



Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Авто | Коммерческий транспорт

Вторник 5 сентября 2023 №163 (7608 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Миллионеры поневоле: какие бюджетные автомобили остались доступны россиянам

15 Круговое движение: как за полтора года изменились логистические маршруты

17 Грузовой отсек: что происходит на рынке коммерческих автомобилей

Автомобильный рынок покати́лся в гору

Российский автомобильный рынок растет более быстрыми темпами, чем предполагалось. По итогам первого квартала оптимистичным прогнозом итогов года выглядели 800 тыс. Сейчас 1 млн новых легковых автомобилей за 2023 год кажется вполне реальным. И это несмотря на то, что средневзвешенная цена машины к августу приблизилась к 3 млн руб.

— аналитика —

Российский авторынок учится выживать в новых условиях, и это у него получается лучше, чем можно было предположить. Эксперт авторынка Сергей Наумовский, открывая конвенцию ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РоАД), отметил: «Во всех сложностях есть возможности». Осталось выяснить, что именно изменилось на российском авторынке и какие возможности используют российские продавцы автомобилей, чтобы преодолеть возникшие сложности.

На дне

В 2022 году российский рынок новых автомобилей провалился примерно на десятилетия назад: продажи составили 626 181 легковой автомобиль. Это наименьший результат за всю историю наблюдений. Ассоциация европейского бизнеса начала собирать данные и публиковать отчеты о продажах автомобилей иностранных марок в 2006 году, и уже тогда их было продано чуть более 1 млн. Агентство «Автостат», которое собирает данные о продажах и регистрации автомобилей, кстати, было основано в том же году.

В 1990-е годы российская автомобильная промышленность, тогда еще не разбавленная сборкой иномарок, выпускала более 1 млн автомобилей, из которых не менее 700 тыс. — легковых, и большая их часть продавалась внутри страны. Так что уровень 2022 года, похоже, стал абсолютным отрицательным рекордом за всю историю автомобильного рынка Российской Федерации.

Положительный рекорд был достигнут в 2012 году, когда в России было продано 2 935 111 легковых и легких коммерческих автомобилей, немного превысив результат 2008 года (2,918 млн), и Россия по продажам

новых легковых автомобилей вплотную приблизилась к европейскому лидеру — Германии (3 082 504). После этого продажи в России только снижались.

Возвращение кресту

В 2022 году Россию покинули 46 автомобильных брендов. Однако достижение дна хорошо тем, что далее возможен только рост. Нынешний президент РоАД Алексей Подщеккодин на своей первой пресс-конференции в марте сказал, что если в начале года прогнозы продаж были на уровне 700 тыс., то уже по итогам первого квартала он считает вполне возможным результатом года 800 тыс. или даже больше. Директор агентства «Автостат» Сергей Целиков, комментируя итоги первого квартала, сказал, что он оптимист и верит в миллион. Судя по итогам июля, его оптимизм оказался верным.

За семь месяцев 2023 года в России было приобретено и поставлено на учет 497,2 тыс. новых легковых автомобилей. Это на 28% больше, чем за тот же период прошлого года. По предварительным оценкам, продажи в августе стали рекордными за все последние месяцы и достигли 107 тыс., так что уже по итогам восьми месяцев итог 2023 года почти достигнут. Обычно на автомобильном рынке худшие месяцы — январь,



февраль и какой-то один из летних, а период с сентября по декабрь для дилеров горячее время. Исходя из этого, вполне вероятно сохранение достигнутого уровня более 100 тыс. в месяц в оставшиеся четыре месяца года и даже его превышение. Таким образом, достичь 1 млн проданных машин к концу года вполне реально. Тем самым рынок повторит показателя 2000 года — но в нынешних условиях и это хороший результат.

Восточный экспресс

Dongfeng — название первого китайского легкового автомобиля SA71. Оно переводится как «Ветер с востока», и в 1969 году стало назва-

нием Dongfeng Motor Corporation, которая, впрочем, не имеет отношения к Первому автомобильному заводу (ныне известный как FAW — First Automotive Work), который сделал SA71 65 лет назад, в мае 1958 года. Фразой «Ветер с востока побеждает ветер с запада» Мао Цзэдун в 1957 году оценил ситуацию с освоением космоса, в которой СССР тогда опередил США. Создатели китайских автомобилей решили использовать это образное выражение и, можно сказать, предсказали будущее: в 2009 году в континентальном Китае было произведено 13,8 млн автомобилей. КНР стала крупнейшим автопроизводителем мира.

В 2022 году там было сделано 23,8 млн легковых автомобилей, 3,2 млн коммерческих. Большую часть из произведенных в КНР автомобилей продают на внутреннем рынке, на экспорт в 2022 году ушли 3,1 млн, из них 2,5 млн легковых. По физическому объему экспорта автомобилей КНР входит в первую тройку экспортеров в мире, уступая только Японии, хотя пока занимает пятое место по экспорту автомобилей в денежном выражении. Китайские марки премиум-сегмента не очень воспринимаются зарубежными покупателями — для этого необходимо время, чтобы сформировать и закрепить репутацию. Но по экспорту

автомобилей в физическом выражении в текущем году КНР, скорее всего, станет мировым лидером.

Сейчас именно китайские производители доминируют на российском рынке, который для них освободили европейские, корейские и японские компании, подчинившиеся решениям правительств своих стран. Уже за первое полугодие 2023 года китайских автомобилей в России было продано примерно вдвое больше, чем за весь 2022-й, когда российский покупатель получил 162 тыс. легковых и коммерческих автомобилей. В июле 2023 года в России было продано 49 741 китайский легковой автомобиль — это 52% от общего объема продаж.

Новизна как элемент успеха

Первые китайские автомобили в Россию привезли предприниматели из Новосибирска в 2003 году. В 2005-м открылось официальное представительство государственной компании Chery Motors — ныне лидера российского рынка среди иномарок.

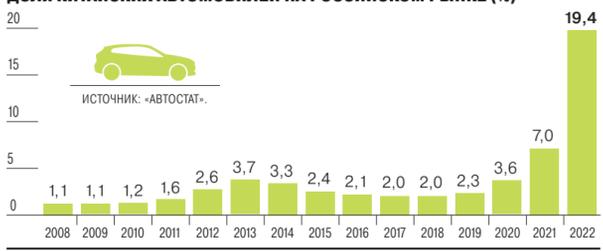
До 2021 года доля китайских производителей на российском рынке колебалась в диапазоне от 1% до 4%. В 2021 году вследствие пандемии возник дефицит автомобилей, и многие покупатели вынуждены были обратить внимание на китайские бренды, которые до этого не воспринимали как конкурентов более привычных марок из Европы, Японии, Кореи и США. И обнаружили, что китайский автопром значительно изменился за 15 лет: он не просто стал крупнейшим в мире по числу выпущенных автомобилей, но и вырос качественно.

К этому времени почва на рынке была уже «взрыхлена»: с одной стороны, китайские марки перестали быть редкостью на улицах, а с другой — новые модели выглядели лучше прежних и если и отличались от европейских корейских или японских, то примерно в той же степени, в какой те различались между собой. Более того, китайские модели были в чем-то смелее: производители из КНР, с одной стороны, научились — не без помощи специалистов из более опытных в автомобилестроении стран — создавать вполне современные конструкции, а с другой — гораздо смелее экспериментируют с дизайном и интеграцией современной электроники в салон.

КОЛЕБЕНЫ ПРОДАЖ НА РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ (ШТ.)



ДОЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ (%)



«Шашечкам» рассказали, как ехать дальше

— перевозки —

Вступивший в силу 1 сентября закон о такси призван поддержать таксомоторную отрасль, темпы развития которой замедлились как из-за технических трудностей, так и по причине долго копившихся противоречий.

Общероссийский День знаний в нынешнем году совпал со знаковым событием для участников таксомоторной отрасли: участники рынка с 1 сентября оказывают услуги по новым правилам. Вступивший в силу в первый день осени новый закон «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковыми такси в Российской Федерации» был подписан президентом РФ еще в конце прошлого года и сочетает в себе классические принципы кнута и пряника. С одной стороны, закон делает вход на рынок более простым, доступным и понятным. Теперь для того, чтобы официально стать таксистом, достаточно иметь статус самозанятого. Это существенное послабление по сравнению с прежними правилами, когда водители машины с шашечками, если не хотели устраиваться в качестве наемного работника в таксопарк, был обязан регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Процедура получения такого статуса была сложнее и дороже, в то время как сейчас самозанятому водителю достаточно лишь оставить заявку на портале «Госуслуги». Но есть в новом законе и кнуты: к профессиональным навыкам таксистов повышаются требования, за ними усиливается контроль. Также в зависимости от региона таксистов теперь могут заставить сделать фирменную оклейку машины. Дополнительные обязательства возлагаются на агрегаторы, которые теперь несут большую долю ответственности за качество услуг перевозок.

Тормозной путь

Российский рынок услуг такси в настоящее время находится далеко не в лучшей форме. В последнее время вместо наблюдавшегося ранее прироста он стагнирует: по данным BusinessStat, доковидный 2019 год операторы такси закончили с внушительным приростом выручки на 16%, до 895 млрд руб. Год спустя по услугам перевозок больно ударила пандемия: по итогам 2020-го рынок упал на 3,5%, до 863,5 млрд руб. Но в 2021-м он воспрял, показав рост в 14,6%, до 990 млрд руб. Однако в прошлом году таксомоторной отрасли не удалось превысить заветную отметку в триллион: в 2022-м ее обороты опять скатились в отрицательную зону — минус 0,5%, до 985 млрд руб.

