть. Машина продается за рубли, но для расчета с производителем нам нужно снова конвертировать полученную сумму в доллары. Поэтому мы вынуждены были перевести ценники всех грузовиков, по которым у нас есть обязательства перед китайской стороной, в доллары. Рублевые цены остались на грузовые автомобили, которые мы полностью выкупили у производителя».

Компания BAW тоже закупает машинокомплекты за доллары, но по льготной цене. Тем не менее новые грузовики подорожали примерно на 150 тыс. руб. Чтобы меньше зависеть от колебания курса валют, «BAU-Рус» планирует организовать в Ульяновске производство нового малотоннажника с высоким процентом локализации.

У нового малотоннажника китайские мосты и кабина, но российский мотор ЗМЗ 40905, который ставится на «УАЗы». Бензиновый двигатель перевели на газ, чтобы он соответствовал нормам Евро-5. По словам начальника отдела маркетинга и рекламы компании «BAU-Рус» Павла Виклейна, большой процент российских комплектующих позволил бы сделать грузовик чуть дешевле бензиновой «Газели», то есть ниже 700 000 руб.

Значительное повышение цен увеличивает срок окупаемости китайских автомобилей и таким образом нивелирует их главное преимущество перед европейскими конкурентами. При этом, несмотря на улучшение качества сборки автомобилей и их обслуживания, в целом невысокая надежность и дефицит запчастей все еще остаются главными проблемами «китайцев».

«Для обновления нашего парка мы рассматриваем и китайские автомобили, – говорит Дмитрий Воеводин, начальник отдела логистических операций компании DPD. – Но склоняемся к российским грузовым автомобилям, так как они дешевле и качественнее».

Учитывая неблагоприятный прогноз на 2015 год, следует ожидать, что китайские компании снова окажутся в минусе. Шанс на увеличение доли есть у производителей кранов и навесного оборудования. Например, КамАЗ из-за подорожания европейских краноманипуляторных установок уже расширил сотрудничество с компанией XCMG из Китая, выпускающей подобную продукцию.

КИТАЙСКАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ТЕХНИКА И ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Фото	Название	Продано в 2014 г., шт.	Грузоподъемность, кг	Мощность двигателя, л. с.	Цена от, руб.
LCV					
	«ГАЗель Бизнес» (Россия)	21579 -46,4%	1500	106,8	715 000
	Mercedes-Benz Sprinter Classi (Европа)	8133 +129,7%	1435	109	1 214 000
	BAW Tonik 33463 (Китай)	334 -3,2%	950	73	514 000
ПИКАПЫ					
	Volkswagen Amarok (Европа)	3875 -5,2%	938	140-180	1 545 000
	Great Wall Wingle (Китай)	1110 +49,2%	700	106	735 000
	УАЗ Пикап (Россия)	3037 -23,8%	900	113,5-128	669 000
СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ					
	ГАЗ 3310 Валдай (Россия)	4326 -12,9%	3500	152,3	1 205 000
	Mitsubishi Fuso Canter (Япония)	1318 -0,3%	4000-5000	180	1 957 000
	BAW Fenix (Китай)	406 -67,6%	1500-2500	103	980 000
ТЯЖЕЛЫЕ ГРУЗОВИКИ					
	КамАЗ 65115 (Россия)	6693 -19,1%	15 000	245	2 500 000
	Scania P 6x4 (Европа)	1205 +19,3%	24 000	350-440	8 500 000
	Shacman SX3256 (Китай)	1609 -33,7%	15 000-25 000	345	4 800 000
АВТОБУСЫ					
	ПАЗ 3205 (Россия)	3768 -22,1%	2 630	130-165	1 300 000
	Hyundai County (Корея)	198 +10%	3 945	115-140	2 550 000
	Higer KLQ 6129 (Китай)	78 -9,3%	4 070	340	7 800 000

ЕВРОСТАНДАРТ ДЛЯ РОССИИ

ГЛАВНЫЕ НОВИНКИ В СЕГМЕНТЕ LCV ДЛЯ РОССИИ БУДУТ ОТВЕЧАТЬ ЕВРОПЕЙСКИМ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ НОРМАМ
РОМАН ФАРБОТКО

На 2015 год запланировано сразу несколько крупных выставок коммерческого транспорта. Москва, Санкт-Петербург, Бирмингем, Берлин, Франкфурт – в этих городах в ближайшие месяцы представят важные новинки, в первую очередь для рынка LCV.

Главная новинка года от отечественных производителей – цельнометаллический фургон на базе «Газель Next». Несмотря на кризис, проект обещают реализовать в течение этого года. Судя по ранее объявленным срокам запуска автомобиля в серию, премьера новинки может состояться в сентябре на выставке «Комтранс» в МВЦ «Крокус Экспо». До того как будет представлена «ГАЗель Next», в России дебютирует полноприводный Vito – еще одна важная новинка из сегмента коммерческих фургонов. Это единственная модель на нашем рынке, которую можно купить как с полным, так и с задним или передним приводом. Автомобиль будет доступен для заказа в трех вариантах длины кузова. В зависимости от комплектации Vito оснащается новейшими системами безопасности. Например, это Crosswind Assist: на открытых участках при порывах бокового ветра система автоматически подтормаживает нужное колесо, чтобы стабилизировать машину и не дать ей опрокинуться или сойти с полосы движения. Mercedes-Benz Vito можно будет купить с 2,2-литровым двигателем мощностью 190 л.с.

Один из главных конкурентов для лидеров LCV-сегмента в России – Citroen обновит линейку Jumper. Премьера пройдет на выставке в Бирмингеме. Автомобили отличаются от предшественников в первую очередь новыми моторами. Речь идет о двигателях семейства BlueHDi – агрегаты будут соответствовать экологическим нормам Евро-6, вступившим в силу в Европе с 1 января 2015 года. Также новинки от Citroen получают новые комплектации, в которые в том числе войдет мультимедийная система с сенсорным экраном, Bluetooth, кондиционер, система предупреждения столкновений и круиз-контроль.

Новинки в 2015 году появятся не только в сегменте LCV. Так, на выставку в Бирмингем Isuzu привезет новый высокотоннажный грузовик. Автомобиль грузоподъемностью 12 т может комплектоваться либо «автоматом»,



Новая линейка грузовиков DAF оснащается моторами, которые соответствуют экологическому стандарту Евро-5



Toyota Alphard поступит в продажу только в семиместном исполнении

либо механической трансмиссией. Под капотом – 5,2-литровый дизель мощностью 240 л.с. и 765 Н·м крутящего момента. Двигатель отвечает стандартам Евро-6, поэтому автомобиль может поступить в свободную продажу на европейском рынке. Помимо большого грузовика Isuzu покажет в Бирмингеме новый малотоннажник и самосвал, подробности о которых пока не раскрываются.

Некоторые важные новинки для рынка коммерческой техники уже представлены. Ряд премьер состоялся в конце прошлого года, некоторые новинки были анонсированы в январе-феврале 2015 года. Среди них – новая линейка грузовиков DAF.

Модели серии LF оснащаются моторами, которые отвечают экологическому стандарту Евро-5. Линейка DAF представлена четырьмя модификациями: 12, 14, 16 и 19 т. Все грузовики помимо технических доработок получили обновленный дизайн. DAF LF в зависимости от грузоподъемности комплектуется одним из трех моторов. В начальной версии это 4,5-литровый агрегат мощностью 207 л.с. Модификации с большей грузоподъемностью оснащаются 6,7-литровым мотором, который выдает либо 250, либо 286 л.с. Трансмиссий две: с начальным двигателем работает 6-ступенчатая МКП от компании ZF. DAF с более мощными моторами комплектуется 9-ступенчатой

той «механикой». Заказать автомобиль можно с одной из трех кабин на выбор. Это либо Day Cab длиной 160 см, либо удлиненная кабина Extended Day Cab, либо Sleep Cab со спальным местом за водительским сиденьем.

