

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Самый мощный в мире серийный грузовик **18** | Профессиональная эвакуация фур и тягачей **20** | Перевозчики заплатят за вред здоровью и имуществу пассажиров **26** |

Ганноверские дебюты

Выставка достижений

Очередная, 64-я по счету Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) в Ганновере стала достоянием истории. Устроители крупнейшего в мире шоу коммерческого автотранспорта в лице Немецкой ассоциации автомобильной промышленности (VDA) довольно потирают руки. Еще бы, IAA'2012 по всем статьям заткнула за пояс аналогичное мероприятие двухлетней давности.

Хотя и этот результат — кстати, второй за последние 20 лет, после того как IAA разделилась на «легковую» (по нечетным годам во Франкфурте) и «грузовую» (по четным — в Ганновере), — своего рода луч света на затянута тучами небосклоне европейской экономики. Ожидается, что выпуск грузовиков полной массой от 6 тонн в Старом Свете снизится по итогам года на 4% по сравнению с отнюдь не рекордными показателями 2011 года. Тем не менее, в отличие от похоронных настроений, царивших на предыдущей IAA, нынче под сводами Hannover Messe ощущался сдержанный оптимизм, подпитываемый более или менее благополучной ситуацией на других мировых рынках и долгосрочными прогнозами роста сектора коммерческого автотранспорта.

По словам Андреаса Реншлера, главы Daimler Trucks & Buses, в 2012-м в Северной Америке рынок коммерческих авто вырос на 10–20%, аналогичный рост наблюдается и в Японии. В странах BRIC (Бразилия, Россия, Индия и Китай) ситуация не столь однозначная. Несколько притормозили в развитии экономики Бразилии, Индии и Китая, тем не менее объемы рынка в сегменте средних и тяжелых грузовиков там остаются весьма внушительными: более 130 тыс. единиц в год в Бразилии, 300 тыс. — в Индии, не говоря уже о Китае,

где в прошлом году, по данным VDA, было произведено в общей сложности 6,2 млн коммерческих автомобилей, включая, понятно, легкий коммерческий транспорт (LCV). Весьма позитивный прогноз даймлеровский глава дал российскому рынку, заявив, что по своим объемам он уже в два раза превышает немецкий и грозит удвоиться в к концу нынешнего года до 145 тыс. грузовиков (полной массой от 6 тонн). Что касается более отдаленного будущего, то эксперты ожидают, что к 2020 году спрос на средние и тяжелые грузовики вырастет на 40% и достигнет порядка 4 млн единиц, а общий объем перевозок грузов автотранспортом утроится к 2050-му.

Теперь о премьерах IAA. Если отбросить рекламную мишуру, когда под мировым дебютом понимается новая форма решетки радиатора или зеркал заднего вида, то их на сей раз действительно было немало. В преддверии грядущих норм «Евро-6» сразу несколько европейских производителей отметились новинками модельного ряда. К слову, об экологии. Похоже, изнуряющая гонка за чистой отработавших газов на «Евро-6» не заканчивается. Напротив, ставится задача к 2020 году еще на 20% снизить расход топлива (по сравнению с 2005-м), а соответственно, и выбросы CO₂. Недаром американ-



Обновленный флагман Iveco — магистральный седельный тягач Stralis Hi-Way
ФОТО АЛЕКСАНДРА СОЛНЦЕВА

цы шутят, что скоро выхлопные газы станут чище, чем воздух, которым мы дышим.

Из общего хора производителей, присягнувших на верность «Евро-6» за счет сочетания технологий каталитической нейтрализации (SCR) и рециркуляции отработавших газов (EGR), несколько выбились Iveco, представившая на IAA рестайлинговую модель флагманского тягача Stralis с двигателями уровня «Евро-6», достигнутого исключительно при помощи SCR. Впрочем, не осталась в долгу и Scania, которая, как известно, еще в прошлом году первая запустила в серийное производство моторы «Евро-6» (SCR+EGR). В Ганновере неожиданно для многих шведская компания заявила, что

в ее арсенале также есть две версии девятилитрового пятицилиндрового двигателя «Евро-6» по технологии SCR (320 и 360 л.с.)

По числу заявленных премьер первую скрипку в Ганновере, несомненно, играл Daimler AG в лице тяжелого развозного грузовика MB Antos полной массой 18–26 тонн. Его стилистическое и техническое родство с флагманским MB Actros не вызывает сомнений, а потому степень унификации моделей зашкаливает за 80%. Автомобиль оснащен двигателями уровня «Евро-6» в диапазоне мощности от 238 до 510 л.с. Все они в стандартной комплектации агрегируются с автоматизированной КП PowerShift. К слову, общее количество вариантов комбинаций силового агрегата насчитывает 13. Не менее впечатляет и заявленное количество вариантов колесной базы — 67, с расстоянием между осями от 2650 до 6700 мм.

На выставке дебютировал и самый маленький коммерческий Mercedes — «каблучок» MB Citan. Появление этого автомобиля следует рассматривать как еще одну попытку швабов войти в нижний сегмент рынка LCV. Ранее они пытались проделать это с MPV MB Vaneo — увы, неудачно. На сей раз, видимо, решили не рисковать и поделить затраты с Renault, ведь Citan — это, по сути, переименованный Renault Kangoo, который выпускается на заводе Renault во Франции. Машина доступна в трех вариантах по длине (3,94, 4,32 и 4,71 м). Соответственно объем грузового отделения варьируется от 2,4 до 3,8 куб. м, а грузоподъемность — от 500 до 800 кг. Осталось лишь доходчиво объяснить покупателям, почему ценник на MB Citan будет дороже, чем у его донора Renault Kangoo.

Основным проводником модных ныне идей гибридизации на стенде Daimler AG стал на сей раз новый Fuso Canter Eco Hybrid с ГСУ, работающей по параллельной схеме. Производство 7,5-тонного гибрида (именно в такой весовой категории он будет продаваться на европейском рынке) стартовало в Португалии на заводе в Трамале. Автомобиль оснащен 150-сильным дизелем и электромотором мощностью 40 кВт. Последний питается от литиево-ионных батарей, отличающихся весьма небольшим весом — 63,5 кг. Еще одна особенность фюзельного гибрида — автоматизированная шестиступенчатая коробка передач Duonic с двойным сцеплением, позволяющая переключать передачи фактически без разрыва потока мощности. Поскольку Fuso Canter Eco Hybrid всего примерно на €8,5 тыс. дороже своего традиционного дизельного аналога (обычно это соотношение куда больше), остается надеяться, что объемы его продаж на европейском рынке окажутся выше, чем у MB Atego Blue Tec Hybrid, тираж которого за два года производства составил всего 110 экземпляров. Порадовала поклон-

ников марки и Volvo Trucks, показав новую флагманскую линейку, представленную тягачами серии FH/FH16 с кардинально переработанной кабиной. Спустя почти два десятилетия после появления FH на рынке вольвоцы отказались от заваленного в угоду аэродинамике ветрового стекла и придали кабине кубическую форму, что, в свою очередь, позволило увеличить ее полезный объем почти на 1 куб. м, вместимость вещей отделений — на 300 л, а площадь остекления — на 17%. Поистине революционным решением на рынке тяжелых магистральных грузовиков следует признать и независимую подвеску передних колес вкупе с реечным рулевым механизмом, предлагающиеся на новых Volvo в качестве опции.

Премьерой отменился еще один гранд европейской «большой семерки» — DAF Trucks. Голландская компания продемонстрировала новый флагман DAF XF, оснащенный, разумеется, мотором уровня «Евро-6». В зависимости от настройки 13-литровый PACCAR MX развивает мощность от 410 до 510 л.с., а его заявленный ресурс достигает 1,6 млн км. При этом кабина DAF XF вновь претендует на звание самой просторной в своем классе — в варианте Super Space Cab ее объем превышает 12,6 куб. м.

В свою очередь, MAN Truck and Bus помимо «грузовых» новинок отличился еще и премьерой междугородного автобуса Neoplan Jetliner, который займет в неоплавающей линейке баварской компании нишу после туристического Tourliner. Еще два автобусных дебюта Ганновера вновь (на совете) Daimler AG. Речь о представителе нового поколения туристических автобусов Setra — стильной Setra ComfortClass 500 — и новом городском автобусе большого класса MB Citaro. Последний, кстати, по решению жюри европейского конкурса Bus of the Year был признан автобусом 2013 года.

Александр Солнцев, главный редактор журнала «Комтранс»

В БОРЬБЕ ЗА ПРИБЫЛЬ ПОБЕЖДАЕТ КОМАНДА FIAT



DOBLO PANORAMA от 575 000 руб.

DOBLO CARGO от 545 000 руб.

DUCATO от 940 000 руб.
цельнометаллический фургон

DUCATO от 909 000 руб.*
шасси

ДЛЯ БИЗНЕСА? ДЛЯ СЕМЬИ? А МОЖЕТ, ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ?
В КОМАНДЕ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ FIAT ВЫ ВСЕГДА НАЙДЕТЕ ПОДХОДЯЩЕГО И ВЫГОДНОГО ИГРОКА.

ФУРГОНЫ, ШАССИ, ШАССИ С ДВОЙНОЙ КАБИНОЙ, КОМБИ, МИКРОАВТОБУСЫ, МАРШРУТНЫЕ ТАКСИ И БОЛЬШАЯ ГАММА СПЕЦИАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Подробности: в салонах официальных дилеров FIAT, на сайте WWW.FIATPROFESSIONAL.RU и по телефону горячей линии 8-800-100-50-02 (звонок по России бесплатный)



PROFESSIONAL

КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ FIAT ОТ 545 000 РУБЛЕЙ

* Цена шасси Ducato MaxiChassis S/C LWB 3.5 t без надстройки. Цены действительны до 14.11.2012

ФАКТЫ ГОВОРЯТ ЗА СЕБЯ

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Самая сильная Scania

ТЯГАЧИ

Битва за самый мощный грузовик идет среди производителей коммерческого транспорта уже давно, но в XXI веке она приняла угрожающие размеры: с 560-топковых лошадиных сил в 2003 году мощность выросла до 750 в 2011-м. В этом поединке наиболее активны шведские производители, и титул «самого-самого» попеременно отходит то к Volvo, то к Scania. Нам удалось протестировать Scania R730.

Если Volvo презентует свои сверхмощные машины в виде балластных тягачей с колесными формулами 6x4 и 8x6, то Scania с самого начала представила свою машину в роли магистрального тягача с традиционными 4x2.

Итак, двигатель Scania. По старой скандинавской традиции он полностью унифицирован с остальной моторной линейкой по диаметру цилиндров, поршневой группе и отдельным головкам на каждый цилиндр. Это классический 16-литровый V8 с четырьмя клапанами на цилиндр. Естественно, он выполняет нормы выбросов «Евро-5», используя технологию SCR (впрыск синтетической мочевины AdBlue в выпускной тракт). На выходе имеем 730 л. с. при 1900 об/мин и 3500 Нм в диапазоне 900–1350 об/мин.

Зачем нужна такая машина? И кому?

Если говорить о Скандинавии, то там все понятно: они активно продвигают свои трехзвенные сверхдлинные автопоезда полной массой до 90 тонн. Но у нас максимальная масса автопоезда ограничена 38 тоннами, а длина — 20 метрами. Согласно исследованиям самой Scania, наиболее востребованным в этом сегменте уже десять лет остаются машины мощностью 440–480 л. с. Неслучайно же товарные двигатели «Евро-6» Scania впервые показала в 2011 году именно в этом диапазоне. Значит, остаются фанаты марки и компании, которым нужен имиджевый тягач, чтобы подчеркнуть свой статус ведущего перевозчика.

Естественно, в этом варианте машину будут заказывать в комплектации «круче не бывает».

Внешне Scania R730 — это ярко-красный снаряд, обвешанный хромом (даже колесные диски хромированные, с надписью Scania) и шильдиками V8 везде, где только возможно. Понятно, что и кабина самая большая из возможных Topline — смотрится весьма внушительно. Самое большое впечатление производит вся эта громадина, пока двигатель еще не прогрелся и под сдержанный рык «восьмерки» из выхлопной трубы вырываются клубы белого дыма, но как только движок выходит на рабочую температуру, выхлоп становится прозрачным и остается только звук. Неподражаемый звук сверхмощного V8. Нельзя сказать, что он громкий, но внушает глубокое уважение.

По четырем немаленьким ступеням забираемся в кабину и оказываемся в знакомом скандинавском интерьере. С точки зрения эргономики равных ему немного. Но у топовой версии всего должно быть больше. В частности, кроме привычного дальнобойного оборудования здесь в лобовике над лобовым стеклом спрятаны кофеварка и микроволновка. Плюс отделка мягким пластиком, плюс две спальные полки на деревянных пружинах с пружинными матрасами. Прибавим еще кожаные сиденья, а руль мало того, что отделан кожей, так еще и с деревянными вставками. И, разумеется, отдельная гордость инженеров — раскладной столик на месте пассажира. В отличие от многих конкурентов, в Scania сделали максимально простую конструкцию с минимумом деталей и простейшей кинематикой, и столик получился са-



С таким запасом мощности вписаться в поток что в городе, что на трассе для Scania R730 не составляет никакого труда
ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

мым основательным и жестким. Кстати, это решение подсмотрели и другие производители, но почему-то у них так просто и надежно не выходит.

Единственный серьезный недостаток: кабина, несмотря на свою самую большую в классе высоту (2230 мм), получилась довольно короткой, и чтобы разложить нижнюю полку (она раздвигается в ширину до 900 мм), приходится отодвигать сиденья. Кстати, спальные места оборудованы лампами на подвигшихся кронштейнах, а с нижней полки при помощи пульта можно управлять всем, чем только возможно.

Но хватит охоты по поводу спальных мест, пора определиться с ездовыми впечатлениями. Устраиваемся за рулем —

такого гигантского диапазона регулировок руля и сидений не встретишь у большинства производителей. А по удобству кресел топовую модель от Scania переделали только новейший MB Actros четвертого поколения. Но вот добиться почти легковой посадки можно только в Scania, да и благодаря оптимально расположенным зеркалам и довольно тонким стойкам здесь самая лучшая обзорность среди тягачей.

Разумеется, такая Scania не может обойтись без автоматизированной коробки Opticruise, управление которой выведено на правый подрулевой рычаг. Здесь три режима работы: экономичный, силовой и маневренный, хотя при такой мощности двигателя вполне можно было бы обойтись и без силового режима. Естественно, есть возможность переключения передач вручную.

Запускаем двигатель, коробку в Drive, сбрасываем ручник —

с некоторой опаской отпускаем тормоз — все-таки 730 лошадей, а под колесами укатанный снег. Тротаемся без экзессов и выкатываемся на дорогу. С таким запасом мощности вписаться в поток что в городе, что на трассе не составляет никакого труда.

Но самое главное не динамика, хотя и она впечатляет: если держать педаль в пол, то коробка, быстро перебрвав все передачи, очень скоро заставляет выискивать на ограничителе. Главное — это интуитивное взаимопонимание с машиной. Создает впечатление, что она предугадывает твои желания, вовремя подтормаживая двигателем под сброс газа и разогнавшись по первому требованию.

Одно из преимуществ Opticruise — датчик наклона, благодаря которому машина видит рельеф дороги и не торопится на подъеме включать повышенные передачи.

Не знаю, кому в этой ситуации может потребоваться ре-

жим ручного переключения передач, разве чтобы в раскату тронуться на гололеде...

Напоследок о животрепещущем — эксплуатационных расходах. Если верить компьютеру, то средний расход топлива — 44 л/100 км, а расход мочевины компьютер не меряет, но, по отзывам тех, кто на этих машинах проехал не одну сотню километров, — около 1,5 л/100 км.

Не намного меньше, чем у 480-сильной версии, но вот обслуживания будет наверняка дороже, прибавим еще налоги и немалую стоимость самой машины.

Но фанатов это не останавливает. Потому что эта Scania — это не тягач, это фан! И возможность доказать всему миру, что твоя компания круче всех. Пусть завидуют, когда вы обгоняете их на трассе, разбрызгивая солнечных зайчиков хромом отделки.

Макс Сергеев

Разность подходов

конкурсы

Концерн Volvo/Renault Trucks в этом году провел конкурсы водительского мастерства. Участники соревновались в том, кто умеет водить автомобиль наиболее экономично. Нам удалось побывать на российском финале конкурса Volvo «Водитель года: Эффективность по максимуму» и европейском суперфинале Renault — Optifuel Challenge 2012.

12 сентября на Дмитровском автополигоне состоялся финал второго национального конкурса Volvo «Водитель года: Эффективность по максимуму». В период с мая по август в восьми городах России прошли региональные отборочные этапы, длившиеся суммарно 69 дней. В них приняли участие в общей сложности 287 водителей, которые преодолели свыше 9 тыс. км в рамках квалификационных заездов. То есть конкурс сводился к тому, что каждому участнику надо было проехать около 30 км и показать, на что он способен. При этом водитель представлял не только себя, но и тачки на себе груз ответственности за компанию, которая его командировала.

