

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ



Газификация коммерческих автомобилей не за горами **19** | Renault и Volvo объединили не только производство, но и дилерские и сервисные центры во всем мире **20**

Ни шатко ни валко

итоги продаж

Похоже, времена бурного роста рынка коммерческих автомобилей, характерные для восстанавливающейся после кризиса российской экономики, канули в Лету. По данным АО «АСМ-холдинг», в прошлом году он вырос всего на 9,5% по сравнению с впечатляющим итогом 2011-го — 51,3%.

ОАО КамАЗ, крупнейший отечественный производитель тяжелых грузовиков, скорректировало прогноз продаж до 60 тыс. автомобилей в 2015 году и 80 тыс. — в 2020-м. Хотя ранее предполагалось, что объемы реализации автомобильной техники вырастут в 2015 году до 67 тыс. ед. и до 100 тыс. ед. к 2020-му. Пересмотреть прогноз КамАЗу пришлось из-за неопределенности, связанной, в частности, с вступлением России в ВТО, усиления конкуренции, снижения активности спроса после введения норм «Евро-4» и замедления динамики продаж на внешних рынках вследствие ухудшения мировой экономической конъюнктуры.

На этом фоне ожидания «АСМ-холдинга» по продажам автомобилей выглядят довольно оптимистично. Аналитики с Кузнецкого Моста предрекают в 2013 году рост производства на 6,2%, примерно до 380 тыс. ед. В том числе на долю отечественных моделей придется 165 тыс. ед., иностранных — 215 тыс. (из них 40,5 тыс. — российские иномарки, 154,7 тыс. — импортные новые и 19,8 тыс. — импортные подержанные).

В 2012 году в РФ было выпущено порядка 206 тыс. грузовиков. При этом на долю иностранных марок в общем объеме выпуска пришлось 15% против 11,4% в 2011-м. О том, что постсоветский автопром продолжает сдавать позиции, говорит и анализ структуры рынка, который составил в 2012 году 359,92 тыс. ед. (на 16,4% меньше, чем

в рекордном 2008-м). Сегмент отечественных автомобилей сжался на четыре пункта — с 49,2% до 45,2%. Львиная доля продаж, включая экспортные поставки, в этом сегменте приходится на трех основных игроков рынка — ГАЗ (42,2%), КамАЗ (21,7%) и УАЗ (11,6%). Снизилась и совокупная доля произведенных в РФ отечественных и иностранных грузовиков — с 55,7% до 53,2%. В то же время импорт новых грузовиков увеличился на 16,3% — до 150,43 тыс. ед., а его рыночная доля — на 2,4 пункта, до 41,8%. Вероятно, этот показатель мог бы быть еще выше, если бы не введение во второй половине года утилизационного сбора, который, по мнению ряда экспертов, привел к снижению импорта. Косвенно это подтверждает и замедление темпа прироста рынка, который вплоть до ноября составлял 13,1%, но по итогам года оказался равен 9,5%.

Помимо прочего, 2012-й войдет в историю российского автопрома и как последний год существования марки «Иж». С переходом на выпуск Lada Granta Ижевский автозавод прекратил производство вазовского универсала 2104, что автоматически поставило крест и на коммерческом «каблучке» Иж-217175. Весьма предсказуема потеря еще двух отечественных брендов — ЗИЛ и АМУР. Бывший флагман советского автопрома давно уже пребывает в летаргии, и предстоящая реконструкция, скорее всего, превратит его в сборочную площадку для иномарок, при этом завод потеряет существенную часть территории, которую отдадут под коммерческую застройку. Не внушает оптимизма и судьба бывшего филиала ЗИЛа в Новоуральске, с некоторых пор именуемого «Автомобили и моторы Урала» (АМУР). Завод признан банкротом, за 2012 год на нем собрано всего восемь автомобилей.



По прогнозам аналитиков, в 2013 году в коммерческом транспорте следует ждать рост производства на 6,2% фото МИХАИЛА СОКОЛОВА

В сегменте новых тяжелых грузовиков иностранного производства в 2012 году зафиксирован рекордный уровень продаж за последнее десятилетие. В общей сложности в РФ было реализовано почти 45 тыс. автомобилей, в том числе китайских брендов. По данным Ассоциации европейского бизнеса, лидером третий год подряд становится MAN, чьи продажи выросли по сравнению с 2011-м на 6% и достигли 7620 ед.

(а с учетом среднетоннажных грузовиков в общей сложности было реализовано 7925 автомобилей — данные ООО «МАН Трак энд Бас Рус»). К нему вплотную приблизилась Volvo — 6976 ед. (данные ЗАО «Вольво Восток»). Причем в общем объеме продаж шведской компании на долю грузовиков с калужским VIN пришлось 4387 ед., или 62,8%. Однако у Renault Trucks этот показатель еще выше: 80,3% (1572 ед. из 1642 проданных в России в 2012 году грузовиков) были собраны на заводе в Калуге. Замыкает тройку лидеров Scania, «просевшая» в 2012-м на 14% (5823 ед.). В затылок им дышит «Мерседес-Бенц Тракс Восток», за год увеличивший продажи на 80% и продавший до 4854 ед.

