



Остановка по требованиям безопасности

Текущий год уже вошел в историю автомобильного рынка России благодаря «черному апрелю», когда объем продаж новых легковых автомобилей упал почти в четыре раза. И хотя ближе к концу лета ситуация начала стабилизироваться, остается открытым вопрос, окажется ли 2020 год для отрасли катастрофическим или просто плохим.

— аналитика —

История болезни

Формально отечественному авторынку нездоровилось еще до начала пандемии: спад начался уже в прошлом году. Объем продаж новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России в 2019 году снизился по сравнению с 2018-м, но незначительно: по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), которая получает сведения от производителей и импортеров, продажи составили 1 759 532 машины — на 2,3% меньше, чем в 2018-м.

Агентство «Автостат», которое собирает данные о регистрациях новых автомобилей и считает легкие коммерческие отдельно, сообщило о сокращении продаж в 2019 году на 2,5%, до 1 593 050 шт.

Падение уже в том же году стоило нам потерь: совместное предприятие Ford Sollers прекратило производство и продажи легковых автомобилей и сосредоточилось на легких коммерческих, где позиции марки Ford гораздо более стабильны. Правда, спад не остановил других игроков: в декабре в Россию вернулся Opel, которого в 2017 году купила французская группа PSA.

Йорг Шрайбер, председатель комитета автопроизводителей АЕБ, подводя итоги 2019 года в январе 2020-го, сказал: «В наступившем году мы ожидаем похожей по сложности ситуации на рынке. Прогноз на 2020 год — 1,72 млн единиц, что представляет собой дальнейшее понижение на 2,1% относительно уровня, достигнутого в 2019 году».

Он ошибся. По данным АЕБ, за восемь месяцев 2020 года в России продано 880 198 легковых и легких ком-



мерческих автомобилей, это почти на 17% меньше, чем за тот же период прошлого года (1 058 602).

Компания Russian Automotive Market Research считает, что с января по август текущего года на российский рынок реализовано 880,36 тыс. новых легковых автомобилей, что на 12,2% меньше аналогичного периода 2019-го, и 64,47 тыс. легких коммерческих автомобилей. Таким образом, общая сумма — 944,83 тыс., на 12% меньше, чем за тот же период 2019 года.

Несмотря на различие методик и результатов в абсолютных числах, можно сделать вывод, что спад продаж автомобилей в России хотя и серьезный, но не такой масштабный, как в целом в мире: в глобальном масштабе продажи снизились на 22%.

Нерабочие недели

Главная причина снижения продаж автомобилей — ограничения, введенные в связи с пандемией коронавируса. Объявленные президентом нерабочие дни по всей стране продолжались с 28 марта по 11 мая, а в Москве ограничения были сняты только 8 июня. Работа автосалонов была разрешена с 1 июня. Ограничения по образу жизни в столичных были введены практически во всех регионах, и автомоби-

ли просто запретили продавать физически. В некоторых регионах удалось добиться смягчения режима, в этом помогло отраслевое объединение: ассоциация «Русские автомобильные дилеры» добились поддержки Минпромторга и обращалась к региональным руководителям с просьбами о разрешении дилерам работать. Однако это касалось прежде всего продаж запчастей и работы автосервисов, а продажи автомобилей были разрешены лишь в нескольких регионах.

Вынуждены были приостановить работу и российские автозаводы, так что поставки автомобилей в дилерские сети тоже уменьшились. Производство останавливали не только из-за противовирусных ограничений в России, но и из-за недостатка комплектующих, которые поставляются из-за рубежа — предприятия в других странах прекращали работу.

В итоге в апреле продажи сократились почти в четыре раза по сравнению с 2019 годом — на 72,4%, в мае — более чем в два раза, на 51,8%. Последствия ограничений сказались и в июне: в этом месяце продажи были ниже, чем в прошлом году, на 14,6%.

Неизбежным результатом такого жестокого испытания для отрасли стало сокращение числа официаль-

ных дилеров. В январе 2020 года их, по данным «Автостата», насчитывалось 3370, а через полгода осталось 3152 — на 218 меньше. Ранее дилеры также закрывались или теряли контракты с производителями и импортерами — так, в начале 2019 года их было 3450, на 80 больше, чем в конце года. Однако нынешнее сокращение в своем роде рекорд: Россия в этом плане откатилась на уровень 2010 года, когда в стране было 3193 официальных дилера.

Это отчасти связано с уходом из России некоторых брендов, напри-

мер узбекского Ravon и китайского Hawtai. Но расторжение дилерского контракта не всегда означает закрытие автоцентров — некоторые из них находят новых партнеров. За эти полгода было расторгнуто 362 контракта, но заключено 144 новых. Место Ravon, возможно, займет Chevrolet.

Сопутствующие заболевания

В 2020 году, по статистике АЕБ, лишь три месяца принесли рост

продаж по сравнению с прошлым годом — январь, март и июль. Однако повышенный спрос в марте (плюс 4% к марту 2019-го) Томас Штэрцель, сменивший Йорга Шрайбера на посту председателя комитета автопроизводителей АЕБ, связывает с ожиданием падения курса рубля и стремлением покупателей приобрести автомобили до связанного с этим повышения цен.

Цены действительно растут. Хотя большинство автомобилей для российского рынка производится на российских же предприятиях, часть комплектующих поставляется из-за рубежа, и падение курса рубля приводит к росту себестоимости автомобилей.

При этом, по данным Росстата, реальные располагаемые доходы населения России во втором квартале 2020 года упали на 8% в годовом выражении — это рекордное значение с 1999-го. Падение доходов покупателей стало одним из следствий пандемии, и этот спад также оказал и еще окажет влияние на рынок.

Сгладить последствия повышения цен и обеднения покупателей помогает проверенное средство — государственные программы льготного кредитования. Уже в марте они обеспечили заметную долю клиентов, приобретающих автомобили в кредит, — не менее четверти. Затем в рамках мер по поддержке автопроизводителей к изначальным запланированным 5 млрд руб. было выделено еще 12,5 млрд руб., и льготные кредиты стали доступными не только тем, кто покупает первый автомобиль, и семьям с несовершеннолетними детьми, но и работникам государственной системы здравоохранения, а также тем, кто сдает в трейд-ин автомобиль старше шести лет.

