

ПОД ГРУЗОМ ПЕРЕМЕН

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 24 марта 2016 | №051 (2307)РЕГУЛИРОВАНИЕ: РОСТ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА КАК ШЛАГБАУМ ДЛЯ ИМПОРТА | ЭКСПЕРТИЗА: 10 КЛЮЧЕВЫХ
ГРУЗОВИКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ | ИННОВАЦИИ: ТРУДНЫЙ ПУТЬ К АВТОПИЛОТУ | АВТОСАЛОН: НОВИНКИ LCV МЕЖДУ
СУПЕРКАРАМИ И КОНЦЕПТАМИ В ЖЕНЕВЕ

ФОТО: LOGI

ПРИТОРМОЗИЛИ НА СПУСКЕ

ТЕМПЫ ПАДЕНИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ЗАМЕДЛЯЮТСЯ, НО СКОРОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКСПЕРТЫ НЕ ЖДУТ. **ИВАН АНАНЬЕВ**

Девальвация рубля, замедление экономики и снижение грузооборота обрушили рынок коммерческой техники. В прошлом году продажи падали рекордными темпами — объем рынка новых грузовых автомобилей и автобусов упал на 40% по сравнению с 2014-м. Причем спрос на модели иностранных брендов уменьшался быстрее, чем на российские машины. Эксперты говорят, что падение рынка остановится только при самом оптимистичном сценарии, а объемы продаж будут напрямую зависеть от состояния экономики страны.

Всего, по данным аналитического агентства «Автостат», за прошлый год в России было реализовано 140 тыс. единиц техники, большую часть которой составили машины отечественных марок, но почти все крупные бренды закончили год с отрицательной динамикой. Падение продаж наблюдалось и в сегменте легких коммерческих автомобилей (-37%), и

на рынке грузовиков массой более 3,5 т (-44%), и в сегменте автобусов (-23%). В первые два месяца текущего года падение продолжилось, но уже более сдержанными темпами. По мнению экспертов, рынок коммерческого транспорта очень чувствителен к состоянию экономики, и быстрого восстановления сегмента в ближайшее время ждать не стоит.

Снижение продаж началось еще два года назад, но в 2015-м на рынок сильно повлияли внешние факторы, объяснил ведущий аналитик агентства «Автостат» Алексей Муханов: «Подорожавшие кредиты, рост цен и снижение грузооборота заставили многих игроков рынка отказаться от обновления парка».

Повлияло и введение системы оплаты проезда «Платон», которая особенно сильно ударила по частным перевозчикам. Еще одним важным фактором торможения рынка стала заморозка крупных инфраструктурных проектов,

отметил руководитель управления продаж коммерческого транспорта ГК «Автоспеццентр» Константин Ерофеев: «Сжался кредитный рынок, ухудшился инвестиционный климат. В результате сильно сократился рынок спецтехники, из-за неустойчивой обстановки в транспортной логистике частные грузоперевозчики прекратили ведение бизнеса».

Сильнее всего снизились продажи торговым компаниям и промышленным предприятиям, а менее значительно — производителям, отметил представитель группы ГАЗ, было падение в сегментах пассажирских машин и сельхозтехники. За редким исключением продажи падали у всех брендов, но в меньшей степени кризис сказался на объемах реализации машин отечественных марок. Например, доля группы ГАЗ в сегменте среднетоннажных грузовиков увеличилась с 56 до 71%, а в сегменте микроавтобусов — с 21 до 35%.

Объемы реализации некоторых новых моделей заводов КамАЗ и ГАЗ, напротив, заметно выросли. Например, среднетоннажный грузовик «ГАЗон Next» во втором квартале 2015 года по объемам продаж обогнал модель предыдущего поколения, выросли продажи полноприводных моделей «Газель Бизнес» и «Соболь 4x4». Представитель группы ГАЗ отметил, что эти модели в массовом порядке закупали не только крупные компании, но и государственные ведомства. Помимо ГАЗа, заказы сельхозпредприятий хорошо стимулировали сбыт продукции НефАЗа и САЗа.

В целом цены на грузовики отечественных марок росли меньшими темпами, но российским компаниям существенно помогли еще и программы господдержки. Вице-президент по малотоннажным автомобилям АО «Мерседес-Бенц РУС» Сорен Хезе в беседе с корреспондентом РБК+ отметил, что российские машины находятся на другом технологическом уровне, но стоят дешевле и получают мощную государственную поддержку. В этих условиях, по его словам, количественные показатели местных производителей для иномарок просто недостижимы.

Окончание на с. 3 →

ЭМБАРГО НА ВОЗРАСТ

С 1 ЯНВАРЯ СТАВКИ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА НА ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ И ПРИЦЕПЫ К НИМ БЫЛИ ПРОИНДЕКСИРОВАНЫ НА 65%. ИМПОРТЕРЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ИЗМЕНЕНИЙ ПОКА НЕ ПОЧУВСТВОВАЛИ — В РОССИИ ЕЩЕ НЕ РАСПРОДАЛИ ГРУЗОВИКИ, ВВЕЗЕННЫЕ ПО СТАРЫМ ПРАВИЛАМ В 2015 ГОДУ. ОДНАКО УЖЕ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ЦЕНЫ НА ТЕХНИКУ МОГУТ РЕЗКО ПОЙТИ ВВЕРХ — РАЗМЕР УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА НА НЕКОТОРЫЕ ВИДЫ ГРУЗОВИКОВ ДОХОДИТ ДО 10 МЛН РУБ. **ЕКАТЕРИНА ШУВАЛОВА**

Порядок выплат утилизационного сбора не изменился: это, как и прежде, единовременный платеж, который выплачивает импортер при ввозе техники либо производитель после выпуска продукции. В правительстве отмечают, что с 2012 года, когда был введен утилизационный сбор, стоимость импортных транспортных средств выросла в среднем в полтора раза, поэтому индексация ставок была необходима.

