

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

Товар просится в кузов

Автотранспорт повышает свою роль в международной торговле

| 4

Перепутали газ с тормозом

Большинство перевозчиков предпочитают автомобили на традиционном топливе

| 8

Самосвал без балласта

Утилизационный сбор может быть временно отменен

| 12

Запрет в нашу пользу

Отечественные производители специальной и строительной техники получили преимущества

| 16



ШИРЕ ПАРК!

**В ЭТОМ ГОДУ НА РЫНОК
ВЫЙДУТ НОВЫЕ МОДЕЛИ
ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ**

Серия низкопольных автобусов ЛИАЗ-5292



ПАССАЖИРОВМЕСТИМОСТЬ:

ЛИАЗ-5292
10,5 м до **75** человек

ЛИАЗ-5292
12 м до **114** человек
лучший показатель
пассажировместимости
среди автобусов
большого класса

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Серия низкопольных автобусов ЛИАЗ-5292 длиной 10,5 м и 12 м;
- Высокая надежность и ресурс агрегатной базы – ресурс более 1 млн. км;
- Экологический стандарт EURO-4, 5;
- Высокая надежность кузова – не менее 12 лет;
- Пассажировместимость от 75 – 114 человек
- Доступность для всех категорий пассажиров.

ГАЗ
г р у п п а

www.bus.ru

ООО «Русские Автобусы – Группа ГАЗ»

г. Москва
тел./факс: +7 (495) 720-50-29/06
rap@ruspromauto.ru

г. Санкт-Петербург
тел./факс: +7 (812) 458-77-99
EugenySB@ruspromauto.ru

г. Павлово
тел./факс: +7 (83171) 3-12-59, 3-57-64
salesved@gaz.ru

г. Курган
тел./факс: +7 (3522) 630-361, 630-363/364
s.naydina@tdkavz.ru

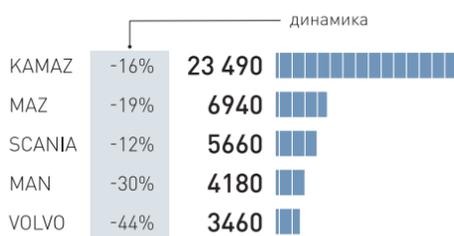
Российский и зарубежный автопром идет навстречу пожеланиям перевозчиков

тема номера

Обстановка по требованию

Отечественный авторынок скорее жив, считают эксперты. Конечно, нельзя сбрасывать со счетов падение объемов производства (в коммерческом сегменте в 2014 году — 24,4%) — будем надеяться, временное. Но если рассматривать развитие рынка с точки зрения расширения продуктовой линейки, роста качества выпускаемой техники, повышения ее надежности и моторесурса, экологического класса, использования альтернативных видов моторного топлива, то здесь прогресс налицо.

ТОП-5 ЛИДЕРОВ ПРОДАЖ В РФ ГРУЗОВИКОВ МАССОЙ СВЫШЕ 16 Т В 2014 Г., ШТ.
Источник: АА «Автостат»



В СВОЕ ВРЕМЯ наша автомобильная промышленность не могла удовлетворить потребительский спрос по количеству и номенклатуре техники. А сейчас, по словам руководителя дирекции экономики транспорта Аналитического центра при правительстве РФ Михаила Низова, потенциал отечественного автопроизводства превышает спрос потребителей, и машины скапливаются на складах. Однако, если раньше вопросам себестоимости, рентабельности и конкурентоспособности заводы не придавали особого значения, и потребитель пытался взять хоть что-нибудь — лишь бы досталось, то в современных рыночных условиях потребители предъявляют особые требования к продукции, исходя из обилия предложений производителей из всех стран мира. И наш автопром просто вынужден идти навстречу этим пожеланиям. Одним из способов преодоления стагнации для отечественных предприятий является выпуск новых моделей, как говорится, с «изюминкой». А для зарубежных брендов добавляется еще локализация производств в России. «Автопроизводители уже действуют. Иностранцы делают ставку на локализацию производства (например, сборка Mercedes-Benz Sprinter Classic на ГАЗе, выпуск Volkswagen Crafter на нижегородском заводе «Луидор», Ford Transit на «Форд Соллерс» в Елабуге, а также тягачей MAN под Санкт-Петербургом). Отечественные заводы борются с кризисом, расширяя модельный ряд и пробуя захватить новые ниши. Например, ГАЗ активно продвигает новую модель Next, позиционируя ее как более современный автомобиль, чем «Газель», а также планирует выпустить среднетоннажный грузовик на замену «Валдая». Нижнекамцы вывели на рынок магистральный тягач КАМАЗ-5490, который должен позволить заводу увеличить долю в нише тягачей до 25%», — сообщил «РГ» замгендиректора Русского АвтоМотоКлуба Андрей Барсуков. При этом Группа ГАЗ, выпустившая в 2014 году на рынок 13 новых и модернизированных продуктов, делает ставку не только на внутренний спрос, но и развитие экспорта, что позволяет компании диверсифицировать валютные риски. В 2014 году получен европейский сертификат на автомобиль ГАЗель NEXT. В сентябре 2014 года начато производство ГАЗель NEXT Евро-5 в Турции. А со II квартала 2015 года стартуют продажи этой марки в юго-восточной Европе. Известные зарубежные бренды также не дремлют. Скажем, у Volkswagen Коммерческие автомобили в этом году будет несколько премьер. 4 февраля уже представлено новое поколение Caddy, скоро состоится премьера нового поколения Т6 (Transporter, Caravelle, Multivan) — на эти модельные группы приходится более 70% продаж марки в России. «Несмотря на сокращение рынка, в прошлом году мы передали клиентам более 12 тыс. авто, включая пикапы, сохранив лидирующую позицию среди иностранных производителей LCV (3-е место среди всех производителей). И если в 2014 году доля рынка марки составляла 7,3%, то за первые два месяца года она выросла до 9,8%», — подчеркнул глава марки Volkswagen Коммерческие автомобили Михаил Семенихин. «Scania в этом году сертифицировала на российском рынке новую линейку коммерческих автомобилей стандартов Евро-5 и Евро-6, использующих в качестве топлива сжатый природный газ. Это развозные грузовики, различная коммунальная техника, а также городские автобусы. Оптимизи-

зированная производительность позволяет получать мощность и крутящий момент, сопоставимые с параметрами дизельного агрегата.

На российском рынке компания также предлагает газовые грузовики серии «Р», поставка которых возможна как в исполнении комплектного седельного тягача, так и в виде шасси под различные виды надстроек. Поставляемые автомобили предлагаются в двух конфигурациях: с колесной формулой 4x2 или 6x2 с управляемой задней осью и полностью пневматической подвеской. В стандартную комплектацию включена автоматическая 6-ступенчатая коробка передач Allison, которая по желанию оснащается встроенным ретардером. Все более востребованными становятся карьерные самосвалы для горной промышленности. Есть также индивидуальные решения для перевозки кормов, зерна и различных сельхозкультур», — сообщила «РГ» начальник отдела маркетинга «Скания-Русь» Анастасия Лазурко.

В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ПОТРЕБИТЕЛИ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ОСОБЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДУКЦИИ

«В современных экономических условиях клиент будет стремиться к максимальному сокращению издержек и расходов на содержание транспортного парка. Для оптимизации транспортных расходов мы предлагаем систему управления парком в реальном времени IVECONNECT. Она отслеживает все параметры автомобиля, а также способна оценивать технику вождения и проводить обучение в реальном времени, что в перспективе может принести до 11% экономии на топливе. Одним из выгодных приобретений в плане снижения издержек может стать магистральный тягач Iveco Stralis CNG/LNG, способный работать на сжатом/сжиженном природном газе. За три года владения автомобилем потребитель сэкономит до 25–30% от совокупной стоимости владения по сравнению с дизельным аналогом, а если говорить исключительно о затратах на топливо, то автомобиль способен принести почти двукратную экономию, — говорит директор по маркетингу компании «Ивеко Россия» Дмитрий Швед, — кроме того, в марте начались продажи тяжелого грузовика Iveco 682 с колесной формулой 6x4. Он оборудован двигателем Cursor 9 и доступен в версиях самосвал, миксер, шасси и седельный тягач. А в июне состоится премьера нового поколения легкого Iveco Daily. Этот автомобиль получил престижную международную награду Van of the Year 2015 за лучшие в своем классе показатели полезной нагрузки, объема кузова и экономичности».

259

ТЫСЯЧ ГРУЗОВИКОВ И АВТОБУСОВ ПОПОЛНИЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК В 2014 ГОДУ

Автотранспорт повышает свою роль в мировой экономике и международной торговле

из первых рук

Товар просится в кузов

Мировой автопром находится на пороге фундаментальных изменений в области энергоэффективности и внедрения интеллектуальных транспортных технологий. Автотранспорт является участником любой логистической цепочки, связующим звеном производства и потребления. В отличие от других видов транспорта он обеспечивает уникальную гибкость при организации перевозок «от двери до двери». О роли автотранспорта в России и в мире «РГ» рассказывает глава постоянного представительства Международного союза автомобильного транспорта (IRU) в Евразии Дмитрий Чельцов.

справка

Международный союз автомобильного транспорта (IRU) — всемирная организация, занимающаяся проблемами автотранспорта в 68 странах на 4 континентах мира. Союз был основан в 1948 году. Штаб-квартира располагается в Женеве (Швейцария). Имеются два представительства — в Брюсселе и Москве, которые проводят и координируют политику IRU соответственно в странах Европейского союза и Содружества Независимых Государств. В соответствии с мандатом ООН основной задачей IRU является защита интересов отрасли и организация международного сотрудничества в области грузового и пассажирского автотранспорта в интересах гармоничного и устойчивого развития мировой экономики. Постоянное представительство IRU в Москве открыто в 1998 году. Важное место в деятельности союза занимает разработка резолюций в области международных перевозок автомобильным транспортом для содействия гармонизации правил и предписаний, существующих в отдельных странах. Они касаются общетранспортной политики, профессиональной подготовки водителей автотранспортных средств, Конвенции МДП, международной перевозки пассажиров, ограничения весовых норм и размеров автотранспортных средств, международной перевозки скоропортящихся грузов, безопасности дорожного движения и т.п.



РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Есть ли достойные конкуренты у автомобильного транспорта в перевозке грузов и пассажиров? Сколько примерно грузов (в физическом и стоимостном выражении) перевозит автотранспорт в год (в мире или в Европе)?

ДМИТРИЙ ЧЕЛЬЦОВ: Каждый компонент или готовое изделие, где бы они ни производились и ни использовались, как минимум один раз были перевезены на грузовике. А если говорить о сложных изделиях, то участие автотранспорта в обеспечении производственного процесса еще более значительно. Возьмем, к примеру, смартфон. Он состоит из десятков деталей и элементов, производимых во многих странах на различных континентах и собираемых в конечном итоге, например, на предприятиях в Китае (более 1 млрд шт. ежегодно). Таким образом, рынок смартфонов в значительной степени зависит от налаженных, оперативных, простых и удобных транспортных связей, в которых автотранспорт взаимодействует с морским, железнодорожным и авиационным видами транспорта. И объемы операций в ходе этого взаимодействия постоянно увеличиваются.

Конкуренция является обязательным условием эффективной экономики. Автомобильный транспорт функционирует в условиях жесткой конкуренции с другими видами транспорта.

Сейчас зоной преимущественного использования автотранспорта при перевозках грузов считаются расстояния до 300 км, однако на практике он конкурирует с железными дорогами и на расстояниях перевозки 2700—3000 км, а в отдельных случаях, о чем свидетельствуют данные отдельных исследований, — до 5 тыс. км. Что касается пассажирских перевозок, то здесь конкурентных аспектов еще больше: автобусы соперничают с железными дорогами, легким рельсовым транспортом, даже с гражданской авиацией в междугороднем сообщении.

По данным международной статистики, в мире до 80% грузовых отправок, измеряемых в метрических тоннах, и до 90% в стоимостном выражении приходится на автотранспорт. На долю автобусов в мире приходится в среднем до 60% всего объема перевозок пассажиров (без учета автомобилей в личном пользовании).

из первых рук

Для эффективного функционирования транспортных систем и логистики наряду с конкуренцией необходимо слаженное взаимодействие различных видов транспорта. Пассажиры к обычным и высокоскоростным железным дорогам подвозят автобусы и такси. Из морских портов, аэропортов и с железнодорожных станций груз до конечного потребителя также доставляется в основном автотранспортом. От четкого взаимодействия разных видов транспорта зависят как благополучие простых людей, так и функционирование любого бизнеса.

РГ: В России роль автотранспорта в обеспечении потребностей экономики страны так же велика, или он уступает позиции конкурентам?

ДЧ: Россия занимает огромную, но неравномерно освоенную территорию. И с точки зрения состояния и доступности транспортной инфраструктуры автотранспорт играет важнейшую роль в обеспечении экономических и социальных потребностей. По данным Росстата, в 2014 г. на автотранспорт приходилось около 69% совокупного объема отправляемых грузов и 59% объема перевозки пассажиров. Доля автотранспорта в грузообороте, измеряемом в тонно-километрах, несколько ниже вследствие значительной протяженности маршрутов транспортировки массовых грузов по железным дорогам и по трубопроводам. Высокая мобильность и конкурентоспособность автотранспорта в перспективе будет только способствовать укреплению его позиции в системе координат транспортной отрасли.