Грузовики не забуксовали перед болезнью

— аналитика —

Как и ожидалось, карантин негативно повлиял на рынок коммерческого транспорта: снизились и объемы перевозок, и способы реализации товаров, и, как следствие, продажи техники. Но, вопреки прогнозам, падение не стало масштабным — есть шансы, что по итогам года рынок продемонстрирует полное выздоровление.

Малые формы

По итогам восьми месяцев 2020 года в сегменте LCV было реализовано 60 930 единиц техники (–12,1%). Если ориентироваться на цифры, полученные по итогам первого полугодия, когда падение спроса составляло 13,7%, ситуация мало-помалу улучшается.

Лидер среди производителей, естественно, не поменялся. ГАЗ, занимающий 44,2% рынка, сумел реализовать 26 941 единицу продукции (–13,6%). Первое место среди моделей, само собой, занимает семейство «ГАЗель Next» — 15 035 (–14,5%). Кроме него в топ вошли: на третьем месте ГАЗ-3302 «ГАЗель Бизнес» — 6087 единиц (–12%) — и на шестом — ГАЗ-2752 «Соболь», 2109 единиц (–2,5%). Очевидно, что «Бизнес» благодаря отработанной годами конструкции и меньшему ценнику сдает свои позиции очень неохотно.

С серьезным отставанием от флага на расположилась УАЗ — 8656 единиц (–21,7%). Впрочем, это достаточно предсказуемо, потому как основная

модель предприятия все та же «буханка» УАЗ-3909 — 4215 единиц (–15,8%). Грузопассажирский вездеход до сих пор любим многими и потому прочно удерживает пятую строчку модельного топа. А что же «перспективный и конкурентоспособный» УАЗ «Профи»? Увы, похоже, покупатели окончательно распробовали эту модель и полностью в ней разочаровались — 1533 единицы (–36,6%). Антирекорд сегмента и седьмая строчка топа.

Заслуженная «бронза» по итогам восьми месяцев у Ford — 7856 единиц (+2,2%). Складывается ощущение, что СП Ford Sollers просто забыли предупредить о проблемах с продажами — и оно который год уверенно отжимает свои проценты рынка. Собираемый в России Ford Transit был реализован в количестве 7765 единиц (+4,2%) — это «серебро» в топе.

На четвертой строчке Lada — 6765 единиц (–3%). Видимо, АвтоВАЗ все же смог убедить перевозчиков в своей надежности и постепенно вытесняет иностранных конкурентов из ниши «каблучков». Так, Lada Largus VU с результатом 5791 единицы (–1,1%) занимает четвертую строчку топа. Теперь вдобавок к ней в топ-10 забралась еще и Lada Granta VU — 911 единиц (–0,8%).

Пятое место все еще занимает Volkswagen — 2477 единиц (–29,7%), а на шестую строчку поднялся Peugeot — 1860 единиц (–2,9%).

Увы, сухомом поколения Sprinter Classic Mercedes-Benz медленно, но верно продолжает свой путь вниз — 1711 единиц (–20,8%). Новое поколение Mercedes-Benz Sprinter хоть

и интересно, но очень дорого для нынешней ситуации на рынке.

Восьмое место по-прежнему за Hyundai — 1582 единицы (–1,7%). При чем теперь бывший монополист линейки Hyundai H-1 уже не делает погоду продаж, как раньше: 994 единицы (–7,4%) и восьмое место в топе. Следовательно, все остальное приходится на городской Hyundai HD35City — неплохо для неформатного 3,5-тонника.

Грузовой размер

Больших грузовиков с января по август было продано 44 042 единицы (–9,9%). Как и в случае с LCV, это лучше, чем по итогам полугодия, когда падение составило 11,4%.

Как обычно, лидер среди больших коммерсантов — КамАЗ. За восемь месяцев он произвел 16 569 единиц техники (–4,1%), что составляет 37,6% всего грузового сегмента. Самая продаваемая модель из линейки и при этом топ-1 среди моделей рынка не меняется уже который год. Перевозчикам было передано 4196 единиц (+3,6%) полноприводных КамАЗ-43118. Почему в стране, где ежегодно говорится о все улучшающемся качестве дорог, до сих пор в почете вездеходы, — вопрос риторический. Различные вариации на шасси КамАЗ-65115 занимают третье место в модельном топе — 2883 единицы (–14,9%). На четвертое место спустился КамАЗ-5490 — 2762 единицы (–20,2%). И на пятой позиции самосвал КамАЗ-6520 в количестве 2045 единиц (13,5%). Это самый большой рывок вперед среди всех моделей, попавших в топ-10.

с11



Сила внутри

Моторное масло для работы в жестких условиях



Защита от коррозии, износа и образования отложений

Мощная экономия топлива до 3%



* Реклама. Мы делаем энергию лучше.

авто|коммерческий транспорт

Маленькое препятствие с большими перспективами

Ограничения в связи с пандемией коронавируса повлияли не только на продажу и производство автомобилей, но и на связанные с этим отрасли. Поставщики автомобильных масел тоже столкнулись с серьезным кризисом, но это не изменило основные тренды в отрасли.

— аналитика —

В апреле и мае многие офисы и производства были закрыты, остановилась разработка новых продуктов. Сложности возникли и с продажами масел: во многих регионах запретили продажу запчастей и работу автосервисов. Но работу могли продолжать организации, обслуживающие технику, необходимую для обеспечения функционирования государственных и городских органов, и автомобили экстренных служб. И под эти условия подходили многие автосервисы. Однако в дни, объявленные нерабочими, с 28 марта по 11 мая (а в Москве — до 8 июня), интенсивность движения заметно снизилась, и это уменьшило потребность в топливе и, хотя в меньшей степени, в смазочных материалах. Поэтому приостановка производства масел была не только следствием указаниям правительства, но и рациональным шагом, чтобы не работать «на склад». Кроме того, таким образом сформировался определенный отложенный спрос.

Цена безопасности

В Total Vostok уже в марте сотрудники офисов были переведены на удаленную работу, но продолжали поддерживать контакты с контрагентами. В региональных представительствах и центральном офисе были созданы антикризисные рабочие группы, которые делали все возможное, чтобы поддерживать логистику в условиях ограничений. Однако в апреле пришлось все-таки остановить завод в Калужской области.

«Наши производства также приостанавливали свою работу на некоторое время, из-за чего мы были вынуждены перенести часть планов, составляющих стратегию компании на 2020 год», — рассказала Анастасия Макаркина, руководитель отдела маркетинга компании Total Vostok.

