

ДилерИнфо № 1(1)

Информационное издание холдинга АМО ЗИЛ

15 – 21 декабря 2008 года

Уважаемые коллеги и партнеры!

Вы читаете первый номер нового электронного журнала холдинга ЗИЛ. Мы решили выпускать собственное еженедельное информационное издание, так как нехватка новостей сегодня особенно велика. И самое плохое в любой нехватке, что она заполняется слухами, домыслами и прочим контрафактом информации.

Новорожденному журналу мы дали название «ДилерИнфо». Это имя обозначает нашу целевую аудиторию, для которой будет готовиться материал, а вместе с тем и ведущий источник самих материалов. Именно совместно с дилерскими компаниями мы планируем формировать данное электронное издание.

Вторым источником для материалов будут служить подразделения холдинга ЗИЛ. Мы будем публиковать репортажи о текущих событиях, происходящих внутри компании. О том, что сегодня происходит внутри заводских стен.

Сразу хочу отметить общие штрихи сегодняшних событий. Уже никто не сомневается, что кризис затронет все без исключения компании во всех секторах экономики. Однако наши стратегические цели остались прежними. ЗИЛ намерен сохранить лидерство в своем сегменте. В автомобильном секторе мы укрепим свои позиции выводом на рынок нового бескапотного семейства «Кентавр», которое будет перекрывать весь диапазон грузоподъемности от 3 до 10 тонн. По потребительским свойствам мы максимально будем приближать Кентавры к аналогам дорогой импортной техники, а их цена будет находиться в отечественном ценовом сегменте.

В ряду сегодняшних актуальных инструментов работы холдинга ЗИЛ стоит и повышение внимания к автокомпонентному сегменту продукции. При сокращении продаж новых машин неизбежен рост потребности в запчастях и сервисных услугах. Здесь все наши усилия должны объединяться с вытеснением контрафакта и подделок с наших прилавков.

В общем и целом, мы надеемся, что результаты влияния кризиса на Россию помогут отечественной экономике собраться и повысить конкурентоспособность своих товаров. А действовать более слаженно и скоординированно нам поможет новый корпоративный журнал.



Генеральный директор
Управляющей организации АМО ЗИЛ

К. В. Лаптев

Прессовое производство АМО ЗИЛ

Прессовое производство АМО ЗИЛ создано в современном виде три года назад, объединив несколько подразделений. Сегодня в его составе осуществляется резка металла, сварка, штамповка. Здесь же расположена вся гальваника. Совместно с иностранными партнерами на базе прессового производства созданы несколько СП.

Всего в производстве задействовано на декабрь 2008 года около 200 человек. Сварка — один из наиболее трудоемких участков. Здесь несколько десятков машин и станков, налаженных под определенную продукцию или процесс. Рабочие в течение месяца переходят с участка на участок, производя тот или иной продукт по плану. Это позволяет не тратиться на частую переналадку станков и линий, обеспечивать весь производственный план минимальным количеством рабочих, знакомых с технологиями на всех участках. 12 декабря на сварочных работах было задействовано около 20 человек. Примерно столько же обеспечивали транспортировку, погрузку, разгрузку и т.п.

На участке прессового производства 12 декабря из 9 прессовых линий непосредственно работали три. Еще на двух шла замена штамповой оснастки. Штамповка осуществляется со скоростью от 3 до 13 ходов в минуту, что и обеспечивает значительные простои линий. Нередко требуется всего несколько часов, чтобы наштамповать запас конкретной позиции на ближайшие несколько недель производственного плана. Наиболее оживленно и многолюдно на линиях штамповки кузовных деталей для Renault Logan, по заказу Автофрамоса. Кроме российских сотрудников в цехах прессового производства в рамках СП ЗИЛ-а и IHI, которое выполняет данный заказ, работают еще 15-20 японцев. Они изучают логику производства, наблюдают процессы изготовления кузовных деталей для Renault Logan. На базе этих данных будут строиться бизнес-процессы работы СП по заказам автомобильных заводов, например, калужского кластера автопроизводств в ближайшем будущем.



Рис. 1 Кроватка с заготовками.

