

А

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Авто | Коммерческий транспорт

Вторник 30 августа 2016 №158 (5908 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 | Группа Volkswagen с точки зрения производства сосредоточилась на том сегменте, который обеспечивает максимальные объемы продаж

18 | Фургон «ГАЗель Next» создавался с оглядкой на конкурентов и с учетом опыта эксплуатации машин предыдущего поколения

19 | Caddy крутится и зачастую разворачивается за один прием там, где конкурентам приходится сдавать назад

Кредитование по классовому признаку

Банки отмечают рост объемов автокредитования, происшедший в первом полугодии 2016 года. Это положительный знак, даже намеков на возможный скорый выход из рецессии. Однако оживление это весьма своеобразное: оно скорее говорит о «расслоении рынка», так как отмечается только в сегменте самых дорогих и самых дешевых автомобилей. Кредитные продажи новых машин среднего класса, напротив, снизились.

— финансы —

Дорогие и стабильные

Небольшой рост кредитования отмечается в премиальном сегменте — здесь спрос, как всегда, стабилен. Как подчеркивает Зарина Прилип, начальник управления по работе с автодилерами департамента партнерских продаж «Зетта Страхование», премиум-сегмент традиционно меньше зависим от макроэкономических факторов, поэтому продажи автомобилей этого класса более стабильны. «В настоящее время доля премиум-сегмента составляет 11% от общего объема рынка, хотя в предыдущие годы не превышала 10%. При этом общее количество выданных автокредитов сократилось на 8% по сравнению с тем, что было выдано за аналогичный период прошлого года», — рассказывает представитель «Зетта Страхования». По данным компании, на фоне общего падения продаж новых автомобилей доля транспортных средств, приобретаемых с привлечением кредитов, значительно выросла. Во втором квартале 2016 года доля кредитных автомобилей в структуре всего рынка увеличилась на 6 процентных пунктов и составила

44%. Многие эксперты отмечают также увеличение суммы выдаваемых кредитов в среднем на 8–10%, что связано главным образом с повышением цен на автомобили. Доля первоначального взноса по автокредиту остается примерно на прежнем уровне — около 40%.

Рост спроса на кредиты отмечен и в секторе подержанных автомобилей. Говоря о динамике рынка в первом полугодии, Алексей Токарев, старший вице-президент, директор департамента автобизнеса ВТБ 24, отмечает, что «количество выдаваемых автокредитов в первом полугодии 2016 года выросло на 14% к аналогичному периоду прошлого года». По мнению эксперта, рост сформирован за счет восстановления продаж именно в сегменте подержанных автомобилей, при этом рост уровня кредитования нивелирован снижением продаж новых автомобилей на 15%. Общее же количество кредитов, выданных на новые автомобили, по оценке господина Токарева, практически не изменилось к прошлому году.

Заместитель департамента маркетинга Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР) Евгения Гинзбург, напротив, говорит о пятипро-



МАШИНЫ НА ПАРКОВКЕ

центном падении рынка автокредитов в первом полугодии 2016 года и связывает это с повышением цен на автомобили. Эксперт УБРиР отмечает также, что многие покупатели предпочитают взять нецелевой потребительский кредит на покупку автомобиля, а не воспользоваться специализированным автокредитом. «Доля клиентов, которые берут потребительский кредит на покупку автомобиля, в общем объеме заявок на кредиты составляет 8%, — делится эксперт. — По сравнению с автокредитом потребительский заем можно оформить проще и быстрее:

не требуется залога и поручительства, нет ограничения в выборе места покупки машины». УБРиР отмечает рост спроса на потребительские займы во втором квартале 2016 года на 20% по сравнению с первым кварталом 2016 года.

Одной из причин выбора заемщиками потребительского, а не автокредита является высокая стоимость обязательной страховки КАСКО при автокредитовании, а при нецелевом кредитовании банк просто не может требовать страховый объем покупки. Более того, выдавая кредит на покупку автомоби-

ля, некоторые банки требуют также страховать жизнь заемщика на сумму кредита, что является дополнительным обременением. «У тех дилеров, с которыми мы связаны партнерскими отношениями, доля кредитных автомобилей, при продаже которых страхуется жизнь и здоровье заемщика, составляет 25% от общего числа реализуемых кредитных машин», — рассказывает Зарина Прилип. — В разрезе общей структуры продаж (то есть как проданных в кредит, так и за счет собственных средств покупателя) доля таких автомобилей составляет 8%.

В лидерах — государственные и кэптивные

Число банковских структур, играющих серьезную роль на рынке автокредитования, снижается. Сейчас в Московском регионе пять финансовых структур обеспечивают 50% сделок по автокредитованию. Абсолютный лидер банк «Сетелем» контролирует 15% рынка, в топ-5 также входят ВТБ 24, группа Societe Generale (в том числе Русфинансбанк, «Дельта Кредит» и Росбанк), Юникредит-банк и кэптивный Тойота-банк.

Эксперты отмечают, что доля кэптивных банков на рынке автокредитования растет довольно быстро: с января по июль 2016 года она увеличилась на 2% (с 25% до 27%). Многие массовые бренды автомобилей в России уже обновили программы кредитования своих автомобилей через собственные финансовые институты, — поясняет Алексей Токарев. — Цель любого кэптивного банка — максимальная активизация продаж конкретного бренда. Поэтому часто такие банки предоставляют уникальные условия кредитования для продвижения конкретной модели на временной основе».

Юлия Лактионова, начальник отдела страхования и кредитования автодилера «Панавто», приводит пример успешного привлечения клиентов компанией «Мерседес-Бенц Банк РУС», которая год назад запустила качественный финансовый продукт. «Они поняли, что переплата при покупке в кредит запланированного автомобиля другой марки под 14–17% и „Мерседес-Бенц“ А-, В-, С-классов под 5,9–7,9% будет равнозначной, — пояснила госпожа Лактионова. — Сегодня поток таких клиентов снизился, так как этот сегмент оказался наиболее чувствительным к изменению цены».

15

Go Further

НОВЫЙ FORD TRANSIT

Реклама.

от 1 399 000₽*

ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБОГО РАЗМЕРА

> НОВЫЙ FORD TRANSIT С ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬЮ ДО 2274 КГ ГОТОВ К САМЫМ ТЯЖЕЛЫМ ИСПЫТАНИЯМ. ОБЪЕМ ГРУЗОВОГО ОТСЕКА АВТОМОБИЛЯ ДОСТИГАЕТ 15,1 М³. А ДЛИНА ПЕРЕВОЗИМЫХ ГРУЗОВ ДО 4217 ММ ДЕЛАЕТ FORD TRANSIT НЕЗАМЕНИМЫМ ПАРТНЕРОМ ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА.

Обладатель премии «Золотой Клаксон 2014».**

Выгодное решение

☒ Экономия

☒ Программа FORD CREDIT*

☒ Утилизация

Выгода до

507 000₽*

* Цена действительна на Ford Transit (модификация – переднеприводный фургон) 2.2L 125 л.с., М6, 310 L2 H2 и рассчитана на базе максимальной розничной цены с учетом всех действующих специальных предложений, включая экономию 155 000 руб., бонус при покупке по программе «Бонус за Трейд-Ин/Утилизация» 252 000 руб., экономию по программе Ford Credit 100 000 руб. Ориентировочный расчет экономии Ford Credit по «Ford Credit (Форд Кредит): Лайт» приведен на 01.09.16, исходя из: 1) цены на Ford Transit указанной модификации с учетом экономии и бонуса по программе «Бонус за Трейд-ин/Утилизация», 2) предоставления кредита «Сетелем Банк» 000 на срок 60 мес. при первоначальном взносе 25% по ставке Банка – 21%, пакет документов – полный, КАСКО – обязательно, сумма кредита – от 100 000 до 4 000 000 руб., залог – приобретаемый а/м. Предложение действует по 30.09.2016 и не является публичной офертой. Подробности и наличие а/м – у официальных дилеров и на www.ford.ru.

** В номинации «Спецтранспорт».

авто | коммерческий транспорт

Дилеры уже не те

Конкуренция за клиента на фоне падающих продаж автомобилей достигла того уровня, когда компании готовы подыскивать новые форматы продаж для удержания и привлечения клиентов. Трансформация дилерских сетей — дело не дешевое, но тенденция такова, что без новых технологий продаж автомобильные марки рискуют потерять свою долю на рынке.

— маркетинг —

Негативные тенденции на автомобильном рынке, похоже, еще долго будут преобладающими. По данным «Автостата», за последние полгода количество дилеров сократилось на 6%: теперь их во всей стране около 3,5 тыс. В Москве и Московской области расположено около 17% всех дилерских центров, 7% приходится на Санкт-Петербург и Ленинградскую область, 4,5% — на Татарстан, подсчитали в «Автостате».

Но такое количество дилеров, по мнению ведущего аналитика «Автостата» Алексея Муханова, не соответствует реальным продажам, ведь дилерские сети развивались с прицелом на реализацию более 3 млн машин в год.

Гендиректор PSB Consulting Group и вице-президент ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Олег Мосеев отмечает, что больше всего дилеров закрывается в Сибири, причем речь идет не только о продавцах машин массового сегмента.

Недавние закрытия дилеров связаны преимущественно с тем, что рынок все еще переживает последствия ухода из России в марте прошлого года General Motors: были закрыты 114 дилеров Opel и 48 дилеров Chevrolet. Пропорционально стремительной потере доли рынка исчезают дилеры Honda, а также SsangYong (машин этих марок больше года не поставляются в РФ). Снизилось и количество дилеров китайских брендов — Changan, Great Wall, Geely и Lifan. В среднем продажи на одного дилера сократились больше, чем вдвое, до 347 машин на один дилерский центр.