РГ: А какая доля приходится на международные перевозки и каково значение международных автоперевозок для российской экономики?

ДЧ: Международные автоперевозки грузов являются одним из наиболее динамичных и рыночно ориентированных секторов российской экономики, в котором функционирует 7,5 тыс. автотранспортных компаний, владеющих общим парком подвижного состава свыше 55 тыс. автомобилей и создающих более 200 тыс. рабочих мест. Вклад этого сектора в доходную часть бюджета РФ превышает 270 млн долл.

ежегодно. Суммарная емкость российского рынка международных автоперевозок оценивается в 7 млрд долл., а ежегодная валютная выручка, приходящаяся на отечественных перевозчиков, — более 3 млрд долл.

В условиях глобализации международной экономики и торговли автотранспорт становится незаменимым при доставке российских внешнеторговых грузов высокой степени обработки без перегрузок в пути. За счет высокой интеграции в международные логистические цепочки поставок автотранспорт наиболее привлекателен для малого и среднего бизнеса, заинтересованного в отправках мелких партий внешнеторговой продукции.

Примерно 16% объема импортных грузов ввозится в Россию автотранспортом. Особенностью здесь является то, что все же наибольший объем импорта поступает через российские порты, а вывоз этих грузов из порта на автомобиле и доставка до конечных потребителей уже по формальным признакам не относятся к международной перевозке. В экспортных перевозках доля автотранспорта сегодня составляет 3%. Это связано прежде всего со структурой российского экспорта, имеющего ярко выраженную сырьевую направленность.

РГ: Каковы перспективы перехода автомобильного транспорта на альтернативные виды топлива? Насколько Россия идет в ногу в этом вопросе с другими странами мира?

ДЧ: Мировая автомобильная промышленность находится на пороге фундаментальных изменений в области энергоэффективности и внедрения интеллектуальных транспортных технологий. К новым технологиям, внедряемым в автомобилестроении, я бы отнес, с одной стороны, создание электромобилей с аккумуляторными батареями высокой емкости, с другой — использование силовых установок с водородными топливными элементами. И хотя сейчас инновации находят свое отражение главным образом в сфере автомобилей для личного пользования, в будущем возможно появление общественного пассажирского транспорта и легкого коммерческого транспорта, которые не будут потреблять бензин или дизельное топливо. Пока рано говорить о том, что революция началась в области тяжелых грузовиков. Однако даже эволюционные процессы с появлением грузовиков экологического класса Евро-6 кардинально меняют ландшафт рынка автоперевозок грузов.

К сожалению, российская автомобильная промышленность существенно отстает в выпуске современного подвижного состава. Мы знаем, что КАМАЗ серьезно занят вопросами создания и производства автомобилей высоких экологических классов, однако, к сожалению, в этой сфере наша страна пока идет по пути так называемого «догоняющего развития», предполагающего использование не своих, а передовых зарубежных технологий.

Сейчас, к сожалению, отечественный автотранспортный бизнес живет в условиях дефицита современного подвижного состава, который мог бы использоваться на высококонкурентных рынках, в первую очередь в Европе. Поэтому вопрос этот для нас, автомобилистов, является чрезвычайно актуальным.

подготовила / ИРИНА ФУРЦОВА

EURO CARGO

СОХРАНЯЕМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС

ВЫГОДА ДО 1 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ



АНТИКРИЗИСНЫЕ ЦЕНЫ НА НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ
КУРС 1 У.Е. = 50 РУБЛЕЙ

ЕВРОПЕЙСКИЙ ГРУЗОВИК ПО АНТИКРИЗИСНОЙ ЦЕНЕ

➕ Шасси и полнокомплектные автомобили с полной массой 12, 14 и 18 т.

➕ Турбированные двигатели мощностью от 250 до 280 л.с.

ПОДРОБНОСТИ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ И ПО ТЕЛЕФОНУ ГОРЯЧЕЙ ЛИНИИ



IVECO
WWW.IVECO.RU

Горячая линия в России

8 800 200 04 42

Реклама. Товар сертифицирован.

НОВОСТИ



Вздремнет шофер в «ГАЗоне»

ГРУППА ГАЗ начала производство и продажи двух новых модификаций среднетоннажного грузового автомобиля «ГАЗон NEXT». «ГАЗон NEXT City» предназначен для городских перевозок с интенсивными циклами погрузки и разгрузки. Грузопассажирская модификация «ГАЗон NEXT» отличается двухрядной кабиной с дополнительной дверью с правой стороны. Обе модификации выпускаются в вариантах как со стандартной, так и с удлиненной колесной базой.

На «City» установлены колеса уменьшенной размерности (19,5 дюйма), что обеспечивает низкую погрузочную высоту. Диск колеса не имеет запорного кольца, а шины — бескамерные, с низким профилем. Для обеспечения высоких динамических характеристик изменены передаточные числа главной передачи автомобиля. Просторная кабина грузопассажирской модификации вмещает семь человек. Дополнительная распашная дверь обеспечивает удобство входа-выхода пассажиров заднего ряда. Спинка заднего сиденья раскладывается в полноценное спальное место.

Новый автомобиль отличается высоким уровнем функциональности, комфорта и экономической эффективности. Он на 12–17% дешевле в эксплуатации, чем грузовики предыдущего поколения. Современные технические решения и тщательный выбор поставщиков позволили Группе ГАЗ обеспечить лучшие в этом классе условия гарантии: три года, или 150 тыс. км пробега. Интервал техобслуживания автомобиля составляет 20 тыс. км. Грузоподъемность авто увеличена до 5 тонн. На автомобилях установлен экономичный двигатель ЯМЗ-534, один из самых современных дизельных силовых агрегатов. Мощность двигателя по сравнению с предыдущими моделями увеличена со 136 до 149 л.с. ✕

Премьера четвертого поколения

VOLKSWAGEN Коммерческие автомобили представил четвертое поколение одной из популярнейших моделей — Caddy. Для нового авто наряду с проверенным мотором Евро-5 предлагаются самые современные двигатели стандарта Евро-6, отличающиеся максимальной эффективностью. В линейке двигателей TDI представлен двухлитровый четырехцилиндровый силовой агрегат, для которого предусмотрено четыре модификации. Мощность дизельных двигателей варьируется от 75 до 150 л.с. Компактный грузовой фургон Caddy BlueMotion — самый экономичный вариант модели, разработанный специально для внутригородских перевозок. «Предлагая расход топлива менее 4 литров на 100 км пути, новый Caddy устанавливает очередной стандарт экономичности», — сообщил член правления марки Volkswagen Коммерческие автомобили Экхард Шольц, — благодаря концепции уменьшения рабочего объема и наличию турбонаддува этот силовой агрегат развивает более высокую мощность по сравнению с предшественником, расходуя при этом на 28% меньше топлива. Продажи Caddy нового поколения в Германии стартуют в конце июня; вскоре после этого автомобиль будет представлен и на других рынках, в том числе в России ✕



Без шума и пыли

КОМПАНИЯ Iveco готова обеспечить российский рынок качественными и экологичными решениями, что особенно важно в условиях растущего спроса на газовую технику. Газовые модификации присутствуют во всех моделях Iveco. Так, метановые Eurocargo позволяет перевозчику снизить затраты на топливо и обеспечить экологически чистую перевозку для продуктов питания. Eurocargo идеально подходит и для коммунальных служб. На российском рынке доказали свою эффективность мусоровозы и подметально-вакуумная техника. Газовые автомобили намного экологичнее дизельных, что обусловлено более низким (до 95%) выбросом сажи и меньшим содержанием в выхлопе окиси азота. Уровень шума от газовых двигателей в среднем на 5 дБ ниже. «Сегодня Iveco является одним из лидирующих поставщиков коммерческого транспорта на сжиженном газе. К тому же мы активно продвигаем идею перехода на сжатый природный газ», — отметил гендиректор «Ивеко Руссия» Альфредо Дэррико ✕

LF выезжает на улицы

НИДЕРЛАНДСКИЙ автогигант DAF представил в России новые грузовики серии LF экологического класса Евро-5 для городских и региональных перевозок. В линейку входят модели тоннажем в 12, 14, 16 и 19 тонн, последняя версия предназначена для строительного сегмента. LF отличаются обновленным внутренним и внешним дизайном, абсолютно «свежей» ходовой частью и эффективной трансмиссией. Как отмечают автопроизводители, новые грузовики имеют «дружелюбный» внешний вид, что немаловажно для техники, которая будет часто появляться на улицах города. Как сообщил «РГ» генеральный директор компании «ДАФ Тракс Рус» Ари Хендрикс, в Европе эта модель представлена в версии Евро-6. Но специально для России завод DAF провел реинжиниринг производственного цикла и адаптировал LF под качество топлива, используемого в нашей стране. А директор по маркетингу и продажам DAF Trucks Рон Бонсен отметил, что LF — лучшие в мире грузовики в своем классе, то есть для развоза товаров в большом городе. А вообще на сбыт техники в России концерн DAF возлагает большие надежды: «В РФ 3,5 млн грузовиков, их парк требует обновления. И DAF надеется принять в этом участие. Рост продаж компании напрямую зависит от того, насколько интенсивно мы будем прирастать в России», — сообщил Рон Бонсен ✕



GAZель Next

Citiline

18+



кредит и лизинг 10%*

18+1

ПАССАЖИРОВМЕСТИМОСТЬ

190 см

ВЫСОТА САЛОНА

20 тыс. км.

МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ

ГАЗель NEXT Citiline – современный, надежный и безопасный автобус для внутригородских и пригородных маршрутов. Отличительными особенностями модели являются просторный 19-местный пассажирский салон высотой 190 см, богатое базовое оснащение и широкий набор дополнительных опций. Удобные пассажирские сиденья, автономный отопитель, большая площадь остекления делают поездку комфортной, а современная тормозная система с ABS гарантирует максимальную безопасность в пути.



8-800-700-0-747
(звонок по России бесплатный)

azgaz.ru

* Компания-партнер ООО «Элемент Лизинг». Все расчеты осуществляются в рублях РФ. Удорожание 10% в год возможно при условиях: срок лизинга 12-36 мес., первоначальный взнос 25-30% от стоимости автомобиля, график платежей дигрессия. В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут быть предусмотрены комиссии. Суммы страховых премий (КАСКО, ОСАГО) в отношении предмета лизинга, стоимость ремонта и технического обслуживания автомобиля, суммы административных штрафов, транспортного налога и иных обязательных сборов в соответствии с законодательством РФ Лизингополучатель оплачивает самостоятельно. Данная информация не является публичной офертой. Возможны иные варианты расчетов. Условия действительны на 24.02.2015г.

Банк-партнер ООО «Русфинанс Банк». Данная ставка отражает затраты клиента на покупку автомобиля в кредит на основных условиях программы при одновременном субсидировании официальным дилером «ГАЗ» розничной цены автомобиля. Основные условия программы: тариф «Акция ГАЗ СТ2», кредит в рублях, срок 24 мес., первоначальный взнос от 30% стоимости автомобиля, процентная ставка в кредитном договоре 19,4%, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок действия кредитного договора. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» лицензия ЦБ РФ №1792 от 13.02.2013. Требования, предъявляемые к заемщику, решение о выдаче кредита или отказе в выдаче кредита определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancebank.ru <<http://www.rusfinancebank.ru>>. Не является публичной офертой. Условия действительны на 24.02.2015г.



Большинство российских перевозчиков пока предпочитают автомобили на традиционном топливе

перспектива

Перепутали газ с тормозом

В этом году в активную фазу вступает амбициозный транспортный проект, связанный с переводом общественного транспорта на газомоторное топливо. На федеральном уровне речь об этом ведется давно, однако наиболее существенный импульс внедрения экологически чистой техники регионы получили с октября минувшего года, когда на места начали поступать госсубсидии для ее закупок.

автор / ОКСАНА ПЕРЕПЕЛИЦА

ОБЪЕМ потребления газа в качестве моторного топлива в РФ сейчас составляет не более 0,2% от общего количества. Однако при поэтапном развитии рынка уже через пять лет прогнозируется значительное увеличение потребления компримированного природного газа (метана) до 10,4 млрд куб. м в год. В компании «Газпром газомоторное топливо» считают, что его сегменты будут распределены следующим образом: общественный транспорт и коммунальная техника — 50%, грузовой транспорт для внутригородских перевозок и легкий коммерческий транспорт — 30%, личный транспорт — 10%, сельхозтехника — 20%.