Первым участком, который мы посетили, был участок сварки. Здесь, повторюсь, сотрудники переходят от станка к станку почти ежедневно. Комплектующих, требующих сварки, много. Каждый станок отлажен под свой вид продукции. Сварщики знакомы со всеми участками и их работа зависит от текущего производственного плана.



Рис. 2

В транспортных контейнерах, называемых «кроватками», у станков стоят заготовки. А после точечной сварки в соответствии с программированием станка, рабочий складывает в другую кроватку уже готовые детали.

В нескольких метрах рядом ровными рядами стояли подготовленные для транспортировки на лифте части сидений для различных грузовиков ЗИЛ (рис. 2). Это результат предыдущих дней. На следующем участке из нескольких заготовок сваривался каркас для солнцезащиты водителя (рис. 3).



Рис. 3

Готовые детали ровными стопками укладываются для отправки в окрасочное, гальваническое или автосборочное производства. В точном соответствии с технологией процесса. Если технология предусматривает дуговую сварку, то все происходит в специальных боксах за защитными занавесками.



Рис. 4

А сварщики используют другие средства защиты рук, лица и глаз. Здесь уже без специальных вытяжных шкафов не обойтись (рис. 4). В результате возникают уже готовые элементы сиденья и спинки для водителей грузовиков.

Прессовое производство АМО ЗИЛ по оснащению самое молодое в России. Многие международные концерны заинтересованы в сотрудничестве по данному сегменту. СП с японской корпорацией IHI лишь один из разрабатываемых проектов. На вход прессовых линий автоматически подается лишь стопка нарезанного металла. Весь процесс штамповки автоматический. Требуется контроль только одного человека — оператора, которому надо постоянно следить за работой многочисленных датчиков.

На окончании линии штамповки продукция укладывается для дальнейшей производственной передачи. В данном случае вручную. Или роботом, если это предусматривает штамповочная линия. Однако ручной труд на данном этапе экономичнее, и применяется в 9 случаях из 10. К тому же перевозка в соседние цеха часто не требует плотной укладки, тогда и на этом экономятся деньги покупателей. Рядом с каждой штамповочной линией складированы многочисленные заготовки металла разных величин и пропорций. В настоящий момент резка металла осуществляется на внешнем предприятии в Иваново. Собственная резка на АМО ЗИЛ почти не ведется. Из Иваново в прессовое производство металл поступает уже в требуемом для штамповки виде на паллетах.

Штамповая оснастка и продукция подвергаются постоянному контролю на соответствие качеству и точности исполнения. Готовые детали укладываются для транспортировки и отправляются на склад. Или сразу перевозятся в другие цеха ЗИЛ-а.

Знакомьтесь: Альянс-Авто

Входит в состав группы компаний, занимающейся продажами запасных частей, как оптовыми партиями, так и в розницу. Группа является мультибрендовой, торгует запчастями и для легковых и для грузовых машин. Поэтому для посещения мы выбрали оптовую точку продаж, специализирующуюся на продукции холдинга ЗИЛ — территориальное подразделение «Варшавское». Только прямых субдилеров у Альянса 63. Ряд из них также оптовики, поэтому конечные клиенты (магазины, сервисы и т.п.) располагаются практически во всех регионах страны. Объем продаж в прошлом и текущем году превысил 200 миллионов. Подразделение «Варшавское» расположено на московской кольцевой автодороге, при пересечении с Варшавским шоссе. Достаточно удобно для доступа любого грузового транспорта покупателей.



Компания Альянс-Авто — один из крупнейших дилеров товаропроводящей сети АМО ЗИЛ.

На наши вопросы ответил управляющий территориальным подразделением «Варшавское» Скарედнов Алексей Владимирович.

- Сократилась ли частота приездов покупателей из регионов?

- Частота, скорее, нет. График отгрузки фактически такой же. Вот объемы закупок, конечно же, чувствуют влияние сегодняшних кризисных явлений. Формирование запросов стало более взвешенным и продуманным, жестко стыкуется с запросами реальных покупателей. В первую очередь все стараются сокращать периоды складских хранений запчастей в ожидании продаж.