Анонсируя изменения, пресс-служба правительства еще раз подчеркнула, что утилизационный сбор — это обеспечение экологической безопасности окружающей среды и охраны жизни и здоровья человека от вредного воздействия эксплуатации транспорта. То есть утилизационный сбор гарантирует корректную переработку ТС после окончания его эксплуатации. Но фактически ввод нового сбора мог быть связан с вступлением России в ВТО, считает генеральный директор компании «Нова-Трак» Александр Проскурин: «Утилизационный сбор не имеет прямого отношения к утилизации автомобилей. По сути это дополнительный налог для автопроизводителей, введенный в качестве компенсации после снижения таможенных пошлин из-за вступления России в ВТО».

Базовая ставка этого сбора для грузового транспорта составляет 150 тыс. руб. Коэффициент зависит от типа ТС, его возраста и массы. Минимальный коэффициент до недавнего времени составлял 0,5 — для новых грузовых автомобилей массой не более 2,5 т и 40 — для самосвалов, предназначенных для эксплуатации в условиях бездорожья, полной массой свыше 350 т и старше трех лет. С 1 января 2016 года минимальный коэффициент составляет 0,83 (минимальный размер сбора для грузового транспорта достиг 124,5 тыс. руб.), а максимальный — 66 (9,9 млн руб.).

Эксперты полагают, что ставки были повышены слишком существенно, а причина резких изменений может заключаться в дефиците бюджета. «Увеличение сбора коснется как российских производителей, так и импортеров. Импортеров в первую очередь, так как ввозить транспортные средства после повышения сбора просто невыгодно», — полагает директор Центра конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ Георгий Остапкович.

Игроки рынка убеждены, что индексация ставок уже в скором времени приведет к тому, что ввозить грузовики старше трех лет будет практически невозможно из-за слишком высоких доплат. «Это фактически эмбарго на ввоз техники, которое приведет к росту цен пропорционально росту сбора на внутреннем рынке», — считает учредитель группы компаний «Логислайн» Павел Васильчук.

Увеличение ставки окажется серьезным препятствием не только для импортеров, но и для размещенных на территории РФ заводов иностранных

концернов, не имеющих соглашений о промышленной сборке. Поставщики пока не говорят о массовом повышении цен, так как распродают технику, ввезенную еще до изменения коэффициентов. Но как только будут проданы произведенные в 2015 году автомобили, роста цен не избежать. По мнению Георгия Остапковича, предприниматели сразу же компенсируют свои издержки за счет конечного потребителя: «Скорее всего, большинство предпринимателей просто перенесет издержки на дальнейшего потребителя своих услуг — товаропроизводителей и сельхозпредприятия. Те, в свою очередь, соответствующие издержки перенесут на следующего потребителя — торговлю, а она, чтобы не снизить рентабельность, включит эти издержки в цену товара для конечного потребителя — населения. Предприниматели преимущественно компенсируют потери от введения сборов, хотя финансовые потери все равно будут ощущаться».

Эксперты подчеркивают, что на российских производителей этот сбор также распространяется, но у них есть важные предпочтения. Например, крупнейшие производители колесных транспортных средств, входящие в реестр Минпромторга, могут оплачивать сбор в течение 45 календарных дней, следующих за кварталом, в котором составлен расчет утилизационного сбора. Импортеры же обязаны оплатить сбор сразу при ввозе техники на территорию России.

Повышение коэффициентов не единственное нововведение 2016 года. С 9 февраля был введен утилизационный сбор на самоходные машины и прицепы к ним. Минимальный размер доплаты за прицеп (массой от 750 кг до 3,5 т) составляет 330 тыс. руб. При этом стоимость подобных прицепов начинается от 90 тыс. руб., то есть сбор оказался в несколько раз выше цены техники. На прицепы старше трех лет утилизационный сбор составит уже 1,5 млн руб.

Производители прицепов полагают, что новые ставки сбора приведут не просто к повышению цен, а к массовому закрытию заводов, так как с таким размером утилизационного сбора производство будет убыточным даже при условии получения субсидий от государства. Генеральный директор ООО «МЗСА» Андрей Буданов в беседе с корреспондентом РБК+ рассказал, что отечественные производители уже вытеснили с российского рынка европейскую и китайскую продукцию. «В 2015 году в РФ было произведено 118 190 прицепов, из них категории О1 — 99 552 штуки, категории О2 — 2176 единиц, а импортных прицепов поставлено на учет в ГИБДД менее 0,5%», — объяснил Буданов.

Ранее РБК сообщало, что введение утилизационного сбора привело к перебою в поставках сельскохозяйственной техники. По словам заместителя руководителя госкомпании «Росагролизинг» Натальи Зудиной, ряд постав-



ФОТО: РУСЛАН ШАМКУРОВ/ТАСС

СТОИМОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ДО И ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА

МОДЕЛЬ	Тип ТС	Средняя цена в 2015 г., руб.	Предполагаемая цена с учетом новых ставок сбора, руб.
Hyundai HD 78	Грузовой автомобиль полной массы от 5,0 т до 8,0 т	1 800 000	2 000 073
Ford Cargo H476	Грузовой автомобиль полной массы от 12,0 т до 20,0 т	2 750 000	3 114 500
Isuzu FSR90	Грузовой автомобиль полной массы от 8,0 т до 12,0 т	2 450 000	2 781 500
Renault Premium	Грузовой автомобиль полной массы от 12,0 т до 20,0 т	3 500 000	3 864 500
Nissan Cabstar	Грузовой автомобиль полной массы от 8,0 т до 12,0 т	1 250 000	1 448 000
Прицеп МЗСА 817735.001-05	Прицеп максимальной технически допустимой массой не менее 0,75 т и не более 3,5 т	90 000	420 000
Прицеп МЗСА 831123.201	Прицеп максимальной технически допустимой массой не менее 0,75 т и не более 3,5 т	120 000	450 000

Источник: РБК+

щиков в одностороннем порядке уведомил «Росагролизинг» о приостановке отгрузки техники из-за грядущего повышения цен: увеличение стоимости колесного трактора мощностью 60 л.с. может достичь 15,5% (с 798 тыс. руб. до 922 тыс.), трактора «Кировец К-744Р3» мощностью 390 л.с. — 21,1% (с 7,5 млн руб. до 9,1 млн), а комбайн «Ростсельмаш» может прибавить в цене ровно треть, подорожав до 10,1 млн руб. По этой причине поставки было решено приостановить до прояснения ситуации с утилизационным сбором.