Компания сразу же начала готовить свои мощности к постепенному возвращению в прежний режим с соблюдением всех необходимых мер безопасности. Благодаря своевременной подготовке компании удалось избежать колоссальных потерь. Завод был вновь запущен в начале июля, благодаря этому созданы все условия для достижения заявленной мощности — 40 тыс. тонн автомобильных и промышленных смазочных материалов к концу 2020 года.

В сложной ситуации оказались и другие производители и поставщики масел. Тут могла помочь широкая

линейка продукции. «В сегменте индустриальных масел, потребителями которых являются промышленные предприятия в горнодобывающей отрасли, металлургии и ряде других отраслей, несмотря на общее снижение деловой активности, сохранился устойчивый спрос в течение всей первой половины 2020 года», — комментирует Кирилл Верета, генеральный директор ООО «ЛУК-Интернешнл» (дочерняя компания ЛУКОЙЛа). А в розничной продаже поддерживать социальную дистанцию помогали новые методы торговли — у ЛУК объемы продаж автомобильных масел через интернет выросли на 20%.

Тимур Хакимов, бизнес-аналитик компании Motul, отмечает, что введения ограничений в компании ожидали уже в феврале, поэтому к ним готовились: «Заблаговременное производство, насыщение цепочек поставок обеспечили наличие достаточного количества продукции как в междугородных распределительных центрах, так и в России». Однако спрос все-таки упал. Если оптовые продажи сохранились благодаря тому, что грузовые перевозки продолжались, то падение розничных продаж было довольно заметным. «Снижение продаж во втором квартале было одним из самых масштабных за последние 20 лет. Ограничения передвижения для частных водителей привели к вынужденным простоям большинства связанных с автоиндустрией предприятий. Возросшие онлайн-продажи не смогли компенсировать падение офлайн-канала на фоне ограничения работы автосервисов. Несмотря на рост продаж в третьем квартале, подпитываемый отложенным спросом, до сих пор розничные продажи не вышли на уровень 2019 года», — рассуждает господин Хакимов.

Total и ЛУКОЙЛ имеют еще один канал сбыта — первичную заливку моторных масел на конвейерах по производству автомобилей на заводах в России и за рубежом. «В рамках многочисленных партнерств с автомобильными брендами масла Total используются для первичной заливки многими автопроизводителями: Kia, Hyundai Trucks, КАМАЗом, Navai, Ford Trucks, Iveco», — напоминает Анастасия Макаркина. Правда, производство приостанавливали и автомобильные заводы, но наличие таких клиентов помогает преодолеть последствия кризиса. Хотя масла для первичной заливки производятся в меньших масштабах, чем сервисные, которые ис-



пользуют при обслуживании автомобилей и поставляются розницу.

Качественный рост

Проблемы из-за пандемии носят временный характер, и если не будет второй волны коронавируса, могут быть преодолены уже в недалеком будущем. В отрасли есть более долгоиграющие тенденции.

По данным агентства Russian Automotive Marketing Research (RAMR), в 2019 году без учета первичной заливки в России было продано 891,7 млн л моторных масел. Это меньше, чем в 2018-м, когда объем потребления составил 902 млн л. В связи с этим RAMR снизил прогноз рынка в пятилетней перспективе: если на 2023 год предполагался рост на 8%, до 976,1 млн л, то на 2024-й — 955,2 млн л, на 7,1%.

Больше всего моторных масел потребляют легковые автомобили — 377,4 млн л, и потребление за пять лет вырастет до 400,4 л, на 6,1%. Такой же рост предполагался и в прогнозе прошлого года. Легкие коммерческие автомобили (фургоны, грузовики и автобусы полной массой до 3,5 тонны) обеспечили покупку 157,4 млн л, и объем в этом секторе должен вырасти на 7%. В предыдущем прогнозе прирост ожидался больше — на 9,6%. Масел для грузовых было куплено 330,6 млн л, и предполагалось, что в 2024 году этот показатель возрастет до 356,8 млн л — на 7,9%. Годом ранее прирост ожидался на 9,6%. Еще один потребитель — автобусы. Их доля на рынке невелика: на смену масла в их двигателях надо 26,3 млн л в год. Но темпы прироста самые большие — на 12,1%, и этот прогноз больше предыдущего

(11%). Интересно, что потребление масла автобусами, по данным 2019 года, выросло относительно 2018-го, как и легкими коммерческими, а грузовики и легковые автомобили, наоборот, сократили потребление.

Конечно, прогнозы будут меняться при изменении ситуации на рынке. Но в целом можно сказать, что значительного роста продаж моторных масел ожидать не стоит: прибавка менее чем на 10% за пять лет — это практически стабильность.

Рынок масел постепенно меняется качественно. Старые автомобили, которые рассчитаны на недорогие минеральные масла, естественным образом уходят из парка, и их замещают современные модели, которые требуют масел с высокими характеристиками. По результатам исследований агентства «Автостат» в 2017 и 2019 годах изменение структуры парка привело к тому, что среди эксплуатируемых легковых иномарок доля двигателей, требующих масел класса SM и SN, выросла с 26,9% до 28,3%, доля аналогичных двигателей на машинах российских производителей увеличилась еще больше — с 22% до 28%. Выросла также доля автомобилей, для которых рекомендовано использование только синтетических масел: до 90% среди иномарок и до 55% среди российских автомобилей. Таким образом, в будущем ожидается устойчивый рост спроса на более современные высокотехнологичные и более дорогие масла.

Это отлично понимают и поставщики масел. «На фоне нарастающего с каждым годом заботы об экологии и окружающей среде большинство производителей моторных масел и смазочных материалов сейчас

делают основной упор на экологичность своих продуктов. От современного моторного масла требуется не только защищать все узлы двигателя от износа, отводить лишнее тепло от агрегата и удалять загрязнения — оно должно быть максимально энергоэффективным», — говорит Анастасия Макаркина.

«ЛУК-Интернешнл» также заметила сокращение спроса на минеральные масла и постепенно замещает их полусинтетическими и синтетическими. «Еще одним драйвером перемены на рынке смазочных материалов являются внедряемые экологически чистые технологии в двигателях. Развитие этих технологий способствует созданию высоко-технологичных маловязких масел, снижающих нагрузку на двигатель. Уже сейчас наблюдается потребность в маслах с вязкостью 0W-20, 0W-16 и ниже — первые два уже сейчас доступны в нашей линейке LUKOIL Genesis», — отмечает Кирилл Верета.

