РБК+

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

ЛОГИСТИКА ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 24 сентября 2015 | №174 (2191)

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПЕРЕХОДИТ НА РОССИЙСКИЕ МАШИНЫ | РАЗВЯЗКИ НА МКАД ПЕРЕСТРОЯТ РЕТЕЙЛЕРЫ | ГОСУДАРСТВО И АВТОКОНЦЕРНЫ РАСШИРЯЮТ ЛИЗИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ

ФОТО: пресс-служба

ЭФФЕКТ ОЖИДАНИЯ

КОГДА ДОСТРОЯТ ПЛАТНУЮ ТРАССУ ИЗ МОСКВЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОНА РЕШИТ.

ВАСИЛИЙ ДАНИЛОВ

Центральный регион России постепенно обрастает сетью современных автодорог, соединяющих между собой крупные города. Будущую платную трассу Москва — Санкт-Петербург (М11) ждут как рядовые водители, так и грузоперевозчики. Дорога сулит значительную экономию времени и, как следствие, снижение затрат на перевозки. Конечный эффект зависит от тарифов на проезд, но пока они объявлены только по одному участку.

Зачем нужна новая дорога

Необходимость в этой магистрали продиктована давно исчерпанной пропускной способностью старого Ленинградского шоссе М10. Трасса узкая и проходит через огромное количество населенных пунктов. В тех же Химках, Солнечногорске, Клину и других городах расширять шоссе уже некуда, тем более что с финансированием у Федерального дорожного агентства сейчас есть определенные проблемы — все новые дорожные стройки в 2015 году заморожены, ведется только ремонт и поддержание покрытия в рабочем виде. Идея построить дублер Ленинградки впервые появилась еще в 1970-х (дорога была заложена в Генплан Москвы). Уже тогда инженеры понимали, что одно шоссе не справится с возрастающим трафиком в сторону Ленинграда. Однако разработка конкретного проекта началась только в 2000-х годах. В 2013 году появился проект международного транспортного коридора из Северной Европы в Западный Китай: вместе с будущей трассой М11 в его состав попадают участок Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге, часть строящейся Центральной кольцевой автодороги в Московской области, новый дублер М7 Москва — Казань, участки от Казани до Оренбурга (их построят к 2025 году на деньги китайских инвесторов), а также дороги в Казахстане и Китае.

Эффект от запуска первых участков

Строительство М11 началась в 2010 году, однако работы были заморожены на год из-за протестов общественности против вырубки Химкинского леса. После вмешательства премьера Дмитрия Медведева и урегулирования конфликтов стройка продолжилась. Первые два участка дороги — 74-километровый обход Вышнего Волочка (258–334-й км трассы, строила компания «Мостотрест») и 15–58-й км от МКАД до Солнечногорска (строила Северо-западная концессионная компания) — ввели в строй в декабре 2014 года, и оба до недавнего времени функционировали в бесплатном режиме.

Эффект стал заметен сразу: появилась возможность доехать до Шереметьево, Зеленограда и Солнечногорска без пробок и разгрузилась старая Ленинградка на участке от МКАД до пересечения с М11 в районе Пешек. К апрелю 2015 года интенсивность движения по М10 снизилась на 30% (замер проводился по датчикам), значительная часть грузовиков и легковых автомобилей переместилась на новую Ленинградку. При этом общая привлекательность направления в сторону Санкт-Петербурга выросла: трафик уже после слияния М10 и М11 увеличился на 4% и продолжает расти. Похожая ситуация и с обходом Вышнего Волочка: раньше М10 делила его пополам, ежедневно через город с остановками на светофоры шли транзитом до 30 тыс. машин. Теперь 11 тыс. автомобилей едут по М11, из них 41% — грузовики.

«Как логистический оператор, работающий в сфере экспресс-доставки грузов, мы заинтересованы в подобных участках дорог, — говорит начальник отдела логистических операций компании DPD в России Дмитрий Воеводин. — Решение о запуске

Окончание на с. 4 →

РУСИФИКАЦИЯ ГРУЗОВ

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ В КРИЗИС ПЕРЕХОДИТ НА РОССИЙСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

ЕВГЕНИЙ БАГДАСАРОВ, РОМАН ФАРБОТКО

ФОТО: Reuters

С начала 2015 года на рынке коммерческой техники продолжает увеличиваться доля российской продукции. По данным аналитического агентства Russian Automotive Market Research (RAMR), такая тенденция наблюдается во всех сегментах. Например, в классе среднетоннажных и тяжелых грузовиков модели российских брендов по результатам шести месяцев этого года занимают более 61% рынка, хотя год назад их доля не превышала 50%. Доля российских автобусов за год увеличилась с 76 до 89%, а отечественные LCV теперь занимают около 65% — в прошлом году этот показатель составлял порядка 51%. Игроки рынка объясняют тренд обесцениванием рубля: отечественные автомобили стали значительно дешевле иностранных аналогов. В таких условиях клиенты либо отказываются от покупки новой импортной техники, увеличивая срок службы старых грузовиков и автобусов, либо переходят на российские модели.

Импортную технику на российском рынке локализация не спасла: по данным «АСМ Холдинг», за пять месяцев текущего года выпуск грузовиков в России снизился на 25,1%, до 44 200 штук. При этом подавляющее большинство автомобилей было выпущено под российскими брендами. Заводы иностранных компаний произвели в общей сложности только 738 машин — это на 63,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Производители еще в первом квартале 2015 года объявили о корректировке планов по выпуску. Так, в феврале о 30-процентном сокращении на своем заводе в Калуге заявила Volvo, а через некоторое время компания и вовсе приостановила производство. В апреле простаивали заводы MAN и Scania в Санкт-Петербурге, но позже возобновили работу. Mitsubishi, также прекратившая сборку грузовиков в Набережных Челнах, только в конце июня начала поставки машино-комплектов на российский рынок.

«Основная причина сокращения рынка — снижение спроса в связи с общей макроэкономической ситуацией, запретительной процентной ставкой по банковскому кредиту, колебания валютного курса, увеличение нагрузки на малый бизнес и общая неуверенность бизнеса в окупаемости будущих инвестиций», — пояснил корреспонденту РБК+ президент группы ГАЗ Вадим Сорокин.