В итоге девять лучших водителей (по два от Санкт-Петербурга и Москвы и по одному от Ульяновска, Саратова, Краснодара, Ростова-на-Дону, Екатеринбурга) собрались в Дмитрове для определения тройки призеров конкурса Volvo на самую экономичную езду на автопоезде Volvo FH полной массой 40 тонн с АКПП I-Shift.

Методом случайной жеребьевки были образованы девять экипажей в составе водителя-журналиста, а также определена очередность прохождения конкурсного этапа длиной 14,1 км.

Экипажам были даны две попытки. В первой попытке, которая не шла в общий зачет, автопоездом управлял представитель журналистского сообщества, при этом водитель находился на пассажирском сиденье и не имел права влиять на процесс управления. Однако они имели возможность совместно выработать тактику прохождения трассы, получить советы по экономичной езде, а также визуально запомнить маршрут для достижения наилучшего результата во второй попытке. Зачетной становилась вторая попытка, когда водитель садился за руль, а журналист — в кресло пассажира-штурмана.

В перерыве между заездами экипажи обсудили последние детали перед решающей попыткой. Как и в региональных этапах, ключевыми параметрами для определения победителя стали: средний расход топлива, общий расход топлива, а также дополнительный параметр — время прохождения дистанции. Каждому водителю отводилось ровно 15 минут, чтобы преодолеть конкурсный этап трассы, который, напомним, составлял 14,1 км. Каждая следующая минута сверх лимита добавляла к результату финалиста 1 л топлива. Кроме того, аналогичный штраф налагался на водителей за превышение скоростного лимита в 85 км/ч.

Согласно регламенту конкурса, по окончании заезда в присутствии членов экипажа инструктором Volvo Trucks Александром Малышевым снимались соответствующие данные о прохождении маршрута с транспортно-информационной системы Dynafleet, установленной на грузовом автомобиле Volvo FH. Это исключало неверную трактовку или возможность намеренной корректировки результата в пользу кого-либо из участников.

По итогам девяти решающих заездов была определена тройка победителей финала второго конкурса Volvo «Водитель года: Эффективность по максимуму». Вот их имена.

Первое место: водитель Алексей Токарев (Екатеринбург) — журналист Дмитрий Жигульский («Автораки»). Результат в зачетной попытке: средний расход топлива — 24,9 л/100 км, общий расход топлива по дистанции — 3,5 л, время в пути: 13 мин. 20 сек.

Второе место: водитель Игорь Пуданов (Москва) — журналист Валерий Войтко («Дальнобойщик»). Результат в зачетной попытке: средний расход топлива — 25,4 л/100 км, общий расход топлива по дистанции — 3,6 л, время в пути: 14 мин. 23 сек.

Третье место: водитель Александр Терехин (Самара) — журналист Геннадий Борисов («Авторевю»). Результат в зачетной попытке: средний расход топлива — 26 л/100 км, общий расход топлива по дистанции — 3,7 л, время в пути: 14 мин. 13 сек.

Победитель второго конкурса Volvo «Водитель года: Эффективность по максимуму» Алексей Токарев получил главный трофей соревнования, а также сертификат на увлекательную поездку для двоих в Южную Африку. Его напарник по экипажу главный редактор журнала «Автораки» Дмитрий Жигульский стал обладателем смартфона iPhone 4S. Завоевавший второе место водитель Игорь Пуданов был также премирован смартфоном iPhone 4S, а его ассистент из журналистского цеха главред журнала «Дальнобойщик» Валерий Войтко получил планшет iPad. Бронзовому призеру конкурса водителю Александру Терехину был вручен аналогичный iPad, а его спутник журналист из «Авторевю» Геннадий Борисов получил в награду легкий и производительный нетбук.

Как видите, и призовой фонд был нешуточным, и все результаты — прозрачными.

С компанией Renault Trucks все было немного иначе.

Сам конкурс проходил в два этапа. На первом из них надо было ответить на 35 вопросов за 20 минут. Данный вопросник касался навыков рационального вождения автомобиля на дальние расстояния и основных принципов оптимизации расхода топлива. Вопросы могли касаться всего автопоезда в целом и его составных элементов в отдельности, включая оборудование. Результаты учитывались в окончательном подсчете баллов финала конкурса, чтобы выбрать победителя.

Второй этап — практическое вождение. Для его проведения компания Renault Trucks предоставила девять одинаковых автопоездов Renault Premium с полуприцепами.

Автомобили имели одну и ту же версию программного обеспечения двигателя и коробки передач. Перед состязанием был проведен тест-драйв автомобилей, чтобы обеспечить калибровку автопоезда. Каждому автопоезду был присвоен поправочный коэффициент, который будет учитываться при финальном подсчете очков участников.

Результаты этапов учитывались в соотношении 25% за вопросник и 75% за практическое вождение.

Трасса была проложена на дороге из Монтебланко в Пальма-дель-Кондадо (Уэльва, Испания) и ее окрестностях и была довольно сложной, с массой подъемов и спусков, а также маршрута проложили через маленькие испанские деревушки.

При этом судья, сидевший на пассажирском месте, выносил свой вердикт с учетом следующих критериев рационального вождения: процент расхода в экономичной зоне расхода, процент расхода вне экономичной зоны, средняя скорость автомобиля (движущийся автомобиль), процент времени, пройденного в экономичной зоне при полной нагрузке двигателя, процент времени, пройденного с поднятой ногой, процент использования только замедителя, число нажатий на педаль тормоза, число включений ABS, число включений ASR, средний расход двигателя (работающий двигатель), средний расход топлива в пределах области экономичного режима.

В общем, все понятно и справедливо. Но финальная таблица выглядела странно. На третьем месте французы, на втором — шведы, а на первом... испанцы. Наши ребята прочно обосновались в середине списка. Естественно, никаких претензий к организаторам конкурса нет и быть не может, но хотелось бы, чтобы участники получили не просто сумму баллов, но и расшифровку — сколько и за что. А так ощущение получилось двойственным.

В любом случае большинство производителей осознает, что, какой бы изощренной ни была инженерия, как бы ни старались они сократить расход топлива, все зависит от конечного звена — водителя. По данным исследований Евросоюза, хороший водитель способен сэкономить до 10% топлива.

Макс Сергеев

Пятая родина Sprinter

производство

Реализация проекта контрактной сборки малотоннажников Mercedes-Benz Sprinter предыдущего поколения (заводской индекс T1N) на заводе ГАЗ в Нижнем Новгороде вышла на финишную прямую. Старт серийного производства запланирован на первую половину 2013 года.

История асимилизации немецкого фургона в России, прямо скажем, несколько затянулась. Ведь меморандум о партнерстве на сей счет был подписан еще в 2010 году, а окончательное «добро» на реализацию проекта получено лишь летом 2012-го. Официальное соглашение скрепили своими подписями Бу Андерссон, президент группы ГАЗ, и Фолькер Морнингер, глава подразделения Mercedes-Benz Vans компании Daimler AG. Произошло это событие в рамках прошедшего в Санкт-Петербурге Международного экономического форума.

Очевидно, столько времени понадобилось для того, чтобы согласовать все детали проекта. К слову, стороны весьма удачно воспользовались «спящим» соглашением так и не реализованного в свое время на ГАЗе проекта по сборке малотоннажников LDV Maxus, получив таможенные льготы по 166-му постановлению правительства РФ о промборке. ООО «Максус Рус» можно также найти и в реестре организаций — производителей под номером восемь, взявших на себя обязательства по утилизации своей продукции и, соответственно, освобожденных от уплаты утилизационного сбора.

Согласно официальному пресс-релизу, инвестиции Daimler AG составят более €100 млн, а группа ГАЗ вложит

более €90 млн. Стороны отказались назвать предполагаемые объемы выпуска, хотя изначально заявлялось, что на заводе в Нижнем Новгороде будут собирать 25 тыс. Sprinter в год. Планируется, что часть производственного оборудования для сборки перебазируют на ГАЗ из Аргентины, где до недавнего времени собирали именно эту модель Sprinter, однако значительная часть производственных мощностей создается на ГАЗе заново. В частности, речь идет о новой окрасочной камере и сборочной линии. Окрасочную камеру стоимостью свыше €50 млн поставит немецкая компания Eisenmann. Ее планируется использовать также и при производстве модельного ряда Горьковского автозавода, в том числе перспективной «Газели» Next, серийный выпуск которой начнется в марте 2013 года.

Помимо сборки Sprinter в Нижнем Новгороде соглашение группы ГАЗ и Daimler AG предусматривает также контрактную сборку рядного четырехцилиндрового двигателя Mercedes-Benz OM 646 объемом 2,1 л, которая будет организована на новой производственной площадке Ярославского моторного завода, входящего в группу ГАЗ, параллельно с выпуском собственных двигателей нового семейства ЯМЗ-530 уровня «Евро-4». Агрегат сей довольно известный. Он выпускался на даймлеровском заводе в Мангейме и кроме Sprinter устанавливался также на испанскую парочку — MB Vito/Viano предыдущего поколения. На первой стадии производства OM 646 уровня «Евро-4» будет представлен в единственной настройке по мощности — 109 л. с. (хотя таковых вооб-



Официальное соглашение скрепили своими подписями Бу Андерссон, президент группы ГАЗ, и Фолькер Морнингер, глава подразделения Mercedes-Benz Vans компании Daimler AG
ФОТО АЛЕКСАНДРА СОЛНЦЕВА



MB Sprinter предыдущего поколения произойдет в Нижнем Новгороде
ФОТО АЛЕКСАНДРА СОЛНЦЕВА

щего у него три — 90, 109 и 150 л. с.) — и предназначен только для комплектации Sprinter российской сборки. Однако в дальнейшем стороны не исключают, что его также будут поставлять и для малотоннажников ГАЗа. В частности, по мнению Бу Андерссона, с драйверской точки зрения это могло бы быть интересным решением для «Соболья» — комбинация мерседесовского двигателя

и коробки передач. Правда, и ценник на автомобиль в такой комплектации будет иной.

Сам MB Sprinter ведет свою родословную с 1995 года. Причем, несмотря на столь длительный срок, история модели насчитывает всего два поколения — T1N и нынешнее NCV3, серийный выпуск которого начался в 2006-м. Справедливости ради надо отметить, что в 2000-м мерседесовский бегун на ко-

роткие дистанции пережил значительную модернизацию — удлинённый на 57 мм капот, новая светотехника, переключатель с пола на центральную консоль рычаг КП, приобретенный облик маленького удобного джойстика, новые турбодизели в четырех- и пятицилиндровом исполнении... Не говоря уже об опциях, среди которых боковые подушки безопасности, роботизированная КП Sprintshift и т. д. Однако это не совсем та машина, сборку которой налаживают в Нижнем. По словам Фолькера Морнингера, разработкой российской сборки будет оснащаться системами ABS и ESP нового поколения, шести-ступенчатой трансмиссией, новыми подушками безопасности, а также оригинальными рулевой колонкой и рулем.

Проект предусматривает частичную локализацию производства. Daimler AG ведет на сей счет переговоры с рядом российских поставщиков, в том числе и с самим ГАЗом. При этом на часть комплектующих — панель приборов, сиденья, выпускная система — поставщики уже найдены. Организацией продаж и обслуживанием Sprinter в РФ будет заниматься Daimler AG через существующую дилерскую сеть Mercedes-Benz, которая в дальнейшем будет существенно расширена, не исключено, что в том числе за счет дилеров ГАЗа. Хотя стоимость Sprinter нижегородской сборки пока не названа, глава Mercedes-Benz Vans отверг предположение о том, что он будет конкурировать с продающимися в РФ малотоннажниками Sprinter текущего модельного ряда (NCV3), так как попадает в другую, более низкую ценовую категорию. В этом сегменте российский рынок ос-

новную конкуренцию ему должны составить Ford Transit, Peugeot Boxer/Citroen Jumper и Fiat Ducato. Вряд ли в перечне главных конкурентов окажется и «Газель» Next, цей ценник, по заверениям Бу Андерссона, будет существенно ниже европейских аналогов. Очевидно также, что выбор для контрактной сборки модели предыдущего поколения был продиктован неурезанными мерседесовцев в том, что, поставив они на конвейер Sprinter текущего поколения (сдается, что в свете грядущих норм «Евро-6», да и преклонного возраста — с 2006 года, жить ему тоже осталось недолго), им удастся обеспечить его широкий сбыт по причине довольно высокой стоимости. Тем более что перед глазами был пример весьма успешной сборки в Алабуге под эгидой Sollers Fiat Ducato предыдущего поколения в короткий срок по объемам продаж занял третью строчку в рейтинге отечественного рынка LCV вслед за «Газелью» и допотопными уазовскими «буханками», значительно опередив импортные бренды.

Россия станет пятой страной, где налажена сборка Sprinter. Помимо Германии его собирают также в США (под маркой Freightliner), Китае и Аргентине. Кстати, у себя на родине малотоннажники выпускают сразу на двух заводах: в Дюссельдорфе делают цельнометаллические фургоны и автобусы, а в Людвигсфельде — бортовые грузовички и шасси. Причем на обоих заводах Sprinter делит конвейерную ленту со своим клоном-конкурентом VW Crafter.

Александр Солнцева, главный редактор журнала «Комтранс»

НОВЫЙ RENAULT MASTER — ВЫНОСЛИВЫЙ И ПРАКТИЧНЫЙ

- 3 варианта длины и высоты кузова
- Передний или задний привод
- Опция «Грузоподъемность до 1000 кг»
- Расход топлива от 7,1 л/100 км
- От **987 000** рублей¹

0 ЛИЗИНГ
% УДОРОЖАНИЯ²



www.renault.ru



**КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ RENAULT. №1 В ЕВРОПЕ³.
ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.**



DRIVE THE CHANGE*



Для корпоративных клиентов: тел.: +7 (495) 775-40-45, e-mail: fleet.russia@renault.com. RENAULT Лизинг: тел.: 8-800-700-60-22.
¹Рекомендованная цена на версию с короткой колесной базой, низкой крышей и передним приводом без учета стоимости окраски металлик. ²Процент (%) — расчетная величина, иллюстрирующая расходы при покупке в лизинг (аванс 440 103 р., комиссия 13 473 р., лизинговые платежи по 38 088 р. в месяц в течение 14 месяцев и выкупной платеж 1000 р.) в сравнении с рекомендованной ценой на версию, указанную в сноске 1. Расчет произведен для индивидуального предпринимателя, применяющего упрощенную систему налогообложения. Лизингодатель ООО «ЮниКредит Лизинг» оплачивает налог на имущество. Индивидуальный предприниматель оплачивает КАСКО ежегодно. Не является публичной офертой. ³По данным Европейской ассоциации автопроизводителей, по итогам продаж коммерческих автомобилей в Европе в 2001–2011 гг. *Управляй переменами. **Качество Renault. Реклама.

Renault рекомендует

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Volvo спешит на помощь

эвакуаторы

Идея пробега на эвакуаторе компании Volvo возникла прошлой зимой, когда в компании «Спецбуксир» построили уникальный эвакуатор. В спасательной операции принял участие наш корреспондент **Макс Сергеев**.



Морозное солнечное утро намекало на то, что эвакуация вряд ли кому-нибудь потребуется, по крайней мере, пока мы в пределах Московской области. Однако идиллия закончилась, как только мы пересекли границу Мордовии...

Федеральная трасса М5. 2 тыс. км от Москвы до Екатеринбурга через Самару, Уфу и Челябинск. Стоило отехать 200 км от МКАД — и дорожное полотно закончилось. Нет, формально дорога осталась, но... На некоторых участках трассы водителям грузовиков приходится сбрасывать скорость до 30–40 км/ч.

И на всем протяжении редко когда встретишь профессиональный эвакуатор. Их totally не хватает. Порой водители съехавших в кювет грузовиков неделями ожидают помощи. Потребность России в таких эвакуаторах — около 600 машин в год, а появляющиеся на наших дорогах ежегодно не более 50. Тяжелые же эвакуаторы, способные работать с грузовыми автопоездами, и вовсе единицы. Они строятся по индивидуальным заказам и стоят очень дорого (от €400 тыс. за машину).

Самые распространенные российские эвакуаторщики — коммунальные службы на «КамАЗах». Вот только ни опыта, ни обо-

рудования для того, чтобы качественно вытаскивать грузовик, у них нет. Поэтому часто в результате эвакуации владелец ушедшей в кювет машины попадает на крупный ремонт.

Едем. Когда из метели возникает, сверкая всем своим бортовым освещением, ярко-желтый эвакуатор, это производит неизгладимое впечатление на водителя идущих рядом машин. На бескрайних просторах российской глубинки он смотрится как пришелец. Водители съехавших в кювет автопоездов не верят, что вот так запросто, из ниоткуда приходит помощь. А когда выясняется, что это спасательная экспедиция Volvo и с них даже денег не возьмут — тут уже состояние, близкое к шоку.