При этом в пресс-службе Петербургского тракторного завода (ПТЗ) не подтвердили информацию о повышении цен на тракторы «Кировец». Заместитель директора по работе с органами государственной власти и внешним связям ПТЗ Андрей Ефимов сообщил, что завод не рассылал каких бы то ни было уведомлений или сообщений об увеличении отпускных цен. «Для недо-

пущения ухудшения финансово-экономических показателей работы завода в связи с необходимостью уплаты утилизационного сбора на предприятии продолжается реализация комплекса мероприятий по оптимизации затрат, снижению издержек, импортозамещению существенно подорожавших импортных комплектующих», — уточнил Андрей Ефимов.

Вопрос повышения утилизационного сбора и его последствий поднимался в начале марта на съезде Торгово-промышленной палаты РФ. На проблему с размером утилизационного сбора обратила внимание глава комитета ТПП по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса Елена Дыбова. Президент Владимир Путин согласился с необходимостью проверить тарифы, но подчеркнул, что утилизационный сбор вводился как раз для того, чтобы стимулировать приобретение новой техники.

← Начало на с.1

Рынок коммерческой техники очень чувствителен к изменениям глобальных показателей, отмечает генеральный директор ООО «МАН Трак энд Бас РУС» Йорг Моммертц: «Изменились не только объемы, но и структура рынка — например, выросла доля российских грузовиков».

Иностранным производителям в России все сложнее обойтись без местного партнера, а увереннее остальных себя чувствуют те производители, кто имеет в России сборочные производства, соглашается Сорен Хезе: «В кризисное время нужно использовать и искать качественных локальных поставщиков и партнеров. Опыт сотрудничества ГАЗа и Mercedes-Benz, а также Fiat и Ford — Sollers доказывает, что российские площадки вполне готовы к выполнению проектов по локализации».

В кризис клиенты, по признанию продавцов техники, действуют более рационально, приобретая автомобили с умеренными показателями стоимости владения, высокой остаточной стоимостью и умеренными ценами на обслуживание и запчасти. «Многие потребители уже более пристально готовы рассматривать автомобили китайских марок и бывшие в употреблении машины», — уточняет генеральный директор ООО «ФАВ-Восточная Европа» Шэ Мин.

О заметном смещении спроса в сегмент поддержанных автомобилей говорят все импортеры. В частности, менеджер по развитию направления автомобилей с пробегом «Фольксваген Груп Рус» Андрей Измалков напомнил, что многие компании уже начали раз-

вивать фирменные программы продаж таких машин. «Если в 2012 году отношение продаж техники с пробегом к новой было равно 1,9, то по итогам 2015-го мы видим результат 4,4, то есть на каждые четыре сделки с автомобилями с пробегом приходится только одна сделка с новыми», — объясняет Измалков. Это цифры по официальным дилерским продажам, а анализ статистики регистраций транспортных средств, которую ведут аналитики агентства «Автостат Инфо», дает соотношение 6,7 в пользу автомобилей с пробегом.

Участники рынка уверены, что тенденция увеличения доли продаж отечественной техники в 2016 году сохранится во многом благодаря перезапуску программ господдержки. Но в целом роста эксперты не ожидают, связывая активность со стоимостью барреля нефти. Константин Ерофеев из ГК «Автоспеццентр» вспомнил, что падение и восстановление рынка после кризиса 2008 года четко соотносилось с динамикой цен на нефть: «В долгосрочном тренде стоимость барреля нефти коррелирует с объемами российского рынка новых автомобилей. Если учесть неблагоприятные прогнозы мировых инвестфондов, то в этом году рост маловероятен».

Несмотря на увеличение доли рынка, оптимизма не испытывают и представители отечественных брендов. «Оснований говорить о смене негативной тенденции в целом по рынку пока нет — по-прежнему существуют проблемы с финансированием и кредитованием у клиентов всех уровней, низок уровень инвестиционных ожиданий», — отметил представитель группы ГАЗ Павел Ерасов.

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ В 2015 г.*

НОВАЯ ТЕХНИКА	2015 г.	2014 г.	Динамика, %
ЛЕГКИЕ ГРУЗОВИКИ	84 775	135 334	-37,4
российские	56 948	75 891	-25
иномарки	27 827	59 443	-53,2
ГРУЗОВИКИ	47 264	85 044	-44,4
российские	30 570	46 783	-34,7
иномарки	16 694	38 261	-56,4
АВТОБУСЫ	8 881	11 615	-23,5
российские	8 481	10 323	-17,8
иномарки	400	1 292	-69
ВСЕГО НОВЫХ	140 920	23 993	-39,26

ПОДДЕРЖАННАЯ ТЕХНИКА	2015 г.	2014 г.	Динамика, %
ЛЕГКИЕ ГРУЗОВИКИ	496 396	546 214	-9,10
российские	283 149	304 497	-7,00
иномарки	213 247	241 717	-11,80
ГРУЗОВИКИ	407 224	418 749	-2,80
российские	243 873	255 581	-4,60
иномарки	163 351	163 168	0,10
АВТОБУСЫ	42 565	45 695	-6,80
российские	33 671	34 901	-3,50
иномарки	8 894	10 794	-17,60
ВСЕГО ПОДДЕРЖАННЫХ	946 185	1 010 658	-6,38

* Данные по регистрациям транспорта. Источник: «Автостат Инфо»

Алексей Муханов из «Автостата» уверен, что рост продаж коммерческой техники возможен только при серьезном изменении экономической ситуации. Аналитик полагает, что в 2016 году рынок потеряет от 15 до 32%, а улуч-

шаться ситуация начнет не раньше 2017 года. По прогнозам экспертов, даже при самом оптимистичном сценарии в текущем году россияне приобретут не более 100 тыс. легких коммерческих автомобилей и около 50 тыс. грузовиков.



МЕНЯЕТ ВСЁ

Грузовой отсек
13,5 м³

Гарантия 3 года
или **150 тыс. км**

Межсервисный интервал
20 000 км

Стоимость владения
6,4 руб./км

ОТ 981 000 Р*

Оцинкованный кузов
(8 лет гарантии)**

Новая КПП
330 Нм

Мощность
149 л. с.