Французский концерн Peugeot Citroen за январь—июль, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), снизил продажи на 32%, до 4,5 тыс. машин, два бренда занимают 0,6% рынка. Директор по развитию бизнеса Peugeot, Citroen, DS в России Владимир Казначевский рассказал, "Ъ", что для сохранения рентабельности компании пришлось оптимизировать площади шоу-румов, перепрофилировать монобрендовые центры под мультибрендовые. А в городах, где спрос на новые автомобили недостаточен для работы полноценного дилерского центра (в Барнауле, Белгороде, Ульяновске), открыты сервисные центры. Кроме того, он отметил, что



Audi несколько месяцев назад открыла флагманский бутик, в котором, как говорят в компании, «технологии позволяют представить полный модельный ряд Audi в цифровом формате»

продажи в регионах действительно заметно сократились — больше 60% машин сейчас реализуется в Москве и Санкт-Петербурге.

Lada, согласно «Автостату», сократила число шоу-румов на 21. Nissan за последний год открыл семь дилерских центров, но расторг 19 дилерских контрактов, причем сокращения коснулись только региональных компаний. Развиваться дальше Nissan (вместе с дочерним Datsun) планирует в Ставрополе, Минеральных Водах, Ростове-на Дону, Краснодаре, Новороссийске и Казани. BMW в текущем году открыл новые центры в Екатеринбурге, Владивостоке, Калининграде и Белгороде. Jaguar Land Rover открыл новые дилерские центры в Волгограде и Челябинске, хотя закрыл в Туле, Перми и Тьери. «Дилеры открывались на фоне нестабильной экономической ситуации и, не обладая наработанной клиентской базой, не смогли достичь необходимых для успешного функционирования объемов продаж и послепродажного обслуживания», — отметили в компании. Audi открыли три дилерских центра — в Москве и в Вологде. В Ford говорят, что их дилерская сеть стабильна, а в сложившейся экономической ситуации происходит ее оздоровление: эф-

фективные игроки остаются, в некоторых регионах происходят замены — новые центры Ford будут в Воронеже, Волгограде, Тольятти.

Между тем дилерская сеть меняется не только количественно, но и качественно. Компании пытаются привлечь покупателя в дилерские центры, которые перестают быть только точками продаж. Например, в Hyundai MotorStudio есть библиотека, кафе, галерея с площадкой для мероприятий и, разумеется, галерея автомобилей. На площадке регулярно проводятся культурные мероприятия, ежемесячно ее посещают 5 тыс. человек, которые совмещают полезное времяпрепровождение со знакомством с брендом, рассказали в компании. Кстате, аналогичная студия этой марки есть и в Сеуле, на родине Hyundai.

Audi несколько месяцев назад открыла флагманский бутик, в котором, как говорят в компании, «технологии позволяют представить полный модельный ряд Audi в цифровом формате». Проще говоря, здесь очень много экранов и все модели Audi действительно можно осмотреть во всех ракурсах и даже заглянуть внутрь. Компания также планирует проводить в шоу-руме бизнес-встречи и культурные мероприятия. Отметим, что, в отличие от других дилерских центров, строительство этого шоу-рума было полностью профинансировано Audi. В других странах, по данным компании, в аналогичных шоу-румах AudiCity продается в среднем на 20% больше

дорогих версий автомобилей, чем у «традиционных» дилеров. К этому же разряду дилерских центров можно отнести Jaguar Land Rover Experience, тестовую площадку с территорией 13 га, где можно пройти тест-драйв на различных трассах, среди которых асфальтированная площадка для отработки приемов вождения, кольцевая трасса протяженностью 2 км и внедорожный полигон с препятствиями. Также центр включает в себя «классы для теоретических занятий», зону инноваций компании, кафе, мини-кинотеатр, анимационную зону, детскую внедорожную трассу и небольшой трек отдельно для электромобилей. За полгода в центре прошло 23 тыс. тест-драйвов. Продажи Jaguar Land Rover за январь—июль, по данным АЕБ, упали на 11%, до 6,2 тыс. машин, доля сохранилась — 0,8% рынка.

Подобная площадка есть и у BMW — флагманский бутик BMW 7-й серии, который работает и как «платформа для бизнес-общения, организации различных встреч и мероприятий». В BMW отмечают, что это «скорее имиджевый проект, а в будущем — стандартный формат взаимодействия с клиентом». Помимо этого в BMW придумали должность BMW-эксперта — человека, в чьи обязанности не входит продажа машины, только консультации по технологиям, что, как подчеркивают в компании, позволяет убрать из процесса общения «обязательство» покупки. К новым форматам работы с клиентами можно также

отнести разделение сети Ford на отдельные сегменты продаж легковых машин и сети Transit-центров — для продажи и послепродажного обслуживания легких коммерческих автомобилей и спецтехники.

Олег Мосеев говорит, что существующие новые форматы дилерских центров типа AudiCity и галереи Hyundai на Арбате — это преимущественно имиджевые проекты. Причем если для Audi это скорее поддержание имиджа, то для Hyundai — попытка продвинуть бренд в глазах покупателя «выше к премиуму». Есть и другие новые форматы, например онлайн-продажи, первым их стал практиковать Lifan. Очевидно, что сделки штучные, но это демонстрация того, что бренд прогрессивный и пытается идти в ногу со временем, полагает господин Мосеев. Владимир Казначевский согласен: яркие имиджевые проекты работают на долгосрочную перспективу, при этом требуют высоких невозвратных инвестиций.

«Дилерский бизнес меняется под напором интернет-технологий и роста популярности мобильных устройств», резюмирует независимый эксперт Сергей Литвиненко. Покупатели все больше времени проводят в интернете, зачастую хорошо знакомы с автомобилями и ожидают от дилеров той же быстроты и легкости в оказании услуг, как от привычной им в интернете.

Никита Трофимов

Клиентов заманивают в сеть

— интернет —

На фоне затяжного кризиса на авторынке компании не боятся пробовать новые способы продажи автомобилей. Renault запустила продажи нового кроссовера Kartur через онлайн-шоурум, BMW таким образом продает мотоциклы. Общее количество проданных через интернет транспортных средств пока невелико, но автокомпании верят, что за новыми технологиями будущее.

Онлайн-шоурум для продажи кроссовера Kartur на сайте Renault запущен в июне. Просмотрев видеопрезентацию, выбрав цвет и комплектацию, ближайший дилерский центр (к системе подключены 54 центра в 32 городах), клиент сразу делает предоплату за машину посредством банковской карты. На этом этапе покупка автомобиля происходит в несколько кликов и мало чем отличается от приобретения книжки или телевизора. После этого на электронный адрес клиента приходит письмо с подробной информацией о заказе, контактами дилера, а также предварительным договором купли-продажи. Дилер со своей стороны связывается с покупателем по телефону, чтобы подтвердить заказ, отвечает на вопросы и приглашает на выдачу автомобиля в дилерский центр. Для старта проекта в июне были отобраны уже произведенные автомобили, поэтому, к примеру, в Москве новые Kartur выдавали уже через несколько дней после оплаты, рассказали "Ъ" в пресс-службе «Renault Россия». Сейчас спрос на кроссовер довольно высок, поэтому между заказом и получением машины может пройти несколько недель.

«В наших планах объединить стандартный конфигуратор и онлайн-шоурум таким образом, чтобы клиенты могли не только создать конфигурацию их будущего автомобиля, но и немедленно заказать его производство», — говорят в Renault. Кроме того, планируется расширить линейку автомобилей, доступных к продаже через интернет.

За рубежом практика продаж машин через сеть распространена, но даже в мировом масштабе практика эта относительно новая. В КНР, к примеру, онлайн-торговля транспортными средствами началась с 2010 года, рассказывает коммерческий директор ГК



Преимущества реализации автомобилей через интернет очевидны: не нужно арендовать огромные помещения для экспозиции моделей, можно также сэкономить на сотрудниках-продавцах

«Автоспеццентр» Ринат Тютеев. С тех пор китайские автосалоны через интернет продали около 1 млн автомобилей. В США интернет-продажи автомобилей составляют 5–7% от общего объема реализации транспортных средств.

В России этот канал сбыта автомобилей почти не освоен, считает господин Тютеев. Об этом косвенно можно судить по результатам продаж: Renault через свой шоурум продала всего 112 Kartur. В начале 2014 года первая партия внедорожников Volvo XC90

нового поколения была продана через сайт, из них 44 машины приобрели российские клиенты, получив их позже в дилерских центрах на территории России. BMW в РФ торгует через интернет мотоциклами (можно заказать доставку байка в нужный регион к дилеру), но пока проект работает в режиме пилота: продано всего несколько десятков мотоциклов.

Эксперты спорят о том, насколько перспективен такой способ продаж. «На первый взгляд преимущества такого способа реализации автомобилей очевидны: не нужно арендовать или покупать огромные помещения для экспозиции моделей, можно также сэкономить на сотрудниках-менеджерах, а сокращение издержек вполне может привести к снижению цен на продаваемые

авто», — говорит Ринат Тютеев из ГК «Автоспеццентр». Но если разобраться, то можно выявить и недостатки, отмечает он. Автомобиль — товар недешевый, и большинство потенциальных покупателей предпочтет поехать в автосалон, а не разглядывать фотографии и видео на сайтах. «В РФ онлайн-торговля никогда не была надежна, а к такой дорогой покупке, как автомобиль, большинство клиентов относятся со всей серьезностью», — говорит он. — Российскому человеку обязательно захочется осмотреть салон, посидеть за рулем, пройти тест-драйв. При онлайн-покупке такая возможность исключается».

Большинство людей не готовы покупать машины дистанционно, подтверждает гендиректор CarPrice (онлайн-аукционы по продаже подержанных авто) Эдуард Гуринович.

«Когда мы запускали сервис CarPrice, мы рассматривали вариант продажи подержанных машин конечным потребителям», — говорит он. — Но нам пришлось отказаться от идеи: только профессиональные игроки рынка могут оценить машину онлайн, изучая ее характеристики. Автовладельцу же нужно машину «пощупать», провести тест-драйв, поговорить с семьей, друзьями, коллегами. Это касается как подержанных, так и новых машин». Подобные шоурумы Renault онлайн-проекты, по мнению господина Гуриновича, служат скорее «витриной, которая позволяет получить информацию в удобном и красивом оформлении». «Ситуацию могут изменить VR-технологии, когда человек может визуально увидеть машину в 3D-проекции и даже дистанционно провести тест-драйв», — добавляет гендиректор CarPrice.