- Есть ли у вашей компании предложения, по поддержке своих региональных партнеров, субдилеров?

- Да, безусловно. В основном это касается пересмотра ряда положений подписанных договоров и некоторых условий поставки и оплаты товара. Естественно, что компания, обладающая значительным запасом ресурсов, имеет больше возможностей поддержать своих постоянных покупателей.

Например, мы можем предложить очень привлекательные условия по зимней автохимии. Широта нашего ассортимента является значительным преимуществом. Да и вообще мультибрендовость позволяет предлагать покупателям многие удобства.

Некоторые из клиентов даже не посещают нашу точку. Заказ формируется, упаковывается в контейнеры на паллетах, грузится и отправляется без контроля покупателя.

Приемка запчастей ведется уже на территории покупателя. Это многим удобно.

По Москве уже второй год у нас осуществляется доставка заказа. Это тоже востребованная услуга. Подобный сервис мы рекомендуем расширять и своим субдилерам.

За неполный час, проведенный в беседе с управляющим этого подразделения, был сформирован один заказ для покупателя из Санкт-Петербурга. Место отъехавшего грузовика сразу же занял другой, вставший под погрузку.

Небольшой комментарий о работе Альянс-Авто мы попросили дать начальника управления реализации автокомпонентов Дмитрия Валентиновича Балышева.

- С компанией Альянс-Авто мы работаем пять лет. Период, не такой большой, но, для российского рынка значительный. А в данном случае еще и очень показательный. Вообще компания на рынке запчастей работает с 1996 года. В 2003 году начало работы с номенклатурой ЗИЛа они провели так грамотно и удачно, что по итогам года мы вручили им специальный диплом «За профессиональное вхождение в рынок и достигнутую динамику роста продаж».

Затем несколько лет подряд именно ООО «Альянс-Авто» становилось победителем в нашей номинации «Лучший дилер года». Т.е. они не только успешно начали свое сотрудничество с холдингом ЗИЛ, но и удерживают лидерство в своей работе. Сегодня многое на российском рынке проверяется на прочность и качество. Хочу пожелать нашим партнерам не уронить

звания лучшего дилера по результатам и текущего, уже завершающегося 2008 года.

- Что, на Ваш взгляд, помогает этому дилеру быть успешным?

- Их грамотная политика в организации бизнес-процессов. Альянс-Авто много внимания и сил уделил формированию своих складов. У них большие территории хранения, созданные с перспективой. Это был грамотный подход ранее, а сейчас является существенным преимуществом. К тому же они поддерживают хорошие товарные запасы.

Многие предприятия уже объявили о значительных увеличениях своих новогодних каникул. Холдинг АМО ЗИЛ сейчас работает и без перебоев выпускает продукцию. Но, другие уже в ноябре-декабре текущего года периодические останавливали выпуск. Январь и февраль не принесут им улучшения. Ситуация, когда ряду продавцов просто нечего будет предложить покупателям, вполне вероятна.

В таких условиях Альянс-Авто имеет очень хорошие конкурентные преимущества, предлагая покупателям и бесперебойность поставок, и, как мультибрендовая компания, широту ассортимента в условиях «одного окна».



Семинар дилеров ЗИЛа в Атланте

Осенью 2008 года холдингом ЗИЛ был организован обучающий семинар для дилеров ЗАО «Торговый Дом ЗИЛ». Группа из двадцати одного человека выезжала в г. Атланту (США) для изучения американских моделей организации бизнеса.



Ряд компаний, чей опыт стал предметом исследования, являются дилерами по продажам грузовой техники, включая схемы организации продаж автомобилей и автокомпонентов. Другая часть компаний занимается сервисным и гарантийным обслуживанием. Целевым вопросом для участников семинара стал опыт работы с поставщиками и покупателями, формирование товарных запасов, организация дистрибьюторских складов и ценообразования.

Состав слушателей выездного семинара объединил представителей четырнадцати компаний, в том числе трёх представителей компании ЗАО «Торговый Дом ЗИЛ» и одного представителя компании АМО ЗИЛ.