Сегмент малотоннажников, который в последние годы набирает популярность в России, пополнился новинкой от Iveco. Практически одновременно с DAF LF был представлен новый грузовик Leoncino. Презентация прошла на выставке «Зерновые технологии» в Киеве. Этот автомобиль новый только для Европы – до премьеры на Украине автомобиль уже продавался несколько месяцев на китайском рынке. Leoncino комплектуется турбодизельным мотором Iveco объемом 2,8 л мощностью 127 л.с. В любой версии двигатель работает в паре с 6-ступенчатой МКП. Вариантов кабины не предусмотрено – для заказа доступна только однорядная с тремя местами.

В прошлом году и в начале текущего были представлены не только среднетоннажные и крупнотоннажные грузовики – на российском рынке в ноябре дебютировал обновленный UAZ Pickup. Автомобиль, который востребован и в частном секторе, предложен с двумя моторами на выбор. Базовым является 2,7-литровый бензиновый агрегат, а вторая версия оснащается 2,3-литровым дизельным мотором. После рестайлинга UAZ Patriot получил необслуживаемые карданные валы с увеличенным ресурсом, задний стабилизатор поперечной устойчивости, новые интегрированные боковые подножки с объемными нишами, которые не повреждаются при езде по бездорожью, и новый контейнер запасного колеса. Изменилась также комбинация приборов, получившая датчик температуры наружного воздуха и маршрутный компьютер. Стоимость пикапа грузоподъемностью 0,7 т составляет от 669 000 руб.

Второй новинкой, которую часто покупают не для бизнеса, стала Toyota Alphard. Автомобиль доступен в трех комплектациях: «Престиж», «Престиж Плюс» и «Люкс». Цены на автомобиль начинаются от 2 998 000 руб. Как и предшественник, новый Alphard поступит в продажу в семиместном исполнении. Бизнес-шаттл можно заказать только с 3,5-литровым мотором и автоматической коробкой передач.

ГАЗОН NEXT

МЕНЯЕТ ВСЁ

City



кредит и лизинг 10%*

20 ТЫС.КМ
МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ

3 ГОДА
(150 000 КМ) ГАРАНТИЯ

5 ТОНН
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

8 ЛЕТ ГАРАНТИИ**
ОТ СКВОЗНОЙ КОРРОЗИИ

ГАЗОН NEXT - новый российский автомобиль с высокой функциональностью и низкой стоимостью владения, с европейским уровнем надежности и комфорта, с одним из лучших показателей безопасности в своем классе, идеально приспособленный для российских дорог и бездорожья. Представляем новую модель – грузовик City с меньшим диаметром колес, меньшей погрузочной высотой и радиусом разворота, идеально приспособленный для доставки грузов на городских и междугородних маршрутах.

ZF
Рулевое
Сцепление
Амортизаторы

WABCO
Тормоза, ABS, ASR, EBD

SPICER
Карданная передача

8-800-700-0-747 **azgaz.ru**
(звонок по России бесплатный)

* Компания-партнер ООО "Элемент Лизинг". Все расчеты осуществляются в рублях РФ. Удорожание 10% в год возможно при условиях: срок лизинга 12-36 мес., первоначальный взнос 25-30% от стоимости автомобиля, график платежей дигрессия. В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут быть предусмотрены комиссии. Суммы страховых премий (КАСКО, ОСАГО) в отношении предмета лизинга, стоимость ремонта и технического обслуживания автомобиля, суммы административных штрафов, транспортного налога и иных обязательных сборов в соответствии с законодательством РФ. Лизингополучатель оплачивает самостоятельно. Данная информация не является публичной офертой. Возможны иные варианты расчетов. Условия действительны на 18.02.2016г. Банк-партнер ООО "Русфинанс Банк". Данная ставка отражает затраты клиента на покупку автомобиля в кредит на основных условиях программы при одновременном субсидировании официальным дилером «ГАЗ» розничной цены автомобиля. Основные условия программы: тариф "Акция ГАЗ СТ2", кредит в рублях, срок 24 мес., первоначальный взнос от 30% стоимости автомобиля, процентная ставка в кредитном договоре 19,4% в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок действия кредитного договора. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» лицензия ЦБ РФ №1792 от 13.02.2013. Требования, предъявляемые к заемщику, решение о выдаче кредита или отказе в выдаче кредита определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancbank.ru. Не является публичной офертой. Условия действительны на 18.02.2016г. ** Для кабины.

Реклама



РАБОЧИЙ КЛАСС ЖЕНЕВЫ

ВСЕДОРОЖНЫЕ «КАБЛУКИ», САМЫЙ РОСКОШНЫЙ MERCEDES И ДРУГИЕ ПРЕМЬЕРЫ ДЛЯ БИЗНЕСА
ЕВГЕНИЙ БАГДАСАРОВ



ФОТО: Андрей Ковалев для РБК

Среди премьер Женевского автосалона коммерческие модели занимают далеко не последнее место. Что не удивительно: по данным Европейской ассоциации автопроизводителей ACEA, европейский рынок легких коммерческих автомобилей (LCV) растет второй год подряд. В 2014 году сегмент LCV составил 1 850 000 машин, большая часть из которых – полноразмерные фургоны: Ford Transit, VW Transporter, Mercedes-Benz Sprinter. Здесь, как и в полноразмерном сегменте, лидерство некоторых моделей сохраняется годами. Кроме того, некоторые компании, не выпускающие фургоны, охотно вступают в альянсы с производителями подобных автомобилей. Достаточно вспомнить Mercedes-Benz Citan, по сути, представляющий собой перелицованный Renault Kangoo.

VOLKSWAGEN CADDY

VW не побоялся выставить новое поколение Caddy на одну сцену с суперкарами Bentley, Lamborghini и Porsche во время предпремьерного показа женевских новинок. Caddy – модель знаковая, с 2003 года она разошлась в количестве полтора миллиона машин. Если приплюсовать к продажам фургонов пассажирские версии, то получится более 100 тыс. единиц в год. Новый Caddy сохранил платформу PQ35 пятого VW Golf. Автомобиль по-прежнему предлагается в грузовом, грузопасса-



ФОТО: Евгений Багдасаров

Mercedes V-Class дорабатывала компания, которая известна постройкой автомобилей для администрации главы Чечни

жирском и пассажирском вариантах. Облик машины получил новую огранку в полном соответствии с новым корпоративным стилем. Caddy не потерял в практичности: для хранения вещей предусмотрено множество отсеков и ящичков. По оснащению новый фургон не уступает легковому автомобилю: обогрев стекла, мультимедиа с навигацией, адаптивный круиз-контроль, автоматический дальний свет, боковые шторки безопасности, ассистент парковки, умеющий ставить машину параллельно бордюру. Системы предупреждения о столкновении, система экстренного торможения также доступны для нового Caddy, а для пассажирских версий предлагаются шторки безопасности.

Турбодизели нового фургона отве-

чают нормам экологического стандарта Евро-6, а бензиновые моторы с наддувом отличаются завидной экономичностью. Для особо экономных предусмотрена версия на метане. В российском исполнении Caddy оснащают дизельными моторами объемом 1,6 и 2,0 л. Бензиновый мотор всего один: атмосферник 1,6 л мощностью 110 л.с. На выбор предлагаются роботизированная и механическая трансмиссии. А для версии с дизельным мотором 147 л.с. доступен полный привод.

CITROEN BERLINGO

В Женеве состоялась премьера обновленного Citroen Berlingo. Одновременно пережил фейслифт и его близнец Peugeot Partner, однако на

выставку его не привезли: рыночная доля «Партнера» куда меньше. В ходе рестайлинга «француз» получил новые бамперы и светодиодные ходовые огни. Салон машины по-прежнему без изысков, зато появилась возможность установить новую мультимедийную систему с 7-дюймовым экраном, навигацией и камерой заднего вида. Есть и функция MirrorLink, позволяющая отображать экран смартфона на дисплее автомобиля.

