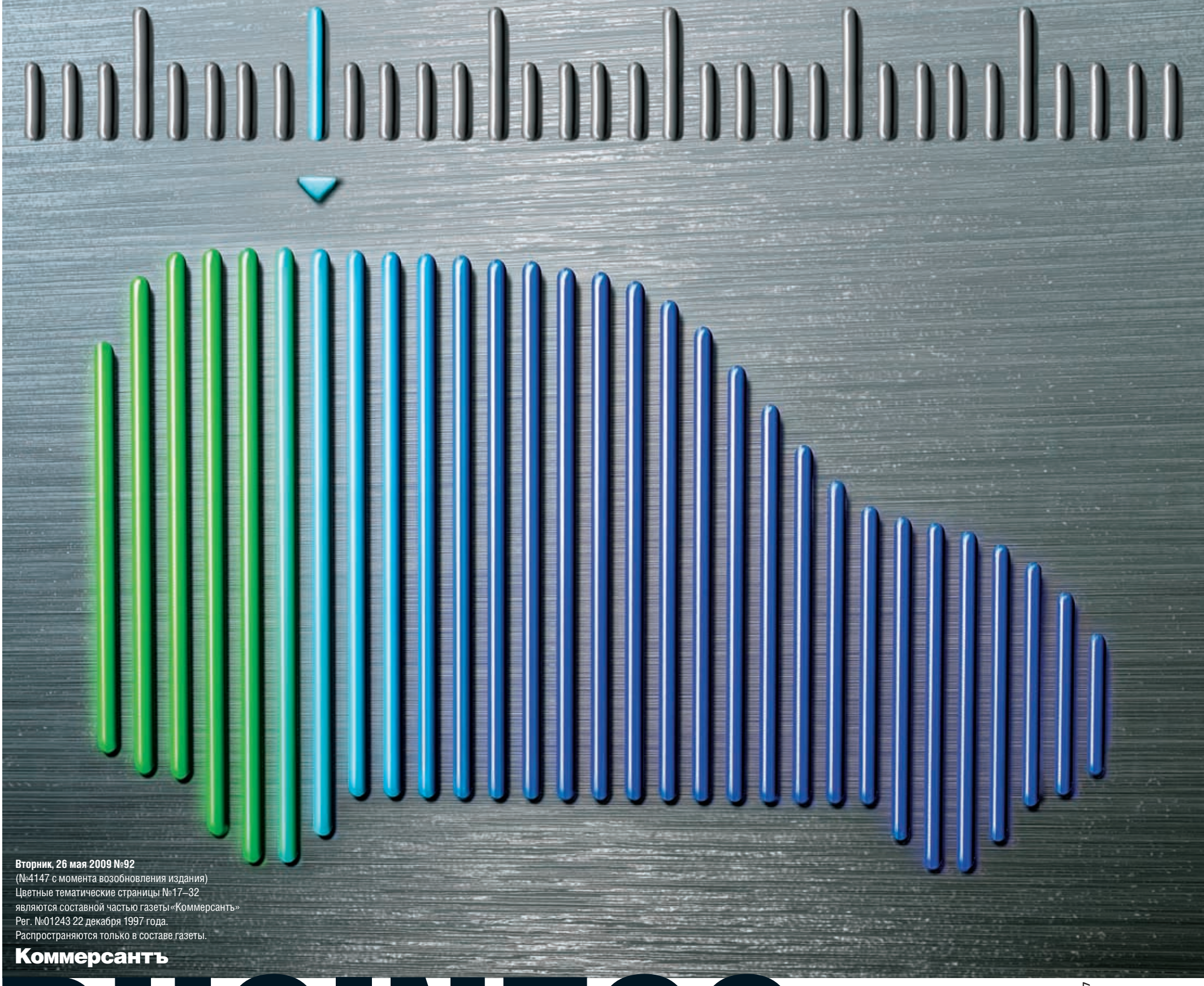
КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ

ЗАПАСОВ ГРУЗОВИКОВ У ДИЛЕРОВ МОЖЕТ ХВАТИТЬ ДО КОНЦА ГОДА /19
РЯД НОВЫХ РУССКИХ ПОПОЛНЯЕТСЯ VOLKSWAGEN И VOLVO /24
СДЕЛАННЫЕ КРАСИВО — ГРУЗОВЫЕ КОНЦЕПТЫ /26
ПРОДАВЦЫ О ВЛИЯНИИ ПОШЛИН НА ИМПОРТ СЕКОНД-ХЭНДА /27
ЧТО РИСУЮТ НА ГРУЗОВИКАХ /30



Вторник, 26 мая 2009 №92
(№4147 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226
09122

www.kommersant.ru

ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ»

КОГДА ПРОБКИ В РАДОСТЬ

Впервые в жизни меня обрадовала пробка. Точнее, ее причина. Ведь это произошло из-за ремонта дороги. Так что потерянные нами пять-десять минут были принесены в жертву будущему совершенству покрытия, скорости и сбережению подвески. Главной же причиной радости был десяток новеньких самосвалов. Это была живая демонстрация того, что грузовики еще пользуются спросом. Для них есть работа.

Принципиальное отличие коммерческих автомобилей в том, что они всегда нужны для чего-то. Lamborghini или Ferrari покупают не «для», а «за». Что там говорить, ведь и вполне общедоступные Mazda 3 или Peugeot 308, например, выбирают не только ради перемещения из одной точки в другую, но и как средство получения удовольствия. Грузовики или тем более специальная техника всегда приобретаются для зарабатывания денег путем оказания услуг. Поэтому коммерческий транспорт можно считать индикатором состояния экономики в целом. Если у нас проблемы в строительстве — не нужны цементовозы и бетономешалки, самосвалы и грузовики. Сокращение спроса на легковые автомобили лишает работы автовозы. Мы отказываемся от нового холодильника — и вот недозагружены фуры. Мы реже покупаем мебель — и простаивают развозные фургоны. Сами по себе они никому не нужны.

Решение проблем производителей, продавцов и эксплуатантов коммерческих автомобилей лежит за пределами заводов, сервисов и складов запчастей. Конечно, кредиты автозаводам очень нужны: они помогут сохранить приемлемый уровень жизни работников. Но без спроса на продукцию приведут к переполнению складов. Помощь перевозчикам тоже не помешает, но какой в ней смысл, если машины будут простаивать? Льготные кредиты, субсидии на лизинг, специальные предложения дилеров обеспечат в лучшем случае выживание перевозчиков. А вот о нормальной жизни для них можно говорить, только если на их услуги будет спрос и машины начнут работать. Так что не переживайте, если на дороге вам снова начнут мешать вереницы самосвалов и фур. Это значит, что им есть что возить и за это есть кому платить.

↑

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЭЛЬВИРА НАСИБУЛЛИНА

ДНА НЕ ВИДНО

РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА РОС ОШЕЛОМЛЯЮЩИМИ ТЕМПАМИ В ТЕЧЕНИЕ ПЯТИ ЛЕТ, ВПЛОТЬ ДО АВГУСТА 2008 ГОДА. ПЕРВЫЕ ПРИЗНАКИ КРИЗИСА СТАЛИ ЗАМЕТНЫ УЖЕ В КОНЦЕ ЛЕТА. СОКРАЩЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОГРАММ, ПРОБЛЕМЫ СО СРЕДСТВАМИ У СТРОИТЕЛЕЙ И СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМА АВТОПЕРЕВОЗОК ПРИВЕЛИ К ОБВАЛЬНОМУ СНИЖЕНИЮ ПРОДАЖ ГРУЗОВИКОВ И АВТОБУСОВ, К КОТОРОМУ НЕ БЫЛИ ГОТОВЫ НИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ, НИ ПОКУПАТЕЛИ ТЕХНИКИ. ВЯЧЕСЛАВ МАМЕДОВ

К концу 2008 года конвейеры российских автозаводов остановились, а площадки с непроданной продукцией иностранных марок наполнились тысячами грузовиков, заказанных в период бурного роста экономики страны еще несколько месяцев назад. По оценкам специалистов автомобильных компаний, к концу 2008 года на складах зарубежных производителей в России скопилось до 10 тыс. автомобилей, на реализацию которых может не хватить и целого года. Естественно, что ни о каких новых заказах на сборку автомобилей речи не идет, и это не может не огорчать тех, кто собирает их за рубежом. Массовые увольнения сотрудников, закрытие автозаводов и свертывание программ по техническому совершенствованию продукции стали результатом глобальных экономических потрясений, которых давно не видели ни Старый Свет, ни Новый.

Особенно впечатляюще нынешний спад смотрится по контрасту с 2008 годом, первая половина которого стала пиком роста российского рынка за много лет и, видимо, останется недостижимой еще несколько лет. По данным Объединения автопроизводителей России, за 2008 год продажи грузовых автомобилей выросли на 1,9% по сравнению с 2007 годом и достигли 423,9 тыс. До осени, когда стал развиваться кризис, считалось, что продажи грузовиков вполне могут в 2008 году достигнуть 480 тыс.

Общая сумма недополученных средств, которые были потеряны автозаводами страны в связи с кризисом, оцениваются в 16 млрд рублей. При этом российские производители попали под удар кризиса уже в прошлом году. Грузовиков отечественного производства было продано 197,3 тыс. — на 6,8% меньше, чем в 2007 году. Но это следствие не только снижения спроса в последние месяцы 2008 года, но и отчасти высоких доходов потребителей до кризиса. Покупатели могли себе позволить выбирать импортные модели — доля российских машин снизилась в 2008 году до 46,5% против 50,9% в 2007-м. Результаты продаж грузовых автомобилей иностранных марок, собираемых на территории Российской Федерации, можно назвать скромными: за год реализовано лишь 19 тыс. экземпляров (рыночная доля — 4,5%). Это связано скорее не с низким спросом, а с недостатком производственных площадей. Ведь новых и подержанных грузовиков иностранного производства было продано 192,4 тыс. единиц — на 11,7% больше, чем в 2007 году.

Несмотря на положительную динамику за первые девять месяцев прошлого года, закончить год с приростом удалось только трем заводам отрасли. И все они занимаются специализированной техникой. В лидерах оказались ООО БАЗ, которое производит тяжелые колесные тягачи (рост на 65,4%), производитель специализированной техники на автомобильных шасси ЗАО «Бецема» (+84,1%) и уральский завод «Ивеко-АМТ», который выпускает семейство Iveco Trakker для тяжелых условий эксплуатации (+0,8%). Все остальные производители выпустили грузовиков намного меньше, чем годом ранее. Падение выпуска автомобилей на ЗИЛе достигло 51,3%, на АМУРе — 32,5%, на «Иж-авто» — на 34,1%, на ГАЗе — на 16,8%, на КамАЗе — на 3,5%. Всего в России было собрано 257,5 тыс. грузовиков, что на 11% меньше, чем в 2007 году, и этот итог значительно хуже запланированного объема производства на 2008 год в 290 тыс. машин. Неуклонно снижается и количество ввозимых подержанных грузовиков.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОДХОД Заводы столкнулись с серьезными экономическими сложностями, связанными с простоями сборочных конвейеров и отправкой персонала в частично оплачиваемый отпуск. Недостаток оборотного капитала и напряжение в работе с многочисленными смежниками заставили их обратиться за помощью к федеральным властям для получения финансовой поддержки. Далеко не сразу, но через несколько месяцев после принятия соответствующих решений на высоком уровне такая помощь начинает приходить. Осуществляется помощь в кредитовании заводов для стабилизации их хозяйственной деятельности. Прилагаются заметные усилия по регулированию цен на сырье. Наконец, по рекомендациям правительственной комиссии в 2009 году были увеличены пошлины на новые и подержанные грузовики иностранного производства. Исключением остались магистральные тягачи с дизелями, отвечающими требованиям стандартов «Евро-4» и «Евро-5», которые в России никто не выпускает.

По итогам совещания, проведенного председателем правительства РФ Владимиром Путиным, где обсуждались дополнительные меры по стабилизации и оздоровлению ситуации в российской автомобильной промышленности, принято решение о направлении 43 млрд рублей на обеспечение кредитной линии лизинговым компаниям автопроизводителей для осуществления лизинговых операций с автотехникой отечественного производства. Готовится к реализации программа обновления парка автомобильной техники, на которую из федерального бюджета будет направлено порядка 20 млрд рублей и еще около 10 млрд рублей должно будет поступить из регионов. При этом компаниям, которые так или иначе связаны с государством, рекомендовано воздержаться от закупок импортной техники, если существуют ее российские аналоги.

Профильным министерствам поручено обеспечить возможность размещения в 2009 году облигаций российских предприятий автопрома для целей финансирования инвестиционных проектов в объеме до 60 млрд рублей и сроком до пяти лет. Принято решение о создании специализированной лизинговой компании с уставным капиталом до 40 млрд рублей для осуществления закупок автомобильной и дорожно-строительной техники, произведенной на территории России.