Участие в семинаре было добровольным для всех дилеров холдинга ЗИЛ. В работе семинара приняли участие делегаты следующих компаний:

- ООО «Евротранс»
- ООО ПФ «Арсенал-Авто»
- ИП Кренделев М. А.
- ООО «ТД АвтоСнабЦентр»
- ООО «Фостерс»
- ООО «Грузовик-Викар»
- ООО «БалтКам»
- ООО «Эко-тест»
- ООО «Автокит»

Программа семинара включала посещение трех дилерских центров продающих четыре торговые марки грузовых автомобилей: Volvo, International, Freightliner, Peterbilt, и компании-производителя фильтров Альбион Либер Файнер (торговая марка Champion, Albion Finer).

В каждом дилерском центре проводились встречи с топ-менеджерами компании, знакомство с технологиями работы: склада з/ч, сервисной и гарантийной службы, доставки. Обсуждались система и условия

продаж автомобилей, з/ч, финансовые и контрактные обязательства контрагентов. Для знакомства с технологиями работы были выбраны как крупные, мультибрендовые дилеры (International, Peterbilt), так и средние (Freightliner), и мелкие (Volvo). В качестве положительных моментов работы дилерских станций можно отметить:

- Жесткий территориальный принцип организации бизнеса, защиту интересов дилера производителями.
- 100% закупок дилеров как оригинальных, так и не оригинальных з/ч проходит через региональный склад производителя.
- Наличие у дилеров значительных финансовых ресурсов, позволяющих оплачивать как закупки з/ч у производителей, так и кредитовать потребителей продукции.

Во время посещения компании-производителя фильтров Альбион Либер Файнер, акцент делался на организацию и условия работы товаропроводящей сети как внутри США, так и международных дистрибуторов.

По мнению организаторов и участников, проведение семинара позволило повысить стратегическое видение развития бизнеса дилеров. Многие высказали желание организовать подобный семинар в будущем году, сделав акцент уже на продаже автомобилей и спецтехники.

По материалам журнала «КОМПАНИЯ»
Сергей Павлов

Реальный сектор экономики, в частности промышленность, может стать следующей жертвой кризиса. Поданным Института экономики переходного периода, уже сегодня темп снижения спроса на продукцию достиг значений 90-х годов. Генеральный директор АМО «ЗИЛ» Константин Лаптев считает, что влияние кризиса на автомобилестроительную отрасль будет достаточно сильным, однако, вопреки негативным прогнозам, у холдинга имеются резервы для стабильного развития.

- **Поначалу нынешний кризис называли финансовым. Сегодня ясно, что проблемы затронут все сферы экономики. Вы как руководитель автозавода почувствовали перемены?**

- В автомобилестроении кризис начался давно. Последние два года цены на металл росли сумасшедшими темпами - до 80% в год. Мы неоднократно в рамках

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



ОАР (Объединения автопроизводителей России) ставили вопрос о необходимости регулирования промышленной инфляции. Кстати, кризис вполне положительно повлиял на этот процесс. В октябре 2008 года цены по сравнению с уровнем июня - июля снизились: на стальной металлопрокат - более чем на 25%, медь - на 25%, алюминий и алюминиевые сплавы - на 20%. Для нашей отрасли это положительный фактор. Замедление роста цен на

металлы, а уж тем более — их снижение — способствует оздоровлению производственных условий.

- **Тем не менее трудности с получением кредитов и, как следствие, снижение спроса на продукцию автопроизводителей - реальность сегодняшнего дня. Разрабатывает ли ваше предприятие какие-либо меры противодействия негативному влиянию кризиса?**

- Конечно, наша тактика меняется в зависимости от условий. Я считаю, что влияние кризиса на отрасль в целом будет достаточно сильным. Наибольшее давление придется на производителей техники для строительного бизнеса. Нам повезло, продукция холдинга «ЗИЛ» находится в малотоннажном сегменте, ориентированном на компании малого и среднего бизнеса. Здесь подверженность кризису существенно меньше, и мы



предполагаем не самое жесткое влияние на свою компанию. Тем не менее в ряду антикризисных мер, безусловно, и повышенное внимание к автокомпонентному сегменту. Влияние кризиса подтолкнет спрос на запасные части. Потребители будут стараться пролонгировать срок эффективной работы машин. Кроме того, мы надеемся на расширение части нашего рынка за счет вытеснения контрафакта.