Пока что собственных средств на подобное обновление парка у региональных властей, как правило, недостаточно, более того, и заявленные меры господдержки не всегда эффективны. Так, например, депутаты тюменской городской Думы выступили за то, чтобы переход общественного транспорта на газ происходил только за счет перевозчиков. Впрочем, полагают думцы Тюмени, стимулом для собственников автобусного парка могут стать конкурсные условия по перевозкам, где муниципалитет вправе закрепить наличие автобусов на газомоторном топливе как один из критериев выбора. Как считает исполнительный директор по развитию проекта CNG компании «Русские машины» Петр Золотарев, перевод автомобилей на газовое топливо невозможен без стимулирования со стороны государства, поскольку при покупке такой техники требуется более высокая первоначальная инвестиция, а для ее эксплуатации необходима специальная инфраструктура. Поэтому во всем мире локомотивом развития отрасли становятся специализированные законодательные акты и меры поддержки, в том числе не монетарные. При этом очень важно, чтобы программа развития газового транспорта была долгосрочной и являлась частью комплексной программы обновления транспортного парка страны.

прямая речь



ДМИТРИЙ ШВЕД,
директор по маркетингу
компании «Ивеко Россия»

Газовые автомобили намного экологичнее и экономичнее дизельных аналогов. Кроме того, они работают гораздо тише, что особенно важно для коммунальной техники, которая часто задействована в ночное время суток. Владельцы газовых автопарков, в свою очередь, получают возможность сократить расходы на топливо почти в два раза.

«Техника на природном газе — наиболее перспективное направление. Газовый транспорт имеет высокую окупаемость за счет низкой цены на топливо и уменьшения эксплуатационных издержек. Снижение расходов на эксплуатацию — особенно актуальный фактор при переходе на перспективные экологические стандарты, который влечет удорожание стоимости техники и топлива. Экологический эффект очень важен. Современные исследования показывают, что газовый транспорт, в отличие от дизельного, не дает выбросов канцерогенных веществ и кардинально уменьшает выбросы парниковых газов в атмосферу», — подчеркивает он.

Очевидно, что наиболее позитивно программу перевода общественного транспорта и техники коммунальных служб на газомоторное топливо оценивают производители автотранспортных средств. Для этого есть свои основания. По словам директора по маркетингу компании «Ивеко Россия» Дмитрия Шведа, эта программа способна значительно сэкономить бюджетные средства при правильном инвестировании, поскольку совокупная стоимость владения транспортным средством, работающим на природном газе, в среднем на 30% ниже в сравнении с дизельным аналогом. «Но здесь речь идет именно о моделях коммерческого транспорта, которые специально спроектированы для работы на сжатом или сжиженном метане», — уточняет Швед. Однако он отмечает и существующие проблемы создания соответствующей сервисной инфраструктуры: «Сеть АГНКС очень разрознена, заправочных станций не хватает. И «Газпром» сейчас активно решает эту проблему. Что касается сервиса, то перед производителями стоят две приоритетные задачи: подготовить персонал для обслуживания газовой техники и соответствующим образом модернизировать технические станции».

Комплексные решения для перехода общественного и коммунального транспорта на КПГ готовы предложить и китайские компании. С их помощью, например, планируется реализовать проект перевода общественного транспорта на ГМТ в Челябинской области. Как отметил генеральный директор компании «Корпорация Развития» Сергей Маслов: «Китайские партнеры, как основные потребители газа, обладают большим опытом в области производства и реализации СПГ. Объединив усилия, мы получим уникальные возможности развивать на своей территории уже опробованные китайскими коллегами производства. Постепенно мы рассчитываем полностью вывести транспортные предприятия на новый уровень, с новой эффективной логистикой и новыми экономичными автобусами».

Однако прежде участникам рынка предстоит преодолеть административные барьеры, которые возникают из-за устаревших норм, регулирующих строительство заправок. Именно они являются главным препятствием для развития заправочной инфраструктуры, полагает Петр Золотарев. «Для того чтобы покрыть территорию РФ и создать необходимые условия для функционирования газового транспорта, нужна четкая программа, создающая сеть заправок с шагом около 50–100 км в каждом регионе. На первом этапе эффективной мерой может стать субсидирование первых нескольких тысяч АГНКС с развитием региональных рынков сбыта КПГ в 40–50 регионах РФ», — считает он. Впрочем, задержка развития инфраструктуры технического сервиса и заправочных станций не сказывается на самом рынке предложений транспортных средств. Он довольно об-

➔ **Альтернативное топливо в РФ востребовано «городскими» грузовиками и коммунальной техникой.**



фото Ирины Фурсовой

перспектива

ПРОГНОЗ ПЕРЕХОДА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА
НА ГАЗОВОЕ ТОПЛИВО К 2030 ГОДУ, %

Источник: «Газпром экспорт»



ширен. Полный модельный ряд газовых автобусов выпускает Группа ГАЗ, чей продуктовый портфель включает порядка десяти моделей КПП-автобусов всех классов и назначений марок ЛИАЗ, ПАЗ и КАВЗ. С 2010 года здесь производят «ГАЗель БИЗНЕС» на СПГ, с 2013-го ведется выпуск «ГАЗель БИЗНЕС» на КПП. Модельный ряд газовой техники постоянно обновляется. Недавно представлены прототипы автомобилей нового семейства ГАЗель NEXT и ГАЗон NEXT с двигателями Евро-5 на КПП. Совместно с компанией Westport автопроизводители разработали газовые двигатели ЯМЗ-530. На российском рынке полную гамму автомобилей, работающих на сжатом или сжиженном газе, предлагают и в компании Iveco. Примером автомобиля для коммунального хозяйства является мусоровоз CRV 1600, оборудованный газовым двигателем Евро-6. Еще одна модель — 12-тонный Iveco Eurocargo. Полного баллона ему может хватить на 450 км. Кроме того, на совместном предприятии «ИВЕКО-АМТ» в Челябинской области под заказ устанавливаются газовые силовые агрегаты на шасси с любыми типами надстроек. Для

Тем временем

Несмотря на то что в Европе отношение к газомоторной технике отличается от российского, перспективные модели не всегда и там находят спрос. Так, у концерна DAF «не пошел» ГМТ-грузовик серии LF. Теперь он экспонат музея истории марки в Эйндохене, где расположена штаб-квартира автогиганта. А вот Scania в России продала 5PL-провайдеру сети ресторанов быстрого питания автомобили с газовыми двигателями Евро-6.

сектора общественного транспорта готовым решением может стать газовый маршрутный автобус Iveco Daily CNG, который выпускает «СТ Нижегород». Этот автобус вошел в список 100 лучших товаров России. Благодаря разнице в стоимости дизельного топлива и природного газа он оправдывает вложения уже в первый год эксплуатации.

Но пока большинство перевозчиков не торопятся делать ставку на экологичные виды транспорта, не будучи до конца уверенными в их экономической целесообразности. Как рассказал гендиректор компании «Выбор» Алексей Волков, газовая техника на 5–10% дороже традиционной. При этом теоретически она могла бы быстрее окупаться благодаря низкой стоимости топлива, но на практике это трудно реализовать из-за слабо развитой заправочной сети. Кроме ее развития, стимулом для перевозчиков могла бы стать отмена транспортного налога на соответствующие категории авто, а также повышение эффективности обслуживания газовой техники, в частности, совершенствование системы перепроверки баллонов ×

44,6

ТРИЛЛИОНА КУБОМЕТРОВ
СОСТАВЛЯЮТ РАЗВЕДАННЫЕ
ЗАПАСЫ ПРИРОДНОГО ГАЗА
В РОССИИ

За простой не платят

Две трети всех заказов получают таксопарки экономкласса

РОССИЙСКИЕ ТАКСОПАРКИ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ НОВЫЕ ИНОМАРКИ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА, СОБРАННЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ. НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ У ВЛАДЕЛЬЦЕВ КОМПАНИЙ-ТАКСИ ПОЛЬЗУЮТСЯ СЕДАНЫ И УНИВЕРСАЛЫ. ПОСЛЕДНИХ В ТАКСОПАРКАХ ДО 40%.

автор / ИННА ЗУБАРЕВА

ДОЛЯ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
ПО БРЕНДАМ, %

Источник: РwC



*объявили об уходе с российского рынка в 2015 году

ОБНОВЛЯТЬ «колеса» менеджеры таксопарков стараются не реже, чем в 3–4 года, причем сотрудничать предпочитают не с производителями, а с дилерами. «Каждый производитель, разумеется, хвалит свой бренд, но реалии таковы: именно такси быстро показывают, какая марка надежна и проста в эксплуатации. В то же время выбор иногда объясняется и «привычками» рынка. Например, VIP-клиенты привыкли к автомобилям Mercedes и другие машины не воспринимают как бизнес-класс. Поэтому покупка других марок может повлечь риски, связанные со сложностью продажи услуг клиентам», — говорит руководитель Наутаки, член Ассоциации «Национальный совет такси» Вячеслав Пархоменко. Российские таксопарки чаще всего приобретают автомобили Hyundai Solaris, Skoda Octavia, Ford Focus, Renault Logan и Chevrolet Lacetti. Перевозчики, работающие в бизнес-сегменте, предпочитают автомобили марок Mercedes (Е класса), Audi, Toyota и Lexus. Средний возраст автомобиля в парках — 2–3 года. В хорошем таксопарке редко эксплуатируются автомобили старше 4 лет. Конечно, при правильной эксплуатации возможно работать и 5–7-летними. Обычно это машины высокого класса. Авто экономсегмента, как правило, не соответствуют стандартам после 3 лет эксплуатации. Средний автопарк на рынке Москвы имеет до 30 собственных автомобилей. «Это то количество, при котором «проверяется», сможет ли парк работать и развиваться. Меньшее количество машин не позволяет получать прибыль, большее — усложняет управление парком. Без нужного опыта и правильно подобранной команды большое количество машин может принести серьезные

убытки. Если руководитель сможет нащупать «золотую» середину, парк начнет приносить прибыль и будет развиваться», — говорит Пархоменко.

По данным АА «Автостат», российский рынок корпоративных продаж автомобилей в 2014 году снизился на 6%. Свои первые машины автопарки закупают у дилеров. И это не мешает им получать хорошие скидки за счет объемов заказа. Работа напрямую с производителями возможна в редких случаях. Дело в том, что парки обновляются небольшими порциями, а заинтересовать производителя можно крупными заказами — от 100 машин.

Более 75% всех заказов получают таксопарки экономкласса. Не очень востребованы в столице мини-вэны: такие автомобили дороги в закупке и под них нужно искать клиента. Что касается универсалов, то это более 40% всего подвижного состава. Такие автомобили чаще всего востребованы для поездок в аэропорты.

Таксопарки стали активно использовать в своей работе технологии. Появилось специализированное ПО для диспетчеризации и мониторинга, машины стали оснащаться GPS-устройствами и мобильным Интернетом. С появлением навигаторов работа таксиста теперь не требует досконального знания города. Привлечение заказов тоже стало более технологичным — вместо покупки рекламы теперь можно просто подключить к агрегатору онлайн-заказов. Появился целый класс таксопарков, которые работают только на заказах от агрегаторов.

Сегодня на рынке такси очень серьезная конкуренция. Но появилась тенденция по сокращению количества перевозчиков. «Затрудняется выход на рынок новых компаний, поскольку су-

щественно растут издержки (стоимость автомобилей, кредитование и лизинг, комиссии агрегаторов, предоставляющих заказы), а стоимость поездки остается той же, что и в прошлом году», — говорит директор по развитию Taxi-korporativnoe.ru Елена Гизерская. По словам экспертов, новоявленные владельцы парков редко задумываются о том, где они будут брать заказы. Появление таких сервисов, как Яндекс.Такси, GetTaxi, создают иллюзию, что заказы будут всегда и их хватит всем.

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ АВТОМОБИЛЯ В ТАКСОПАРКАХ — 2–3 ГОДА

Часто парки начинают с того, что демпингуют, предлагают водителям низкие проценты по своим комиссиям. Это приводит к тому, что прибыли не хватает на качественный маркетинг. Эксперты уверены, что российский рынок такси в самом начале пути. «У нас еще очень несовершенное законодательство в этой области. В частности, штраф за нелегальный извоз (когда в такси используется автомобиль без специального разрешения) составляет 5 тыс. руб., в то время как официальный таксопарк практически за любое нарушение должен заплатить 50 тыс. (например, за отсутствие отметки механика в путевом листе). У нас нет сильных профсоюзов и иных организаций, которые способны отстаивать права таксистов», — говорит Елена Гизерская ×

Доехали до Балкан

«ГАЗель NEXT»

будет продаваться в Юго-Восточной Европе



автор / АНТОН СУРИН

ГРУППА ГАЗ, входящая в состав одной из крупнейших в России диверсифицированных промышленных групп «Базовый Элемент», впервые представила семейство автомобилей «ГАЗель NEXT» клиентам из Республики Сербия и других стран Балканского полуострова. Презентация состоялась на крупнейшей ежегодной автомобильной выставке Belgrade International Car Show-2015. «Группа ГАЗ» и компания Verano Motologistic, официальный дистрибьютор марки ГАЗ на Балканах, также объявили о предстоящем старте продаж автомобилей марки ГАЗ в странах Юго-Восточной Европы во втором квартале 2015 года.