Самое большое впечатление производит та легкость, с которой вытаскивается машина, уже порвавшая несколько проволочек, и кажется, остановившаяся навсегда. Наш эвакуатор выдернул автопоезд за 20 минут, и дальше машина продолжила путь своим ходом.

Главная заповедь эвакуаторщика такая же, как у врача. — «Не навреди».

В транспортном положении машину выдает только раскраска и обилие свето-

техники. Но когда Volvo FH 520 с надстройкой Omars разворачивается в боевое положение в памяти всплывают кадры фильма «Трансформеры». Распахиваются боковые панели, и в землю упираются четыре металлические ноги, способные поднять 30-тонный эвакуатор на небольшую высоту. Опускается задняя вилка, и выдвигается на три пролета крановая стрела... Чувствуешь себя героем фантастического блокбастера.

Дело в том, что «Спецбуксир» занимается не только эвакуацией, но и постройкой эвакуаторов. За два года десять машин компания уже построила.

А этого желтого монстра сделали «для себя» с учетом немалого опыта работы. Здесь все продумано и нет лишних деталей, а поскольку в нашей стране порой приходится выезжать на спасательные работы за 500–800 км, то в машине реально можно жить. В бытовом отсеке есть микроволновка, электрочайник и электророзетка.

Понятно, что самая большая кабина в линейке Volvo FH Globetrotter XL уже сама по себе весьма комфортна, но эвакуатор — это еще и своя специфика. Здесь масса дополнительного оборудования. На центральный дисплей выводится

изображение с видеокamer. Эти камеры позволяют видеть все, что происходит в рабочей зоне. Имеются также СВ-радиостанция и автономная навигация плюс развлекательный комплекс с отдельным монитором и радионаушниками для отдыхающего напарника.

На ходу машина воспринимается как обычный грузовой Volvo FH. Единственное неудобство — довольно большой радиус разворота. Это и неудивительно с такой длиной базой и колесной формулой 8x4. Но к этому быстро привыкаешь.

Неожиданным оказалось использование вместо механической коробки полноценного автомата PowerTonic с гидротрансформатором. Однако специалисты компании «Спецбуксир» сделали этот выбор осознанно. Главное преимущество такого варианта — непрерывность тягового усилия, что весьма актуально на подъемах и при эвакуации.

В общем, здесь реально жить и работать...

А что до экспедиции, то за 2 тыс. км было эвакуировано 11 машин, и большинство из них продолжило путь по маршруту, а это главное, ведь машины должны работать.

Возвращение Ducato

фургон



После разрыва Fiat с Sollers собиравшийся в Елабуге итальянский малотоннажник предыдущего поколения (заводской индекс X2/44) на время покинул российский рынок с тем, чтобы вскоре вернуться, но уже в новом обличье. За его продвижение взялось ЗАО «Крайслер РУС», что вполне объяснимо: с 2009 года Fiat и Chrysler состоят в стратегическом альянсе.

Речь о Fiat Ducato пятого поколения (X2/50), выпускаемом с 2006 года на заводе Sevel (Societa Europea Veicoli Leggeri) в итальянском Валь-ди-Сангро наряду со своими единоутробными братьями-близнецами Peugeot Boxer и Citroen Jumper, которые уже хорошо известны на рынке РФ. К слову, необычный облик Ducato/Boxer/Jumper с выдвинутым бульдозерной челюстью передком — заслуга итальянской компании: дизайн автомобиля разработан в Centro Stile Fiat. Ей же, а точнее, отделению коммерческих автомобилей Fiat — Fiat Professional — удалось опередить партнеров-конкурентов и на западноевропейском рынке LCV. По итогам 2011 года (данные ACEA) итальянцы занимали третье место (доля рынка — 12,5%), пропустив вперед только Renault (15,2%) и Volkswagen (14,2%) и оставив позади Ford (10,8%), Citroen (10,2%) и Peugeot (10,1%). Очевидно, рыночные успехи отражают и пропорции производства последних лет на циклопическом заводе Sevel (его проектная мощность — до 300 тыс. малотоннажников полной массой от 2,8 до 3,5 тонны в год!); на долю Ducato приходится примерно 50% всего выпуска, оставшуюся пополам делят между собой поровну Peugeot Boxer и Citroen Jumper.

Семейство Fiat Ducato отличает многообразие вариантов исполнения как по типу и объему кузова, так и по грузоподъемности. Модельный ряд, представленный в РФ, располагает 13 базовыми модификациями и широкой гаммой специализированных автомобилей на базе стандартных модификаций. В том числе восемь типов фургонов/шасси с бортовой платформой с одинарной или двухрядной кабиной, два типа грузопассажирских Combi, микроавтобусы и шасси, включая шасси с двухрядной кабиной для установки разнообразных надстроек. Максимальная полная масса самых тяжелых версий достигает 4 тонн при грузоподъемности до 2 тонн, полезный объем кузова — до 17 куб. м, длина грузового отсека — более 4 м.

Неудивительно, что с такими данными Fiat Ducato, впрочем, равно как и парочка Peugeot Boxer/Citroen Jumper, представляет собой лакомый кусок для кузовных фирм. Вскорости после вывода итальянского малотоннажника на рынок его взяло в оборот ООО «СТ Нижегород», представив линейку пассажирских версий на его базе, в частности маршрутные такси и туристический автобус повышенной комфортности.

Привод у всех Ducato передний, передняя подвеска независимая типа «Макферсон», задняя — зависимая с неразрезным мостом и листовыми рессорами. Словом, кто не понаслышке знаком с Boxer/Jumper, обнаружит в машине давно зна-

«Российский пакет» Fiat Ducato учитывает особенности местного климата

ФОТО АЛЕКСАНДРА СОЛНЦЕВА

комые прищипе ей плюсы и минусы, в том числе неудобно расположенные рычаг стояночного тормоза (слева от водительского кресла) и залившую горловину бака омывателя. Однако помимо общих фамильных черт есть и отличия. Речь прежде всего о двигателе. Если продающиеся в РФ «французы» комплектуются ныне 2,2-литровыми фордовскими турбодвигателями Рума мощностью 100 или 120 л. с., то итальянцы оснащены 16-клапанным турбодвигателем 2,3 Multijet (семейство Sofim) с единственной настройкой по мощности — 120 л. с., работающим в паре с механической шестиступенчатой коробкой передач. Как показывает практика, его тяговых усилий хватает практически на все случаи жизни. По сути, это доработанный вариант 110-сильного мотора 2,3 JTD, устанавливавшегося на Ducato предыдущего поколения.

Есть у фургонного малотоннажника и другие особенности, связанные с местными условиями эксплуатации. «Российский пакет» включает в себя дополнительные усилители в кузове, усиленные петли задних распашных дверей, шарниры подвески, опоры и чашки амортизаторов, низкотемпературное масло в ГУР, изоляцию электропроводки, подогрев топливного фильтра, АКБ увеличенной емкости и более мощный генератор. На тяжелые версии Ducato сзади ставят двухлинейные рессоры вместо одинарных, аналогично поступают и со всеми шасси, предназначенными для российского рынка. Кроме того, X2/50, как и его елабужский предшественник, оборудуется подогревателем Webasto в штатной комплектации.

А вот полноценный подогреватель, а также кондиционер, ESP, электропривод и подогрев зеркал внешнего вида включены уже в список опций. Видимо еще и поэтому стартовые цены на Ducato, порядка 870 тыс. рублей, выглядят довольно привлекательно.

В планах ЗАО «Крайслер РУС» реализовать в нынешнем году примерно 5 тыс. Fiat Ducato, а уже в 2013-м стать лидерами рынка в сегменте LCV среди иностранных брендов. Не исключено также, что Ducato вновь может встать на российский конвейер. Причем не где-нибудь, а на заводе имени Лихачева. Если паде чаяния такое случится, то история сделает круг, ведь первым массовым отечественным грузовиком, не считая пары сотен грузовых «Руссо-Балтов», выпущенных еще до переворота 1917-го, стала полноразмерная АМО-Ф-15, прототипом которой был не кто иной, как Fiat 15 Ter. Кстати, с 1923 по 1925 год бывшее детище братьев Рябушинских и Кузнецова носило название «Завод АМО имени Феррери» в память об убитом итальянском коммунисте, возглавлявшем рабочее движение на заводе Fiat...

Александр Солнцев,
главный редактор
журнала «Комтранс»

Знай наших

конкурсы

Новость о том, что Дмитрий Семенов занял второе место в финале европейского конкурса «Молодой водитель Scania 2012», произвела эффект разорвавшейся бомбы. Европейцы были ошарашены: такого от россиян никто не ожидал — мы принимали участие в конкурсе впервые.

Конкурс водителей мастерства компания Scania проводит по всему миру почти десять лет. С 2003 года — каждые два года. Scania затрачивает немало сил и средств, чтобы повысить безопасность на дорогах и поднять престиж профессии водителя. И молодые водители стараются доказать, что они лучшие. Ведь главный приз — настоящий тягач Scania.

В 2012 году конкурс автопроизводителя добрался и до России. Компания «Скания Русь», под эгидой которой он проходил, приступала к организации с опаской. Никто не знал, чего можно ожидать от российских участников, да и сколько водителей захочет откликнуться на призыв. Однако 1920 водителей приняли участие на этапе регистрации и теоретического теста. Это достаточно много и уж точно гораздо больше, чем предполагала головная компания в Швеции. Шведское руководство приятно удивилось.

По условиям конкурса в нем может участвовать любой водитель моложе 35 лет, имеющий водительское удостоверение с открытыми категориями В, С и Е. Конкурс проходил в шести городах: Новосибирске, Тюмени, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Москве, Санкт-Петербурге.

Первое задание на этапе регистрации было на знание теории и Правил дорожного движения. Именно на этом этапе отсеялось подавляющее большинство водителей. С теорией все оказалось не так-то просто.

По результатам теоретического теста в следующий тур — региональные полуфиналы — были отобраны 92 участника, лучший водитель из каждого города выходил в финал.

Региональные полуфиналы состояли из трех заданий. Одно — на знание теории: предрейсовый осмотр автомобиля. И двух — на умение маневрировать. Внешне несложные упражнения невозможно было пройти без знаний и опыта.

Таким образом, финал в Москве собрал шестерых лучших.

По словам Александры Олиной, главного судьи конкурса в России, самым главным ре-



зультатом этого конкурса стало то, что люди, прошедшие региональные испытания, поняли, что нет пределов совершенству. Из конкурса помимо материальных призов они вынесли понимание того, что их профессия не только романтична и интересна — она очень сложна и ответственна. От их профессионализма зависит очень многое: их жизнь, жизнь окружающих, безопасность участников дорожного движения и сохранность грузов, в конце концов.

Российский финал проходил в Москве
Естественно, финальные испытания были еще сложнее. Космотру и маневрирова-

нию добавился экзамен на экономичное вождение. Все шесть финалистов проехали по одному и тому же участку Минского шоссе более 30 км, и фирменная сканиевская обучающая система Scania Driver Support выставляла свои беспристрастные оценки.

Упражнения по предрейсовому осмотру усложнились ровно вдвое: если на региональном полуфинале достаточно было найти пять неисправностей, то финальное испытание подразумевало, что опытный водитель за то же время сможет продемонстрировать последовательный алгоритм осмотра автомобиля, чтобы исключить всевозможные неисправности.

Ну и самое зрелищное — маневрирование. Кроме змейки задним ходом появилось еще упражнение «Свертний король». Это когда из трех столбиков, надо было столкнуться один и не задеть два других. Здесь уже действовала олимпийская система. После змейки и заезда в бокс задним ходом остались четыре участника.

Потом был параллельный слалом, победители которого добрались до последнего задания.

И вот он, торжественный момент: лучший водитель в России оказался Дмитрий Семенов из Волгограда.

Но самое интересное было впереди. Прошло два месяца после российского финала, и вот представители 24 стран собрались в шведском Седертелье на европейский суперфинал.

В отличие от российских этапов, европейский суперфинал проходил в течение двух дней. Первый день — соревнования по экономичному вождению, когда машины идут по сложному городскому и пригородному маршруту. Плюс снова предрейсовый осмотр, правила крепления груза и на закуску тушение пожара и оказание первой помощи пострадавшему. По результатам этого дня выбрали 18 участников, допущенных до второго дня — фаворитом стал француз, а наш Дмитрий Семенов занял место в середине.

И вот последний день. Три этапа на выбывание — и все на маневрирование в стесненных условиях. Вот здесь-то нашим водителям гораздо привычнее, чем благополучным европейцам: им не приходится сдавать задом по полкилометра на 40-тонной фуру по территории какого-нибудь провинциального склада просто потому, что иначе не подъедешь.

Дмитрий сделал все безупречно и в последнем испытании встретился с французом и ирландцем. Напряжение дикое, Дмитрий идет первым... и на самом последнем повороте сбивает фишку. Победителем стал ирландец, а француз досталось третье место.

Дмитрий Семенов из Волгограда принес второе место нашей стране. И это повод для гордости. Но одновременно это и ответственность: в 2014 году, когда конкурс будет проходить в следующий раз, от российских участников будут ждать гораздо больше. Да и самих участников наверняка будет гораздо больше, ведь тропу теперь пролегла.

Макс Сергеев

ПОБЕДИЛА ДРУЖБА



1 октября совместное предприятие с равным участием долей Ford и «Соллерс» отметило свой первый юбилей. Первым значимым достижением в истории СП Ford Sollers стал запуск производства Ford Transit, который по результатам первых девяти месяцев 2012 года стал самым популярным коммерческим автомобилем в России. В сентябре в результате 1206 автомобилей Transit обновил максимум ежемесячных продаж. Рост продаж Ford Transit в 2012 году по сравнению с 2011 годом составил 49%. За первые девять месяцев 2012 года было реализовано 7611 автомобилей. Федор Мельников

КОММЕРЧЕСКИЙ автотранспорт

Другая реальность

модельный ряд

Daimler AG продолжает обновлять и расширять модельный ряд коммерческих автомобилей. В этом году широкой публике представили революционную новинку — тяжелый развозной грузовик Mercedes-Benz Antos. Машина в габаритах Atego, способная перевозить груз, как Actros.



На средневековых улочках и узких второстепенных загородных дорогах Западной Европы современным тяжелым грузовикам зачастую попросту тесно. А квалификация водителей падает: эта профессия не считается престижной. Да и прижимистый западный предприниматель все больше экономит и старается покупать автомобили, максимально соответствующие его нуждам. И как ответ на все возрастающие требования появляется новый класс — тяжелый развозной грузовик MB Antos. Естественно, большая часть этих машин будет существовать в ипостасях привычных малотоннажников, но, как говорится, возможны варианты вплоть до седельных тягачей полной массой в максимально разрешенные в Европе 40 тонн. И это тоже оправдано: в конце концов, расстояния в Европе не такие уж и большие — с нашими сравнить трудно. Но ведь и наиболее вероятная кабина самого массового отечественного грузовика «КамАЗа» — это не что иное, как довольно узкая по европейским меркам кабина MB Ахог.

Рецепт, избранный инженерами Mercedes, довольно прост. На прошлогодней презентации нового флагмана грузовой линейки Mercedes-Benz Actros было заявлено, что он заменит сразу две модели — Actros и Ахог, для чего ему изначально полагалось две кабины: «широкая» (2,5 м) и «узкая» (2,3 м). Покатавшись на обоих вариантах, можно сказать, что если не обращать внимания на качество пластика, то это прорыв в дизайне и эргономике. Но время не стоит на месте: продажи в Европе падают, и их надо как-то подстегнуть, и вот результат — Antos.

Кабина, естественно, узкий вариант Actros с некоторыми косметическими вставками типа новых фар. На разработку нового поколения Actros мерседесовцы потратили €1 млрд, так что обновлений ждать придется долго: вернуть такие инвестиции в грузовом сегменте очень трудно.

Новый Mercedes-Benz Antos заменит сразу две модели — Actros и Ахог. ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

Интерьер, кстати, не претерпел изменений, да этого по большому счету и не требовалось. И общая ширина 2,3 м. В результате получаем довольно маневренную машину, приспособленную как раз для Европы.

Под кабиной новые мерседесовские рядные шестерки (раньше концерн делал ставку на двигатели конфигурации V6), два совершенно новых двигателя рабочим объемом 7,7 л (238–354 л. с.) и 10,7 л (326–428 л. с.) плюс уже известный по Actros 12,8-литровый турбодизель мощностью до 510 л. с. Естественно, все моторы выполняют нормы выбросов «Евро-6», используя одновременно технологии SCR (впрыск синтетической мочевины AdBlue в выпускной тракт) и EGR (рециркуляция выхлопных газов), что пока автоматически закрывает им путь в Россию. Двигатели с рециркуляцией выхлопных газов чрезвычайно требовательны к качеству топлива и на нашей высокосернистой солянке долго не протянут. Однако для стран с нормальным топливом есть и радостная весть: расходы на обслуживание и расход топлива у новых машин не отличаются от аналогов с двигателями «Евро-5».