Что касается структуры продаж, то подавляющее большинство реализованных в РФ

«европейцев» — это магистральные седельные тягачи. На долю самосвалов и прочей строительной техники приходится не более четверти от общего объема продаж. В количественном отношении на первом месте Volvo — 1505 ед., или 21,5% от общего числа проданной техники. Далее MAN (1362 ед., 17,8%) и Scania (1206 ед., 20,7%). У Renault Trucks и Iveco доля строительных грузовиков в общем объеме продаж несколько выше — 22,6% и 22,3% соответственно, хотя сами цифры продаж довольно скромные — 372 и 444 ед. Правда, справедливости ради к продажам IVECO следует приплюсовать еще 1027 уральских Trakker, собранных СП Ивеко-АМТ. MAN, хотя и возглавляет в тяжелом классе «хит-парад» европейской «большой семерки», за год снизил свою долю рынка почти на четыре пункта до 23,1%. На долю Volvo приходится 21,1% (+34%), Scania — 17,7% (-14%). Однако если рассмотреть рынок с участием прочих иностранных брендов, в первую очередь китайских, то Scania придется переместить на четвертую позицию. Ее место займет Shaanxi.

На рынке подержанных тяжелых грузовиков первую скрипку играет DAF. В 2012-м в РФ завезли 2834 бывших в употреблении «голландца». На втором месте здесь Volvo — 2162 ед., на третьем MAN — 1516 ед. Но если суммировать продажи новых и подержанных грузовиков, то в лидеры выйдет Volvo, всего на несколько машин опережая MAN.

В сегменте среднетоннажников бал, как обычно, правят «азиатцы». На первых ролях и с большим отрывом по-прежнему Hyundai, хотя, судя по итогам 2012 года, корейский бренд несколько сдал свои позиции, снизив объем продаж на 20%, до 4208 ед. Не иначе конкуренты в лице прежде всего «ФУЗО КамАЗ Тракс Рус», Hino и Foton начинают отгрызать у него свою долю пирога.

Рейтинг производителей LCV возглавляет «Volkswagen Коммерческие автомобили» с результатом 16 161 автомобиль, включая

пикапы Amarok. В то же время занимающий вторую строчку по объему продаж альянс Ford Sollers может похвастаться самым многотиражным LCV. В этом качестве выступает Ford Transit — 11 475 ед., или плюс 56% к уровню продаж 2011 года. На третьем месте Peugeot, у которого на первых ролях модель Boxer — 7616 проданных автомобилей. Его партнер по альянсу PSA, обещавший в 2012 году утроить продажи Jumper, поставленной цели не достиг. Но почти двукратный рост продаж Citroen Jumper (3261 ед.) — свершившийся факт. На мажорной ноте завершил год и Fiat Professional, после разрыва материнской компании с Sollers перешедший под крыло ЗАО «Крайслер Рус». Продажи нового Ducato составили 4511 ед., что лишь немногим меньше запланированных объемов. В премиальном сегменте ЗАО «Мерседес-Бенц Рус» реализовало 2486 малотоннажников MB Sprinter, 584 Vito, 896 пассажирских Viano и восемь единиц «старичка» Vario.

В отличие от грузового автопрома ситуация в автобусостроении, во всяком случае для отечественных производителей, выглядит более позитивно. По данным АО «АСМ-холдинг», рынок автобусов в 2012 году вырос на 14% по сравнению с 2011-м и составил 69 194 ед. Сегмент отечественных автобусов увеличился на 28,8% — до 43 693 ед., а его рыночная доля — на 7,3 пункта, до 63,2%. Однако не стоит питать особых иллюзий относительно тотального возрождения российского автобуса, ведь внушительный рост выпуска обеспечили главным образом производители микроавтобусов в лице ГАЗа и УАЗа, а также кузовные фирмы вроде «СТ Нижегород» и «Луидор», специализирующиеся на конверсии импортных цельнометаллических фургонов в автобусы малого класса.

Александр Солнцев, главный редактор журнала «Комтранс»

Реклама

ГАЗель Next

МЕНЯЕТ ВСЁ

Холод или зной, дождь или метель — климат в автомобиле ГАЗель Next не зависит от капризов погоды. Предпусковой подогреватель обеспечит уверенный запуск двигателя и быстрый прогрев салона. Новая бесшумная климатическая установка со встроенным салонным фильтром гарантирует оптимальную температуру и чистый воздух в кабине. Электрообогрев зеркал, стеклоочистители с форсунками на рычагах, подогрев сидений... Next — комфорт и уют в любое время года.

ГАЗель NEXT — автомобиль для профессионалов, для тех, кто умеет ценить свое время и деньги. Современные технические решения, комплектующие от ведущих мировых производителей и строгий контроль качества позволили установить гарантию на автомобиль 3 года или 150 тыс. км пробега и межсервисный интервал 20 тыс. км. Невысокие первоначальные инвестиции, быстрая окупаемость, низкие затраты на техническое обслуживание, высокая остаточная стоимость... Next поднимет ваш бизнес на новый уровень.

azgaz.ru

КОММЕРЧЕСКИЙ автотранспорт

Новое прочтение старого бестселлера

тест-драйв

19 лет на конвейере, 1 600 000 проданных автомобилей, 40-процентная доля на российском рынке грузоперевозок — такова статистика первого поколения «Газели». Поколения, на смену которому приходит новая генерация нижегородских «полторок», получившая собственное название «Газель-Next».