В самом востребованном сегменте коммерческой техники — LCV — лидирующие позиции продолжает занимать ГАЗ. Всего с начала года в России было реализовано около 46 тыс. малотоннажных автомобилей отечественных и иностранных брендов. При этом продукция Горьковского автозавода в сегменте занимает уже 43%, несмотря на падение спроса на популярные «Газель Бизнес» и «Газель Next». У иностранных брендов все еще остаются сильные позиции в сегменте полноразмерных цельнометаллических фургонов, где представлены Mercedes-Benz Sprinter, Ford Transit и Fiat Ducato. Например, благодаря Sprinter Classic, который продается даже лучше фургона «Газель», компании Mercedes-Benz удалось закончить полугодие в небольшом плюсе (3,6%). Доля китайских грузовиков-однотонников в сегменте LCV крайне мала, но тем не менее объем продаж BAW снизился в кризис незначительно, а компании FAW удалось закончить полугодие в плюсе. Однако в обоих случаях речь идет о нескольких десятках автомобилей.

Сегмент пикапов — единственный подкласс коммерческой техники, где отечественные бренды проигрывают иностранцам. Одна из причин в том, что российский производитель пикапов — УАЗ — предлагает только одну модель. Всего с начала года продажи пикапов в России снизились на 51%, а некоторые модели вовсе покинули рынок. Так, Ford прекратил поставки Ranger, а Nissan перестал импортировать Navara. По результатам первого полугодия в лидеры сегмента вышел Mitsubishi L200, а на втором месте идет UAZ Pickup.

Среди среднетоннажников наблюдается обратная ситуация — здесь лидирует «ГАЗон Next» с показателем 1260 проданных автомобилей. Самой популярной среди иностранных моделей остается Hyundai HD-78, за шесть месяцев было реализовано 570 автомобилей. Почти на 100 машин отстал Isuzu NQR (486 автомобилей). Спрос на японские и корейские среднетоннажники обеспечили все еще конкурентоспособные цены и выгодные лизинговые программы. Например, Hyundai HD-78 доступен в двухлетний лизинг с нулевым удорожанием, а первоначальный взнос составляет 35%. В тяжелом грузовом сегменте лидерство сохраняет КамАЗ, несмотря на 44-процентное падение спроса. Самым массовым грузовиком остается начальная модель 65115 (1927 единиц), хотя ее продажи в сравнении с первым полугодием 2014 года просели вдвое. Среди иностранных моделей лидирует Scania G 4x2 — за шесть месяцев было куплено 258 единиц, а падение спроса на модель составило 66,8%. Тем не менее полного замещения импортной тяжелой техники ждать не стоит, говорят эксперты. «У тех, кому нужна магистральная техника, выбора нет, кроме как покупать машины «Европейской семерки». Глупо ехать на «МАЗе» в Европу, так как там нет российского сервиса. Что-то сломалось — и все», — объяснил тенденцию главный редактор портала «Спецтехника и коммерческий транспорт» Константин Закурдаев.

Китайская техника, напротив, стремительно теряет популярность в кризис — продажи в России снизились до нескольких десятков. Причина заключается не только в выросшей цене, но и проблемах с сервисом и надежностью. «Для европейских самосвалов средний интервал ТО составляет 60 тыс. км и три года гарантии. Для российских — 15–25 тыс. км и год гарантии. А для китайских — всего 5–10 тыс. км и полгода гарантии. Огромные кузова «китайцев» грузили до предела, не учитывая, что полная масса такого самосвала с песком составляет 56 т. При такой эксплуатации грузовики начали сыпаться, ведь производитель декларировал максимальную грузоподъемность всего в 15 т. То есть по нормативным документам огромные кузова китайских самосвалов, главное их преимущество, можно использовать лишь на четверть, рассказал главный инженер строительной компании «Стратегия» (входит в ГК «Интеко») Алексей Кесслер.

Самая тяжелая ситуация для иностранных брендов сложилась в сегменте автобусов. В 2015 году доля отечественных моделей в этом классе выросла почти до 90%. Это связано с запретом закупок автобусов иностранного производства для нужд государственных предприятий. «Продажи автобусов поддерживают госзакупки, программа перевода техники на газомоторное топливо, льготный лизинг. В меньшей степени на рынок автобусов влияет программа утилизации», — отметила директор аналитического агентства Russian Automotive Market Research (RAMR) Татьяна Арабаджи.

Значительная доля продаж приходится на марки, входящие в группу ГАЗ. Больше всего автобусов было продано под брендом ПАЗ — 2401 штука. Из 4201 реализованного за полгода автобуса только 185 пришлось на иномарки — падение в сравнении с прошлым годом составило 73,7%. Самым популярным среди иномарок стал автобус малого класса Hyundai County — было продано всего 32 единицы. Минимальный спрос сохранился на европейские марки: MAN, Mercedes, Setra. Как правило, они идут в корпоративные парки крупных компаний.

В ближайшей перспективе, по прогнозам RAMR, продажи легкого коммерческого транспорта могут достичь 95 тыс. штук, среднетоннажных и тяжелых грузовиков — 45 тыс., автобусов — 8,8 тыс. То есть результаты за второе полугодие могут по некоторым сегментам превысить показатели первых шести месяцев. Однако реализация иностранной коммерческой техники, вероятнее всего, продолжит сокращаться в условиях нестабильности на валютном рынке и политики импортозамещения в отдельных сегментах.

ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ В СЕГМЕНТАХ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ

Отечественные бренды		Иностранные бренды	
Модель	**Продажи в I пол 2015 г.***	**Модель**	**Продажи в I пол 2015 г.***
LCV			
«ГАЗель 3302»	6335 (▼42,1%)	Mercedes-Benz Sprinter Classic	2615 (▲0,6%)
УАЗ 3909	4883 (▲23,7%)	Ford Transit	2596 (▼32%)
«ГАЗель Next»	5123 (▼42,3%)	Fiat Ducato	1428 (▼42,5%)
ПИКАПЫ			
УАЗ Pickup	1257 (▼12,5%)	Mitsubishi L200	1850 (▼40,5%)
ВИС-2349	387 (▼19%)	Toyota Hilux	1221 (▼53,1%)
УАЗ Cargo	330 (▲89,7%)	Nissan NP300	266 (▼40,2%)
СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ			
«ГАЗон Next» 1260	—*	Hyundai HD-78	570 (▼65,9%)
ГАЗ 3309	1223 (▼30%)	Isuzu NQR	486 (▲38,1%)
ГАЗ 33106 «Валдай»	584 (▼72,2%)	Mitsubishi Fuso Canter	348 (▼35,4%)
ТЯЖЕЛЫЕ ГРУЗОВИКИ			
КамАЗ 65115	1927 (▼49,5%)	MAZ-MAN 6312	435 (▼52,9%)
КамАЗ 43118	1898 (▼38,7%)	Scania Serie G 4x2	258 (▼66,8%)
КамАЗ 6520	931 (▼60,1%)	MAZ 6501	256 (▼61%)
АВТОБУСЫ			
ПАЗ 3203, 3204, 3205	2072 (▲0,78%)	MAZ 206-226	159 (▼61,6%)
ПАЗ 4234	303 (▼9%)	Hyundai County	32 (▼72,2%)
НефАЗ 5299	291 (▲66,3%)	Bogdan A-201	24 (▲118,2%)