Коробка передач — автоматизированная PowerShift третьего поколения, как и на остальных моделях марки, она идет в базовую комплектацию. Вряд ли кто-то на этих условиях захочет приобрести машину с ручной КП.

Ну и, как новый Actros, Mercedes Antos щеголяет двумя исполнениями — Loader и Volumer. Первый — это сверхлегкая версия: снаряженная масса шасси или седельного тягача всего шесть тонн. А второй — это сверхнизкое шасси (88 см), и при внешней высоте 4 м внутренняя высота кузова — 3 м. К сожалению, оба этих варианта в России неприемлемы. Первый из-за того,

что в наших условиях эксплуатации долго не проживет, а у нас предпочитают машины с запасом прочности. А второй просто из-за маленького дорожного просвета — боюсь, ему не выехать с большинства заправок и не переехать наших железнодорожных и трамвайных путей.

Самое время попробовать, как все это великолепии поведет себя в реальных условиях.

Забираемся в кабину и попутно отмечаем, что разработчики позаботились о водителях развозных грузовиков, которым часто приходится залезать и вылезать на коротком городском плече. Кабины расположены низко, и расположение ступенек не заставляет напрягаться.

Устроиться со всем максимально возможным комфортом на водительском месте сможет водитель любой комплекции. Интерьер, как уже упоминалось, от MB Actros, а значит, и кресла отсюда же — а они, без преувеличения, одни из лучших в классе. В общем, если и сетовать, то только на зыбкого инструктора, сидящего на пассажирском сидении. Запускаем двигатель, колесико на правом подрулевом рычаге в положение Drive, отпускаем ручник... Поехали.

Тестовые маршруты были проложены по Дюссельдورфу и его окрестностям. Узкие дорожки, перекрестки с поворотами на 90 градусов, великолепное качество асфальта... Все это предсказуемо, и понятно, что даже в европейском городском потоке Antos управляется великолепно. Кстати, в отличие от MB Actros, здесь гораздо ниже шумовые и вибрационные нагрузки. Никаких проблем с обзорностью не возникает, так, что на совершенно неизвестных дорогах, не задавшись вопросом, «как бы пройти этот поворот или ту развязку». Автоматизированная коробка ведет себя очень корректно, вовремя меняя ступени, и благодаря датчику уклона не спешит переходить на повышенные передачи на подъеме. Не уверен, что знаю много водителей, способных переключаться более грамотно в ручном режиме.

Несколько вопросов вызвал моторный тормоз на оборотах меньше 2000 об/мин: он малоэффективен, и приходится использовать рабочие тормоза.

Но, проехав половину маршрута, снова задаешь себе вопрос: зачем? На прошлогодней презентации того же Actros маршрут в окрестностях Мюнхена точно так же проходил через средневековые городки, но там были еще и горы. И в тех условиях флагман модельного ряда показал себя не хуже. Тогда меня поразила управляемость большого Mercedes, так что среднетоннажник просто не хуже. Но как показывает практика, среднетоннажные машины в России оглушительным спросом не пользуются. Возможно ситуация изменится с окончательным запретом въезда тяжелых грузовиков в города. Но тогда придется еще лоббировать и производство качественного топлива класса «Евро-6», а этого не предусматривает даже новый техрегламент, принятый в прошлом году. Так что пока для нас новый модельный ряд грузовиков Mercedes-Benz существует в параллельном мире или другой реальности.

Макс Сергеев

Чем трактор не комбайн

производство

Концерн «Тракторные заводы» (КТЗ) будет выпускать комбайны на мощностях Владимирского моторотракторного завода (ВМТЗ) в партнерстве с финской Sampo Rosenlew. Основной комбайновой площадкой КТЗ всегда был завод в Красноярске, но в последнее время объемы производства там невелики. По мнению аналитиков, запускать новую модель совместно с Sampo, КТЗ пытается загрузить ВМТЗ и увеличить объемы продаж своего сельскохозяйственного дивизиона. Но из-за роста импорта продажи российских комбайнов падают.

Президент КТЗ Михаил Болотин подтвердил, что концерн договорился с Sampo о поставках ключевых узлов для комбайнов. «Речь идет о так называемой жатвенной части комбайна», — уточнил господин Болотин. По его словам, комплектующие Sampo будут использоваться при производстве новой собственной модели комбайнов КТЗ под брендами «Агромаш» и «Енисей». Комбайны будут собираться на мощностях ВМТЗ (входит в КТЗ, сейчас выпускает тракторы и дизельные двигатели), в 2013 году объем производства составит порядка 300 штук. Двигатель будет поставлять Алтайский моторный завод, который тоже входит в КТЗ. «Первая тестовая партия комбайнов с использованием комплектующих Sampo уже собрана и сертифицирована», — добавил Михаил Болотин.

Основной площадкой, на которой КТЗ выпускает комбайны, всегда был Красноярский завод комбайнов (КЗК), но объемы производства там в последнее время очень невелики, говорит директор ассоциации «Росагромаш» Евгений Корчевый. По данным

Росстата, за январь—сентябрь в Красноярском крае (кроме завода, других производителей этой техники в регионе нет) выпущено 210 зерноуборочных комбайнов (всего в России — 4,9 тыс.). Выпуск сельскохозяйственных тракторов на ВМТЗ в январе—сентябре снизился на 67%, до 133 штук. Всего с января по сентябрь в России было произведено 13,2 тыс. тракторов (рост на 2,9%).

«Ситуация на рынке комбайнов достаточно сложная, продажи российской техники существенно сократились из-за роста импорта в первом полугодии», — отмечает господин Корчевый. По данным «Росагромаша», за январь—сентябрь импорт зерноуборочных комбайнов и их модулей вырос на 83%, до 1,15 тыс. штук. Из-за резкого падения спроса крупнейший российский производитель комбайнов «Ростсельмаш» (60% рынка) летом был вынужден почти на три недели остановить конвейер: на складах скопилось около 1,8 тыс. комбайнов, примерно 40% годового объема выпуска. За девять месяцев «Ростсельмаш» выпустил 1,9 тыс. комбайнов, на 29% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Дело в том, что после присоединения России к ВТО импортная пошлина на комбайны снизилась с 15% до 5%. Утилизационный сбор на сельхозтехнику, который мог бы защитить внутренних производителей, пока не введен. Летом депутат Владимир Гутенев внес на рассмотрение профильных комитетов Госдумы поправки, предусматривающие введение сбора для сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники, но осенью против сбора выступило Минэкономразвития.

В июле «Ростсельмаш» и КЗК инициировали защитное расследование в отношении импорта в Таможенный союз зерноуборочных комбайнов и их модулей. В ма-

териалах Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), которая ведет расследование, говорится, что за три года выпуск зерноуборочных комбайнов на предприятиях, подавших заявление, упал на 14,4%, продажи — почти на 43%. «Ростсельмаш» просит ЕЭК ввести в отношении импортной техники квоту, которая рассчитывается исходя из среднего объема импорта комбайнов в Таможенный союз за три года, то есть порядка 800–900 комбайнов», — рассказал Евгений Корчевый. В России сборку комбайнов ведут John Deere и CLAAS, а также CNH в СП с КамАЗом. Из комплектующих Sampo сборку комбайнов под брендом Teetion ведет «Агротехмаш» в Тамбове.

«Запуск производства комбайнов в партнерстве с иностранным производителем, КТЗ пытается не только хеджировать риски снижения продаж, но и улучшить ситуацию в концерне, сельскохозяйственный дивизион которого находится в наиболее сложном положении», — отмечает Михаил Пак из «Атона». На конец 2011 года общий долг концерна составлял около 57 млрд рублей. 100% акций КТЗ принадлежит ВЭБу, который получил их в 2010 году под кредит в 15 млрд рублей. Концерном управляет менеджмент во главе с бывшим основным владельцем Михаилом Болотиным. Но из-за сложной финансовой ситуации в концерне ВЭБ дважды поднимал вопрос о смене управляющей команды — прошлой весной и этим летом. Тем не менее конкурс на новый менеджмент так и не объявлен. Для руководства КТЗ, полагает Михаил Пак, принципиально важно улучшить операционные результаты и увеличить объем продаж, поэтому концерн пытается запустить новые продукты.

Егор Попов



Лучшие решения для вашего бизнеса

SCANIA
ООО «Скания-Русь»

Тел. горячей линии: 8 800 505 55 00
Тел.: +7 (495) 787 5000

официальный дистрибьютор
техники Scania в России
www.scania.ru

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Новый флагман Volvo

Тягачи

Появление этого грузовика готовилось в строжайшей тайне — до самой презентации никто не знал, какой будет машина на самом деле. На презентации из клубов дыма на сцену выехал новый Volvo FH.

По шпионским снимкам было понятно, что кабина получит более кубическую форму, чем у предшественника, но это было ясно и так: многие водители жаловались на тесноту в кабинах. Но что образ изменится настолько кардинально, не ожидал никто. О преемственности говорит только форма головной светотехники. Изменилось все, даже рама стала другой.

Мелкоячеистая пластиковая решетка во весь фасад. Эмблема, уехавшая под лобовое стекло. И... полное отсутствие боковых дефлекторов. Их функция возложена на глубокие наклонные вырезы на боковинах плюс небольшие пластины на зеркалах. Пожалуй, наиболее органично такая кабина будет смотреться в черном цвете и с черной же решеткой радиатора. Этакий воин темной стороны. Но самые мощные версии оснащаются такой же решеткой, крашенной под металл. Тогда надо заказывать серебристую кабину? На вопрос, каково будет выковыривать мошек из этой решетки летом и вымывать грязь в остальное время года, Рикард Орелл, директор по дизайну компании Volvo Trucks, нам ответил, что кабину продували в аэродинамической трубе, в районе решетки создается зона повышенного давления, и грязь с мошками оседать на ней не будет. А про размер решетки сказал, что это технологическое требование: для двигателей «Евро-6» требуется большая площадь охлаждения. В общем, дизайн неоднозначный, и узнаваемость бренда проблемы. Но в грузовом мире это скорее правило: кабины меняются редко и в большинстве случаев кардинально. Гораздо важнее, что по словам разработчиков, кабина стала на кубометр просторнее, а пространство для багажа увеличилось на 300 л.

Главным козырем Volvo всегда была безопасность. Поэтому новую кабину подвергали самым жестким тестам. Ее быт



металлическими болванками сначала в районе лобового стекла, потом по задней стенке и напоследок придавливают 17-тонным грузом. И все это кабина вынесла с честью. Но еще более впечатлила история реальной аварии, происшедшей во время зимних испытаний на полигоне.

60-тонная шведская сцепка на скорости около 40 км/ч догнала 40-тонный автопоезд. Удар пришелся углом контейнера в водительскую часть кабины. Результат? Порезанный осколком стекла палец водителя, пассажир вообще не пострадал. Правда, они оба были пристегнуты ремнями.

Тянем за ручку и поднимаем в кабину. Они, кстати, могут быть трех типов: «Спальная» (внутренняя высота — 171 см), Globetrotter (203 см) и Globetrotter XL (222 см) — это больше, чем у большинства конкурентов. Однако ровного пола не получилось: разработчики мотивируют это тем, что водитель

в грязной обуви разносит пыль и грязь по кабине с ровным полом, а так моторный тоннель остается чистым. Однако для тех, кто разувается при входе, есть ниша на последней ступеньке. Человек среднего роста выпрямляется и перемещается по салону легко. Но поражает не внутреннее пространство. Пре-



Кабина нового Volvo FH кардинально отличается от предшественников ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

жде всего поражает организация места водителя, особенно на более дешевых версиях. Двухцветный руль со вставкой светлого пластика. На самом руле расположены кнопки управления всем, чем душа пожелает: от мобильного телефона до круиз-контроля. Привыкать ко всему этому разнообразию придется долго.

Водительское кресло — это даже не песня, это оратория во имя и во благо многострадальных водителей: спин и сиденья с массажными элементами. Диапазон продольной регулировки — 24 см, лучший в классе. 17 регулировок на самом сиденье, включая улучшенный поясничный подпор и боковую поддержку.

Диапазон регулировки руля в двух плоскостях можно назвать избыточным. По крайней мере, человеку со средними 180 см в крайнем нижнем положении руль упирается в ноги. Отдельное спасибо разработчикам за обзорность. Широкое ло-

бовое стекло, правильно расположенные передние стойки и зеркала в сверхтонном корпусе — все это обеспечение не только комфорта водителя, но и безопасности.

Из-за руля перебираемся в спальную зону. Здесь роскошная кровать на пружинах с толстым матрасом. В самом узком месте — за водительским сиденьем — ее ширина 60 см, а в самом широком — 82 см. Возможны и самые сибаритские опции, такие, как, например, электропривод подъема изголовья. Естественно, вторая полка поуже, но и там можно выспаться без проблем.

Пространство для багажа, как уже упоминалось, увеличилось на 300 л, поэтому место нашлось всему, включая кофеварку, микроволновку и телевизор. Но на этом новинки не заканчиваются. Новая кабина была необходима флагману Volvo, поэтому изменения были предсказуемы, а вот дальше начинается самое интересное.

Поднимаем кабину, мы получаем доступ к новому двигателю D13 «Евро-6» и силовому

приводу Volvo I-Torque. Система I-Torque способна передавать крутящий момент до 2800 Нм, работая на малых оборотах двигателя и обеспечивая тем самым низкий уровень шума.

Высокая мощность системы I-Torque достигается благодаря двум ключевым компонентам — новому двигателю D13, соответствующему нормам «Евро-6» и располагающему 460 л. с./2800 Нм, и новой версии автоматизированной коробки передач I-Shift с двумя сцеплениями.

Новая коробка передач называется I-Shift 2. С ее созданием компания Volvo Trucks стала первым производителем, установившим автоматизированную коробку передач с двумя сцеплениями в тяжелый грузовик. I-Torque снижает расход топлива на 4%. В сочетании с I-See, технологией Volvo Trucks для оптимизации движения по неровной поверхности, а также другими, менее значительными улучшениями она позволяет сократить расход топлива на 10%. Но это еще не все. Забираясь под двигатель, мы находим... Независимую переднюю подвеску на пневмоэлементе. И речное рулевое управление. Вот это настоящая революция в мире тяжелых грузовиков.

Разумеется, такая подвеска скажется на управляемости. По словам испытателей, машина ощущается и управляется как легковой автомобиль предельно высокого класса. Курсовая устойчивость повышается на порядок. Плюс исключительная точность руления. Это снова прямая вклад в безопасность.

Однако не стоит забывать и о тех, кто эксплуатирует машины в тяжелых условиях. А поэтому независимая подвеска — это только один вариант из шести (!) возможных.

Ну и настоящая бомба на десерт. Дочитав статью до конца, вы уже были разочарованы махнули рукой: это не для нас... Как уже неоднократно бывало с новейшими моделями западных производителей. Так вот импортные машины появятся на нашем рынке весной, а с 1 января 2014 года они будут собираться на заводе в Калуге.

Максим Сергеев

Микро-Mercedes

Фургон

Концерн Daimler AG — давно признанный в мире лидер в производстве коммерческой техники. Под маркой Mercedes-Benz выпускаются грузовики, фургоны и автобусы, но до недавнего времени оставалась незанятой ниша малого коммерческого фургона. И вот появился Citan.

Строго говоря, это вторая попытка Daimler войти в сектор субкомпактных развозных фургонов. Первым был выпущенный в 2002 по 2006 год Mercedes-Benz Vaneo. Машина была построена на базе Mercedes A-Class первого поколения и отличалась массой интересных технических решений, но из-за дороговизны не нашла необходимого спроса и была снята с производства.

В этот раз мерседесовское руководство решило не рисковать и создать новую машину в сотрудничестве с признанным европейским лидером Renault. Проще говоря, взяли хорошо зарекомендовавший себя Renault Kangoo и адаптировали его под свои требования.

Как и Kangoo, MB Citan доступен в трех вариантах длины: 3,94 м, 4,32 м и 4,71 м.

Будет и пятиместная грузопассажирская версия Citan Mixto с откидным задним сиденьем, сеткой, отгораживающей грузовое отделение, и двумя раздвижными дверями. Данная модификация создана на базе сверхдлинного варианта. Третьей базовой модификацией является микроавтобус Citan, который также представляет собой пятиместный автомобиль с откидным задним сиденьем и дополнительными раздвижными дверями с каждой стороны (на заказ), но в данном случае созданный на базе удлиненного варианта. В зависимости от модели предусмотрены три варианта нормативной полной массы — вплоть до 2200 кг.