Для мультимедийной системы Berlingo предлагается и бизнес-приложение Connect Fleet Management, позволяющее управлять автопарком компании: предоставляет данные о пробеге, нахождении автомобиля, количестве часов в дороге, расходе, механических проблемах. Для обновленной машины предлагаются новые дизели BlueHDi 1,6 (75, 100 и 120 л.с.) с мочевиным впрыском, соответствующие нормам Евро-6. Трансмиссий две – «механика» или робот ETG6.

Помимо обновленного Berlingo компания Citroen привезла в Женеву приподнятый концепт Mountain Vibe. Здесь есть электронная система Grip Control, улучшающая проходимость на скользких и сыпучих поверхностях. Серийного полного привода у Berlingo по-прежнему нет. Тем не менее полноприводные «каблуки» Berlingo существуют – их переоборудованием занимается сторонняя фирма Dangel.

FIAT DOBLO TREKKING

Повышение внедорожных возможностей компактных фургонов стало общим трендом Женевского автосалона. Однако для большинства моделей полный привод по-прежнему недоступен. Например, Fiat Doblo Trekking получил увеличенный дорожный просвет. На скользком и сыпучем грунте должна выручить электронная система Traction+. Подобные машины создаются для привлечения покупателей, ищущих вместительный автомобиль для путешествий. Но фургоны с повышенной проходимостью пригодятся и в коммерческом сегменте.

MERCEDES-BENZ V-ISION E

Автомобили для перевозки VIP-пассажиров – это еще один бизнес-сегмент. В Женеву концерн Daimler привез концепт V-ision e – гибридный V-Class с силовой установкой, аналогичной той, что ставят на C 350 e. Бензиновый 4-цилиндровый мотор работает в паре с 90-киловаттным мотором. Суммарная



Citroen Berlingo в специальном исполнении Mountain Vibe



Новый Volkswagen Caddy



Электронные системы в Fiat Doblo помогают автомобилю ездить по сыпучим грунтам



Бизнес-шаттл Mercedes теперь приводит в движение гибридный двигатель



Дизайнеры пикапа Mitsubishi отошли от угловатых утилитарных форм



Китайская компания DFSK продает коммерческую технику и в странах ЕС

отдача гибридной силовой установки составляет 333 л.с. и 600 Н·м. Этого достаточно, чтобы разогнать V-Class до 100 км/ч за 6,1 с. При этом он способен бесшумно проехать 50 км на одной электротяге. А заявленный производителем средний расход топлива равен 3 л на 100 км. Из-за расположенной над задней осью батареи пол багажника значительно поднялся и пользоваться им стало не так удобно. Салон минивэна отделан деревом и высококачественной кожей, но это далеко не самый роскошный V-Class в Женеве.

KLASSEN И TECHINTACTO

На основе нового V-Class сторонние компании уже создают роскошные бизнес-шаттлы. Такие машины представили в Женеве ателье из Германии

Klassen и Techintacto. Интерьер мерседесовского минивэна от Klassen отделан деревом и высококачественной кожей. Сюда установили кресла-оттоманки, сейф и холодильник, а водительский отсек отгородили гигантским дисплеем. Специалисты компании Techintacto, известные постройкой специальных микроавтобусов для администрации главы Чечни, пошли дальше. Они не только переделали салон, но и разработали специальный софт, который помогает управлять всеми салонными функциями. А на крышу поставили антенну от яхты, чтобы абонент всегда был в сети.

MITSUBISHI L200

Новое поколение пикапа L200 продемонстрировало, что японская компания продолжает следовать выбранной

дизайнерской стратегии. Дизайнеры Mitsubishi Motors уже на предыдущем поколении пикапа L200 отошли от угловатых утилитарных форм и снабдили машину необычной внешностью. Облик пикапа многие критиковали, но L200 все равно оказался довольно популярным. В России, например, это один из самых продаваемых автомобилей в своем сегменте.

Что касается грузовых характеристик, то длина платформы увеличилась до 1520 мм, на полтора сантиметра выросли и борта кузова. Новый пикап создан на шасси предшественника, при этом кузов и рама были усилены за счет применения высокопрочных сталей. На российский рынок пикап выйдет к концу года и будет предлагаться только с пятиместной кабиной.

DFSK

Китайские автопроизводители – редкие гости на европейских автосалонах. Тем не менее некоторые компании не теряют надежды закрепиться в Старом Свете. Например, компания DFSK, совместный бренд DongFeng и Sokon, привезла в Женеву микроавтобус S37. При длине 4,5 м и ширине 1,68 м он рассчитан на девятых пассажиров, но внутри довольно тесно. К тому же двигатель 1,5 л мощностью 115 л.с. слабоват для движения с полной загрузкой.

Коммерческие автомобили DFSK продает в Швейцарии с 2013 года, однако объемы слишком малы. В России продукцию альянса DongFeng и Sokon пыталась продавать компания ИРИТО, но смогла реализовать лишь два десятка машин.

«ПРОДАВАТЬ МАКАРОНЫ ГОРАЗДО ПРОЩЕ»

КАК КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПЕРЕЖИВАЕТ КРИЗИС
АНТОН ПОГОРЕЛЬСКИЙ

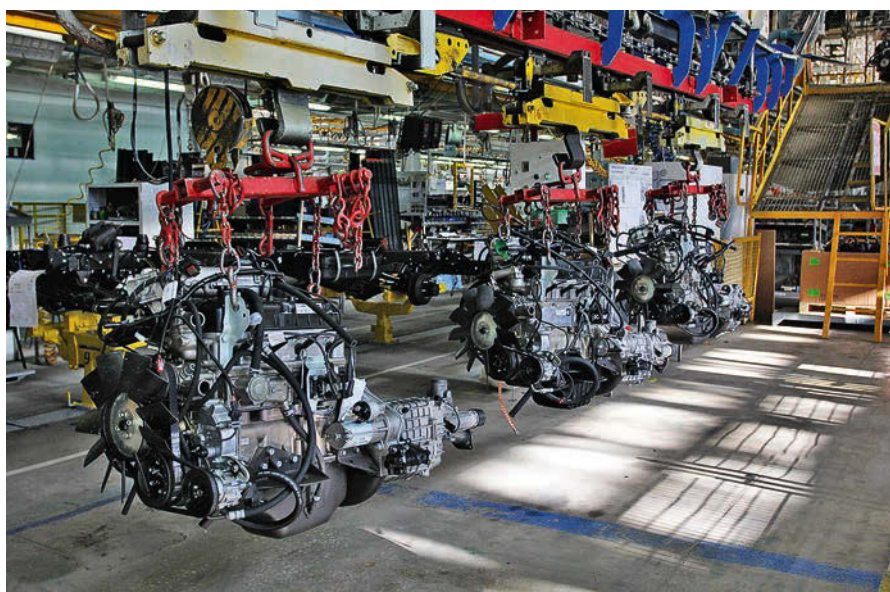
В России все реже покупают коммерческий транспорт. За 2014 год продажи фургонов, грузовиков и микроавтобусов, по данным аналитического агентства «Автостат», упали на 15,4%. Сильнее всего от обвала рынка должна была пострадать группа ГАЗ – крупнейший производитель коммерческой техники в России. С начала года рыночные показатели компании, согласно отчету Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), ухудшились на 38%. РБК+ отправился в Нижний Новгород, чтобы узнать, как обстоят дела у компании, которая контролирует более половины LCV-сегмента.

Из главной проходной Горьковского автозавода то и дело выезжают новые машины – «ГАЗоны» появляются попеременно с «Газелями». Это не испытания – в город выезжают произведенные, но еще не проданные автомобили. Новые машины добираются до нижегородских дилеров своим ходом. Остальные едут на склад, который расположен за пределами завода. Там автомобили погрузят на автовоз и развезут по разным городам. Сейчас на автовозах перемещают большинство машин – это дешевле, чем на поезде.