- Многие эксперты полагают, что в результате влияния кризиса на российскую экономику значительно повысится конкурентоспособность отечественных производителей...

- Согласен, в выигрыше окажутся те предприятия, которые сумели технически перевооружить свои производства. Думаю, ЗИЛ будет в их числе. Мы постоянно занимаемся модернизацией производства, а также оптимизацией всех бизнес-процессов. Например, ЗИЛ выпускает комплектующие для автомобилей компании Renault, в свое время французы

научили нас технологии штамповки по сухому металлу, сегодня этот метод, обеспечивающий высокое качество продукции, мы используем и в производстве собственных машин. Компания продолжает работать над расширением рынка сбыта и оптимизацией дилерской сети. В 2003 году был взят курс на развитие прямых продаж региональным дилерам.

В результате объемы продаж в регионы за последние пять лет выросли почти в 3 раза — с 22,3% до 60%. Кроме того, за период 2003 - 2008 годов мы оптимизировали склады готовой продукции по автомобилям и автокомпонентам под существующие потребности рынка, значительно уменьшили складской остаток, а соответственно, и собственные расходы.

- Вы считаете, что принятые на АМО «ЗИЛ» меры достаточны для стабильного развития в сегодняшних условиях?

- Наши стратегические цели остались прежними, ЗИЛ намерен сохранить лидерство в своем сегменте. Своевременно принятые меры позволяют нам быть эф-

фективными. Так, в автомобильном секторе усиливаем свою продукцию выводом на рынок нового, бескапотного семейства автомобилей «Кентавр», которое будет перекрывать весь диапазон грузоподъемности от 3 до 10 тонн. В условиях падения продаж дорогой импортной техники запускаем производство машин, которые будут близки по своим потребительским свойствам к продукции зарубежных компаний. При этом «Кентавры» находятся в отечественном ценовом сегменте, что повышает их конкурентоспособность. В общем, мы не стоим на месте, стараемся быть гибкими по всем вопросам — производственным, торговым и социальным. Кстати, именно последние сегодня представляются особенно важными. Мы стараемся сохранить рабочие места, уровень заработной платы и социального обеспечения сотрудников. Ведь разговоры об абстрактном финансовом кризисе — это одно, а ощущения конкретного человека на рабочем месте — совсем другое.

ПРЕСС-КЛИППИНГ

Анализ законодательства

С 11 января 2009 года вступает в силу постановление Правительства РФ № 903 о «ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОТНОШЕНИИ НЕКОТОРЫХ МОТОРНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ», которое окажет влияние на жизнь каждого из нас. В первую очередь это коснется нас, как покупателей легковых

автомобилей. Не смотря на кризис перепроизводства и снижение спроса, это постановление не оставляет надежды на снижение цен на легковые автомобили в 2009 году, так как значительно увеличивает таможенные пошлины.

Но для нас, как участников отечественного рынка грузовых автомобилей, это постановление несет и положительные изменения, так как

носит явно протекционистский характер по отношению к российским автозаводам. Защищая их от конкуренции со стороны импорта, данное постановление ограничит влияние снижения спроса. В приведенной ниже таблице показано, как изменятся ставки таможенной пошлины при импорте 10 наиболее распространенных кодов ТН ВЭД.