Посетителям представили грузовые «ГАЗель NEXT» с однорядной кабиной, грузопассажирские версии с двухрядной кабиной, а также спецтехника на их базе, в том числе пожарный автомобиль и машина скорой помощи. Также на выставке показаны полноприводные автомобили семейства БИЗНЕС, в том числе ремонтная мастерская на базе «Соболя 4x4». Все автомобили оборудованы дизельными двигателями Cummins 2,8 ISF и соответствуют экологическим нормам «Евро-5». На первом этапе продажи марки начнутся в столице Сербии Белграде и городе Ниш — крупном промышленном и торговом центре на юге страны. Затем, до конца 2015 года, продажи стартуют в Боснии и Герцеговине, Черногории и Македонии. Реализация автомобилей будет вестись через девять дилерских центров в четырех странах. «Подписание соглашения с новым партнером является частью нашей стратегии по расширению экспорта в страны дальнего зарубежья, — говорит президент Группы ГАЗ Вадим Сорокин. — В 2014 году мы начали производство и продажи автомобилей «ГАЗель NEXT» в Турции, получили Единый европейский сертификат, подтверждающий соответствие автомобиля всем требованиям Европейского союза. Уверен, что потребители в Юго-Восточной Европе по достоинству оценят преимущества нашей техники».

«У марки ГАЗ на Балканах отличные перспективы, — считает директор Verano Motologistic Милан Вукасович. — Эти машины привлекательны благодаря очень конкурентоспособной цене и хорошими условиями гарантии» ✕

ситуация

Рынок технических жидкостей снижает объемы

В условиях трудной экономической ситуации надежная и экономичная техника — отличный помощник для преодоления кризиса. Но при снижении затрат на обновление парка и удорожании стоимости обслуживания добиться надежности и экономичности проблематично.

автор / ЕВГЕНИЙ БАРАНОВСКИЙ

КОММЕРЧЕСКАЯ техника больше чем личный транспорт требовательна к качеству масел и технических жидкостей. «По данным за 2014 год, масла для коммерческого транспорта составили 36% от общего объема потребления смазочных материалов в РФ и 35% от объема производства», — рассказал «РГ» гендиректор компании «Газпромнефть — смазочные материалы» Александр Трухан. И это при том, что рынок коммерческого транспорта и спецтехники переживает не самые лучшие времена, и падение спроса наблюдается в большинстве сегментов.

«Экономический кризис всегда сопровождается снижением потребительской активности и уходом с рынка слабых игроков. Именно он расставляет все по своим местам, — пояснил Александр Трухан, — те компании, которые активно развивались в благополучные времена, инвестировали в технологии, не только спокойно переживают тяжелый период, но и находят новые точки развития».

Сам же рынок масел и технических жидкостей вряд ли сильно сокротится, во всяком случае, в сегменте для комтранса серьезного падения не ожидается. «Рынок масел, спецжидкостей и присадок, конечно же, зависит от рынка коммерческих авто, но в существенно меньшей степени, чем, например, от легковых. Более того, этот рынок в основном определяется качественным и количественным составом автопар-

МАСЛА ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА СОСТАВИЛИ 36% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПОТРЕБЛЕНИЯ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ка, который в последнее время растет. Поэтому суммарные объемы продаж масел и технических жидкостей в литрах не могут существенно сократиться даже в кризисные времена, — рассказали «РГ» в компании AGA, — однако потребители, скорее всего, предпочтут более дешевую продукцию. Поэтому компаниям, занятым в сфере производства и реализации масел и технических жидкостей, непременно придется это учесть в своей политике на рынках».

Основным продуктом среди масел и спецжидкостей для комтранса некоторые эксперты считают моторные масла, и это более чем оправданно. «Ключевой технической жидкостью для коммерческой техники являются моторные масла, учитывая, что объем заливки современных грузовиков может достигать 50 литров. Следующим продуктом по объемам производства и реализации является трансмиссионное масло», — поясняют в компании «Роснефть». «Спросом пользуются также охлаждающие жидкости, тосола и антифризы, различие между ними заключается в технологии изготовления и наличии одобрений автопроизводителей», — рассказал «РГ» Александр Трухан.

Среди компаний нет единого мнения по лидеру рынка среди спецжидкостей и автохимии, однако все компании сходятся во мнении, что применение современных жидкостей позволит не только сократить расходы, но и увеличить комфорт водителя. В «Роснефти» убеждены, что продукция, произ-

Маслом ВНИЗ



⊕ Двигатели тяжелых грузовиков входит до 50 литров масла.

веденная по самым высоким технологическим стандартам, позволяет не только увеличить продолжительность межсервисных интервалов, но существенно сэкономить на техобслуживании ТС, особенно, когда речь идет о коммерческом транспорте, эксплуатация которого осуществляется в режиме повышенной нагрузки и от технической исправности которого зависят ключевые бизнес-процессы компании.

Но каким бы хорошим и современным масло или другая спецжидкость ни были, главное их правильно подобрать и применить. «Следует запомнить главное: масло в первую очередь должно быть подходящим под конкретный автомобиль конкретного автопроизводителя, потому как даже самым дорогим, качественным, но неправильно подобранным продуктом можно навредить двигателю. Допуски выдаются только по результатам специальных тестов, в которых масла и технические жидкости проходят проверку на качество в условиях реальной эксплуатации. Производитель рекомендует только хорошо зарекомендовавшие себя продукты», — объясняет Александр Трухан.

Но, кроме масел и антифризов, есть также широчайший спектр автохимии, которая применяется на коммерческом транспорте, пусть и в меньших количествах. «Для комтранса производится относительно немного специализированных присадок, в ассортименте автохимии их не более 5%. Однако проведенные исследования показали, что для коммерческого транспорта в достаточно большом объеме применяются универсальные препараты», — рассказывают в компании AGA.

Но эти хоть и малозаметные в общем объеме продаж присадки могут существенно облегчить жизнь владельцам и пользователям коммерческой техники. «Например, антигель, добавленный в топливный бак непосредственно перед заправкой, предотвращает застывание дизтоплива и этим исключает отказ дизеля в морозную погоду. Следовательно, автомобиль при этом внезапно не остановится в зимнем лесу и салон для водителя и пассажиров не превратится в морозильную камеру», — объяснили в компании AGA.

Помимо этого среди современной автохимии есть множество других присадок и составов, которые могут не только позволить использовать технику более экономично, но и отложить ремонт техники, или вовсе обойтись без ремонта ✕

Производители
ГОТОВЫ
к снижению
продаж
грузовиков в
ближайшем
будущем

проблема

Спрос на ровном месте

Рынок грузового автотранспорта в нынешнем году, по прогнозам экспертов, вряд ли оправится от прошлогоднего нокаута. Хотя предварительные расчеты показывают вроде бы не самое страшное падение в 6,6%, в том числе по отечественным моделям в 7,3%, и по зарубежным российской сборки в 1,2%. Но это в сравнении с 2014-м, когда рынок буквально рухнул, и общее снижение производства составило почти 27%.

автор / ИРИНА ФУРЦОВА

ПАДЕНИЕ объемов продаж в 2014 году продемонстрировали практически все известные бренды: и отечественные, и зарубежные. Перспективы — увьи! — тоже неутешительные. Так, Iveco прогнозирует падение российского рынка комтранса примерно на 30% по сравнению с 2014 годом. Причем сегмент легких грузовиков пострадает в первую очередь из-за сложностей с финансированием, обусловленных высокими ставками по кредиту и лизингу. «Тяжелее всего придется в первые полгода, — считает директор по маркетингу компании «Ивеко Руссия» Дмитрий Швед, ситуация крайне непредсказуема, так как она зависит не только от экономических, но и от политических факторов». Другой зарубежный автогигант — Scania, по словам начальника отдела маркетинга «Скания-Русь» Анастасии Лазурко, оценивает уменьшение объемов продаж также в пределах 30%—40%: «Падение какое-то время будет продолжаться, но есть основание предполагать, что во второй половине года ситуация начнет меняться в лучшую сторону».

АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ СТАРАЮТСЯ МАКСИМАЛЬНО УЧЕСТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

«Значительное удорожание валют существенно подняло цены на грузовики-иномарки, а также на собираемые в России с использованием импортных комплектующих. Все это негативно отразилось на спросе, — пояснил «РГ» заместитель генерального директора РАМК Андрей Барсуков, — кроме того, на рынке наблюдается резкий спад объемов грузоперевозок (не только автомобильных), что отражается на снижении или даже отсутствии прибыли у автоперевозчиков. Такие факторы повлияли на обновление и расширение автопарков — предложение новых и подержанных грузовиков растет, а реальных сделок их купли-продажи все меньше. В ближайшее время, на наш взгляд, спрос будет смещаться в сторону малобюджетных устаревших либо подержанных моделей».

Тем не менее в стране стоит задача обновления грузового автопарка, а значит, увеличения продаж именно новых грузовиков. И автопроизводители стараются максимально учесть предпочтения потенциальных покупателей. «Два основных критерия, на которых базируется выбор грузовой техники, это надежность и рентабельность. Первая складывается из высокой ремонтпригодности, адаптированности к сложным условиям эксплуатации, запаса прочности основных агрегатов, длительного межсервисного интервала и даже эргономичности и комфорта рабочего места. Вторая — из топливной экономичности, сервисного обслуживания, а также остаточной стоимости автомобиля при перепродаже. На эти требования автопроизводитель и должен ориентироваться», — считает Анастасия Лазурко.

прямая речь



АРИ ХЕНДРИКС,
генеральный директор
компании «ДАФ Тракс Рус»

Начало года демонстрирует низкий спрос по сравнению с непростым 2014 годом. Какие-либо выводы делать, конечно, рано, все будет зависеть от макроэкономической ситуации. Укрепление рубля и снижение процентных ставок по кредитам или, в крайнем случае, их стабильность положительно повлияют на спрос. Как только ситуация нормализуется, объем продаж увеличится, ведь сейчас падение рынка связано с тем, что перевозчики откладывают инвестирование средств в новые грузовики, для того чтобы сократить расходы. Несмотря на все трудности, компания DAF видит в российском рынке огромный потенциал. Мы продолжим развивать дилерскую сеть и обязуемся повышать качество работы дилеров.

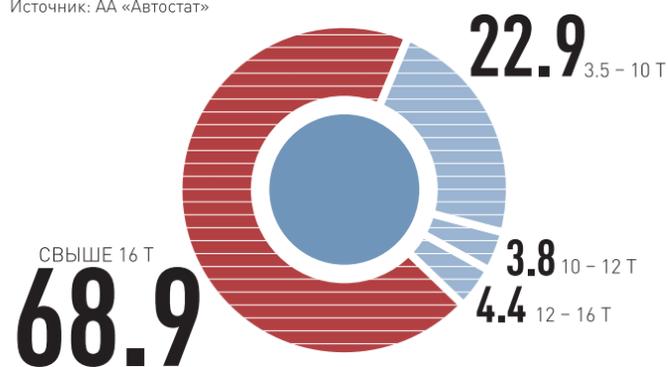
«В первую очередь потребителя интересует цена, во вторую — возможность приобретения в лизинг. Вслед за этими условиями, конечно же, следуют экономичность и надежность, так как приобретение техники — это серьезное вложение. Не менее важным аспектом при выборе является и уровень развития сервисной сети. У Iveco на территории России более 50 станций техобслуживания, что дает перевозчикам дополнительную уверенность в любой точке страны, — говорит Дмитрий Швед. — И у покупателя всегда есть выбор. Iveco производит большое количество автомобилей на заказ, используя производственные мощности не только в Европе, но и в России. Речь идет о совместном предприятии «ИВЕКО-АМТ» в Челябинской области, где выпускается большое число модификаций тяжелой техники под конкретные запросы заказчиков. И следует отметить, что индивидуальный подход имеет успех: продажи продукции завода растут год за годом, и все большее число потребителей готовы обратиться на предприятие именно за приобретением техники, удовлетворяющей специфическим требованиям».

«Это весьма верная позиция, — подтверждает начальник управления организации грузовых перевозок по России DPD в России Сергей Власов, — в связи с тем, что сейчас происходят динамичные изменения бизнес-процессов, перевозчик стремится подбирать транспортные средства под решение конкретных задач. Приведу пример. Ранее при проведении тендеров по выбору компаний для перевозок груза одним из обязательных условий для участников тендера мы ставили наличие грузовых автомобилей грузоподъемностью от 1,5 тонны и выше. А сейчас включили в тендерное задание требование о наличии у участников конкурса грузовых автомобилей грузоподъемностью до 800 кг. Это связано с тем, что на отдельных направлениях перевозок объемы грузопотоков сократились, и для снижения издержек нам потребуются малотоннажные автомобили».

Если смотреть на тенденцию последних месяцев, то падение продаж в грузовом сегменте в России может достигнуть 40%, подчеркнули «РГ» в Группе ГАЗ. Повлиять на эту ситуацию в позитивном направлении могут меры по стимулированию спроса. Например, заметный эффект оказывает программа утилизации, которая была возобновлена в 2015 году. Большое значение имеют и меры по стимулированию развития бизнеса, прежде всего малого и среднего, который создает основной спрос в сегментах легких и средних коммерческих автомобилей x

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2014 Г. ПО ПОЛНЫМ МАССАМ, %

Источник: АА «Автостат»



Утилизационный сбор может быть временно отменен

Инициатива

Самосвал без балласта

Комитет Государственной Думы по транспорту внес в правительство РФ предложение о временной отмене утилизационного сбора для автомобилей высокого экологического класса (выше Евро-4). Законодатели считают, что эта мера позволит поддержать отечественный автопром, находящийся в глубоком кризисе, и снизить цены на машины для потребителей.