Ответвление железной дороги по-прежнему проникает на территорию Горьковского автозавода – один из последних следов советского прошлого. Пару раз в день по этим путям даже проезжает небольшой подвижной состав.

В советское время на ГАЗе производили абсолютно все необходимые детали, но с современным разделением труда в этом отпала необходимость: автокомпонентные производства ГАЗа специализируются на тех комплектующих, которые предприятие может делать более качественно и дешевле, чем внешние поставщики, а остальные компоненты в Нижний Новгород везут из других городов. Например, в Ярославле располагаются сразу два предприятия, также входящие в состав группы ГАЗ: Ярославский завод дизельной аппаратуры и моторный завод «Автодизель», более известный как ЯМЗ. Именно там производят дизельные двигатели для современных «ГАЗонов».

«Мы вложили в гринфилд-проект по изготовлению 530-го семейства двигателей ЯМЗ 10 млрд руб., – объясняет президент группы ГАЗ Вадим Сорокин. – Это суперсовременный агрегат – один из новейших дизельных моторов такого класса. Двигатель устанавливается на «ГАЗон Next», он же пойдет на Пав-



ловский завод для автобусов Vector, вариант в 6-цилиндровом исполнении получают в Ликино для «ЛиАЗов», такой же мотор достанется «Уралу». В этом агрегате много закупаемых комплектующих. В свете нынешней девальвации рубля нам нужно снизить стоимость, а значит, нам требуется локализация. Это именно то направление, в котором мы сейчас работаем. Один из четырех ключевых проектов группы ГАЗ».

Второй проект, который запланирован на 2015 год, – это цельнометаллический фургон «Газель Next», третий – фейслифтинг автобуса «ПАЗ». «Вы знаете, что на Павловском автобусном

заводе уже 25 лет выпускается машина под индексом 3205. Она по-прежнему популярна, но внешний облик стал надоедать. Ясно, что нам нужно обновление», – поясняет Сорокин. Таким обновлением станет Vector Next – автобус на унифицированной платформе «ГАЗона Next».

Приоритет номер четыре – новый «Урал». Подобно нижегородским моделям, следующее поколение грузовика из Миасса получит имя Next. «С «Уралом» произойдет то же самое, что с «Газелью»: мы кардинально улучшим автомобиль, – обещает Сорокин. – Что мы сделали в 2009 году с «Газелью

бизнес»? Мы выявили 20 проблем, на которые клиенты обращали внимание, и изменили каждый аспект. С «Уралом» мы также выявили 20 проблем, которые долго не решались, и в течение полутора лет напряженной работы закрыли их, выпустив в прошлом году модернизированную линейку «Урал М». Мы уже видим подтверждение на рынке того, что клиент увидел улучшение потребительских характеристик. Следующим шагом будет новое поколение автомобиля – «Урал Next».

Все четыре крупных проекта рассчитаны на 2015 год: на заводе не допускают и мысли об отсрочке. И это несмотря на то что, по данным АЕБ, в 2014 году ГАЗ потерял 17% продаж в сегменте коммерческой техники. Однако весь сегмент при этом просел на 25%. Это значит, что ГАЗу удалось увеличить свою долю даже при падающем спросе. «Запустив автомобиль «Газель Next», мы увеличили долю на рынке по бортовым версиям с 78 до 82%, – приводит пример Сорокин. – Можно ли расти дальше? Нет, даже теоретически нельзя».

Рынок коммерческих автомобилей достиг своего пика в 2007 году: именно тогда россияне купили наибольшее количество фургонов, микроавтобусов и легких грузовиков. В 2008 году грянул кризис, а за последующие четыре года восстановления экономики спрос так и не достиг докризисных значений.

ЗАВОДЫ, КОТОРЫЕ ВХОДЯТ В ГРУППУ ГАЗ

ДИВИЗИОН «АВТОБУСЫ»

- 1 Павловский автобусный завод (ПАЗ), Павлово, Нижегородская область
- 2 Ликийский автобусный завод (ЛИАЗ), Ликино-Дулёво, Московская область
- 3 Курганский автобусный завод (КАВЗ), Курган, Уральский федеральный округ

ДИВИЗИОН «ЛЕГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ И ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ»

- 4 Горьковский автомобильный завод (ГАЗ), Нижний Новгород
- 5 Саранский завод автосамосвалов, Саранск, Республика Мордовия
- 6 Ульяновский моторный завод (УМЗ), Ульяновск
- 7 Нижегородские моторы, Нижний Новгород

ДИВИЗИОН «ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ»

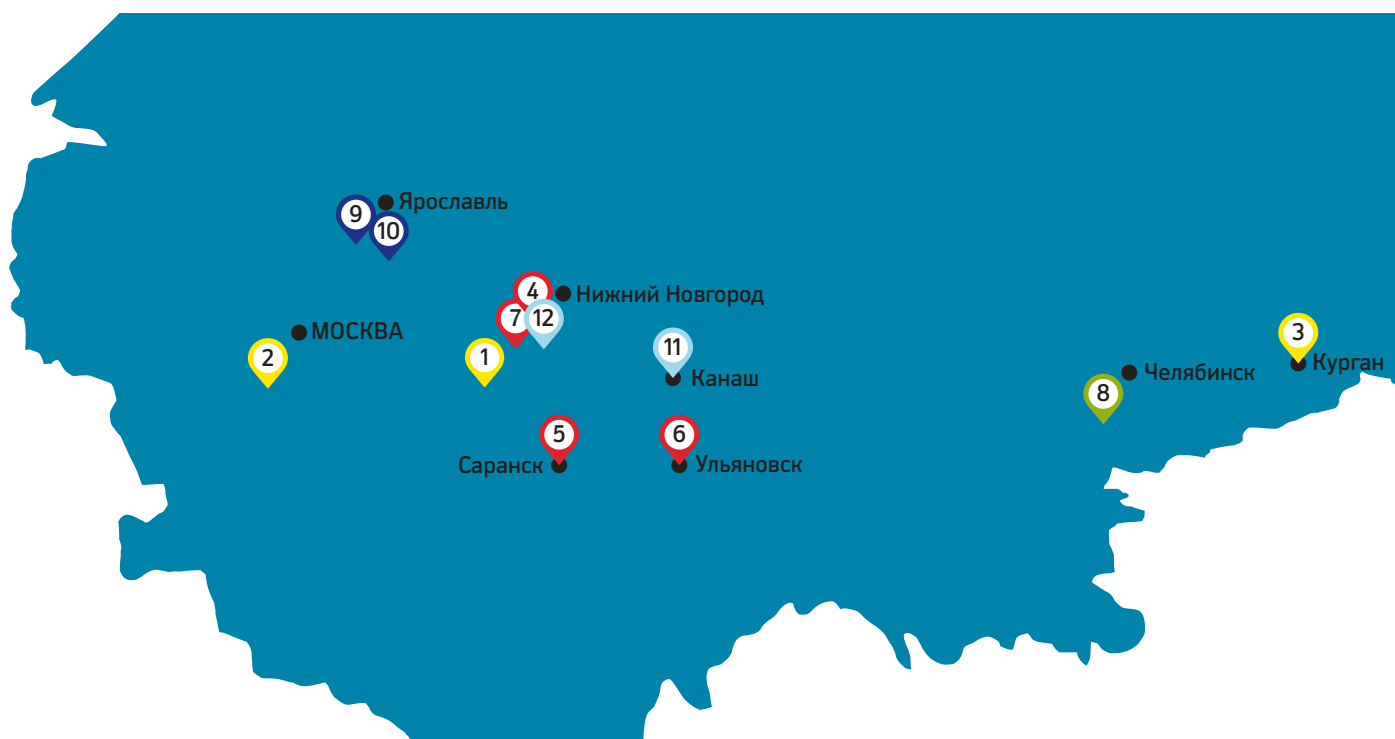
- 8 Автомобильный завод «Урал», Миасс, Челябинская область

ДИВИЗИОН «СИЛОВЫЕ АГРЕГАТЫ»

- 9 Ярославский моторный завод «Автодизель» (ЯМЗ), Ярославль
- 10 Ярославский завод дизельной аппаратуры (ЯЗДА), Ярославль

ДИВИЗИОН «АВТОКОМПОНЕНТЫ»

- 11 Канашский автоагрегатный завод (КААЗ), Канаш, Республика Чувашия
- 12 Завод штампов и пресс-форм, Нижний Новгород



ПОСЛЕДСТВИЯ ВТО

В 2012 году Россия вошла в состав Всемирной торговой организации (ВТО). Сложная система взаимной корректировки пошлин между странами привела к тому, что европейским компаниям стало проще проникнуть на российский рынок. Соответственно, продажи грузовиков, фургонов и минивэнов Fiat, Ford, Volkswagen и других европейских марок резко выросли. Только в 2012 году Ford прибавил 44% против двухпроцентного роста у группы ГАЗ. До этого продажи Горьковского автозавода росли по 26% в год.