*В единицах; в скобках указана динамика (рост ▲ и снижение ▼) по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.
** В 2015 г. продажи не производились.
Источник: «Автостат-Инфо»

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ
РБК+ «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» —
НА САЙТЕ **WWW.RBCPLUS.RU.**

Сложные времена? Простой выбор!

www.truckstogo.ru

На сайте truckstogo.ru вы можете всего за несколько секунд подобрать автомобиль по ключевым параметрам, получить полную спецификацию по шасси и надстройке, уточнить возможные параметры финансирования и связаться с выбранным вами официальным дилером MAN. Самый простой способ сделать правильный выбор.

www.truckstogo.ru
Единая информационная линия: 8 800 250 55 22

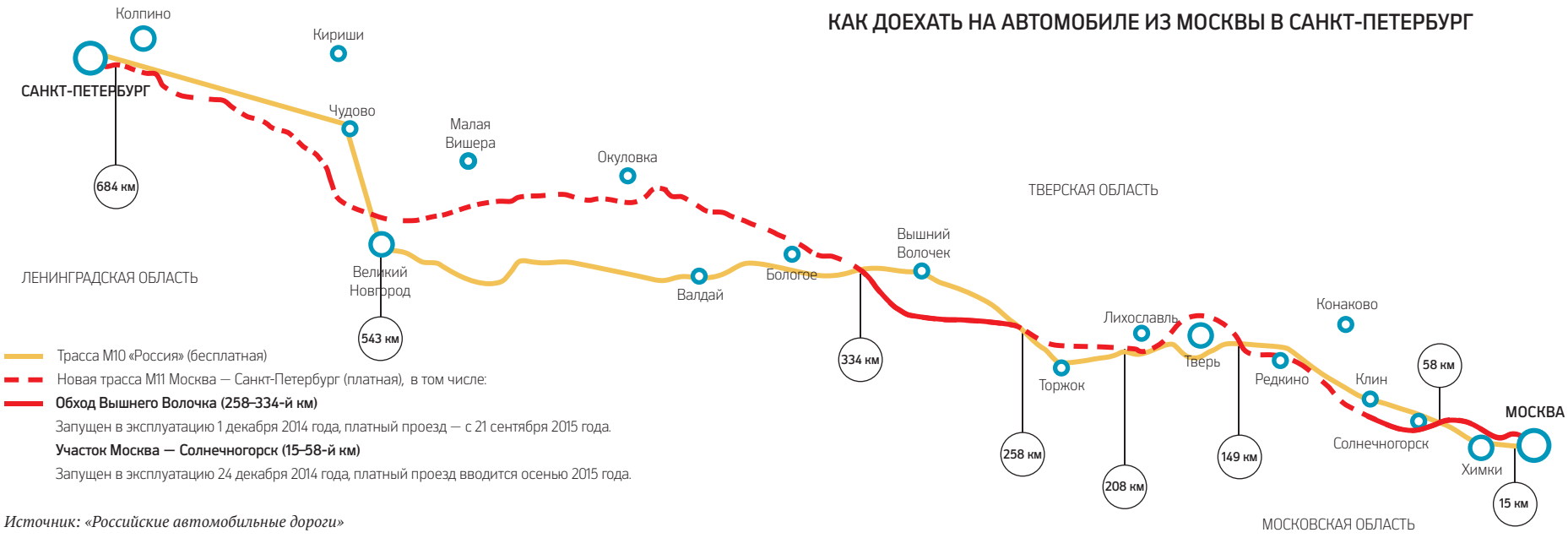
MAN kann.*

100** 100 Years MAN Truck and Bus

MAN

* MAN может это. ** 100 лет МАН Трак энд Бас. Реклама.

КАК ДОЕХАТЬ НА АВТОМОБИЛЕ ИЗ МОСКВЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Источник: «Российские автомобильные дороги»

СТОИМОСТЬ ПРОЕЗДА ПО ТРАССЕ М11 МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ*

Категория (высота, м; кол-во осей)	**I** ≤2 м 2+	**II** 2–2,6 м 2+	**III** >2,6 м 2	**IV** >2,6 м 3+
Вид транспортного средства	Легковые транспортные средства Автомобили (в том числе с прицепом высотой до 2 м), многоцелевые транспортные средства, мотоциклы	Среднегабаритные транспортные средства Автомобили (в том числе с прицепом до 2,6 м)	Автомобили для перевозки тяжелых грузов и автобусы Грузовые автомобили, автобусы, туристические междугородные автобусы	Автомобили для перевозки тяжелых грузов и автобусы Грузовые автомобили, автобусы, туристические междугородные автобусы и транспортные средства 2 класса с прицепом выше 2,6 м
Тариф с 00.00 до 09.00, руб.	150	225	300	600
Тариф с 09.00 до 00.00, руб.	240	360	480	920

* Участок 258–334-й км (Тверская область)
Источник: «Российские автомобильные дороги»

→ Окончание. Начало на с. 1

участка дороги правильное и нужное. Первые 60 км от Москвы всегда были проблемой, так как шли через крупные областные города и населенные пункты. Движение до Солнечногорска порой занимало от одного до двух с половиной часов, теперь же этот участок дороги можно пройти за 15–25 минут».

Объездной участок в районе Вышнего Волочка, по словам Воеводина, заслуживает отдельного внимания: дорога позволила сократить транзитное время на один-два часа: «Здесь удается значительно сэкономить не только время, но и топливо, так как движение по прямой с постоянной скоростью всегда экономичнее езды по населенным пунктам со светофорами. Это существенный плюс, который дает нам экономию на первой и последней милях».