Вместо серийных двухстворчатых задних дверей авто-



Citan — первый малый коммерческий фургон от Mercedes-Benz ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

бил Mercedes-Benz Citan может быть оснащен высоко открывающейся задней дверью. Предлагаемые в качестве опции рейлинги на крыше увеличат грузоподъемность автомобиля, равно как и предлагаемый для фургона откидной люк в задней части крыши, который позволит перевозить сверхдлинные предметы.

Естественно, Mercedes не мог остаться в стороне от требований безопасности — Citan отличается богатым набором решений в этой области. Ключевым элементом стала серийно устанавливаемая электронная система стабилизации Adaptive ESP, учитывающая уровень сцепления с дорогой. Она сочетает в себе функции антиблокировочной системы (ABS), системы динамического контроля автомобиля (VDC), которая определяет снос передней оси и занос автомобиля, и системы контроля тягового усилия (TCS). Плюс к этому антипробуксовочная система (ASR), а также системы регулирования крутящего и тормозного моментов.

В серийную комплектацию входят также противоткатная функция, дневные ходовые огни, регулируемые по высоте

ремни безопасности с преднатяжителями для водителя и переднего пассажира, датчики непристегнутого ремня и подушка безопасности водителя. Citan в пассажирском варианте среди прочего оснащается также подушкой безопасности переднего пассажира, боковыми подушками для защиты грудной клетки и оконными подушками для водителя и переднего пассажира.

В фургоне сплошная перегородка защитит водителя и переднего пассажира от соскальзывания или опрокидывания груза. В задней части имеются кольца для фиксации груза. Пластиковое напольное покрытие и частичная облицовка предотвратят повреждение багажного отделения предметами с острыми краями.

Понятно, что большинство перечисленных изысков присутствует и на автомобиле-доноре, а чем же отличается собственное Mercedes? Citan легко узнаваем как Mercedes-Benz благодаря характерному дизайну марки с излучающей превосходство хромированной звездой, расположенной на солидной и мощной решетке радиатора с тремя ламелями, отличающимися перфорацией в спортивном стиле. Не меньше внимания привлекают к себе и эффектные фары головного осве-



щения автомобиля Citan, и его стреловидный капот с четко высеченными гранями.

Трапециевидная форма воздухозаборника в бампере подчеркивает ширину и мощь автомобиля Citan. Этот признак относится к стилизованным элементам, характерным на данный момент для всех моделей Mercedes-Benz: начиная с актуальных легковых автомобилей компактного класса и заканчивая новыми грузовиками Astros.

Особо подчеркнута также ширина заднего стекла. Его нижняя кромка перегибается в вертикально установленные задние фонари. В вариантах с двухцветной окраской задняя дверь открывается на более широкую левую створку. Если покупатель заказывает Mercedes-Benz Citan с открывающейся вверх дверью багажника, то номерной знак располагается по ее центру.

В узнаваемости Citan не откажется, но только спереди и сбоку: с этих ракурсов нет никакого сомнения, что это родственник Sprinter и Vito. А вот сзади...

Попавшем внутрь, и здесь уже немало сюрпризов. Самое главное, на что обращать внимание, — это передняя панель, кардинально отличающаяся от панели Kangoo: от французской электроники не осталось и воспоминаний, везде ца-

рит немецкий ордуниг. Даже руль поменяли, не говоря уже о мерседесовских подрулевых рычагах и выносе управления головным светом на отдельную рукоятку слева от руля. Водителю лобового другого автомобиля Mercedes-Benz смогут ощутить такой же комфорт и в кабине нового Citan. И это связано не только со ставшей им уже родной звездой на рулевом колесе. Комбинированные переключатели, рычаг коробки передач, переключатели световых функций, кнопки на приборной панели — все выполнено по стандартам марки Mercedes-Benz с точки зрения расположения, внешнего вида и распределения функций.

Приборы, правда, остались реновскими, но они удачно выкрашены в темный цвет и со своей функцией справляются. Отдельное спасибо за то, что переработали сиденья: они плотные и с хорошим профилем. Как удалось выяснить, мерседесовцы оставили реновский каркас и заменили набивочные материалы и обивку.

Что обескураживает, так это качество пластика: оно ниже ожидаемого, хотя если посмотреть на такой же пластик в бюджетных версиях Sprinter, то ощущение почти те же.

Основной акцент в компактном фургоне Citan делается на

его функциональность: большой перчаточный ящик, вещевой отсек между передними сиденьями и практичное вещевое отделение под крышкой во всю ширину ветрового стекла приютят массу больших и малых предметов, необходимых водителю каждый день. Стандартное оборудование для нового Citan, рассчитанное на его интенсивное практическое использование, включает в себя: регулируемый по высоте руль, центральный замок с дистанционным управлением и наружные зеркала, которые настраиваются изнутри.

Самое время залезть под капот. А что у нас тут? Несмотря на оптимистичные намеки маркетологов на три новых дизеля, это хорошо известный в Европе полуроторный турбодизель Renault с непосредственным впрыском в трех модификациях мощностью от 55 кВт (75 л. с.) до 81 кВт (110 л. с.) плюс бензиновый двигатель с турбонаддувом, способный выдать 84 кВт (114 л. с.). Все дизельные двигатели имеют сажевый фильтр в стандартной комплектации. Передаточный крутящий момент на переднюю ось заведует пяти- или шестиступенчатая механическая коробка передач с двойственным переключением.

Вопреки опасениям, дизель очень понравился: ему хватат



тяги для того, чтобы тронуться с места, не используя педаль газа. Да и на дороге впечатляющий запас крутящего момента позволяет не вываливаться из потока. В отличие от прародителя, в Citan поменяли настройки подвески, слегка потеряв в комфорте, что позволяет точнее отслеживать траекторию, а рулевое управление наполнилось хорошим информативным усилием.

На презентации машины разработчики особо напировали на дешевизну владения. Не только в силу большой величины межсервисных интервалов (40 тыс. км или два года), но и благодаря низкому расходу топлива. Свой вклад в это наряду с экономичным силовым агрегатом вносит также серийная комплектация автомобиля электрогидравлическим усилителем руля.

Серийно устанавливаемый индикатор момента переключения передач поможет водителям нового Citan придерживаться экономичного стиля вождения. Владеть автопарком смогут дополнительно повысить экономичность новых автомобилей Citan за счет устанавливаемого на заводе-изготовителе ограничения скорости.

Плюс пакет BlueEFFICIENCY, серийно устанавливаемый на автомобили с бензиновым двигателем и опционально — на машины с дизельным двигате-

лем. Помимо прочего пакет включает функцию «Старт-стоп ECO», управление АКБ и генератором, а также в зависимости от варианта исполнения автомобиля шины с уменьшенным сопротивлением качению. Разумеется, все эти системы работали, но вот с ограничением скорости, похуже, поторопливее, как и с шинами с пониженным сопротивлением качению: как показывает независимые тесты, и то и другое не в лучшую сторону сказывается на безопасности движения.

Напоследок хочется сказать о некоторых гримасах маркетинга на нашем рынке.

Нет, в отличие от множества новых машин, поставки Mercedes-Benz Citan в Россию — дело решенное. Первые автомобили мы увидим в начале будущего года. Но пока совершенно непонятно, сколько они будут стоить, и в частной беседе с директором Renault удалось высунуть, что, как только Citan доберется до наших осин, просторы России покинет Renault Kangoo и его место займет Лада Ларгус (слегка подретушированный Renault Logan MCV, выпускающийся на АвтоВАЗе).

Так что прямой конкуренции на нашем рынке не будет. А в этих условиях все решит вопрос цены.

Максим Сергеев

КОММЕРЧЕСКИЙ автотранспорт

Смотр строя

Выставка достижений

Осенью в Ганновере прошла 64-я международная выставка коммерческого автотранспорта Internationale Automobil-Ausstellung. Это крупнейшее в Европе представление коммерческих автомобилей традиционно собирает автопроизводителей со всего мира. Здесь концерны представляют собственные новинки и концепт-кары.



Setra S517 HD ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



Volkswagen eT ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



Концепт MAN и KRONE ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



DAF XF ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



Unimog ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



MAN Jetliner ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



MAN TGX ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



Mercedes-Benz Antos 1840 ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



IVECO 450 Trakker ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



Ford Transit ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



Scania R440 ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА



АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ БИЗНЕСА В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ

ВЫБИРАЕМ АВТОМОБИЛЬ

При выборе автомобиля для бизнеса дизайн, скоростные характеристики и прочие удобства, привлекающие внимание обычных автолюбителей, уходят на второй план. В первую очередь здесь учитываются такие факторы, как грузоподъемность, расход топлива и стоимость технического обслуживания. По сбалансированному соотношению «цена-качество» представители малого бизнеса предпочитают легкий коммерческий автотранспорт. Важнейшими характеристиками таких машин являются общая масса до трех с половиной тонн и грузоподъемность до тонны.

Разобравшись с параметрами эффективности транспортного средства, важно понять, какую машину выбрать: отечественную или иномарку. Тут каждый выбирает сам. Иномарки при покупке дороже, но в ходе эксплуатации оправдывают свою стоимость. На российские машины же легче найти запчасти, и эти запчасти дешевле. Кроме того, КАСКО на российский автомобиль также будет стоить меньше.

БЫСТРЫЙ КРЕДИТ

В принципе, можно приобрести автомобиль для бизнеса, взяв деньги «из оборота» (если такая сумма вообще имеется), но гораздо проще совершить ту же самую покупку с помощью кредитных средств. Обратившись, к примеру, в один из крупнейших банков страны – Сбербанк России, который предлагает новую кредитную программу для малого бизнеса – «Экспресс-авто», «Экспресс-авто» – это быстрый кредит на приобретение транспортного средства для бизнеса или личного пользования – срок рассмотрения заявки не превышает трех рабочих дней при условии предоставления полного пакета документов. И это при среднем сроке рассмотрения банками кредитной заявки на покупку коммерческого автомобиля – 7–10 дней! Конечно, на рынке существуют и лизинговые компании, которые так же, как и Сбербанк, предлагают экспресс-кредиты на приобретение автотранспорта, но процентные ставки по этим продуктам значительно выше, чем по кредиту «Экспресс-авто».

Также большим преимуществом кредита «Экспресс-авто» является возможность приобретения любого нового или подержанного автомобиля иностранного или российского производства: легкового, грузового, легкого коммерческого автотранспорта, прицепов и полуприцепов и даже спецтехники, за исключением той, которая требует регистрации в органах Ростехнадзора.

По программе «Экспресс-авто» заемщику предлагаются уникальные условия кредитования: срок кредита – от шести месяцев до пяти лет, размер кредита – до пяти миллионов рублей, процентная ставка – от 16,5% до 17,75% в зависимости от срока кредита, размера первоначального взноса и категории заемщика. Для оформления кредита «Экспресс-авто» не требуется предоставление дополнительного залога, кроме приобретаемого транспорта, а также не придется отвлекать значительные средства из оборота бизнеса, поскольку первоначальный взнос по кредиту от 10%. При этом никаких комиссий за выдачу кредита банк не возьмет, что выгодно отличает данный продукт от большинства предложений других финансовых организаций.

Помимо этого банк предлагает заемщику возможность выбора удобного графика погашения кредита: равными ежемесячными платежами или платежами по убывающему графику. Также в случае необходимости заемщик может досрочно погасить кредит без уплаты комиссии.

Как видите, при грамотном выборе автомобиля для бизнеса, использование новой специализированной кредитной программы «Экспресс-авто» от Сбербанка с привлекательными условиями покупки коммерческого автомобиля занимает совсем немного времени, позволяет не выводить из оборота значительные средства и решать серьезные задачи вашего успешного бизнеса.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА ОТЛИЧНО ЗНАЮТ, НАСКОЛЬКО ТЯЖЕЛО ОБХОДИТЬСЯ БЕЗ СОБСТВЕННОГО АВТОМОБИЛЯ. ПРИЧЕМ АВТО В ПОЛНОЙ МЕРЕ ДОЛЖНО СООТВЕТСТВОВАТЬ ПОТРЕБНОСТЯМ БИЗНЕСА. В БОЛЬШИНСТВЕ СВОЕМ – ЭТО ЛЕГКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ, ТО ЕСТЬ МАШИНЫ, ИДЕАЛЬНО ПОДХОДЯЩИЕ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ БИЗНЕСА, СВЯЗАННОГО С ДОСТАВКОЙ ИЛИ ПЕРЕДВИЖЕНИЕМ ГРУЗОВ, НО И ПРАКТИЧЕСКИ ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА БИЗНЕСА. «РАБОЧЮЮ ЛОШАДКУ» МОЖНО КУПИТЬ В КРЕДИТ ПО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ УСЛОВИЯМ ОТ ОДНОГО ИЗ ЛИДЕРОВ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ – СБЕРБАНКА РОССИИ. НЕВЫСОКАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА И БЫСТРОЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ПО КРЕДИТУ ПОЗВОЛЯТ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПРИОБРЕСТИ ДОСТОЙНУЮ МОДЕЛЬ АВТОМОБИЛЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ БИЗНЕСА – ЭТО СВОЕГО РОДА ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ. НЕ ТОЛЬКО НЕОБХОДИМА, А ПОРОЙ ПРОСТО НЕОБХОДИМА, ОСОБЕННО ЕСЛИ ВАШ БИЗНЕС ПРЕДПОЛАГАЕТ МОБИЛЬНОСТЬ ПЕРЕДВИЖЕНИЙ, А ТАКЖЕ ДОСТАВКУ РАЗЛИЧНЫХ ГРУЗОВ ИЛИ ТОВАРОВ В ДРУГИЕ ГОРОДА. ДА МАЛО ЛИ ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА МАШИНА? ЯСНО, ЧТО ЕЕ ПОКУПКА СРАЗУ ЖЕ РЕШАЕТ МАССУ ПРОБЛЕМ.

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Железнодорожный король

ЭКСКЛЮЗИВ

Локомотив — этим словом на заре автомобилизации называли самодвижущиеся повозки на паровом ходу. С тех пор прошло уже почти полтора столетия, а слово живет. В этот раз представители компании Daimler AG локомотивом назвали железнодорожную версию Unimog. Таких машин выпускаются единицы, и каждая из них уникальна.

Прозоподъемность 1000 тонн не снилась даже сверхгабаритным карьерным самосвалам, а здесь не самый мощный U400. Правда, увести эти умопомрачительные тонны он может только по рельсам. И с успехом возит по всему миру уже полсотни лет, а у нас пара таких машин до сих пор работает на обслуживании метрополитена. Они были закуплены еще к московской Олимпиаде 1980 года! Разумеется, тогда были другие технологии, и те машины не могли увести такой чудовищный вес, но справедливости ради надо сказать, что и новый Unimog U400 может перетянуть 1000 тонн (13 стандартных вагонов) только в сухую погоду по идеально ровному рельсовому пути. А таких, как вы понимаете, в России немного. Однако грузоподъемность 200–400 тонн (около пяти груженых вагонов) в реальных условиях тоже впечатляет.

Конструктивно локомотив — это среднетоннажный U400 полной массой всего 12 тонн. Так как же он увезет весь этот невообразимый груз?

В теории все довольно просто. Производители утверждают, что коэффициент сцепления в паре резина-сталь в шесть раз выше, чем в паре сталь-сталь. Так что тяговыми являются как раз обычные колеса! Нет, разумеется, колеса специальные, но именно резиновые, позволяющие спокойно передвигаться

по дорогам общего пользования, а подкатные колесные пары служат только направляющими. Сами колесные пары поднимаются и опускаются при помощи гидропривода, а усилие, прикладываемое к рельсам, регулируется электроникой, и давление определяется с учетом нагрузки.

Самое интересное, что двигатель менять не стали — это привычная рядная шестерка Mercedes-Benz OM 906LA мощностью 238 л. с. Естественно, для того, чтобы стартовать с грузом массой 200–500 тонн, в трансмиссии появился особый гидродинамический трансформатор. Он усиливает крутящий момент в два с половиной раза, что позволяет локомотиву плавно трогаться с места даже с тяжелым прицепным сцеплением, предотвращая тем самым его износ. Под кабиной стоит дополнительный радиатор для охлаждения гидродинамического трансформатора.

А вот за гидротрансформатором двойное сцепление и автоматизированная мерседесовская коробка Telligent с восемью передачами вперед и шесть — назад. Максимальная скорость ограничена 90 км/ч, но это требование не железных, а обычных дорог для грузовиков.

Тронуться с места и разогнать 1000-тонный состав — это поддела, гораздо важнее, что его придется останавливать. Для



Unimog может не только сдвинуть с места 1000-тонный состав, но и вовремя его остановить

ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

этого используются штатные пневматические тормоза вагонов. Чтобы заполнить воздухом все тормозные механизмы, на раме локомотива устанавливается четыре ресивера по 85 л (запас воздуха — 3400 л). Давление 8 бар обеспечивает компрессор с гидростатическим приводом, производительность — 540 л/мин. Давление, необходимое для растормаживания, — 5 бар. По заявлениям разработчиков, этой тормозной системы вполне хватает на обслуживание 13 вагонов (1000 тонн/52 оси).