Производители настроены более оптимистично. «Активное присутствие в интернете важно для любой современной компании», — заявили "Ъ" в пресс-службе «Renault Россия». — Информация о наличии и стоимости автомобиля доступна в пару кликов, заказать его доставку можно в любой удобный дилерский центр из списка — все это позволяет сделать процесс покупки максимально простым и удобным для клиента. Это не альтернатива традиционным продажам, а их естественная эволюция — экономия времени клиентов на многократные поездки в дилерский центр и времени сотрудников дилерской сети на оформление заказов». «Мы работаем над развитием идеи продаж автомобилей через интернет и планируем дальнейшее применение онлайн-ресурсов для продвижения и продаж», — добавляют в пресс-службе Volvo. — Современные реалии таковы, что все больше людей пользуется интернетом для совершения покупок, даже крупных. Чтобы не посещать один дилерский центр за другим, люди знакомятся с автомобилями на веб-сайтах производителей и дилеров. Volvo Cars будет постепенно переходить к продажам через интернет в глобальном масштабе, не отказываясь при этом от традиционной и привычной многим нашим клиентам дилерской сети — онлайн-продажи будут дополнять деятельность дилеров».

Иван Буранов

авто | коммерческий транспорт

Здесь и сейчас

Спад продаж легковых автомобилей продолжается уже четвертый год. В 2016 году российский рынок имеет шансы побить антирекорд 2009 года, когда продажи опускались ниже 1,5 млн автомобилей. Падение рынка неприятно для всех, но особенно болезненно такое снижение продаж для сравнительно молодых предприятий по выпуску автомобилей.

— рынок —

Опора на массы

В условиях падающего рынка у владельцев сборочных производств есть две стратегии развития — сократить выпуск автомобилей или изменить модельный ряд. К счастью, современное автомобильное производство довольно гибкое, и производственную программу можно скорректировать. Правда, и при этом количественных изменений не избежать: в большинстве случаев производимые в России автомобили предназначены для местного рынка, поэтому если продажи падают, то надо либо искать экспортные рынки, либо сокращать выпуск. Toyota Camry российского производства с 2010 года продаются в Белоруссии и с 2012 года в Казахстане. «Форд Соллерс» сейчас поставлет производимые в России автомобили на рынки Казахстана, Белоруссии и Армении. A Datsun российской сборки теперь поставляется в Ливан.

Но не все смогли удержать продажи на плановом уровне. Так, «Соллерс» в 2015 году завершил выпуск автомобилей SsangYong во Владивостоке, и этот бренд фактически ушел с российского рынка. Там же во Владивостоке год назад остановлено производство Toyota Land Cruiser Prado на СП «Соллерс Буссан». А вот СП «Мазда Соллерс Мэнүфэчүринг Рус», которое приступило к работе в октябре 2012 года, рассчитано на выпуск 50 тыс. автомобилей в год. В 2015 году оно выпустило чуть более 24 тыс. автомобилей, то есть работает в половину своей мощности.

У автопрома есть еще один резерв — изменение производственной программы, то есть набора моделей и модификаций, или корректировка их соотношения в рамках производственной программы. Завод Volkswagen в Калуге был запущен в 2007 году, там началась сборка компактного кроссовера Volkswagen Tiguan, позже к нему присоединились Skoda Octavia, а затем и Fabia. С 2010 года основной его моделью стал специально созданный для России и аналогичных рынков (выпускается также в Индии и Малайзии) Volkswagen Polo sedan. К этому времени завод в Калуге стал производством полного цикла. Автомобиль сумел занять достойное место на рынке и неизменно входит в десятку самых продаваемых моделей. Однако группа Volkswagen включает и другие бренды. Было бы странно не использовать наличие производства в России для снижения стоимости автомобилей за счет пошлин. Поэтому в 2009 году в Калуге началась сборка нескольких моделей Audi. В 2011-м она прекратилась, однако через пару лет была возобновлена: здесь собрали несколько тысяч кроссоверов Audi Q5 и Q7, а также седаны A6 и A8 и хэтчбеки A7, в основном для того чтобы обеспечить возможность поставки престижных моделей для российских государственных организаций. Но в 2015 году в программе калужского завода остались только A6



Модель Murgano стала продаваться в России далеко не сразу после своего появления. А теперь она здесь и собирается

и A8, а сейчас и они не выпускаются. В настоящее время завод производит Volkswagen Polo и Skoda Rapid — модели самого популярного класса B. Кроме того, в 2015 году в Калуге вышел на полную мощность завод по выпуску двигателей рабочим объемом 1,6 л для этих автомобилей. Можно сказать, что группа Volkswagen сосредоточилась на выпуске той продукции, которая обеспечивает максимальные объемы продаж. То модельное портфолио, которое производится по методу мелкоузловой сборки в России и предлагается клиентам, как показывают результаты продаж, полностью соответствует предпочтениям

и ожиданиям клиентов», — комментирует руководитель пиар-направления Skoda «Фольксваген Груп Рус» Тимур Алиев. Rapid, сменивший на конвейере Fabia предыдущего поколения, стал бестселлером марки; Octavia выступает эталоном практичности и просторности салона и багажника в своем сегменте и пользуется оправданным спросом; Yeti — востребованная модель в сегменте SUV. Корректировать что-либо марке не потребовалось. Хотя кое-какие усилия пришлось предпринять. «С поправкой на непростую экономическую ситуацию можно говорить только о корректировке работы с комплектациями конкретных моделей. Так, все большую роль играют «пакетные» спецверсии автомобилей, например Hockey Edition у Rapid, Yeti и Octavia

или Black Edition у Rapid и Yeti. Они предлагают специальные отделку салона и дизайнерские элементы экстерьера в сочетании с привлекательными пакетами опций, которые обходятся дешевле, чем если бы они приобретались отдельно», — рассказал господин Алиев. Нацеленность на массовый сегмент демонстрирует и Ford. Он уже давно оптимизировал модельную гамму для России, исключив не самые популярные у нас компактные минивэны S-MAX и Galaxy. А совсем недавно, в 2014 и 2015 годах, «Форд Соллерс» начал производство компактных моделей с хорошим рыночным потенциалом — кроссовера EcoSport и нового поколения Fiesta. Причем последняя выпускается не только с традиционным для этой модели кузовом хэтчбек, но и в версии

четырехдверного седана. Кузова с отдельным багажником традиционно пользуются в России спросом даже в тех классах, в которых европейцы предпочитают хэтчбеки. Эти модели производятся на заводе в Набережных Челнах, а в Елабуге производятся двигатели для них.

Важные проходимцы

У нас любят не только седаны — знаменитая поговорка про две беды России обещает высокий спрос на автомобили повышенной проходимости. Ну а раз есть спрос, то должно быть и предложение. Поэтому модельный ряд сразу нескольких заводов в России в нынешнем году пополнился кроссоверами. «Рено Россия» пополнила обширную гамму своего завода в Москве моделью Renault Kaptur, специально разработанной для России — в Европе продается аналогичный кроссовер Captur, но созданный на другой платформе. Затем Nissan запустил на заводе в Санкт-Петербурге производство нового поколения модели Murano. Это российское предприятие Nissan можно назвать специализирующимся на моделях повышенной проходимости: здесь делают X-Trail, Qashqai, Pathfinder и теперь Murano. А вот кроссовер Nissan Terrano выпускается на заводе «Рено Россия» в Москве. Он теперь тоже делает исключительно модели повышенной проходимости. Когда-то его главной моделью был знаменитый Renault Logan. Но второе поколение этого седана производится в Тольятти, а выпуск первого завершился в декабре

2015 года. Чуть позже Renault вывела с российского рынка Koleos, который тоже делали в Москве, а также Megane. Продукция компании — недорогие седаны Logan и Fluence, хэтчбек Sandero и кроссоверы Duster и Kaptur. Terrano сделан на той же платформе, что и последние две модели Renault, поэтому выпускается на том же заводе.

С 2012 по 2014 год на российском заводе Nissan собирали и модели премиального бренда Infiniti. Прекращение связано с окончанием действия соглашения о промборке Infiniti с российскими властями — российское производство перестало давать льготы.

Премиальные бренды представлены и на заводе «Автотор» в Калининграде. Здесь с 1997 года производит BMW, собирали Cadillac и Hummer.

На заводе Toyota в Санкт-Петербурге началось производство модели RAV4, а на расположенном неподалеку предприятии Hyundai приступают к выпуску Hyundai Creta. В обоих случаях это первые модели такого типа для российских предприятий компаний. Важность Creta для Hyundai можно оценить по стелду компании на Московском международном автосалоне — там представлен только этот кроссовер!

О пользе кризиса

Отчетливо заметны две тенденции в изменениях модельного ряда на фоне многолетнего спада продаж, помимо того что число моделей в целом сокращается, ведь каждая из них нуждается в поддержке. Поэтому, например, Mazda избавилась от компактной, но относительно дорогой Mazda2, минивэна Mazda5, родстера MX-5 и кроссовера CX-7 и оставила две легкие модели — Mazda3 и Mazda6 — и кроссовер CX-5. Как видно, упор на сравнительно недорогие модели и популярные у нас внедорожники и кроссоверы делают практически все марки.

Спрос на бюджетные модели поддерживают те покупатели, которые раньше выбирали автомобили попросторнее и подороже. При этом конкуренция усиливается, и чтобы оставаться на уровне, производители даже в это непростое время не отказываются от дорогостоящего обновления модельного ряда. К примеру, АвтоВАЗ, несмотря на спад продаж, вывел на рынок сразу две новые модели Lada — Vesta и XRAY. Расходы на это обеспечили компании убыток в прошлом году, однако обновление должно поддержать доходы в будущем. Так же поступила и Renault, запустив эффектный Kaptur. Hyundai расширила производственную программу своего предприятия, добавив к хэтчбеку и седану Hyundai Solaris и Kia Rio принципиально новый продукт — кроссовер Creta. Видимо, в этом и заключается польза от кризиса: производителям приходится избавляться от излишней и сосредотачиваться на самой полезной и интересной потребителю продукции.