СОКРАЩАЯ РАСХОДЫ Выделение помощи напрямую связано с усиленной реализацией ряда программ автозаводов, направленных на повышение эффективности производства и скорейшего выхода из сложной ситуации. Примером реализации эффективной, хотя и очень жесткой по социальным последствиям программы является внедрение в жизнь антикризисных мер, разработанных группой ГАЗ для Горьковского автозавода. Негативная сторона этой программы заключается в увольнении с предприятия 27% персонала — более 30 тыс. человек. К позитивным можно отнести итоги первых месяцев реализации антикризисных мер. Так, если в январе выручка группы ГАЗ была равна 2,9 млрд рублей, то по итогам марта она составила уже 4,6 млрд рублей. Денежные поступления от операционной деятельности также выросли с 5,5 млрд рублей в январе до 6 млрд в марте. Параллельно группа ГАЗ сократила расходы — коммерческие (на продажу автомобилей) в сравнении с январским уровнем вдвое (до 250 млн рублей) и управленческие в полтора раза (до 647 млн рублей). Оборотный капитал группы снизился с 23,1 млрд рублей в январе до 12,9 млрд рублей в марте. Хотя выручка по итогам первого квартала 2009 года снизилась по сравнению с первым кварталом 2008 года в четыре раза, сам эффект поддержания растущей выручки можно признать достижением менеджмента компании.

Денежные поступления теперь покрывают половину потребности группы в оборотном капитале, а это значит, →

РОМАН ФОМИЧЕВ, НИЖНИЙ НОВГОРОД

«ГРУППА ГАЗ» ОПЕРАТИВНО РЕАГИРУЕТ НА КРИЗИС: К ПРОИЗВОДСТВУ ГОТОВИТСЯ СПЕЦИАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ «ГАЗЕЛИ» ПОД УСЛОВНЫМ НАЗВАНИЕМ «АНТИКРИЗИС» ИЛИ «ГАЗЕЛЬ-МИНУС» ЗА $6000

ИТАР-ТАСС

РЫНОК ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВИКОВ ВСТАЛ. ИМПОРТЕРЫ НА ВОПРОСЫ О ПЛАНАХ ПРОДАЖ ОТВЕЧАЮТ, ЧТО ГОТОВЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ ЛЮБОЙ СПРОС

что компания меньше зависит от внешнего финансирования. Эксперты полагают, что группа ГАЗ выдерживает свои прогнозные показатели, которые пообещала достичь держателям своих облигаций, по которым в начале февраля допустила технический дефолт.

Для повышения интереса покупателей к своей основной продукции на Горьковском автозаводе разрабатывается удешевленный вариант грузовика «ГАЗель», цена которого прогнозируется на уровне $6 тыс. (около 200 тыс. рублей). С этой целью инженеры отказались от использования 16-клапанных бензиновых двигателей производства Заволжского моторного завода в пользу более дешевых 8-клапанных, выпускаемых Ульяновским моторным заводом (входящим в группу ГАЗ). Среди других изменений — отказ от усилителя руля, применение круглых фар вместо сложных, которые устанавливают сегодня, введение в конструкцию машины некоторых более дешевых материалов. Производство «антикризисных» «ГАЗелей» должно начаться уже в во втором полугодии 2009 года.

Примером государственной поддержки перспективного проекта российского производителя является помощь ЯМЗ в реализации проекта по созданию завода для выпуска нового среднего дизельного двигателя.

На Ярославском моторном заводе группы ГАЗ успешно завершена работа по созданию нового семейства средних дизельных двигателей ЯМЗ-530, производство которых намечено на четвертый квартал 2009 года в цехах нового строящегося завода. Двигатель разработан совместно со специалистами австрийской компании AVL List и уже сегодня соответствует требованиям стандарта «Евро-4». При доработке конструкции он сможет соответствовать и нормам «Евро-5». Двигатели семейства ЯМЗ-530 найдут широкое применение на грузовых автомобилях, автобусах и спецтехнике ряда автозаводов страны. Дизель ЯМЗ-536.10 мощностью 312 л. с. проходит испытания также на среднетоннажных грузовиках Минского автозавода. Первая очередь нового завода рассчитана на ежегодный выпуск 80 тыс. двигателей. Проектная мощность предприятия, равная 110 тыс. моторов, должна быть достигнута в 2012 году.

Ходу реализации этой программы было посвящено совещание с участием главы правительства РФ Владимира Путина, состоявшееся в Ярославле. В ходе совещания было отмечено, что для сохранения конкурентоспособности и кадрового потенциала предприятия необходимо быстрое и кардинальное обновление продуктовой линейки ЯМЗ. Для достижения этих целей группой ГАЗ и были начаты серьезные инвестиционные проекты в Ярославле, такие, как разработка и организация производства нового семейства дизельных двигателей ЯМЗ-530.

Обсуждая перспективы внедрения нового дизельного двигателя, Владимир Путин подчеркнул, что, по сути, должен быть построен новый современный завод по производству двигателей следующего поколения. Его реализация позволит дополнительно создать в Ярославской области 1,2 тыс. рабочих мест. Государственные институты должны помочь заводу — заместить источники финансирования, которые стали недоступны в связи с развитием глобального экономического кризиса.

СМЕНА ЛИДЕРОВ Кризис, бесспорно, усилил конкуренцию среди членов «большой восьмерки» — компаний DAF, IVECO, MAN, Mercedes-Benz, Renault Trucks, Ford, Scania, Volvo Trucks, предлагающих обширную гамму близких по техническим параметрам автомобилей и активно продвигающих их на рынке Российской Федерации. Как известно, дефицит на складах и необходимость ожидания новых западноевропейских грузовиков в течение шести восьми месяцев после их заказа у российского дилера в 2007–2008 годах позволили занять значительную часть рынка китайским автопроизводителям. Сегодня ситуация совершенно иная. На складах — затоваривание, очередей на покупку европейской техники нет, и продажи китайских грузовиков встали.

2008 год войдет в историю как год смены лидера по продажам в России новых грузовиков из Европы. Компания MAN реализовала в России 6976 автомобилей, оставив за собой главных конкурентов из Швеции фирмы Volvo Trucks и Scania. В свое время Scania вырвалась вперед, осуществив поставки семейства относительно дешевых моделей Griffin. Эта версия была специально разработана для российских покупателей. Тысячи «Гриффинов» на российских дорогах подтвердили правильность выбранного пути и породили целую плеяду моделей-конкурентов от Volvo, DAF, Renault Trucks и Ford, получивших название «бюджетники». Теперь на долю этих машин приходится большая часть продаж. От количественных показателей в своей деятельности «большая восьмерка» перешла к качественным, особое внимание уделяя доступности для клиентов услуг сервисных станций, сокращению сроков поставки запчастей, организации обучения водителей грузовиков, в том числе и по программам, способствующим более экономичному вождению и т. п. Львиная доля продаж производится при посредничестве финансовых подразделений московских представительств, осуществляющих помощь в кредитовании покупки или лизинге.

Бурный рост рынка в последние годы поставил перед производителями вопрос о создании собственного полномасштабного производства грузовых автомобилей в России. В конце января, несмотря на кризис, компания Volvo Group открыла свой собственный завод в Калуге, где начала сборку из машинокомплектов тяжелых грузовиков Volvo серии FH и FM (подробнее см. стр. 22). Первая очередь завода, рассчитанная на выпуск 10 тыс. автомобилей, функционирует. На сентябрь был запланирован запуск производства на второй очереди завода, где будут собирать грузовики марки Renault (Renault Trucks сейчас также входит в группу Volvo вместе с Volvo Trucks). Производительность второй очереди — до 5 тыс. в год, однако реальные показатели, конечно, зависят от спроса, как и точная дата запуска производства Renault. Предполагается, что самосвальные кузова и некоторые другие надстройки для автомобилей будет поставлять специализированный завод ООО «Бецема», заложенный в 2008 году, его строительство также никто не отменял.

В мае начинается выпуск коммерческих автомобилей на соседнем, также калужском автозаводе, только концерна Volkswagen. В 2009 году было официально подтверждено стремление найти строительную площадку для строительства завода фирмы MAN. Ранее поиск аналогичной площадки начала фирма Scania.

А вот концерну Daimler AG, похоже, никакой площадки искать не нужно. Уже в разгар кризиса, в декабре 2008 года, он приобрел 10% акций крупнейшего российского автопроизводителя тяжелых грузовиков КамАЗ, став эксклюзивным стратегическим партнером этого предприятия. Для КамАЗа этот шаг открывает путь к новым технологиям и продуктам (в Набережных Челнах предполагается наладить выпуск грузовиков Mercedes-Benz Actros второго поколения), при этом немецкий партнер получает доступ к камазовской дилерской сети и поддержку в продвижении на российский рынок среднетоннажных грузовиков дочерней фирмы Mitsubishi Fuso. Так что грядут перемены на рынке России, и кризис их только ускорит. Хотя когда и каким образом это произойдет, неочевидно до сих пор. ■

НЕСМОТРЯ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ЗА ПЕРВЫЕ ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ПРОШЛОГО ГОДА, ЗАКОНЧИТЬ ЕГО С ПРИРОСТОМ УДАЛОСЬ ТОЛЬКО ТРЕМ ЗАВОДАМ ОТРАСЛИ. И ВСЕ ОНИ ЗАНИМАЮТСЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКОЙ. ПРОИЗВОДИТЕЛИ АВТОМОБИЛЕЙ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ ПОПАЛИ ПОД УДАР КРИЗИСА

В ПОГОНЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЕМ

Хотя рынок в целом падает, некоторые автопроизводители сумели сохранить положительную динамику продаж. Начальник отдела корпоративных продаж российского филиала Peugeot Виктория Кротова объясняет это несколькими причинами.

«У нас есть первоклассный продукт — мы представляем гамму надежного и экономичного коммерческого транспорта. А также конкурентоспособные цены, профессиональная дилерская сеть, которая охватывает все основные регионы Российской Федерации, отличные условия для наших клиентов по послепродажному обслуживанию и специальные программы кредитования»,— говорит госпожа Кротова.

По итогам первого квартала 2009 года рост продаж коммерческого транспорта Peugeot составил 36% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. «Мы, как и все автопроизводители, ощутили на себе влияние кризиса,— отметила Виктория Кротова.— Спрос на автомобильном рынке зависит от текущей экономической ситуации. С февраля 2009 года «Пежо Россия» запустила совместную с собственным банком автопроизводителя PSA Finance специальную программу кредитования коммерческого транспорта для частных лиц и представителей малого и среднего бизнеса. Благодаря этой программе коммерческие автомобили Peugeot можно купить в кредит фактически на докризисных условиях. Ставка по кредиту на приобретение Peugeot Partner составляет 9,5% годовых в рублях, а ставка по рублевому кредиту на Peugeot Boxer — 12%.

Однако дело не только в выгодных условиях. Покупая импортный автомобиль, который может быть заметно дороже российского, можно рассчитывать на более высокий уровень сервиса. Корпоративные клиенты могут пользоваться программой поддержки Peugeot, которая предполагает наличие подменных автомобилей для корпоративных клиентов, персонального менеджера по продажам и обслуживанию. Также предлагается гарантия производителя даже на модели со специальным оборудованием.

«Например, в последнее время с появлением автобусов, строящихся несколькими российскими предприятиями на базе фургонов Peugeot Boxer, наблюдается спрос со стороны транспортных компаний, занимающихся пассажирскими перевозками. Мы предлагаем всю гамму переоборудованного транспорта с гарантией производителя»,— напоминает Виктория Кротова.

Реклама.

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ PEUGEOT ВОПЛОЩЕНИЕ ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛОВ

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

СКИДКИ ДО 100.000 РУБ.(1)
УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ
PEUGEOT FINANCE
КРЕДИТ В РУБЛЯХ ОТ 9,5%(2)

НОВЫЙ
Partner VU

НОВЫЙ
Partner Tepee

Boxer

МОДИФИКАЦИИ
- скорая помощь
- маршрутное такси
- инкассация

Partner Origin VP/VU

PEUGEOT
ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ ПРОФЕССИОНАЛАМ

www.peugeot.ru (раздел "Корпоративным Клиентам")

ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ ПРОФЕССИОНАЛАМ.