Люди стали реже пользоваться такси прежде всего из-за роста цен, который постоянным клиентам этого сервиса виден невооруженным глазом. О повышении тарифов говорит и аналитика. Например, специалисты Tinkoff Data подсчитали, что только в первом полугодии 2023-го средний чек на поездку в такси в Москве вырос на 15%. В среднем по стране увеличение цен было более умеренным, но все же заметным: по оценкам Tinkoff Data, по итогам первого полугодия поездка на такси в стране обошлась в среднем в 293 руб., что на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

С одной стороны, такси дорожает в России из-за внушительного взлета цен на российский автомобильный рынок. Разгон розничной стоимости машин в стране не думает сбавлять обороты: ранее цены на автомобили росли из-за пандемии, дефицита чипов и прочих проблем, сейчас их толкает вверх санкционное давление. В результате, по подсчетам «Автостата», по итогам первого полугодия 2023-го средняя цена нового легкового автомобиля в России достигла почти 2,7 млн руб. В то время как в позапрошлом году машины стоили на миллион меньше — ниже 1,7 млн руб. Прибавим к этому рост цен на запчасти и обслуживание — и вот уже становится ясно, почему стоимость передвижения на такси все больше разочаровывает пользователей.

Навигация, агрегаторы, страховки

Усложняют работу такси и технические трудности. Например, рынок перевозок болез-

ненно переживает сбой в работе навигационных систем, которые наблюдаются в последние месяцы в крупных российских городах, прежде всего в Москве. Из-за так называемого спуффинга (способа заставить спутниковую навигацию давать ложные данные, часто в целях обеспечения безопасности) таксисты не могут найти своих клиентов, а последние — вызвать по нужному адресу машину.

Накопилось недовольство водителей такси и в плане работы агрегаторов. Хотя цифровые платформы кардинально изменили рынок услуг частного извоза, сделали его на порядок более прозрачным, удобным, конкурентным. Стоящий у обочины с поднятой рукой и торгующийся с водителями пассажир уже воспринимается как анахронизм. Однако раньше агрегаторы конкурировали между собой за клиента. Сейчас же на рынке образовался, по сути, монополист в лице «Яндекс.Такси», которому, по разным оценкам, только в Москве принадлежит уже почти 90% рынка, а в среднем по России он контролирует около 70% всего оборота отрасли. Представители агрегаторов декларируют, что математические алгоритмы, которые формируют цену для каждой конкретной поездки, справедливы, так как учитывают множество ключевых факторов, включая дорожную обстановку, уровень спроса, число доступных машин на линии и пр. Но таксисты подвергают эту позицию сомнению, заявляя, что агрегатор часто завышает расценки в свою пользу, и призывают к антимонопольному расследованию такого ценообразования.

Еще одна острая боль водителей такси — это взаимоотношения со страховыми компаниями. В последнее время представители страхового бизнеса, заявляя, что машины такси гораздо чаще других попадают в аварии, взвинтили цены для перевозчиков. В результате сейчас страховые полисы для такси в разы дороже, чем полисы для физических лиц. В некоторых регионах эти ставки доходят до заоблачных 140–150 тыс. руб. в год, что не может не вызывать недовольство участников рынка.

Упущения закона

К сожалению, новый закон о такси не предлагает внятных механизмов разрешения упомянутого выше конфликта интересов водителей с агрегаторами и страховыми компаниями. В законе говорится о том, что теперь таксисты будут проходить аттестацию на знание маршрутов и другие навыки, их состояние здоровья перед рейсами будут проверять (например, на наличие алкогольного или наркотического опьянения). Такая практика, безусловно, может повысить качество и безопасность перевозок. Однако пока не ясно, где и как нужно проходить все такие аттестации и проверки и кто и сколько за это будет платить.

Согласно новому закону, отчасти за качество услуг такси теперь будет отвечать агрегатор. Он теперь обязан формировать реестры легальных перевозчиков. Если вдруг в агрегаторе примет заказ нелегальный водитель, то цифровой сервис заплатит за это внушительный штраф — от 500 тыс. руб. Но не факт, что все такси в одночасье захотят легализоваться. По данным Минтранса РФ, около 25% всех таксомоторных перевозок сейчас находятся в теневой зоне, и вряд ли скоро эта доля существенно снизится. «Сейчас и так чем дальше от столицы и больших городов, тем больше таксистов, не имеющих разрешение на работу», — комментирует генеральный директор компании «Мой Автопрокат» Дмитрий Матвеев. — В регионах с плохим общественным транспортом (изношенный автопарк, время ожидания на остановках от 40 минут до часа) и так уже много бомбил. Их, к сожалению, станет еще больше, потому что если для крупных транспортных компаний с большим оборотом размер нынешней страховки еще терпим, то для таксиста, который совершает уже не так много поездок в день, она очень болезненна».

Безусловно, первые выводы об эффективности нового закона можно будет сделать хотя бы через несколько месяцев его действия, но уже сейчас ясно, что в новых нормах мало уделяют внимания проблеме ценообразования на рынке такси, здесь необходима разработка дополнительных мер регулирования. «Сдерживать рост средних тарифов на услуги

такси в условиях больших расходов на обновление таксопарков можно при помощи surge pricing — динамического ценообразования, которое подразумевает ввод завышенных коэффициентов для обеспечения баланса между спросом и предложением», — предлагает основатель автомобильного маркетплейса Fresh Денис Мигаль. — Такой подход уже применяется на железных дорогах России, в авиации, в курьерских доставках: если предложение ограничено, а количество желающих им воспользоваться растет, увеличивается и стоимость. При сокращении спроса прайсы уменьшаются. В такси, например, повышенная стоимость наблюдается в утренние и вечерние часы пик в районах с наименьшим количеством машин на линии».

На фоне вступления в силу нового закона раздаются голоса о том, что регулятору надо еще больше усилить контроль за таксомоторной отраслью в России вплоть до ее национализации. «Некоторые страны пошли по пути национализации таксомоторной отрасли. Там такси считается видом городского транспорта, цены на поездки регулируются государством. По такой схеме, например, работает такси Гонконга», — указывает Артем Москалев, сооснователь сервиса Ivitech (финансовая экосистема для таксопарков).

Впрочем, пока идея национализации кажется крайней мерой. «По моему мнению, мера национализации излишняя и вредная для отрасли такси в России», — продолжает Артем Москалев. — Есть основания надеяться, что новый законопроект сделает рынок прозрачнее, а поездки — безопаснее. Основной проблемой в изменении правил регулирования таксомоторной отрасли сейчас являются технические ресурсы регионов, которых может не хватить на соблюдение новых норм. Определенно стоит рассмотреть возможность адаптировать закон под каждый регион на основе фактической обстановки и их готовности к трансформациям. Также выйти из этой ситуации поможет поэтапное принятие новых правил, чтобы облегчить адаптацию местных таксопарков и снизить их издержки».

Владимир Арапов

авто | коммерческий транспорт

«Соболь NN»: автомобиль на все случаи жизни

Потребители сегмента легких коммерческих автомобилей высоко ценят приспособленность транспортных средств к выполнению широкого спектра задач. А потому с большим интересом они отреагировали на появление на рынке семейства «Соболь NN» — линейки автомобилей, подходящих под самые разные запросы коммерческого использования.



— новинки —

Производство автомобиля «Соболь NN» стартовало в Нижнем Новгороде осенью прошлого года, и уже сейчас покупателям предлагается широкий ассортимент. Для грузоперевозок есть версии с бортовой платформой или отдельными надстройками фургонного типа: промтоварными, изотермическими, рефрижераторными и т. д. Для пассажиров существует модификация «комби» и... Впрочем, обо всем по порядку.

Грузовой ключ к мегаполисам

Можно ли сказать, что перед нами «многофункциональное транспортное решение», которое подойдет для широкого спектра задач? Почему бы и нет, ведь сценариев использования «Соболя» существует множество. В частности, с организацией грузоперевозок в мегаполисах отлично справится «Соболь NN» в модификации «цельнометаллический фургон». Просторный и вместительный грузовой отсек здесь имеет большой объем в 7,8 кубометра и позволяет разместить в ряд до трех европалет. Грузоподъемность — тонна. При этом по габаритам и маневренности автомобиль сравним с обыч-

ными легковушками — при длине 5,11 м фургон спокойно помещается на стандартном парковочном месте, а благодаря радиусу разворота 5,4 м и большому углу поворота колес в 45 градусов «Соболь» легко себя чувствует в тесноте городских улиц и переулков.

К слову, у фургона есть и облегченная версия полной массой 2,5 тонны, которая позволит ездить буквально по всем улицам Москвы без опаски попасть под ограничения «грузового каркаса».

Для людей и багажа

Иногда помимо груза надо взять на борт и пассажиров. Для таких случаев существует «Соболь NN» в версии «комби». Да, грузовой отсек здесь поменьше — всего 3,8 кубометра, зато кабина уже двухрядная, где с комфортом можно разместить шесть человек (без учета водителя).

Между тем в текущем году был продемонстрирован вариант автомобиля в версии «пассажирский микроавтобус». Его преимущество — широкие возможности для трансформации салона. За водителем располагается двухместный диван, который можно установить по ходу движения или развернуть на 180 градусов. Позади него смон-

тирован еще один диван, но уже трехместный. Причем третий ряд можно двигать по специальным направляющим, регулируя объем багажного отсека и запас пространства для пассажиров. Кроме того, спинки кресел третьего ряда можно разложить на 90 градусов и получить ровную площадку (например, для сна во время путешествий). Уровень комфорта здесь на высоте: для удобства посадки микроавтобус оборудован подножкой и поручнем. В салоне установлены специальные консоли с USB-розетками, климат-контроль, подстаканники, вешалки. Опционально автомобиль можно оснастить Wi-Fi модулем. Также для всех модификаций «Соболя» доступна мультимедийная система с сенсорным экраном, телематическим комплексом и протоколами беспроводной связи с мобильными устройствами.