Выгоду от введения в строй трасс М11 и обхода Волочка подсчитать очень просто, говорит директор по стратегическому развитию транспортно-экспедиционной компании ПЭК Иван Варламов: «Себестоимость перевозки состоит из двух основных компонентов: расход топлива и зарплата водителя. На них приходится до 60–70% всей себестоимости. Поэтому выбор маршрута — это абсолютно счетная величина. Зарплата водителя — это ставка за километр или час работы, а расход топлива — это пробег, умноженный на потребление в соответствующем режиме движения. В случае скоростной магистрали потребление топлива уменьшается на 20–30% по сравнению со смешанным циклом. Время в пути также меньше, но есть затраты на проезд. В итоге получаем простейшее математическое уравнение, из которого следует выбор одного или другого маршрута».

Новая трасса и грузоперевозчики

Несмотря на очевидные преимущества трассы, ряд вопросов остается открытым. Главный — будущая стоимость проезда. Если говорить о самом популярном участке 15–58-й км, то в первый и последний раз тарифы называл в конце 2014 года глава администрации президента России Сергей Иванов: для легковых автомобилей проезд от МКАД до Шереметьево обойдется в 100 руб., а от МКАД до Солнечногорска — в 300 руб. Для грузовиков цены не назывались. С тех пор эти данные не актуализировались.

«Тарифы установлены концессионером, исходя из обычного бизнес-расчета, — поясняет старший научный сотрудник Института экономики транспорта и транспортной политики НИУ ВШЭ Екатерина Решетова. — Нужно вернуть вложенные на строительство средства, в том числе процент по обслуживанию кредита плюс определенная норма прибыли на вложенные средства. Вряд ли в текущих экономических реалиях тарифы будут снижаться. Это выйдет боком концессионеру, а для него сегодня ситуация не сладкая. Хотя в принципе возможна ситуация снижения тарифов за проезд, в случае если трафик окажется заметно ниже прогнозируемого». Глава госкомпании «Автодор» Сергей Кельбах говорил, что плату за проезд на участке 15–58-й км введут осенью, но сначала нужно протестировать все пункты взимания платы, а это может занять несколько месяцев. На момент сдачи номера оборудование только устанавливали.

С объездом Вышнего Волочка ясности больше: с 21 сентября эта дорога перешла в платный режим. Владельцам легковых машин проезд в ночное время обойдется в 150 руб. (с 0.00 до 09.00), днем — в 240 руб. (то есть 3 руб. за километр). Для большегрузов тарифы следующие: 360 руб. днем для среднегабаритных транспортных средств (высотой не более 2,6 м, две оси), 480 руб. — для грузовиков, перевозящих тяжелые грузы (высота более 2,6 м, две оси) и 920 руб. — для автобусов и автопоездов (высота более 2,6 м, три и более осей). Ночной тариф примерно на 30% ниже.

В пресс-службе госкомпании «Автодор» пояснили, что из опыта эксплуатации платных участков автомобильных дорог можно предположить, что 20–30% трафика уйдет с обхода Вышнего Волочка на бесплатную альтернативу. Тем не менее порядка 25–30% всех грузовых транспортных средств в составе транспортных потоков будут пользоваться объездом, который позволяет сэкономить час времени. «Любой интерес может сойти на нет при отсутствии экономической привлекательности, — подчеркивает Дмитрий Воеводин из DPD. — Но дополнительную финансовую нагрузку нам придется делить с клиентами, к чему мы все не готовы».

«Тариф до тысячи рублей мы считаем вполне приемлемым, потому что время — деньги, — добавляет руководитель транспортной службы транспортно-экспедиционной компании ПЭК Игорь Алексашов. — Прохождение Волочка ранее занимало два часа, теперь — 30 минут. Выехать из Москвы все сложнее, тратить от трех до шести часов на выезд из города на коротком транспортном плече — непозволительная роскошь для транспортных компаний». Цена за проезд должна быть справедливой и прозрачной, подчеркивает генеральный директор FM Logistic в России Кристоф Менивар: «Предположим, экономия бензина составляет 10 л, соответственно, 350 руб. в денежном выражении. Это предельная стоимость проезда, хотя, конечно, еще можно учесть некоторую плату за скорость и комфорт».

Судьба остальной части трассы

Остальные участки М11 сейчас находятся в процессе строительства. Обход Торжка (208–258-й км) в Тверской области строит компания «Мостотрест» — в ноябре 2014-го с ней был подписан контракт. В ходе работ подрядчик обещает восстановить 63 км местных дорог, которыми активно пользовались строители для доставки материалов. Аналогичный статус у участка 334–543-й км Тверской области (обходы населенных пунктов Бологое, Угловка и Окуловка) и 543–684-й км в Новгородской и Ленинградской областях (обход Чудово и Тосны) — там работы в активной фазе. Позже всех начнется строительство участка 58–149-й км в Московской и Тверской областях: подрядчик еще не выбран, но конкурс уже объявлен, а его итоги подведут в ноябре. Общая протяженность всей будущей трассы М11 составит 669 км, пропускная способность — 56 тыс. автомобилей в сутки. Проезд от Москвы до Санкт-Петербурга по ней займет около 5,5–6 часов при скорости 120–130 км/ч.

«Мы с нетерпением ждем ввода в эксплуатацию этой трассы — с ее помощью мы рассчитываем поднять показатели оборачиваемости нашего транспорта и снизить нагрузку на водительский состав», — говорит Иван Варламов из ПЭК. Тарифы на грузоперевозки могут даже сократиться, считает он, но все зависит от итоговой стоимости проезда: «Если снижение затрат на топливо и фонд оплаты труда компенсирует стоимость проезда, то мы с удовольствием поделимся выгодой с нашими клиентами». Кристоф Менивар уверен, что после запуска всей трассы цены на грузоперевозки не вырастут. «На тариф в большей степени влияет сезонность, — объясняет он. — Доля стоимости перевозки в цене товара сильно зависит от стоимости последнего и может составлять от 1,5 до 5%».

Возможные проблемы

Проблема, столкнуться с которой опасаются грузоперевозчики, — использование транспондеров, специальных устройств, привязанных к счету. Они позволяют быстро проезжать пункты оплаты: информация считывается прямо на ходу, шлагбаум сразу открывается, останавливаться при этом не нужно, а оплата происходит автоматически. По словам Дмитрия Воеводина, сейчас эти устройства не имеют единой базы и настраиваются под определенного оператора. Кроме того, нет единой системы оплаты по всем участкам платных дорог (наряду с объездом Вышнего Волочка в центральном регионе есть еще объезд Одинцово и М4 «Дон»), поэтому приходится снабжать водителей несколькими транспондерами. «Оплата наличными занимает много времени и требует больших расходов на содержание персонала, — поясняет Дмитрий Воеводин. — К тому же образуются очереди. Гораздо эффективнее будет объединить существующую платную сеть дорог в единую транспондерную сеть с взиманием платы за факт проезда без абонентской платы».