Ужесточаются требования и к маслам для коммерческой техники — с тем отличием, что на грузовиках и автобусах используются преимущественно дизели, а не бензиновые двигатели и работать им приходится более интенсивно. «В тяжелых условиях эксплуатации — грузоперевозки, сельскохозяйственная и горнодобывающая техника — важно обеспечить надежную и бесперебойную работу двигателя, поэтому наблюдается спрос на специализированные смазочные материалы», — напоминает госпожа Макаркина.

Не мотором единым

Производители масел обычно не ограничиваются только моторными

— в автомобилях и другой технике еще немало узлов и агрегатов, которые нуждаются в смазке и других рабочих жидкостях. И здесь также есть пространство для развития. Отчетливый тренд на российском рынке — увеличение числа автомобилей с автоматическими трансмиссиями. Доля легковых машин с различными видами АКП (традиционной гидромеханической, вариатором или роботизированных с одним или двумя сцеплениями) устойчиво растет и в первом квартале 2020-го превысила 62%.

Вот как это комментирует представитель Motul: «Рынок обслуживания автоматических трансмиссий — самый динамичный на сегодняшний день. Уже более пяти лет мы ощущаем уверенный рост этого сегмента». Motul поставляет своим дилерам специальное оборудование для замены ATF (Automatic Transmission Fluid) и обучает работе с ним.

А вот «ЛУК-Интернешнл» пока не считает это направление важным. «Рассматривая спрос на ATF ЛУКОЙЛа за последние несколько лет, мы не зафиксировали существенных изменений. Соотношение объемов продуктов для механической и автоматической трансмиссии находится в пределах ежегодной погрешности. На рынке масел для грузового транспорта ситуация складывается следующим образом: российский парк автомобилей имеет средний возраст более 20 лет, следовательно, доля механической трансмиссии остается все еще высокой, что также оказывает влияние на стабильность объемов внутри продуктового портфеля трансмиссионных масел», — говорит господин Верета.

Что касается перспектив распространения электромобилей и падения спроса на моторные масла, поставщики не очень этим обеспокоены. Доля таких машин на рынке незначительна (по данным «Автостата», в России зарегистрировано около 6,3 тыс. электромобилей, это 0,014% общего парка), и существенных изменений можно ожидать примерно через 20 лет. Но и тогда электромобили будут нуждаться в нефтепродуктах. «Им требуются специальные смазочные материалы, характеристики которых отличаются от тех, что используются в автомобилях с двигателем внутреннего сгорания. Для поставщиков ГСМ это своеобразный вызов: нужно следовать текущим трендам. Концерн Total давно работает в сторону будущего и инноваций. Основная линейка смазочных материалов EV Fluid учитывает потребности нового типа двигателей в охлаждении и смазке различных компонентов и обеспечивает их бесперебойную работу на высоких мощностях», — замечает руководитель отдела маркетинга Total Vostok Анастасия Макаркина.

Валерий Чусов

Остановка по требованиям безопасности

— аналитика —

Обновленные программы запустили 1 июня, и они позволяют сэкономить 10% стоимости автомобиля, а в Дальневосточном федеральном округе даже 25%. Специальные условия предлагаются тем, кто покупает первый автомобиль, семьям с детьми, а также работникам здравоохранения. По сравнению с программами прошлых лет увеличен порог стоимости машины — до 1,5 млн руб. Медработникам, правда, сумму ограничили миллионом.

Выделенной суммы должно хватить примерно на 100–150 тыс. автомобилей — ориентировочно от 7% до 10% от общего объема продаж в текущем году. Если считать, что без льготных программ будущие автовладельцы не купили бы новый автомобиль в нынешнем году, прибавка очень значительная. В 2019-м 3 млрд руб. хватило, чтобы помочь приобрести 30,9 тыс. автомобилей.

Пошли на поправку

В июле у дилеров и производителей был почти праздник: продажи выросли почти на 7%. В этом сыграли роль и программы кредитования, и, конечно, отложенный спрос — многие из тех, кто не сумел купить автомобиль весной, реализовали свое намерение летом. Дело дошло до дефицита некоторых моделей. Так, не хватало универсалов Lada Largus, месяц и более надо ждать недавно обновленный кроссовер Hyundai Creta. Эти модели как раз попадали в лимиты по стоимости для льготных программ кредитования. Однако дефицит был замечен не только в массовом сегменте, но и в премиальном, и зачастую покупате-

Продажи легковых автомобилей в 2020 году по сравнению с 2019 годом*						
Бренд	Август			Январь—август		
	2020	2019	%	2020	2019	%
Lada	28621	30012	-5	192397	233684	-18
Kia	19818	18531	7	119075	148947	-20
Hyundai	17462	14062	24	95633	115937	-18
VW	11400	8527	34	60196	66626	-10
Renault	10906	12957	-16	74047	89153	-17
Skoda	9001	7007	28	55547	54142	3
Toyota	7132	9122	-22	57675	64991	-11
GAZ (ком.)	3856	5293	-27	27296	36392	-25
Nissan	3852	5938	-35	34912	41257	-15
YAZ	2910	3221	-10	17813	22776	-22
Mitsubishi	2624	3095	-15	16524	25066	-34
Mazda	2098	2812	-25	16441	18841	-13
Lexus	1929	2173	-11	12889	13335	-3
Haval	1730	1177	47	10225	5849	75
Geely	1726	716	141	7563	5538	37
Datsun	1303	1863	-30	10580	14523	-27
Audi	1248	1335	-7	8686	9931	-13
Chery	1124	443	154	4875	3642	34
Ford (ком.)	1112	1237	-10	7247	7267	0
Changan	901	273	230	3788	997	280
Volvo	822	507	62	4112	4921	-16
Porsche	780	515	51	3739	3622	3
Suzuki	773	589	31	4607	3921	17
Subaru	604	695	-13	3359	4606	-27
VW (ком.)	442	649	-32	3209	4742	-32
Peugeot	437	460	-5	2457	2900	-15

Источник: АЕБ. *Ежемесячные данные АЕБ не включают данных о продажах BMW и Mercedes-Benz Rus в связи с решением штаб-квартир BMW Group и Mercedes-Benz AG изменить периодичность публикации данных о продажах с ежемесячной на ежеквартальную.