Валерий Чусов

От производства к сервису

— маркетинг —

Выбор сервиса, который гарантировал бы качество материалов и работ при техобслуживании автомобиля, — непростая задача для многих автовладельцев. Чтобы облегчить им поиск и расширить сбытовую сеть своей продукции, «Газпром нефть» открыла фирменные автосервисы. Пока это около 30 станций, но к 2020 году их число должно вырасти до 1 тыс.

Заправить и обслужить

Вертикальная структура нефтегазовых компаний является привычной формой ведения бизнеса. Компании заинтересованы в контроле своей продукции с момента добычи сырья до поставки конечному потребителю. Один из крупнейших российских игроков нефтегазового сектора — компания «Газпром нефть» — пошла дальше. Она не только поставляет масла, выпускаемые ее структурой («Газпром нефть — смазочные материалы», в магазины, но и сама их применяет. Компания реализует проект G-Energy Service, в рамках которого развивает сети авторизованных станций технического обслуживания. На этих автосервисах автовладельцы смогут заменить масло и выполнить другие технические работы: сделать сход-развал, произвести диагностику двигателя, отремонтировать подвеску и дизельную топливную аппаратуру, заправить кондиционер.

Презентация программы прошла в апреле 2014 года на второй конвенции ассоциации «Российские автомобильные дилеры». Сейчас проект G-Energy Service развивается в России, СНГ, Западной Европе, а также в странах Ближнего Востока и других регионах присутствия компании. По словам гендиректора «Газ-

пром нефть — смазочные материалы» Александра Трухана, «G-Energy Service — это приоритетный для компании проект». «Вместе с партнерами мы внедряем в практику инновационные подходы и самые современные решения. Мы можем предложить автомобилистам качественный продукт, способный полностью заменить дорогостоящие импортные аналоги, и качественный сервис, соответствующий самым высоким международным стандартам», — отмечает он.

Первая в России станция G-Energy Service открылась в городе Балаково Саратовской области. Сейчас в сеть входит уже более 30 станций, расположенных в крупных российских городах и за рубежом: в Грузии, Казахстане, Белоруссии, Армении, а также в Италии и Венгрии. До конца года «Газпром нефть — СМ» планирует довести число сервисных станций новой сети до 50 единиц. А к 2020 году число СТО должно в России и в мире приблизиться к 1 тыс. Все станции, по расчету «Газпром нефть — смазочные материалы», объединяет работа в соответствии с передовыми международными стандартами клиентского сервиса и применение высококачественных смазочных материалов брендов G-Energy и Gazpromneft.

Инвестиции в сбыт

Проект позволяет владельцам станций привлекать дополнительных клиентов в постгарантийный период обслуживания автомобилей. А производитель премиальных масел G-Energy оказывает партнерам поддержку в оформлении СТО, приобретении специализированного оборудования, рекламе, обучении и технической поддержке, а также предоставлении заемных средств на развитие. Объем инвестиций нефтяной компании в развитие

СТО за период сотрудничества составляет более 2 млн руб. Среди основных критериев отбора партнеров для создания СТО — местоположение, прозрачность деятельности и опыт работы в сервисном сегменте не менее трех лет. «Программа G-Energy Service позволяет нам предоставлять автомобилистам не только качественные смазочные материалы, но и отличный уровень обслуживания, единый для всех регионов присутствия компании», — отмечает господин Трухан.

То, что выбранная компанией «Газпром нефть — смазочные материалы» стратегия открытия фирменных автосервисов оказалась эффективной, подтверждается цифрами. По результатам 2015 года продажи продуктов под брендом G-Energy выросли на 69% — с 19 тыс. до 32 тыс. тонн. Рекордный рост показателей достигнут в основном за счет увеличения объемов реализации синтетических и полусинтетических моторных масел через розничную сеть и станции технического обслуживания. В целом в 2015 году продажи компании «Газпром нефть — смазочные материалы» выросли на 11% — до 528 тыс. тонн (из них премиальной продукции в России и за рубежом — 222 тыс. тонн, что на 24% больше, чем в 2014 году).

В последние годы стало очевидно, что российские потребители начинают доверять российским производителям масла. Эксперты признают, что качеством они не уступают продукции ведущих мировых брендов. Так, продукция под брендом G-Energy получила свыше 250 одобрений и допусков от мировых производителей, среди которых Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Volvo, Ford, GM, Renault, Scania, MAN и многие другие. При этом российская продукция заметно дешевле.

Ольга Дука

Кредитование по классовому признаку

— финансы —

Юлия Лактионова отмечает, что многие банки сейчас «добирают» упущенный из-за кризиса и скачков курса кредитный портфель, поэтому готовы идти на снижение ставок даже больше, чем снижение ключевой ставки ЦБ РФ, которая в июне была снижена на 0,5%.

Представитель ВТБ 24 Алексей Токарев также отмечает, что банки становятся менее строги к заемщикам, но часто это распространяется на отдельные категории клиентов. «Нельзя не отметить, что текущие требования к заемщикам все равно остаются более жесткими в сравнении с теми, что были в конце 2014 года, накануне резкого пересмотра ключевой ставки ЦБ РФ в сторону повышения», — добавляет эксперт. В среднем с начала года, по оценке господина Токарева, процентные ставки по автокредитам снизились примерно на 1%. А в рамках спецпрограмм кэптивных банков снижение более значительное — на 2–3%.

Льготный заем

Мощным драйвером авторынка в 2016 году стала государственная программа автокредитования. Ее действие распространяется на новые автомобили российского производства стоимостью не более 750 тыс. руб. и возрастом не более года. За счет субсидий от государства банк предоставляет клиенту возможность оформить

кредит по сниженной ставке, остальные проценты выплачиваются государством. При этом заемщик должен внести первоначальный взнос в размере не менее 15–20%, а кредит должен быть оформлен не более чем на три года.

В 2016 году список марок автомобилей, которые можно приобрести по льготной программе, расширен до 50. В число банков, работающих по госпрограмме, входят: ВТБ 24, Сбербанк, Газпромбанк, Русфинансбанк, Юникредитбанк, Росбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, «Уралсиб». Ставки по льготным кредитам составляют 8–12% против 15–17% годовых в среднем по рынку. Понятно, что лидерами рынка являются именно те банки, которые имеют возможность работать с субсидиями.

У ВТБ 24 льготная ставка начинается от 7% годовых, у Локо-банка — от 7,5%, у Газпромбанка — от 9,8%. На льготное кредитование, по оценкам ВТБ 24, сейчас приходится около 60% от выдач автокредитов.

Впервые такая программа заработала в 2009 году, затем она неоднократно продлевалась и менялась. Например, в 2012 году на реализацию этого проекта было выделено более 5 млрд руб., льготное кредитование подстегнуло продажи новых автомобилей известных брендов, собираемых в России. Ожидается, что в 2016 году льготное кредитование также окажет положительное влияние на рынок и поддержит «середняков».

Ольга Кучерова

авто | коммерческий транспорт

Китайский шик

Судя по стендам Московского автосалона, европейские, японские и американские компании сдали российский рынок без боя. Китайские бренды уверенно развернулись на всем отведенном им выставочном пространстве, окружив стенд Mercedes-Benz, единственного европейского производителя, не отказавшегося от участия в салоне. Что ждет обедневшего массового покупателя в ближайшие годы — зафиксировал фотокорреспондент „Ъ-Авто”.



Китайская компания Geely, став владельцем марки Volvo, существенно продвинулась в дизайне собственных машин



Changan — одна из новинок, представленных на автосалоне



Alsvin V7 — где-то мы эти формы уже видели



Компания FAW представила свою новую модель FAW D60



Mercedes-Benz — единственный крупный европейский автопроизводитель, представленный на салоне



На стенде DFM можно подобрать машину, похожую на ту, что вы хотели



Марка Smart не обращает внимания на временные трудности российского рынка и по-прежнему выставляет свои ходовые модели



Китайские автопроизводители стремительно осваивают передовые технологии

авто | коммерческий транспорт

Технопрорыв

В текущем году празднуется столетие Ярославского моторного завода (ЯМЗ). Подарки к юбилею получились неожиданными. В 2013 году группа ГАЗ начала серийное производство семейства дизельных двигателей нового поколения ЯМЗ-530 для коммерческого транспорта, сельскохозяйственной, дорожно-строительной и специальной техники. А в нынешнем году появится еще и 12-литровый ЯМЗ-780.

— экономика —

Когда попадаешь на сборочную линию двигателей ЯМЗ-530, то прежде всего поражаешься тишине и безлюдью. В огромных и чистых цехах очень мало людей. Уровень автоматизации производства достигает 90%. А есть линии, на которых и вовсе исключен человеческий фактор. Так, линия обработки коленчатых валов автоматизирована на 100%!

Более того, оказывается, что двигатели для Mercedes Sprinter выпускаются на Ярославском моторном заводе — их делают те же рабочие, в тех же производственных корпусах, где выпускаются и наши моторы.

А начиналось все десять лет назад, когда сформулировалось техническое задание. С самого начала была установка на создание универсального двигателя, способного удовлетворить все потребности отечественного автопрома.

Инвестиции в проект группы ГАЗ составили около 10 млрд руб. Производство площадью свыше 50 тыс. кв. м оснащено оборудованием ведущих производителей: Grob Werke, Heller, Thyssen Krupp Krause, Liebherr, JW Froehlich, Riko, Durr Ecoclean, Carl Zeiss и других.

А больше всего поражает человека, знакомого с реальным производством, отсутствие потеков и следов масла не только на технологической линии, но и на поставляемых деталях! Следующее — это класс обработки металла. Потом узнаешь, что все ответственные операции автоматизированы настолько, что в любой момент по серийному номеру двигателя можно проверить, с каким усилием затянуты болты, крепящие головку блока, или как были отрегулированы клапаны. ...