Ну и последнее, чего коснулось переоборудование, — это жд-сигнализация. Как и на маневровых тепловозах, здесь установлены три белых огня спереди и один красный сзади, автоматические переключающиеся, как только меняется направление движения.

На обычной дороге этот Unimog можно определить

по зауженной колее (1520 мм), такой же, как ширина российских железных дорог.

В том, что локомотив может таскать вагоны, мы убедились вочию, но гораздо интереснее то, как он готовится к работе. Для того чтобы встать на рельсы, ему не нужен переезд: по замыслу разработчиков эта машина может встать на рельсы в любом месте — достаточно 5 м прямого рельсового пути. Загоняем машину на рельсы, опускаем направляющие подкатные пары — и все, можно ехать. По заверениям производителя, даже не самый опытный водитель справится с этой операцией минут за пять-семь.

Самое время устроиться за рулем и посмотреть, как это сооружение поедет. Н-да. Тому, кто хоть раз бывал в кабине Unimog, сразу становится понятно, что это смесь грузовика с трактором, но здесь еще куда разнообразных приспособлений для того, чтобы управлять с железнодорожным составом. Плюс дополнительные зеркала, позволяющие видеть,

что происходит вдоль состава. Через огромное лобовое стекло взгляд упирается в прозаическую автоматическую вагонную сцепку СА-3, ведущую свою родословную еще со времен паровозов, и шпунтеры для передачи давления на рабочие тормоза. Наверняка водители, постоянно работающие на таких машинах, действительно смогут поставить его на рельсы в считанные секунды, но при отсутствии опыта эта процедура затягивается. Наконец встали и опустели подкатные колесные пары... А дальше требуется вся гибкость психики, чтобы перестроиться и понять, что руль тебе на рельсах не нужен и все, что остается под контролем, — это рычаг переключения передач, газ, тормоз плюс черная ручка рабочих тормозов состава. Двигаемся по рельсам как во сне: вот пугающе напозавет туша товарного вагона и следует чувствительный удар стыковки. Теперь самое время вылезти из машины и пойти подсоединить воздушные патрубки. Подключаем, запускаем компрессор. Обычно рабочее давление в контуре создается довольно быстро — за несколько минут, но в нашем случае ресивер одного из вагонов оказался не сов-

сем исправен, поэтому мы потеряли минут 20. Для меня оказалось открытием, что в стоячном положении тормоза вагонов блокируются и для того, чтобы их растормозить, необходимо давление 5 бар. Иначе состав просто не сдвинется с места. Наконец необходимое давление в системе достигнуто, и мы под душераздающий грохот неработающего тормоза одной из осей волощем состав из пяти вагонов в направлении разгрузочной рампы. Вот здесь самое интересное. Начинаем тормозить длинной черной ручкой и останавливаемся. Честно говоря, после такого экзотического опыта эта процедура выполняется не в пример легче. Почувствовать себя машинистом в лихо задранной фуражке — мечта любого пацана. Вот она и сбылась. А если серьезно, то какое реальное применение у этой машины может быть в России?

Наверняка эксплуатация маленького Unimog обойдется гораздо дешевле, чем маневрового тепловоза. Да и деятельность локомотива гораздо разнообразнее. Кроме подкашивания вагонов он может использоваться как коммунальная техника: чистить от снега пути, проверять состояние и проводить ре-



Unimog может не только сдвинуть с места 1000-тонный состав, но и вовремя его остановить

ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

радиус поворота даже уменьшился. Естественно, пострадала устойчивость к кренам, но вряд ли кто-нибудь отправится штурмовать на железнодорожном Unimog горные склоны.

Попытка встать на рельсы — это экзамен на водительское мастерство и чувство габаритов. Наверняка водители, постоянно работающие на таких машинах, действительно смогут поставить его на рельсы в считанные секунды, но при отсутствии опыта эта процедура затягивается. Наконец встали и опустели подкатные колесные пары... А дальше требуется вся гибкость психики, чтобы перестроиться и понять, что руль тебе на рельсах не нужен и все, что остается под контролем, — это рычаг переключения передач, газ, тормоз плюс черная ручка рабочих тормозов состава. Двигаемся по рельсам как во сне: вот пугающе напозавет туша товарного вагона и следует чувствительный удар стыковки. Теперь самое время вылезти из машины и пойти подсоединить воздушные патрубки. Подключаем, запускаем компрессор. Обычно рабочее давление в контуре создается довольно быстро — за несколько минут, но в нашем случае ресивер одного из вагонов оказался не сов-

сем исправен, поэтому мы потеряли минут 20. Для меня оказалось открытием, что в стоячном положении тормоза вагонов блокируются и для того, чтобы их растормозить, необходимо давление 5 бар. Иначе состав просто не сдвинется с места. Наконец необходимое давление в системе достигнуто, и мы под душераздающий грохот неработающего тормоза одной из осей волощем состав из пяти вагонов в направлении разгрузочной рампы. Вот здесь самое интересное. Начинаем тормозить длинной черной ручкой и останавливаемся. Честно говоря, после такого экзотического опыта эта процедура выполняется не в пример легче. Почувствовать себя машинистом в лихо задранной фуражке — мечта любого пацана. Вот она и сбылась. А если серьезно, то какое реальное применение у этой машины может быть в России?

Наверняка эксплуатация маленького Unimog обойдется гораздо дешевле, чем маневрового тепловоза. Да и деятельность локомотива гораздо разнообразнее. Кроме подкашивания вагонов он может использоваться как коммунальная техника: чистить от снега пути, проверять состояние и проводить ре-

монти контактной сети. Да и двор таможенного терминала в состоянии привести в порядок. Но оставаясь королем универсальности, Unimog и стоит по-корольски. Именно этот экземпляр, с дополнительным навесным оборудованием в виде снегоотвала и подметающих щеток, стоит около 16 млн рублей. И позволить себе подобные траты могут далеко не все.

Тем более что при своей фантастической прожорливости существующие маневровые локомотивы давным-давно окупились. И на большинстве станций они есть в наличии, да и трактор для уборки территории найдется... Так что спрос на эти машины всегда был мизерным, и такая ситуация не только в России. Во всем мире, где работают железнодорожные Unimog, их фантастическая надежность заставляет владельцев эксплуатировать их не один десяток лет. А ежегодное производство составляет два десятка экземпляров. Понятно, что ни о какой сборке в Набережных Челнах речи не идет. Хотя в прошлом году на заводе Daimler в России было собрано 11 обычных Unimog, а в планах на этот год значится цифра 30.

Надо сказать, темпы роста таможенных терминалов поражают. Говорят, что первые заказы на железнодорожные Unimog из нашей страны уже поступают.

Макс Сергеев

Макс Сергеев



ГАЗПРОМБАНК



ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО
www.gazprombank.ru

8 495 913 74 74

ГПБ (ОАО), Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

www.gpbl.ru

8 495 719 13 96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

Городской служащий

Фургон

По данным Евросоюза, сегодня горожане составляют больше 50% населения планеты, а через 15 лет эта цифра достигнет 70%. Города растут, и их надо снабжать, но в большинстве европейских городов въезд в центр грузовым автомобилям запрещен. И здесь поможет Volkswagen Crafter.

Эта машина популярна в Западной Европе, но и в России она находит применение. Первое, на что обращает внимание, устраиваясь за рулем, — приборы и органы управления нефольксвагеновские: они от Mercedes Sprinter, даже перегруженный левый подрулевой переключатель на месте. Машины разрабатывались в содружестве Volkswagen и Daimler: так гораздо дешевле.

Главное впечатление: я за рулем грузовика. Габариты: длина — 5240 мм, ширина — 2426 мм, колесная база — 3250 мм.

Маневрировать в тесноте парковок помогают огромные зеркала, а также парктроник, показания которого дублируются светодиодами. Плюс камера заднего вида — изображение с нее выводится на дисплей в центре приборной панели. В общем, даже при московской тесноте выехать с парковки можно без проблем.

Несмотря на нескромные габариты, Volkswagen Crafter — легковой автомобиль: снаряженная масса — 2319 кг, полная — 3000 кг. Грузоподъемность — 681 кг. Разумеется, это в данной комплектации, но все равно при такой грузоподъемности внутренний объем в 7,5 кубометров смотрится странновато. Загружать кузов можно с двух сторон: справа через огромную сдвижную дверь или сзади — через распашные. В кузов выведены воздуховоды климатической системы.

Думается, что наши перевозчики предпочтут и двигатель помощнее (можно заказать тот же мотор с двумя последовательно работающими турби-



Несмотря на нескромные габариты, Volkswagen Crafter — легковой автомобиль

ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

нами, выдающий 180 л. с. и 400 Нм), и грузоподъемность побольше, хотя в этом случае въезд в пределы ТТК им будет заказан. Но в такой конфигурации машина может использоваться для перевозки хрупких грузов, хоть дизайнерской мебели, хоть музыкальных инструментов, хоть лекарств.

Выезжаем со склада и вставляем в хвост огромный пробки. Нога на тормозе, рычаг КП в «нейтраль», отпускаем сцепление, и... двигатель глохнет. Но стоит только выжать сцепление, и двигатель снова запускается. Это работает система «Старт/стоп», экономя топливо. Поначалу нервирует, но привыкаешь быстро. Реаль-

ный расход топлива при включенном кондиционере — около 14 л/100 км. На трассе двухлитрового 109-сильного турбодвигателя для большого фургона хватает, надо только держать его в узком диапазоне 2000–3000 об/мин, постоянно работая рычагом шестиступенчатой коробки. По автомагистрали Crafter идет уверенно, почти не реагируя на порывы бокового ветра, и позволяет держать высокую крейсерскую скорость. Расход топлива при средней скорости 84 км/ч — около 10,5 л/100 км.

Только не стоит брать с собой в дальнюю дорогу пассажиров: они вам спасибо не скажут. Номинально пассажирское сиде-

ние рядом с водителем двухместное, и по ширине места двоим хватает вполне, но спинка не регулируется, да и профиль сиденья простоват — в дальней дороге пассажиры устают. А вот колеи и неровностей эта машина не любит, выдавая свое европейское происхождение и привычку к хорошим дорогам. Асфальтовый рисунок протектора и высокооборотистый двигатель делают Volkswagen Crafter совершенно беспомощным в реалиях российской грунтовы, размоченной дождем. Преодоление на пустой машине лужи на черномезном проселке вылилось в проблему.

Volkswagen Crafter — машина, безусловно, интересная и в качестве маршрутного такси или развозного фургона оправдывает себя полностью, но жить ей лучше там, где асфальт хорошего качества.

Обвального спроса на такие машины пока не ожидается, но с переоборудованием транспортных компаний вполне возможен всплеск интереса именно к этим экономичным и современным фургонам.

Макс Сергеев

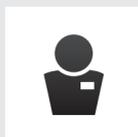
ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБОГО ПРОФИЛЯ



PEUGEOT BOXER – ОТ 959 000 РУБ.*



Большая дилерская сеть



Персональный менеджер



Гарантия до 5 лет**



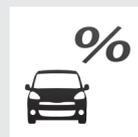
Низкая стоимость владения



Экономичные двигатели



Широкий модельный ряд



Кредит и лизинг



Полезная нагрузка до 1900 кг

* Цена действительна для автомобилей Peugeot Boxer (2012 г. в.) 2.2 л HDi 130 л. с. Предложение действительно с 01.11.2012 по 30.11.2012. Официально поставляемая комплектация автомобиля может отличаться от представленной на изображении. Подробности – по телефону 8 800 555 53 35 и на сайте peugeot.ru. ** При покупке «Сервисного контракта». Профессионал. Реклама.

PEUGEOT BOXER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Страховки еще не в моде

Безопасность

Страхование грузовых перевозок — как самих грузов, так и ответственности транспортной компании — в России пока не очень популярно. Страховщики говорят, что этому мешают отсутствие должной культуры и наличие пробелов в законодательстве.

В России, говорят участники рынка, по разным оценкам, страхуется лишь около трети транспортируемых товаров, максимум — 40%. При этом в экспортно-импортных перевозках данный показатель составляет 80–90%, а во внутреннем обороте — ничтожно малую величину: всего несколько процентов. Причем внешняя торговля радует столь высоким уровнем сознательности по большей части из-за требований иностранных контрагентов, а не желания российских грузополучателей и перевозчиков. Для сравнения: в США и странах Западной Европы страховой покрывается около 90% оборота. Для некоторых категорий товаров, например опасных, наличие полиса как на сам груз, так и на ответственность транспортной компании является закрепленной в законодательстве нормой.

«Из всех моих клиентов за несколько лет работы в транспортном бизнесе постоянно страхуются только два. Остальные — никогда», — говорит Алина Покровская, директор по развитию логистической компании Gtixem.

По наблюдениям Марии Барсовой, руководителя департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности страховой группы «Уралсиб», к приобретению полисов в настоящее время прибегают следующие категории участников перевозочного процесса: крупные транспортные компании; логистические компании, занимающиеся международными перевозками; страхователи свои риски их обязывают условия контракта; крупные производства в основном добывающей промышленности. Страхование транспортно-логистических рисков этих компаний связано с высокой стоимостью перевозимых грузов (чаще всего оборудования), а также вовлеченностью страховщиков в иные виды деятельности предприятия. А вот небольшие транспортные компании и индивидуальные предприниматели страхуют мало и неохотно.

Тому есть много причин, в том числе сама природа бизнеса клиентов. «Понятно, если речь идет о лотере из Италии за €8 тыс. или медицинском обо-

родовании из Нидерландов — за десятки тысяч; потеря или даже незначительное повреждение такой номенклатуры влетит за собой серьезные убытки», — говорит госпожа Покровская. — А британские лезвия из Китая, что их страховать? Представитель крупной автотранспортной компании рассказывает, что в обязательном порядке клиенты страхуют груз, если его стоимость превышает 2 млн рублей; таковы условия контракта на перевозку. Если меньше — по желанию заказчика. По словам собеседника, желающих немного: «С полисом, конечно, спится спокойнее, то опять же это расходы. Пока страхование не в моде».

Интересно посмотреть на результаты исследования, проводимого ОАО РЖД в целях изучения удовлетворенности грузополучателей качеством оказываемых им услуг. Из нескольких параметров, которые оценивают респонденты, самый высокий балл — стабильно около 76 из 100 — у сохранности грузов. В самом деле, кому надо в больших количествах воровать или портить уголь, металл, насыпные грузы, которые составляют основную номенклатуру перевозок по железной дороге? То есть, конечно, такие любители находятся, особенно на металлический лом, однако даже крупная банда едва ли унесет так много, чтобы причинить ущерб, который сделает траты на страхование оправданными.

За пределами факторов, связанных с производственной спецификой, есть серьезные причины юридического и даже историко-психологического характера.

Из последних самая важная — низкое развитие страховой культуры потенциальных клиентов. За этой, казалось бы, слишком общей формулировкой кроется вполне реальное представление о том, как надо вести дела, а именно желание сэкономить и расчет на то, что неприятности обойдут стороной. Страховщики даже часто отмечают, что в страхователи обычно записываются либо новички в бизнесе, которые делают первые шаги и всего опасаются, либо уже наученные горьким опытом предприниматели, которые



Небольшие транспортные компании и индивидуальные предприниматели все еще страхуют грузы мало и неохотно
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

когда-то уже попадали. Это можно сравнить с аварийностью на дорогах: самая опасная категория водителей — уже опытные и оттого самоуверенные. До первого серьезного инцидента.

«У многих собственников до сих пор бытует „советские“ представления о рисках и страховании: никто ни за что не отвечает, никто ни за что не платит, и авось ничего не случится», — замечает Елена Лукьянова, директор департамента страхования транспортных и морских рисков ОАО «АльфаСтрахование». О том же говорит и Мария Барсова из «Уралсиба»: «Собственники груза и транспортных компаний традиционно надеются на русский „авось“, который, к сожалению, не является надежной защитой от рисков утраты или повреждения имущества».

Начальник отдела продаж в транспортной отрасли САО «Гепест» Елена Харламова указывает на другую сторону этой проблемы. Слабое развитие страховой культуры — это не столько ахиллесова пята страховщиков компаний и грузополучателей, сколько вопрос менталитета и сложившихся обычаев делового оборота в России, рассуждает она. У грузополучателей и перевозчиков существует привычка строить от-

ношения на личных контактах и доверии. «Наши бизнесмены к рискам привычные, чувствуют себя среди них как рыбы в воде и не хотят ничего менять», — констатирует эксперт.