лям приходилось брать не совсем ту комплектацию, которую они планировали, а более дорогую или, наоборот, подешевле. Возможно, если бы не этот дефицит, возникший из-за весенних остановок заводов в России и мире, объем продаж в июне был бы больше.

«Рост продаж по некоторым брендам мог бы быть еще выше, если бы не отсутствие запасов автомобилей на складах, связанное с прерывани-

ем производства весной. Можно полагать, что в премиальном сегменте рынка динамика продаж еще лучше. На текущий момент рынок характеризуется низкой прогнозируемостью в связи с непредсказуемым развитием ситуации с курсами валют, потенциальных цен, экономических и финансовых последствий, а также новых возможных ограничений, связанных с пандемией, что может сделать дальнейшую государст-

венную поддержку крайне важной для дилеров и производителей», — прокомментировал результаты июля Томас Штэрцель.

Всплеск продаж, однако, пока оказался именно всплеском, а не подъемом. В августе суммарные продажи вернулись на уровень 2019 года. Хотя, судя по тому, что у многих марок и в этом месяце был заметный прирост, спрос пока не совсем удовлетворен. Например, продажи

Volkswagen в этом месяце увеличились на 34%, а Hyundai — на 24%. И даже дефицит некоторых моделей сохраняется. Так, управляющий директор «Хендэ Мотор СНГ» Алексей Калицев отметил, что в спрос на все модели корейского бренда превышает предложение. Он считает, что спрос будет удовлетворен только к концу года.

Между тем ожидания роста цен стали воплощаться в реальность, цены начали подниматься. По оценке Росстата, с начала января до начала сентября средние цены на автомобили иностранных брендов выросли почти на 5,7%. С началом осени процесс пошел быстрее: по сообщению агентства «Автостат», 22 из представленных в России 49 марок изменили прайс-листы — конечно, в сторону повышения. Единственная модель, которая подешевела, — китайский кроссовер Foton Sauvapa, цена на который снижена на 200 тыс. руб.

Группа здоровья

За восемь месяцев 2020-го успехом можно считать положительную динамику продаж по сравнению с тем же периодом прошлого года, но этим могут похвастать лишь некоторые производители. По данным АЕБ, в их числе китайские Changan (28%) и FAW (101%), у которых рост связан с эффектом низкой базы — в прошлом году они продали менее чем по тысяче автомобилей. Кто же еще в плюсе?

Заметно прибавил китайский Haval: его продажи в 2020-м превысили 10 тыс. автомобилей — на 75% больше, чем в 2019-м. Компания открыла в прошлом году завод в Тульской области, и это позволяет несколько экономить на издержках.

Хороший результат показали уже хорошо известные в России Geely (+37%) и Chery (+34%). Хорошо идут дела у Suzuki: продажи выросли на 17%. Неплохой спрос на Skoda в августе (9001 автомобиль, на 28% больше, чем в августе прошлого года) обеспечил ей прирост по итогам восьми месяцев — плюс 3%. Это самая успешная марка в текущем году в первой десятке — Lada, Kia, Hyundai, Renault и Volkswagen хотя и продали в 2020-м больше автомобилей, чем чешский бренд, пока не достигли своих же уровней прошлого года, и отстают на 10–20%.

Выписной эпикриз

Несмотря на то что спрос летом вырос, даже при его дальнейшем восстановлении — что маловероятно из-за снижения доходов населения — итогом года будет спад по сравнению с 2019-м. Прогноз АЕБ — 1339 тыс. новых автомобилей, что ниже уровня прошлого года на 23,9%.

Обновлять автомобили не перестанут, но значительная часть потенциальных покупателей новых машин перемещается на рынок подержанных автомобилей. Объем продаж на рынке секонд-хенда, по данным «Автостата», вырос по сравнению с прошлым годом на 10,5% и достиг 554,6 тыс. экземпляров. Правда, и продажи автомобилей с пробегом понесли потери из-за пандемии — ими ведь тоже было довольно сложно торговать в апреле и мае. Поэтому по итогам восьми месяцев 2020 года общий объем продаж автомобилей с пробегом сократился на 5,8%. При этом цены на подержанные автомобили не снижаются, а растут вслед за прайс-листом на новые модели.

Валерий Чусов

авто| коммерческий транспорт

Коммерсанты дождались прибавки

Несмотря на пессимистиче-ские прогнозы в начале пан-демии, согласно которым рынок ждало сокращение модельного ряда, приоста-новка выхода новых моде-лей, а то и вовсе прекраще-ние выпуска продукции до лучших времен, автопроиз-водители вышли из самоизо-ляции без заметных потерь. Более того, на рынок вышли новые модели коммерческо-го транспорта как отече-ственного, так и импортного производства. И часть из них уже пошла в серию, а другие появятся в продаже до конца года. Какие модели грузови-ков появятся на российских дорогах в ближайшее время, выяснял „Ъ“.

— новинки —

Своими силами

Российские автозаводы, несмотря на выну-жденные простои и отпуска в разгар панде-мии, внедряют в производство все анонсиро-ванные проекты в соответствии с планом.

Большие изменения в расширении мо-дельного ряда происходят на протяжении го-да на всех предприятиях, входящих в группу ГАЗ. Так, в сегменте LCV уже к концу года пла-нируется появление вариантов «ГАЗель Next» с низкой крышей. Судя по всему, количество подземных парковок, низких мостов и дру-гих мест с ограничением габаритной высоты делают такую версию востребованной. Вме-сте с тем продолжают работы и над корот-кобазным цельнометаллическим фургоном с колесной формулой 4х4, которому низкая крыша также не помешает.

В семействе среднетоннажников вернет-ся модель «Валдай». Предсерийные образцы нового поколения «Валдай Next» были собра-ны на ГАЗе летом текущего года. В отличие от предыдущего поколения, имевшего полука-потную компоновку и унифицированную с «ГАЗелью» кабину, в новинке использует-ся бескапотная кабина производства Foton. Обычно подобные решения принимаются, когда предполагается ограниченный спрос и выпуск оригинальной кабины нецелесо-образен. Но официальной информации от предприятия нет. Модель с полной массой 6700 кг и грузоподъемностью 3700 кг, как и раньше, будет занимать промежуточное по-ложение между «ГАЗель Next» и «ГАЗон Next». Серийное производство новинки заплани-ровано уже на осень текущего года.