Это говорит о высочайшей культуре производства. Неудивительно. Ведь три четверти людей, работающих на заводе, с высшим образованием, и в рамках организации проекта конструкторы и технологи ЯМЗ прошли стажировку в ведущих европейских компаниях.

Производство получилось очень гибким, на сборочной линии четырех- и шестицилиндровые двигатели идут вперемешку. Их конструкция полностью унифицирована, они различаются только количеством цилин-

дров. Но не стоит забывать о том, что круг потребителей техники очень широк и это подразумевает установку на нее самого разного навесного оборудования.

Высокую жесткость (а значит, уменьшение шума и вибраций) обеспечивает запатентованная арочная конструкция блока цилиндров. А оригинальная запатентованная система охлаждения обратного типа снижает тепловую напряженность и положительно влияет на ресурс двигателя.

Система питания типа Common Rail, а прочность базовых компонентов, рассчитанных на давление сгорания 210–230 бар, определяет высокую надежность при форсировке до 50 кВт/л (68 л. с./л) — это рекордный показатель не только для отечественного автопрома, немногие зарубежные производители могут позволить себе гарантировать 1 млн км пробега для аналогичных двигателей, работающих на коммерческой технике. Максимальная мощность шестицилиндрового ЯМЗ-536 — 350 л. с. — снимается с рабочего объема 6,65 л! Подавляющее большинство мировых производителей снимает такую же мощность с 8–9 л рабочего объема!

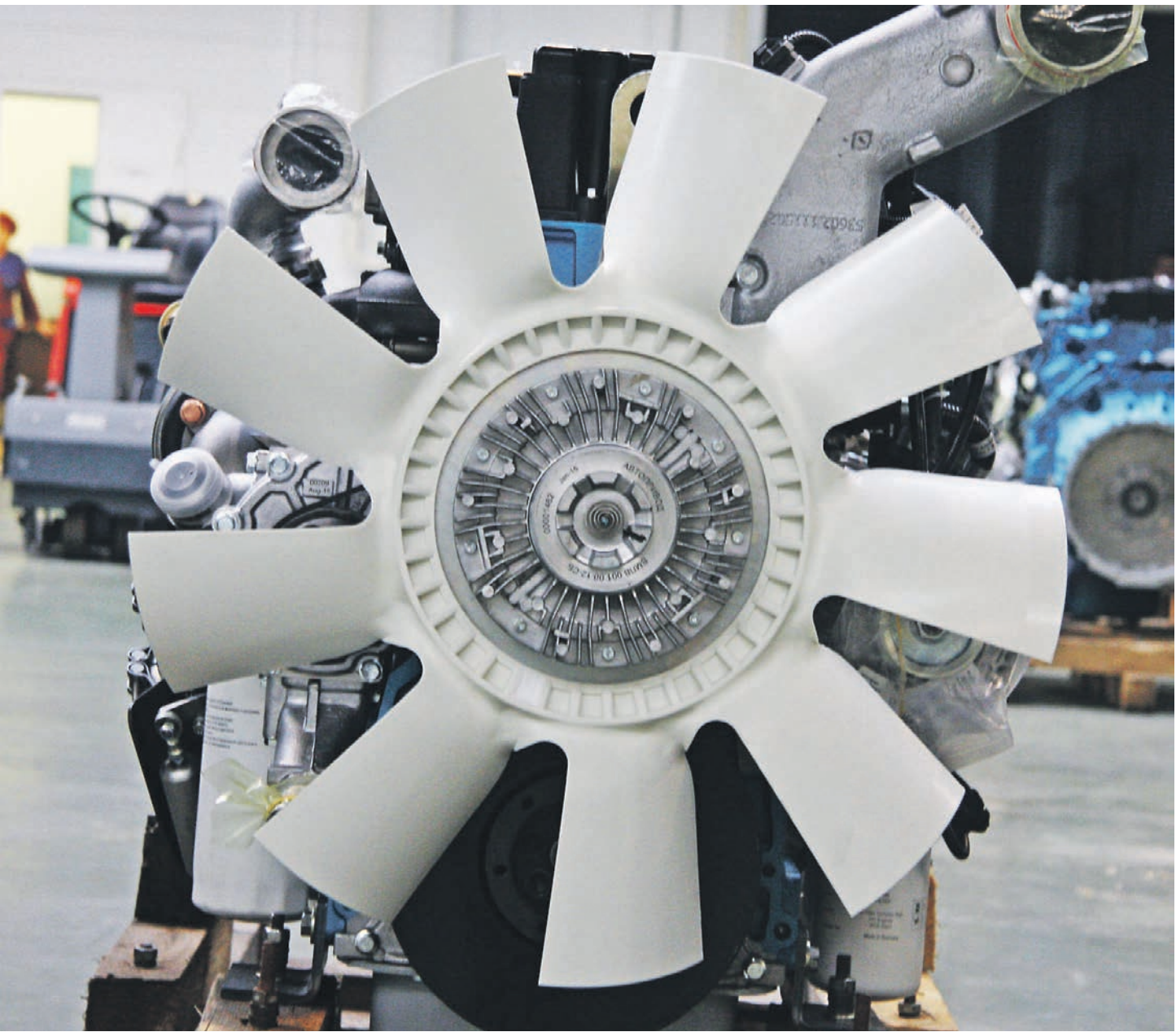
Сейчас завод выпускает двигатели, соответствующие экологическому стандарту «Евро-4», но версия «Евро-5» уже есть и ждет своих заказчиков. И самое удивительное в этом проекте то, что двигатели «Евро-5» получились не дороже своих предшественников! При этом в конструкции моторов предусмотрена возможность достижения норм «Евро-6».

Линейка из двух двигателей перекрывает мощностной диапазон 136–350 л. с.

Заказать можно не только турбодизельный, но и газовый двигатель.

В перспективе появится абсолютно новый рядный шестицилиндровый двигатель ЯМЗ-780 — это 12-литровый турбодизель (450–600 л. с.). И тогда практически вся линейка коммерческих автомобилей будет обеспечена ярославскими дизелями.

Мне довелось поездить и на автомобилях с двигателем ЯМЗ-534 («ГАЗон Next») и ЯМЗ-536 («Урал Next»), и оба двигателя оставили только положительные впечатления — это тихие моторы с серьезным запасом тяги и очень неплохой экономичностью. Находясь за рулем,



Новыми моторами заинтересовались и судостроители — они собираются устанавливать ЯМЗ-530 на скоростные катера

никогда не подумаешь, что под капотом двигателя такого скромного объема: кажется, будто едешь на машине с объемом двигателя в полтора раза больше — изумительная эластичность. Самые яркие впечатления «ГАЗон Next» (ЯМЗ-534) оставил на трассе, когда можно было обгонять соседей по потоку. Четырехцилиндровый двигатель объемом 4,43 л на «ГАЗоне Next City» выдает 150 л. с. и 490 Нм, но самое главное — это тяга на «низах», полностью груженная машина нормально выбирается из песка и уверенно передвигается по проселку. «Урал Next» с двигателем ЯМЗ-536 (300 л. с., 1200 Нм) на бездорожье и вовсе напоминает быстроходный танк — такое ощущение, что остановить его невозможно.

Революционные во всех отношениях двигатели созданы по мировым стандартам

и технологиям, а это подразумевает использование широкого ассортимента продукции сторонних производителей. И среди них немало иностранных. И вот здесь можно воочию увидеть, как работает программа импортозамещения. Неожиданно? Никакого особенного секрета нет. Группа ГАЗ начала заниматься импортозамещением задолго до того, как его сделали нашим ответом на санкции. И коленвалы уже куют в Набережных Челнах, а качественное литье начинают делать в Нижнем.

Для многих будет сюрпризом и то, что сейчас на ЯМЗ-530 ставят наши топливные насосы. Топливная система Bosch, и на нее Bosch дает фирменную гарантию, а вот топливный насос в ней наш, и на гарантию это никак не повлияло.

В нынешних экономических реалиях новые ярославские моторы интересуют всех. Двигатели ЯМЗ-530 ставят на грузовики и автобусы, про «ГАЗон» и «Урал Next» я уже

писал, а кроме них — на автобусы «ЛиАЗ» и «ПАЗ», белорусский «МАЗ».

Новые заказчики приезжают на завод еженедельно, и среди них производители сельскохозяйственной и дорожной техники, а также тракторостроители.

Приходят заказы и с неожиданных направлений: новыми моторами заинтересовались и судостроители — они собираются устанавливать ЯМЗ-530 на скоростные катера.

Мощность нового производства — 20 тыс. двигателей в год с возможностью расширения мощности до 40 тыс. Даже сейчас, в условиях кризиса, производство двигателей растет.

Нечасто приходится испытывать гордость за отечественное производство, но ЯМЗ сумел дать к этому повод, сохранив свою инженерно-конструкторскую школу и найдя деньги на запуск современного завода, выпускающего конкурентоспособную продукцию.

Максим Сергеев

Грузовики Ford Trucks

Груз не в тягость

Это современный, мощный и одновременно экономичный автомобиль. Он успешно прошел множество испытаний и тестов, чтобы мы могли уверенно сказать, что 1 000 000 км это не предел. Гарантия 2 года без ограничения пробега это подтверждает.

www.ford.ru/heavys
8(800) 200 22 66
ruscargo@ford.com



- Двигатель 460PS Euro5
 - Автоматизированная коробка передач*
 - Интардер*
 - Передний и задний дисковый тормоз
 - Мощный моторный тормоз-замедлитель
 - Системы ESP и EBS
- Интеллектуальная система торможения
 - Система помощи при трогании на подъёме
 - Круиз-контроль
 - Кондиционер с фильтром пыльцы*
 - 4-точечная пневмоподвеска кабины*
 - Люк с электроприводом
- Центральный замок с дистанционным управлением
 - Иммобилайзер
 - Предпусковой жидкостный обогреватель

* Опционально

Не является публичной офертой. Список стандартного и дополнительного оборудования может меняться.