Код ТН ВЭД	Наименование	Краткое описание	Действующая ставка	Изменение наименования (исключается/вводится)	Новая ставка
8704219100	НОВЫЕ МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ НЕ БОЛЕЕ 5 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ), С РАБОЧИМ ОБЪЕМОМ ДВИГАТЕЛЯ НЕ БОЛЕЕ 2500 КУБ.СМ	Дизельные полной массой до 5 тонн новые	10%	без изменений	25%
8701201012	ТЯГАЧИ СЕДЕЛЬНЫЕ НОВЫЕ С МАССОЙ, ПРИХОДЯЩЕЙСЯ НА СЕДЕЛЬНО-СЧЕПНОЕ УСТРОЙСТВО НЕ МЕНЕЕ 9 Т, И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ ПО СОДЕРЖАНИЮ ВРЕДНЫХ ВЕЩЕСТВ В ВЫХОЛПНЫХ ГАЗАХ: ОКСИДОВ УГЛЕРОДА - НЕ БОЛЕЕ 2 Г/КВТ*Ч, УГЛЕРОДОВ - НЕ БОЛЕЕ 0,66 Г/КВТ*Ч; ОКСИДОВ АЗОТА - НЕ БОЛЕЕ 5 Г/КВТ*Ч	Тягачи Евро-3 новые	5%	Заменяется на код 8701201013 - экологический класс 4 и выше	5%
8704239104	ПРОЧИЕ НОВЫЕ МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ БОЛЕЕ 20 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ), СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ ПО СОДЕРЖАНИЮ ВРЕДНЫХ ВЕЩЕСТВ В ВЫХОЛПНЫХ ГАЗАХ: ОКСИДОВ УГЛЕРОДА - НЕ БОЛЕЕ 2 Г/КВТ*Ч, УГЛЕРОДОВ - НЕ БОЛЕЕ 0,66 Г/КВТ*Ч; ОКСИДОВ АЗОТА - НЕ БОЛЕЕ 5 Г/КВТ*Ч	Дизельные полной массой от 20 тонн Евро-3 новые	5%	Заменяется на код 8701201018 - прочие	25%
8701209017	ПРОЧИЕ БЫВШИЕ В ЭКСПЛУАТАЦИИ СЕДЕЛЬНЫЕ ТЯГАЧИ	Седелные тягачи б/у	15%	не упоминается в постановлении	
8704219909	МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ НЕ БОЛЕЕ 5 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ), БЫВШИЕ В ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОЧИЕ, С РАБОЧИМ ОБЪЕМОМ ДВИГАТЕЛЯ НЕ БОЛЕЕ 2500 КУБ.СМ	Дизельные полной массой до 5 тонн б/у	10%	Заменяется на код 8704219908 - б/у до 5 лет	25%
8704229109	ПРОЧИЕ НОВЫЕ МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ БОЛЕЕ 5 Т, НО НЕ БОЛЕЕ 20 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ)	Дизельные полной массой от 5 до 20 тонн новые	15%	без изменений	25%
8704213909	МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ НЕ БОЛЕЕ 5 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ), БЫВШИЕ В ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОЧИЕ, С РАБОЧИМ ОБЪЕМОМ ДВИГАТЕЛЯ БОЛЕЕ 2500 КУБ.СМ	Дизельные полной массой до 5 тонн (двигатель от 2500 куб. см) б/у	10%	Заменяется на код 8704213908 - б/у до 5 лет	25%
8704229907	ПРОЧИЕ МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ БОЛЕЕ 5 Т, НО НЕ БОЛЕЕ 20 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ), БЫВШИЕ В ЭКСПЛУАТАЦИИ	Дизельные полной массой от 5 до 20 тонн б/у	10%	без изменений	25%
8704319100	МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ИСКРОВЫМ ЗАЖИГАНИЕМ С ПОЛНОЙ МАССОЙ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА НЕ БОЛЕЕ 5 Т, С РАБОЧИМ ОБЪЕМОМ ДВИГАТЕЛЯ НЕ БОЛЕЕ 2800 КУБ.СМ, НОВЫЕ	Карбюраторные полной массой до 5 тонн новые	15%	без изменений	25%
8704239109	ПРОЧИЕ НОВЫЕ МОТОРНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОЛНОЙ МАССОЙ БОЛЕЕ 20 Т, С ПОРШНЕВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ С ВОСПЛАМЕНЕНИЕМ ОТ СЖАТИЯ (ДИЗЕЛЕМ ИЛИ ПОЛУДИЗЕЛЕМ)	Дизельные полной массой от 20 тонн новые	10%	Заменяется на код 8704239108 - прочие	25%