ПЕРСПЕКТИВА ГОДА***
ЛУЧШИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОССИИ

8 800 700 0 747
www.azgaz.ru

* Указанная стоимость действительна для автомобиля ГАЗ-А31R33-20 1 с учетом скидок, предоставленной Клиенту при приобретении вышеуказанного автомобиля в лизинг на условиях Государственной программы льготного лизинга. Количество автомобилей ограничено. Предложение действительно до 30.04.2016. Подробности в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. ** 8 лет гарантии от сквозной коррозии. *** Автомобиль ГАЗель Next — обладатель премии «Лучший коммерческий автомобиль года в России - 2015» в номинации «Перспектива года» по результатам ежегодного конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России», проводимого в рамках выставки COMTRANS 2015. Реклама.



ТОННЫ ПОПУЛЯРНОСТИ

ДЕСЯТЬ КЛЮЧЕВЫХ МОДЕЛЕЙ ГРУЗОВИКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. **ЕВГЕНИЙ БАГДАСАРОВ**

Рост цен и ставок на кредиты, снижение строительной активности и грузоперевозок, введение платы за проезд по федеральным трассам для грузовых автомобилей массой свыше 12 т. — все это негативно повлияло на рынок коммерческого транспорта в России. Государство активно предлагало программы, стимулирующие спрос на отечественную продукцию, поэтому сильнее всего просели иномарки. Продажи грузовиков иностранного производства за 2015 год упали на 56%. Сохранить сильные позиции удалось японцам в среднетоннажном классе, европейцам — в классе тягачей для магистральных перевозок.

«КАМАЗ 65115»

Продано в 2015 году: 4144 шт.

В сравнении с 2014 годом: 38,1%

В топ-25 самых популярных грузовиков на российском рынке больше всего «КамАЗов» — целых восемь. Самым востребованным остается трехосное шасси 65115 с колесной формулой 6x4 и грузоподъемностью 15 т. Грузовик, который выпускается



с 1998 года, ценят за неприхотливость, высокую ремонтопригодность и демократичный ценник — в среднем покупка модели обходится в 2,5 млн руб. В большинстве случаев на шасси 65115 устанавливаются самосвальная кузова объемом 10 куб. м не только с задней, но и с боковой и трехсторонней загрузкой. Такой самосвал оснащен мотором Cummins мощностью 300 л.с. в паре с 9-ступенчатой коробкой ZF производства совместного предприятия «ЦФ Кама». Кроме того, популярностью пользуются полноприводный вездеход 43118 и двадцатитонник 6520.

Продукция КамАЗа традиционно лидирует в тяжелом сегменте. За прошлый год было зарегистрировано более 17 тыс. произведенных там грузовиков — это больше, чем продали все иностранные бренды вместе взятые.

«ГАЗОН NEXT»

Продано в 2015 году: 3223 шт.

В сравнении с 2014 годом: +1830%

Формально на рынке грузовиков рекордный рост продаж в 1830% показал «ГАЗон Next». Несвойственная кризисному рынку цифра объясняется тем, что новое поколение горьковского среднетоннажника было запущено в производство



в конце 2014 года — тогда успели продать лишь 167 автомобилей. Грузовик был хорошо воспринят рынком — за прошлый год зарегистрировано более 3 тыс. машин. Пятидесятитонник Next отличает более комфортабельная кабина на основе газелевской с пластиковым оперением и подрессоренным сиденьем, новое семейство мощных дизелей ЯМЗ 534, ABS и большое количество импортных комплектующих. Кроме того, гарантия на грузовик увеличена вдвое — до двух лет и 100 тыс. км пробега. Однако и старый «ГАЗон» не собираются снимать с производства, он все еще доста-

точно популярен: за год было продано более 2 тыс. заднеприводных модификаций и почти 1,4 тыс. полноприводных вездеходов.

ISUZU NQR

Продано в 2015 году: 1221 шт.

В сравнении с 2014 годом: +18,7%

Наибольшим спросом пользовались грузовики японской компании Isuzu Elf 9.5 (NQR) полной массой 9,5 т, тогда как



продажи менее грузоподъемной серии NPR с полной массой до 7,5 т снижались. Бескапотник Elf 9.5 с так называемой расширен-

ной кабиной предлагает четыре варианта длины шасси и способен перевозить до 6,5 т груза. Это единственный грузовик семейства Elf, оснащенный пневмоприводом тормозов, что позволяет использовать его в составе автопоезда. В основном на шасси ELF 9.5 устанавливают промтоварные или изотермические фургоны, а также бортовые платформы с краноманипуляторными установками. Isuzu показала лучшие результаты среди иностранных компаний в среднетоннажном сегменте. До конца 2015 года компания собирала свои грузовики на мощностях УАЗа в рамках сотрудничества с Sollers. Isuzu неплохо чувствовала себя в условиях падающего рынка, ей почти удалось повторить результат 2014 года — снижение продаж составило лишь около 2%. За год было зарегистрировано почти 2,4 тыс. новых грузовиков.

«УРАЛ 4320»

Продано в 2015 году: 1027 шт.

В сравнении с 2014 годом: -46,6%

Среди средне- и крупнотоннажных грузовиков по-прежнему популярно трехмостовое шасси «Урал» серии 4320 и машины на его базе: бортовой грузовик, седельный тягач и самосвал. В конце 2014 года была запущена в серию



модернизированная версия «Урал-М» с более мощным рядным 6-цилиндровым мотором ЯМЗ 536 и 9-ступенчатой «механикой» ZF в качестве альтернативы 5-ступенчатой трансмиссии, новым рулевым управлением, пневмоприводом тормозов и увеличенной до 12,5 т грузоподъемностью. Год спустя на конвейер встал грузовик с новой комфортабельной кабиной, в значительной мере унифицированной с «Газелью» и «ГАЗоном» поколения Next. Объем продаж продукции завода в Миассе в 2015 году значительно снизился, тем не менее это по-прежнему самые востребованные на российском рынке капотные полноприводные грузовики.

HYUNDAI MIGHTY (HD 65/78)

Продано в 2015 году: 961 шт.