Он напомнил, что с ноября 2015 года будет взиматься плата за проезд грузовиков массой более 12 т по всем федеральным дорогам, для чего там уже установлены считыватели, а камеры интегрированы с базами данных. «Как будет при этом взиматься плата и будут ли вычитать пробег по платным участкам, ответа, к сожалению, нет, — говорит Дмитрий Воеводин. — Вся или большая часть экономии от быстрого проезда может пойти на закупку транспондеров и плату за проезд». При этом компании подчеркивают, что сами транспондеры необходимы. «С возвращением жителей из летних отпусков и, соответственно, усилением трафика альтернативы данным участкам дорог не останется, — отмечает Игорь Алексашов из ПЭК. — Мы сами будем закупать транспондеры и рекомендовать это своим партнерам, так как положительный опыт работы со специальным оборудованием уже есть».

Реклама

от 599 000 ₽*

+5 УНИКАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

1. Рассрочка на 3 года

2. Лизинг без переплаты на 2 года

3. Фирменная программа утилизации и trade-in. Выгода до 150 тыс. руб

4. Сезонная скидка на ГАЗель NEXT

5. Специальные условия покупки для корпоративных клиентов

---

*Для автомобиля ГАЗ-2705-244, стоимостью 755 тыс. рублей при действии программ: фирменная программа утилизации (см. ссылку 3) и Государственная программа льготного лизинга (Гослизинг), предусматривающая предоставление Клиенту скидки в размере 10% от стоимости а/м при уплате первоначального взноса по лизинговому договору. Основные условия программы: автомобиль 2015 г.в., не стоявший на учете в ГИБДД, досрочное закрытие договора лизинга ранее 12 мес. запрещено, один лизингополучатель может за срок действия данной программы получить субсидий на сумму не более 10 млн. руб. по всем лизинговым договорам. Действует в рамках Постановления Правительства от 08 мая 2015 г. № 451. Срок действия до 01.12.2015г. или до исчерпания бюджета программ.

1. Рассрочка на 3 года – программа, объединяющая действие Государственной программы льготного кредитования (далее Госпрограмма) и предоставление Клиенту специальной цены на ограниченный модельный ряд автомобилей марки «ГАЗ». Госпрограмма предполагает субсидирование государством 2/3 ключевой ставки, установленной Центробанком РФ на дату оформления кредита, на автомобили марки «ГАЗ» стоимостью до 1 млн. рублей и полной массой до 3,5 тонн. Т.о., переплата Клиента, с учетом действия двух программ, сопоставима со ставкой кредитования 0% годовых. Кредит оформляется по тарифу «ГАЗ Рассрочка» ООО «Русфинанс Банк». Основные условия программы «Рассрочка на 3 года», сформированной на базе тарифа «ГАЗ Рассрочка» ООО «Русфинанс Банк»: кредит в рублях, срок 36 мес., первоначальный взнос от 55% стоимости автомобиля, ставка в кредитном договоре 10,07%, комиссий нет, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок кредита. Минимальная сумма кредита 50 тыс. руб., максимальная 6,5 млн. руб. Решение о выдаче кредита принимается банком-партнером. Требования, предъявляемые к заемщику, определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancebank.ru. ООО «Русфинанс Банк». Генеральная лицензия Банка России №1792. Не является публичной офертой.

2. «Лизинг без переплаты на 2 года». Ставка удорожания 0% отражает затраты Клиента при приобретении автомобиля в лизинг с учетом действия условий двух программ: - «Фирменная лизинговая программа «ГАЗ», срок лизинга 24 мес., первонач. взнос 30-49% стоимости автомобиля, график платежей дигрессивный. Программа предусматривает предоставление специальной цены на автомобиль при приобретении его в лизинг от ООО «Элемент Лизинг». Все расчеты осуществляются в рублях РФ. В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут дополнительно быть предусмотрены комиссии за оформление и закрытие договора лизинга в размере 0,5-2% от стоимости приобретаемого автомобиля. - Государственная программа льготного лизинга (см. ссылку *). Программа «Лизинг без переплаты на 2 года» распространяется на весь модельный ряд автомобилей марки «ГАЗ» и спецавтотехнику на их базе, за исключением ГАЗ-3308XX, ГАЗ-3309XX, ГАЗ-3310XX (где X-любой символ). Программа может быть завершена досрочно в связи с окончанием действия Гослизинга.

3. Скидка по «Фирменной программе утилизации-2015» до 150 000 рублей*. Скидка предоставляется в рамках «Фирменной программы утилизации-2015». Клиенту будет предоставлена скидка в размере от 90 000 до 150 000 рублей при приобретении нового автомобиля «ГАЗ» в обмен на сдаваемый на утилизацию подержанный автомобиль любой марки, комплектный и находящийся в исправном техническом состоянии. Также действие «Фирменной программе утилизации-2015» предусматривает возможность использования Trade-in. Клиенту будет предоставлена скидка в размере от 90 000 до 150 000 рублей при приобретении нового автомобиля «ГАЗ», в обмен на сдаваемый Клиентом и выкупаемый Дилером по схеме «Trade-in» подержанный автомобиль любой марки, комплектный и находящийся в исправном техническом состоянии. Сдаваемый подержанный автомобиль должен находиться в собственности Клиента. Срок действия Программы - до 31.10.2015 г.

4. Программа «Сезонная скидка на автомобили ГАЗель NEXT». Скидка 60-100 тыс. рублей предоставляется при приобретении бортового автомобиля ГАЗель NEXT (ГАЗ-A2XRXX, где X-любой символ) и спецавтотехники на его базе. Сумма скидки зависит от типа двигателя, установленного на автомобиль. Программа действует до 31.10.2015г. включительно. Программа не суммируется с действием фирменных финансовых продуктов «ГАЗ».

Не является публичной офертой.

Группа ГАЗ

603004, Россия, Н. Новгород, пр. Ленина, д. 88
Телефон клиентской службы: 8-800-700-0-747
www.azgaz.ru

ГАЗ
группа

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

НА ВСЕ ЧЕТЫРЕ УРОВНЯ

В МЭРИИ ПОСЧИТАЛИ, ЧТО 298 СЪЕЗДОВ С МКАД НУЖДАЮТСЯ В ДОРАБОТКАХ. **ВАСИЛИЙ ДАНИЛОВ**

ФОТО: Буколов Роман/ТАСС

Власти Москвы ищут возможные пути решения проблемы узких съездов с МКАД. Грузоперевозчики несут убытки, простаивая в пробках к торговым объектам. Столичная мэрия подготовила план реконструкции, но мелкий и средний бизнес от него не в восторге. Для кардинального решения проблемы необходимо переносить центры притяжения грузовиков за пределы города, считают эксперты.