PEUGEOT

ПЕРВЫЙ В РОССИИ Автосалон Коммерческого Транспорта ОТКРЫТ! АВЕС г. Москва, м. ВДНХ, ул. Ак. Королева, 13. Тел.: (495) 775 0405

СЕТЬ АВТОСАЛОНОВ

МОСКВА: АА АВЕС (495) 775 04 05 (АВЕС-ЮГ), 775 04 04 (АВЕС-СЕВЕР), 744 00 02 (АВЕС-ЗАПАД), 775 04 00 (АВЕС-ВОСТОК); АА МЭЙДЖОР АВТО (495) 730 66 44; АА НЕЗАВИСИМОСТЬ (495) 790 75 00; АВРОРА (495) 225 74 45; АВТОМИР (495) 223 77 33; АРМАНД (495) 7 800 900, 921 25 25; БРЕТАНЬ АВТО (495) 995 30 00; ЛИОНЪ (495) 921 31 31; ЭНВИ МОТОРС (495)645 84 70; FAVORIT MOTORS (495) 786 25 25; **АРХАНГЕЛЬСК:** АТМ-Стиль (8182) 27 51 71; **АСТРАХАНЬ:** АСТРАМОТОРС (8512) 39 39 39; **БЕЛГОРОД:** АВТОЛЭНД+ (4722) 528 716; **ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД:** КОМПАС (8162) 55 77 00; **ВОЛГОГРАД:** АРКОНТ (8442) 33 73 73; **ВОРОНЕЖ:** ВИТЕСС-АВТО (4732) 52 52 51; **ЕКАТЕРИНБУРГ:** УРАЛФРАНСАВТО (343) 379 45 00; **ИЖЕВСК:** КОМОС АВТО (3412) 90 43 43; **ИРКУТСК:** ЛЕ-МАН АВТО (83952) 200-509; **КАЗАНЬ:** НУР-АВТО (843) 277 87 77; ПАССАЖ АВТО (843) 526 75 75, 526 75 76; **КЕМЕРОВО:** ПРАЙД (3842) 59 76 76, 59 78 78; **КОСТРОМА:** АВТОЦЕНТР 2000 (4942) 35 80 80, 45 25 82; **КРАСНОДАР/РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ:** ЮГ-АВТО (861) 263 00 00; **КРАСНОЯРСК:** МЕДВЕДЬ-СЕРВИС (391) 299 76 00, 299 76 07; **КУРСК:** АЛЬТЕСС (4712) 580 500; **МАГНИТОГОРСК:** Т-МОТОРС (351) 433 34 30, 433 34 33; **НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ:** НУР-АВТО (8552) 39 69 69; **НЕФТЕКАМСК:** АВТО-ЛЮКС (34783) 7 95 77; **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** АВТОЛИГА (831) 220 00 40, 419 59 59; **НОВОКУЗНЕЦК:** ЭСТИМ МОТОРС (3843) 734 777; **НОВОРОССИЙСК:** ЮГ-АВТО НОВОРОССИЙСК (861) 263 00 00; **НОВОСИБИРСК:** ПАТРИОТ АВТО (383) 332 18 00, 332 00 31; **ОМСК:** БАРС-ЮГ (3812) 47 07 03; **ОРЕНБУРГ:** ЛУАРА (3532) 99 53 53; **ПЕРМЬ:** ВЕРРА МОТОРС (342) 250 77 37; **ПЕТРОЗАВОДСК:** АВТОЦЕНТР АЛЬЯНС (8142) 77 44 44; **ПЯТИГОРСК:** ЕВРОСЕРВИС ЮГ (8793) 31 97 97; **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** ОРБИТА-ЛЕОН-АВТО (863) 219 59 59; **РЯЗАНЬ:** ЛЕ-МАН (4912) 95 55 51; **САМАРА:** САМАРСКИЕ АВТОМОБИЛИ (846) 993 65 00, 930 97 77; **САРАТОВ:** РОНА (8452) 654 717; **СТАВРОПОЛЬ:** ЕВРОСЕРВИС (8652) 39 00 33; **СТЕРЛИТАМАК:** ГОРСТ МОТОРС (3473) 43 10 43; **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** АВТО ПРЕМИУМ (812) 334 55 55; 325 25 35; КОНКОРД (812) 320 67 00; **ТОЛЬЯТТИ:** ТОЛЬЯТТИ ЦЕНТР (8482) 66 71 71, 66 75 00; **ТОМСК:** АВТОЦЕНТР ЮЖНЫЙ (3822) 25 16 25, 25 17 25; **ТУЛА:** НОРМАНДИЯ-АВТО (4872) 70 33 07, 70 33 08; **ТЮМЕНЬ:** АВТОГРАД (3452) 220 333; **УЛЬЯНОВСК:** МОТОМ (8422) 67 30 30; **УФА:** ТАН-АВТО (347) 240 00 00; **ЧЕБОКСАРЫ:** АВТОЛИГА (831) 220 00 40, 419 59 59; **ЧЕЛЯБИНСК:** ЛЕОНАР АВТО (351) 799 799 3; **ЯРОСЛАВЛЬ:** АВТОМИР (4852) 583 583.

(1) Скидка 100.000 руб. действительна для модели Peugeot Boxer (кроме версии L4H2). Для моделей Partner VP Origin пассажирский или Partner VU Origin грузовой предоставляется скидка 90.000 руб. Предложение действительно для автомобилей производства 2008 года и ограничено количеством автомобилей на складе.

PEUGEOT FINANCE

Специальная программа кредитования от Peugeot Finance (ПЕЖО ФИНАНС) на автомобили Peugeot Boxer, Peugeot Partner VU Origin грузовой и Peugeot Partner VP Origin пассажирский. Валюта кредита: рубли РФ. Срок кредита и размер первоначального взноса: Peugeot Partner 24 месяца при первоначальном взносе от 20%, 36 месяцев – от 30%, 48 месяцев – от 55%. Peugeot Boxer 24 месяца при первоначальном взносе от 35%, 36 месяцев – от 45%, 48 месяцев – от 55%. Дополнительная единовременная комиссия: 5000 рублей. Процентная ставка: Peugeot Partner VU Origin грузовой и Peugeot Partner VP Origin пассажирский – 9,5%, Peugeot Boxer – 12%. Процентная ставка отражает затраты участника программы связанные с получением кредита по программе на покупку автомобилей Peugeot Partner VU Origin грузовой, Peugeot Partner VP Origin пассажирский и Peugeot Boxer при одновременном предоставлении специальной цены на приобретаемый с помощью кредитных средств автомобиль. В результате расходы заемщика в процессе реализации программы будут такими же, как если бы он взял кредит под 9,5% годовых на приобретение автомобиля Peugeot Partner VU Origin грузовой и Peugeot Partner VP Origin пассажирский и под 12% годовых на приобретение автомобиля Peugeot Boxer по обычной цене. Процентная ставка по кредитному договору на автомобили Peugeot Partner VU Origin грузовой и Peugeot Partner VP Origin пассажирский при оформлении кредита с первоначальным взносом 20% на срок 24 месяца составит 22,05%, с первоначальным взносом 30% на срок 36 месяцев–22,13%, с первоначальным взносом 55% на срок 48 месяцев–21,82%; на автомобиль Peugeot Boxer при оформлении кредита с первоначальным взносом 35% на срок 24 месяца составит 22,52%, с первоначальным взносом 45% на срок 36 месяцев–22,51%, с первоначальным взносом 55% на срок 48 месяцев–22,48%. Оформление страхового полиса «КАСКО» и «ОСАГО» обязательно. Страховая премия «КАСКО» и «ОСАГО» в сумму кредита не включена и зависит от тарифов соответствующей страховой компании. При погашении кредита через иные кредитные организации и платежные системы взимается комиссия за перевод средств. В случае несвоевременной уплаты процентов и возврата кредита с заемщика взимается 0,5% от суммы неуплаченных в срок процентов и части непогашенной ссудной задолженности за каждый день просрочки. Банк оставляет за собой право в одностороннем порядке изменять размер процентной ставки за пользование кредитом в случае изменения Банком России учетной ставки рефинансирования. Период проведения кредитной программы до 30 июня 2009 года. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк», лицензия ЦБ РФ №1792. Подробную информацию о данной программе Вы можете узнать на сайте www.peugeot.ru, по телефону горячей линии Peugeot Finance (ПЕЖО ФИНАНС) (495)926-83-27 и у представителей Peugeot Finance (ПЕЖО ФИНАНС) в салонах – участниках акции.

БОГАТЫЕ НАСЛЕДНИКИ

ЯРОСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ РОЖДАЕТ СУПЕРСОВЕРШЕННЫЕ ГРУЗОВИКИ. И КРОМЕ ГЛАВНОЙ ЗАДАЧИ — УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСПОРТА — ПРИ ЭТОМ НЕОБХОДИМО РЕШАТЬ И ДРУГИЕ. ЕЩЕ НЕДАВНО КОНСТРУКТОРОВ БОЛЬШЕ ВСЕГО ВОЛНОВАЛИ ЭКОЛОГИЧНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ. ПРАВДА, ТЕНДЕНЦИИ МОГУТ И ИЗМЕНИТЬСЯ. ВЕДЬ ТЕ НОВИНКИ, КОТОРЫЕ НАМ ПРЕДЛАГАЮТ СЕГОДНЯ, СОЗДАНЫ, В СУЩНОСТИ, В ДРУГУЮ ЭПОХУ. ВЯЧЕСЛАВ МАМЕДОВ

Создание новой модели автомобиля начинается сразу после запуска в производство предыдущей. Поэтому то, что появилось на нашем рынке в кризисные месяцы, разрабатывали как раз в годы стабильного роста спроса. Однако некоторые концепции могут обрести новую ценность, не меняясь по сути. Например, изобилие грузовиков на дорогах Европы вызывало повышение нагрузки на окружающую среду и дефицит водителей. Сегодня проблема кадров перешла в совершенно иную плоскость, но остается актуальным вопрос экологичности. А желание повысить производительность работы автотранспорта будет неизменным в любую эпоху. И для решения этих проблем вполне подходят средства, предложенные еще в период процветания.

ТРЕТЬЕ ПОКОЛЕНИЕ MERCEDES-BENZ ACTROS, КАК И ПЕРВЫЕ ДВА, ОТМЕЧЕНО ТИТУЛОМ «ГРУЗОВИК ГОДА»

ЧЕМ БОЛЬШЕ, ТЕМ ВЫГОДНЕЕ Непрерывный рост объема перевозок сопровождался заметным увеличением парка магистральных автопоездов и ростом потребления горючего, что при высоких ценах на нефть снижало эффективность перевозок. Увеличение численности грузового парка к 2009 году на 30% по сравнению с 2000 годом пагубно отразилось и на экологической обстановке в Европе, что вызвало негативную реакцию населения и властей. Специалисты Volvo Trucks считают, что роста числа грузовиков и, соответственно, увеличения вредного воздействия на окружающую среду можно избежать, если повысить допустимые размеры автопоездов. Сейчас в Евросоюзе разрешена максимальная длина 18,75 м, а полная масса ограничена 40 т. Шведы предлагают распространить на другие страны их стандарт — длина до 29,25 м и масса 60 т, который также принят в Финляндии. Два автопоезда длиной 29,25 м выполняют работу двух автопоездов длиной 16,5 м (в составе седельного тягача и прицепа) и одного автопоезда длиной 18,75 м, состоящего из одного грузовика и прицепа. Исходя из этого, парк автомобилей, требуемых для перевозки одинакового объема груза, можно будет сократить на треть, поскольку работу трех тягачей будут выполнять два. Экономия топлива должна в этом случае составить не менее 16%, уменьшится загруженность автомагистралей и суммарный объем вредных выбросов в атмосферу.

Вопросы законодательства сами автопроизводители не решают. Однако хотят быть готовыми к изменениям. Для больших автопоездов необходимы более мощные тягачи, и поэтому в гамме Volvo серии FH16 есть автомобили с двигателями особо большой мощности — свыше 600 л. с. Преимущество высокомощных двигателей особенно заметно на заснеженных и горных дорогах, где они обеспечивают движение автопоездов с большей средней скоростью. До февраля 2006 года автомобили комплектовали 610-сильными двигателями, с февраля 2006 года начали устанавливать 660-сильные моторы, а 7 января 2009 года состоялась презентация обновленного семейства Volvo FH16G с новым 700-сильным двигателем, благодаря которому эти автомобили стали самыми мощными из всех серийно выпускаемых в мире. Максимальный крутящий момент нового двигателя достигает 3150 Нм,

ТО, ЧТО ПОЯВИЛОСЬ НА НАШЕМ РЫНКЕ В ЭТИ КРИЗИСНЫЕ МЕСЯЦЫ, РАЗРАБАТЫВАЛИ КАК РАЗ В ГОДЫ СТАБИЛЬНОГО РОСТА СПРОСА. ОДНАКО НЕКОТОРЫЕ КОНЦЕПЦИИ МОГУТ ОБРЕСТИ НОВУЮ ЦЕННОСТЬ, НЕ МЕНЯЯСЬ ПО СУТИ

RENAULT MAGNUM ПРИВЕЗЕТ ШИК НА РОССИЙСКИЕ ДОРОГИ

В КАБИНЕ VOLVO FH РЕГУЛИРУЕТСЯ ДАЖЕ КРОВАТЬ

при этом мотор соответствует экологическим нормам «Евро-5», вступающим в силу в Европе с 1 октября.