Что общего между двумя «Газелями», старой и новой? Не так мало, как может показаться по фотографиям! Да, у «Некста» — полностью новая кабина и грузовая платформа, но, если заглянуть под машину, внимательный взгляд отметит, что и рама, и задний мост достались новинке от старой доброй «Газели». При этом газавцы уверяют, что ничего страшного в такой унификации нет: рама вполне надежна (если, конечно, ее не «убивать», постоянно перегружая автомобиль), к заднему мосту нареканий со стороны потребителей тоже нет.

А вот что владельцам «полторок» не слишком нравилось, так это коробка передач. И эту коробку «Газель-Next» также получили от предшественницы... Однако, по словам инженеров, главная проблема 5-ступенчатой трансмиссии решена: надежные подшипники вторичного вала (из-за которых через 50 тыс. км пробега коробка начинала «голотить»), а передачи приходилось буквально «включивать») заменили импортными, марки SKF, и недуг исчез. В ближайшем будущем Next и вовсе получит новую КПП, причем вместо привычной «очерги» переключения передач в кабине появится компактный «джойстик».

Но перед тем как рассказать о новой кабине, нужно еще раз заглянуть под днище грузовичка, чтобы как следует разглядеть устройство передней подвески. Она теперь независи-

мая, пружинная — схема аналогична той, что реализована на «Соболе», но конструкция другая, модульная: подвеска и рулевое управление теперь представляют собой единую конструкцию. Сам рулевой механизм отныне речной, немецкой компании ZF, что должно существенно улучшить управляемость (об этом поговорим чуть позже).

Задняя подвеска тоже обновилась, пусть и не столь кардинально. Во-первых, здесь всегда прописался стабилизатор поперечной устойчивости (раньше его ставили только на некоторые модификации). Во-вторых, конструкторы применили несколько простых решений (скажем, использовали шарниры вместо втулок для крепления амортизаторов и внедрили алюминиевые вставки между рессорами и подвесками), чтобы будущий владелец «Некста» как можно меньше времени тратил на ремонт машины.

И наконец, двигатель. То, что ГАЗ выбрал для «Газели-Next» 2,8-литровый турбодизель Cummins ISF (120 л. с., 270 Н·м), сенсацией не стало, поскольку этот силовой агрегат давно ставится на газовую технику, дилеры обучены его обслуживать и располагают необходимыми запасными частями. Сенсация заключается в другом — у нижегородской «полторки» впервые не будет бензинового мотора! На заводе не исключают, что со временем под капотом новинки появится

и бензиновый УМЗ, но, когда это произойдет, предсказать не берется — пока двигатель из Ульяновска недостаточно хорош для новой машины.

Так что тем, кто предпочитает бензиновые машины, остается прежняя версия, именуемая «Газель-Бизнес».

На конвейере оба поколения грузовичков будут существовать параллельно, возможности производства это позволяет. Притом, по прогнозам маркетологов, количество выпускаемых «Некстов» и «Бизнесов» будет примерно одинаковым из-за разницы цен: самый дешевый Next сегодня предлагается дилерами за 699 тыс. руб., а «Бизнес» стоит почти на 150 тыс. дешевле — от 552 тыс. руб. Но если срав-



«Газель-Next» ФОТО АЛЕКСЕЯ КОВАНОВА

нить дизельные версии, разница не столь велика — старое и новое поколение разделяют меньше 20 тыс. руб!

Хотя разница между машинами колоссальная. Взять хотя грузовую платформу: она стала значительно больше и спокойнее вмещает пять европалет (в длиннобазную версию помещаются шесть европалет), каркас тента теперь представляет собой идеальный параллелепипед, а не зауженную кверху конструкцию, за счет чего объем кузова увеличился до 11 кубометров. При желании грузовой отсек можно усовершенствовать, заказав за 25 тыс. руб. алюминиевые борта — с такой опцией работа водителя, которому каждый день по несколько десятков раз приходится откидывать задний борт, замет-

но облегчится, поскольку замки, фиксирующие борт, не требуют приложения физической силы и открываются легким движением руки.

Вообще, Next требует меньше усилий по всем параметрам. Залезать в кабину стало удобнее благодаря большому дверному проему и удобному расположению (на 8 см ниже подножки, открывать двери — легче (вместо тугой «клавиши» появились удобные ручки «под естественный хват»). Двери захлопываются легко, сиденье имеет множество регулировок, включая поясничный подпор, появилось много отсеков для всякой всячины. Правда, материалы интерьера стали проще — водителя окружают сплошь жесткий пластик, что, впрочем, компенсируется другим достоинством интерье-

ра. Закрой эмблему на баранке — и никаких признаков того, что это отечественная «Газель», не останется. Так может выглядеть салон любого европейского грузовичка.