«Посмотрите, на каких условиях Россия вошла в ВТО и какие последствия это имело для автопрома, – рассуждает президент группы ГАЗ. – В Россию можно ввезти «Газель» под 10% таможенной пошлины, а в Европе ставка равна 22%. В Египте таможенная пошлина на автомобили доходит до 120%, во Вьетнаме – до 80%».

До 2013 года группа ГАЗ спокойно держала 50-процентную долю на российском рынке грузовых и коммерческих автомобилей. Все изменилось в 2014-м: экономический кризис и санкции в отношении России привели к падению спроса – россияне перестали покупать машины. Хотя некоторые иностранные бренды росли, даже когда весь рынок падал.

«Нужно оперировать абсолютными цифрами, – убежден директор группы ГАЗ по стратегическому развитию Павел Середа. – Посмотрите не на проценты, а на реальные продажи. Коммерческий рынок не такой большой. Да, некоторые компании могли сначала продавать 2 тыс. автомобилей, а потом 3 тыс. Получится прирост в 50%, но с точки зрения влияния на рынок это сравнение несравнимого».

ЭХО VOLGA SIBER

Наиболее масштабное обновление оборудования на Горьковском автозаводе происходило с 2006 по 2008 год. Вызвано оно было проектом, ставшим для общественности синонимом провала газовской политики, – Volga Siber. Между тем именно этот автомобиль предопределил возрождение легкового сегмента на мощностях ГАЗа.

В 2006 году нижегородский автозавод купил у концерна DaimlerChrysler лицензию на производство седана Chrysler Sebring вместе со всеми интеллектуальными правами и целой производственной линией. Но вместо успеха ГАЗ поджидал финансовый кризис: машина дебютировала на рынке в 2008 году. Вместо 100 тыс. машин в год, на которые была рассчитана производственная линия DaimlerChrysler, на заводе за 2008 и 2009 годы выпустили менее 4 тыс. «сайберов». Итоговый тираж седана не дотянул до 9 тыс. экземпляров: машины просто не покупали.

Следующая попытка оказалась более удачной: ГАЗ договорился о локализации производства иномарок концерна Volkswagen. В декабре 2012-го в помещениях Горьковского автозавода начали собирать Skoda Yeti, позднее к ним присоединились Volkswagen Jetta и Skoda Octavia – суммарный объем инвестиций превысил €300 млн. Сам Горьковский автозавод вложил €85 млн, но все равно сэкономил, так как при сборке полного цикла оказались задействованы уже готовые мощности Volga Siber. В 2013 году к моделям группы Volkswagen добавился Chevrolet Aveo концерна General Motors.

И все же производства собственных легковых моделей у ГАЗа нет: реализацией Skoda и Volkswagen занимается Volkswagen Group Rus, а Volga Siber не производят уже пять лет. Горьковский

автозавод целиком и полностью сосредоточился на коммерческом транспорте.

СЖАТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Главные изменения за последние годы произошли в цехах: там, где рабочие варят, собирают и окрашивают будущие «Газели». Изменения основаны на принципах новой производственной системы, которую внедрили на заводе по инициативе основного акционера компании Олега Дерипаски.

Директор по производству Андрей Софонов объясняет, что целью большой модернизации стало сокращение времени, которое тратится впустую. Так, завод сознательно сосредоточил всю сварку в одном цехе, чтобы неготовые кабины не путешествовали по заводу и не ждали своей очереди, пока рабочий разберет заготовки для следующей операции.

Еще одна важная веха – переход на систему предзаказов, при которой завод производит только те автомобили, что уже были заказаны клиентом. На каждой кабине, путешествующей по конвейеру, висит бумага с указанием точной спецификации заказанной модели. Эта система помогла заводу избавиться от возможных излишков продукции и гарантировать эффективную трату ресурсов.

Несмотря на кризис, массовые сокращения на ГАЗе не проводятся. «Персонал – это самое дорогое, что у нас есть. Мы воспитывали, обучали и выращивали собственные кадры, нам очень важно сохранить их», – подчеркивает Сорокин.

В данный момент количество машин, ежедневно производящихся на ГАЗе, исчисляется сотнями: гибко настраиваемый конвейер может адаптировать скорость хоть под 100, хоть под 500 машин в день. Вносить оператив-

ные изменения в процесс изготовления автомобилей помогают регулярные каникулы: две недели летом и две недели в январе. В это время инженеры могут перенастроить существующие агрегаты: к примеру, роботы, которые начинали с пяти версий кабин для «Газели», теперь умеют делать девять различных модификаций. Также в это время проводится монтаж нового оборудования.

«МЕЖДУ НАМИ И ДИЛЕРАМИ БЫЛА ПРОПАСТЬ»

«Мы прошли непростой путь выстраивания взаимоотношений с дилерами с 2008 года, – вспоминает Сорокин. – Я помню, когда дилеры высказывали претензии, что у нас плохие машины. ГАЗ занимал железобетонную позицию: машина хорошая, но на ней неправильно ездят и неправильно ремонтируют. Между нами простиралась пропасть. Но в итоге мы решили принять на себя все дефекты. Тогда мы поняли: в 5% случаев поломка была вызвана нарушением режима эксплуатации и поведением водителя. Но в 95% – нашими заводскими дефектами».

По словам Сорокина, ГАЗ получил реальную объективную информацию, что в автомобиле на самом деле плохо: «Изучили мнения потребителей, которые показали, что именно нужно улучшить. Узнав, что ломается, мы начали менять технологический процесс, материалы, поставщиков. Одновременно дилер увидел, что он не брошен. Посмотрите, к чему мы пришли. В рейтинге компании Ernst & Young по удовлетворенности дилеров мы занимали второе место в 2012 и 2013 годах, в 2014-м стали первыми. При этом ни одного российского бренда, кроме ГАЗа, там нет. Мы не заказывали это исследование – я узнал о нем из газет».



ФОТО: Полина Авдеева для РБК

Изменилась репутация автомобиля среди клиентов, продолжает президент ГАЗа: «Сегодня никто не называет «Газель» ведром с болтами. Более того, «Газель» была признана самым ценным автомобильным брендом в России по результатам исследования иностранных маркетологов. Мы регулярно измеряем уровень качества. Как регулярно? Каждый день. Ежедневно в 8 утра директор по качеству докладывает, какие проблемы у нас возникли. Есть специальная группа людей, которая начинает сразу же отрабатывать проблемы. А каждый день в 15:00 наши дилеры отправляют нам информацию обо всех гарантийных ремонтах, которые были выполнены в течение минувших суток по всем нашим моделям. Этой системы нет ни у одной автомобильной компании в мире. Для многих это просто невозможно сделать. А мы представлены очень локально и потому можем себе это позволить».