автор / ИРИНА ФУРСОВА

БАЗОВАЯ ставка утилизационного сбора, введенная для отечественных автопроизводителей в начале прошлого года, для грузовиков стартует от 150 тыс. руб. Но окончательный ее размер зависит от массы, объема двигателя и некоторых других физических характеристик, влияющих на стоимость рециклинга транспортных средств. Отмена сбора — пусть и временная — позволит экономить при покупке грузовика в среднем 300 с лишним тыс. руб. Также это станет стимулом для перевозчиков к качественному обновлению парка, сделав приобретение транспортных средств с низким уровнем вредных выбросов более привлекательной.

По оценкам экспертов, в этом году в России будет продано менее 2 млн авто при том, что только отечественные мощности (собственные и локализованные) позволяют выпустить около 3 млн единиц. Поэтому, чтобы избежать закрытия части производственных линий и сокращения работников, государству необходимо принимать все возможные меры для поддержки автомобильной промышленности.

«Идея состоит в том, чтобы владелец авто стандарта Евро-4 и выше при его покупке в нынешнем году утилизационный сбор заплатил лишь в 2017-м, то есть речь идет не об отмене сбора как такового, а его временной амнистии», — сообщил «РГ» председатель комитета Госдумы по транспорту Евгений Москвичев. — Это важно для всех покупателей, но особенно — коммерческого транспорта. Во-первых, автомобиль к тому времени уже принесет определенную прибыль, во-вторых, транспортная составляющая в цене перевозимого товара не будет расти. При этом мы считаем, что автомобили отечественные, локализованные и импортные вне зависимости от форм собственности должны находиться в одинаковых условиях. Это необходимо сделать для того, чтобы в России появился экологически чистый транспорт с большим моторесурсом. Сегодня в стране около 6,3 млн грузовых автомобилей, из них минимум 1,5 млн — стандарта Евро-0 и Евро-1, причем они работают не только в коммерческих, но и муниципальных перевозках. Их КПД в большинстве не превышает 0,3%, то есть большую часть времени они стоят в ремонте, принося владельцу одни убытки».

А что думают об инициативе законодателей производители техники, дилеры, перевозчики и эксперты авторынка? Давайте узнаем их мнение.

Алексей Муханов, аналитик агентства «АВТОСТАТ»: «Снижение или отмена утилизационного сбора, а для тяжелых грузовиков он может превышать 0,5 млн руб., даст производителям дополнительную возможность сдерживать рост цен. Ведь компании, имеющие производство в России, получают субсидии для компенсации затрат на энергоресурсы, содержание рабочих мест, производство экологических автомобилей и НИОКР, что частично возмещает уплату ими утилизационного сбора. Поэтому его отмена не сможет привести к значительному снижению стоимости авто. Не исключаю, что против такого решения выступит ВТО, под давлением которой обязанность уплаты утилизационного сбора была распространена на производства, находящиеся в России».

Алексей Гуляев, гендиректор дивизиона «Химки» ГК «АвтоСпецЦентр»: «В случае одобрения правительством снижения базовой ставки утильсбора для ввозимых авто класса Евро-4 и Евро-5 появится возможность поддержать спрос россиян на автомобили. А временная отмена сбора должна коснуться все-таки моделей, которые собираются в России. Это



Фото Ирины Фурсовой

⬆ Утилизация разбитых грузовиков обходится перевозчику в копейчку.

позволит производителям машин в России иметь преференции на рынке перед ближайшими конкурентами — автомобилями корейского и китайского производства.

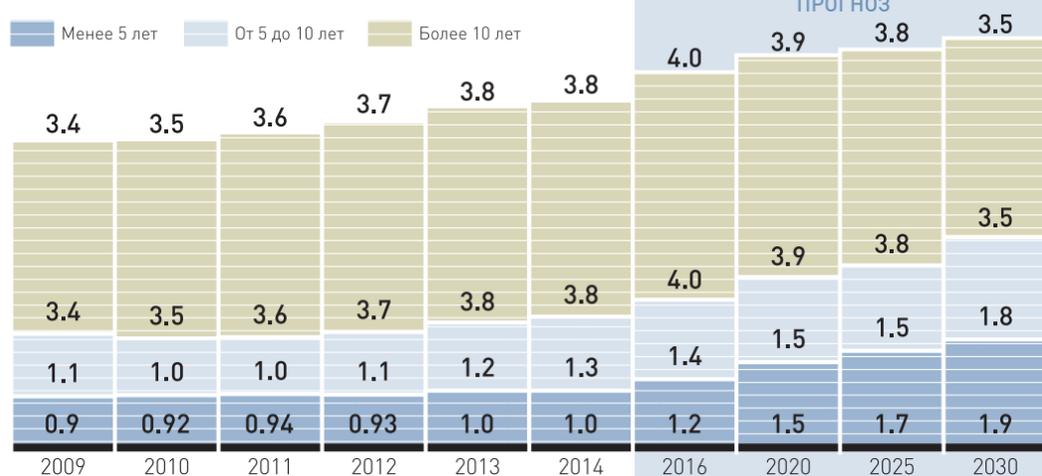
Дмитрий Швед, директор по маркетингу компании «Ивеко Россия»: «Сейчас из-за тяжелой экономической ситуации и девальвации рубля рынок коммерческого транспорта сократился примерно на 30–40%. Снижение или отмена утилизационного сбора, безусловно, снимет часть финансовой нагрузки с конечного потребителя. Так, например, утильсбор на самосвал Iveco Trakker или тягач Iveco Stralis с колесной формулой 6x2 сейчас составляет 435 тыс. руб., для легкого грузовика Iveco Daily размер — от 120 до 165 тыс. руб. Но не стоит забывать, что и у большинства потребителей, готовых приобрести эту модель, собственных средств гораздо меньше, а программы кредитования и лизинга стали недоступны для легкой и средней гаммы из-за высоких процентных ставок. В случае принятия правительством РФ положительного решения по этому вопросу наша компания готова скорректировать стоимость продукции в соответствии с изменением величины утилизационного сбора».

Андрей Барсуков, замгендиректора русского АвтоМотоКлуба: «Учитывая, что сумма утилизационного сбора, закладываемая в розничную стоимость автотранспорта, не так существенна, то ее временное снижение или отмена слабо повлияет на увеличение продаж».

Тимур Ратников, директор департамента транспортной логистики компании «Молком»: «Есть определенные сомнения, что снижение базовой ставки утильсбора окажет существенное влияние на подъем авторынка и обновление парка грузовых машин. Да, эта мера поможет снизить стоимость новой грузовой транспортной единицы на 200–300 тыс. руб. Грузовой транспорт в основном приобретается на условиях лизинга или с использованием кредитных средств. А при нынешних кредитных ставках 20–25% приобретение новых ТС экономически нецелесообразно, особенно на фоне снижения прибыли транспортных компаний за счет увеличения себестоимости перевозок при неизменных тарифах. Поэтому только за счет отмены утильсбора, без дополнительных мероприятий в сфере кредитования и лизинга, мы вряд ли сможем наблюдать значительный рост продаж новых грузовиков» ✕

СОСТАВ ПАРКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПО ВОЗРАСТУ, МЛН ЕД.

Источник: АСМ-Холдинг



Бонусные программы для постоянных покупателей поднимают продажи

маркетинг

Клиент попался на крючок

Улыбка менеджера, кажущийся бесплатными кофе и россыпь леденцов в вазочке, мягкий диван и плоский телевизор с «километровой» диагональю... Каждый клиент автосалона мечтает ждать оформления документов на покупку или возвращения своей «ласточки» с планового ТО именно в такой обстановке. С одной стороны, это вроде бы штатное гостеприимство. С другой — хитрый маркетинговый ход, помогающий добиться расположения клиента.

автор / ИРИНА ФУРЦОВА

ПРОГРАММЫ лояльности у автопроизводителей и дилеров зародились одновременно с бизнесом и, стало быть, существовали всю дорогу. Просто сейчас, в условиях падения авторынка в прошлом году и аналогичных «перспектив» в году нынешнем, они приобретают особый смысл. Если раньше различные подарки преподносились клиентам за покупку авто на определенную сумму или определенной модели (согласитесь, если вы приобрели карьерный самосвал «БелАЗ», более чем приятно получить в презент фирменный брелочек или кепочку), то теперь это становится средством борьбы за клиента вообще. Ибо нет для автопроизводителя или дилера большей беды, чем переполненные продукцией склады. И хотя, по их словам, выгоднее сбывать машину с убытком для себя, в отрасли еще не встречались случаи продаж с нулевой, а тем паче отрицательной маржей для автосалона или автозавода...

Как сообщил «РГ» заместитель гендиректора Русского АвтоМотоКлуба Андрей Барсуков, российская действительность такова, что большинство потребителей заинтересованы в получении выгоды здесь и сейчас, и не очень доверяют обещаниям чего-либо «потом». «На наш взгляд, для поддержки

ОБЪЕМ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ПО СПЕЦПРОГРАММАМ ПРЯМО ПРОПОРЦИОНАЛЕН СУММЕ ПОТРАЧЕННЫХ КЛИЕНТОМ СРЕДСТВ

спроса возможен успех программы «trade-in» (принятие по адекватной стоимости автомобиля покупателя в счет оплаты покупки нового автомобиля); прохождение у официальных дилеров техобслуживания с возможностью использования расходных материалов клиента; сопровождение эксплуатации (как на срок гарантии, так и после) автомобиля полноценной программой помощи на дорогах от автопроизводителя, что особо актуально при значительном удалении от ближайшего официального дилера; обеспечение доступного постгарантийного обслуживания и ремонта на всей территории страны, а также наличие должного количества и ассортимента запасных частей на всех уполномоченных сервисных центрах, либо возможность оперативной их доставки к месту ремонта», — подчеркнул эксперт РАМК.

«При покупке коммерческого автомобиля клиенты обращают большое внимание на послепродажную поддержку, поскольку автопарк должен работать без простоев и приносить прибыль. Для этого необходимо постоянно расширять сервисную сеть. Также необходимы новые решения для грузоперевозчиков, дающие возможность контролировать расходы и достигать максимальной экономичности. Например, благодаря системе слежения за автопарком (FMS) в транспортной компании реально полностью оптимизировать ра-

прямая речь



МИХАИЛ СЕМЕНИХИН,
глава марки Volkswagen
Коммерческие автомобили

Во времена, когда уровень продаж снижается, особенно важным становится развитие программ по послепродажному обслуживанию. Сервисное обслуживание и продажа запчастей — это один из основных источников дохода для дилеров. Для привлечения клиентов мы регулярно проводим различные сезонные акции. Например, с 1 марта объявили ценовое спецпредложение на оригинальные запасные части: на детали ходовой части, подвески и тормозной системы. Зная, насколько интенсивно и далеко не в самых идеальных условиях эксплуатируется коммерческая техника, наше предложение распространяется на весь модельный ряд (кроме Caddy) и поможет сэкономить владельцу до 30% стоимости запчастей.

бочий процесс от логистики до техобслуживания машин», — подтверждает начальник отдела маркетинга компании «Скания-Русь» Анастасия Лазурко.

По словам старшего бренд-менеджера департамента маркетинга и рекламы ГК «АвтоСпецЦентр» Елены Шевченко, специальные программы могут быть разной направленности: сбытовые, коммуникационные, лояльности и т.п., но все они направлены на «долгосрочные отношения» клиента с продавцом, дилерским центром, маркой, что обеспечит им стабильный уровень продаж благодаря постоянной клиентской базе. К сбытовым относятся программы кредитования и страхования, разрабатываемые совместно с банками-партнерами, спецпредложения при покупке каждого последующего автомобиля. Коммуникационные поддерживают интерес потребителя в течение длительного времени: мониторинг сайта, заинтересованность в получении новостей, акций. Программы лояльности позволяют накапливать бонусы с возможностью расплачиваться ими при следующих покупках. А максимальный эффект приносит грамотный программный микст. Чаще всего объем преференций по спецпрограммам прямо пропорционален сумме потраченных клиентом средств. «Стимулируя клиента на дополнительные затраты, продавцы пользуются такими инструментами, как скидки, подарки, бесплатные диагностики, увеличение срока гарантии, VIP-статус — подготовка парковочного места, персональный менеджер и чашка кофе», — говорит Елена Шевченко.