И управляется Next совсем как иномарка. На прямой машина стоит четко, совершенно не требуя подруливания, в поворотах реакция на действия рулем точные — крены невелики, а заданную траекторию машина прописывает поистине образцово. Правда, обратной стороной хорошей управляемости оказалась собранная, но несколько жестковатая подвеска. На крупных неровностях пустой грузовичок подпрыгивает несколько активнее, чем хотелось бы, заставляя водителя сбавлять ход. Впрочем, полностью грузе-

ная (с учетом особенностей

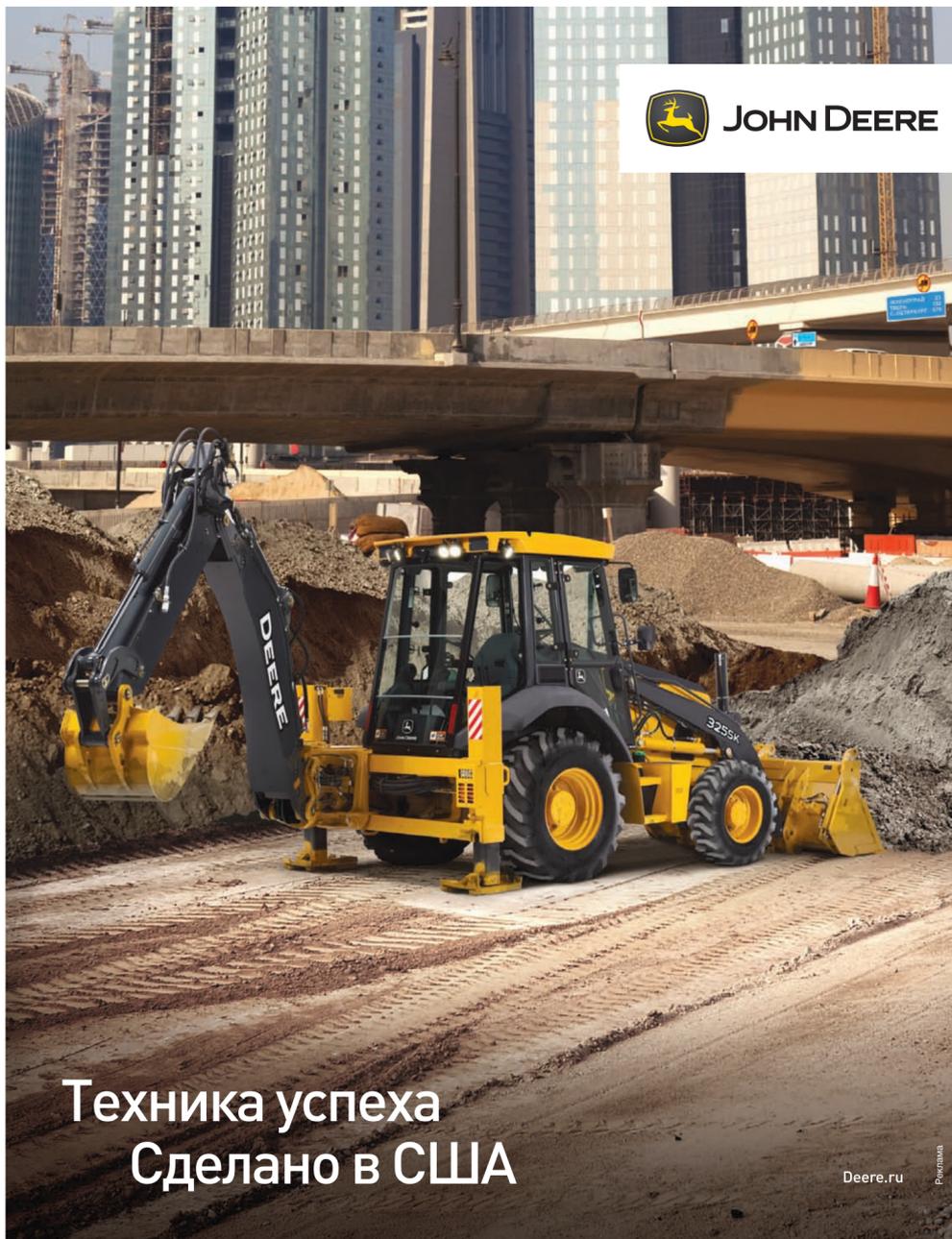
российских грузоперевозок, скорее перегруженная) «Газель» наверняка обретет необходимую плавность хода. По части динамики — никаких сюрпризов. Под неназойливый посвист турбины Next отлично ускоряется на любой передаче (мотор очень эластичен), причем внушительный крутящий момент позволяет трогаться со второй. Вот только на крейсерских скоростях двигатель настойчиво требует включить несуществующую шестую передачу — при 120 км/ч обороты для дизеля высоковаты. А в том, что водители будут разгонять машину до таких скоростей, сомневаться не приходится. Естественным ограничителем раньше служили не самые эффективные тормоза, но теперь с новыми передними тормозами «Га-



зель» со скоростью 80 км/ч останавливается через 34,2 м. Лучший показатель в классе!