В сравнении с 2014 годом: -65,2%

Среднетоннажники Hyundai остаются одними из самых популярных иномарок в сегменте городских перевозок. Грузовики HD65/78 серии Mighty способны в зависимости от модификации перевозить от трех до пяти тонн. Самый грузоподъемный вариант HD78 предлагается с дву-



мя вариантами колесной базы, а кабина может быть не только одинарной, но и полторной. Причем выбор

кабины и расстояния между осями возможен только в сочетании с расширенной комплектацией DLX, в которую включены аудиосистема, электростеклоподъемники и сиденье с пневмоподвеской. Трехтонник HD65 можно оснастить двойной кабиной, но выбор базы у него только один. Под конец 2015 года компания Hyundai сменила российского дистрибьютора грузовых автомобилей и сейчас намерена расширить сотрудничество с «Автотором», которое подразумевает переход на производство грузовиков по полному циклу. Пока же продажи корейской марки в минусе — в прошлом году они снизились более чем вдвое, до двух с небольшим тысяч грузовиков.

«МАЗ 6312»

Продано в 2015 году: 744 шт.

В сравнении с 2014 годом: -59,8%

Белорусские тяжелые грузовики с дизелями ЯМЗ, коробками передач ZF и рестайлинговой кабиной все еще очень востребованы на российском рынке. В основном это трехосные модификации с колесной формулой 6x4: бортовые авто-



мобили, самосвалы и седельные тягачи. Лучший результат показали машины на шасси 6312, но и на них спрос упал по сравнению с 2014 годом на 59,8%. Такой грузовик может быть оснащен несколькими вариантами кабины, в том числе с высокой крышей. Помимо бортового варианта 6312 используется в качестве базы для бетоносмесителей. Самый мощный вариант с 412-сильным мотором способен перевозить 22 т. Если учитывать все модели МАЗ, проданные на российском рынке в 2015 году, то реализация белорусского производителя упала на 56%. По общему количеству проданных грузовиков МАЗ стал третьим с результатом более 3,3 тыс. машин.

SCANIA R 4X2

Продано в 2015 году: 736 шт.

В сравнении с 2014 годом: -14,2%

Традиционно самый большой спрос у марки Scania в России приходится на двухосные модели. Но если в прошлом году это были магистральные серии G и P, то в этом году на первую строчку вырвалась более дорогая серия R. Это самый



мощный вариант шведских тягачей с усиленной рамой. Помимо 6-цилиндровых дизелей он может оснащаться моторами V8 мощностью до 580 л.с. с 8- и 12-ступенчатыми трансмиссиями. Только для серии R доступна самая большая кабина Topline с высотой потолка 2,2 м. Хотя продажи шведской марки упали сильнее, чем рынок в целом, она стала лидером по количеству новых регистраций среди машин европейских производителей. Кроме того, она по-прежнему занимает

высокие позиции в сегменте магистральных тягачей — более 1,5 тыс. машин за год.

MITSUBISHI FUSO CANTER

Продано в 2015 году: 660 шт.

В сравнении с 2014 годом: -50%

Fuso Canter по результатам продаж в 2015 году обошел своего японского конкурента Hino. Семейство бескапотных среднетоннажников Canter способно перевозить до 5,3 т груза. Машины предлагаются



с четырьмя вариантами колесной базы — от 3410 до 4470 мм. Вариант силового агрегата один — турбодизель объемом 4,9 л и мощностью 180 л.с.

В апреле производство грузовиков Fuso Canter в Набережных Челнах было приостановлено из-за кризиса, но в сентябре машины начали собирать снова. Также произошло слияние совместных предприятий Daimler и Mitsubishi с российским КамАЗом, а грузовики Mercedes-Benz и Fuso начали делать на одном производстве. В 2015 году японская марка показала вдвое худший результат, чем в 2014-м.

MAN TGS 4X2

Продано в 2015 году: 575 шт.

В сравнении с 2014 годом: -51%

Покупатели грузовиков немецкой марки MAN предпочитают флагманской серии TGX бюджетную линейку TGS с менее



объемной кабиной. Основной спрос приходится на двухосные машины. Помимо передней рессорной и задней пневматической подвески можно заказать полностью пневматическую. Кроме того, для нерегулярной эксплуатации в условиях бездорожья доступен гидростатический привод на передние колеса. MAN TGS оснащается дизельными 6-цилиндровыми моторами мощностью от 320 до 480 л.с. В качестве альтернативы механическим коробкам передач предлагается 12-ступенчатая автоматизированная трансмиссия TipMatic.

DAF XF 105 FT 4X2

Продано в 2015 году: 533 шт.

В сравнении с 2014 годом: -66,7%

Двухосный тягач DAF XF 105 FT предлагается с просторными кабинами Space Cab и Super Space Cab с высотой потолка 175 и 210 см и предназначен для дальних перевозок. Тягово-сцепное устройство расположено у него на высоте



всего 96 см, что позволяет перевозить груз объемом до 100 куб. м. Задняя ось с пневматической подвеской выдерживает нагрузку 11,5 т. DAF XF 105 оснащается 6-цилиндровым дизельным мотором Paccar мощностью от 410 до 510 л.с. в сочетании с 12- или 16-ступенчатой МКП либо «автоматом» AS-Tronic. За 2015 год общее количество регистраций грузовиков голландской марки DAF не превысило 600 единиц, из которых 533 — как раз серия XF 105 FT.



ПРОФЕССИОНАЛ, КАКИХ МАЛО

Volkswagen Transporter

Премия за trade-in¹
до 150 000 руб

Если этот 100%-й немец берётся за дело, то делает его на отлично. Выносливый и надёжный, он обладает самым большим грузовым отсеком в своём классе². Полный привод с механической блокировкой дифференциала, электрический обогрев лобового стекла и догреватель дизельных моторов полностью адаптируют его к российской действительности. Его эталонная эргономика и новые возможности инфомедиа-системы обеспечивают высочайший комфорт, а базовое оснащение электронной системой поддержания курсовой устойчивости (ESP) и автоматической системой послеаварийного торможения (МСВ) — безопасность водителя. **Да, это не просто автомобиль. Это ваш незаменимый партнёр!**