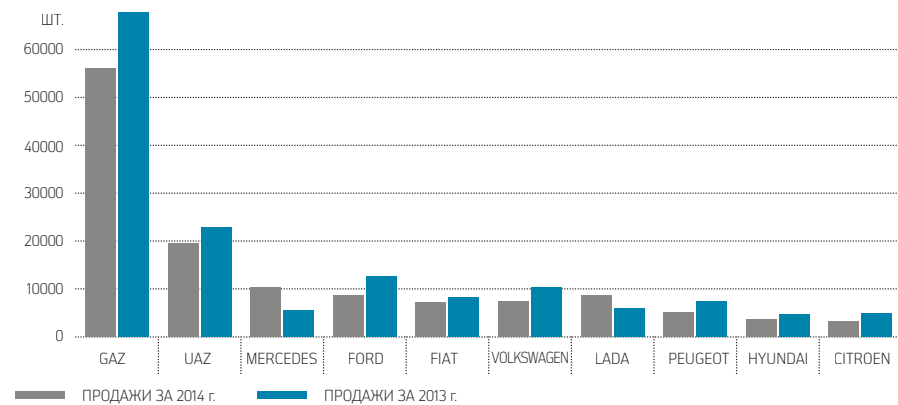
В данный момент на ГАЗе действует система мониторинга удовлетворенности клиентов, разработанная на основе опыта сотрудничества с международными партнерами. С 2009 по 2013 год Горьковский автозавод использовал систему Chrysler – методология пришла вместе с проектом Siber. «Мы смотрели на автомобиль глазами потребителя Chrysler. Дефекты, которые обнаруживались, классифицировались по трем категориям: те, что клиент увидит, те, что 50% покупателей не заметят, и те дефекты, которые остаются неизвестными для клиента. В зависимости от этого выставлялась оценка в баллах, – объясняет Сорокин. – В какой-то момент автомобили стали казаться слишком хорошими. С середины прошлого года мы ужесточили систему качества – и увидели, как много нам еще предстоит работы».

БУДУЩЕ МОДЕЛИ

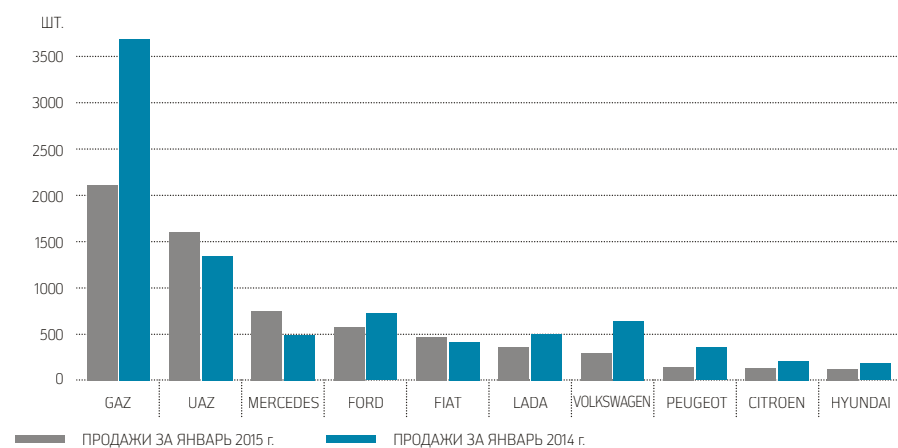
«Для нас сейчас экспорт – ключевое направление, – заключает президент. – У каждой страны свои правила. Мы активно занялись этой проблемой в прошлом году. Построили карту, чтобы понять, что мы должны делать, откуда будем наступать и как будем выстраивать бизнес. Никто нас на этих рынках не ждет. И они очень хорошо защищены от незнакомых игроков. Ошибиться там очень легко – как это сделали китайские бренды, пришедшие в Россию в середине 2000-х годов. Они получили плохую репутацию и до сих пор не могут оклеветаться. Мы не хотим это повторять. Мы должны понимать, что продаем не марки, а жизненный цикл. Ты должен иметь не только продукт, но и запасные части, сервисные станции, а на них должен быть обученный персонал. В России у нас 280 дилерских центров и 1500 магазинов запчастей. На западе – ноль. Инфраструктуру нужно выстраивать».

Форпостом наступления ГАЗа на дальнее зарубежье стала Турция – проект, который Сорокин прорабатывал еще до того, как получил должность президента группы ГАЗ. «Почему мы пришли в Турцию? Во-первых, из Турции можно поставлять автомобили не только в Европу, но и в близлежащие страны. Во-вторых, у нашего партнера в Турции 33 дилерских центра, в настоящее время это официальный дилер марки Citroen. Мы организовали там сборку, так как это позволяет минимизировать ввозную пошлину, – перечисляет преимущества Сорокин. – К тому же турецкий рынок достаточно интересен и развит с точки зрения локализации. Уже на этапе входа мы локализовали покрышки, тормозные диски, аккумуляторы, габаритные огни и многое другое. С учетом труда местных рабочих мы вышли на 38% локализации, наша цель – довести этот

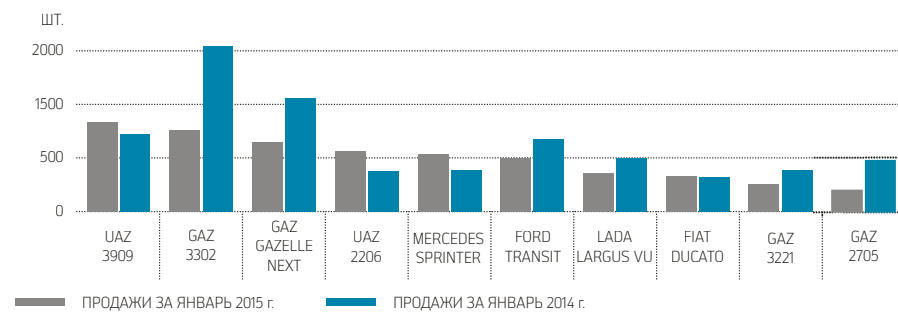
ТОП-10 МАРОК LCV В РОССИИ, 2014 г.



ТОП-10 МАРОК LCV В РОССИИ, ЯНВАРЬ 2015 г.



ТОП-10 МОДЕЛЕЙ LCV В РОССИИ, ЯНВАРЬ 2015 г.



Источник: Автостат.

показатель до 50%. Для этого в Турции есть отличная база поставщиков».

При этом для каждого рынка ГАЗу приходится, по сути, создавать новую модель, учитывая требования местных законов, стандартов и общественных устоев. «В каждой стране свои требования: у одних действует Евро-5, у других – Евро-6, у третьих – Евро-0. Одним требуется обязательное наличие подушек безопасности, другим – система курсовой устойчивости. По каждой стране свой план, своя стратегия. Около 30% жителей Земли ездят с правым рулем. Для этих стран нужно менять не только панель приборов – адаптировать приходится фары, системы безопасности, у машины меняется динамика. Получается другой автомобиль», – поясняет Сорокин.

По его словам, за последний год в плане экспорта у компании наблюдается большой прорыв: если в прошлом году группа ГАЗ работала с шестью странами, то в этом уже с 36 – это страны, с которыми мы ведем переговоры об организации дистрибуции нашей продукции. Для компании одно из приоритетных направлений – страны, куда активно поставлялась техника во времена СССР, где наши машины хорошо зарекомендовали себя, – такие как Вьетнам, Ангола, Куба. Что касается Европы, то выйти на этот рынок гораздо сложнее, говорит Сорокин. «Там самые высокие требования к автомобилям – по безопасности, экологии, шумам, грузоподъемности, комфорту и многим другим характеристикам», – добавил президент группы ГАЗ.