Повышение мощности 16-литрового двигателя с 660 до 700 л. с. не такая уж большая проблема. Но тут дело не только в прибавке лошадиных сил. «Сложность задачи заключалась не в достижении этого результата,— поясняет Хенрик Линдеберг, главный инженер проекта,— а в том, что увеличение мощности должно было сопровождаться снижением выбросов и сохранением прежних параметров расхода топлива». Прежние моторы соответствовали нормам «Евро-4», а нормы «Евро-5» предусматривают сокращение выбросов оксидов азота на 40%.

ВСЕ ДЛЯ БЛАГА ЧЕЛОВЕКА На презентации модернизированных версий семейств FH и FM многие специалисты недоумевали: никаких изменений в силовые агрегаты и трансмиссии внесено не было. Оказывается, суть дорогостоящего обновления заключалась в том, чтобы водить новые машины было удобнее и легче. Нехватка водителей грузовиков стала серьезным сдерживающим фактором повышения объема перевозок автотранспортом в странах Европы. Только в Швеции ежегодно требовалось 7 тыс. новых водителей. Поэтому Volvo Trucks решила облегчить привлечение новых кадров в транспортный бизнес.

В модернизированных кабинах нашли отражение многочисленные пожелания шоферов, высказанные ими во время опросов. Например, рычаг коробки передач отодвинут, чтобы создать больше свободного пространства. Появилось вращающееся кресло пассажира, а изголовье койки можно регулировать. Система освещения получила плавную регулировку. Сейчас вопрос привлечения водителей уже не столь актуален. Но комфорт и хорошее настроение повышают эффективность работы водителя, что положительно сказывается и на производительности машины, и на безопасности движения. Сегодня именно утомление водителей стало одной из главных причин ДТП.

В том же направлении происходит совершенствование флагмана Renault Trucks — Magnum. Его кабина увеличена в высоту до двух метров, и теперь покупатель может выбирать из довольно обширного списка вариантов оснащения. Например, кресло пассажира может быть поворотным или фиксированным, но на специальной подвеске. Также предусмотрено множество отсеков для багажа и мелких вещей — их суммарный объем достигает 1 тыс. л. Топ-версия Excellence помимо кондиционера и аудиосистемы также предлагает две розетки — на 12 и 24 В и электропривод подъема кабины. Остается только вопрос, насколько комфорт водителя будет важен для покупателей грузовиков в нынешних условиях.

ПОБЕДА БЕЗОПАСНОСТИ Титул «Грузовик 2009 года» в Европе получил магистральный тягач Mercedes-Benz Actros III третьего поколения. Члены жюри мотивировали свое решение тем, что он оснащен большим количеством новых систем безопасности. Концерн Daimler может гордиться: этого престижного титула удостаивались все поколения этого семейства. Первый Actros дебютировал в 1996 году и продемонстрировал высокий научный и технологический потенциал марки. После модернизации в 2002 году второе поколение модели закрепило успех на мировых рынках, став самым популярным грузовиком в своем классе.

Внешне третье поколение отличается более эмоциональным и в то же время функциональным дизайном. Новый Actros также может похвастаться повышенной комфортабельностью. По многим параметрам Actros приближается к легковым автомобилям: рулевое управление стало «острее» и обеспечивает лучшую курсовую устойчивость и невосприимчивость к «колейности», столь часто встречающейся на российских дорогах. Это повышает не только комфортабельность автомобиля, но и безопасность движения. Из «легкового» мира пришла и система предупреждения о пересечении линий разметки. Порадует машина и на стоянке: легкую чистку кабины можно осуществлять с помощью сжатого воздуха, который подает специальная система.

Набор систем безопасности теперь предлагают в виде пакетов Classic Safety и Top Safety. Пакет Top Safety включает в себя все доступные системы безопасности, в том числе Active Brake Assist. В Германии забота о безопасности окупается в процессе эксплуатации — страховая компания Allianz предоставляет владельцам машин с максимальным набором средств безопасности скидку 10%, что позволяет экономить до €800 в год.

Роль антикризисных дополнений играют пакеты оборудования Economy. Пакет Economy Classic включает в себя автоматические предохранители, регулируемые обтекатели и тормоз-замедлитель Voith, который уменьшает износ тормозных колодок и повышает удобство управления и безопасность движения при длительных спусках на горных дорогах. Для седельных тягачей в этот же пакет входит не требующее обслуживания компактное седельно-сцепное устройство. Магистральные тягачи Actros снабжаются дизелями V6 рабочим объемом 11,9 л с диапазоном мощности от 320 до 476 л. с. (шесть вариантов) и V8, которые при рабочем объеме 15,9 л развивают мощность от 510 до 598 л. с. (три варианта). Все двигатели удовлетворяют требованиям «Евро-5».

В стандартной комплектации все дорожные версии Actros оснащены полностью автоматизированной трансмиссией Mercedes PowerShift-2. Механическая коробка передач оснащена электронной системой управления, которая при выборе передачи учитывает множество параметров. Оптимизация процесса переключения позволяет экономить топливо, а также увеличить ресурс многих узлов. Ну и, конечно, упростить работу водителя. ■

ДОКЛАД ОБ УГОНЕ

Недавние исследования показали, что каждый год угоняется около 200 тыс. коммерческих автомобилей общей стоимостью около €7 млрд. При этом профессия водителя стала значительно более опасной, чем пять лет назад. За эти годы каждый шестой водитель хоть раз подвергся нападению какого-либо рода. В 60% случаев объектом нападения был грузовик или груз в нем, в остальных — водители и их личные вещи. При этом 40% нападений произошло на стоянках грузовиков. Даже если целью противоправных действий является не автомобиль или его груз, вред наносится и перевозчику. Кроме возможного ущерба здоровью водителя и его моральному состоянию такие ситуации приводят к нарушению графика движения машин, что обычно означает материальные потери. Чтобы защитить дальнобойщиков и их автомобили, компания Volvo Trucks организовала совместное предприятие с фирмой Securitas и начала предлагать покупателям автомобилей новую охранную систему на базе известной информационной системы Dynafleet. Отныне водитель в экстренной ситуации получил возможность нажать специальную кнопку в кабине грузовика, тем самым сигнализируя об опасности в специальный Центр Securitas. Из этого центра информация о происшествии немедленно сообщается транспортную компанию и местные правоохранительные органы. Следующим шагом в данном направлении станет установка системы, способной дистанционно заглушить двигатель грузовика или заблокировать сцепное устройство. В России подобные идеи мало кого удивят. Многие перевозчики, особенно специализирующиеся на дорогих грузах, используют аналогичные системы. Основой для них служат навигаторы, которые используются для контроля маршрута и режима движения машин. Дооснастить ими можно практически любой автомобиль. «Тревожные кнопки», если они есть, могут передавать сигнал на диспетчерский пульт компании, которая специализируется на защите автомобилей от угона. При желании можно дополнить систему и функцией отключения подачи топлива. Предложение Volvo может заинтересовать те компании, которые отправляют свои автомобили в Западную Европу. Обычно такие системы основаны на приемниках, работающих с навигационной системой GPS. Глава МВД РФ Рашид Нургалиев неоднократно высказывал мнение о том, что следует расширять применение российской навигационной системы ГЛОНАСС.

НЕЧЕГО ВОЗИТЬ

С НАЧАЛА КРИЗИСА ОБЪЕМЫ АВТОПЕРЕВОЗОК ВНУТРИ РОССИИ СОКРАТИЛИСЬ В НЕСКОЛЬКО РАЗ. ОСОБЕННО ТЯЖЕЛО ПРИХОДИТСЯ КОМПАНИЯМ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИМСЯ НА ПЕРЕВОЗКЕ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ГРУЗОВ, НАПРИМЕР АВТОМОБИЛЕЙ. ПО ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ, СЕЙЧАС ПРОСТАИВАЕТ НЕ МЕНЕЕ ТРЕТИ РОССИЙСКОГО ПАРКА АВТОВОЗОВ. АЛЕКСАНДР КУЗЬМЕНКО

AP

Подъем пошлин на легковые автомобили нанес удар и по рынку коммерческого транспорта. Правда, косвенный: когда автовозам стало нечего возить, сократился и спрос на магистральные тягачи. А ведь это был один из наиболее быстрорастущих сегментов. Спрос на этот вид транспорта рос пропорционально увеличению продаж легковых автомобилей, а их рынок рос на десятки процентов. Таким образом, российский парк автовозов можно оценить в 7–9 тыс.

Особенность таких перевозок в том, что эту технику можно использовать только в одностороннем направлении. Лишь на некоторых направлениях можно иногда обеспечить загрузку на обратном пути. Например, автовозы доставляли автомобили от основных производителей — ВАЗ, ГАЗ, УАЗ, Ижевский автозавод — в регионы основного потребления автомобилей — Москва, Санкт-Петербург. В противоположном направлении эти автовозы транспортировали автомобили зарубежного производства преимущественно из портов Санкт-Петербурга и Финляндии, из Европы с заводов Всеволожска и Калининграда. Основной поток иномарок у нас традиционно направлен с запада и северо-запада. Но даже при такой неравномерной загрузке бизнес планомерно и успешно развивался.

Жесткая конкуренция на рынке сбыта автомобилей привела к тому, что автопроизводители и дистрибуторы автомобилей создали подразделения или даже целые организации по обслуживанию сферы продаж, в том числе по перевозке автомобилей автовозами. Содержание такого автопарка — удовольствие не из дешевых. Конструкция автовоза гораздо сложнее, например, фургона, а использовать его можно только по целевому назначению. И при этом половину времени он ездит пустым. Один из вариантов сокращения затрат — вывод автопарка «на вольные хлеба» в виде отдельного юридического лица. При существующем спросе экономические показатели такого независимого перевозчика стремительно падают. Клиентов не хватает всем, и надо быть готовым к любым заказам по любой цене. И здесь многие владельцы подвижного состава, особенно мелкие компании, начинают прибегать к демпингу, который спасает в краткосрочной перспективе, но быстро истощает ресурсы компании.

Особенно тяжелая ситуация у компаний, которые создавались для перевозок автомобилей российских производителей. Масштабы производства требовали крупных парков, которые теперь загрузить непросто. Парк некоторых автопредприятий, нацеленных на перевозку продукции ГАЗа, насчитывает 50 и более автовозов, простаивает. Завод прекратил производство «Волги» и выпустил лишь 187 Siber, которые расходятся в основном по региону. Автовозы, предназначенные для перевозки легковых автомобилей, в Нижнем Новгороде практически не востребованы. Продукция АвтоВАЗа пользовалась таким спросом, что некоторые перевозчики увеличили парк автовозов в несколько раз. Теперь часть из них на грани банкротства: в первом квартале завод выпустил в четыре раз меньше машин, чем год назад. В Ульяновске в последние месяцы на предприятия, занятые перевозкой автомобилей, вместо 3 тыс. автомобилей в месяц выдается для перевозки около 200 — УАЗ сократил производство в первом квартале впятеро. Автосборочные предприятия и автозаводы, занятые выпуском легковых автомобилей, в Ижевске, Калининграде, Таганроге, Черкесске также существенно снизили объемы поставок.

До сих пор основной спрос на автомобили демонстрируют столицы. Однако и здесь рынок падает, несмотря на все усилия импортеров сгладить рост пошлин и падение рубля. Что сказывается в том числе и на доходах транспортных компаний: начав экономить, импортеры предпочитают разделить это бремя со своими контрагентами. Но и это не помогает. Несколько тысяч автовозов, ранее занятых на перевозках автомобилей из Финляндии, Италии, Германии, Франции, встали на прикол. По приблизительным подсчетам, количество простаивающего специализированного парка для перевозки автомобилей превышает 3 тыс. единиц. Это напрямую связано с объемами спада на рынке перевозок легковых автомобилей. И это средние показатели. Есть компании, насчитывающие 200 и более единиц автовозов, которые простаивают на 80–100%. Сегодня заметную загрузку автовозов обеспечивает, можно сказать, обратный процесс: идет активный возврат транспорта лизингодателям. За последние два месяца только лишь в компанию «Автовозов», специализирующуюся не только на перевозке легковых автомобилей автовозами, но и на транспортировке крупногабаритной техники, что называется, самоходом, были поданы заявки от банков и лизинговых компаний на возврат лизингодателям более 30 автовозов. Вопрос в том, чем загружать автовозы, когда закончатся возвраты. ■

ПО ПРИБЛИЗИТЕЛЬНЫМ ПОДСЧЕТАМ, КОЛИЧЕСТВО ПРОСТАИВАЮЩЕГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПАРКА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ АВТОМОБИЛЕЙ ПРЕВЫШАЕТ 3 ТЫС. ЕДИНИЦ. ЭТО НАПРЯМУЮ СВЯЗАНО С ОБЪЕМАМИ СПАДА НА РЫНКЕ ПЕРЕВОЗОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Реклама

Оправдывает средства

Sprinter «Мерседес-Бенц»: программа финансирования в рублях с предоплатой 15 % и удорожанием от 7,7 % в год*

Sprinter «Мерседес-Бенц» — автомобиль на срезе последних технологий, вобравший в себя все достижения и опыт автомобилестроения в сфере малотоннажных перевозок. Мощный двигатель, увеличенное полезное пространство, новейшие электронные системы и огромный выбор модификаций делают его максимально эффективным во всех областях применения.
Мы постарались сделать его и максимально финансово выгодным. Уникальное лизинговое предложение, разработанное специально для поддержки потенциальных клиентов в сложной экономической ситуации, сочетает в себе разумную предоплату, невысокий ежемесячный платеж и удорожание в рублях от 7,7 % в год*. Эти финансовые условия позволят вам обновить автопарк и уверенно развивать ваш бизнес в любых обстоятельствах.