Русский менталитет проявляется не только в неосмотрительности и фатализме, но и в традиционном для нашей культуры желании, мягко говоря, ввести доверчивого клиента в заблуждение. У некоторых недобросовестных перевозчиков для успокоения заказчика в кармане припасен эрзац-продукт — справка о наличии страхования, рассказывает заместитель генерального директора ООО «Панди Транс», представителя TT Club в России, Кирилл Березов. Когда же дело доходит до страхового случая, выясняются интересные детали: договор не имел отношения к наступившим рискам или имел, но покрывал их не полностью и т. д. В результате доверчивый клиент остается ни с чем, а причиной этого — просто отсутствие желания вникнуть в детали, чтобы, например, суметь отличить страхование имущества от страхования ответственности перевозчика.

Продолжая тему менталитета, эксперты обращают внимание на аспекты, связанные как с деловыми обычаями страны, так и с производственной спецификой. Примером служит автомобильный транспорт, который из всех видов сообщения наиболее «дисциплинирован» в плане страхования. Елена Лукьянова из «АльфаСтрахования» сетует на отсутствие нормального, или нормативного, документооборота. «Не всегда оформляется даже такой базисный документ, как транспортная накладная. А если и оформляется, то не в соответствии с требованиями законодательства», — рассказывает она. В результате порой невозможно доказать ни факт перевозки, ни факт повреждения груза, ни соответствие перевозки общим условиям договора страхования. Ну и, естественно, невозможно обеспечить страховой компании право суброгации по отношению к виновному или ответственному лицу, что тоже может быть поводом для отказа в выплате возмещения.

Что говорить, если в судителем часто не оформляются трудовые отношения, договоры перевозок не заключаются, а транспортные средства находятся в аренде через десятки рук. В результате законодательные перевозки ни в силах конкурировать с теми, кто работает по «серым» схемам. Кроме того, нарушения прав перевозок становятся уже не исключением, а обычным делом, что ведет не к косвенным, а к прямым потерям — на ту сторону страховых случаев.

«Раньше страховщики не принимали такие перевозки на страхование. Пытались наладить документооборот, что шло на пользу всем сторонам. А теперь все стоит перед выбором: либо закрывать на что-то глаза, либо не страховать внутренние перевозки вообще. Такого гигантского разрыва между законодательными нормами и обычаями ведения транспортного бизнеса, как сейчас, не было никогда», — продолжает госпожа Лукьянова.

Но даже правильнейший документооборот не обещает соблюдения интересов всех сторон, в том числе страховщиков. Скажем, есть такой существенный момент — заявление страхователем достоверной информации при заключении договора. Малейшее несоответствие действительности в этой информации на Западе расценивается как нарушение условий договора и приводит к отказу в выплате возмещения. В России же зачастую это не считается важным обстоятельством. Можно, конечно, попробовать защитить свои интересы в суде, но, как показывает практика, судебные решения приводят не только к незапланированной выплате страховщика, но и к невозможности возмещения ему части средств перестраховщиками, что обязательно предусмотрено системой финансовой устойчивости страховщика. Ведь иностранные перестраховщики как раз очень точно придерживаются всех условий договора.

Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премия

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

Защитим перевозчика
Переходим от вопросов менталитета к законодательным неувязкам. В нашей стране сложилась довольно своеобразная система отношений между грузополучателем и перевозчиком в части ответственности за порчу или пропажу товара. Кратко ее можно сформулировать так: транспортная компания отвечает за все и в полном финансовом объеме. Если подходить с точки зрения здравого смысла и зарубежной практики, то перевозчик, разумеется, нести ответственность должен, но частично, четко оговоренную законодательством. В противном случае бывает так, что утрата груза стоимостью несколько миллионов рублей ведет к банкротству компании, стоимость активов которой, скажем, грузовых автомобилей, вместе взятых может быть меньше, чем понесенные клиентом убытки. Что в таком случае делает перевозчик? Правильно, исчезает.

Госпожа Лукьянова из «АльфаСтрахования» говорит, что многие грузополучатели полагают, что все возможные убытки им должны возместить транспортные и экспедиторские компании и что они это непременно сделают. Однако представление это не соответствует действительности.

Кроме того, существует заблуждение, что для того, чтобы защититься от убытков во время перевозки груза, достаточно чего-либо одного: договора страхования ответственности перевозчика или договора страхования грузов. Это, разумеется, не так.

Как отмечает господин Березов из «Панди Транс», «и грузополучатели, и многие экспедиторы убеждены, что у перевозчика практически полная материальная ответственность за утрату груза. И можно было бы поспорить на эту тему, если бы суды так же упорно не вставали на ту же позицию».

В международной практике принято ограничение ответственности транспортной компании. Что в таком случае делать грузополучателю, который заказывает перевозку товара гораздо большей стоимости. Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премия

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

Защитим перевозчика
Переходим от вопросов менталитета к законодательным неувязкам. В нашей стране сложилась довольно своеобразная система отношений между грузополучателем и перевозчиком в части ответственности за порчу или пропажу товара. Кратко ее можно сформулировать так: транспортная компания отвечает за все и в полном финансовом объеме. Если подходить с точки зрения здравого смысла и зарубежной практики, то перевозчик, разумеется, нести ответственность должен, но частично, четко оговоренную законодательством. В противном случае бывает так, что утрата груза стоимостью несколько миллионов рублей ведет к банкротству компании, стоимость активов которой, скажем, грузовых автомобилей, вместе взятых может быть меньше, чем понесенные клиентом убытки. Что в таком случае делает перевозчик? Правильно, исчезает.

Госпожа Лукьянова из «АльфаСтрахования» говорит, что многие грузополучатели полагают, что все возможные убытки им должны возместить транспортные и экспедиторские компании и что они это непременно сделают. Однако представление это не соответствует действительности.

Кроме того, существует заблуждение, что для того, чтобы защититься от убытков во время перевозки груза, достаточно чего-либо одного: договора страхования ответственности перевозчика или договора страхования грузов. Это, разумеется, не так.

Как отмечает господин Березов из «Панди Транс», «и грузополучатели, и многие экспедиторы убеждены, что у перевозчика практически полная материальная ответственность за утрату груза. И можно было бы поспорить на эту тему, если бы суды так же упорно не вставали на ту же позицию».

В международной практике принято ограничение ответственности транспортной компании. Что в таком случае делать грузополучателю, который заказывает перевозку товара гораздо большей стоимости. Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премия

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

Защитим перевозчика
Переходим от вопросов менталитета к законодательным неувязкам. В нашей стране сложилась довольно своеобразная система отношений между грузополучателем и перевозчиком в части ответственности за порчу или пропажу товара. Кратко ее можно сформулировать так: транспортная компания отвечает за все и в полном финансовом объеме. Если подходить с точки зрения здравого смысла и зарубежной практики, то перевозчик, разумеется, нести ответственность должен, но частично, четко оговоренную законодательством. В противном случае бывает так, что утрата груза стоимостью несколько миллионов рублей ведет к банкротству компании, стоимость активов которой, скажем, грузовых автомобилей, вместе взятых может быть меньше, чем понесенные клиентом убытки. Что в таком случае делает перевозчик? Правильно, исчезает.

Госпожа Лукьянова из «АльфаСтрахования» говорит, что многие грузополучатели полагают, что все возможные убытки им должны возместить транспортные и экспедиторские компании и что они это непременно сделают. Однако представление это не соответствует действительности.

Кроме того, существует заблуждение, что для того, чтобы защититься от убытков во время перевозки груза, достаточно чего-либо одного: договора страхования ответственности перевозчика или договора страхования грузов. Это, разумеется, не так.

Как отмечает господин Березов из «Панди Транс», «и грузополучатели, и многие экспедиторы убеждены, что у перевозчика практически полная материальная ответственность за утрату груза. И можно было бы поспорить на эту тему, если бы суды так же упорно не вставали на ту же позицию».

В международной практике принято ограничение ответственности транспортной компании. Что в таком случае делать грузополучателю, который заказывает перевозку товара гораздо большей стоимости. Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премия

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

Защитим перевозчика
Переходим от вопросов менталитета к законодательным неувязкам. В нашей стране сложилась довольно своеобразная система отношений между грузополучателем и перевозчиком в части ответственности за порчу или пропажу товара. Кратко ее можно сформулировать так: транспортная компания отвечает за все и в полном финансовом объеме. Если подходить с точки зрения здравого смысла и зарубежной практики, то перевозчик, разумеется, нести ответственность должен, но частично, четко оговоренную законодательством. В противном случае бывает так, что утрата груза стоимостью несколько миллионов рублей ведет к банкротству компании, стоимость активов которой, скажем, грузовых автомобилей, вместе взятых может быть меньше, чем понесенные клиентом убытки. Что в таком случае делает перевозчик? Правильно, исчезает.

Госпожа Лукьянова из «АльфаСтрахования» говорит, что многие грузополучатели полагают, что все возможные убытки им должны возместить транспортные и экспедиторские компании и что они это непременно сделают. Однако представление это не соответствует действительности.

Кроме того, существует заблуждение, что для того, чтобы защититься от убытков во время перевозки груза, достаточно чего-либо одного: договора страхования ответственности перевозчика или договора страхования грузов. Это, разумеется, не так.

Как отмечает господин Березов из «Панди Транс», «и грузополучатели, и многие экспедиторы убеждены, что у перевозчика практически полная материальная ответственность за утрату груза. И можно было бы поспорить на эту тему, если бы суды так же упорно не вставали на ту же позицию».

В международной практике принято ограничение ответственности транспортной компании. Что в таком случае делать грузополучателю, который заказывает перевозку товара гораздо большей стоимости. Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премия

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

Аварии растут в цене

Ответственность

С начала 2013 года в России начнет действовать принятый летом федеральный закон об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчиков за причинение вреда пассажирам. Страховщики инициативы, естественно, поддержали, а перевозчики с нетерпением ожидают, какова будет цена вопроса: Минфин заканчивает разработку предельных уровней страховых тарифов.

Полное название закона звучит так: «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном».

Суть его проста: любая компания, имеющая лицензию на перевозку пассажиров, кроме метрополитена и такси, обязана приобрести полис, который застрахует три вида рисков: причинение вреда жизни, здоровью или имуществу клиента (метро выплачивает компенсацию, но при этом никого не страхует). Закон оговаривает страховую сумму на одного человека: 2,025 млн рублей за жизнь, 2 млн рублей за здоро-

вье и 23 тыс. рублей за имущество. Перевозчик может приобрести полис с франшизой, которая распространяется на имущество. Стоит такая страховка будет немного дешевле. Номер договора со страхователем и другие данные должны быть указаны в билете, на сайте компании либо в местах продаж. Цель всех новаций заключается в том, чтобы создать механизм, при котором пострадавшие или их представители получат компенсацию от финансового посредника, а не будут вынуждены судиться с компанией или, как в случае с автоперевозками, водителем, выбывая положенные суммы или ожидая, когда у признанного судом виновника аварии появятся наконец деньги, чтобы расплатиться по наложенным обязательствам.

Закон, который готовился активно с 2009 года и был в 2010-м отправлен на доработку Дмитрием Медведевым, определяет порядок заключения договора между страховщиком и страхователем, выплаты компенсации, ее сроки, действия выгодоприобретателя для полного возмещения вреда. Конечно, до появления правоприменительной практики утверждать рано, но предположить можно: документ, если судить по его положениям, явно направлен на то, чтобы пострадавший

пассажир или его родственники не тратили много усилий на получение причитающегося им возмещения.

Исполнителем со стороны бизнеса является саморегулируемая организация, и только ее члены могут заниматься данной деятельностью. Этой СРО будет Национальный союз страховщиков ответственности, половина участников которого уже изъявила желание работать «по пассажирам». Вице-президент компании «Ингосстрах» Игорь Соломатин в своем блоге обратил внимание на то, что прогнозируемый объем рынка у нового вида страхования по сравнению с ОСАГО велик: от 4 млрд до 15 млрд рублей. Но для того, чтобы освоить эти суммы, надо еще решить много вопросов. Например, в законе указано, что потерпевший сможет обратиться за возмещением к любому страховщику в том случае, если компания, с которой имеет отношения нанесший ему вред перевозчик, не работает там, где живет пострадавший. Такая система применения выгодоприобретателя для полного возмещения вреда. Конечно, до появления правоприменительной практики утверждать рано, но предположить можно: документ, если судить по его положениям, явно направлен на то, чтобы пострадавший

ответственности перевозчиков. «Необходимо основательно изучить вопрос о том, из каких источников должен формироваться и каким порядком должен расходоваться фонд предупредительных мероприятий, то есть средства на профилактику, предотвращение страховых случаев (страховых рисков)», — говорит он. — Мое мнение состоит в том, что «большая часть средств в этот фонд должна поступать от страховщиков, меньшая — от перевозчиков, а расходоваться они должны по согласованию тех и других под наблюдением Ространснадзора».

Документ предусматривает возможность выставления регрессного требования от страховой компании ее клиенту. Причем основания для возмещения регресса указаны достаточно широко, что понятно: в законе сложно прописать конкретику. Например, много споров может возникнуть вокруг того, являлась ли авария следствием нарушения режима труда и отдыха водителя (пилота, капитана судна), имели ли транспортное средство неисправности, присутствовал ли умысел в действиях перевозчика, причинившего вред и пр. Кроме того, право на предъявление регрессного требования появляется и тогда, когда страхователь не уве-

ответственности перевозчиков. «Необходимо основательно изучить вопрос о том, из каких источников должен формироваться и каким порядком должен расходоваться фонд предупредительных мероприятий, то есть средства на профилактику, предотвращение страховых случаев (страховых рисков)», — говорит он. — Мое мнение состоит в том, что «большая часть средств в этот фонд должна поступать от страховщиков, меньшая — от перевозчиков, а расходоваться они должны по согласованию тех и других под наблюдением Ространснадзора».

Документ предусматривает возможность выставления регрессного требования от страховой компании ее клиенту. Причем основания для возмещения регресса указаны достаточно широко, что понятно: в законе сложно прописать конкретику. Например, много споров может возникнуть вокруг того, являлась ли авария следствием нарушения режима труда и отдыха водителя (пилота, капитана судна), имели ли транспортное средство неисправности, присутствовал ли умысел в действиях перевозчика, причинившего вред и пр. Кроме того, право на предъявление регрессного требования появляется и тогда, когда страхователь не уве-

домил страховщика об увеличении риска до наступления страхового случая.

В общем, как видим, пространство для маневра у финансовых посредников есть. Получается, что перевозчикам пора идти за новым движимым составом, который мог бы снизить уровень аварийности, а значит, и убытки самой транспортной компании, которые могут образоваться в результате разбирательств со страховщиком? В первую очередь, думается, это касается автомобильного транспорта: на железных дорогах, море, реках и в небе страховые случаи происходят все же достаточно редко, а вот сообщения о ДТП с участием маршруток и автобусов появляются едва ли не каждый день.

Сергей Васильев, директор петербургской организации «Автоклуб78.ru», говорит о том, что необходимость обновлять парк коснется регионов, а столица — в гораздо меньшей степени. «В последний год в Петербурге произошло замещение старых маршруток, преимущественно „Газелей“, на современные автобусы. Сегодня внутри города даже на окраинах, в спальных районах найти дряхлый маршруток такти очень сложно. Обычно это минивэны Mercedes и Ford. То же самое касает-

ся перевозок пассажиров между северной столицей и городами Финляндии и Ленинградской области». Причины просты, говорит эксперт. Несколько лет назад власти Петербурга провели реформу, в рамках которой было предусмотрено, подвижной состав какой вместимости, на каких маршрутах и в каком количестве должен работать, в том числе коммерческий. В связи с этим перевозчиком пришлось вкладываться в обновление парка. «Ну и, кроме того, новые автобусы и минивэны проще в обслуживании и потребляют меньше топлива, чем „Газели“. Похожая ситуация и в Москве», — говорит господин Васильев.

Что же касается регионов, то здесь спрос и впрямь может оказаться высоким, говорит генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов: «Инициатива по ужесточению правил перевозки пассажиров способна подтолкнуть перевозчиков к обновлению своих парков». Он отмечает, что «большинство крупных компаний, которые не являются крупными коммерческими перевозчиками, зависит от государственного финансирования. В условиях дефицита региональных и местных бюджетов это привело к значитель-

ному неудовлетворенному спросу на новый автопарк». Правда, все мысли на тему того, что транспортники массово начнут искать современные маршрутки и автобусы, носит пока лишь гипотетический характер. Ключевым моментом во всех обсуждаемых нововведениях является даже не столько закон, сколько предельные размеры страховых тарифов, которые разрабатываются Министерством финансов и затем утверждаются постановлением правительства. Чем выше тарифы, тем, соответственно, дороже страховка и тем больше финансовая нагрузка, которая ляжет на транспортников.

С разработками Минфина ситуация следующая. В сентябре ведомство опубликовало первый вариант своих расчетов. Однако по транспортному сообществу, которое посчитало ставки чрезмерно высокими, прокатилась предсказуемая волна недовольства, которая схлынула совсем недавно, в конце октября, после встречи президента Владимира Путина с Союзом транспортников. На ней генеральный директор ГУП «Мосгортранс», крупнейшего автоперевозчика в стране, Петр Иванов сообщил, что предложенный Минфином размер тарифа от 35 до 68 коп. за пассажира для предприятия просто неподъемен.