Два этапа строительства

В последние годы столичные власти активно реконструируют МКАД. На первом этапе все усилия были брошены на строительство новых развязок, часть из которых четырехуровневые (взамен устаревших «клеверных»). Результаты этой работы видны уже сейчас: благодаря построенным эстакадам на пересечениях с Ярославским, Новорижским и Ленинградским шоссе серьезно улучшилось движение. Частично введены в строй новые развязки с Дмитровским, Можайским шоссе, Ленинским и Рязанским проспектами, в ближайшие два года все работы завершатся.

Следующий этап реконструкции будет более сложным: придется устранять последствия активной торговой застройки территории вдоль МКАД. Она началась еще 10–15 лет назад, когда никто не думал о грамотно просчитанной ширине съездов и перспективах роста транспортных потоков. Сегодня автомобилисты и грузоперевозчики стоят в заторах, пытаясь пробраться по узким эстакадам. Для решения проблемы создана специальная комиссия по исследованию МКАД, эту тему курирует департамент развития новых территорий столичного правительства.

В ведомстве посчитали, что все 298 съездов с МКАД нуждаются в доработках. Почти все они тормозят движение, нигде нет нормальных переходно-скоростных полос, часто образуются пробки и происходят аварии. «Нигде в Европе нет прямого примыкания крупных торговых объектов к магистралям, везде это делается через отводы и дублеры, — рассказал первый заместитель главы департамента развития новых территорий Валерий Шкуров. — У нас все это нужно привести в порядок».

Проблема прямых углов

В первую очередь необходимо исключить ситуации, когда второстепенная дорога примыкает к МКАД под прямым углом. Уже выработан набор возможных сценариев решения проблемы. Из 215 существующих примыканий порядка 5%, скорее всего, придется вообще закрыть, объяснил Валерий Шкуров. Департамент развития новых территорий обнародовал перечень объектов, съезды к которым могут быть закрыты: бизнес-центр Mobil, торговый комплекс «Синдика», автоцентр «Сити-Видное», торговый комплекс по продаже автозапчастей «АвтоМОЛ», ТРЦ «Вейпарк», ТЦ «Арфа». Такая же судьба ждет неудачно спроектированный выезд с территории торгового центра «Гвоздь», расположенного недалеко от Волоколамского шоссе.

Второй сценарий — реконструкция примыканий. В этом заинтересованы не столько городские власти, сколько сами торговые центры, так как пробки сдерживают поток клиентов. В условиях экономического кризиса мэрия Москвы предлагает собственникам торговых объектов поучаствовать в строительстве. Опыт взаимодействия с ними уже есть. Например, «Крокус Интернешнл» Араса Агаларова построил в 2010 году съезд с МКАД к торговому центру, вложив в это около 100 млн руб.

Значительная часть собственников зданий поддерживают необходимость реконструкции съездов. По словам Валерия Шкурова, порядка 40 инвесторов согласны участвовать в реконструкции и ведут переговоры с городом. Предварительные договоренности уже достигнуты с ТЦ «Белая Дача», IKEA, «Техцентром Варшавский» и торговым комплексом «Южные ворота» в Марьино. Группа компаний «Славянский мир» уже занимается строительством на свои деньги. Тем не менее определенная часть бизнесменов выступает против идеи строить дороги за счет собственников. «Наверняка появятся объекты, решения по которым будут приниматься в суде, — отметил Шкуров. — У нас ничего не строится так, чтобы все были удовлетворены. Везде есть конфликт интересов, который регулируется в рабочем порядке, — в этом нет ничего из ряда вон выходящего».

План застройки

Уже посчитано, что для реализации второго этапа реконструкции МКАД потребуется примерно 5–10 лет и 100 млрд руб. Часть объектов нужно будет переделать с учетом будущего трафика. Например, недалеко от Варшавского шоссе около МКАД есть небольшой магазин автозапчастей с примыканием. В лесу за ним находится Булатниковское поселение Московской области, где ожидается застройка 4,5 млн кв. м жилья. «Это нужно учитывать в проекте, поскольку все жители будут выезжать на МКАД через этот съезд», — объяснил Валерий Шкуров.

«Все наши магазины изначально проектировались с учетом удобных примыканий к МКАД и никогда не вызывали проблем с движением, — заявил представитель пресс-службы компании «Леруа Мерлен». — Проблема с пробками на МКАД не связана с торговыми центрами, у которых большие парковки и удобные проезды. Проблемы возникают из-за пересечений с вылетными магистралями и торговыми объектами, при строительстве которых не думали о парковках». В компании считают, что реконструкция МКАД, наоборот, может ухудшить транспортную доступность магазинов, если будет закрыта часть съездов или выездов. «Но мы с пониманием относимся к данным процессам и, конечно же, находимся в диалоге с московскими транспортниками для поиска оптимальных решений», — подчеркнули в «Леруа Мерлен».

Гендиректор «Вейпарка» Игорь Азаров уже получил от департамента развития новых территорий проектную документацию. «Там есть план реконструкции МКАД, но без нашего съезда, — рассказал он. — Грубо говоря, согласно этому плану кольцевая расширяется до нашего торгового центра, а что будет дальше — непонятно. Этот проект делался без учета наших интересов». По словам Азарова, ТЦ готов финансово поучаствовать в реконструкции примыкания, чтобы повысить удобство и комфорт посетителей. «Но для этого ведь необходима земля, которую нужно сначала получить от города в аренду. Пока конструктивного диалога мы не видим», — отметил Азаров. Замдиректора ТЦ «Арфа» Валерий Бескаев заявил, что пробок около магазина нет, поэтому закрывать съезд не нужно. В администрации бизнес-центра Mobil рассказали, что последнее совещание с представителями столичной мэрии по поводу реконструкции съезда проходило в апреле, но потом наступило затишье: «Наш съезд пока открыт, будем решать проблемы по мере их поступления».

Первый замглавы департамента развития новых территорий Валерий Шкуров пояснил, что быстро закрыть проблемные примыкания не получится: полномочия по изменению организации движения есть только у департамента транспорта Москвы. «В ближайшее время состоится заседание комиссии при департаменте, будет принято решение о физическом закрытии некоторых присоединений, — отметил чиновник. — Мы не собираемся сразу все закрыть. Это будет происходить постепенно, в течение нескольких лет».