Volkswagen Transporter —
лучший фургон 2016 года



Коммерческие
автомобили

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

¹Трейд-ин. При покупке нового автомобиля Volkswagen Caravelle, Multivan, Transporter у официального дилера в период с 01.01.2016 по 31.03.2016 года со сдачей прежнего автомобиля в зачёт стоимости предоставляется выгода в размере до 150 000 рублей. Подробности у официальных дилеров. Предложение ограничено. ²До 9,3 куб. м Реклама

ЦИФРОВОЕ НАСЛЕДСТВО

ГРУЗОВИКИ НАЧАЛИ ОСНАЩАТЬ АВТОПИЛОТОМ, ХОТЯ ЕЩЕ НЕДАВНО У НИХ НЕ БЫЛО ДАЖЕ ДИСКОВЫХ ТОРМОЗОВ И РЕМНЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ. МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Современные грузовики умеют самостоятельно ездить по скоростным магистралям, а внутри у них — аналог легкового автомобиля бизнес-класса. В это трудно поверить, но еще десять лет назад далеко не у всех грузовиков были ремни безопасности, не говоря уже о дисковых тормозах и независимой подвеске. История инноваций в коммерческом транспорте началась в первой половине XX века и продолжается без перерыва по сей день. Локомотивом прогресса в автомобильной промышленности всегда были легковые машины. Коммерческая техника гораздо консервативнее, однако прогресс не стоит на месте, и постепенно некоторые системы и агрегаты переходят с легковых машин на грузовики.

КОНСТРУКЦИЯ ЛЕДВИНКИ

Началось все еще в конце 1920-х в США — передовой автомобильной индустрии тех лет. Именно к этому времени относят первые попытки установить независимую подвеску на грузовой автомобиль Liberty. Тогда независимая передняя подвеска уже доказала свою эффективность на легковом автотранспорте, и настал черед грузовиков. Решение оказалось дорогостоящим и сложным, поэтому в крупную серию не пошло.

Однако чуть позже в Европе начался серийный выпуск грузовиков Tatra, особенностью которых была хребтовая рама и, как следствие, независимая подвеска всех колес. Автор конструкции Ганс Ледвинка оснастил хребтовой рамой и независимой подвеской сначала несколько мало- и среднетоннажников, а с 1932 года в серию пошла трехосная модель тяжелого грузовика Tatra T28. С того времени конструкция грузовиков Tatra практически не изменилась.

Следующей попыткой стали грузовики голландской компании Ginaf (1986–2011), строившей машины для тяжелого бездорожья и сельского хозяйства из комплектующих DAF. Одной из особенностей, выгодно отличавшей Ginaf от прародителя и остальных конкурентов, как раз и была передняя гидропневматическая независимая подвеска. Используя наработки Ginaf, компания DAF некоторое время предлагала для своих клиентов переднюю независимую подвеску в качестве опции.

В 2012 году шведская компания Volvo Trucks представила свой новый флагман FH с передней независимой подвеской. На сегодняшний день Volvo Trucks — единственная компания в мире, серийно производящая независимую конструкцию для гражданских тяжелых грузовиков.

СДЕЛАНО В БИРМИНГЕМЕ

Конструкцию тормозов на грузовиках начали активно обсуждать в середине прошлого века — классические «барабаны» не выдерживали увеличившихся нагрузок. Им на смену приходят тормозные диски, которые были запатентованы Фридрихом Вильгельмом Ланчестером в Бирмингеме. Такая конструкция эффективно использовалась на автомобилях

Lanchester. Ошибкой конструктора был материал — медь, которая быстро изнашивалась. Прошло более полувека, прежде чем дисковые тормоза прижились сначала на спортивных автомобилях, потом на легковых, а с середины 1950-х и на грузовиках. В США в середине прошлого века около половины всех тяжелых тягачей имели дисковые тормоза.

В Европе дисковые тормоза на грузовиках появились с большим запозданием. Пионером по части оснащения грузовых машин дисками стал



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

концерн Renault. В начале 1980-х эта компания выпустила развозной грузовик полной массой 6 т, далее появился десятитонник, а позже — автомобили и автобусы, масса которых составляла 40 т. Вслед за Renault дисковые тормоза на свои грузовые автомобили стали ставить все ведущие европейские производители: MAN, Volvo, Iveco, Mercedes-Benz, Scania и DAF.

Бурное развитие электроники заставило пересмотреть конструкцию автомобиля. И здесь первенство принадлежит немецким концернам. В 1978 году на рынке появляются Mercedes W116 и BMW 7-Series, оснащенные антиблокировочными системами тормозов. Через пару лет ABS появляется на грузовых Mercedes, а в 1991 году ее применение становится обязательным для всех транспортных средств Евросоюза массой более 16 т.

РЕМНИ БЕЗОПАСНОСТИ

В это трудно поверить, но в России эра ремней безопасности на грузо-

виках наступила 9 мая 2006 года — с этого момента грузовики без ремней безопасности не сертифицируются. Изобретены они были еще в конце XIX века и нашли применение сначала в авиации, а затем и в автомобилях. Первой машиной, снабженной ремнями безопасности, стала Tucker Torpedo, выпущенная в США в 1948 году. Но маленькая компания, создавшая революционную машину, не выдержала конкуренции с «большой тройкой» (General Motors, Ford и Chrysler).

S-Class, в 2014 году Daimler представил Mercedes-Benz Future Truck 2025. Цифры в названии говорят о том времени, когда, по мнению немецких инженеров, система автоматизированного движения войдет в повседневный обиход.

Грузовой «Mercedes будущего» построен на базе серийного Mercedes Actros 1845 с двигателем OM 470 (450 л.с. 2200 ньютон-метров) и полностью автоматизированной трансмиссией PowerShift 3. Пока грузовик не умеет самостоятельно поворачивать и выезжать из дворов, но если его вывести на автобан, то дальше можно включить систему Highway Pilot и заниматься своими делами.

За дистанцию до впереди идущего автомобиля отвечают активный круиз-контроль и система экстренного торможения Emergency Braking Assist, которые работают во всем диапазоне разрешенных скоростей (по европейским правилам максимальная скорость для грузовиков — 80 км/ч). Работу этих систем обеспечивают два датчика. Передний радарный датчик дальнего действия сканирует пространство перед грузовиком на расстоянии 250 м с углом 18 градусов, датчик ближнего действия отвечает за 70-метровую зону перед автомобилем с углом 130 градусов.