Удобен всем

Грузы, пассажиры — здесь все ясно. А каков автомобиль с водительской точки зрения? Ведь профессия шофера трудна, и многочасовые поездки не прибавляют сил и здоровья. Создатели «Соболя NN» постарались учесть данный фактор и установили водительское кресло со специальным подрессо-

ренным механизмом. Степень упругости регулируется индивидуально под вес водителя. Удобной посадке способствует и регулируемая по высоте рулевая колонка. Кроме того, в кабине водителю будет легко распределить все свои вещи благодаря многочисленным нишам и полкам.

В управлении «Соболь NN» удобен и покладист. Хорошую маневренность мы уже отметили, но нельзя не упомянуть и отличную обзорность. Благодаря широкому двухсекционному боковому зеркалам здесь практически полностью исключены слепые зоны. Кроме того, уже в базе «Соболь NN» оснащен системами ABS и EBD, так что с безопасностью здесь все в порядке.

Проверенная конструкция и современные агрегаты

В основе семейства «Соболь NN» лежит прочное рамное шасси. Задняя подвеска — зависимая, с продольным рессором, тогда как передняя — уже многорычажная независимая. Такое решение положительно сказывается на плавности хода. Линейка силовых установок состоит из двух турбированных дизельных моторов. Первый — проверенный временем Cummins ISF 2.8. Второй —

новый двигатель G 2.5. Это очень интересный мотор с несколькими важными преимуществами. Во-первых, при небольшом объеме 2,5 л он выдает 149 л. с. и 420 Нм крутящего момента, большая часть которого доступна «на низах». Хорошие динамические характеристики сопровождаются и высокой экономичностью (в смешанном цикле — примерно 8 л на 100 км) благодаря системе впрыска топлива с увеличенным давлением до 2 тыс. бар и использованию в качестве коробки передач шестиступенчатой «механики», которая позволяет работать двигателю на оптимальных оборотах.

Во-вторых, в конструкции двигателя широко применяются легкие алюминиевые сплавы (из них, в частности, изготовлены головка блока цилиндров и поддон картера), что позволяет серьезно снизить вес агрегата. Впрочем, на ресурсе это никак не сказывается, так как блок цилиндров у моторов G-серии изготовлен из чугуна, а коленвал — из высокопрочной стали.

В-третьих, с обслуживанием двигателя не возникает сложностей благодаря удобной компоновке, ремённому приводу ГРМ (замена ремня — технологически очень простая процедура) и наличию гидрокompенсаторов, что исключает из ТО трудоемкие работы по регулировке тепловых зазоров клапанов.

С заботой о ближнем

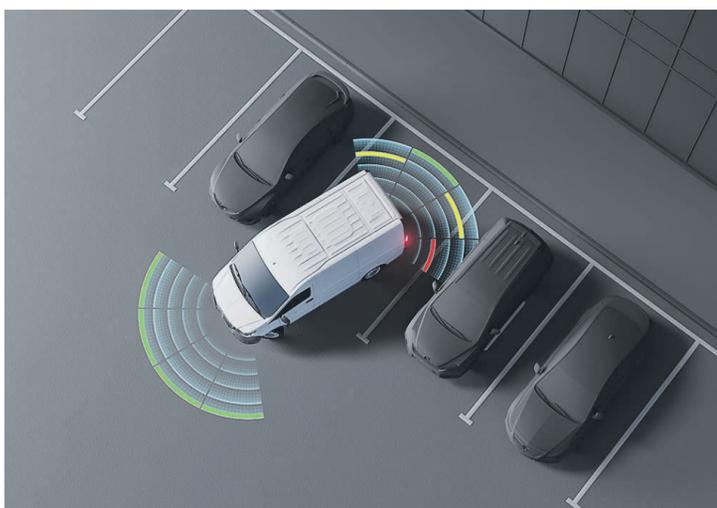
Пожалуй, понятие удобства у «Соболя NN» реализовано во всех аспектах. Например, удобство обслуживания на двигателе не заканчивается — у автомобиля высокая степень локализации, и запчасти всегда находятся в доступе. Кроме того, завод предоставляет четырехлетнюю гарантию на автомобиль (или 200 тыс. км). Гарантия на защиту кузова от сквозной коррозии составляет 12 лет.

Удобен «Соболь NN» и для владельцев автотарпов. В оснащение автомобиля включен телематический модуль Connect. При помощи фирменного мобильного приложения водитель может удаленно контролировать такие параметры, как уровень и расход топлива, скорость и коды неисправностей. При подключении расширенной версии доступны уже инструменты управления автотарпом: мониторинг местоположения и показателей датчиков и бортовых систем в режиме реального времени, получение уведомлений о превышениях установленной скорости или попадании автомобиля в аварию, подробные отчеты обо всех поездках, а также возможность планирования заданий и поручений сотрудникам и автоматического контроля их выполнения.

Наконец, «Соболь NN» удобно приобретать благодаря различным финансовым инструментам: кредитным и лизинговым программам, а также формату подписки на автомобиль, когда в фиксированные ежемесячные платежи включены траты на эксплуатацию автомобиля. Клиенту только останется обеспечивать машину топливом, а техосмотр, страховка, налоги и плановое обслуживание уже включены в платеж по подписке.

Так что характеристика «Соболя NN» как автомобиля на все случаи жизни возникла не на пустом месте. Он готов примерить на себя любую роль. На базе «Соболя» даже создают специализированный транспорт, например для медицинских или социальных учреждений. И во всех случаях он остается удобным: в эксплуатации, в управлении, в комфорте, в обслуживании. Что это, если не истинная многофункциональность?

Георгий Алексеев



авто | коммерческий транспорт

Грузы тянутся с юга

Российские международные логистические цепочки продолжают адаптироваться к новой внешнеполитической и экономической реальности. Грузопотоки из-за границы продолжают расти в таких направлениях, как Турция, а также страны Ближнего Востока.

— логистика —

В последние десятилетия международный логистический бизнес России был построен на западных маршрутах: ключевые объемы грузопотоков со всего мира в основном на больших кораблях сначала доставлялись в европейские порты, затем на фидерных (меньших по размерам) судах переправлялись в порты Балтийского бассейна (Финляндия, а также Санкт-Петербурга) и наземным путем двигались дальше по российской территории. Санкции серьезно ограничили этот маршрут, грузопотоки переместились на южные и восточные направления.

Турецкие сладости

Ключевую роль в логистике новой экономической реальности теперь играет Турция. Если в 2021 году, по данным Федеральной таможенной службы, товарооборот между РФ и Турецкой Республикой составлял \$23,3 млрд, то всего за год, по разным оценкам, он вырос почти втрое, превывсив \$60 млрд. И в текущем году, даже несмотря на политическую турбулентность в отношениях между нашими странами (прекращение зерновой сделки и пр.), грузооборот на турецком направлении продолжает устойчиво расти.

Логисты указывают, что в нынешних условиях у турецкого направления есть ряд важных преимуществ. Начать с того, что валютные взаиморасчеты с турецкими партнерами достаточно предсказуемы. До двух недель проверяется только первый платеж по внешнеэкономическим контрактам, в дальнейшем сроки осуществления трансакций сокращаются до двух-трех дней — это не только в турецких лирах, но и в долларах или евро.

Ну и, конечно, турецкий маршрут предлагает вариативность доставки различными видами транспорта. Прежде всего по этому направлению грузы можно доставлять морем: отправки возможны из таких турецких портов, как Стамбул, Самсун, Карасу в российских гавани Новороссийск, Темрюк, Кавказ. И логистическая инфраструктура здесь весьма развита — например, только в одном порту Стамбула контейнерные терминалы способны обрабатывать внушительные 1,2 тыс. судов

в год или 144 тыс. TEU (20-футовых контейнеров). А складские мощности порта превышают 50 тыс. TEU единовременного хранения.

Помимо моря из Турции товары можно вести автомобильным транспортом: в этом случае фуры, следуя из Турции, огибают с востока Черное море, а далее следуют через территорию Армении, Грузии или Азербайджана. В Россию машины могут заезжать, например, через погранпереход «Верхний Ларс» (граница России и Грузии), как вариант можно двигаться через Азербайджан с выходом на Дагестан. Из Турции можно доставлять грузы и железнодорожным транспортом — например, контейнерные поезда формируются на таких турецких станциях, как Косека и Мерсин, далее идут в Грузию и транзитом по железнодорожному коридору Баку—Тбилиси—Карс. Правда, в отличие от морских маршрутов, сухопутная доставка из Турции страдает от нехватки инфраструктуры. Например, большие очереди фурам приходится выстраивать на погранпереходе «Сарпи—Хопа» (турецко-грузинская граница), перегружен и переход «Верхний Ларс», который, впрочем, обещают скоро модернизировать.

Зато в последнее время в турецком направлении получил распространение такой гибридный способ доставки, как паромные переправы. В частности, активно развиваются так называемые морские паромы RO-RO, предназначенные для перевозки автомобильного транспорта. Загруженные фуры заезжают на такие паромы, например в турецких портах Карасу или Самсун, и следуют до российских портов Кавказ или Темрюк, а дальше без заминок и проволочек отправляются к месту назначения.

Ведущие российские логистические компании активно развивают сервисы доставки на турецком направлении. Например, в августе прошлого года ГК «Деловые Линии» запустила услуги доставки сборных контейнерных перевозок из Турции в Россию. Доставка сборного груза из Европы в РФ стала вдвое быстрее и на 25% дешевле, чем наземной доставкой. Также этот вид перевозок включает погрузочно-разгрузочные работы любой сложности, складские услуги, таможенное оформление и информацион-



ную поддержку. Транзитное время доставки сборных грузов из Турции в Россию через Новороссийск морем или паромами — от четырех дней.