«Практика показывает, что российские потребители очень требовательны к качеству продукции и вместе с тем чувствительны к ее цене. Предоставление скидок и подарков помогает существенно увеличить продажи. Одним из удачных примеров потребительского «голосования рублем» за подобные инициативы является акция «Зимние шины в подарок» для Daily 70, благодаря которой спрос на эту модель вырос почти на 60%, — сообщил «РГ» директор по маркетингу компании «Ивеко Россия» Дмитрий Швед. — Еще один пример — месяц «бесплатного лизинга» при покупке самосвала Trakker. Эта кампания позволила нам оперативно разгрузить склад стоковых автомобилей и увеличить продажи модели на 30%. В сегменте B2B важно не только продемонстрировать уникальные свойства продукта по сравнению с аналогами от конкурентов, но и подтолкнуть клиента к покупке, предлагая ощутимые выгоды при совершении немедленной сделки. Это может быть бесплатный комплект зимних шин, КАСКО или специальные условия по лизингу. Постоянным клиентам есть смысл предлагать дополнительные скидки на автомобили и сервисные контракты, а также расширенную гарантию». Отечественный автопроизводитель — Группа ГАЗ — несколько лет назад запустил программу «ГАЗ Клуб», которая включает в себя карты «ГАЗ Ассистанс» и топливную карту. Первая позволяет получать техпомощь на дороге, скидку на сервис и запчасти в сети «ГАЗ. Детали машин», услуги замены колеса и подвоза топлива. Топливная карта позволяет контролировать топливные расходы компании, уйти от оборота нала, экономить на заправках. Также существует программа сервисных контрактов, позволяющих сэкономить на обслуживании и зафиксировать в момент покупки стоимость обслуживания машины на ближайшие 2–3 года x

Линейка автобусов обновляется, но производство новой техники падает

пассажирские перевозки

По стойке смирно

В прошлом году автобусы разных типов вместимости перевезли в России свыше 5,7 млрд человек. По данным Минтранса РФ, автобусное сообщение охватывает в нашей стране 900 городов и поселков городского типа и 57 тыс. сельских населенных пунктов.

автор / ИРИНА ФУРСОВА

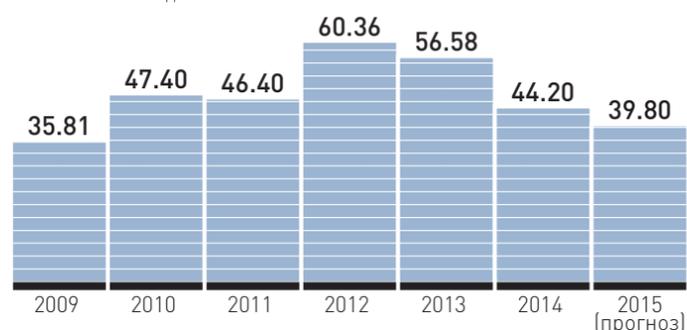
ВОПРОС обновления муниципальных и коммерческих пассажирских автопарков стоит довольно остро, поскольку машины старше 15 лет составляют 45% общего парка, при этом 36% — старше 20 лет. Тем не менее, по данным компании «АСМ-Холдинг», в прошлом году общее производство автобусов снизилось почти на 22%, автобусов большой вместимости выпущено 10,58 тыс. против 14,72 тыс. в 2013 году (здесь падение составило 28%). Особенность этого вида коммерческой техники состоит в том, что автобусы не приобретают для личного пользования, то есть основные владельцы — муниципальные транспортные предприятия или бизнес-структуры, специализирующиеся на внутригородских или междугородних перевозках пассажиров. Снижение объемов выпуска этой техники свидетельствует о незавидном состоянии этого вида предпринимательства. И ясно, что без поддержки региональных властей проблему обновления парка не решить.

«У большинства муниципалитетов нет средств на обновление парка городских автобусов, а ухудшающаяся ситуация с муниципальным долгом и долгом субъектов Федерации не способствует решению проблемы. К тому же в большинстве городов рынок пассажироперевозок захвачен маршрутками, и на нем не осталось места большим автобусам. Чтобы изменить ситуацию, необходимо сочетание двух факторов: изменение системы городского транспорта и выделение средств из федерального и регионального бюджетов на обновление автобусных парков. Позитивное влияние на рынок сможет оказать реализация программы по внедрению газомоторной техники, по которой регионы могут получать субсидии на приобретение техники, работающей на газомоторном топливе, в том числе на пассажирские автобусы», — сообщил «РГ» аналитик агентства «АВТОСТАТ» Алексей Муханов.

Напомним, что пару лет назад 35 регионов страны получили бюджетные субсидии на общую сумму 3,4 млрд руб. на обновление городского транспорта. Тогда в регионы поступило в том числе 619 ГМТ-автобусов. В нынешнем году минтранс планирует выделить субъектам РФ 3,34 млрд, а в 2016-м — 4,3 млрд руб. на те же цели, при этом заявленная регионами потребность в газомоторных автобусах составляет, соответственно, 1336 и 1737 единиц. По мнению руководителя проекта Roland Berger Strategy Consultants Виктора Бурыкина, развитие автобусного сообщения в регионах России будет иметь различную динамику. Так, в Москве и Санкт-Петербурге из-за загруженности городских улиц и переполненности метро ожидается увеличение автобусных маршрутов и прибавка их количества на уже существующих линиях. В других же городах-миллионниках развития автобусного сообщения не ожидается, а в остальных городах будет сниже-

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ В РОССИИ, ТЫС. ЕД.

Источник: АСМ-Холдинг



прямая речь



ЕВГЕНИЯ АСТАФЬЕВА,
директор по стратегии
и маркетингу компании
«Мегапейдж»

Обеспечение регулярного, без опозданий, движения городских автобусов по маршрутам в большом городе — вопрос достаточно острый. Сейчас в транспортных комплексах городов все больше используются достижения информационных технологий на основе ГЛОНАСС — удаленный контроль выполнения маршрутов и их корректировка в зависимости от ситуации на маршруте, информирование пассажиров о прибытии транспорта и пр. Подобные нововведения — это лишь верхушка айсберга автоматизированной системы диспетчерского управления наземным городским пассажирским транспортом, постепенно внедряемой в ряде крупных городов.

ние использования автобусов из-за будущего роста автомобилизации населения. Исключение составят разве что города, в которых станут проводиться события международного масштаба.

«Низкопольные автобусы «ЛиАЗ», вобравшие в себя самые передовые разработки отечественного автобусостроения, незаменимы на маршрутах крупных городов. После выполнения олимпийского заказа первым городом, который приобрел для работы на своих маршрутах эту модель, стала Москва. В феврале 2014 года заключен 3-летний контракт на обновление автопарка Московской области. До конца 2016 года 1615 новых низкопольных «ЛиАЗов» выйдут на маршруты городов Подмосковья. А по программе подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года в январе 2015-го поставлено 50 низкопольных ЛиАЗ-529260 в Ростов-на-Дону. В марте 82 ЛиАЗ-529370, работающих на компримированном природном газе, отгружены в Самару», — сообщили «РГ» в Группе ГАЗ. По мнению отечественных автобусостроителей, модернизировать парк крайне необходимо: «Использование старых моделей оказывает негативное влияние на безопасность пассажирских перевозок и экологическую обстановку. Чтобы изменить ситуацию, необходимо на законодательном уровне поэтапно ограничить использования автобусов старше 15 лет эксплуатации, а также разработать долгосрочную программу обновления автобусных парков

У БОЛЬШИНСТВА МУНИЦИПАЛИТЕТОВ НЕТ СРЕДСТВ НА ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА ГОРОДСКИХ АВТОБУСОВ

регионов. Современные автобусы — более выносливые, экономичные, требуют меньших затрат на топливо и покупку запчастей, при этом в них обеспечивается высокий уровень комфорта для пассажиров».

Но мало просто вывести на городские улицы автобусы; надо еще сделать их передвижение комфортным для пользователя, у которого есть выбор: ехать на общественном транспорте или коммерческой маршрутке. «Если провести опрос тех, кто пользуется маршрутками, большинство из них ответит, что это быстрее и комфортнее. И действительно, в малых и средних маршрутках пассажиры обеспечены сидячими местами в отличие от больших автобусов, ориентированных на перевозку «за раз» (особенно в часы пик) большого количества пассажиров (преимущественно стоящих, чем сидящих). Автобусы большой вместимости изначально нацелены на движение по утвержденному расписанию с посадкой-высадкой на каждой остановке, а у маршруток есть возможность при полном заполнении довозить своих пассажиров «с ветерком», экономя их время. Так что можно сделать вывод, что спрос на услуги маршруток есть всегда — поэтому в случае их запрета (о чем поговаривают власти крупных городов) наверняка появятся какие-то другие альтернативы, например, легковые на базе мини-вэнов, перевозящие сложившиеся пассажирские потоки», — считает замгендиректора РАМК Андрей Барсуков. Так что, решая проблему обновления автобусных парков, одновременно надо оптимизировать и их логистику ✕

К чемпионату мира по футболу обновится парк пассажирской техники

развитие

Автобус для болельщиков

Подготовка к чемпионату мира по футболу 2018 года – не только главное спортивное событие ближайших лет и гигантский проект по строительству и обновлению спортивной инфраструктуры в 11 городах России. Это еще и масштабный процесс модернизации инфраструктуры общественного транспорта, в первую очередь автобусного, в городах-участниках, который позволит одним рывком перейти на самые современные стандарты в сфере пассажироперевозок. Но готовы ли российские города к этому рывку?

автор / АЛЕКСЕЙ МУХИН

СОБЫТИЯ, подобные чемпионату мира по футболу, — это всегда стресс для системы общественного транспорта. Достаточно вспомнить сумасшедший трафик на дорогах во время Олимпиады-2008 в Пекине, для борьбы с которым власти вынуждены были выпускать половину автомобилей по четным дням, а половину — по нечетным. В преддверии прошлогоднего мундиаля в Бразилии сотрудники метрополитена Сан-Паулу воспользовались ситуацией, объявили забастовку с требованием повысить зарплату, чем сразу же спровоцировали транспортный коллапс в городе.

Организация транспортного обеспечения Олимпиады в Сочи в прошлом году позволила протестировать системы организации движения общественного транспорта при событии такого масштаба в одном городе. Сложность не только в регулировке транспортных потоков, но и в обеспечении города достаточным количеством современного, высокотехнологичного транспорта. Опыт проведения Игр в Сочи показал, что воплощение таких грандиозных планов в жизнь под силу только настоящему гиганту в своей отрасли. Группа ГАЗ, занимающая около 65% автобусного рынка страны, стала поставщиком Игр в Сочи-2014 и всего за год изготовила почти 800 специально разработанных к этому событию автобусов. Теперь перед организаторами чемпионата мира стоит более серьезная задача: организовать перевозки и обновить парк автобусов сразу в 11 городах. Так, например, только в одном Екатеринбурге планируется купить почти 200 автобусов. В Сочи, напомним, использовалась почти тысяча автобусов, но после Игр машины отправили на маршруты Санкт-Петербурга и Подмосковья. В каждом из 11 городов-участников пройдет по 6–8 матчей. Всего организаторы рассчитывают продать более 3 млн билетов. За время чемпионата, по предварительным подсчетам, будет перевезено около 10 млн пассажиров, тогда как в Сочи за время Олимпийских и Паралимпийских игр было перевезено примерно 3 млн человек. Первое, с чем столкнулись города-участники мундиаля, — несоответствие работающих на городских маршрутах старых автобусов высоким европейским стандартам. Сегодня автобусы со сроком эксплуатации более 15 лет составляют 45% от общего парка страны. Для городов-участников подготовка к ЧМ-2018 — прекрасный повод обновить парк общественного транспорта. Опыт проведения крупнейших соревнований сформировал у пассажироперевозчиков некий оптимальный стандарт для общественного транспорта. Если на менее загруженных маршрутах подойдут и среднепольные, и высокопольные машины, то на самых загруженных участках и в часы пик оптимальное решение — низкопольный транспорт без ступеней. Автобус должен обладать высокой пассажиремкостью (от 85 человек), чтобы вместить как можно большее количество болельщиков. Также должны быть предусмотрены специально оборудованные места для безопасной перевозки маломобильных пассажиров. Естественно, подавляющее большинство старой техники на городских маршрутах не соответствует этим требованиям. Таким образом, модернизация и закупка новой техники станет одним из самых масштабных проектов в организации городского транспортного обслуживания за последние годы.

Хотя до ЧМ-2018 еще три года, закупка пассажирского транспорта для него уже началась. Города-участники начали активно приобретать партии модернизированного подвижного состава. Важно отметить, что российские автопроизводители, используя опыт сочинской Олимпиады, оказались полностью готовы к производству высокотехнологичного общественного транспорта. Так, в январе 2015 года Группа ГАЗ поставила 50 низкопольных автобусов ЛиАЗ-529260 в Ростов. В начале весны переданы пассажироперевозчику Самары 82 машины ЛиАЗ-529370, работающих на компримированном природном газе.

Поставляемые в города машины отвечают самым современным требованиям к пассажирскому транспорту. Так, низкопольный автобус большого класса ЛиАЗ-529260 имеет самый высокий показатель вместимости в своем классе. Машина рассчитана на транспортировку 114 пассажиров, включая 28 посадочных мест, а также специально оборудованное место для перевозки людей с ограниченными возможностями передвижения. ЛиАЗ-529260 комплектуется двигателем экологического стандарта Евро-4 мощностью 275 л.с. Автобус оборудован механической аппаратурой для беспрепятственного въезда и выезда инвалидов на колясках. Низкий уровень пола увеличивает скорость пассажирообмена и сокращает время прохождения маршрута на 15%. Электронное управление подвеской дает возможность полностью приподнять или опустить автобус для преодоления сложных участков маршрута.