Пример лизингового расчета для Sprinter 309CDI:

Стоимость автомобиля	1 538 930 рублей
Предоплата	15 %
Срок лизинга	48 месяцев
Удорожание	7,7 % в год*
Ежемесячный платеж	37 163 рубля

* Предложение распространяется на ограниченное количество автомобилей Sprinter определенной комплектации, 2008 г. в., и действительно на 23 марта 2009 г.

Подробная информация по телефону 8-800-200-02-06
и на официальном сайте **www.mercedes-benz.ru**

НОВЫЙ РУССКИЙ — VOLVO

19 ЯНВАРЯ СОСТОЯЛСЯ ТОРЖЕСТВЕННЫЙ ВВОД В СТРОЙ АВТОЗАВОДА КОМПАНИИ VOLVO GROUP ПО ВЫПУСКУ ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В КАЛУГЕ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ШВЕДСКИЙ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТАЛ ПЕРВЫМ, КТО ОРГАНИЗОВАЛ В НАШЕЙ СТРАНЕ ПОЛНОМАСШТАБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВИКОВ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ВЫПУСКА ДО 15 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ В ГОД. ВЯЧЕСЛАВ МАМЕДОВ

На торжественной церемонии открытия президент Volvo Trucks Стаффан Юфорс отметил: «Несмотря на мировой экономический кризис, мы видим положительные перспективы. В долгосрочном плане потребность в перевозках грузов будет расти. Volvo Trucks имеет сильные позиции на рынке, являясь лидером в вопросах качества, безопасности, топливной экономичности, бережного отношения к окружающей среде. Строительство завода в Калуге завершено без задержек, в полном соответствии с планом».

Закладка завода в Калуге состоялась задолго до кризиса — 15 октября 2007 года. Общий объем инвестиций в предприятие составил €100 млн. В январе 2009 года были запущены те производственные подразделения, в которых предусмотрен выпуск грузовиков Volvo серий FH и FM. Их плановая производительность — до 10 тыс. в год. Однако сколько машин будет выпущено в этом году, пока не ясно — все будет зависеть от потребностей рынка. В рамках отладки всех конвейерных линий и перехода с технологии CKD-сборки (Completely Knocked Down, машинокомплекты) на CBU-сборку (Completely Built Units, полноценное производство на базе номенклатурных номеров) было собрано свыше 100 автомобилей. В апреле этот переход был успешно осуществлен, и завод, несмотря на непростую экономическую ситуацию, уже принимает первые заказы на производство по CBU-технологии. Благодаря российскому производству цена автомобилей снизится, и, возможно, довольно значительно — в зависимости от модификации и условий покупки разница с импортом может достигнуть 20%.

ИТАР-ТАСС

ГЛАВНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ КАЛУЖСКОГО VOLVO — ПЕРЕХОД ОТ СБОРКИ ИЗ МАШИНОКОМПЛЕКТОВ К ПОЛНОМАСШТАБНОЙ

Общая площадь участка, на котором расположился завод в промышленной зоне «Калуга-Юг», составляет 55 га. Площадь введенной в строй первой очереди — 44 га. Производственный цех Volvo Trucks занимает 15 тыс. кв. м. В нем размещено пять конвейеров общей длиной более 500 м, объединенных в общую производственную линию. На первом этапе работы завода все комплектующие привозились с европейских заводов в Швеции и Бельгии на специализированных автопоездах (в автопарке их 66). В марте заработала система поставок комплектующих непосредственно от многочисленных мировых производителей автокомпонентов. Продукцию с отличающейся от стандартной комплектацией (к примеру, «арктический» вариант) будут собирать на специальном производственном участке. На заводе будет работать до 1 тыс. человек.

Следующим этапом должно стать создание отдельной линии для сборки грузовиков Renault в количестве до 5 тыс. в год. Пока эти планы официально не отменены.

С целью повышения доли локализации производства компания Volvo ведет переговоры с российскими предприятиями—потенциальными партнерами завода. В скором будущем самосвальные кузова для сборки автомобилей начнет поставлять строящийся рядом специализированный кузовной завод российской компании «Бецема».

Весной заработал также новый «Вольво Трак Центр Калуга», расположенный рядом со сборочным цехом завода. «Трак Центр» обеспечивает высококачественное обслуживание и ремонт грузовиков Volvo для клиентов региона. ■

И ВСЕ-ТАКИ ОНИ ДЕЛАЮТ

СПАД НА РЫНКЕ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ — VOLKSWAGEN РЕШИЛ РАСШИРИТЬ ПРОИЗВОДСТВО НА СВОЕМ ЗАВОДЕ В КАЛУГЕ ЗА СЧЕТ ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ. НА КОНЕЦ МАЯ ЗАПЛАНИРОВАНО НАЧАЛО СБОРКИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СЕМЕЙСТВА T5 И ФУРГОНА CADDY. ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

Идея увеличения производства в разгар кризиса только на первый взгляд кажется экстравагантной. В отличие от Volvo Trucks, которая начала реализацию проекта в Калуге задолго до появления даже признаков кризиса, Volkswagen принял аналогичное решение уже после его начала. Первые официальные сообщения о такой возможности появились в марте, а в апреле было объявлено о конкретных планах. Volkswagen объясняет это тем, что твердо намерен увеличить свою долю на российском рынке с нынешних 5% до 10% к 2018 году. Общий спад продаж может этому даже помочь. Из-за повышения пошлин и роста курса импорт подорожал, а местным производством располагают далеко не все конкуренты. Что касается сегмента фургонов полной массой до 3,5 т, то он вообще слабо охвачен местной сборкой. Лидер этого класса «ГАЗ» находится в другой ценовой категории. В сегменте иномарок российского производства конкуренты VW представлены практически только группой Sollers, которая собирает в «Алабуге» Fiat Ducato.

Завод в Калуге в прошлом году выпустил более 60 тыс. легковых автомобилей. Технически не такая уж большая проблема добавить к ним еще несколько тысяч сравнительно компактных машин. Фургоны и микроавтобусы семейства T5 достаточно близки по размерам и массе к легковым автомобилям, а Caddy и вовсе использует узлы и агрегаты Golf и Touran.

Тем не менее для сборки коммерческих автомобилей будет отведена отдельная линия. Собирать их будут, как и легковые, из машинокомплектов. Для упрощения логистики и экономии в России будут делать наиболее популярные у нас версии. Модификации со специальным оборудованием по-прежнему будут приходить из Европы. Это единственное производство такого рода — в других странах коммерческие модели Volkswagen выпускают только на заводах полного цикла.

VOLKSWAGEN T5 НА ЗАВОДЕ В КАЛУГЕ БУДУТ СОБИРАТЬ С ТЕМ ЖЕ КАЧЕСТВОМ, ЧТО И В ГАННОВЕРЕ

Насколько машины подешевеют после начала производства, не сообщается. По мнению Ильи Стабровского, руководителя отдела маркетинга коммерческих автомобилей Volkswagen, «SKD-сборка в Калуге позволит сдержать неминуемый в течение года рост цен на автомобили, импортируемые из Европы». Впрочем, снижение цен может быть не единственным способом расширить рынок для VW. Многим государственным органам рекомендуется приобретать автомобили только российского производства. Калужская сборка открывает VW этот престижный и выгодный сегмент рынка.

О планах по объемам производства Volkswagen предпочитает не сообщать. Дело не только в том, что никто не любит говорить о плохом, а планы на этот год явно предусматривают сокращение продаж. И к тому же постоянно меняются. В данном случае производственные планы могут варьироваться в довольно широких пределах. Подобная сборка позволяет гибко реагировать на спрос, так что объемы выпуска будут меняться в зависимости от ситуации на рынке. В прошлом году семейство T5 добилось неплохих успехов в России — их было продано 5406, на 66% больше, чем в 2007-м. К тому же Transporter получил титул «Фургон 2009 года». Продажи Caddy выросли на 72%, до 3619 единиц. По данным Volkswagen, он стал лидером по импорту автомобилей полной массой до 6 т.

Выбор моделей связан не только с их популярностью в России. И Transporter, и Caddy имеют пассажирские версии. Например, в семейство T5 входят также микроавтобус Caravelle и богато оснащенный комфортабельный Multivan. А Caddy помимо простого фургона предлагается в версии Combi с числом мест до семи и близкой по дизайну и оснащению к легковому автомобилю Caddy Life. Так что VW сможет с их помощью дополнить гамму легковых моделей вместительными и сравнительно недорогими автомобилями. ■

FIAT DUCATO

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

sollers

Товар сертифицирован. Реклама

ПРОСТО — **от 599 000 руб.**

ВЫБРАТЬ	**ФУРГОНЫ, КОМБИ, МАРШРУТНЫЕ ТАКСИ, МИКРОАВТОБУСЫ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ АВТОМОБИЛИ**
КУПИТЬ	**СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ – 0% годовых в рублях;* ЛИЗИНГ: АВАНС – от 25%, УДОРОЖАНИЕ – от 8,5%****
ВЛАДЕТЬ	**СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ – 3,5 руб. / км пробега**
ЭКОНОМИТЬ	**МЕЖСЕРВИСНЫЙ ПРОБЕГ – 20 000 км**

sollers FINANCE

Специальная программа лизингового финансирования на автомобили FIAT DUCATO от SOLLERS-FINANCE.**

Подробности программы на сайте **www.sollers-finance.com** или по телефону: **+7 (495) 646-19-68.**

* Специальные условия приобретения автомобилей FIAT Ducato. Если Вы решили приобрести автомобиль FIAT Ducato в кредит и банк, в который Вы обратились, предоставил Вам кредит в рублях на срок 12 месяцев по ставке 20% годовых в размере 60% от рекомендованной розничной цены автомобиля FIAT Ducato, то дилер предоставит Вам скидку при приобретении такого автомобиля, равную 7% от рекомендованной розничной цены автомобиля FIAT Ducato. Такая скидка позволит Вам сократить свои расходы на приобретение автомобиля FIAT Ducato до такого уровня, как если бы Вы взяли кредит на сопоставимых условиях в рублях под 0% годовых на приобретение автомобиля FIAT Ducato по рекомендованной розничной цене.

** Данное удорожание возможно при получении лизинга в компании ООО «СОЛЛЕРС-ФИНАНС» при условии внесения авансового платежа в размере 25% и заключении договора лизинга на 24 месяца, равномерно убывающем графике платежей и выкупном платеже 1 500 рублей. Финансирование в рублях. Лизинговое имущество учитывается на балансе Лизингополучателя. Срок действия предложения ограничен 1 июля 2009 года.

Предложение действует на ограниченный ряд модификаций. Подробности на www.fiatducato.ru.