Участники рынка указывают, что из Турции сейчас активно следуют транзитные грузы — в частности, популярна перевозка хозяйственных товаров, оборудования, одежды, запчастей, моторного масла и пр. «Самое главное — мы смогли выйти на стабильное расписание, которое позволяет нашим клиентам планировать свои грузопотоки, также выполнили ряд оптимизационных мероприятий, которые привели к снижению издержек и, как следствие, сделали наши тарифы еще более привлекательными», — подчеркнул в пресс-службе группы компаний «Деловые Линии».

Ближний Восток становится еще ближе

Еще одно перспективное направление развития международной логистических це-

почек в направлении России — это маршруты из стран Ближнего Востока. В частности, речь идет об активизации грузооборота международного транспортного коридора «Север—Юг», о развитии которого в последние годы активно говорят. Он связывает Россию с Индией через Иран или же через Закавказье, Среднюю Азию, Каспийское море. По прогнозам Евразийского банка развития, в ближайшее время ежегодный объем перевозок по этому маршруту может вырасти более чем до 20 млн тонн в год.

По словам представителей логистического бизнеса, самые популярные ближневосточные направления сейчас — это Иран, ОАЭ, Катар. По этим маршрутам чаще всего привозят различное оборудование и запчасти к нему, автомобильные запчасти, электронику, одежду, обувь, текстиль. Также растут перевозки строительных материалов (включая сантехнику), мебели, декора, элементов освещения, детских товаров, спортивного оборудования.

В настоящее время российские логистические компании активно разрабатывают услуги доставки по маршрутам из ближневосточных регионов. Например, доставка из порта Бендер-Аббас (Иран) в Астрахань морем сегодня предлагается за пять-семь дней. Маршрут автомобильной доставки из Тегерана (Иран) до Махачкалы — за 15–20 дней. Путь из Джебел-Али (ОАЭ) морем до Новороссийска — за 16–20 дней, а из Дохи (Катар) до Новороссийска морским транспортом — за 30 дней.

Представители транспортных компаний указывают, что в направлении Ближнего Востока остается много нерешенных проблем, прежде всего связанных с недостаточностью развитой инфраструктурой. Но все же в текущих условиях логистические сервисы способны выполнять перевозки без задержек, точно в срок, адаптируясь к сложным внешним экономическим условиям.

Андрей Ушаков

Малышка за миллион

— тренды —

На российском рынке осталось всего два автомобиля, которые можно купить новыми, отдав меньше 1 млн руб. Это Lada Granta, ведущая родословную от советской «восмерки», и классическая Niva, которой стукнуло уже 46 лет. Даже старый добрый «УАЗ» вам отдадут не меньше чем за 1,19 млн руб. МИХАИЛ КОНОНЧУК выяснил, что делать гражданину, который не готов идти на вторичку, но хочет хоть скольконбудь цивилизованную машину, желательную иномарку.

Суперхиты бюджетного класса — Logan, Solaris, Polo и так далее — теперь история. Новая реальность пишется иероглифами: как и в старших сегментах, на первых ролях теперь китайские производители. Насытив дилерские центры армадой кроссоверов, восточные партнеры взяли и за обычные легковушки. Но покупателю стоит быть готовым к тому, что «бюджетник» теперь стоит как хорошо оснащенная Toyota Camry пять лет назад.

Например, концерн Changan недавно вывел на рынок компактный седан по имени Alsvin, почему-то не задумавшись о благозвучности названия. Внешность тоже потребует от покупателя определенной доли смирения, но чего еще хотеть от самой доступной иномарки на российском рынке? Причем за базовые



1,75 млн руб. предлагается сразу версия с роботизированной пятиступенчатой трансмиссией, кондиционером, камерой заднего вида и круиз-контролем, но почему-то без подогрева сидений. Зато 1,5-литровый двигатель для нас деформирован со 107 до 98 л. с., чтобы сэкономить на налогах.

Не согреет зимой и более крупный седан BAIC U5 Plus, который собирается на калининградском «Автоторе». Весной, когда модель только выходила на рынок, базовая комплектация Lixuhu с пятиступенчатой

механической трансмиссией и 105-сильным двигателем 1.5 стоила 1,7 млн руб., но теперь официальный сайт держит цены в секрете, а дилеры просят как минимум на 100 тыс. руб. больше. Максимальная версия Nopog и вовсе обойдется в 2,25 млн руб., но платить тут есть за что. Вариатор, климат-контроль, камеры кругового обзора, бесключевой доступ, светодиодные фары, системы контроля полосы и слепых зон, четыре подушки безопасности, словом, вполне современный да еще и симпатичный автомобиль.

Там же, в Калининграде, выпускают и Kaiyi E5. За трудночитаемым названием кроется знакомая техника: по сути, перед нами глубоко доработанный седан Chery Arrizo 7, который официально продавался в России добрый десяток лет назад. Просят за машину 2,2 млн руб., и это предложение выглядит заманчивее, чем в случае соседа по конвейеру от VAIC. В паре с вариатором работает уже 147-сильный турбомотор, есть подогрев передних кресел, руля и форсунок омывателя, и даже предусмотрен беспроводная зарядка телефона.

Еще один вариант приготовил бренд Omoda, который был спешно придуман для России прошлой весной, но с тех пор успел выйти на несколько зарубежных рынков. В основе модели S5 тоже лежит Chery Arrizo — только не седьмой, а более компактной пятой серии. Марка делает упор на стиль и высокие технологии, за которые не стесняется брать надбавку: самая простая версия, оснащенная 113-сильным мотором, обойдется в 2,2 млн руб., а за топовый 147-сильный седан вообще просят больше 2,5 млн руб. Но и комплектация тут богаче: предусмотрены автоматическое управление дальним светом, адаптивный круиз-контроль и квазиавтопилот, греются сиденья второго ряда и лобовое стекло, а мультимедийная система поддерживает протоколы Apple CarPlay и Android Auto.

Jetta VA3 — ближайший родственник наших Volkswagen Polo и Skoda Rapid, только адаптированный для рынка Поднебесной. На знаменитую практичность, однако, рассчитывать не приходится: это не лифтбек, а обычный седан, причем у него даже нельзя сложить спинку заднего дивана. Да и в целом автомобиль очень сильно упрощен — это касается и отделки, и эргономики, и короткого списка опций. Зато конструкция знакомая, проверенная годами, да и наличие классического автомата вместо «роботов» и вариатора может многим подкупить. Стоит ли платить

2 млн руб. за 112-сильный седан с неказистым салоном без подогревов, но с родословной — вопрос открытый, но дилеры уже привезли в Россию несколько сотен таких машин.

Еще одно неочевидное предложение — японский хэтчбек под знакомым когда-то названием Suzuki Baleno. Теперь это совсем другая машина — не представитель гольф-класса, а бюджетная модель, которая выпускается в Индии на совместном предприятии Maruti Suzuki. Но в остальном все выглядит заманчиво для цены 2,2 млн руб. 113-сильный двигатель, так же, как и у Jetta, работает в паре с полноценным автоматом, есть климат-контроль, целых шесть подушек безопасности, диодные фары, бесключевой доступ, камеры кругового обзора и даже проекционный дисплей! А вот подогревы чего бы то ни было предсказуемо отсутствуют — ни в Индии, ни в ОАЭ, откуда Baleno поставляется к нам по параллельному импорту, в них попросту нет нужды.

К слову, индийский рынок — это настоящий кладезь доступных легковушек. Помимо Suzuki совместные предприятия там есть у Renault, Hyundai, Fiat, Toyota и других крупных концернов. Пусть санкции не оставляют им шансов официально прийти в Россию, неофициальные дилеры вполне могут подсуетиться, а главное — у исконно индийских компаний Tata и Mahindra тоже есть множество недорогих моделей и нет политических ограничений.

Автомобильный рынок покотился в гору

— аналитика —

В июле 2023 года доля китайских марок на российском рынке превысила половину: они заняли 52%. Бренд Chery стал вторым после Lada и лидером не только среди китайских брендов, но и вообще среди импортных, поставив за месяц РФ 10 735 автомобилей. Если посчитать и дочерние марки Chery, также представленные в России, — а это Exceed, Omoda, Kaiyi и Jetour, то сумма составит 20 497. Доля Lada с ее 27 378 автомобилями в июле — 28,6%, у группы Chery — 21,4%, из них у самой марки Chery — 12,2%. Следующая за ней Geely продала 8785 автомобилей, и это 9,2%.

Дорогие «электрички»

Geely также планирует расширение гаммы представленных в России брендов, но не за счет принадлежащих ей европейских Volvo и Lotus, которые попадают под санкции, а с

помощью электромобилей Zeekr, который уже продается в Европе. Это премиальный бренд — хэтчбек Zeekr 001 стоит более 9 млн руб., минивэн Zeekr 009 — более 13 млн руб. В июле 2023 года Zeekr 001 стал самым продаваемым электромобилем в России — их продано 152 штуки. Среди производителей электромобилей Zeekr с продажами 157 единиц за месяц занял третье место после Volkswagen (184) и Evolute (156). По общим продажам за семь месяцев года лидером стал Volkswagen (1103 электромобилей), Evolute занял второе место (1029), на третьем Tesla (749), которая никогда не имела в России официальных дилеров. Общее количество проданных в России электромобилей достигло 5522. Это значительный рост по сравнению с 2022 годом, в котором, по разным оценкам, россияне купили 3,0–3,5 тыс. новых электромобилей. Первые «автомобили на батарейках» преодолели отметку в 1% рынка новых легковых автомобилей — ранее их продажи составляли долю

процентов и, можно сказать, были на уровне статистической погрешности. Пока заметно роста продаж ожидать сложно — они довольно дороги. Хотя Volkswagen ID.4 и «Москвич» доступны по ценам, хотя бы сопоставимым с одноклассниками с традиционным приводом, — примерно от 4 млн руб., большинство новых электромобилей можно отнести к премиальному сегменту, и массовыми они быть не могут. Подробнее о том, что происходит с электромобилями, читайте в материале на стр. 16.