Модельный ряд полноприводного «Сад-ко Next» в мае пополнился длиннобазной версией. Благодаря увеличенной на полме-тра раме появилась возможность устанавливать надстройки, требующие большей дли-ны, либо использовать семиместные двух-рядные кабины без ущерба функционально-сти — монтажная длина рамы при этом бу-дет равна таковой у стандартного грузовика.

Есть изменения и в модельном ряду пас-сажирской техники. В первую очередь речь идет о городской низкопольной маршрутке «ГАЗель City». Как и планировалось, модель стала первым представителем обновленно-го семейства «ГАЗель NN», которая пошла в се-рию. Сейчас по всей России на маршрутах ра-ботает более 60 ГАЗ-А68R52 City.

ЛиАЗ представил в конце лета новую мо-дификацию городского низкопольника Ли-АЗ-5293 LNG. В отличие от серийных собра-



тью, данный автобус использует в качестве топлива сжиженный природный газ (метан). Обычно метан применяется в сжатом виде, так как такой способ хранения гораздо про-ще — сжижение требует технологий хране-ния, способных поддерживать температуру метана –162°С. Однако сжиженный метан позволяет на одном криобаке вместимостью 375 л проехать более 300 км — недостижимое значение для сжатого газа. Предполагается, что первая опытно-промышленная партия автобусов ЛиАЗ-529267 будет собрана уже в четвертом квартале текущего года.

Единственным спорным моментом в дей-ствиях группы ГАЗ является снятие с произ-водства старых шасси ГАЗ-3309 и полнопри-водников ГАЗ-3308 «Садко». Безусловно, они устарели и на фоне массово выпускаемого семейства «ГАЗон Next» требовали остановки выпуска. Однако в условиях текущей эконо-мической ситуации убирать пользующуюся стабильным спросом модель может быть не-сколько рискованным решением.

Не стоит на месте и КамАЗ. В отличие от ста-рых времен, когда перспективная разраб-отка успевала стать бесперспективной еще до постановки на конвейер, теперь все новинки становятся серийными довольно быстро.

Так, еще недавно казавшееся «полуфанта-стическим» семейство КамАЗ K5 продолжает расширяться новыми моделями. Первыми вышедшими на дороги в реальную эксплуа-тацию стали седельные тягачи КамАЗ-54901. В ближайшее время к ним присоединятся тягач КамАЗ-65659 и шасси КамАЗ-65658.

Дальнейшее развитие проекта — линее-ка «тяжелых» модификаций. Она будет пред-ставлена самосвалами КамАЗ-6595 (6х4), Ка-МАЗ-65952 (6х6) и КамАЗ-65951 (8х4), а так-же седельным тягачом КамАЗ-65956. По плану они должны пойти в серию в нача-ле 2021 года.

Не стоит забывать и о представленном весной карьерном самосале КамАЗ-65805. «Монстр» с колесной формулой 10х6 и 26-кубовым кузовом имеет полную массу 87 тыс. кг и грузоподъемность 50 тыс. кг. К слову, предполагается, что новый многоос-ник станет частью проекта «Самсон» — бес-пилотных карьерных самосвалов, способ-ных перевозить от 50 до 70 тонн породы.

Белорусский МАЗ специально для россий-ских перевозчиков, любящих грузить не по техническим характеристикам, а по высоте бортов кузова, разработал семейство грузови-

ков с повышенной грузоподъемностью. Флаг-маном стал полноприводный самосвал МАЗ-65262L с колесной формулой 8х8. Грузовик с полной массой 50 тыс. кг способен офици-ально перевозить в 25-кубовой платформе до 31 200 кг породы. Для работы на технологиче-ских дорогах и в карьере — самое то.

Кроме него, в «тяжелой» линейке поя-вились самосвалы МАЗ-651628 (8х4), МАЗ-651428 (6х6), МАЗ-651328 (6х4) и МАЗ-650228 (6х6) с грузоподъемностью от 21 200 до 28 500 кг в зависимости от модели. Все ма-шины полностью соответствуют дорожно-му габариту, так что с неполной нагрузкой могут использоваться и на дорогах общего пользования.

Совершенно противоположной темой ста-ла «легкая» серия, которая... также появи-лась по запросам наших перевозчиков. МАЗ провел работу по снижению снаряженной массы и одновременно увеличению гру-зоподъемности подвески. В результате при той же полной массе удалось увеличить гру-зоподъемность. И в отличие от «тяжелой» се-рии, где пока представлены лишь самосва-лы, облегченные грузовики представлены полноценной линейкой: шасси МАЗ-6302C5 (6х6), самосвал МАЗ-650126 (6х4), сортимен-тов МАЗ-63122J (6х4) и бортовой грузовик МАЗ-5302C5 (4х4).

Кроме того, в рамках серии было разра-ботано специальное крановое шасси МАЗ-630323 с пониженной габаритной высотой и односкатной ошиновкой задних осей. Те-перь крановая установка не выступает за че-тырехметровое ограничение по высоте. Сто-ит также упомянуть, что двигатель этого шас-си рассчитан на работу на сжатом природ-ном газе (метан). И это тоже веяние россий-ских программ по внедрению метана в раз-личные сферы автотранспорта.

Активно развивается и автобусная тема-тика. В первую очередь речь идет о новом со-члененном автобусе МАЗ 216066, который закупил Санкт-Петербург в количестве 100 единиц. Машина с двигателем Mercedes-Benz экостандарта «Евро-6» — первая в исто-рии предприятия «гармошка» с силовой установкой в прицепе.

Также сейчас в Петербурге проходит опытную эксплуатацию первый автобус «МАЗ» третьего поколения. МАЗ 303266 спрое-ктированы в соответствии с самыми жестки-ми европейскими стандартами и, по сути, является едва ли не самым современным из

выпущенных на просторах СНГ. Специаль-но из расчета на российский рынок минча-не уже собрали два экземпляра МАЗ 303065 с моторами стандарта «Евро-5».

Чужими руками

Не отстают и иностранные компании, име-ющие свои заводы на территории России. Они также с завидной регулярностью показыва-ют новые модели, предназначенные для на-шего рынка.