авто | коммерческий транспорт

Социальная ориентация

Марка МАЗ известна всем. Грузовики, самосвалы и седельные тягачи марки МАЗ можно встретить в любом уголке бывшего СССР. Современные городские низкопольные автобусы курсируют по большинству наших мегаполисов. И все это сделано руками 17,6 тыс. человек, работающих на Минском автозаводе.

— производство —

История Минского автомобильного завода ведется с 1944 года, когда в освобожденном Минске на месте немецких ремонтных мастерских стали собирать и ремонтировать американские грузовики, которые поставлялись в СССР по ленд-лизу.

В августе 1945 года вышло постановление Государственного комитета обороны «О восстановлении и развитии автомобильной промышленности СССР». Принято решение о строительстве в Минске завода по выпуску большегрузных автомобилей.

В 1947 году из Ярославля сюда переводят производство большегрузных автомобилей. Самосвалы ЯАЗ-205 и бортовые грузовики ЯАЗ-210 становятся МАЗ-200, а фигурку медведя на капоте меняют на профиль зубра на боквине. Производившийся в Минске МАЗ-525 грузоподъемностью 40 тонн дал жизнь заводу БелАЗ в Жодино, а сам МАЗ выделил производство своей тяжелой линейки создав МЗКТ (Минский завод колесных тягачей), и хотя у МАЗа и МЗКТ до сих пор одна проходная и одна территория, но это очень разные предприятия: МАЗ выпускает машины для народного хозяйства, а МЗКТ работает в основном по заказу военных ведомств.

В 1963 году на главном конвейере стали собирать первый в СССР грузовик с кабиной над двигателем, «круглomorphic» МАЗ-504, с небывалой для тех времен роскошью — спальным местом за спинками сидений. С этой модели началась история дальнобойных «МАЗов».

В 1981 году на главном конвейере собран первый седельный тягач МАЗ-5432 нового перспективного семейства автомобилей



На одной линейке МАЗовского конвейера собирается 450 модификаций грузовиков

МАЗ-6422. Это тот самый «супер-МАЗ», который был призван вытеснить с международных линий Volvo и Mercedes, работавшие в «Совтрансавто». Именно МАЗ-6422 и стал наиболее известным «дальнобойщиком» СССР. Но самое знаковое событие в истории завода произошло в 1988 году: из ворот завода выкатился перспективный МАЗ-2000, названный в русле тогдашних перемен «Перестройкой».

«Перестройка» до сих пор остается революционным грузовиком, не повторенным ни одним мировым производителем. Всего было построено три машины, и одна из них самостоятельно доехала до автосалона во Франции в том же 1988 году, показав на автобанах максимальную скорость 130 км/ч. И завоевала гран-при автосалона.

Это был первый в мире переднеприводный одноосный магистральный тягач. Моторный модуль под кабиной заключал в себе весь силовой агрегат с навесным обо-

дованием и поворачивался при помощи гидропривода целиком.

В 1990-е годы палочкой-выручалочкой завода стал автобусный филиал. В 1992 году было подписано лицензионное соглашение с компанией «Неоплан», в результате было выпущено пять лицензионных автобусов Neoplan N4014. После этого оригинальная немецкая конструкция была переработана для адаптации ее к местным условиям.

В советское время автомобили и автобусы «МАЗ» поставлялись более чем в 45 стран мира. После трудного периода начала 1990-х МАЗ смог вернуться на большинство из этих рынков.

МАЗ — одно из крупнейших предприятий в стране, и экономическая ситуация в стране требует от него работать так, чтобы его продукция пользовалась спросом, но и не забывать о рабочих.

Здесь помнят о своих ветеранах, их приглашают на все заводские праздники, они приходят в свои цеха, на те места, где когда-то работали, общаются с людьми, пришедшими им на смену, им дарят подарки (часто символические) — ветеранов уважают, и это работает!

На заводе гордятся тем, что с 1991 года потеряли всего один санаторий, и то потому лишь, что он остался на территории Украины. А все детские сады, пионерлагеря и пансионаты на территории Белоруссии остаются на балансе завода, и его работники вместе с семьями пользуются всеми льготами.

МАЗ — предприятие полного цикла: здесь делают все сами — от производства литых до продвинутого готовой продукции.

Главный конвейер МАЗа длиной 350 м, и на нем 250 человек каждые восемь часов

собирают грузовик. На одной линейке конвейера собирается 450 модификаций грузовиков! Четыре типа кабин, семь вариантов двигателей (два двигателя Mercedes, MAN, ММЗ и три дизеля ЯМЗ), колесные формулы от 4х2 до 6х6 и 8х4.

При этом на самом сборочном конвейере степень автоматизации очень низкая, практически все делается вручную, с применением пневмоинструмента.

Нет здесь ни лазеров, ни штрих-кодов на деталях, ни автоматических тележек, подвозящих детали «точно в срок», а все операции записываются в паспорт автомобиля — обычную конторскую книгу, рукой самого рабочего. Сделал операцию, записал ее и распечатал — все. А потом мастер проверяет записи, и подписывает страницу своего участка. Вот такая система качества.

Несовременно? Пожалуй, но вот поворачиваешь за угол и натыкаешься на обычный самосвал с задранной кабиной... А ведь двигатель под кабиной — это рядная шестерка Mercedes OM471, выполняющая нормы «Евро-6»! Чтобы было совсем понятно, о чем идет речь, кроме МАЗа, ни один завод на территории бывшего СССР грузовиков с двигателями «Евро-6» не делает в принципе!

Так, значит, можно нормально работать, выпускать конкурентоспособную продукцию, отвечать запросам рынка и одновременно заботиться о 17,6 тыс. работающих на заводе? И работать при этом на экспорт! Белорусия — страна небольшая, и внутренний рынок потребляет не больше 20% продукции завода. Еще 20% идет в Украину, а 60% забирает Россия. Есть еще небольшое предприятие в Польше, но там собирают не более 500 грузовиков «МАЗ» в год. Автобусный филиал делит свою продукцию между четырьмя рынками — Белоруссия, Россия, Украина и дальнее зарубежье — приблизительно поровну.

Максим Сергеев

Красное золото

— технологии —

«Красное золото» — это всего лишь заводское название оранжевого металлика, цвета, в который окрашена машина... Или все-таки нет? Цельнометаллический фургон «ГАЗели Next» выходит на рынок в очень удачное время. Кризис заставляет перевозчиков пересматривать приоритеты в сторону снижения издержек. Однако самая низкая цена в классе — это ожидаемый, но не главный козырь.

Что делает всякий нормальный водитель «ГАЗели», получая машину? Правильно! Он тщательно и методично исследует всю машину на предмет дефектов покраски и сборки. Тем же самым занялись и мы. Полтора часа потрачено впустую! Непрокрашенные мест найти не удалось, качество сборки вполне на европейском уровне. Есть, конечно, подозрение, что это первые презентационные машины, а что идет с конвейера — неизвестно. Однако в нашем конкретном случае придраться не к чему.

Под кузовом, как и ожидалось, мощная рама — конструкция не самая передовая, но зато просто, надежно и маловосприимчиво к перегрузу. Как и было обещано, 80% кузовных панелей оцинковано, передние крылья из пластика, а необработанной осталась только крыша. Все это обещает серьезную защиту от коррозии.

Передняя подвеска — независимая, на двух поперечных рычагах, уже известна по грузовой версии. Речное рулевое управление обещает неплохую управляемость.

Рамная конструкция и усиленная ходовая, мощный дизель позволили существенно увеличить грузоподъемность, в самом скором времени мы увидим «ГАЗель» полной массой 4,6 тонны и грузоподъемностью 2,6 тонны. Производство под нее уже готовится.

А пока на тест-драйв нам достались самые большие варианты по длине и высоте крыши, в исполнениях фургон (внутренний объем — 13,5 куб. м) и комби (семь мест плюс 9,5 куб. м за перегородкой). Полная масса в любом случае 3,5 тонны, и для вождения таких больших машин требуется водительской категорией «В». 13,5 кубометра объема — это довольно много, но цифра не рекордная: у таких конкурентов, как Mercedes Sprinter и VW Crafter, максимальный объем кузова ощутимо больше — 17 куб. м.

В дальнейшем появится и машина грузоподъемностью менее тонны, специально для московских перевозчиков, чтобы беспрепятственно въезжать в центр города.

И если по объему цельнометаллическая «ГАЗель» не лидер среди конкурентов, то по удобству загрузки вполне может с ними соперничать.

Фургон «ГАЗель Next» создавался с оглядкой на конкурентов и с учетом 20-летнего опыта эксплуатации машин предыдущего поколения. Поэтому двери распахиваются на 90–180–270°, в среднем положении удерживаясь дверными упорами, а при максимальном раскрытии — магнитными фиксаторами. В базовой комплектации стенки обшиты пенополистиролом, а на полу стойкая к истиранию, влагозащитная фанера с вделанными в нее кольцами для крепления груза.

Стандартный вилочный погрузчик загружает в фургон четыре европалеты через задние распашные двери, а если открыть боковую дверь, то все пять войдут.

Внутренняя высота грузового отсека — больше 2 м. Если открыть люк под пассажирскими сиденьями, то можно загрузить пучок пятиметровых труб или досок. В варианте комби в кузов помещаются две стандартные европалеты.

Под капотом турбодизель Cummins ISF объемом 2,8 л. (149 л.с., 330 Нм). Этот двигатель ставится на «ГАЗель Бизнес» и «Соболь» больше четырех лет, и там он развивает 120 л.с. и 270 Нм. Ограничения связаны с тем, что большего крутящего момента не выдерживала коробка передач. Сейчас коробку существенно переработали: у промежуточного вала появилась дополнительная опора, поставили более мощное сцепление, и теперь можно существенно увеличить крутящий момент, только перепрошивкой двигателя. По секрету можно сказать, что мощность двигателя можно совершенно спокойно увеличить и до 160 л.с. — именно столько развивает Cummins ISF в стандартном исполнении, для нашего рынка его просто дефорсировали до 149 л.с.: об этом просили перевозчики, чтобы снизить транспортный налог.