В общем, победные реликвии газавцев, обещавших, что новая «Газель» по многим параметрам будет лучше европейских аналогов, оказались правдой — три года работы и вложенные 5 млрд руб. потрачены не напрасно. На эти деньги были созданы грузовичок (с одинарной и двойной кабинами) и новое поколение маршруток, которые построены по кардинально новой схеме — это будет каркасно-панельный автобус. И если автобусы и «двухкабинники» появятся в салонах дилеров во второй половине года, то бортовую машину (со стандартной или удлиненной базой) можно приобрести уже сейчас.

Алексей Кованов



JOHN DEERE

Они возвращаются

тест-драйв

Совместное предприятие «Соллерс-Исузу» выкатило на рынок сразу три новые модели среднетоннажных грузовиков — Isuzu N и F-серии. Все говорит о том, что в компании приняли решение о серьезном возвращении на рынок.

Первая новинка — модель NQR90 считается самым грузоподъемным шасси в линейке Isuzu N-серии нового поколения 700P. Главные отличия от предшественника — увеличенная на 2 т (до 6,6 т) грузоподъемность. Естественно, что возросшая до 9,5 т полная масса потребовала пересмотра линейки силовых агрегатов и тормозной системы. NQR90 — первое и на данный момент единственное шасси Isuzu N-серии, оснащенное пневматической тормозной системой, что позволяет использовать автомобиль в составе автопоезда с прицепом полной массой 3,5 т. Четырехцилиндровый турбодизель рабочим объемом 5,2 л выдает в стандартном варианте 155 л. с. (419 Нм) и агрегируется с 6-ступенчатой коробкой передач собственного производства. До норм выбросов «Евро-4» его довели, врезав каталитический нейтрализатор в выхлопную систему и используя систему рециркуляции выхлопных газов (технология EGR). В течение этого года японцы собираются поднять мощность до 190 л. с. (510 Нм), и, по их уверениям, он станет самым мощным 9,5-тонником на рынке.

Модель NQR90 представлена в России в трех вариантах колесной базы, от 3815 до 4475 мм. Узнаваемый кубический дизайн кабин особых изменений не претерпел, а вот в интерьере появился стояночный тормоз в виде джойстика, такой же как и на «взрослых» моделях компании. Усилие на педали тормоза снижено вдвое, а наружные зеркала обзавелись дополнительными сферическими секциями. Вот и все обновления.

К новым пневматическим тормозам претензий не возникает — замедление прогнозируемое. Есть еще и помощник в виде моторного тормоза, позволяющего на довольно крутых спусках не использовать рабочую тормозную систему вовсе.

Стоимость шасси NQR90 в салонах официальных дилеров японской марки составляет от 1,741 млн руб. Межсервисный интервал на данную модель составляет 15 тыс. км пробега или один год. Напомним, что сборка данной модели стартовала в начале апреля на производственной площадке «Соллерс-Исузу», расположенной в Ульяновске (на территории ОАО УАЗ). В 2013 году планируется выпустить 474 шасси данной модификации.



Isuzu FV ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

Две новые модели серии F — это уже шестое поколение среднетоннажных автомобилей Isuzu. Они к нам будут поставляться из Японии.

Новая концепция Hexa-Pod (слегка выпуклый куб) компании Isuzu символизирует три направления дизайна Isuzu — Solid, Clean и Emotion. В соответствии с этой концепцией дизайнеры и конструкторы придали кабине полностью новый внешний вид. Интерьер у обеих машин одинаковый, а разная ширина кабин достигается модульностью конструкции.

Шасси FSR90 имеет наименьшие массогабаритные показатели во всем модельном ряду F-серии нового поколения. При всех преимуществах малотоннажных грузовиков N-серии оно обладает внушительной грузоподъемностью более чем 8 т и большой вариативностью возможного назначения.

Шасси FVR34 является самым тяжелым и грузоподъемным в модельном ряду F-серии среди автомобилей с колесной формулой 4x2. Isuzu FVR34 способен перевозить до 12,5 т груза, что является одним из лучших показателей среди грузовых автомобилей двухосной компоновки.

Интересно, что обе модели будут оснащаться кабинами со спальным местом, правда, сложной формы, довольно узким (650 мм в самом широком месте) и довольно жестким, но это не помешало маркетологам заявить, что эти машины вполне подходят не только для внутригородских и пригородных, но и для междугородных перевозок.

Универсальные шасси Isuzu F-серии нового поколения 700P позволяют устанавливать на них надстройки для решения самых различных транспортных задач. Кабины, обладающие высокими аэродинамическими показателями, новые

мощные двигатели стандарта «Евро-4», работающие в паре с 6- или 9-ступенчатой коробкой передач, — все это позволило грузовым автомобилям Isuzu F-серии достичь отличных показателей динамики и топливной экономичности.

Личные впечатления сводятся к тому, что в вождении FSR90 несильно отличается от NQR90. Естественно, надо учитывать возросшие массу и габариты, но четырехцилиндровый турбодизель мощностью 210 л. с. (706 Нм) уверенно вывозит частично загруженную машину в гору и позволяет вполне нормально разогнаться. Кстати, и претензии к приводу японской 6-ступенчатой механической коробки точно такие же.