Фото Евгения Павловой



Фото Евгения Павловой

-1-
Низкопольный ЛиАЗ-529260 рассчитан на 114 пассажиров, включая 28 посадочных мест.

-2-
Автобусы для мундиаля оборудованы устройством для въезда инвалидов на колясках.

Региональные руководители считают, что новые закупки позволят решить проблему обновления транспорта не только в связи с предстоящими спортивными событиями, но и надолго решить накопившиеся транспортные проблемы городов. Это позволит повысить уровень транспортного обслуживания в городах России до уровня Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга и прочих крупных городов, где на маршрутах используется только самая современная техника. Глава администрации Самары Олег Фурсов рассказывает, что такая крупная партия автобусов поступила в город впервые за последние 20 лет. «С учетом износа, который существует в автопарке Самары, 82 новых ЛиАЗа — существенный вклад, который поможет решить часть накопившихся транспортных проблем города. Мы и дальше будем обновлять автопарк, чтобы повышать уровень комфорта жителей», — заявил он при передаче автотранспорта городу. «Качество автобусов соответствует программе подготовки к ЧМ-2018 и муниципальной программе обновления автотранспорта, — отметил губернатор Ростовской области Василий Голубев после осмотра техники. — Подготовка к чемпионату мира по футболу дает уникальную возможность обустроить города и районы области с учетом современных требований. Тот задел, который мы создадим здесь, будет служить людям на десятилетия вперед» ✕

Российские производители специальной и строительной техники получили преимущества

поддержка

Запрет В нашу пользу

Российское правительство не так давно ввело запрет на госзакупки импортной машиностроительной продукции. Под запрет попали 55 видов техники, которые включают в себя большую часть строительной и специальной. По мнению экспертов, это решение поможет отечественным и локализованным производителям «перетащить одеяло» на свою сторону.

автор / ЕВГЕНИЙ БАРАНОВСКИЙ

ПОЛНОСТЬЮ завладеть рынком предприятиям, производящим спецтехнику на территории России, вряд ли удастся. «Доля госзакупок в общем объеме рынка составляет от 10 до 30%. Но, учитывая, что довольно большое количество иностранных производителей уже разместили или скоро разместят производственные площадки в России, этот запрет существенным образом не повлияет на расстановку сил», — считает Сергей Харитонов, директор по развитию JCB в России. Здесь также нужно учитывать, что полноценным российским считается производство с долей локализации не менее 50%, а сегодня практически никто из иностранных производителей не обладает такой степенью.

Несмотря на небольшую долю госзакупок в общем объеме рынка, распределение сил может скорректироваться в пользу отечественных производителей, во всяком случае, они прилагают к этому все усилия. «Запрет на госзакупку импортной техники может в некоторой степени повлиять на изменение соотношения в пользу отечественной и локализованной техники, особенно в комплексе с экономическими факторами. Но есть некоторые трудности с реализацией постановления, — считает гендиректор компании «РМ—Терекс» Кристиан Кремер, — так, в документ включены далеко не все востребованные рынком позиции».

Кроме того, запрет можно обойти. «Многие организации используют обходные пути — берут технику в аренду или заключают договор на подряд с частной компанией», — поясняет директор по маркетингу компании «Ивеко Руссия» Дмитрий Швед.

Напомним, что запрет не распространяется на производителей из стран — членов ЕАЭС (Белоруссия, Армения, Казахстан). Но эксперты не рассчитывают на наплыв специальной и строительной техники из этих стран. «В границах ЕАЭС (за исключением Белоруссии) нет развитого производства строительной техники. Что же касается Белоруссии, в некоторых сегментах ее производи-

СЕЙЧАС ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СПЕЦИАЛЬНОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ — ЗАКРЕПИТЬСЯ НА РЫНКЕ

тели имеют значительную долю на российском рынке, — объяснил Кристиан Кремер. — В Белоруссии есть несколько производителей экскаваторов и бульдозеров, но объем выпуска небольшой, и продажи ограничиваются внутренним рынком. Наиболее крупные производители строительной техники поставляют ее на российский рынок. Также идут в Россию как мало востребованные продукты (погрузчик с бортовым поворотом, телескопические и вилочные погрузчики), так и традиционно пользующиеся спросом фронтальные погрузчики. Говорить о конкуренции белорусских производителей с российскими можно только с большой натяжкой. В тех сегментах, где отечественные производители имеют сильные позиции, техника из Белоруссии не представлена. И наоборот».

«Главное преимущество отечественной техники — это привлекательная цена. Импортная же делается с упором на качество продукции и экономию при эксплуатации, — говорит Дмитрий Швед. — И в среднесрочной перспективе совокупная стоимость владения европейским грузовиком, вероятно, будет ниже благодаря высокой надежности, экономичности и более выгодной стоимости на вторичном рынке».

Но пока преимущества на стороне отечественной продукции. «Во-первых, импортная техника значительно дороже, и во время сложной экономической обстановки потребитель выбирает машины среднего и низкого ценового сегментов. Во-вторых, в связи с ослаблением рубля стоимость покупки и содержания импортной техники значительно увеличивается. Многие покупатели, вероятно, предпочтут российские аналоги. В-третьих, постановление о запрете госзакупок импортной техники также немного снизит ее долю на российском рынке. Таким образом, в большей степени пострадают такие сегменты, как гусеничные экскаваторы и экскаваторы-погрузчики, фронтальные погрузчики, погрузчики с бортовым поворотом. В меньшей степени спрос изменится на рынках автогрейдеров, автокранов и колесных экскаваторов», — пояснил Кристиан Кремер.

Однако укрепиться на падающем рынке — задача не из простых. В этом году эксперты ожидают снижение спроса на строительную и специальную технику. «По нашим прогнозам, падение составит от 20 до 50%. Мы полагаем, что все основные сегменты рынка специальной

и строительной техники покажут приблизительно одинаковое падение», — говорит Сергей Харитонов.

Ну а изменения географии потребления специальной и строительной техники внутри страны в ближайшее время не произойдет, ведь основные потребители пока остались на тех же местах, несмотря на снижение девелоперской активности. «Многие крупные девелоперские проекты действительно «замораживаются», поскольку высокая степень экономической и внешнеполитической неопределенности вынуждает инвесторов перестраховываться и сокращать затраты, — рассказали в компании «Скания-Русь». — Однако расходы на поддержание стройплощадки в пределах двух столиц довольно велики, соответственно, многие девелоперы могут принять решение продолжить строительство и не «замораживать» объект. Да и в масштабах страны остается достаточно много проектов федерального и местного значения, сворачивание которых нецелесообразно или невозможно. Помимо этого есть нужды промышленности, у которой есть спрос на карьерные самосвалы для работы в тяжелых условиях, а также специальную и строительную технику».

Сейчас главная задача производителей специальной и строительной техники — не только занять место импорта, но и закрепиться на рынке. «Если вспомнить кризис 2008—2009 годов, можно заметить, что почти во всех сегментах при общем падении рынка выросла доля российских производителей. И это произошло как бы автоматически, — говорит Кристиан Кремер. — Продажи упали у всех, но у иностранных компаний более ощутимо. Другой вопрос, что отечественные производители не смогли должным образом воспользоваться сложившейся ситуацией для укрепления своих позиций на рынке, и уже в следующем году откатились назад. Сейчас, в сложных экономических условиях, у российских производителей есть хороший шанс заявить о себе, но это требует серьезной комплексной работы по многим направлениям. Речь идет обо всех сегментах, в которых российские компании имеют компетенции. Это экскаваторы, прежде всего колесные, экскаваторы-погрузчики, башенные краны, бульдозеры. И, конечно, появляется возможность упрочить лидерство отечественных производителей в сегменте автогрейдеров и автокранов» ✕

⬇ **Строительные проекты**
оживят рынок спецтехники.



За проезд по федеральным трассам большегрузы станут платить

программа

Тягач садится на диету

С 15 ноября 2015 года за проезд грузовика массой свыше 12 тонн по федеральным автотрассам общего пользования в России будут взимать по 3,7 руб. за 1 км (изначально тариф планировался в 3,5 руб. за 1 км). По словам руководителя Федерального дорожного агентства Романа Старовойта, в дорожном трафике 12-тонники занимают всего 3,6%, а вред, наносимый проезжей части, составляет уже более 55%.

автор / ИРИНА ФУРСОВА

СИСТЕМА взимания платы за проезд тяжелых грузовиков, по расчетам специалистов Росавтодора, позволит привлекать в дорожные фонды около 50 млрд руб. ежегодно. «Введение дополнительного сбора за проезд по федеральным трассам грузовиков тяжелее 12 тонн справедливо, так как исследования доказали, что именно эта категория транспортных средств наносит максимальный ущерб дорожному полотну. Для понимания — такой вред сопоставим с повреждением, наносимым тысячами легковых автомобилей», — сообщил «РГ» руководитель компании «Мегапейдж» Таймур Двидар, — стоит отметить, что в среднем ежемесячный пробег одной фуры составляет 12 тыс. км. Сегодня в России насчитывается около 1,6 млн транспортных средств категории №3 (с максимальной массой свыше 12 тонн. — **Ред.**). Учитывая хоть небольшую, но положительную динамику роста количества таких транспортных средств, к 2020 году только российский автопарк большегрузов может составить около 2 млн единиц при сохранении существующей динамики. Это свидетельствует не только о востребованности перевозок товаров и грузов таким автотранспортом, но и о растущих темпах развития отечественной экономики, которые в том числе зависят от состояния транспортной системы страны, качества существующих автодорог».

Однако для перевозчиков нововведение означает и рост издержек, которые они непременно переложат на конечного потребителя товаров. Нельзя исключать и то, что это послужит причиной определенного передела рынка грузового автотранспорта, сделав более привлекательным использование машин малой и средней грузоподъемности. «Введение сбора за проезд тяжелых грузовиков изначально планировалось еще с 1 января 2013 года, после чего уже дважды переносилось. Если в 2015 году система заработает, это может заставить перевозчиков пересмотреть планы на приобретение грузовой техники. В целях экономии, там, где возможно, будет использоваться техника полной массой до 12 т. Уже по итогам 2014 года можно отметить, что продажи среднетоннажного сегмента упали, не так сильно, как грузовой техники полной массой свыше 16 тонн», — сообщил «РГ» аналитик агентства «Автостат» Алексей Муханов.

«Уже сейчас мы наблюдаем повышенный спрос на модели Daily 70 с грузоподъемностью 4,5 тонны, — говорит директор по маркетингу компании «Ивеко Россия» Дмитрий Швед, — а многие клиенты прицениваются к младшим моделям в линейке Eurocargo с грузоподъемностью до 12 т. Думаю, большинство перевозчиков рационально подойдут к выбору подходящего транспортного средства для работы на междугородних маршрутах. С другой стороны, у частных перевозчиков возникнут серьезные проблемы. Согласитесь, весьма накладно платить дополнительные 370 тыс. руб. за каждые 100 тыс. км пробега. На мой взгляд, сейчас не самое подходящее время для реализации подобных идей».

Некоторое перераспределение объемов перевозок между сегментами крупнотоннажного и среднетоннажного автомобильного транспорта будет, но, скорее всего, на расстояниях до 350—400 км, считает начальник управления организации грузовых перевозок по России DPD в России Сергей Власов. А часть грузопотока, которая сейчас перевозится автомобилями на расстояния от 1500 км и более, возможно, будет перенаправлена на железнодорожный транспорт. А вот заместитель генерального директора Русского АвтоМотоКлуба Андрей Барсуков уверен, что ведение платного проезда для крупнотоннажных грузовиков вряд ли существенно повлияет на структуру автопарков. «Перевозка на средние и большие расстояния на большом грузовике (20—40 тонн) все равно останется более выгодной, чем привлечение для транспортировки 3—4 средних грузовиков с соответствующими расходами на 3—4 водителей и таким же перерасходом на топливо», — подчеркнул эксперт РАМК.

«Перевозить грузы на большие расстояния средними грузовиками экономически невыгодно, даже несмотря на экономию на сборах, — подтвердила начальник отдела маркетинга компании «Скания-Русь» Анастасия Лазурко. — Дело в том, что каждый тип грузового транспорта предназначен для решения своей транспортной задачи. На ближних расстояниях и в городах традиционно используются малые и средние грузовики, так как логистически важнее перевозить меньший объем грузов за более короткое время. Так что это нововведение, безусловно, отразится на себестоимости перевозок, но, скорее всего, никак не повлияет на рынок продаж техники разной грузоподъемности».