В скором времени под капотом можно будет обнаружить и бензино-



По объему кузова цельнометаллическая «ГАЗель» не лидер среди конкурентов, но по удобству загрузки вполне может с ними соперничать

вый двигатель EvoTech объемом 2,7 л. Но его характеристики не впечатляют: 106 л.с. и 220 Нм. Появление бензинового мотора на такой тяжелой машине рассчитано на установку газобаллонного оборудования (ГБО). Однако положения техрегламента практически поставили крест на этом направлении, так что ждем появления заводской версии с ГБО — такие машины должны появиться у дилеров до конца года.

С точки зрения пассажироместности наибольший интерес представляет версия комби. Сдвигаем огромную боковую дверь... Стоп, еще раз. Открываем и снова закрываем. Наконец-то модернизировали механизм сдвижной двери: теперь ручка находится на передней части двери, где ей и положено, а сама дверь закрывается с хорошим плотным звуком — от былой расхлябанности и жестяного дребезжания не осталось и следа. Внутри, как и на «ГАЗелях»/«ГАЗонах»/«Уралах» с двухрядной кабиной, четырехместное сиденье — пространства по всем направлениям более чем достаточно, если откинуть подушки, то под ними обнаружатся вместительные ящики, а сложенные спинки превращают пассажирский отсек во вполне комфортное спальное место.

Эргономика водительского места сюрпризов не принесла. Главное видимое изменение — джойстик переключения коробки передач на привеле передней панели, что в сочетании с увеличенной шириной салона делает передний ряд действительно трехместным.

В остальном изменений в интерьере нет: прежняя панель приборов со спидометром, размеченным до 200 км/ч. Тот же руль и та же передняя панель.

Запускаем двигатель и сразу отмечаем, что над звукоизоляцией основательно поработали: двигатель прощупывается во всем диапазоне оборотов, но на городских скоростях (до 80 км/ч) можно разговаривать не повышая голоса. И аудиосистема перестала быть бесполезным девайсом: теперь в «ГАЗели» можно слушать штатную магнитолу с USB.

Еще одним сюрпризом стал нормально работающий кондиционер, раньше его мощности не хватало.

Выжимаем сцепление... и включаем первую передачу, движения

джойстиком немного больше, чем у конкурентов, но с избирательностью полный порядок: за все время теста с выбором передачи я ни разу не ошибся, а на тестах конкурентов ошибки бывали.

Трогаемся с места. Машина частично загружена: в кузове 600 кг цемента — в сочетании с новой задней подвеской получается весьма достойная плавность хода. В принципе можно тронуться и со второй передачи даже на груженой машине (в отличие от немцев, например) — диапазон крутящего момента вполне это позволяет, но зачем же сцепление? Если пока переключать передачи, то в городском потоке можно легко обогнать соседей. Светофорные гонки не конек «ГАЗели», но чуточку в потоке себя не чувствуешь. Расход топлива, если верить компьютеру, составил 13,5 л/100 км, это, напомним, на необкатанном двигателе, в равном городском ритме и с постоянной сменой водителей, — очень достойный результат. Запас топлива — 80 л в пластиковом баке, и это хорошо, у предшественника запас был гораздо скромнее — всего 65 л.

Независимая передняя подвеска и речное рулевое управление удивили наличием обратной связи по рулю. Плюс к этому еще и неплохая маневренность — 3,5 оборота рулем от упора до упора и большие углы поворота колес существенно облегчают жизнь во дворах, заставленных машинами, и на тесных парковках.

А теперь самое интересное: сколько вся эта красота стоит? От 1230 тыс. руб. за фургон и от 1300 тыс. руб. за вариант «комби» с дизельным двигателем Cummins ISF 2,8, бензиновый EvoTech снижает цену еще на 140 тыс. руб.

Остается добавить, что сервисный интервал — 20 тыс. км, а заводская гарантия — три года или 150 тыс. км пробега.

Что же предложить конкуренты? Ближайший соперник Mercedes Sprinter Classic в схожей комплектации стартует от 1680 тыс. руб. Остальные еще дороже.

Единственный прямой конкурент «ГАЗели» — Iveco Daily (единственный европейский фургон рамной конструкции), и цены на фургоны 2016 года начинаются с 2,3 млн руб.

При таких условиях «ГАЗель Next ЦМФ» просто обречен на завоевание рынка, и пока курс доллара остается на заоблачной высоте, о конкурентах можно не переживать вовсе.

Максим Сергеев



Цельтесь в причины, а не в симптомы!

Симптомы: большой расход топлива, повышенный износ узлов автомобиля.
Причина: неэффективное управление автомобилем.

Система управления автопарком **FleetBoard** предназначена для выявления причин неэффективности и для их дальнейшего устранения. Как это работает:

- Справедливая оценка навыков водителя.
- Отдельная оценка сложности выполняемого рейса.
- Выявление возможностей роста эффективности вашего автопарка.
- Предоставление индивидуальных рекомендаций на основании 30-летнего опыта эксплуатации грузовых автомобилей по всему миру.
- Механизм контроля для фиксации и улучшения достигнутых результатов.

Используя систему **FleetBoard**, вы получаете готовый инструмент проактивного анализа, который позволяет раскрыть внутренний ресурс для улучшений и повысить конкурентоспособность, начиная с сегодняшнего дня.

Система управления автопарком **FleetBoard** доступна для грузовиков других марок. Описан функционал сервиса «Анализ эффективности», также доступны сервисы: «Записи рейсов», «Карты», «Техобслуживание», «Учет времени», «Теледиагностика».

Подробную информацию можно получить у специалиста проекта **FleetBoard** по телефону 8 800 444 04 45 (звонок по России бесплатный) или на сайтах www.fleetboard.com и www.trucks.mercedes-benz.ru.

Реклама. *FleetBoard — ФлитБорд. **Грузовики, которым доверяют.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust™



Впервые на «Урале»

Простое перечисление технических характеристик «Урала Next» способно повергнуть в шок. Колесная формула 6х6, углы въезда и съезда более 30°, дорожный просвет более 40 см, глубина преодолеваемого брода — 1,2 м. Этот грузовик невозможно остановить. Во всем мире есть с десяток компаний, которые выпускают технику подобного класса.

— технологии —

Стоит пересечь Уральский хребет, как все сомнения в необходимости грузовиков такого класса, как «Урал Next», исчезают. В России дорог мало, а вот бездорожья хватит на всех: Сибирь необъятна, и огромное расстояние надо осваивать и заселять. Именно здесь и живут эти машины — в непролазной тайге, в Заполярье, в пустынях и солончаках.

Самое заметное изменение — это новая кабина с капотом и оперением. Но переделано абсолютно все! Рама усилена и имеет антикоррозионное покрытие. При этом места крепления навесного оборудования кузовов и надстроек не изменились, так что кузовщикам не придется пересматривать технологические карты.

Навесили дополнительный 210-литровый топливный бак, теперь запас топлива 510 л.

Заменили гидропневматическую тормозную систему на пневматическую компании Wabco. Модернизировали мосты, раздаточную коробку и карданы, увеличив на 40% передаваемый крутящий момент и на 50% — срок службы агрегатов. Межколесная блокировка вошла в стандартную комплектацию.

Девятиступенчатая механическая коробка передач носит гордое имя ZF9S (есть возможность заказать и пятиступенчатую ЯМЗ-1105). Кстати, ярославская пятиступенчатая коробка не понравилась: усилие на рычаге слишком большое — порой приходится пользоваться полузабытым приемом двойного выжима сцепления. Так что ZF хотя и дороже, но предпочтительнее по всем показателям, включая диапазон передаточных чисел и удобство пользования.

Ну и самое интересное — двигатель: рядная дизельная ярославская шестерка ЯМЗ-536, при рабочем объеме 6,65 л. с него можно снять до 312 л.с.

Дверная ручка выше макушки, пол кабины на уровне груди, и забираться на водительское место приходится по трем ступенькам, нижняя из которых висит на гибком метал-



Современный «Урал» — это шесть ведущих колес и двигатель мощностью 312 л.с.

лическом тросе (такое решение более выгодно с точки зрения живучести, иностранные производители зачастую предлагают либо жесткие складные металлические конструкции, либо ступеньку на резиновой петле — первые легко сломать на сложном рельефе, вторая не выдерживает наших морозов).

Забравшись в кабину, оказываешься в знакомом интерьере «ГАЗели» поколения Next, что неудивительно: кабины у них одинаковые. Единственное различие: есть блок клавиш на передней панели, отвечающий за

управление трансмиссией. Да, впервые на «Урале» передний мост и понижающую передачу можно включить кнопкой. И здесь же кнопки управления давлением в шинах.

Приборная панель тоже унифицирована, и немного странно видеть тахометр, размеченный до 4 тыс. об/мин, и спидометр с максимальной 160 км/ч. На самом деле ЯМЗ-536 крутится до 2,3 тыс. об/мин, а максимальная скорость у полноприводного грузовика ограничена 85 км/ч.

Но унификация интерьера не распространяется на водительское кресло, и это прекрасно! Пневмоподвеска водительского сиденья совершенно не лишняя деталь на бездорожье.

Схема переключения передач — «двойное Н» — потребует привыкания, но в остальном эргономика на очень достойном уровне.

Опасения, что сильно наклоненное лобовое стекло негативно скажется на обзорности, оказались напрасными: видно все! Взирать на мир приходится с высоты 2,5 м, а отсюда открывается неплохой обзор.

Кабина полноценно трехместная: сюда действительно нормально помещаются трое взрослых людей крепкого телосложения (а много вы видели худых нефтяников?) в зимней одежде.

За кабиной самосвальный кузов объемом 10 куб. м и грузоподъемностью 10 тонн. Именно такие машины

пользуются наибольшим спросом, поэтому УралАЗ разработал и строит такие кузова самостоятельно и дает заводскую гарантию на комплектный самосвал.