А вот FVR34 уже гораздо интереснее, здесь под кабиной стоит рядная шестерка мощностью 280 л. с. (882 Нм), агрегатируемая с 9-ступенчатой коробкой ZF. Несмотря на то что полная масса возросла в полтора раза (до 18 т), силовая линия уверенно вывозит в гору уже на третьей передаче и позволяет ускоряться куда интенсивнее. Да и к приводу КПП никаких претензий. Вообще FVR34 воспринимается как серьезный, взрослый автомобиль.

Стоимость модели FSR90 стартует от 2,45 млн руб., модели FVR34 — от 2,7 млн руб. Межсервисный интервал на обе машины составляет 20 тыс. км пробега или один год. Планируется, что в России шасси F-серии поступят в продажу в начале лета.

Выход на российский рынок сразу трех моделей Isuzu, да еще по столь привлекательным ценам, грозит переделом. Ведь если оставить в стороне победные фанфары маркетологов, то выяснится, что среднетоннажники в России не пользуются оптимальным спросом: в 2012 году их продано на порядок меньше, чем тяжелых грузовиков.

Максим Сергеев

Техника успеха
Сделано в США

Deere.ru

Росинформ

КОММЕРЧЕСКИЙ автотранспорт

Аспекты газификации

Тенденция

Улучшение экологических параметров и снижение эксплуатационных расходов — эти две, казалось бы, противоречивые задачи стоят сегодня перед производителями подвижного состава и эксплуатационниками. Авторитетные российские специалисты считают, что только массовая газификация коммерческого транспорта позволит решить их в минимальные сроки и с минимальными инвестициями.

Мы остановимся на сжатом газе, а в коммерческих автомобилях на сегодня наиболее перспективным является метан. Если говорить об экологичности, что архиважно с ростом урбанизации и автомобилизации населения, то данное решение позволяет в предельно короткие сроки и фактически минуя экологический стандарт «Евро-5» переходить на «Евро-6». Последний, как помните, вводится в ЕС с 2014 года, а в России пока с трудом пробивает себе дорогу «Евро-4». Однако если говорить о дизельных двигателях, европейский подвижной состав в сопоставимой комплектации при переходе с «Евро-5» на «Евро-6» подорожал примерно на €10–30 тыс. При использовании газового топлива такой проблемы нет, и более того, как показывает опыт, при его использовании уровень рентабельности повышается примерно на 15%. Разработанные в РФ программы государственного субсидирования газового транспорта позволяют снизить стоимость его приобретения, а это означает, что тарифы на перевозку пассажиров и грузов могут остаться неизменными даже с учетом роста цен на энергоносители. Важно учитывать, что цена метана в России с 1993 года регулируется постановлением правительства и составляет 50% от цены самого дешевого бензина, причем по теплотворной способности 1 кг метана соответствует 1,34 л бензина или 1,22 л дизельного топлива. Чтобы сделать газ в качестве автомобильного вида топлива более привлекательным, например, в Нижегородской области был при-

нят региональный закон, согласно которому вдвое снижен транспортный налог для тех предприятий, которые решаются на такое переоборудование. Кроме того, планируется внести в региональную нормативную базу дополнительные изменения, которые будут способствовать росту энергоэффективности общественного транспорта.

Впрочем, есть одно но. По словам исполнительного директора ОАО «Русские машины» Петра Золотарева, самая большая проблема на сегодня — инфраструктурная: «Можно изготовить любое количество автомобилей, работающих на газе, но остается главный вопрос, кому их продавать и чем заправлять, поскольку нынешней заправочной инфраструктуры крайне не хватает». Пронормируем цифрами. Сегодня в Российской Федерации действует 249 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), или одна на 68,6 тыс. кв. км. Последняя цифра чуть меньше 1/4 площади Италии, хотя в этой стране 858 заправок, а ежегодное увеличение их сети составляет примерно 17,2%, и «газовый» парк больше нашего почти в десять раз. Кстати, по независимым оценкам и с учетом мирового опыта только на европейской части России должно работать не менее 1500 стационарных АГНКС.

«Газпром» готов строить станции в тех субъектах, которые гарантируют приобретение нового транспорта в газовом исполнении. Или готов переоборудовать уже имеющийся парк. Мало того, «Газпром» готов



Чтобы оправдать работу АГНКС, она должна обслуживать минимум 100 машин в сутки. ФОТО АЛЕКСЕЯ САМОЙЛОВА

учитывать в программах газификации регионов эту составляющую.

Но вот пример. Сейчас федеральный бюджет выделяет 3,5 млрд руб. субсидий на покупку автобусов, работающих на газе. Их хватит примерно на 1200 машин. Однако нет смысла «размазывать» эти деньги на все регионы, поскольку в этом случае идея просто дискредитирует себя, ведь на один субъект федерации придется в среднем 14,5 автобуса. Чтобы оправдать работу АГНКС, она должна обслуживать минимум 100 машин в сутки буквально со дня открытия. Поэтому было бы более разумно выбрать в качестве

пилотных четыре региона и вместе с «Газпром» сделать согласованный проект. Одновременно можно решить проблему с сервисом, инструментами, обучением персонала. А потом распространить этот опыт на другие регионы.