Однако в этой системе нет ничего необычного — подобные технологии уже применяются на стандартных MB Actros четвертого поколения. А вот дальше начинается революция.

За направление движения отвечает стереокамера, обрабатывающая пространство на расстоянии 100 м перед автомобилем, зона охвата составляет 45 градусов по горизонтали и 27 — по вертикали. По сути это дальнейшее развитие системы контроля движения по полосе. Стереокамера способна идентифицировать одно- и двухполосное дорожное полотно, пешеходов, движущиеся и неподвижные предметы, а также качество дорожного полотна; кроме того, она умеет распознавать знаки.

Контроль слева и справа от автомобиля осуществляют радарные датчики, установленные на уровне заднего моста тягача. Они сканируют 60-метровую зону с углом 170 градусов.

Система способна определять не только границы полосы, но и просчитывать направление движения по виду кромки, дорожной разметке, барьеру или растительности и корректировать движение.

Контроль внешней ситуации выполняет вспомогательную функцию, а основную нагрузку берут на себя трехмерная цифровая карта, которая уже применяется для системы Predictive Powertrain Control (PPC), и управляющий компьютер, используя данные высокоточной GPS-навигации. Все это можно увидеть и на других грузовиках «большой семерки» — у них немного другой алгоритм и маршрутизация, но принципиально они не отличаются. Более того, заявленный КамАЗом грузовик-робот также использует наработки Daimler AG. Так что в скором времени грузовики смогут вообще обходиться без водителя.

ЭЛЕКТРОНИКА ВМЕСТО ВОДИТЕЛЯ

Квинтэссенцией инноваций в грузовиках стал автопилот — систему автономного управления уже обкатывают несколько производителей. Концерн Daimler AG, используя наработки своего легкового отделения, давно и прочно ассоциируется с самым главным поставщиком инноваций в сфере повышения безопасности и автоматизации. Опробовав все новинки на флагмане легковой линейки Mercedes

ВЕС В ОБЩЕСТВЕ

ИЩЕМ НОВИНКИ LCV МЕЖДУ СУПЕРКАРАМИ И НЕВЕРОЯТНЫМИ КОНЦЕПТАМИ НА ЖЕНЕВСКОМ АВТОСАЛОНЕ.

ЕВГЕНИЙ БАГДАСАРОВ



Рынок коммерческого транспорта в Европе показывает уверенный рост. По данным Ассоциации европейских автопроизводителей, в 2015 году в странах Евросоюза было продано более двух миллионов машин (+12,5% к 2014-му), в основном малотоннажной категории. В прошлом году увеличилась популярность и среднеразмерных пикапов — это уже становится общемировым трендом. На прошедшем автосалоне в Женеве, куда, как правило, привозят преимущественно суперкары и концепты, нашлось место и новинкам LCV.

FIAT FULLBACK. Концерн Fiat Chrysler Automobiles в партнерстве с Mitsubishi разработал пикап Fiat Fullback на базе модели L200. Машину показали на автошоу в Дубае в прошлом году, а в Женеву приехала ее спецверсия с зачерненными



решеткой радиатора и корпусами зеркал, 20-дюймовыми колесами и биксенонowymi фарами. Грузоподъемность Fiat Fullback — более тонны. Турбодизель мощностью 180 л.с. работает в паре с 5-ступенчатой «автоматом». Для серийных машин доступен менее мощный 150-сильный вариант этого мотора, а также механическая трансмиссия. Название пикапа взято из американского футбола и обозначает универсального игрока — помимо внедорожных богато оснащенных версий в гамме Fiat Professional будет и утилитарный грузовик с однорядной кабиной и неокрашенными бамперами.

CITROËN SPACETOURER, PEUGEOT TRAVELLER И TOYOTA PROACE. В Женеве состоялся тройной дебют минивэнов Citroën SpaceTourer, Peugeot Traveller и Toyota Proace, созданных на единой модульной платформе



EMP2 и отличающихся только внешним дизайном. Одинаков и выбор силовых агрегатов — это турбодизели объемом 1,5 л (95 и 115 л.с.) и 2,0 л (150 и 180 л.с.), работающие в паре с «механикой», роботизированной коробкой передач либо с «автоматом». Совместные однообъемники можно будет заказать в трех вариантах длины кузова: 4,6, 4,9 и 5,3 м. Самая большая модификация вмещает девятых пассажиров. Машины планируют собирать во Франции. В планах PSA значится и организация производства нового коммерческого семейства на заводе в Калуге. PSA Peugeot Citroën разрабатывал свое предыдущее семейство фургонов и минивэнов совместно с Fiat — так появились близнецы Expert, Jumpy и Scudo. В этот раз французы выбрали партнером Toyota — у компаний уже есть положительный опыт сотрудничества в создании городских хэтчбэков F-класса.

TRAVELLER I-LAB VIP 3.0 SHUTTLE. Французский производитель решил дополнительно акцентировать внимание на бизнес-возможностях нового минивэна Traveller и в дополнение к серийной модели показал концепт i-Lab



VIP 3.0 Shuttle. Для него взяли среднюю длину кузова — 4,9 м. Салон машины роскошно отделан, а сдвижные двери снабжены сенсорами: достаточно провести под бампером ногой, чтобы они открылись. Четверо VIP-пассажиров сидят лицом друг к другу, а между ними расположен огромный 32-дюймовый планшет, созданный компанией Samsung, причем экран может делиться на четыре независимые зоны. Оснащение концепта дополняет аудиосистема Focal и очки виртуальной реальности. Однако серийная комплектация Business VIP минивэна будет скромнее и место планшета займет обычный столик.

CITROËN SPACETOURER HYPHEN. Другой участник альянса PSA привез в Женеву шоу-кар SpaceTourer Hyphen — это внедорожная версия обычного SpaceTourer, у которой есть все шансы пойти в серию. Машина создавалась в со-



трудничестве с французской компанией Dangel, которая занимается разработкой полноприводных версий коммерческой линейки PSA, адаптированных для тяжелых условий. В качестве силового агрегата выбрали один из самых мощных моторов, доступных для этой модели, — двухлитровый 150-сильный турбодизель, укомплектованный 6-ступенчатой «механикой» и трансмиссией Dangel с приводом на все колеса. Концепт назван в честь молодой поп-группы из Ниццы — Citroën привлек музыкантов к рекламной кампании. У минивэна полный привод, увеличенный клиренс, мощный пластиковый обвес и шины со специальными ремешками противоскольжения.