ЗВОНОК ПО РОССИИ БЕСПЛАТНЫЙ

8 800 100 50 02

www.fiatducato.ru

FIAT PROFESSIONAL

ГРУЗИТЕ КОНЦЕПТАМИ

ПОНЯТИЕ «КОНЦЕПТ-КАР» ПРОЧНО АССОЦИИРУЕТСЯ С ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ. НА АВТОСАЛОНАХ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВЫСТАВЛЯЮТ ДИКОВИННЫЕ МАШИНЫ, ЧТОБЫ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СВОИ НОВЫЕ ИДЕИ. ЧАЩЕ ВСЕГО ЭТИ ИДЕИ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО В ЭКСТРАВАГАНТНОМ ДИЗАЙНЕ, НО И В НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ, КОТОРЫЕ ПЛАНИРУЕТСЯ ВНЕДРЯТЬ В ПРОИЗВОДСТВО В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ. ОДНАКО СУЩЕСТВУЮТ И БОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫЕ КОНЦЕПТЫ — В ПЛАНЕ ГАБАРИТОВ И ГРУЗОПОДЪЕМНОСТИ. АННА КИЛИМНИК

WWW.AUTOMOTIVEHISTORYONLINE.COM

GM FUTURLINER (1941) СЧИТАЕТСЯ ПЕРВЫМ КОНЦЕПТ-ТРАКОМ И САМЫМ ДОРОГИМ ФУРГОНОМ В ИСТОРИИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ — В 2006 ГОДУ ОН БЫЛ ПРОДАН НА АУКЦИОНЕ БОЛЕЕ ЧЕМ ЗА $4 МЛН

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ГРУЗОВИК VOLVO ECT И АВТОБУС VOLVO ECB (1995), КАК И ЛЕГКОВОЙ VOLVO ECC (1992), НАЦЕЛЕНЫ НА РЕШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ. ЭТО НЕ МЕШАЕТ МАШИНАМ ВЫГЛЯДЕТЬ ЭФФЕКТНО

MITSUBISHI FUSO CANTER ECO-D (2008) СОБРАЛ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ БУДУТ ВНЕДРЕНЫ В СЕРИЙНОЙ ТЕХНИКЕ. НО НЕ СРАЗУ

Изобретение понятия «концепт-кар» приписывается Харли Эрлу, автомобильному дизайнеру и инженеру. В 1927 году он стал шеф-дизайнером General Motors, а в 1938-м представил миру первый концепт-кар Buick Y-Job. Эрлу же принадлежит идея первого концептуального коммерческого автомобиля Futurliner.

Все началось с того, что компания General Motors решила популяризировать свою успешную экспозицию на всемирной ярмарке «Столетие прогресса» 1933 года. Было принято решение после закрытия выставки возить экспонаты по американским городам и весям — мероприятие получило название «Парад прогресса» и имело оглушительный успех у публики. Для прогрессивного «Парада» решили построить не менее прогрессивные транспортные средства, которые перевозили бы экспонаты из города в город. И в 1941 году по дорогам Америки уже колесили так называемые автобусы будущего — Futurliner Bus, созданные по эскизам того самого Эрла. Так как автобус этот перевозил не людей, а разного рода устройства, демонстрирующие технологическое величие GM, его стоит считать скорее грузовиком, как бы он ни был похож на автобус внешне. Всего в составе «Парада» было 12 таких машин.

Futurliner был в некотором роде «живым» концептом. Он не стоял в выставочном павильоне, а сам был одновременно и павильоном, и наглядным пособием. В январе 2006 года красно-серебряный фургон был продан на американском аукционе Barrett-Jackson за $4,32 млн, став самым дорогим автомобилем в истории этого аукциона и самым дорогим коммерческим автомобилем в мире.

ГАЗОВОЕ СЕРДЦЕ Не такая славная судьба ожидала другие концепты, потрясшие общественность в середине 60-х. Объединяло эти машины не только американское происхождение и дизайн в футуристическом для тех лет стиле, но и газотурбинные двигатели, которыми их оснащали. В 1964 году концептуальный автопоезд длиной 30 м с турбиной 600 л. с. представил Ford. Big Red мог похвастать роскошным оснащением кабины — кондиционер, холодильник и даже телевизор. General Motors представила на Всемирной ярмарке в 1965 году в Нью-Йорке концепт Chevrolet Bison с двумя турбинами, общая мощность которых составила 1 тыс. л. с., и обтекаемой приплюснутой кабиной. Через год GM показала новаторский Turbo Titan III. Его турбина развивала более скромную мощность в 280 л. с., зато вместо руля были две чудаковатые рукоятки, а фары выдвигались из воздухозаборников, расположенных по бокам кабины.

Однако непомерно высокий расход топлива газотурбинных двигателей в условиях реального движения стал причиной, по которой продемонстрированные в этих концептах идеи так и остались невоплощенными.

АВТОГИГАНТАМ НУЖНО НЕЧТО БОЛЬШЕЕ, ЧЕМ УДИВЛЯЮЩИЙ ПУБЛИКУ ВНЕШНИЙ ВИД. КОНЦЕПТ-ТРАК ДОЛЖЕН ОТРАЖАТЬ КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ДЕМОНСТРАЦИИ БОЛЬШОГО ЧИСЛА НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Что, однако, не помешало использовать их 30 годами позже на концептах марки Volvo — грузовика ECT (Environmental Concept Truck) и автобуса ECB (Environmental Concept Bus). Помимо множества неожиданных для 1995 года решений вроде светодиодных фонарей, активной подвески, дисковых тормозов и дисплея вместо панели приборов на оба концепта был установлен электрический двигатель, работавший от аккумуляторов, заряжаемых при помощи турбины.

О ЧИСТОТЕ ЛИНИЙ Какие бы футуристические черты ни носили американские концепт-траки 60-х годов прошлого века, все они меркнут на фоне творений Луиджи Колани. Среди работ этого выдающегося дизайнера XX века особое место всегда занимали автомобили, выполненные в его фирменном обтекаемом стиле.

В 1978 году на выставке IAA во Франкфурте был представлен первый концепт-тягач работы Колани — Colani Truck 2001. Мастер считал, что именно так должны будут выглядеть типичные грузовики XXI века: акулообразное основание, нависающая над ним огромная кабина с круглым ветровым стеклом и трехщеточным стеклоочистителем, из-за которого многие решили, что Колани строил свой грузовик по заказу Mercedes-Benz. Однако никто из автопроизводителей работой Колани не заинтересовался.

РИА НОВОСТИ

Второй тягач, представленный в 1980 году, после выставки был продан немецкой компании по производству спецодежды Bardusch. Свой третий грузовик дизайнер создавал уже при поддержке грузового отделения концерна Daimler-Benz: концепт Vision 2005 был представлен на салоне во Франкфурте в 1995 году.

В 2001 году на автосалоне в Лейпциге предстал четвертый грузовой концепт — Colani DAF Aero 3000, который позже был приобретен производителем минеральной воды Carolinen. Фирма по производству цистерн Spitzer-Silo сделала дизайнеру еще один заказ, и на щедро выделенные компанией деньги Колани создал концептуальный тягач с полуприцепом-цистерной с внушительным аэродинамическим обвесом. Эта машина была показана на IAA в Ганновере в 2002 году.

Все грузовики Колани имели одну важную черту — чрезвычайно низкий коэффициент аэродинамического сопротивления. В модели 1978 года он составил 0,4, у следующего тягача — 0,38, на концепте Vision 2005 коэффициент был снижен уже до 0,32, а на машине Colani DAF Aero 3000 с прицепом он опустился уже до 0,3. Этого уровня достигает не каждый легковой автомобиль. Великолепная аэродинамика гарантирует низкий расход топлива. У DAF Aero 3000 с прицепом при контрольном пробеге расход топлива составил 20,91 л на 100 км. Но в серийное производство ни одно творение Колани так и не пошло.

Не столь эффектно выглядел концептуальный автопоезд МАЗа, созданный в 1988 году. Но «МАЗ-2000 Перестройка» также имел очень хорошую аэродинамику — коэффициент сопротивления тягача был всего 0,2! Оригинальная модульная конструкция позволяла оптимизировать его эксплуатационные показатели. Двигатель с коробкой передач и ведущими колесами располагался в блоке под кабиной, который поворачивался целиком. Если загрузка требует большей мощности, прицеп оснащается дополнительным модулем с мотором. Было построено две машины, одна из них с успехом демонстрировалась на автосалоне в Париже, куда добралась своим ходом. Оба экземпляра сейчас находятся в Минске, и один из них даже на ходу.

МЕНЬШЕ ШУМА Сегодня автогигантам нужно нечто большее, чем удивляющий публику внешний вид, а также интересное, но всего лишь одно концептуальное техническое решение. Производителям хочется комплексного подхода по демонстрации большого числа новых технологий. Самый яркий пример последних лет — Mitsubishi Fuso Canter Eco-D, чья европейская премьера состоялась в Ганновере осенью 2008 года. Среди его достоинств — низкий уровень шума при высокой функциональности, низкие выбросы окиси азота и твердых частиц по сравнению с обычными дизельными двигателями той же мощности. У Canter Eco-D мотор не обычный, центральный компонент машины — гибридная установка из трехлитрового дизельного двигателя мощностью 92 кВт и сверхплоского электродвигателя мощностью 35 кВт.

Необычный космический силуэт показывает, насколько гармоничным может быть грубый по сути своей грузовой автомобиль: кабина Canter Eco-D лаконично сочетается с опрокидывающейся платформой. Но в необычном внешнем виде отрабатываются и новые технологии: большая стеклянная крыша кабины водителя затемняется при повышении интенсивности солнечного излучения, а решетчатая структура передней стойки улучшает обзор. Голубой светодиод подсветки сбоку автомобиля не только украшает концепт, но и повышает безопасность, делая автомобиль более заметным ночью.

Однако и Mitsubishi Fuso Canter Eco-D не планируется запускать в производство, хотя отдельные технические решения уже в ближайшее время «пойдут в тираж». Концепт же так и останется идеей, которая будет витать в воздухе, пока ее не сдадут в музей, а вместо нее создадут что-то более практичное и не такое броское — для ежедневного пользования. ■

AFP

«МАЗ-ПЕРЕСТРОЙКА» (1988) ПОКАЗАЛ, ЧТО СОВЕТСКИЕ ДИЗАЙНЕРЫ УМЕЮТ УГАДЫВАТЬ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, НО СОВЕТСКИЕ ЗАВОДЫ НЕ МОГУТ ВОПЛОЩАТЬ ИХ В ЖИЗНЬ

АВТОПОЕЗДА ОТ ЛУИДЖИ КОЛАНИ (НА ФОТО — ВЕРСИЯ 2002 ГОДА) ПО АЭРОДИНАМИКЕ НЕ УСТУПАЮТ СПОРТИВНЫМ ЛЕГКОВЫМ МОДЕЛЯМ. ОДНАКО КРУПНЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ АВТОМОБИЛЕЙ ЭТО НЕИНТЕРЕСНО

ВРЕМЯ РАЗБРАСЫВАТЬ КАМНИ

ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА РЫНОК ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ РОС В ГЕОМЕТРИЧЕСКОЙ ПРОГРЕССИИ, УДВАИВАЯСЬ ЕЖЕГОДНО. ПО ТЕМПАМ РОСТА РОССИЯ ВХОДИЛА В ТРОЙКУ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ, ОПЕРЕЖАЯ ИНДИЮ И КИТАЙ. КРИЗИС ПРИТОРМОЗИЛ ЭТОТ ПРОЦЕСС, И ГОСУДАРСТВО БРОСИЛО ПРОБНЫЙ ШАР, СПАСАЯ РОДНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. ЭТОТ ШАР ОБЕРНУЛСЯ КАМНЕПАДОМ, СИЛЬНО ПОПОРТИВШИМ «ОГОРОД», ТЩАТЕЛЬНО ВОЗДЕЛЫВАВШИЙСЯ ТОРГОВЦАМИ ПОДЕРЖАННЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ. МАКС СЕРГЕЕВ

Постановление правительства №903 от 5 декабря прошлого года в России заметили только профессионалы. Гораздо шире обсуждался указ об ужесточении пошлин на легковые автомобили, поскольку напрямую задевал интересы широких масс покупателей. Однако и для грузовиков настали тяжелые времена. Правда, в основном для подержанных. По данным агентства «Автостат», в 2008 году из ввезенных в Россию 180,3 тыс. грузовых автомобилей 108,5 тыс. были подержанными — это 46,9%. При этом не секрет, что к нам везли технику с пробегом 700–800 тыс. км, поскольку именно она уже достаточно дешева, чтобы быть привлекательной для нашего массового покупателя. Так что у законодателей были основания озаботиться ограничением конкуренции для российских предприятий.

REUTERS

СПРОС НА МАШИНЫ УПАЛ БЫ И БЕЗ УВЕЛИЧЕНИЯ ПОШЛИН

ЗА ПРИГОРШНЮ ЕВРО Новые ставки пошлин ощутимо изменились применительно к автомобилям старше пяти лет. Номинально повышение выглядит небольшим: с €2,2 за кубический сантиметр объема двигателя до €3 (седельные тягачи) и даже €4,4 (грузовики и самосвалы) означали практически запрет на импорт машин такого возраста. Но при объеме двигателя в несколько литров это означает повышение цены на несколько тысяч евро. Менее жестоко поступили с пошлинами на более свежие автомобили — с 10–15% до 20–25% от стоимости, но и это повышение цены также ударило по продажам. Теоретически новые пошлины введены временно, на девять месяцев. Но смогут ли пережить это время те, кто зарабатывает на импорте?

Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в РФ, согласно статистике комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), снизились в марте 2009 года по сравнению с аналогичным месяцем предыдущего года на 47%. А в целом за квартал продажи сократились на 40%, до 260 тыс. автомобилей. «Причины данного серьезного падения рынка уже были отмечены нами ранее: ограничение доступности кредитных ресурсов, высокие процентные ставки по кредитам, девальвация рубля и повышение таможенных пошлин, в совокупности повлекшие за собой повышение цен, объявленное недавно многими марками»,— говорит председатель комитета автопроизводителей АЕБ Дэвид Томас. Ровно те же факторы действуют и на рынке грузовиков, но тут они отягощены еще и падением заказов на перевозки.

«МНЕ ПРОЩЕ ИХ УТОПИТЬ» В апреле, однако, отмечен рост продаж тяжелых грузовиков, но им по-прежнему далеко до уровня прошлого года. Сейчас даже лидерам рынка (MAN, Volvo, Scania) удается продавать по 100 тяжелых грузовиков в месяц. И это, заметьте, речь идет о новых машинах! Вторичный рынок в данный момент находится на точке замерзания.

Дилеры Freghtliner, лидера на нашем вторичном рынке в 2007–2008 годах, до кризиса поставляли покупателям по 50–60 грузовиков в месяц. Сейчас им удается реализовывать за тот же период пять-шесть тягачей. Площадки забиты тягачами, менеджеры по продажам уходят из компаний и вообще из бизнеса. Структура начинает разваливаться. Тяжесть ситуации для вторичного рынка можно оценить по размерам скидок, которые предлагают многие продавцы: они доходят до нескольких сотен тысяч рублей.

Владелец фирмы, торгующей американскими тягачами, однако, не показывает никаких эмоций, комментируя повышение пошлин: «У меня на площадке 200 машин. Думаю, что распродать их мне удастся в лучшем случае за пару лет». В такой ситуации места для чувств уже нет осталось, бизнес фактически разрушен, и возмущаться этим бессмысленно. Еще 200 на момент объявления о новых пошлинах плыли из Америки: «Мне было бы проще утопить их в море. Но я слишком долго налаживал связи с перевозчиками и портом, чтобы это сделать. Поэтому пришлось отправить их обратно в Америку и продать по бросовым ценам там. Я потерял очень много, но если их ввезти и растаможить, то потерял бы все».

За прошедшие месяцы ситуация стала только острее. Ввоз практически на нуле. За январь-февраль было ввезено чуть более сотни подержанных грузовиков. Это машины, заказанные еще в прошлом году. Сегодня оптимистическими считаются прогнозы, которые обещают возрождение рынка в 2011 или 2012 годах.

Пока можно сделать промежуточный вывод об эффективности новых пошлин. Предполагалось, что они заставят покупателей предпочесть отечественную технику или хотя бы соседские «МАЗы». Однако большинство опрошенных перевозчиков заявляет, что в ближайшие три-пять лет будет «доезжать» старые машины. И не только из любви к комфорту, который обеспечивают зарубежные автомобили. Но и просто потому, что поддерживать технику на ходу дешевле, чем покупать новую. Пошлины могли бы сработать, если бы покупатели сами не обеднели.

По данным «АСМ-Холдинга», производство грузовиков в первом квартале 2009 года в сравнение с тем же периодом прошлого года сократилось на три четверти. От повышения пошлин могли бы выиграть поставщики запчастей и владельцы сервисов, но и у них ничего хорошего не происходит. Оборот этого рынка растет, но только в рублях, то есть за счет удорожания валюты. ■

ШИНЫ ВТОРОГО СРОКА

Во времена СССР «наваркой» шин занимались в основном из-за дефицита новых. Сегодня восстановление шин диктуется экономическими соображениями. И на коммерческом транспорте восстановленные шины скорее правило, чем исключение. До половины шин на грузовиках и автобусах в Европе и Америке служат «второй срок». Экономия американских перевозчиков благодаря применению восстановленных шин оценивается примерно в $2 млрд в год.

Возможность восстановления закладывается уже на этапе проектирования и изготовления шины. Каркас рассчитан на длительный срок службы, а протектор имеет достаточную толщину, чтобы при износе он мог быть углублен. Жизненный цикл шины, подлежащей восстановлению, включает четыре этапа. После первоначальной эксплуатации в качестве новой она подвергается восстановлению протектора путем нарезки. Это дает дополнительные 20–25% пробега и обходится примерно в 5% стоимости новой.

Для дальнейшей эксплуатации шина подвергается более серьезной и дорогой операции. С нее снимают изношенный слой и приваривают новый протектор. Он изготовлен из такой же смеси, как та, что идет на изготовление новых шин, и по своим свойствам восстановленная шина практически не отличается от новой. Такой протектор также можно «освежить» углублением, которое добавит еще 25% пробега. Хотя нарезка несколько ухудшает некоторые характеристики: по данным Michelin, шины серии Energy экономят по сравнению с обычной шиной Michelin E до 2,3 л/100 км в новом и восстановленном состоянии и до 2,0 л/100 км после углубления протектора.

В России восстановление шин на собственных предприятиях предлагают сейчас два крупных международных производителя — Michelin, у которого такая услуга называется Remix, и Goodyear под маркой Next Tread. Чаще всего клиенту предлагают обменять у дилера изношенные шины на восстановленные с доплатой примерно половины стоимости новой.

Восстановлением шин занимаются и независимые компании в разных городах России — от Санкт-Петербурга до Владивостока. Они обычно применяют технологию «холодного» восстановления, приваривая к каркасу предварительно вулканизированный протектор. Инвестиции в оборудование оцениваются в $500–700 тыс.

КРИЗИС КРИЗИСОМ, А СЕРВИС ПО РАСПИСАНИЮ

ТРАССА МЕЖДУ МОСКВОЙ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГОМ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВЫГЛЯДИТ НЕОБЫЧНО ПУСТОЙ. ПРИВЫЧНЫЕ КОЛОННЫ АВТОВОЗОВ И ФУРГОНОВ ПРАКТИЧЕСКИ ИСЧЕЗЛИ. СНИЖЕНИЕ ГРУЗООБОРОТА — ОДИН ИЗ НАГЛЯДНЕЙШИХ ПРИМЕРОВ РАЗРАЗИВШЕГОСЯ КРИЗИСА. НО ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ ВСЕ-ТАКИ РАБОТАЕТ, А РАЗ РАБОТАЕТ — ТРЕБУЕТ РЕМОНТА, ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ. ЛЕОНИД КРУГЛОВ

Поставки грузовых автомобилей и автобусов заметно сократились, и многим компаниям приходится значительно активизировать свои усилия в сфере сервиса, чтобы удержать под контролем свои позиции на рынке. Как отмечает Денис Титов, менеджер по маркетингу сервиса и запасных частей ООО «Скания-Русь», первые негативные тенденции рынок сервиса коммерческого транспорта ощутил еще в ноябре 2008 года, в отличие от «легкового» сервиса, где процесс уменьшения объема услуг стал заметным только в последние месяцы. К тому же снижение активности было не столь резким. Это дало компаниям возможность проанализировать ситуацию и разработать антикризисные меры, позволившие сохранить налаженные связи с дилерами и транспортниками. Именно сохранение таких связей, а не возможность компенсировать за счет сервиса убытки, понесенные из-за спада продаж автомобилей, видят своей главной задачей ведущие игроки рынка коммерческого транспорта.

ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ

КАЧЕСТВО ОФИЦИАЛЬНОГО СЕРВИСА — ГАРАНТИЯ РАБОТЫ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

СЕРВИС НУЖЕН РЕЖЕ Некоторые поставщики техники надеялись, что по мере падения спроса на новые автомобили возрастет потребность в ремонте и обслуживании уже имеющегося парка. На практике же дело приняло иной оборот. Вот что говорит по этому поводу Альфредо Д'Эррико, генеральный директор компании «Ивеко Руссия»:

«Сначала мы тоже так думали, но потом столкнулись с обратным явлением — объем ремонтных и сервисных работ стал заметно снижаться. Все объяснилось просто: наши клиенты—транспортные компании в условиях значительного снижения грузооборота и строительства стали ставить на прикол до двух третей подвижного состава. Достаточно привести в качестве примера эксплуатацию автовозов. В условиях кризиса, когда активность рынка легковых автомобилей резко падает, потребность в автовозах снижается в десятки раз. Соответственно, у транспортников есть возможность эксплуатировать автомобили в щадящем режиме, чаще менять машины, давая им „отдохнуть", и тем самым экономить на обслуживании.

Грузовой сервис очень затратен и требует больших инвестиций уже на этапах проектирования и строительства. В обычных условиях те, кто начинает строительство сервисного центра, могут рассчитывать на окупаемость затрат в течение трех-пяти лет. В условиях же кризиса даже при самых оптимистических прогнозах этот срок может увеличиться до семи лет. На такие риски сейчас не готовы пойти ни наши специалисты, ни российские партнеры. Как следствие, руководство компании приняло решение о снижении капиталовложений в сервис. Однако при всех условиях мы сохраняем оперативность в таком важном деле, как обеспечение запасными частями и необходимым специальным инструментом. Никаких разговоров о сокращении штата сотрудников, работающих в этой сфере, мы не ведем».

Аналогичная ситуация и в ООО «Скания-Русь», которое много лет занимает лидирующее место на российском рынке коммерческих автомобилей массой более 16 т. Здесь штат сотрудников отдела послепродажного обслуживания достигает 30 человек, основной их задачей является организация и развитие дилерской сети в области послепродажного обслуживания техники. По словам Дениса Титова, в планах «Скания-Русь» на 2009 год — открытие новых дилерских сервисных центров. «Не стоит скрывать, что кризис может скорректировать детали проектов, однако в целом мы контролируем ситуацию и сроки запуска будут выдержаны»,— говорит Денис.— Вместе с тем падение спроса на запчасти составило примерно 30%, что, кстати, заставляет нашу компанию еще более оперативно вносить коррективы в свои действия. Например, объем нашего склада запчастей может меняться, но только если показатель удовлетворения спроса клиентов сохраняется на уровне не менее 94%. Кстати, сейчас он составляет 96%, и это, согласитесь, очень высокий показатель. Прекрасно понимая, что эксплуатирующаяся техника все равно должна регулярно обслуживаться, мы предложили нашим клиентам несколько антикризисных программ. Одна из них, красноречиво названная „Время считать деньги", устанавливает специальные цены на проведение регулярного техобслуживания автомобилей, другая, под названием „Затормозите ваши расходы", предлагает снижение рублевых цен на детали тормозных систем ниже уровня 2008 года! И, наконец, главная новинка — соглашение о техническом обслуживании, или CoTO. Это программа, купив которую клиент фиксирует рублевую стоимость регламентных ТО на период от двух лет и более. Кроме того, в ближайшее время у нас стартует еще несколько интересных предложений. Для максимальной поддержки наших клиентов мы приняли непростое решение — сохранили рублевые цены на большую часть ассортимента запчастей на уровне 2008 года».

Интересно, что почти такое же название — «Тормозим цены на тормозные системы!» — избрало для своей антикризисной программы ООО «ЕвоБус Русслэнд» — компания концерна Daimler AG. Как видно из самого названия кампании, здесь также основное внимание уделено обеспечению запчастями тормозных систем нескольких тысяч автобусов, поставленных «ЕвоБус Русслэнд» российским транспортникам.

ПЕРВЫЕ НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНОК СЕРВИСА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА ОЩУТИЛ ЕЩЕ В НОЯБРЕ 2008 ГОДА, В ОТЛИЧИЕ ОТ «ЛЕГКОВОГО» СЕРВИСА, ГДЕ ПРОЦЕСС СПАДА ОБЪЕМА УСЛУГ СТАЛ ЗАМЕТНЫМ ТОЛЬКО В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ

ПЛОХАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ На рынке запчастей к коммерческому транспорту важную роль играют не только импортеры автомобилей, но и поставщики комплектующих. Например, концерн ZF поставляет коробки передач, другие элементы трансмиссии, рулевое управление многим автопроизводителям, в том числе и российским. Его подразделение ZF Services обеспечивает обслуживание этих узлов и агрегатов и поставки запчастей. О том, что касается поставок на вторичный рынок, рассказывает руководитель представительства компании ZF Services в России Олег Молотков:

«У нас, как и у всех, кто связан с автомобилестроением и работает на российском рынке, также заметно снижение активности. Но наши примерно 15% падения — это показатель вдвое лучший, чем у чисто автомобильных компаний. Этому есть несколько объяснений. Специфика работы на вторичном рынке через развитую дилерскую сеть позволяет нам в несколько больших объемах реализовывать запасные части, так как нашими клиентами являются не только крупные и средние транспортные предприятия, пользующиеся исключительно услугами фирменных сервисных центров, но и мелкие фирмы, и даже индивидуальные предприниматели, имеющие одну-две машины. Такие клиенты составляют большинство покупателей подержанных машин из Европы. В Россию они попадают, как правило, после трехлетнего лизинга и неизбежно требуют ремонта.