Помехи росту

На конвенции РоАД, которая прошла в дни работы выставки MIMS Automobilia, присутствовали представители аналогичной китайской организации САДА. Основное внимание в выступлениях Алексея Поддещколина и его коллег по автобизнесу было уделено именно развитию сотрудничества с Китаем. И, конечно, увеличению продаж.

Основное препятствие для этого — высокие цены. В 2021 году высокие цены балансировали дефицит автомобилей, возникший из-за спада производства, сейчас ситуация изменилась: основной причиной недостатка автомобилей стало закрытие производств в России. По данным агентства «Автостат», доля российских автомобилей остается примерно на уровне трети, как и раньше, а вот доля иномарок российской сборки уменьшилась с 24% до 12%. Таким образом, 58% автомобилей — импортные. При этом выросла доля каналов альтернативного импорта, то есть ввозимых не официальными дилерами. Действующая система пошлин и налогов плюс расходы на доставку приводят примерно к удвоению стоимости автомобиля по сравнению с его ценой на рынке КНР.

С 1 августа было увеличено утилизационный сбор, что привело к дальнейшему росту стоимости автомобилей. Повышение ключевой ставки с 8,5% до 12% с 15 августа озна-

чает рост ставок по кредитам и лизингу. Эти меры усиливают давление на цены, к которому крайне чувствительны именно автомобили массового сегмента. Они также направлены на стимулирование российского производства автомобилей, и Алексей Поддещколин в своем выступлении призвал китайских производителей, с одной стороны, подумать о развитии сборки, а с другой стороны, отметил, что высокие сборы сдерживают рост рынка и, возможно, более низкие ставки сборов в итоге принесли бы бюджету больше доходов за счет увеличения продаж. Сейчас средневзвешенная цена легкового автомобиля, по расчетам «Автостата», — 2,68 млн руб. По оценке РоАД, с учетом текущего уровня зарплат в РФ рост рынка возможен при средневзвешенной цене 2,1 млн руб., а возвращение к прежним уровням продаж — при снижении цены до 100 тыс. юаней, или 1,3 млн руб.

Валерий Чусов

авто | коммерческий транспорт

Тока не надо бояться

Если верить статистическим данным, Россия входит в пору электромобилизации: продажи демонстрируют рост на 400%, а новости о появлении производства «зеленых» машин появляются едва ли не каждый месяц. **Михаил Конончук** выяснил, тот ли это случай, когда статистике можно верить, и действительно ли российские автомобилисты входят в новую эру.

— технологии —

Кажется, началось. Новая автомобильная реальность страны искрит все сильнее — не только шоком от актуальных цен, но и благодаря невиданному наплыву электромобилей. Графики продаж растут подобно биткойну в лучшие его времена: согласно исследованию агентства «Автостат», в минувшем июле россияне купили в восемь раз больше машин на батарейках, чем в том же месяце 2022-го. Прибавка по итогам первых семи месяцев целиком тоже внушает — рост на 400%.

Не менее оптимистично звучат и новости отечественного электромобилестроения. Липецк освоил седаны и кроссоверы Evolute, столица начала поставки беспилотных «Москвичей 3e», Ижевск готовится дать народу Lada Largus без выхлопной трубы, что-то доступное и ультракомпактное зреет на калининградском «Автоторе», сверкают на выставках перспективные проекты «Атом» и e-Neva.

Однако если смотреть немного дальше газетных заголовков и углубиться в детали, картина становится не такой радужной.

Ведь то, действительно производится и продается в России сейчас, — это китайские Dongfeng и JAC с другими шильдиками. Запуск производства того же «Атома» запланирован только на 2025 год, e-Neva и это еще обещана только в 2026-м — и это если все пойдет по самому позитивному сценарию из возможных.

При этом формально локализованные у нас «китайцы» не лидируют на рынке, хотя для них и предусмотрена государственная субсидия

в размере 25% от стоимости. Даже Evolute с крупными контрактами в такси и каршеринге занимает только второе место, а «Москвич» в минувшем июле сумел дотянуться лишь до седьмого. На первом месте — Volkswagen, который официально вообще никогда не продавал в России электромобили.

Разумеется, речь здесь идет не о немецких, а о китайских VW для местного рынка — в особом фаворе у россиян кроссоверы ID.4 и ID.6. Сильные позиции модных Zeekr 001, также идущих из Поднебесной, модная прежде Tesla держится, но постепенно сдается, зато публика с интересом пробует дорожные Avatr, HONGQI и Voyah. Причем только последние две марки представлены в России официально, а все остальное — гримаса параллельного импорта. Через который к нам едет целый зоопарк: HiPhi, Lixiang, BYD, XPeng, NIO, Lynk & Co, Lotus и прочие диковины могут быть незаметны по отдельности, но сообща тоже накапливают солидный объем.

По всему выходит, что белые компании вчистую проигрывают серым и теряют солидный кусок электропрогра на стремительно развивающемся рынке. Ведь не далее как в нынешнем апреле Сергей Собянин заявлял, что один только «Москвич» должен к концу года выпустить 10 тыс. батарейных кроссоверов, и если столичная продукция не входит даже в топ-5 по стране, масштабы происходящего должны быть просто огромными.

Реальнее, однако, чуть прозаичнее. Да, в июле был поставлен абсолютный рекорд России по продажам новых электромобилей, но в абсолютных цифрах, по данным «Автоста-



та», это всего 1106 штук. А суммарно за первые семь месяцев 2023-го к розетке впервые подключились 5522 экземпляра. И то и другое — около 1% от общего объема отечественного рынка за аналогичные периоды. Для сравнения: в Европе на электромобили сейчас приходится 13% продаж, а в Китае — 24%.

Иными словами, эффект сверхнизкой базы действительно дал бурный рост статистики, но пока эта буря только в стакане. И планы правительства уже в следующем году выйти на локальное производство 17,5 тыс. машин выглядят слишком оптимистично, а именно это записано в «Концепции развития электрического транспорта» от августа 2021 года. То есть до вынужденного появления «Москвичей», Evolute и прочих.

При этом инфраструктура к электромобилизации вполне готова. По данным правительства Москвы, в столице работает уже 3,2 тыс. за-

рядных станций, хотя самих электромобилей насчитывается около 4,6 тыс. Учитывая, что многие станции могут обслуживать сразу две машины, получается по розетке на автомобиль. Плюс не надо платить транспортный налог, парковка везде бесплатная, да и километр пробега обходится вдвое-втрое дешевле, чем на автомобиле с ДВС.

Не следует думать, что россияне пугаются невозможности далеко уехать на батарейке. Реальный запас хода современных моделей достигает 400–500 км летом и уверенно превышает пару сотен зимой. Да и на главных магистральных трассах уже хватает быстрых зарядных станций, позволяющих в пределах часа восполнить запас энергии почти целиком. Более того, на днях правительство предложило в обязательном порядке устанавливать электроколонки вообще на всех АЗС, работающих на федеральных трассах, но это пока лишь размышления.

Проще говоря, прямо сейчас российский электромобильный рынок в инфраструктуру не упирается, но динамика его развития сильно отстает от планов. Вернемся к лидерам продаж: по большей части это недешевая экзотика, под крышу напичканная гаджетами, экранами и нестандартными дизайнерскими решениями. Из «нормальных» электромобилей, за которые голосует рублем реальный частный покупатель, выделяется только Volkswagen — вероятно, он для нашего человека просто понятнее и привычнее других. И тоже ведь штука недешевая — от 4,5 млн руб. и выше.

С другой стороны, «Москвич 3e» и Evolute i-Joy нынче обойдутся примерно в 3,5 млн руб. — это уже с учетом госсубсидий. И спорить с клиентами, которые доплачивают за китайского «немца» вместо российского «китайца», практически невозможно. А в «народном» сегменте, который нынче находится где-то около

метки 2 млн руб., предложений, по сути, и нет. Разве что седан Evolute i-Pro, но он ведет родословную еще от древнего Nissan Almera, построенного на ветхозаветной платформе B0 от Renault Logan. И возраст, помноженный на изначальную бюджетность, не скрывает никаким электрогримом. Альтернативой выступают крошечные, размером со Smart, корбочки из Китая, за которые тоже просят под 2 млн руб.

Вот и получается, что выбора у небогатого покупателя толком нет и путь все равно лежит к условным Lada Vesta или Chery Tiggo. А те, кто хочет реально дешево и от розетки, уже давно все поняли и закупились подержанными хэтчбеками Nissan Leaf по полмиллиона и меньше — за Уралом таких очень много.

Да, батарейки у них зачастую изношены и держат по 50–100 км, но при наличии частного дома или гаража это не проблема — на ежедневные поездки хватает. К тому же вокруг этого сегмента уже сформирован и сервисный бизнес: умельцы перебирают аккумуляторы, меняют деградировавшие модули, увеличивают емкость, заливают новые прошивки — словом, все хорошо изучено и налажено. Для понимания масштабов: всего электромобилей в России сейчас около 26 тыс., и 10 с лишним тысяч — это как раз такие же Nissan.

Сегодня можно констатировать: интерес к электромобилем в стране точно есть. Мартовское исследование «СберАвто» показало, что подумывать о покупке такой машины готовы аж 42% россиян. Но для серьезного, массового сдвига нужны столь же серьезные усилия со стороны государства — по примеру того же Китая, где программа субсидирования без перерыва проводится уже больше 13 лет. Рынок, конечно же, будет развиваться и без этого, но по своим правилам, а не в соответствии с декларируемыми планами. Звучат они меж тем амбициозно: к 2030 году общее число электромобилей в России должно составить минимум 5% от всего автопарка, а максимум — 30%. Для истории зададим точку отсчета: сейчас этот показатель равен 0,06%.