Так, компания «Исузу Рус» представила в июне новую модификацию хорошо извест-ного Isuzu ELF 9.5 (NQR90). Речь идет о вер-сии с удлиненной рамой и модифициро-ванной задней подвеской, в которой появи-лась третья подъемная ось. Благодаря этому грузоподъемность автомобиля удалось под-нять до 8500 кг, а полную массу — до 12 тыс. кг. Новый трехосный Isuzu ELF — обычный среднетоннажник, но в малотоннажном «об-лачении». Инициативу в создании автомоби-ля проявила компания «Трак Прайс», кото-рая и будет в дальнейшем под присмотром «Исузу Рус» производить переоборудование стандартного шасси Isuzu NQR 90 в трехос-ный вариант. Сейчас модель завершает сер-тификационные испытания, а старт продаж запланирован на третий квартал 2020 года.

Калининградский завод «Автотор», зани-мающийся сборкой грузовиков Hyundai, планирует в октябре начать выпуск ав-томобилей Hyundai HD78 с газомоторной силовой установкой, работающей на сжа-том природном газе (метан). Модель была разработана совместно с компанией «ПариТ-ЭК». Предполагается, что сборка газобалло-ного оборудования будет осуществляться на площадках «Автотора». Там же будет установ-лена и газозаправочная станция для первой заправки выпущенных автомобилей.

В июле компания «Даймлер КамАЗ РУС» провела премьерный показ седельного тяга-ча Mercedes-Benz Actros 1845 LS, укомплек-тованного двигателем «Евро-6». Это первый грузовик российской сборки в такой ком-плектации. В компании предполагают, что новинка будет пользоваться спросом у пе-ревозчиков, работающих на международных линиях. Серийный выпуск данных автомо-билей планируется начать уже в ноябре.

Компания Volvo Trucks буквально накану-не пандемии представила в Европе модерни-зированную линейку тяжелых грузовиков моделей FM, FMX, FH и FH16. Вопреки ожида-

ниям, никакой корректировки прихода нови-нок в Россию не случилось. Старт продаж был объявлен российским представительством уже в сентябре. Первое время новые Volvo бу-дут продаваться одновременно с машинами предыдущего поколения, а окончательный переход планируется на апрель 2021 года, когда «старичков» снимут с конвейера завода Volvo Group в Калуге. В настоящий момент на предприятии уже собран первый седельный тягач Volvo FH, оснащенный двигателем эко-логического стандарта «Евро-6».

Чистый импорт

Импортеры, не имеющие своего сборочного производства в России, тоже решили не ужи-мать модельные линейки. Все прекрасно по-нимают, что, отступив на шаг, вернуться будет очень сложно. Поэтому и стараются принести на наш рынок что-то новое.

Так, компания JAC Motors завершила сер-тификацию для России нового легкого гру-зовика китайской сборки. У нас модель будет представлена в двух модификациях: JACN25 с полной массой 2495 кг и JAC N35 полной мас-сой 3490 кг. Надо полагать, что первый вари-ант придуман именно для обхождения ограни-чений «грузового каркаса» Москвы. Ведь оба варианта имеют длину 5165 мм и оснаща-ются одинаковыми двухлитровыми 130-сил-ными двигателями, шестиступенчатыми МКП и не имеют различий в агрегатной базе. Разница лишь в документах.

Планируется и продажа на нашем рынке тяжелых самосвалов JAC N350 с полной мас-сой 35 тыс. кг производства казахстанского завода «Сарыаркаавтопром». Предполагет-ся, что в Россию будут приходить голые шас-си, на которых компания «Автомастер» бу-дет монтировать платформы квадратного се-чения вместимостью от 16 до 20 кубометров. Сейчас ожидается получение ОТТС на го-товые самосвалы из Набережных Челнов.

Кроме того, обновились версии автомоби-лей JAC N80 и JAC N120. Для облегчения про-цесса погрузки/выгрузки на машины стали ставить колеса меньшего диаметра, рама по-лучила усиления для повышения грузопод-ъемности, а колесная база обеих моделей те-перь предлагается в трех вариантах длины вместо одной, как было ранее. Машины появи-лись в продаже в начале августа.

Пока в планах вывод на российский рынок LCV JAC Sunray с кузовами фургон и микроав-тобус. Компания JAC Motors уже получила сер-тификаты ОТТС на новую модель для тамо-женного союза ЕАЭС. Осталось решить, есть ли у нее перспективы там, где бал правят «ГАЗель Next» и Ford Transit.

Компания «Ютонг-Центр Столица» летом завершила-таки сертификацию нового ме-ждугородного автобуса Yutong ZK6128H. Мо-дель была презентована пару лет назад, но все это время проходила адаптация под ре-алии нашего рынка. В итоге новый междуго-родник получил современный кузов от мо-дели Yutong T 122 и агрегатную базу от хо-рошо зарекомендовавшего себя в России Yutong ZK 6122 H9. Модель рассчитана на пе-ревозку от 51 до 53 пассажиров в зависимо-сти от комплектации. В свете того что в по-следние годы Yutong был единственным за-рубежным производителем автобусов, по-падавшим в топ-10 нашего рынка, интерес к новинке точно будет.

Отдельного упоминания достойна про-дукция индийской компании Ashok Leyland. Она нигде особо не фигурирует, но в сентя-бре компания L-Pro, специализирующаяся на производстве различных надстроек, выка-тила на суд перевозчиков свой новый эвакуа-тор, смонтированный именно на таком шас-си. Модель Ashok Leyland Partner с удлинен-ной до 3300 мм колесной базой официально имеет полную массу 3499 кг, что позволяет им управлять, имея водительское удостоверение категории В. При сертификации это позвол-ит существенно расширить круг лиц, заинтере-сованных в приобретении машины.

Андрей Филиппов

Грузовики не забуксовали перед болезнью

— аналитика —

Серебряный призер по-прежне-му ГАЗ — 4485 единиц (+16,6%). Се-мейство «ГАЗон Next», которое теперь являет-ся монополистом конвейера, расходится не так хорошо, как хотелось бы. Второе место в топе моделей — 3140 единиц (+16,3%). Осталь-ные цифры статистики приходятся на снятые с производства в мае текущего года ГАЗ-3308 «Садко» и ГАЗ-3309. По числу продаж полно-приводный «Садко» по итогам полугодия за-нимал десятую строчку самых популярных моделей — 23,8% рынка. Возможно, ГАЗ рано принял решение о снятии его с конвейера.

На третьем месте Scania — 2420 единиц (+22,8%). Ее самая популярная модель Scania R замыкает топ-10 с 713 единицами (+11,5%).