РОБОТ-2020

КАМАЗ НАМЕРЕН ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ ВЫПУСТИТЬ ПОЛНОСТЬЮ АВТОНОМНЫЙ ГРУЗОВИК
АНТОН ПОГОРЕЛЬСКИЙ, ИВАН АНАНЬЕВ

Новая эра грузоперевозок начнется в 2020 году. Через пять лет на дороге должен выехать полностью автономный «КамАЗ». Никакой бессонницы, аварий и остановок на ночь: вместо водителя за всем уследит электроника. Роль человека сведется к наблюдению и контролю за исправностью систем – по сути, дальнубойщики превратятся в операторов «умной» электроники.

Проект робота-грузовика выглядит неоднозначным только на первый взгляд. Собственные системы автономного управления уже разрабатывают ведущие мировые корпорации от Honda и BMW до Google. Последний в конце прошлого года представил работающий прототип автономного автомобиля. Внедрение автоматических алгоритмов в грузовой транспорт – вопрос времени. Похоже, время решили ускорить в Набережных Челнах.

Проект создания грузовика, который сможет самостоятельно разогнаться, тормозить, совершать перестроения и реагировать на внештатные ситуации на дороге, запустили в феврале 2015 года. Вместе с КамАЗом, который отвечает за ездовой компонент будущего робота, к работе подключилась московская IT-компания Cognitive Technologies. На разработку первого образца фирма получит 300 млн руб. из федерального бюджета – субсидию предоставит Министерство образования и науки в рамках специальной целевой программы.

Помимо государственных средств партнеры активно вкладывают и свои. За пять лет исследований и разработок Cognitive Technologies потратила уже около \$15 млн собственных средств, а завод из Татарстана инвестирует в проект 90 млн руб. После того как будет готов работающий концепт, разработчики рассчитывают получить еще 12 млрд руб. на организацию конвейерной линии и полноценный запуск производства в серию. Субсидии будут рассчитаны на пять лет: по замыслу Министерства образования и науки, «КамАЗ» с новейшим электронным оборудованием, включая системы автономного управления, должен поступить в свободную продажу в 2020 году. Вместе с государственным финансированием президент группы компаний Cognitive Technologies Ольга Ускова намерена привлечь частных инвесторов.

Сам автопилот представляет собой полную противоположность роботизированному автомобилю от Google. В компьютер американского прототипа

загружены полные данные об окружающей обстановке, включая все светофоры, пешеходные переходы, повороты и прочие объекты на пути следования: машина просто считывает метки, чем-то напоминающие штрих-код, после чего тормозит или разгоняется в соответствии с полученной информацией. Автопилот от КамАЗа будет действовать по другому принципу: в грузовик встраивают множество видеокамер, которые будут непрерывно снимать все происходящее, связывая сигнал с органами управления тягачом. В Cognitive Technologies такую систему называют пассивной – в противовес активному методу Google.

Главным козырем российского проекта может стать его неприхотливость. Автономный грузовик не потребует идеально ровного дорожного покрытия и разметки – робот обещают адаптировать к неожиданностям, будь то внезапно выбежавшая корова, сужение полосы или резко закончившаяся дорога.

«Время, отведенное для обнаружения опасности и реакции на нее, составит не более трех десятых секунды, – отметил представитель Cognitive Technologies. – Также предусматривается возможность обнаружения на дороге практически любых препятствий, включая собак, что качественно выделяет российское решение от существующих сегодня зарубежных аналогов. Кроме того, система будет способна детектировать и распознавать дорожные знаки, участников движения независимо от ракурса, частичного заслонения и направления движения, а также сигнала светофора».

Параллельно с россиянами похожие проекты запустили в Германии и Швеции. Mercedes-Benz намеревается выпустить автономный грузовик к 2025 году. Volvo нацелилась на 2020-й: по замыслу шведов, первым этапом на пути внедрения автопилота станет способность тягачей вставать в организованную колонну и вместе двигаться по указке предводителя. В этом случае настоящим водителем останется только пилот лидирующего грузовика – все остальные поедут за ним на «электронном тросе», в точности повторяя маневры.

Еще одно важное отличие российской концепции – способность челябинского грузовика заезжать в узкие карманы и самостоятельно парковаться. Если Mercedes-Benz и Volvo открыто предупреждают, что на узких дорогах и в населенных пунктах водителю придется возвращаться за руль, то роботизиро-



Проект КамАЗа и Cognitive Technologies – далеко не первая российская разработка в сфере создания автопилотов

ванному «КамАЗу» помощь человека не потребуется – в Cognitive Technologies рассчитывают обучить грузовик безопасным маневрам в ограниченных пространствах.

Использовать автономный «КамАЗ» прямо сейчас, если бы он был готов, все равно не получилось бы: российское законодательство просто не предусматривает возможности появления самоходных транспортных средств. «Пока все имеющиеся проекты являются сугубо внутренними, – рассказал корреспонденту РБК представитель КамАЗа Олег Афанасьев. – Для того чтобы наладить массовое производство и эксплуатацию автопилотов, нужно принять пакет законодательных мер, включая изменения в Правила дорожного движения и Кодекс об административных правонарушениях, а также четко разграничить зоны ответственности в вопросах использования беспилотного транспорта».

До тех пор пока законы не догонят реальность, использовать автономный грузовик можно будет только на закрытых ведомственных территориях. Например, для обработки полей, добычи полезных ископаемых или перевозок грузов между объектами внутри организации. «Министерство сельского хозяйства может использовать автопилоты не только на грузовиках, но и на спецтехнике, которая будет работать в полях без водителя, – объяснила Ускова. – Есть интерес со стороны неф-

тегазовой отрасли. Еще одна перспективная тема – летательные аппараты. Не исключается и оборонный заказ».

Проект КамАЗа и Cognitive Technologies – не первая российская разработка в сфере создания автопилотов. В 2012 году компания RoboCV получила 5-миллионный грант на проектирование многофункционального автопилота, который можно было бы поставить на любой движущийся объект: от складской тележки до космических летательных аппаратов. Применение технологиям RoboCV нашлось на складе завода Samsung в Калужской области, где с осени 2013 года работают шесть беспилотных погрузчиков. В планах компании – создание автопилота для автомобиля, который обещают представить в ближайшие годы.

Намного дальше продвинулся институт НАМИ, превративший обычную Lada Kalina в самодостаточного робота. Машиной можно управлять удаленно с помощью джойстика. Автономная «Калина» может разогнаться до 20 км/ч, распознавать препятствия и пешеходов. Еще один готовый прототип – грузовая «Газель» от конструкторского бюро «Аврора», известного своими экспериментами по созданию управляемых роботов. С «Газелью» инженеры работали два года – на выходе получилась машина с множеством датчиков и вращающихся камер, которые распознают деревья, людей и преграды.

С КАЛЬКУЛЯТОРОМ В РУКАХ

ФУРГОН VITO В БАЗОВОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ – УЖЕ MERCEDES **ИВАН АНАНЬЕВ**

Рядом с роскошным бизнес-вэном V-Class соплатформенный фургон Vito выглядит самым бедным из родственников: кузов без бокового остекления, неокрашенные бамперы, зеркала и ручки дверей. Даже стекла боковых зеркал у него регулируются вручную.

Руль не регулируется ни по высоте, ни по вылету, у перчаточного ящика нет закрывающейся крышки, а на простой пластиковой консоли лишь рукоятки отопителя да скромная аудиосистема, которая и сама по себе уже опция. Разве таким мы привыкли видеть автомобиль марки Mercedes?

Другое дело, что передняя панель и обивки дверей состоят из емкостей разного калибра – под бумаги, документы, еду или инструмент, которым не место в шикарных кожаных апартаментах V-Class. В Vito поедут совсем другие ребята, которым нет дела до качества отделки сидений и особенностей звучания аудиосистемы. Они привыкли считать деньги, и самый простой из фургонов Mercedes, вероятно, поможет их сэкономить.