Премиум переходит на мандарин

— аналитика —

Премиальный сегмент российского автомобильного рынка в условиях санкционного занавеса оказался на пике параллельного импорта. Однако свои амбициозные претензии на присутствие в этой самой маржинальной рыночной нише все настойчивее предъявляют китайские производители.

Каждый десятый новый автомобиль в России традиционно продавался в премиальном сегменте: доля этой самой маржинальной рыночной ниши редко когда опускалась ниже 10%. Например, по данным «Автостата», в 2021 году в России было продано 160,9 тыс. премиальных машин, что составляло 10,2% всего рынка. Более половины продаж сегмента тогда приходилось на немецких лидеров — BMW (29% в сегменте) и Mercedes-Benz (26%). Неплохие были позиции у Lexus (12%), Audi (10%), Volvo (6%), Porsche (4%). К другим значимым игрокам премиального сегмента российского рынка относились также такие бренды, как Land Rover, Genesis, Cadillac, Infiniti, Mini, Jaguar. Но с февраля прошлого года все эти бренды прекратили официальные отгрузки своих машин в Россию.

Все поставки традиционных лидеров премиального сегмента перешли в руки независимых импортеров по схемам параллельного импорта. И объем таких поставок существенно сократился как в абсолютных показателях, так и в показателях доли рынка. По данным «Автостата», за первые семь месяцев 2023 года в Россию по схемам параллельного импорта было поставлено 18 тыс. автомобилей «традиционно премиума», что составляет 3,6% от всех новых проданных за этот период новых легковых машин.

Освободившееся же место в премиум-сегменте активно занимают китайские производители. За январь—июль было реализовано около 28 тыс. новых премиальных машин китайских марок, что 5,5 раза больше, чем за тот же период прошлого года. Благодаря такому росту китайский премиум занял рекордные 5,6% всего авторынга, а в сумме премиальный сегмент занял 9,2%, то есть почти обычную свою десятую долю.

Традиционные ценности

Резкий спад доли присутствия традиционных премиальных марок в России прежде всего объясняет-



ся взлетом цен на такие автомобили. Замысловатые логистические цепочки, таможенное оформление, отсутствие координации поставок со стороны производителя подняли розничные расценки на популярные модели BMW, Mercedes-Benz и других марок очень значительно — в среднем в полтора-два раза. Например, если до начала СВО популярную модель BMW X5 можно было купить примерно за 7–8 млн руб., то сейчас в салонах машину не найти дешевле 11–12 млн руб. в зависимости от комплектации.

При этом дилеры подчеркивают, что заказать можно любую модель и комплектацию, которую вам в течение месяца привезут из третьей страны. Также есть довольно большой выбор «живых» машин в наличии. «В салонах нашей компании сейчас представлены автомобили брендов Audi, BMW, Mini, Mercedes-Benz. Поставляются также Volvo, Jaguar, Land Rover. Большинство авто поступают из стран ближнего зарубежья и Азии», — рассказывает генеральный директор группы компаний «Автостар» Андрей Ольховский. — В настоящее время в Россию благодаря параллельному импорту можно до-

ставить практически любой автомобиль по желанию клиента. Специалисты компании помогут с выбором варианта, а также возьмут на себя полное сопровождение сделки на всех этапах оформления заказа. Однако стоит учитывать, что цены на такие автомобили выше и зависят как от колебаний курсов валют, так и от сложности способа доставки.

«Благодаря параллельному импорту на российский рынок продолжают поставляться новые автомобили традиционных лидеров премиального сегмента — в том числе, конечно, Mercedes, BMW и Audi. У дилеров сегодня представлен широкий модельный ряд данных марок, — продолжает Игорь Назаров, директор «Авион Премиум». — Так, например, по бренду Mercedes у нас в наличии есть E-класс, GLC, GLE, GLS, S-класс. Среди моделей марки Audi можно назвать Q6, A8, A4, RS4, E-Tron. Что касается стоимости, то на рынке в целом сегодня наблюдается ступенчатый рост цен, который происходит во всех сегментах. Цены, в частности, менялись в большую сторону и в июле, и в августе. Можно ожидать, что осенью рынок ожидает очередное подорожание».

Гарантийные необязательства

Нет проблем сейчас и с обслуживанием поставок запчастей традиционных премиальных авто, за исключением того, что цены на запчасти и расходные материалы за последний год также внушительно выросли — минимум на 20–30%, а по некоторым категориям существенно выше. И также придется подождать с поставками на заказ сложных агрегатов. Сейчас по параллельному импорту в Россию поставляются расходные материалы практически для всех премиальных автомобильных марок, — говорит Андрей Ольховский. — В наличии есть фильтры, колесные диски, тормозные колодки, а также лобовые стекла, фары, бамперы и многое другое. Определенные затруднения сохраняются с поставками сложных узлов и некоторых кузовных запчастей. Среди них — двигатели в сборе, головки блока цилиндров, агрегаты трансмиссии. Сроки поставок этих комплектующих могут составлять до 60 дней.

Проблемой сейчас остается гарантия на поставляемые по параллельному импорту премиальные автомобили. Заводская гарантия на такие машины сейчас на нашу страну не распространяется. В этих условиях продавцы придумывают различные схемы, чтобы убедить клиента в надежности покупки.

Большинство крупных независимых импортеров сейчас от своего имени дают гарантию на предлагаемые ими автомобили, согласно которой продавец берет на себя ремонт авто в течение гарантийного срока. Или вот еще новый подход: привлечение страховых компаний к обеспечению гарантийных обязательств. В последнее время все больше дилеров предлагает купить страховку от поломки. И если какой-то агрегат выйдет из строя, то ремонт оплачивает страховая компания. «Практика страхования автомобиля от поломок широко распространена, например, в США, где на постгарантийные автомобили можно приобрести страхо-

ку на случай разных технических неисправностей», — комментирует Александр Груздев, генеральный директор Gruzdev Analyze. — В России сейчас тоже расширились возможности выбора подобных страховых продуктов. Если раньше покупатель получал только заводскую гарантию, то теперь он может выбрать страховой продукт под свои запросы, например дополнительно застраховать двигатель или коробку передач на случай неисправностей. Таким образом, в настоящее время на рынке сложились условия для развития разнообразных страховых продуктов и в целом сформировались факторы, которые могут стать стимулом для развития разнообразных услуг, например контракт на обслуживание автомобиля».

Китайское наступление

Китайские автопроизводители особенно заинтересованы в освоении освободившейся премиальной ниши российского авторынга, где прибыльная маржа традиционно выше. Пока здесь особенно преуспела марка Exeed — суббренд автопроизводителя Chery, которому, по данным «Автостата», по итогам продаж за семь месяцев текущего года досталось три четверти (73%) всех продаж премиальных китайских машин в России. Седьмую часть (14%) в структуре китайского премиума заняла марка Tank. Еще примерно 6% получил другой новичок — Voyah.

Но в ближайшее время расстановку сил может измениться, так как все больше премиальных китайских марок будут атаковать российский рынок. Например, весной текущего года официальные продажи в России начал бренд Hongqi, являющийся подразделением корпорации FAW. В переводе название марки означает «Красное знамя», она существует с 1958 года, и на ней традиционно передвигаются руководители китайской Компартии. С июня в России официально продаются четыре «краснознаменных» модели: это флагманский роскошный седан H9, большой элек-

трический кроссовер E-HS9 и модели покомпактнее — седан H5 и кроссовер H55. Цены на Hongqi демократичнее, чем на модели той же большой «немецкой тройки», они начинаются с 4,8 млн руб., а самый дорогой роскошный полностью электрический кроссовер E-HS9 стоит от 9,5 млн руб., что минимум в полтора раза дешевле европейских конкурентов.

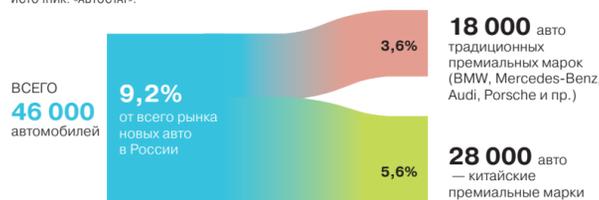
Одновременно в России нарастают продажи других китайских премиальных брендов. Пока их провозят по схемам параллельного импорта, но есть высокая вероятность, что сами производители начнут официально их поставлять в Россию. Речь идет, например, о таких марках, как Zeekr (суббренд Geely), HiPhi (компания Human Horizons), LiXiang (Li Auto) и другие. Китайские производители охотно дают заводскую гарантию на свои машины, и отношение потребителей премиального сегмента к производителям из КНР постепенно меняется. «Только у китайских авто в премиум-сегменте сейчас есть заводская гарантия на срок от трех до пяти лет. Владельцам же европейских, американских и японских авто премиум-класса сейчас часто приходится доплачивать дилеру за гарантийные сроки эксплуатации, — говорит руководитель дилерского направления автомобильного маркетплейса Fresh Евгений Житнухин. — Наш маркетплейс даже проводил исследование в марте 2023 года для выяснения уровня удовлетворенности россиян китайскими автомобилями. Число желающих пересечь на представителях автопрома КНР в том числе в сегменте премиум за год увеличилось с 10% до 40%. Из этого можно сделать вывод, что отношение российских автомобилистов к премиальным китайским авто ежегодно меняется в лучшую сторону».

«Продукция китайских брендов отвечает запросам клиентов премиального сегмента, о чем свидетельствуют растущие продажи этих марок на российском рынке, — соглашается Александр Груздев. — Разумеется, имидж китайского автомобиля премиального класса пока еще не соответствует имиджу, например, премиальных «немцев». Но со временем этот стереотип удастся, я уверен, победить и преодолеть благодаря главным образом медийной работе самих же брендов. Стоит, кстати, отметить, что в плане дизайна китайские марки сделали большой и качественный шаг вперед, а в плане оснащения своих авто — обогнали и многих европейских и японских конкурентов».