Но и это еще не все. По мнению участников круглого стола «Автомобилестроение: развитие энергосберегающих технологий в транспортной системе РФ», прошедшего на Международном бизнес-саммите в Нижнем Новгороде, один из главных камней преткновения при решении этой проблемы — законодательная база.

Во-первых, поскольку в стране регулируются тарифы на перевозки общественным транспортом, владелец автопассажирского предпри-

ятия, который перевел машины на газ и снизил собственные затраты, тут же может быть «наказан» регулирующим органом: ему снизят тарифы просто исходя из его затрат. Видимо, здесь стоит перенять европейский опыт, когда в тендерах учитываются конкурентные преимущества претендентов. В нашем случае все было бы понятно, ведь наиболее массовые дизельные автобусы сегодня в основном соответствуют стандарту «Евро-4» (для Москвы — «Евро-5»), а газовые вполне могут соответствовать «Евро-6». Тем более что такой подход стимулирует перевозчиков постоянно модернизировать парк, повышать безопасность и качество обслуживания пассажиров. При существующей системе тарифного регулирования пере-

возчик заинтересован в использовании самого дешевого подвижного состава, минимизации сервисного обслуживания и привлечении для работы водителями гастарбайтеров.

Во-вторых, еще одна большая проблема — участки для газонаполнительных станций. Сейчас, согласно нормативам, такая станция не может располагаться ближе чем в 50 м от дороги и 100 м от жилых строений, поскольку формально она считается более опасной, чем обычная бензиновая. Понятно, что в городе найти такой свободный участок физически невозможно. А при размещении станции на окраине мегаполиса она становится неудобной для автолюбителей, а следовательно, малопригодной для частных инвесторов, готовых строить собствен-

ные АГНКС. Хотя в Европе сотни таких станций размещены как раз в центре мегаполисов: типичный пример — Берлин, где на метане работает более 10 тыс. такси.

Здесь беда в том, что законодательные требования отстают от достижений технического прогресса, которые в последние годы сделали эксплуатацию как газонаполнительных станций, так и транспорта более безопасной даже по сравнению с бензиновыми вариантами. АГНКС и автомобили оснащаются датчиками, способными выявить даже минимальную утечку газа. Метан легче воздуха, а потому в случае утечки будет просто испаряться и рассеиваться в атмосфере. Взрывоопасная концентрация этого газа в воздухе составляет более 15% и на порядок выше, чем обычного пропана. Более того, специалистами Группы ГАЗ были проанализированы примерно 42 тыс. ДТП с автомобилями на сжатом газе. И вне зависимости от тяжести последствий не было зарегистрировано ни одного взрыва и пожара, связанного с использованием газового топлива.

Во всем мире локомотивом развития газификации подвижного состава становятся специализированные законодательные акты. Сейчас по поручению руководства страны изучается возможность создания комплексной программы стимулирования использования природного газа в качестве топлива. Рассматриваются и поправки к закону об энергосбережении, Налоговому кодексу, техрегламенту безопасности углеводородного газа. Кроме того, возможно сведение к нулю таможенной пошлины на импортное оборудование и предоставление региональным властям субсидий при переводе общественного транспорта на альтернативные виды топлива.

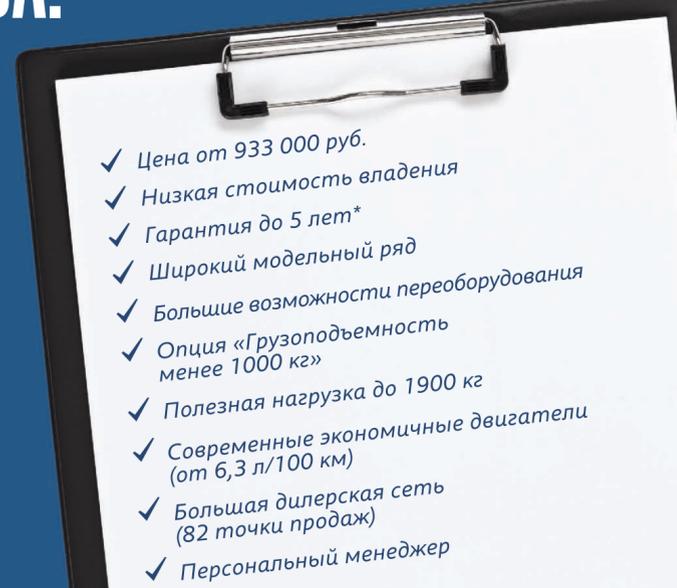
В статье для примера мы рассматривали именно общественный транспорт, хотя проблема шире и ведущими российскими производителями уже созданы образцы легких грузовиков и коммунальной техники, работающей на метане, так что перспективы этого направления колоссальны.

Алексей Самойлов,
обозреватель журнала
«Комтранс»

www.peugeot.ru

ЭТО НЕ ОПЦИИ. ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВА.