Кто в минусе

Оценить убытки, которые несут перевозчики от простоев в узких съездах, не представляется возможным, заявил директор департамента транспортной логистики логистической компании «Молком» Тимур Ратников: «Вопрос касается не только торговых центров, но и всех получателей грузов — предприятий, складов, распределительных центров». С другой стороны, говорить о каких-либо финансовых потерях со стороны грузоперевозчиков не совсем правильно, убежден генеральный директор FM Logistic в России Кристоф Менивар: «Транспортные компании несут убытки не во время съезда с МКАД, а во время простоев при сдаче товара. Проблемы на съездах в принципе не тормозят перевозку, так как это закладывается в плановое время на доставку. Но ширина съездов, несомненно, должна быть больше». При этом каких-то отдельных самых проблемных объектов Менивар не выделил. По его словам, вокруг МКАД расположены одни и те же торговые центры, в которых якорными арендаторами являются торговые организации. «Пути решения проблемы банальные: нужно расширять съезды и строить правильные развязки», — резюмировал генеральный директор FM Logistic.

Председатель межрегионального профсоюза «Дальнобойщик» Валерий Войтко рассказал, что грузоперевозчики крайне негативно относятся к узким съездам и их реконструкции: «Все было сделано по принципу «как можно проще и дешевле», о логистике никто не думал. С тех пор по большому счету ничто не изменилось и вряд ли изменится. Для кардинальных изменений в сфере грузоперевозок нужно вывести по крайне мере треть объектов, к которым тяготеет грузовой транспорт, за пределы Москвы, ближе к будущей Центральной кольцевой автодороге, которая будет построена к 2018 году». В качестве примера он привел агрокластер «Фуд-сити» на Калужском шоссе, куда съезжаются грузовики со всех сторон города. «Логистические центры в Московской области уже есть, но их должно быть гораздо больше, — пояснил Войтко. — Переформатирование транспортно-логистических схем займет минимум 5–7 лет. В Европе этот процесс шел с середины 1970-х до середины 1980-х годов».

СКИДКА С ГАРАНТИЕЙ

МИНПРОМТОРГ ПЕРЕСМОТРИТ УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО ЛИЗИНГА. ИВАН АНАНЬЕВ

Программа льготного лизинга оказалась очень востребованной на рынке коммерческой техники: с ее помощью в этом году должно быть реализовано, согласно планам, 16 тыс. единиц транспорта, но уже сейчас продано около 15 тыс. машин. Тем не менее в ближайшее время Минпромторг намерен смягчить условия программы, сделав ее еще привлекательнее. В частности, финансирование будет увеличено до 3,5 млрд руб. вместо запланированных 2,5 млрд, а ограничения суммы субсидии на одну компанию будут сняты. Таким образом, упразднится лимит скидок для одного лизингополучателя в размере 10 млн руб., а общая стоимость приобретаемого в лизинг транспорта для одной организации может превысить 100 млн.

Программа льготного автолизинга, которая распространилась на новые легковые автомобили, легкий коммерческий транспорт и грузовики, выпущенные в России, заработала с 15 мая. В ее рамках лизинговые компании предоставляют клиентам 10-процентную скидку на стадии внесения авансового платежа, то есть государство фактически компенсирует потребителю часть стоимости нового автомобиля, позволяя существенно снизить начальный платеж. Например, если размер первоначального взноса по договору составляет 30% от стоимости автомобиля, то клиент вносит только 20%.

Генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрий Зотов рассказал, что увеличения объема целевых средств рынок ждет давно: «Госпрограмма поддержки лизинга является очень популярным инструментом и дает возможность компаниям сократить свои расходы. Но для значительного роста продаж отечественного автотранспорта объем целевых средств должен быть больше».

Однако не все игроки рынка смотрят на нововведение столь оптимистично. Источник РБК+ в одной из крупнейших лизинговых компаний опасается банального перераспределения государственных средств: «Снятие ограничений по субсидии на одну компанию приведет к тому, что все добавочное финансирование отдадут какой-нибудь карманной госкомпании, а остальным выдадут минимальные квоты».

Пока же результаты работы госпрограммы удовлетворяют и государство, и лизинговые компании, и конечных клиентов. По оценкам лизинговой компании Carcade, запуск программы дал рынку от 5 до 15% прироста лизинговых продаж. При этом процесс получения скидки упрощен до предела, отметил генеральный директор Carcade Алексей Смирнов: «Лизингополучателям не нужно обращаться за субсидией в госорганы — скидка, которую обеспечивают лизинговые компании, предоставляется клиенту на этапе заключения сделки, а затем ее размер компенсируется лизингодателям из бюджетных средств». С тем, что госпрограмма расшевелила рынок, согласна и директор управления организации продаж АО «Сбербанк Лизинг» Ольга Кириллова: «Цифры падения рынка автолизинга сейчас не столь существенны, как это было в апреле, до запуска госпрограммы. Не исключено, что по итогам третьего квартала снижение не превысит 15% и по объемам продаж мы приблизимся к цифрам прошлого года».

Если в сегменте легковых автомобилей доля машин, приобретаемых в лизинг, едва превышает 4–5%, то на рынке коммерческого и грузового транспорта она составляет не менее 40%. Лизинговые компании, как оптовые покупатели автомобилей, получают у производителей существенные скидки на технику, которые впоследствии могут транслировать и в договоры с клиентами, позволяя им приобретать автомобили фактически в рассрочку без увеличения суммы платежей. Но о том, какие именно условия им предлагают производители, лизингодатели говорить отказываются, ссылаясь на конфиденциальность информации. Представитель автофинансовой компании «Европлан» отметил, что все зависит от отношений с производителем и объемов реализации: «Вполне вероятно, что какой-то автомобиль выгоднее приобрести у нас, а аналогичную модель другой марки — у конкурирующей компании».

Дмитрий Зотов из «Трансфин-М» пояснил, что размер скидок может доходить до 15%, но и эта цифра является оценочной: «По грузовому транспорту все очень индивидуально, так как на этом рынке централизованной политики скидок и контроля за ценами нет». Коммерческий директор ООО «Скания Лизинг» Кирилл Чкалов подтвердил, что размер скидки лизинговая компания определяет в каждом конкретном случае: «В этом сегменте традиционно распространены комбинации различных программ, которые позволяют уменьшить первоначальный платеж и ежемесячные платежи, скорректировать сроки договора, изменить пакет необходимых для сделки документов». Такое пакетное предложение может содержать сугубо индивидуальные условия вплоть до бесплатного обслуживания. Например, «Европлан» предлагает приобрести грузовик Isuzu NQR90 российского производства со скидкой производителя, госсубсидией и двумя ТО в подарок.