Георгий Алексеев

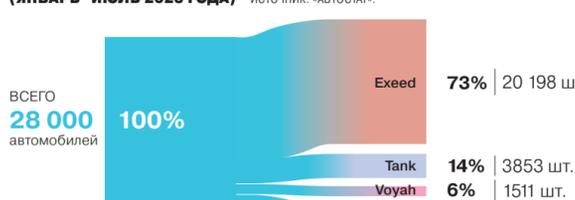
ПРОДАЖИ ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТО В РОССИИ ЗА ЯНВАРЬ–ИЮЛЬ 2023 ГОДА

ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



ВЕДУЩИЕ КИТАЙСКИЕ ПРЕМИАЛЬНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ МАРКИ В РФ (ЯНВАРЬ–ИЮЛЬ 2023 ГОДА)

ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



*LiXiang, Zeekr, Hongqi, HiPhi и другие.

авто | коммерческий транспорт



«Россия для HONGQI — стратегический рынок»

О развитии на российском рынке продаж автомобилей премиального бренда HONGQI рассказывает

Иван Савельев, директор по продажам представительства HONGQI в России.

— интервью —

— Официально бренд HONGQI объявил о выходе на российский рынок в апреле. Почему компания решила открыть для себя Россию именно сейчас?

— Да, мы объявили о выходе на российский рынок в апреле, а 25 мая официально запустили наш бренд и представили модельный ряд. Российский рынок — один из самых важных в Европе, кроме того, он является ключевым и стратегическим для нас. Учитывая имидж нашего бренда, развитие бизнеса и преимущества для клиентов, самый правильный способ — осваивать этот рынок самостоятельно, без посредников.

— Сколько уже дилерских центров HONGQI в России? В каких городах? Как будет расширяться сеть до конца этого года? С какими крупными дилерскими предприятиями вы сотрудничаете?

— На данный момент открыты 11 дилерских центров в шести городах: Москва, Санкт-Петербурге, Казани, Краснодаре, Сочи и Ростове-на-Дону. Наши партнеры имеют большой опыт работы с премиальными брендами, технические возможности представлять HONGQI на высоком уровне и опытную, высокопрофессиональную команду, которая будет развивать бизнес вместе с нами.

Конечно, мы планируем расширять дилерскую сеть, и этот процесс начнется уже в течение этого года.

Партнерами бренда HONGQI уже стали крупные российские компании, специализирующиеся на работе в премиум-сегменте, такие как «Панавто», «Авилон», «Ключавто» и другие. Персонал первых дилерских центров HONGQI проходит тренинги по продажам и обслуживанию автомобилей, в дальнейшем профессиональное обучение сотрудников при участии китайской стороны будет проводиться на регулярной основе. Также с целью обеспечения быстрой и бесперебойной доставки запчастей и расходных материалов для автомобилей HONGQI в Подмоскovie открыт специальный склад.

— Расскажите о сертифицированных моделях бренда HONGQI в России.

— На данный момент у нас есть три сертифицированные модели: H9, H5 и H5S. В ближайшее время заканчивается полная сертификация еще одной модели, официально поставляемой и продаваемой нами, — E-HS9.



Премиальный седан HONGQI H9 отличается мягкий гибридный двигатель (2,0T + 48V), подвеска с интеллектуальной системой управления амортизаторами, семиступенчатая автоматическая коробка передач с двойным сцеплением (DCT), задний привод, такие передовые опции, как многочисленные системы помощи водителю, скрытые наружные дверные ручки, двухцветный дизайн кузова.

Другой наш премиальный седан — HONGQI H5 — характеризуется вместительностью: его длина составляет 4,985 м, ширина — 1,865 м, высота — 1,465 м. Модель имеет передний привод и оснащена турбированным бензиновым двигателем рабочим объемом 2,0 л номинальной мощностью 218 л.с. (максимальный крутящий момент — 340 Н•м) с восьмиступенчатой автоматической коробкой передач. Средний расход топлива авто составляет 6,6 л на 100 км, разгон до 100 км/ч осуществляется за 7,8 с. На выбор предлагаются две комплектации. Уже первая — Comfort — отличается наличием таких опций, как панорамная крыша, автоматическое включение фар, интеллектуальное управление ближним и дальним светом, водительское сиденье с электрорегулировкой по восьми направлениям, вентиляция, подогрев передних сидений, двухзонный климат-контроль, атмосферный свет в салоне, датчик качества воздуха, датчики парковки, видеорегистратор, парковочный ассистент с камерой на 360°. Во второй комплектации — Deluxe — к перечисленным опциям добавляются адаптивная система ближнего света, наружные зеркала с запоминанием параметров, отделка сидений кожей, электрорегулировка водительского си-

дней по 12 направлениям, беспроводное зарядное устройство для мобильного телефона.

— Что можно сказать о модели H5S?

— Премиальный внедорожник HONGQI H5S имеет длину 4,76 м (ширина — 1,907 м, высота — 1,7 м). Его конструкция включает полный привод, бензиновый двигатель рабочим объемом 2,0 л мощностью 218 л.с. с шестиступенчатой автоматической коробкой передач. Расход топлива в комбинированном цикле — 8,2 л на 100 км, разгон до 100 км/ч осуществляется за 8,7 с. Возможны пять режимов движения: эконом, комфорт, спорт, снег, бездорожье. Внедорожник предлагается в двух комплектациях. В первую — Comfort — входят автоматическое выравнивание и включение фар, электрозеркала с подогревом, накладки на пороги со светодиодной подсветкой, панорамная крыша, передние и задние датчики парковки с камерой 360°, сиденья с отделкой из кожи Nappa и Alcantara, сиденье водителя с электрической регулировкой по 12 направлениям, вентиляция и подогрев передних сидений, подогрев задних сидений, аудиосистема Bose с 12 динамиков, двухзонный климат-контроль, датчик качества воздуха. Электронные ассистенты представлены круиз-контролем, системой мониторинга слепых зон и системой помощи при спуске. Во второй комплектации — Deluxe — добавлены такие опции, как беспроводная зарядка телефона, зеркало заднего вида с мультимедиа, интеллектуальное управление дальним светом, система запоминания параметров сиденья водителя, адаптивный круиз-контроль, предупреждение о выходе из полосы движения.

— Как будет расширяться модельный ряд HONGQI в этом году? Какие автомобили появятся в России в 2024 году?

— На самом деле, мы запустили процесс сертификации большего количества моделей, среди которых компактный SUV и минивэн, и надеемся, что как можно быстрее представим в России больше новых автомобилей, отвечающих требованиям местного рынка и ожиданиям наших клиентов. В следующем году мы запустим как минимум одну-две новые сертифицированные модели.

— Электрический кроссовер HONGQI E-HS9 некоторые в России называют «китайским „Роллс-Ройсом“». Вам нравится это сравнение?

— Действительно, клиенты называют его так, и это служит подтверждением высокого уровня дизайна, комфорта и роскоши, которые воплощает эта машина. Но у HONGQI уникальные гены и родословная, и мы подчеркиваем индивидуальность наших автомобилей, их неповторимые черты.

Что же касается характеристик модели HONGQI E-HS9, то стоит отметить, что этот полностью электрический премиальный внедорожник оборудован полным приводом (4WD) и двумя двигателями — мощностью 160 кВт и 245 кВт. Время разгона до 100 км/ч — 4 секунды. Запас хода — 510 км (цикл NEDC), сверхбыстрая десятиминутная зарядка позволяет проехать 100 км. Конструкция машины также включает в себя регулирующую пневмоподвеску с интеллектуальной системой управления амортизаторами. В отделке используются высококачественные материалы, автомобиль также оснащен системой контроля качества воздуха в салоне, десятью подушками безопасности, матричными светодиодными фарами.

— Каковы основные ценности бренда HONGQI?

— HONGQI является выдающимся представителем автомобильной промышленности Китая, самым историческим и премиальным автомобильным брендом в стране. Столпы Великой державы и Гордость Нации — вот основные ценности HONGQI.

— Сейчас важным моментом для каждого покупателя авто в России является гарантия производителя. Какую заводскую гарантию предоставляете вы?

— Мы предлагаем клиентам гарантию на автомобили, поставившие официально ООО «Фав Восточная Европа» и приобретенные у официальных дилеров HONGQI. Она составляет два года или 100 тыс. км пробега в зависимости от того, что наступит раньше.

Кроме того, в данный момент каждому клиенту предлагаются дополнительно три года (до 150 тыс. км общего пробега) безвозмездного устранения неисправностей, возникших не по его вине. И еще три года (до 160 тыс. км общего пробега) — на тяговую батарею электромобиля. С условиями мож-

но ознакомиться, обратившись к нашим официальным дилерам.

— Многие компании на российском рынке активно продвигают программу трейд-ин. Есть ли такая программа у вас?

— Да, у HONGQI есть собственная программа trade-in в России. Сумма выгоды варьируется в зависимости от конкретной модели. До конца сентября этого года при покупке электрического полноприводного внедорожника HONGQI E-HS9 и полноприводного внедорожника премиум-класса H5S действует спецпредложение, выгода по которому может составить до 500 тыс. руб. Программа распространяется на новые автомобили HONGQI E-HS9 и H5S во всех комплектациях. В ее рамках доступны стандартный и премиальный трейд-ин. В первом случае выгода при покупке E-HS9 и H5S составит 300 тыс. руб., при этом в зачет принимаются автомобили любых марок. Премиальное предложение предусматривает скидку 500 тыс. руб. при сдаче по программе трейд-ин автомобилей определенных марок (их перечень можно уточнить у официальных дилеров бренда). Все машины должны быть не старше восьми лет, обязательный срок владения автомобилем с пробегом — не менее трех месяцев с даты регистрации в ГИБДД. Эта программа не единственная для бренда. Так, при покупке новых седанов премиум-класса HONGQI H9 и H5 New во всех комплектациях постоянно действует спецпредложение, в рамках которого по программе трейд-ин предусмотрены скидки от 45 тыс. до 130 тыс. руб. Мы нацелены на рост продаж и планируем регулярно делать покупателям такие предложения.