С работой с этой категорией клиентов мы связываем некоторый рост объема продаж в первом квартале 2009 года. Анализируя результаты прошлого и начала этого квартала, можно сказать, что ситуация остается стабильно плохой, но нами зафиксировано отсутствие падения активности и финансовых результатов. А это как-никак может служить предвестником положительных перспектив. Не рассчитывая только на случай и возможную реализацию самых позитивных прогнозов, мы разработали и предложили нашим дилерам несколько антикризисных программ поставок наиболее востребованных запчастей по фиксированным ценам и уверены, что их реализация принесет пользу и им, и их покупателям, и нашей компании».

Говоря о нынешних сложностях в обеспечении сервиса коммерческого транспорта, практически все отмечали возрастающую роль «серого» импорта. Заметно вырос поток запчастей и комплектующих, поступающих на российский рынок посредством «обходных технологий». С одной стороны, большинство таких деталей являются оригинальными или как минимум произведенными на тех же предприятиях, что и поставляемые официальным путем. Но учитывая не совсем «чистые» формы их поставки, практически невозможно отследить степень контроля качества их изготовления, возникают сложности и с гарантийными обязательствами. А главное — в большинстве случаев этих запчастей нет в наличии, их ввозят по заказу и только со стопроцентной предоплатой. Техника в это время простаивает. Этим вопросом еще предстоит заниматься, но, как считает большинство собеседников BG, «серому» импорту рано или поздно все равно придет конец. ■

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПУТЬ

Термин «"серый" импорт» обычно относится не к методам прохождения таможни. Запчасти в любом случае ввозят вполне официально, с уплатой пошлин. Просто получает их в России не официальный импортер или дилер автопроизводителя, а торговая компания, работающая со многими изготовителями узлов и деталей. Именно к таким компаниям обращаются за запчастями многие владельцы коммерческих автомобилей после окончания срока гарантии. Главная причина — цены у неофициальных продавцов обычно ниже. Но есть и другие факторы, которые обеспечивают этот спрос.

Николай, глава компании, занимающейся поставками запчастей, просивший не упоминать его фамилии и названия компании, считает одной из причин популярности неофициальных поставщиков гибкость подхода: «Если на складе официального дилера нет детали, он может ее заказать только на своем же центральном складе. У нас выбор шире. Обычно одни и те же детали и узлы одного и того же автомобиля производятся параллельно на нескольких заводах, и я могу обратиться на любой из них напрямую. Или подобрать точный аналог — "оригинал" от поставщиков автозавода или от сторонних фирм. Все они вполне открыто продаются в Европе, имеют сертификаты. Конечно, детали с маркой самого производителя автомобиля внушают больше уверенности, и при возможности даже владельцы старых грузовиков выбирают их. Но если у вас просто не хватает денег на "оригинал" — не ставить же машину к забору. У нас вы найдете альтернативные варианты».

Кризис сократил рынок запчастей на 30–40% и обострил конкуренцию. Официальных импортеров стал больше волновать вопрос неофициального импорта запчастей. Но рычагов давления на потребителей у официальных дилеров немного — это лишение гарантии при использовании запчастей из «неправильных» источников и убеждение клиентов в том, что только оригинальные запчасти гарантируют надежность и долговечность техники. Раньше этот аргумент был достаточно эффективен. Владельцы транспорта могли себе позволить не слишком задумываться о стоимости запчастей и технического обслуживания и предпочитали потратить больше, но чувствовать себя спокойнее. Но и прежде у неофициальных поставщиков запчастей было достаточно много клиентов, в числе которых не только небольшие компании, но и довольно крупные предприятия.

Торговые компании испытывают те же трудности, что и официальные импортеры автомобилей и запчастей. Все счета выставляются в рублях, в то время как платить за импорт приходится в валюте. В период резкого роста курса доллара и евро задержки платежей от клиентов приводили к убыткам на курсовой разнице, не говоря уже о замораживании оборотного капитала из-за отсрочек платежей, к которым крупные клиенты уже привыкли. Неофициальные импортеры во многом вынуждены следовать стандартам, которые задают официальные.

Коммерческие автомобили Volkswagen. Ваши инвестиции работают!

У коммерческих автомобилей Volkswagen легендарная 60-летняя история. История ежедневных трудовых достижений. Немецкое качество, широкий модельный ряд, надежность и экономичность делают эти автомобили разумным выбором для вашего бизнеса.
А в условиях финансовой нестабильности автомобиль Volkswagen – это взвешенное и прагматичное решение. Для этого мы подготовили специальную кредитную программу CarePort. Всего за 30 минут**, предъявив 2 документа**, вы можете получить предварительное решение по кредиту в рублях на покупку коммерческого автомобиля Volkswagen по ставке 11% годовых*!

CarePort | Финансирование

Узнайте больше о покупке автомобиля по программе CarePort
по телефону горячей линии 8-800-700-7557
ООО «Фольксваген Финансовые Услуги Рус»,
www.volkswagen-finance.ru

Nutzfahrzeuge

Дополнительная информация — **по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441**

Кредитная программа реализуется ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» совместно с ООО «Русфинанс Банк», лицензия ЦБ РФ 1792. *11% годовых представляют собой величину затрат клиента, связанных с получением кредита по программе на покупку автомобиля марки Volkswagen при одновременном предоставлении специальной цены на приобретаемый с помощью кредитных средств автомобиль. В результате расходы заемщика в процессе реализации программы будут такими же, как если бы он взял кредит под 11% на приобретение автомобиля Volkswagen по розничной цене. Программа действует при заключении кредитного договора на условиях: срок 24 месяца, валюта кредита рубли, первоначальный взнос не менее 40%, процентная ставка годовых по кредиту – 20,5%. Размер единовременной комиссии за выдачу кредита 5000 руб. Программа действует для новых коммерческих автомобилей Volkswagen (кроме моделей Multivan, California) полной массой до 3,6 т. В сумму кредита включены страховые премии по КАСКО и по страхованию жизни и здоровья заемщика на весь срок действия кредитного договора. Обязательно оформление полиса ОСАГО. Для условий, отличных от программы (другая валюта, срок кредита, первоначальный платеж, условия страхования), характеристики кредита могут отличаться от указанных выше. Срок действия кредитной программы с 01.03.09 по 31.05.09. Условия предоставления кредита могут быть изменены ООО «Русфинанс Банк» в одностороннем порядке по не зависящим от ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» причинам в течение срока действия программы. Также данная кредитная программа реализуется с банками ОАО «Банк УРАЛСИБ» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 30), ЗАО «ЮниКредит Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1), при этом условия предоставления кредита указанными банками отличаются от условий ООО «Русфинанс Банк». Решение о выдаче кредита принимается по усмотрению банков – участников программы. **30 минут – это время принятия решения о возможности выдачи кредита банком. 2 документа (паспорт и второй документ, удостоверяющий личность) достаточно для получения решения о выдаче кредита в сумме до 700 тыс. руб.

ИЗ ЛЮБВИ К ИСКУССТВУ

НА КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЯХ И ПЕРЕВОЗКАХ МОЖНО ЗАРАБАТЫВАТЬ РАЗНЫМИ СПОСОБАМИ. САМЫЙ НЕОБЫЧНЫЙ И ЗАМЕТНЫЙ — РАСКРАСКА ГРУЗОВИКОВ.

МАКС СЕРГЕЕВ

Большегрузные фургоны прямо просятся под роспись: большие ровные площади, заметные издалека, так и хочется заполнить. С легковыми автомобилями работать куда сложнее: рисуя на них, надо учитывать кривизну поверхностей. Но с легковой машины легко снять капот или дверь для окраски, а с фурой так не получится. Поэтому «художественная обработка» автопоездов обходится довольно дорого. В Европе самый дорогой расписанный автопоезд, говорят, стоил €600 тыс. Стоимость тягача вместе с полуприцепом составляет примерно треть этой суммы. И эффектный внешний вид подвижного состава напрямую не влияет на стоимость услуг по перевозке. Так что владелец такого автопоезда вряд ли окупит затраты на украшение своей машины.

В России стоимость аэрографии ниже, чем в Европе, но и платежеспособный спрос ниже. Цена зависит от сложности рисунка, статуса художника и в каждом случае обговаривается клиентом и исполнителем отдельно.

Художник Ильнур Мансуров, один из самых известных специалистов по аэрографии в России, объясняет высокие цены на раскраску грузовиков сложностью работы. «Тут одних материалов надо в несколько раз больше, чем на легковой автомобиль. Да и помещения требуются гораздо вместительнее. Поэтому высокие цены связаны с высокими затратами. Конечно, выполнить можно любой заказ — мы, например, занимаемся не только автомобилями, но и самолетами, а они по размерам сопоставимы с грузовиками. Однако цена будет в несколько раз выше, чем на работу с легковым автомобилем. Рисунок на грузовике обойдется в $40–50 тыс. Заказывать изображения по таким расценкам имеет смысл не для всех видов перевозок, в большинстве случаев это просто не окупается. И художникам приходится конкурировать с другими технологиями нанесения изображений. Если вам нужно просто нанести логотип или рекламу, да еще на несколько машин, вы, скорее всего, выберете изображение на клеящейся пленке. Аэрография — это ручная работа, которая выполняется по индивидуальному заказу. Есть люди, которые предпочитают театр кинематографу, а живопись — фотографии…»

В Европе раскраска автомобилей наиболее популярна у северян. Скандинавы любят изображать героев американских блокбастеров. Самый необычный грузовик — лесовоз «Розовая пантера». Как и большинство других «раскрасок», это рабочая машина, и любопытствующая публика может увидеть ее только на ежегодных слетах автоаэрографов. Остальное время грузовик возит бревна.

В РОССИИ ПЕРСПЕКТИВ У АЭРОГРАФИИ ПОКА НЕМНОГО — СВЯЗАНО ЭТО НЕ ТОЛЬКО С ДОРОГОВИЗНОЙ ПРОЦЕССА, НО И С СОСТОЯНИЕМ НАШИХ ДОРОГ, КОТОРЫЕ ЧИСТЫМИ БЫВАЮТ ВЕСЬМА РЕДКО

Понять любовь северян к ярким краскам можно: там, где зима тянется по полгода, расписанный грузовик радует глаз, уставший от белого цвета. А вот что заставляет расписывать грузовики прагматичных немцев? Чаще всего — реклама собственной компании. Например, одним из самых больших и ярких корпоративных автопарков обладает компания Herpa, производящая масштабные модели чего угодно — от автомобилей и кораблей до средневековых замков и поселений викингов. Именно изображения продукции компании и украшают борта и кабины трейлеров.

Надо заметить, что художники, работающие для Herpa, обожают романтические сюжеты. На грузовике, который рекламирует модель Тауэра, изображен утренний Лондон, где восходящее солнце отражается в водах Темзы, а над замком кружат знаменитые королевские вороны.

В России перспектив у аэрографии пока немного — связано это не только с дороговизной процесса, но и с состоянием наших дорог, которые чистыми бывают весьма редко. Но все-таки нашелся перевозчик, не только раскрасивший один из своих грузовиков, но и умудрившийся на этом заработать. Это компания «ТрансГарантАвто», разрисовавшая свою Scania персонажами из мультфильма «Простоквашино». На кабине автомобиля красуются кот Матроскин, дядя Федор, почтальон Печкин и другие. Работа заняла всего пять дней и стоила не так дорого, как в Европе.

«Идея украсить кабину Scania рисунками на тему известного мультфильма была не случайной. „Простоквашино“ — один из брендов молочной компании „Юнимилк“,— говорит генеральный директор „ТрансГарантАвто“ Сергей Орлов.— Фото разрисованной машины было отправлено в „Юнимилк“, что вызвало большой интерес у руководства, после чего у нас завязались взаимовыгодные коммерческие отношения».

Scania «Простоквашино» пока, пожалуй, единственный в России коммерчески выгодный проект, связанный с аэрографией. Остальные энтузиасты раскрашивают свои машины исключительно из любви к искусству. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE

Все свои на одном поле.....

Услуга «Короткий набор» объединит телефонные номера в сеть быстрого доступа

- Установите единую систему коротких номеров в Вашей компании для часто используемых мобильных и городских номеров сотрудников и партнеров
- Получите льготные тарифы на вызовы по коротким номерам вне зависимости от оператора абонента
- Короткий набор номера (от 3 до 5 цифр) позволяет экономить время

У нас есть новые решения для Вашего бизнеса.

www.megafon.ru

0555

Подробности в офисах продаж и обслуживания и на сайте www.megafon.ru. На правах рекламы.

МегаФон

Будущее зависит от тебя