Только за первые два месяца работы госпрограммы компания «Европлан» профинансировала приобретение почти 2 тыс. автомобилей с общей суммой скидки 256 млн руб. Вице-президент компании Александр Михайлов заявил, что госпрограмма позволила покупателям воспользоваться существенной скидкой и уменьшить объем начальных вложений: «Госпрограмма позволяет конечным клиентам приобрести автомобиль в финансовый лизинг дешевле, чем он стоил бы в автосалоне или дилерском центре. Впервые стало возможным купить автомобиль с привлечением заемных средств дешевле, чем на свои собственные».

Впрочем, те, кто торгует импортной техникой, не считают, что госпрограмма существенно повлияла на рынок коммерческой техники. Кирилл Чкалов сетует на ограниченность программы: «Данная программа является узконаправленным инструментом финансирования техники российского производства с ограниченным перечнем производителей, поэтому говорить о ее значимости для всего сегмента не совсем объективно». Эксперт полагает, что отрасли в первую очередь требуется создание условий для развития крупных инфраструктурных проектов и стабильность в экономике в целом. Тем не менее доля продаж техники Scania в лизинг по собственным программам финансирования уже превышает 50% даже без использования госпрограмм.

Собственные программы производителей действительно могут быть выгодными и без господдержки, а от обычных лизинговых предложений они отличаются целым пакетом преимуществ, считает руководитель программы JCB Finance в России и СНГ Оксана Евтушевская: «Во-первых, даже стандартные условия для клиента изначально лучше рыночных. Во-вторых, есть возможность выбора. Можно получить субсидированные предложения или другие финансовые продукты. Например, у JCB Finance сейчас действует два собственных предложения для клиентов: субсидированное и базовое несубсидированное. По субсидированному предложению флагманский экскаватор-погрузчик JCB 3CX доступен в лизинг со ставкой удорожания 2,9% и авансом от 49%. Базовое предложение предусматривает аванс в размере 15%».

Использование госпрограммы позволяет еще значительнее сократить расходы, не отменяя других преимуществ лизинга и фирменных программ, пояснил представитель Carcade Алексей Смирнов: «Низкий аванс и небольшие ежемесячные платежи, отсутствие необходимости в обеспечении, экономия на налоге на прибыль, поскольку автомобиль не стоит на балансе организации, — все эти преимущества лизинга существуют вне зависимости от использования госпрограммы. Скидка от государства просто суммируется с предложениями лизинговых компаний или производителей».

С решением о покупке техники по программе льготного лизинга вице-президент компании «Европлан» Александр Михайлов советует поторопиться: «Компаниям, которые хотят обновить автопарк, нужно успеть воспользоваться госпрограммой до окончания срока ее действия. Поэтому до конца года мы ожидаем дальнейшего увеличения спроса в автолизинге».

ТОП-10 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ОБЪЕМАМ НОВОГО БИЗНЕСА (СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА) ЗА I ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА

№	Название	Объем нового бизнеса за I пол. 2015 г.*, млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса (I пол. 2015 г. к I пол. 2014 г.), %	Сумма новых договоров лизинга за I пол. 2015 г., млн руб.
1	«ВЭБ-лизинг»	33 247	-51,6%	53 175
2	«ВТБ Лизинг»	32 553	-33,8%	43 830
3	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	28 695	106,5%**	54 953
4	Государственная транспортная лизинговая компания	27 349	162,0%**	37 742
5	«Европлан»	9888	-54,2%	нет данных
6	«Балтийский лизинг» (ГК)	8236	-20,4%	12 651
7	«Сименс финанс»	6402	-20,5%	9543
8	«Carcade лизинг»	6036	-28,0%	9664
9	«Трансфин-М»	5608	-68,2%	7112
10	«Рейл1520» (ГК)	4347	-61,8%	3348

* Сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам.
** Рост объемов бизнеса у государственного «Сбербанк Лизинг» и Государственной транспортной лизинговой компании объясняется их участием в иных лизинговых программах, не связанных с автотранспортом.
Источник: RAEX («Эксперт РА»)

РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ПОРТФЕЛЮ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА

№	Название	Портфель на 01.07.2014, млн руб.
1	«ВЭБ-лизинг»	30 869,4
2	«ВТБ Лизинг»	12 194,6
3	«Балтийский лизинг» (ГК)	8311,3
4	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	7773,2
5	«Газтехлизинг»	7564,3
6	Лизинговая компания «Уралсиб»	5545,2
7	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	5433,7
8	«Элемент Лизинг»	5245,7
9	Государственная транспортная лизинговая компания	5105,5
10	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	4187,5

РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ПОРТФЕЛЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ И СПЕЦТЕХНИКИ

№	Название	Портфель на 01.07.2014, млн руб.
1	«ВТБ Лизинг»	24 100,2
2	«Газтехлизинг»	12 488,4
3	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	10 048,8
4	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	7442,0
5	Государственная транспортная лизинговая компания	7075,1
6	«Балтийский лизинг» (ГК)	5214,9
7	«Элемент Лизинг»	4858,0
8	«Дойче Лизинг Восток»	4336,4
9	«Интерлизинг» (ГК)	4004,2
10	Лизинговая компания «Уралсиб»	3262,8

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

РБК + «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК»
№ 174 (2191) от 24 сентября 2015 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры выпуска: Mercedes-Benz Russia SAO, ООО «МАН Трак энд Бас РУС», Группа ГАЗ. Реклама
Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор «РБК+ Коммерческий транспорт»: Алексей Бутенко
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Анна Сытина
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты РБК: Максим Павлович Солюс
Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции:
117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

Sprinter. Дорога успеха длиною в 20 лет.

Дебют автомобиля Sprinter в сегменте малотоннажных автомобилей состоялся в 1995 году и вот уже на протяжении 20 лет «Мерседес-Бенц» устанавливает самые высокие стандарты, чтобы делать Ваш бизнес успешным. Мы постоянно работаем над дальнейшим совершенствованием надежности, качества, безопасности, универсальности, экономичности, экологичности и уровня обслуживания автомобиля. Всё это помогает Вам полностью сосредоточиться на своем бизнесе.

A Daimler Brand – бренд компании Daimler. Реклама