— Планирует ли HONGQI запустить сервис по прокату автомобилей в России?

— Самостоятельно мы не планируем запускать такой бизнес, но видим усиливающийся интерес к нашим автомобилям и не исключаем, что наши партнеры будут в этом заинтересованы. Мы со своей стороны готовы поддержать такой сервис.

— Собираетесь ли вы в будущем локализовать производство моделей HONGQI в России?

— Это будет зависеть от рыночных показателей и развития бизнеса в России. В будущем мы не исключаем такой возможности.

— Последняя мировая тенденция — переход автомобилей на новые источники энергии. Какие планы у HONGQI в этом направлении?

— Компания HONGQI уже несколько лет разрабатывает автомобили на новых источниках энергии. Как вы можете видеть, наш флагманский продукт на российском рынке E-HS9 — это чисто электрическая модель. В будущем по мере роста потребительского спроса мы также представим в России больше своих моделей на новых источниках энергии.

Беседовал Алексей Коротков

Грузовики взяли на себя больше

— аналитика —

После крутого пика 2022 года рынок грузовых и коммерческих автомобилей начал оживать. Китайские модели заменили ушедшие из России европейские и американские бренды, отечественные производители создали новые логистические цепочки для поставки импортных компонентов. При этом ситуация, однако, в некоторых сегментах рынка остается непредсказуемой.

Рынок коммерческих автомобилей демонстрирует примерно такие же тенденции, что и легковой сегмент: объем продаж растет, как и доля китайских производителей. Хотя на рынок грузовиков и автобусов марки из КНР пришли несколько позже легковых, им удалось довольно быстро закрепиться, в том числе и потому, что для потребителей таких машин происхождение бренда имеет меньшее значение.

Рынок легких коммерческих автомобилей (Light Commercial Vehicles — LCV) — фургонов и микроавтобусов с полной массой до 3,5 тонны и числом мест до девяти — позволяет водить их с «легковой» категорией В, после марта прошлого года он испытал существенный спад, и продажи в 2022-м в итоге были на 48% меньше, чем в 2021-м: 75,2 тыс. против 144 тыс. Это, в частности, связано и с уходом с рынка европейских производителей: Volkswagen, Mercedes-Benz, Peugeot, Citroen, Ford.

Некоторые из них выпускались в России, в частности, Ford Transit производил завод «Соллерс» в Елабуге, и в 2021 году он сделал 21 452 Transit. В 2022-м Ford отказался от участия в СП, и производство Transit было остановлено после выпуска 5746 штук. «Соллерс» был вынужден искать новый продукт, и концу года было запущено производство двух моделей под собственным брендом — «Соллерс Атлант» и «Соллерс Аргон», созданных на основе моделей китайской компании JAC. В конце июля 2023 года был выпущен пятитысячный «Соллерс Атлант».

Первые места на российском рынке теперь занимают местные бренды: ГАЗ в июле продал 4360 LCV, в основном это GAZelle Next, УАЗ — 1118, «Соллерс» занял третье место с результатом 510 автомобилей — в основном это «Атлант» (400 штук).

Четвертое место у Lada, в число 306 LCV под этой маркой входят Largus, а также фургоны и легкие грузовики производства ВИС, которые продаются через дилерскую сеть Lada. В пятерку также вошла корейская Hyundai (194).

Всего за первые семь месяцев 2023 года в России было продано 44 645 легких автомобилей. Это на 0,9% меньше, чем за такой же период 2022-го. При этом если в первые три месяца продажи были существенно ниже прошлогодних — в начале 2022 года продажи были исключительно велики, то в мае—июле рынок перешел к росту, что, впрочем, связано с эффектом низкой базы.

Сейчас продажи стабилизировались, и если ситуация не изменится, то продажи новых LCV за весь 2023 год будут на уровне 80 тыс. автомобилей. В 2022-м продажи составили 75,2 тыс. LCV — это был спад относительно 2021 года на 47,8%.

Продажи средних и тяжелых грузовиков за семь первых месяцев 2023 года, по данным агентства «Автостат», составили 75 868 машин. Оценка конкурирующего «Автостат Инфо» несильно отличается: 76 325 проданных автомобилей.

По сравнению с 2022 годом продажи выросли на 71,2% («Автостат») или на 72% («Автостат Инфо»). Это связано не только с востребованностью средних и тяжелых грузовиков, но и со смягчением условий лизинга. Как уже писал «Ъ», лизингодатели отреагировали на изменение условий, и теперь средний размер первого платежа сократился с 20% в 2021 году до 7–8%, а в некоторых случаях равен нулю. Средние сроки лизинговых договоров доходят до 48 месяцев, есть примеры удлинения их до 84, то есть семи лет. Это снижает ежемесячные платежи, и новые грузовики могут себе позволить больше клиентов. Кроме того, им есть где зарабатывать с помощью таких автомобилей — в России продолжается строительство.

По итогам полугодия первое место занимал КамАЗ с результатом 15 632 проданных автомобиля и долей рынка 24,9%. Остальные места в первой пятерке заняли китайские марки: Sitrac (10 403 шту-

ки), Shacman (продукция компания Shaanxi, 8652 шт.), FAW (6864 шт.) и Howo (3668 шт.). ГАЗ в этом классе занял шестое место (3216 шт.), MAZ — седьмое (3044 шт.), «Урал» — восьмое (1625 шт.). Из европейских производителей заметные продажи были у Mercedes-Benz (546) и MAN (432).

В июле лидером ожидаемо стал все тот же КамАЗ — 2618 машин за месяц, но уже только 19,9% общих продаж. К нему вплотную приближается китайский Sitrac — 2550 автомобилей и 19,4% рынка. Остальные позиции в первой пятерке тоже у китайских брендов: Shacman (третье место с результатом 2081 автомобиль, это двукратный рост по сравнению с июлем 2022 года), четвертое — у FAW (1608 штук, в 3,5 раза больше, чем годом ранее) и пятое — у Howa (563 штуки). Эти пять брендов заняли вместе примерно две трети рынка.

Если ближайшая перспектива продаж автомобилей этого класса выглядит вполне оптимистично, то положение производителей стран Таможенного союза, российских и белорусского, не улучшается. Возможно, в оставшихся месяцах года ситуация изменится: увеличение утильсбора должно поддержать российских производителей тяжелых грузовиков. Именно на них он вырос наиболее значительно — на некоторые категории прирост составил 1 млн руб. Однако это вряд ли смутит потенциальных покупателей, которые приобретают такую технику в лизинг: увеличение ежемесячных платежей будет сравнительно невелико, к тому же эти расходы в конечном итоге оплачивает заказчик услуг по перевозкам. Таким образом, пока причин для заметного снижения спроса ни на тяжелые грузовики в целом, ни на китайские модели не видно.

Пассажирский коммерческий транспорт существует в не совсем рыночных условиях: городские и пригородные автобусы приобретают за счет бюджета, и объем продаж зависит скорее от финансирования в различных регионах и муниципалитетах.

В июне 2023 года было приобретено 3,6 тыс. новых автобусов — это на 76% больше, чем за тот же ме-

сяц 2022-го. Из них 455 — «ПАЗы», второе место занимает китайский Yutong (в пять раз больше, чем в июне прошлого года). ЛиАЗ, НефАЗ и Volgabus поставили соответственно 250 (рост в 2,9 раза), 157 (рост в 6,5

раза) и 80 (на один больше, чем в июне прошлого года).

За первое полугодие продано 8537 новых автобусов — на 35% больше, чем за первое полугодие 2022 года.

Валерий Чусов

KAMAZ-54901

- КОМФОРТАБЕЛЬНАЯ КАБИНА ШИРИНОЙ 2,5 М С РОВНЫМ ПОЛОМ
- ЭКОНОМИЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ KAMAZ МОЩНОСТЬЮ 460 Л.С.
- МУЛЬТИМЕДИЙНАЯ СИСТЕМА С СЕНСОРНЫМ ЭКРАНОМ И НАВИГАЦИЕЙ
- МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ ДО 120 000 КМ

KAMAZ-ЛИЗИНГ

- АВАНС от 0%*
- ЛИЗИНГОВЫЕ КАНИКУЛЫ
- РАСПРОДАЖА KAMAZ-5490 С ПРОБЕГОМ

*Аванс 0% предоставляется при положительном результате АФД на основании полного пакета документов. Подробную информацию о программах приобретения автомобилей KAMAZ в лизинг читайте на сайте www.kamazleasing.ru. Лизинг-автотехника осуществляет АО «Лизинговая компания «КАМАЗ».

8-800-555-00-99
www.kamaz.ru, callcentre@kamaz.org

ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА



ИГОРЬ ЛАРИОНОВ

- ▶ Полная масса автопоезда 45 т.
- ▶ Нагрузка на седельно-сцепное устройство до 10 т.
- ▶ Низкая снаряженная масса и оптимальная развесовка по осям – увеличение грузоподъемности автопоезда до 1,2 т.
- ▶ Адаптация к холодным климатическим условиям: утепление кабины, зимний пакет опций.
- ▶ Оптимальная геометрия зацепления полуприцепа.
- ▶ Надежная и экономичная силовая линия: 470 л. с./2200 Нм, 12 РКПП.
- ▶ Гарантия 3 года без ограничения пробега.

Реклама



st.tech
8-800-700-0-747
звонок по России бесплатный