RENAULT SCENIC. Новый минивэн Renault Scenic имеет все шансы заинтересовать крупные таксопарки. Предыдущее поколение модели французский производитель как раз продвигал в качестве автомобиля для такси наряду с «каблукком» Kangoo и универсалом Megane. Новый Scenic подрос в длину, пол у него практически ровный, а возможностей для трансформации стало больше. К примеру, модуль между передними сиденьями можно сдвинуть назад, высвободив дополнительное место. Задний диван также поставлен на салазки, что позволяет, чуть потеснив пассажиров, увеличить объем багажника до 496 л. Важная в мегаполисе опция — полноуправляемое шасси, которое улучшает маневренность автомобиля. Впервые будет доступна гибридная версия: электромотор



помогает 110-сильному турбодизелю объемом 1,5 л при разгоне. Причем такой Scenic укомплектован «механикой», тогда как обычные дизельные модификации оснащаются роботизированной коробкой передач.

HYUNDAI IONIC. Hyundai Ionic — это три автомобиля в одном: гибрид, подзаряжаемый гибрид и электрокар. Новинкой уже заинтересовались крупные пассажирские перевозчики. В базовом исполнении Ionic



представляет собой обычный гибрид с бензиновым мотором мощностью 104 л.с., роботизированной коробкой с двумя сцеплениями и размещенным между ними 32-киловаттным электромотором. Немного доплатив, можно будет заказать более мощный подзаряжаемый гибрид. Литий-полимерная батарея увеличенной с 1,56 до 8,9 кВт·ч емкости может заряжаться от бытовой сети и обеспечивает пробег на чистой электротяге в 50 км. Наконец, топовая модификация — это настоящий электромобиль, который можно опознать внешне по глухой заглушке вместо радиаторной решетки. Электромотор мощностью 120 л.с. питает еще более емкая батарея (28 кВт·ч), обеспечивающая запас хода в 250 км. С помощью специального зарядного устройства аккумулятор можно заполнить на 80% всего за 20 минут.

MITSUBISHI L200 GEOSEEK. Mitsubishi показала на автосалоне в Женеве спецверсию своего пикапа L200 под названием



Geoseek. Машина выделяется внешним стилем — скромный серый цвет сочетается с яркими оранжевыми акцентами, глянцево-черной решеткой радиатора и черными колесными дисками. Несмотря на весь этот вызывающий маскарад, женевская новинка вполне практична и подходит для дальних экспедиций по бездорожью — у нее дополнительный багажник на крыше, поручни, усиленная защита картера. Турбодизель 2,4 л, а также трансмиссия изменений не претерпели. Помимо L200 спецверсия Geoseek предлагается для кроссовера ASX.

VOLKSWAGEN CADDY TGI BLUEMOTION.

В Женеву Volkswagen привез новую версию Caddy, работающую на сжатом газе. Если раньше для «каблукка» предлагалась только «механика», то теперь его можно оснастить и роботизированной коробкой DSG с двумя сцеплениями. Баллоны в такой машине располагаются под полом, а на случай, если газ в них закончится, существует небольшой резервный бензобак. Турбомотор 1,4 л развивает мощность 110 л.с., а его максимальный крутящий момент равен 200 н·м. Газовая версия с DSG чуть менее экологична, нежели «механическая»: выбросы CO₂ составляют 123–126 г/км против 112–116 г/км. Машина будет предлагаться в грузовом и пассажирском вариантах. Для второй версии можно заказать и полный привод.



РБК + «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №051 (2307) от 24 марта 2016 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры выпуска: ООО «Профперсонал», ЗАО «Ива-Стиль», АО «Мерседес-Бенц Рус». 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: Алексей Баранов Фоторедактор: Алена Кондюрина Корректор: Ирина Степачева-Бохенек 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 Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

Утилизация*

Кредит**
от 7,7 % годовых

Trade-in*

3 года гарантии***



Настрой свой успех.

Легендарный «Мерседес-Бенц» Sprinter Classic 2016 года выпуска с выгодой от 150 000 рублей*.

У каждого свой успех. А у каждого успеха – свои методы и свои индивидуальные «настройки». «Мерседес-Бенц» делает все, чтобы история Вашего успеха была максимально персонифицирована. При покупке автомобиля «Мерседес-Бенц» Sprinter Classic в любой комплектации Вам надо только выбрать подходящее предложение. Таким образом, Вы приобретаете легендарный Sprinter Classic с выгодой 150 000 рублей. Информация не является публичной офертой.

Подробности на сайте www.mercedes-benz.ru или по телефону: 8-800-200-02-06.

Все предложения действуют с 01.03.2016 по 30.04.2016 на автомобили «Мерседес-Бенц» Sprinter Classic 2016 года выпуска. Количество автомобилей ограничено. Одновременно возможно предоставление не более одного из перечисленных предложений на один автомобиль.

* Выгода достигается посредством предоставления скидки в размере от 150 000 рублей, включая НДС, от рекомендованной розничной цены автомобиля, действительной на 01.03.2016.

** Ставка от 7,7 % годовых указана по кредиту «Специальная программа по кредитованию для малотоннажных автомобилей» при первоначальном взносе от 25 % стоимости автомобиля и сроке кредита 12 мес. Валюта кредита – рубли РФ. Погашение равными ежемесячными платежами. Кредитование осуществляется «Мерседес-Бенц Банк Рус» ООО в регионах присутствия Банка. Обязательная передача автомобиля в залог «Мерседес-Бенц Банк Рус» ООО и страхование автомобиля по программе КАСКО в страховой компании, соответствующей требованиям «Мерседес-Бенц Банк Рус» ООО. Подробности по тел.: 8-800-200-08-48.

*** Настоящее предложение означает предоставление Сервисного сертификата «Базовый Классик» на третий год эксплуатации автомобиля с ограничением общего пробега в 210 тыс. км.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