Если взять страховую премию по минимальной ставке, то в год «Мосгортрансу» придется дополнительно выложить 500 млн рублей, что равносильно повышению тарифа на 2 рубля от ныне существующего. Владимир Путин в ответ сообщил, что правительство, конечно же, пересмотрит свои наброски, и в итоге министерство объявило о решении поправить свой вариант. Предложений на эту тему ведомство ждет от транспортного сообщества в ноябре, а в декабре уже должно выйти постановление правительства. Очевидно, что ведомство уменьшит первоначальные аппетиты — весь вопрос в том насколько. Господин Иванов в разговоре с господином Путиным высказался за то, чтобы снизить ставку вообще до 1 коп.

Есть и другой важный момент. Очень похоже на то, что оставшиеся в декабре после выхода постановления недели у перевозчиков и страховых компаний будут очень напряженными. Не исключено, что страховщики не преминут воспользоваться благоприятной ситуацией и предложить новым клиентам привлекательные для себя условия договора. Вот тогда и впрямь придется искать деньги на новые автобусы.

Алексей Стринин, Иван Смирнов

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

На рост

ЛИЗИНГ

Российские производители пассажирского транспорта вполне могут быть довольны своими результатами. За семь месяцев текущего года выпуск отечественных моделей превысил 25 тыс. единиц, что почти на 50% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Вместе с ними растет и рынок лизинга коммерческого транспорта.

Согласно данным Росстата, грузооборот транспорта только с января 2010 года по январь 2012 года вырос почти на 9% — с 393 до 428 млрд. тонно-километров в месяц. По данным «АСМ-Холдинга», объем выпуска грузовиков в России за январь—июнь 2012 года увеличился на 5%: с конвейера сошло почти 97 тыс. штук. Ряд предприятий значительно нарастил объемы производства: «КамАЗ» прибавил почти 17%, ПСП «ВИС-Авто» — 30,9%, «Бецема» — 29%. Неплохо себя чувствуют и производители иностранных марок. Так, «Вольво-Восток» прибавил почти 45%, ФУЗО «КамАЗ Тракс Рус» и ОСП «ФУЗО „КамАЗ Тракс Рус“» выросли в 1,6 раза, «BAV Мотор Корпорейшен» — в 2 раза, «Мерседес-Бенц Тракс Восток» — в 2,7 раза.

Российские продажи грузовиков в январе—июле 2012 года увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 18,2%, до 203 тыс. единиц. Это более высокий темп роста, чем у рынка легковых автомобилей. Неплохо себя чувствуют все сегменты рынка. Отгрузки отечественных автомобилей увеличились на 9,5%, до 93,84 тыс. единиц. Однако рыночная доля этого сегмента медленно, но верно сокращается: 46% в нынешнем году против 50% в прошлом. Продажи «российских иномарок» увеличиваются третий месяц подряд (с 10,81 тыс. до 14,55 тыс. грузовиков), а их рыночная доля составляет уже более 7%. Импорт новых грузовиков вырос на 24%, до 82 тыс. машин. Теперь новые иностранные машины занимают более 40% рынка, подержанные — около 6%, причем продажи последних выросли почти в полтора раза. А это вряд ли можно назвать позитивной тенденцией.

Несмотря на рост производства грузового транспорта и объемов грузоперевозок, вопрос о необходимости серьезного обновления имеющегося в России автопарка все еще стоит достаточно остро. 64% грузовых автомобилей имеют возраст более десяти лет и около 60% соответствуют экологическому классу «Евро-0». Но нормативно запрещать их нельзя. В странах с рыночной экономикой, к которым относится и Россия, прямого административного запрета на использование старых грузовых автотранспортных средств не существует. Для стимулирования их обновления используются исключительно методы экономического и технического характера, делающие невыгодным эксплуатацию устаревшего транспорта. Сейчас это направление должно получить максимальное развитие.

Наиболее эффективным механизмом обновления грузового автопарка был и остается лизинг. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в прошлом году лизинг автотранспорта показал некоторое изменение объемов. В частности, лизинг грузового транспорта, опередив автотранспорт, стал вторым по объему сегментом, несмотря на то что его доля за год снизилась с 9,9% до 8,3%. По итогам прошлого года лизингодатели заключили новых сделок на сумму 1,3 трлн рублей — на 79% больше, чем в 2010 году (прирост рынка в 2010 году составил 130%).

Однако аналитики не верят, что такой рост будет продолжаться долго. Повышение ставок по кредитам в условиях, когда банковское финансирование занимает 60–75% в источниках фондирования лизинговых компаний, существенно бьет по марже лизингодателей и доступности их услуг, что может привести к очередной «чистке» среди игроков лизингового рынка. В такой ситуации наиболее эффективные программы могут предлагать только крупные лизинговые компании при государственных банках или государственные лизинговые компании с собственным капиталом. При этом огромное значение имеют не только объемы сделок, но и способность компаний играть на быстрорастущих рынках, а также наличие диверсифицированного портфеля для клиентов (наличие льготных программ, долгосрочных договоров, возможности понижения ставок). Именно поэтому лидерами рынка остаются «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

Нестабильность мировой экономики, ожидаемая новая волна кризиса делает больших и устойчивых государственных лизингодателей особенно привлекательными. Так, если в 2011 году ГТЛК заключила договоры лизинга грузовой техники на 1 млрд рублей, то только за первые восемь месяцев текущего года — уже на 2,3 млрд рублей. В своем развитии ГТЛК делает ставку на диверсифицированный портфель, поэтому для компании важны все сегменты лизинга, в которых она работает. И это не только дорожное хозяйство, с которого начиналась активная реализация программ государственного лизинга. Грузовая техника — это один из наиболее востребованных сегментов. Все успешные компании сейчас показывают в нем рост.

Тем не менее для бизнеса важна не только стабильность, но и максимально выгодные условия финансирования. Здесь также в привилегированном положении оказываются крупные игроки, имеющие доступ к «дешевым» деньгам, малодоступным для небольших игроков. Есть еще один важный критерий. Большинство лизинговых компаний проводит оценку поставщиков, но их подходы заметно разнятся. Самое распространенное условие для отечественных лизингодателей, сможет ли компания поставить оборудование, не используя при этом собственные средства. Если поставщик — фирма-однодневка, она просто исчезнет с полученными деньгами. Второе ус-

ловие оценки — не завышена ли стоимость оборудования, это также интересует всех. Тем не менее есть еще одно важное направление работы, которым многие незаслуженно пренебрегают, — сможет ли поставщик обеспечить сервисное обслуживание закупаемой техники. Здесь также явное преимущество у топ-5. Только у крупных компаний хватает ресурсов полноценно работать по всем направлениям. Государственная транспортная лизинговая компания уделяет этому вопросу максимальное внимание. ГТЛК работает только напрямую с производителями техники или с официальными дилерами, которые сертифицированы и в соответствии с дилерским соглашением обязаны проводить ремонтные работы. На мой взгляд, всем лизинговым компаниям независимо от их размера необходимо обращать внимание на наличие сервисной сети и хороший опыт поставок. Но, увы, не всем это по силам.

Лизингом грузового транспорта занимаются крупные лизингодатели, и, скорее всего, в обозримой перспективе эта тенденция сохранится. Эксперты ожидают дальнейшей концентрации рынка, однако на темпах и качестве модернизации технических парков это, скорее всего, не скажется.

Основные изменения на российском рынке грузового транспорта будут связаны с участием страны во Всемирной торговой организации, это должно заметно повлиять и на структуру рынка лизинга. Таможенные ставки на самосвалы для бездорожья уже снижены с 25% до 5%, на новые дизельные грузовики полной массой до 5 тонн — с 25% до 10%, полной массой от 5 до 20 тонн — с 25% до 15%, полной массой свыше 20 тонн — с 25% до 10%, на бывшие в эксплуатации грузовики ставки снизились с 25–30% до 15%. А в 2015–2017 годах ставки на большинство позиций новых и подержанных автомобилей снизятся еще на 5%. Таким образом, дальнейшего перекоса продаж в сторону иностранной техники избежать будет сложно.

Хороший год

Достаточно неожиданный рост показал УАЗ, производство автобусов на котором выросло в 2,8 раза и превысило 7 тыс. единиц. Ликинский автобусный завод увеличил выпуск в 2,4 раза, ВАП «Волжанин» — в 5,8 раза, СТ «Нижегородец» — почти в 2 раза. Выпуск автобусов иностранных моделей, напротив, уменьшился более чем на 9%. В 2012 году доля иностранных марок в общем объеме производства автобусов в России составила 16%. Снижение доли иномарок обусловлено в первую очередь прекращением производства микроавтобусов Fiat Ducato предприятием «Соллерс-Елабуга», а также выпуском на рынок компании «Луидор» микроавтобусов марки ГАЗ 3221.

В этом году рынок автобусов в России растет быстрее, чем автомобильный рынок в целом. По сравнению с прошлым годом продажи увеличились уже на 30%. Однако в первую очередь столь заметный рост связан со спросом на микроавтобусы. Их рыночная доля составляет уже почти 60%. Автобусы особо малого класса в основном используются для коммерческих перевозок, а на долю социально значимых маршрутов остаются устаревшие и далеко не всегда безопасные транспортные средства. Около половины эксплуатируемых в России автобусов старше 15 лет и соответствует классу «Евро-0», 62% перешагнули рубеж в десять лет. Региональные власти уже много лет пытаются изменить ситуацию, но денег на серьезную модернизацию автопарков перевозчиков в местных бюджетах катастрофически не хватает. Налицо и уменьшение количества автобусов для городских пассажирских перевозок. Если в 1995 году парк общего пользования составлял 128 тыс. машин, то на конец 2011 года — 69 тыс. Выбывание автобусов превышает восполнение в 1,2 раза. Не менее важно и то, что качество обслуживания и уровень безопасности пассажирских перевозок в России не соответствуют современным требованиям. Более или менее стабильная ситуация в мегаполисах, где автобусный парк обновляется на 90% от потребности. В малых городах этот показатель составляет лишь около 40%. Для того чтобы в корне изменить ситуацию, нужны эффективные финансовые инструменты. Одним из наиболее востребованных в мире по ряду причин является лизинг. В российских реалиях он позволяет существенно ускорить модернизацию по сравнению с покупкой парка, а также оптимизировать налогообложение.

«В целом услуги лизинга автотранспорта предлагает чуть ли не каждая лизинговая компания», — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк лизинг». — При этом большинство из них имеет набор требований к своим клиентам. Однако необходимо отметить, что обновление пассажирского автопарка идет достаточно медленно. Основной причиной этого является сложное финансовое положение ряда транспортных предприятий. Стоимость проезда во многих случаях не покрывает затрат на перевозку пассажиров. Это, в свою очередь, создает дефицит средств, препятствующий регулярному обновлению парка. С другой стороны, обновление парка — задача для перевозчиков насущная, так как обслуживание старого парка влечет за собой значительные затраты и снижает эффективность автотранспортных предприятий».

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса ГТЛК

Не только желтый

ТЯГАЧИ

Российский рынок развивается вновь на подъеме. Автоконцерны «большой семерки» смотрят на строительные компании в надежде получить огромные заказы и обновляют автопарк. Например, компания Renault Trucks представила дилерам обновленную линейку строительных грузовиков. Фирменный цвет строительной техники этой компании — желтый, но заказчик может выбрать любой из цветовой линейки компании.

В Renault Trucks обновили не отдельный грузовик, а весь модельный ряд строительной техники: от Midlum до Kerax. Это логично: каждый автомобиль выполняет определенные задачи. Premium Lander и Kerax пользуются в России популярностью в больших — их и собирают на калужском заводе. А о строительных среднетоннажниках Renault многие в России даже не слышали: отечественные строительные компании среднетоннажники покупают нечасто.

Главное новшество разработчиков Renault — возможность создания грузовика для определенных целей. Правда, эта опция вряд ли будет у нас популярна, поскольку отечественные дилеры предпочитают универсальную технику: неизвестно, на каком объекте придется работать завтра, да и продать такую технику в случае необходимости гораздо проще.

Наибольшая гордость разработчиков — самосвал Premium Lander. Он допускает увеличение нагрузки от 200 до 1200 кг в каждой поездке. Для сравнения: увеличив нагрузку на 600 кг, можно перевезти на 660 тонн в год больше материалов, что экономит до 940 л топлива (до €1 тыс. в Европе) в год. Premium Lander считается самым легким грузовиком на рынке. Но и это для нас не главное — для нас гораздо важнее выносливость машин: то, что подавляющее большинство наших машин работает с перегрузом, ни для кого не секрет.

Внимание дилеров должно привлечь и Kerax — автомобиль, специально разработанный для тяжелых условий эксплуатации. В России традиционно огромный интерес к полноприводной технике, а Kerax можно заказать и в конфигурации 8x8 грузоподъемностью до 50 тонн.

В Renault система OptiTrack была запущена для тягача Premium Lander 4x2 в 2010 году и позволила водителю включать на время полный привод, делая переднюю ось ведущей. Это добавило грузовику мобильности, что позволяет ему выходить из сложных ситуаций без потери комфорта, увеличения расхода топлива и потери грузоподъемности. Теперь система OptiTrack доступна в четырех новых конфигурациях: на самосвалах 4x2, 6x2, 6x4 и тягачах 6x4. Они предназначены для доставки материалов на стройплощадку, например жидких.

Принцип работы: на ведущем валу стоит гидронасос, а на передней оси — гидродвигатели. При необходимости водитель нажимает на кнопку, и машина превращается в полноприводную. Действительно, в большинстве случаев настоящий полный привод не нужен. Он утяжеляет машину, да и стоит довольно дорого. Кроме того, с ним больше расход топлива и дорожное обслуживание. Понятно, что использование настоящей сложной трансмиссии оправдано на бездорожье, но в большинстве случаев полный привод нужен, чтобы выехать из карьера или преодолеть раскисший участок грунтовок. Вот в этом случае, когда чуть-чуть не хватает проходимости, и пригодится система OptiTrack.

Что касается безопасности, новинки оборудованы EBS, дисковыми тормозами и системой помощи при трогании на подъеме, Premium Lander гарантирует эффективное торможение при любых обстоятельствах. Kerax XTREM — самая тяжелая версия этого грузовика. Сначала он был запущен на международный рынок, а затем пришел в Европу. Самосвалы 8x4 работают в самых суровых условиях. Например, на карьере.



Система OptiTrack позволяет практически без пробуксовки карабкаться по скальным склонам
ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

Рама Kerax 8x4 XTREM усилена от двигателя до края заднего свеса. В стандартной комплектации машина оборудована усиленными параболическими рессорами задней подвески, выполненным из чугуна корпусом двигателя, двойной муфтой сцепления и улучшенной системой охлаждения КПШ. Kerax 8x4 XTREM доступен на международном рынке и в Европе

с двигателями мощностью от 430 до 520 л. с. («Евро-5») и от 380 до 500 л. с. («Евро-3»). Полный привод и две управляемые оси Kerax DXI 11 8x8 дают машине возможность работать в любых условиях и преодолевать любое препятствие. Усиленное и расширенное шасси позволяет перевозить более 50 тонн груза. Этот грузовик в версии «Евро-3» доступен для стран третьего мира. Залезая в кабину, видишь привычный интерьер Renault с аналоговым тахометром и цифровым спидометром. Удобный руль регулируется

в двух плоскостях и по желанию может быть отделан кожей. Диапазон регулировок руля и сидений достаточен для большинства водителей. Новшество в интерьере — кнопка системы помощи при трогании на подъеме. За этим скромным названием прячется довольно интересная штука. Включаяшь первую передачу, сбрасываешь ручник и раскручиваешь двигатель до 1500 об/мин. А потом бросаешь педаль, и машина сама ползет на 30-градусный подъем. Лю-

бопытню, что система работает и при движении задним ходом. Система OptiTrack позволяет практически без пробуксовки карабкаться по скальным склонам. Напомним, что сотрудничество Renault Trucks и Volvo Trucks развивается год от года, так что за агрегатную базу, адаптированную к нашим условиям, можно не беспокоиться. А то, что маркетологи позиционируют Renault как «более доступный» бренд, перевозчикам только на руку.
Макс Сергеев



Флагманская мощь и до 10% экономии топлива.
Читайте 10 ГЛАВНЫХ НОВОСТЕЙ на www.volvotrucks.ru/fh

НОВЫЙ VOLVO FH16



Volvo Trucks. Создавая будущее

Больше преимуществ. Меньше текущих затрат.

Sprinter. Легенда в классе фургонов



Подробнее о данном предложении по тел 8-800-200-02-06
и на сайте www.mercedes-benz.ru



Mercedes-Benz