Очень неожиданно на четвертой строчке оказался «Урал» — 2329 единиц (+23,1%). Это рекордный рост продаж среди сколь-нибудь значимых цифр и серьезный взлет с низов списка популярности. Парадоксально, но при этом ни одна модель автозавода не попала в топ-10. А все потому, что в Миассе по-прежне-му не придумали единого наименования для всей линейки автомобилей и каждую модель в статистике отображают под своим индек-сом. Для специалистов — очень правильное решение, но для статистики — упущение. Пя-тое место удержал за собой МАН — 2207 еди-

ниц (–24,4%). Причем сразу две его модели по-пали в топ: на седьмом месте MAN TG5 — 1104 единицы (–12,3%), а на девятом — MAN TGX, 884 единицы (–43,1%). Интересно, что в прош-лом году все было с точностью до наоборот — перевозчики начали экономить?

На шестой строчке белорусский МАЗ. Ком-пания смогла реализовать 2056 единиц тех-ники (–17,2%). И судя по тому, что в топе моде-лей они не значатся, речи о крупном контра-кте не идет. Машины закупаются разные.

Mercedes-Benz теперь на седьмом месте — 1991 единица (–14,6%). И судя по тому, что про-дажи Mercedes-Benz Actros, находящегося на шестой строчке топа, составили 1796 единиц (–5%), просадка произошла на Mercedes-Benz Ахог. Похоже, «бюджетных» иностранцев те-перь вовсю тестиат отечественные аналоги.

Восьмая строчка за Isuzu — 1967 единиц (7,6%). Имея в продуктовой линейке три мо-дели, «японцы», собираемые в Ульяновске, чувствуют себя весьма уверенно. Кстати, марка замыкает плотную группу игроков, чьи продажи разнятся в пределах 200 ма-шин. Один крупный контракт может легко поменять их местами.

Пассажирский сегмент

На рыке автобусов складывается очень неод-нозначная ситуация, если судить по статисти-ческим данным агентства «Автостат инфо».

Еще совсем недавно были основания пола-гать, что пассажирского транспорта все пере-петиет экономики не только не коснулись, но и пошли на пользу. По итогам полугодия сег-мент не только не упал, но даже вырос на 1,2%! Увы, похоже, дело в крупных контрактах, ко-торые были заключены на много раньше и выполнены в течение первых шести месяцев 2020 года. Итог же восьми месяцев, не считая категории М2, — 7992 новых автобуса (–7%).

Как и в других сегментах, лидер среди про-изводителей автобусов не изменился. ПАЗ уверенно удерживает первую строчку — 3802 единицы (–24%), или 47,5% рынка. Содной сто-роны, цифры не радуют. Тем более что древ-няя модель ПАЗ-3205 практически в два раза опережает число современных ПАЗ Vector и ПАЗ Vector Next, скрывающихся теперь под единым индексом ПАЗ-3204. Хотя в прош-лом году ситуация для новых моделей скла-дывалась более радужно, да и модельный ряд ПАЗ Vector Next за это время стал существен-но больше. Но ценник по-прежнему являет-ся ключевым фактором, особенно в условиях сильно снизившегося пассажиропотока.

С другой стороны, нужно обратить вни-мание на разницу в падении продаж у ПА-За и у рынка в целом. Она означает только одно: перевозчики отдали приоритет сов-ременным автобусам большого класса. Для пассажиров это плюс.

Подтверждением вышесказанного явля-ется ЛиАЗ, который по итогам восьми меся-цев реализовал 1570 единиц техники (+76%). Сказать, что для Ликинского автобусного за-вода это успех — не сказать ничего. Пред-приятие совершило очень серьезный рывок, значимый не только и не столько для рын-ка, сколько для пассажиров. Практически весь модельный ряд ЛиАЗ — низкопольные городские автобусы, наиболее комфортные для перевозок. Кстати, модель ЛиАЗ-5292 единственная, которая — кроме «бессмерт-ного пазика» — перевалила за тысячу про-данных экземпляров. Хорошо разошелся и миидибус ЛиАЗ-4292 «Курсор».

Третью строчку самых успешных автобус-ных заводов занимает НефАЗ — 982 штуки (+12,5%). К сожалению, всеобъемлющий ин-декс НефАЗ-5299, скрывающийся под единой цифрой весь ряд, состоящий из 12 (!) моде-лей, как и раньше, не позволяет оценить, что именно из продукции завода действительно популярно у перевозчиков. Единственное, о чем можно говорить конкретно: Москва по-лучила 100 электробусов КамАЗ-6282, кото-рые также нужно добавить к общей ста-тистике пассажирской техники, произведен-ной на НефАЗе.

Немного неожиданно, но факт: на четвер-том месте по продажам белорусский МАЗ, ре-ализовавший 425 единиц (+114,6%). Благода-

ря ценовой политике и импортной начинке своих автобусов в виде двигателей Mercedes-Benz и АКП Allison минчане смогли выиграть тендер на поставку сотни новейших соче-ненных автобусов МАЗ 216 в Санкт-Петербург. Кроме того, российский рынок сравнительно неплохо принимает машины большого клас-са МАЗ 203 и мидибусы МАЗ 206.

А замыкает топ-5 самых популярных ма-рок... «Урал». Да, все верно, спецавтобусы, а проще говоря, вахтовки, разошлись в количе-стве 213 единиц (+49%). Как говорится, какие дороги, такие и автобусы. Комментировать здесь что-либо затруднительно.

К сожалению, закрытие границы с Китаем очень сильно просадило продажи автобусов из Поднебесной. К примеру, Yutong, уверен-но занимавший в прошлом году четвертую строчку продаж, сейчас чувствует себя уже не так хорошо. Впрочем, это касается всех авто-бусов импортного производства: их продажи упали на 27%.

В то же время стоит понимать, что рынок пассажирской техники имеет свои нюансы и называемые цифры очень сильно зависят от дат закрытия конкретных контрактов. В лю-бом случае из бесед с представителями ЛиАЗа и МАЗа становится ясно, что портфель зака-зов данных предприятий заполнен как мини-мум до конца года.

Андрей Филиппов



Новый Vito. Простор для перспектив

Мы наполнили новый Vito инновационными системами комфорта и безопасности, оставив простор для Ваших планов и идей. Для получения актуальной информации обращайтесь к официальным дилерам Mercedes-Benz или по телефону 8-800-200-02-06.



Воспользуйтесь камерой смартфона, чтобы считать QR-код и перейти на официальный сайт.

Mercedes-Benz