Дорожный просвет меряется по самой низкой точке — у «Урала» это картер моста, так вот под ним 400 мм! Угол въезда — 32°, съезда — 30°. База — 4560 мм. Есть возможность менять давление в шинах на ходу!

Поворот ключа — и оживает рядная дизельная шестерка. Пустая машина легко трогается с третьей передачи, и мы выкатываемся на площадку.

Если на прямой передаче «Урал Next» легко трогается «с третьей», то «на пониженной» (соотношение по-

нижающей передачи 2,15) уже «с пятой», достаточно просто отпустить сцепление. Главная пара с передаточным числом 7,49:1 — это упомо- рачительный крутящий момент, передаваемый на колеса. Это уже не грузовик — это легкий танк, который остановить просто невозможно.

Каменистый склон с поперечным уклоном, разбитая колея с ямами в полколеса, 30-градусный подъем... Все это преодолевается играючи, на скорости около 40 км/ч.

Мотаает немилосердно — порой достаешь макушкой до потолка, но машина остается под контролем!

Лесовозная раскисшая глинистая колея глубиной «по ступицы» тоже не преграда: машина катится буквально на холостых оборотах, не допуская пробуксовки.

Среди тяжелых трехосных гражданских грузовиков на такое способен едва ли десяток моделей во всем мире! И при этом минимальная цена самосвала — 3,1 млн руб. Прямых конкурентов немного: полноприводные капотные модели тяжелых грузовиков в России представляет только Mercedes-Benz (Zetros) и КрАЗ. С «КрАЗом», разработанным в середине 70-х годов прошлого века, все понятно. MB Zetros с точки зрения обзорности неплох, но в нем ниже потолок и посадка тоже ниже. Да и собран Mercedes, как оказалось, грубее, чем «Урал», единственное преимущество — лучшая динамика, у MB Zetros лучше подобраны передаточные числа в коробке передач, и разгоняется он ощутимо быстрее. Однако цены на MB Zetros в три-четыре раза выше, чем на «Урал Next».

Агрессивный дизайн, выдающаяся проходимость, комфортная кабина и весьма привлекательные цены — это стартовый капитал, который надо реализовать. В нынешнем году уральцы планируют выпустить 850 новых грузовиков. Ну и еще одна новость: в текущем году «Урал Next» будет представлен на крупнейшем европейском автосалоне коммерческой техники IAA-2016 в Ганновере, куда съедутся все европейские перевозчики.

Максим Сергеев

Многоликий Caddy

— тест-драйв —

Volkswagen Caddy с гордостью носит звание лучшего европейского коммерческого минивэна. И он пользуется популярностью не только в Европе, но и в России, и это несмотря на довольно высокую цену.

Четвертое поколение европейского бестселлера — VW Caddy — появилось в прошлом году. Концерн Volkswagen AG представляет его как новую модель, однако если внимательно присмотреться к его дверным проемам и тщательно вчитаться в технические характеристики, то понимаешь, что это глубокий рестайлинг хорошо известного в России, третьего Caddy. Силовая структура кузова осталась без изменений, то же самое касается и колесной базы, и большинства силовых агрегатов. Переработали внешние панели, изменили светотехнику и облагоустроили интерьер, чтобы он соответствовал легковой линейке концерна. Увеличили количество опций и комплектаций — общее количество модификаций теперь превышает 4 тыс.! Рекордный показатель для коммерческого фургона.

Но главное увидеть трудно: изменили настройки подвески и добавили шумоизоляции — это можно только почувствовать в движении.

Объем внутреннего пространства тоже не изменился. Нам на тест досталась пассажирская пятиместная модификация Caddy со стандартной базой.

Под капотом двухлитровый турбодизель, который концерн VAG умудряется ставить на все коммерческие модели, включая тяжелый VW Crafter и пикап Amarok. Нам досталась версия мощностью 140 л.с., выдающая 320 Нм крутящего момента в диапазоне 1750–2500 об/мин. Это не самая мощная версия — есть еще двигатели, развивающие 180 л.с. и 400 Нм. Но такие моторы предпочитают приобретать в топовых комплектациях с полным приводом.

В паре с двигателем работает шестиступенчатая коробка DSG с пакетом сцеплений в масляной ванне. Это наиболее распространенный и надежный агрегат, в отличие от коробок с сухими пакетами, на которые многие жалуются. Такие машины пользуются спросом у предприятий малого биз-



Если посчитать все варианты комплектации Caddy, все варианты дополнительных опций, получится, что автомобиль выпускается в четырех тысячах вариантов

неса именно за универсальность: при сложенных сиденьях второго ряда получается достаточно вместительный багажник объемом более 3 кубометров, в который через подъемную заднюю дверь можно загрузить довольно

много всего, тем более что грузоподъемность даже у пассажирской версии более 600 кг. Кстати, сиденья можно не только сложить, но и быстро снять — правда, легкой эту процедуру не назовешь: сиденья тяжеловаты.

Задний ряд сидений запросто вмещает трех человек, и им здесь не тесно, но главное достоинство комплектации Highline — отделка сидений алькантарой: даже после того как машина целый день простояла на жар-

ком солнце, в нее можно садиться, не опасаясь неприятных ощущений. А вот если бы сиденья были кожаными, то садиться на них было бы как на раскаленную сковородку.

Из удобств пассажирам на заднем сиденье доступны откидные столики на спинках передних кресел, отдельные воздуховоды и отдельная розетка на 12 В.

Водительское место — это целая симфония во славу инженеров Volkswagen, разработавших на рубеже веков практически безупречную с точки зрения эргономики переднюю панель и тщательно выверивших все расстояния. Мало того, что в кресле легко устраивается человек любой комплекции, ему не приходится тянуться до второстепенных кнопок на передней панели, так еще и все интуитивно понятно — нет нужды заканчивать Бауманку, чтобы воспользоваться навигацией или дорожным компьютером.

Привычные приборы, читаются при любом освещении.

Руль от легковой линейки концерна обшит очень приятной на ощупь кожей и имеет оптимальное сечение. Кнопок на нем немало, но через пару дней ими начинаешь

пользоваться не задумываясь. Как и в легковых моделях, он усечен снизу, но это никак не мешает ему выполнять свои обязанности.

Обилие электронных помощников может умилить любого представителя поколения X, которое так любит электронные гаджеты и безусловно доверяет компьютеру. Здесь есть даже система автоматической параллельной парковки и многозонный парктроник плюс камера заднего вида... Все это здорово и наверняка кому-то в Европе может пригодиться. Однако в наших условиях, особенно зимой и в межсезонье, стоит выехать со двора, как камера становится бесполезной из-за дорожной грязи. А автоматическая система парковки не более чем забавная игрушка, которой я доверять так и не научился: она не может втиснуть машину туда, куда я могу ее загнать самостоятельно, да еще и ставит ее в 10–15 см от тротуара, что в условиях московских дворов, забитых машинами, — непростительная роскошь.

Тем более что никаких претензий к маневренности этой версии машины, как и ее предшественницы, нет: Caddy крутится замечательно и зачастую разворачивается за

один прием там, где конкурентам приходится сдавать назад.

Отдельного упоминания заслуживает светотехника, в темное время суток подсвечивающая повороты, да и сами ксенонные фары достойны всяческих похвал.

Как и все машины VAG, Caddy раскрывается в движении: несмотря на рессорную заднюю подвеску, машина великолепно, совершенно по-легковому управляется. А на автомагистрали легко разгоняется до максимально разрешенных в России 130 км/ч. Разгон настолько уверенный, что веришь в заявленные производителем 10 сек. до 100 км/ч.

Расход топлива тоже радует: в городских пробках можно легко уложиться в 8–9 л/100 км, а на трассе — 5–6 л/100 км.

Так что же, VW Caddy состоит из одних достоинств? Или все-таки нет?

Возле строительного рынка обладатель такого же VW Caddy предыдущего поколения с интересом рассматривал мою машину, пока меня не было, а когда я появился, засыпал меня вопросами: сколько стоит, какой двигатель, какая коробка, как едет, какой расход... Главным достоинством в его глазах было то, что моя машина была новой.

У него же был пассажирский Caddy 2008 года с двигателем 1,9 л мощностью 106 л.с., и он эти восемь лет возил на машине все, начиная со стройматериалов и заканчивая рабочими. И за все это время проблем с машиной было минимум.

Пока я рассказывал о двухлитровом турбодизеле мощностью 140 л.с. и коробке DSG «с мокрыми сцеплениями», он только восхищенно причмокивал и мечтательно возводил к небу глаза... Но узнав цену, поскучнел: 2,2 млн руб. — это дорого.

Вот это и есть главный недостаток: в условиях кризиса предприниматели экономят и рассматривают более бюджетные предложения. Еще один недостаток вытекает из первого: VW Caddy — машина технически сложная, требовательная к качеству обслуживания, запчастей и топлива. А это все тоже стоит немалых денег.

Но если средства позволяют, то VW Caddy будет служить вам верой и правдой. Это действительно универсальная машина.

Максим Сергеев



Реклама



Масштабная выгода

Сервисный контракт по цене чашки кофе в день*

Фиксированная цена в рублях, выгодное предложение по стоимости работ и запасных частей, простая система платежей, возможность снижения простоя и административной нагрузки. Размер платежа по специальному сервисному контракту для автомобилей MAN старше 2 лет – от 3990 рублей в месяц, то есть всего от 132 рублей для одного автомобиля в день, включая НДС.

Подробные условия, сроки и ограничения: www.mantruckandbus.ru/comfort24

Единая информационная линия: 8 800 250-55-22

MAN kann.**



* В рамках данного предложения размер ежемесячного платежа по специальному сервисному контракту сроком 12 месяцев для одного автомобиля MAN TGL 4x2 составляет 3990 руб./мес., включая НДС, то есть 132 руб. в день. Предложение действует до 18.10.2016, но может быть досрочно прекращено рекламодателем. Подробные условия, сроки и ограничения по данному предложению уточняйте на официальном сайте компании ООО «МАН Трак энд Бас РУС». Предложение действительно для грузовых автомобилей MAN и не является публичной офертой.
** MAN может это.