А вот в Росавтодоре считают, что рост тарифов если и состоится, то в первые год-два после старта проекта, пока экономика перевозок не сбалансируется. Причем увеличение возможно в пределах 0,5% от стоимости товара, то есть меньше, чем арифметическая погрешность. Почему так мало, ведь сумма платы составит как минимум одну десятую от тарифа за 1 км? Улучшится качество автомобильной дороги, увеличится скорость движения, считает

СТРУКТУРА РАСХОДОВ НА СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ, %
Источник: Росавтодор

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ БЕЗ НДС



Роман Старовойт, а следовательно, сократятся амортизационные расходы транспорта. Впрочем, у самих перевозчиков на этот счет несколько иное мнение. «Можно предположить рост тарифов на 20—30% от нынешнего», — прогнозирует директор по транспорту FM Fresh Александр Дьяконов. Но у этой «медали», как водится, две стороны: «В России сейчас сложилась ситуация, которую условно можно назвать рынком заказчика, а не перевозчика. И пока у заказчика резко не вырастет объем товара, перевозчики будут вынуждены идти на любые уступки, в том числе и тарифные». «Существует вероятность, что при введении платы за проезд для большегрузных автомобилей транспортные компании, специализирующиеся на доставке грузов именно таким транспортом, могут повысить тарифы на доставку грузов. Проще в этом плане будет производителям, имеющим собственный автопарк, так как они более свободны в перераспределении издержек. В новых условиях, при изменении одной из экономических переменных в цепочке «производитель—потребитель», рынок неизбежно должен и будет двигаться в сторону сокращения и оптимизации издержек на логистику», — подвел итог «заочной» дискуссии экспертов Таймур Двидар ×

50

МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
ПРИВЛЕЧЕТ В ДОРОЖНЫЕ
ФОНДЫ СИСТЕМА ВЗИМАНИЯ
ПЛАТЫ С 12-ТОННИКОВ

тема номера

Возраст раздора

Срок службы авто могут ограничить



ТАТЬЯНА АРАБАДЖИ,
директор Russian Automotive Market Research

ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ продаж новых грузовых автомобилей правительство предлагает запретить эксплуатацию старой техники. Если эта мера будет внедрена, то в какой-то степени она сможет увеличить продажи.

Парк коммерческой техники в России старый. Так, например, в парке грузовиков автомобили старше 20 лет составляют 58%. Но запрет на эксплуатацию такой техники означает, что из парка сразу должно быть выведено 2,2 млн шт. Даже если предположить, что активно используется только половина старых машин, то и тогда однозначно будет нельзя эксплуатировать значительное количество техники.

Это количество, во-первых, не смогут возместить в короткий срок производители из России (российские и локализованные иностранные) и зарубежные автогиганты. Например, выпуск грузовиков в удачном 2012 году составил в России 224 тыс. шт. Производство — это длинный цикл, изменение объемов занимает не менее года. А значительно увеличить выпуск даже в среднесрочной перспективе очень непросто. Во-вторых, такой объем техники не смогут быстро закупить перевозчики, строители и другие компании, использующие грузовой транспорт. Это потребует от них существенных финансовых затрат, особенно в условиях, когда сокращается бизнес автоперевозчиков, сворачиваются строительные проекты. В такое время многие компании снижают затраты на обновление парка; в определенной степени программа утилизации способна помочь в приобретении новой техники, но кардинально изменить ситуацию она не сможет. Эксперты комитета ТПП РФ по предпринимательству в автомобильной сфере считают, что такой запрет поставит под угрозу бизнес многих компаний. Хотя есть смысл ввести его для отдельных категорий техники (например, для перевозки опасных грузов) ✕

Обстановка по требованию

A3 / ➔

Нидерландский автогигант DAF представил в России новую серию грузовиков LF, адаптированную для российского рынка. «С новыми шасси LF мы заново вошли в сегмент дистрибуции и

в последующем планируем увеличить свое присутствие в других сегментах российского рынка», — подчеркнул гендиректор «ДАФ Тракс Рус» Ари Хендрикс.

Все это замечательно, но «впрыск» на рынок новых модификаций, если цена на них будет неадекватной, вряд ли увеличит спрос. «Сейчас для покупателя на первый план выходит вопрос стоимости. И в выигрыше окажется тот из производителей, кто сможет минимизировать рост цен. Преимущество здесь у отечественных марок и компаний, локализовавших производство в России и, соответственно, имеющих значительную долю рублевых расходов. У импортеров пространства для маневра практически не остается, на субсидирование продаж ради сохранения доли рынка решаются немногие», — комментирует аналитик агентства «Автостат» Алексей Муханов. С этим мнением солидарен исполнительный директор компании Omnicom Александр Селиванов, считающий, что фиксация производителем стоимости грузовиков в рублях позволит потенциальным клиентам корректно прогнозировать свои бюджеты независимо от курса валют.

Так, Iveco весной открыла кампанию по продвижению автомобилей средней гаммы «Сохраняем правильный курс», в которой участвует ограниченное количество полнокомплектных автомобилей и шасси Eurocargo с полной массой от 12 до 18 т. Заказчики имеют возможность приобрести

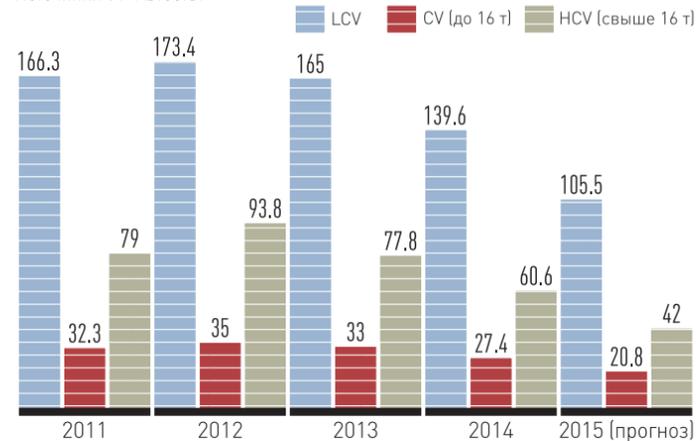
СЕЙЧАС В РОССИИ ПРОДАЖИ В КРЕДИТ И ЛИЗИНГ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА УПАЛИ С 40–50 ПРОЦЕНТОВ ДО 10 ПРОЦЕНТОВ

подходящую модель, в том числе изотермические и промтоварные фургоны, а также фургоны из лакированного металла. С марта их стоимость зафиксирована по курсу 50 руб. за 1 у.е. Самое доступное 12-тонное шасси Eurocargo MLC120E25 стоимостью 67 900 у.е. в пересчете на российскую валюту тянет на 3,395 млн руб., то есть на 1 млн дешевле, чем по официальному курсу рубля.

Группа ГАЗ, чья производственная система позволяет гибко перестраивать производственные потоки и снижать издержки, смогла избежать критичного повышения цен на продукцию благодаря жесткому сокращению внутренних затрат. Так, эффект от всех мероприятий в 2014 году составил 9,8 млрд руб. А Михаил Семенихин считает, что об успехе марки свидетельствует не только объем продаж, его рост или падение. «Успех автопроизводителя и его бизнес-партнеров (дилеров) измеряется, по нашему мнению, прибылью с оборота, скоростью оборачиваемости товарных запасов, наличием сбалансированного по структуре товарного предложения, отсутствием затоваривания и необходимостью распродавать неликвидные позиции, скоростью поставок автомобилей и особенно запчастей, обслуживания в сервисе, прогнозируемостью стоимости сервисного обслуживания, гарантийной и особенно постгарантийной поддержкой, развитостью сервисной сети, уверенной и прогнозируемой остаточной стоимостью автомобиля. Словом, в конечном итоге успех определяется удовлетворенностью

ДИНАМИКА ПРОДАЖ ГРУЗОВИКОВ, ТЫС. ШТ.

Источник: АА «Автостат»



и лояльностью клиентов, которые остаются верными марке даже в нелегкие времена. И в этом плане 2014 год для Volkswagen Коммерческие автомобили был успешным».

А чтобы ближайшие годы стали успешными и для других брендов, необходима определенная господдержка. Так, считает Андрей Барсуков, рынок может оживить возможная отмена или максимальное снижение ввозных таможенных пошлин на комплектующие для производства и сборки комплектующих на территории страны для производств с долей российских комплектующих не менее 25–40%. «Реальное улучшение ситуации наступит только после выхода из экономического кризиса, — уверен Алексей Муханов, — продление программы утилизации, возвращение льготного кредитования, запуск программы льготного лизинга, конечно, смогут оказать поддержку рынку, но не переломят тенденцию к его падению — слишком сильно выросли цены и ставки по кредитам». «Благоприятная ситуация для покупки появится только тогда, когда цены на перевозки станут стабильными и будут покрывать затраты на лизинг», — подтвердил директор по транспорту FM Fresh Александр Дьяконов.

Сильный эффект для стимулирования рынка, считают в Группе ГАЗ, дает программа утилизации, которая действует с четвертого квартала прошлого года и была продлена на нынешний год. Без этой программы падение спроса было бы еще более серьезным. Фактически сейчас у потребителей коммерческого транспорта это единственный инструмент, который дает им возможность инвестировать в обновление парка коммерческих автомобилей.

Для клиента покупка грузовика или автобуса — это инвестиция, и в условиях экономической нестабильности, неуверенности транспортных компаний в окупаемости инвестиций при снижении объема заказа в их бизнесе они откладывают покупку или принимают решение о продаже части парка. Поэтому очень важны меры по повышению платежеспособного спроса, подчеркнули в холдинге. В том числе — инициатива министерства промышленности и торговли по стимулированию лизинговых программ, которая обсуждается сейчас в правительстве. Сейчас продажи в кредит и лизинг на рынке коммерческого транспорта упали с 40–50% до 10%.

Также необходима организация кредитования промышленности по приемлемым процентным ставкам. Когда стоимость кредита выше 20%, машиностроительные предприятия не могут позволить себе привлекать заемное финансирование на развитие. Маржа в машиностроении — менее 10%. При этом блокируется инвестиционная деятельность не только производителей автотехники, но и всей цепочки в автопроме, с учетом поставщиков всех уровней и дилеров. Для стабилизации ситуации в машиностроении необходимо восстановить ставку ЦБ как минимум до уровня декабря 2014 года — 10,5%, а для устойчивого развития необходимо возвращение к уровню ставки на начало 2014 года — 5–6% ✕

УЧРЕДИТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ГАЗЕТА ИЗДАЕТСЯ С 11 НОЯБРЯ 1990 ГОДА

Главный редактор
«Российской газеты»:
В. ФРОНИН

Генеральный директор ФГБУ
«Редакция «Российской газеты»:
П. НЕГОИЦА

Адрес:
ул. Правды, 24, стр. 4, Москва, 125993

ФГБУ «Редакция «Российской газеты»
Адрес в Интернете www.rg.ru
Телефон 8 499 257 56 50
Факс 8 499 257 58 92

По вопросам размещения рекламы
в цветных спецвыпусках обращайтесь
в рекламную службу «Российской газеты»:
Телефоны 8 499 257 40 98
8 499 257 37 52
8 495 786 67 87

reklama@rg.ru
По вопросам распространения:
Телефоны 8 499 257 40 23
8 499 257 51 62

Спецвыпуск «Коммерческий транспорт»
подготовлен отделом деловых приложений
ФГБУ «Редакция «Российской газеты».

Телефон 8 499 257 53 80

Страницы А1–А20 спецвыпуска
являются составной частью
«Российской газеты»
Рег. № 302. 28.09.1993 г.
распространяются
только в составе газеты

Отпечатано:
ЗАО «Полиграфический
комплекс «Экстра-М»
143405, Московская обл.,
Красногорский р-н,
г. Красногорск,
автодорога «Балтия», 23 км,
владение 1, дом 1

Подписано в печать
26.03.2015 г.

© ФГБУ «Редакция «Российской газеты».
Все права защищены.

- Любое использование материалов без письменного согласия правообладателя запрещено.
- Приобретение авторских прав:
Телефон 8 499 257 52 52
- Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
- За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.

ИДЕАЛЕН ДЛЯ ГОРОДСКИХ ПЕРЕВОЗОК

DAF представляет новый LF Евро 5: удобный, легкий и маневренный. С прочной и облегченной конструкцией шасси для максимальной грузоподъемности. С легким доступом в кабину и с наименьшим радиусом поворота в своем классе. В комплектации с надежными и эффективными четырех- или шести-цилиндровыми двигателями PACCAR. Для получения подробной информации о LF Евро 5 обратитесь к дилеру DAF или посетите www.daf.ru.



РЕКЛАМА

LF

DRIVEN BY QUALITY

ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ | ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ | ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

WWW.DAF.RU

DAF
A PACCAR COMPANY

СЕРЬЁЗНЫЕ ЗАДАЧИ ЗАВОДЯТ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ВЕСЕННЕЕ
предложение



Наши автомобили вывезут ваш бизнес на новый уровень.

Сейчас не время останавливаться, время двигаться вперёд!

Только с 1 марта по 31 мая 2015 года во всех официальных дилерских предприятиях Volkswagen Коммерческие автомобили специальное предложение* с выгодой до 30% на оригинальные запасные части: на детали подвески, ходовой части и тормозной системы. Согласитесь, это – деловой подход.

CarePort | Гарантия
мобильности



Коммерческие
автомобили

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

*Специальное предложение распространяется на следующие модели Volkswagen: Transporter, Caravelle, California, Multivan, Crafter и Amarok. Реклама