В ряду малотоннажных коммерческих машин Mercedes фургон Vito занимает промежуточное положение между легковым фургоном Citan и грузовиком Sprinter. Для управления им достаточно прав категории B, да и по габаритам он не слишком отличается от легковых минивэнов. Вариант, доставшийся мне на тест, чуть длиннее 5,1 м. В зависимости от исполнения (существуют более короткая и более длинная версии) Vito предлагает от 3,97 до 4,76 кв. м погрузочной площади и до 6,9 куб. м пространства. В средней версии длина отсека превышает 2,8 м, но уже за счет дополнительного пространства под сиденьями. Но и без него Vito примет на борт три европоддона.

Фирменный мерседесовский ключ с массивным пластиковым жалом узнаешь сразу, но и он здесь без излишеств – небольшие кнопки, недорогой пластик и никаких хромированных окантовок. В небольшом салоне три места, но возможность разместить пассажира посередине довольно условна – колени седока будут упираться в выступ консоли, мешая водителю переключать передачи. Положение водителя кажется чуть более привилегированным, но особых удобств не сыскать и ему – мало того что руль в базовой версии не регулируется (за эту возможность придется доплачивать), так еще и настроек у самого сиденья минимум. Впрочем, посадка в целом не отличается какими-то особенностями, и, освоившись, отмечаешь, что



эргономика в целом все-таки неплоха, а отделка хоть и проста, но добротна и продумана в каждой детали.

Дизель работает тихо и почти без вибраций. С места Vito трогается плавно, а попадать в передачи удается без труда – механическая шестиступенчатая коробка работает мягко и предельно четко. Трогаться в горку помогает противоткатная система, которая придерживает машину на склоне тормозами.

Скромного 88-сильного дизеля объемом 1,6 л не сильно груженой машине хватает с запасом, особенно если научился попадать в диапазон оборотов максимального крутящего момента. Крутить двигатель выше или заставлять его работать на низких оборотах смысла нет, о чем борткомпьютер не устает напоминать, все время рекомендуя повысить или понизить передачу. Вовремя переключаясь, можно ехать динамично и совершенно по-легковому. Шасси Vito настроено превосходно даже по меркам иных пассажирских машин – фургон отлично слушается руля, не заваливает-

MERCEDES-BENZ VITO 109 CDI L

Тип кузова	Фургон
Размеры (длина/ширина/высота), мм	5140/1928/1910
Снаряженная масса, кг	1761
Макс. грузоподъемность, кг	1064
Макс. площадь загрузки, кв. м	4,38
Объем грузового отсека, куб. м	6,3
Двигатель	Дизельный, 4-цилл.
Рабочий объем, куб. см	1598
Мощность, л.с. при об./мин.	88 при 3800
Макс. крутящий момент, Н·м при об./мин.	230 при 1500-2500
Трансмиссия	Передний привод, 6-ст. МКП
Цена от, руб.	1 340 000

ся набор в крутых поворотах и остается на удивление комфортным даже при совершенно пустом кузове.

А вот с хорошей нагрузкой базовый Vito ожидаемо испытывает дефицит тяги, так что для частой перевозки тяжелой поклажи ему нужен другой мотор. Выбор есть, причем носит он во многом идеологический характер. Базовый дизель объемом 1,6 л, который предлагается в исполнениях мощностью 88 и 114 л.с., – самый простой и экономичный вариант. Расположен он поперечно и приводит в движение передние колеса через 6-ступенчатую механическую коробку передач. С дизелем объемом 2,1 л (136, 163 и 190 л.с.), который устанавливается продольно, Vito становится заднеприводным и может оснащаться автоматической коробкой 7G-Tronic. С точки зрения хозяйственника, такие версии интересны не большим комфортом или мифической легкостью управления (принято считать, что руль переднеприводного автомобиля нагружен паразитными

вибрациями от приводов колес), а увеличенной до 1369 кг грузоподъемностью. Обещан и полноприводный вариант – такие машины поступят к дилерам весной.

По умолчанию багажный отсек Vito предлагает объем и ничего больше. Голый металл пола разбавлен несколькими такелажными петлями, а боковины кузова прикрыты фанерными листами лишь снизу. Практичный хозяин наверхняка дозакажет и дополнительный обивку боковин, и прочный фанерный пол с рельсовыми направляющими для передвижных крепежных элементов. Такие же рельсы можно установить и на боковины, натянув между ними разделительные брусья или поставив полноценную перегородку, – возможности по разграничению багажного отсека у Vito почти безграничны. Наконец, отсек можно оснастить светодиодной подсветкой вместо тусклых плафонов.

Набирая опций, сугубо утилитарный и недорогой Mercedes Vito легко вернуть в тот сегмент, с которым обычно ассоциируется марка. И если система контроля усталости водителя Attention Assist для коммерческого фургона кажется вполне разумным оснащением, как и простой задний парктроник, то без продвинутой медиасистемы или помощника, который подсказывает, есть ли возможность припарковаться, вполне можно обойтись. Как и легковые модели, грузовой Vito можно оснастить системой предупреждения столкновений Collision prevention assist, ассистентом удержания полосы движения и радаром контроля слепых зон. Предлагаются и сиденья повышенной комфортности с электроприводами, и полноценный двухзонный климат-контроль, и встроенный навигатор.

Вопрос оснащения фургона нужно решать только с калькулятором в руках. Кто знает, что в итоге окажется выгоднее: вложиться в очередную систему безопасности, облегчающую труд водителя, или покрыть убытки от вынужденного простоя машины после аварии? Ускорит ли доставку встроенная система навигации? Упростит ли разгрузку наличие камеры заднего вида?

Эмоционально и по ощущениям даже базовый и самый дешевый фургон Vito – это уже Mercedes: предельно упрощенный, но по-прежнему комфортный и хорошо проработанный даже в деталях. Но, собирая на этапе заказа у дилера свой собственный, следует помнить, что с каждой новой опцией его цена будет становиться все более мерседесовской.

EUROCARGO

НАДЕЖНЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ ГРУЗОВИК

СОХРАНЯЕМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС

ВЫГОДА ДО 1 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ



Реклама. Товар сертифицирован

АНТИКРИЗИСНЫЕ ЦЕНЫ НА НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ
КУРС 1 У.Е. = 50 РУБЛЕЙ

ПОЛНОКОМПЛЕКТНЫЕ АВТОМОБИЛИ И ШАССИ В НАЛИЧИИ НА СКЛАДЕ.
АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ С 1 МАРТА 2015 Г.

- + Шасси и полнокомплектные автомобили с полной массой 12, 14 и 18 т.
- + Турбированные двигатели мощностью от 250 до 280 л.с.
- + Механическая, роботизированная или автоматическая КПП
- + Прекрасная маневренность в городских условиях
- + Ровная высокопрочная рама из параллельных стальных балок позволяет устанавливать кузова и надстройки для любых работ
- + Современная система безопасности, моторный тормоз-замедлитель

ПОДРОБНОСТИ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ И ПО ТЕЛЕФОНУ ГОРЯЧЕЙ ЛИНИИ
КОЛИЧЕСТВО АВТОМОБИЛЕЙ ПО АКЦИИ - ОГРАНИЧЕНО

IVECO
WWW.IVECO.RU



Горячая линия в России

8 800 200 04 42

«Мерседес-Бенц» Sprinter Classic Микроавтобус. Доступнее, чем вы думаете

Такого никто не ожидал: настоящий микроавтобус «Мерседес-Бенц» Sprinter Classic по невероятно выгодной цене!
Надежный, выносливый, построенный специально для российских дорог.

Микроавтобус Sprinter Classic доступен в исполнении 16+1, 17+1, 20+1.

*Классик. Предложение действует с 15.03.2015, распространяется только на микроавтобусы Sprinter Classic и ограничено количеством автомобилей. **Вкл. НДС. Born to run – Всегда в движении.

Sprinter Classic Микроавтобус

от 1 590 000 Р^{}**

17+1  1 590 000 Р	20+1  1 676 000 Р	16+1  1 739 000 Р
---	---	---

Запишись на тест-драйв сейчас
8 800 200 02 06