от 0% **ЛИЗИНГ**
удорожания**



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». ** Процент удорожания — индикативная величина, иллюстрирующая отношение суммарных платежей лизингополучателя по договору лизинга к розничной цене автомобиля. Удорожание 0% показывает отсутствие переплаты, т. е. равенство суммы ВСЕХ платежей по договору лизинга и розничной цены автомобиля. Расчет произведен на следующих условиях: специальная скидка, аванс — 40%, срок лизинга — 18 месяцев, вид графика — аннуитет, валюта договора лизинга — рубли. Данный расчет не является публичной офертой и не обязывает ни одну из сторон к заключению сделки. Услуга предоставляется ООО «РБ ЛИЗИНГ». Профессионал. Реклама.

PEUGEOT BOXER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Слияния и поглощения

Тенденция

Специалисты знают, что грузовики Volvo и Renault во многом унифицированы по компонентам, а со сменой поколений агрегатная база (вплоть до кабин) будет и вовсе одна. Различия будут минимальными. Это можно было прогнозировать еще в то время, когда Volvo Group покупала Renault Trucks. Однако при покупке отдельно оговаривалось, что марка Renault сохранит самобытность. Тем не менее ради снижения издержек можно пойти не только на унификацию агрегатной базы, но и на более серьезные шаги — теперь не только в России, но и во всем мире не будет отдельных офисов и сервисных станций Renault и Volvo, теперь все это будет одной компанией.

На пресс-конференции по случаю объединения генеральный директор ЗАО «Вольво Восток» Питер Андерссон отдельно остановился на глобальной трансформации Volvo Group в целом и в России в частности. Стратегические цели объединенной компании ориентированы на повышение удовлетворенности клиентов, увеличение покрытия и доли рынка, предложение продуктов и услуг под нужды клиентов, учет стремительно меняющегося спроса, а также повышение доходности сделок для дальнейшего роста конкурентоспособности. Для достижения данных целей планируется развивать объединенную сервисную

сеть, совершенствовать культуру сервисного обслуживания и продаж для достижения максимальной клиентской удовлетворенности в области послепродажного обслуживания. В связи с этим подразделение концерна Volvo Group — Group Trucks Sales and Marketing — было разделено на четыре региона продаж. Российский рынок, наряду с украинским, турецким и белорусским, будет относиться к региону «Объединенная Восточная Европа».

С конца 2012 года начался аудит сетей фирменных СТО Volvo и Renault Trucks, с тем чтобы по его итогам была создана единая сеть, которая бу-



Окончательное слияние Volvo и Renault отражает мировые тенденции к снижению издержек
ФОТО AFP

дет двухбрендовой. Ожидается, что объединенная сеть численностью свыше семидесяти СТО станет крупнейшей и географически наиболее протяженной на российском рынке. Кроме того, согласно стратегии объединенной компании, подразделение Renault Trucks Россия перешло на схему прямых продаж клиентам (как это

работает в Volvo Trucks Россия), отказавшись от сбыта через независимых дилеров. Это позволило гармонизировать процесс продаж и создать линейку продуктов Volvo и Renault Trucks с четким сегментированием под нужды клиентов объединенной компании. Например, было принято решение о комплектовании тягачей и шасси Renault Trucks в стандартных спецификациях 11-литровыми двигателями, а Volvo Trucks — 13-литровыми. Кроме того, в строитель-

ном сегменте на шасси Renault Trucks будут устанавливаться самосвальные кузова отечественных производителей, а на шасси Volvo Trucks — иностранных.

По словам Питера Андерссона, вывод в прошлом году на рынок новой серии Volvo FH, а также грядущее этим летом полное обновление модельной гаммы Renault Trucks позволит объединенной компании уже в ближайшем будущем предлагать своим клиентам самые современные грузо-

вые автомобили. Уже с 2014 года обновленная техника обоих брендов начнет производиться на заводе Volvo Group в Калуге.

По итогам 2012 года подразделением Volvo Trucks Россия было продано 6976 грузовых автомобилей Volvo, что на 34% больше, чем за 2011 год (5223 ед.). На заводе Volvo Group в Калуге было произведено 4387 ед. грузовой техники Volvo (3748 ед. в 2011 году, рост 17%).

Согласно статистике импорта, в 2012 году в Россию

было ввезено 2162 подержанных грузовых автомобиля Volvo (2392 ед. в 2011 году, падение 10%).

Таким образом, совокупно продажи новых и подержанных грузовых автомобилей под маркой Volvo в 2012 году составили 9138 ед. (7615 ед. в 2011 году, рост 20%), что является наилучшим показателем среди всех иностранных брендов на российском рынке.

В рамках услуги Trade-Up от ЗАО «Вольво Восток» конечным клиентам в обмен на сдачу подержанную грузовую технику различных брендов было поставлено 346 новых грузовых автомобилей Volvo (141 ед. в 2011 году, рост 22%).

Подразделением Renault Trucks Россия в 2012 году было реализовано 1642 грузовых автомобиля под маркой Renault (1347 ед. в 2011 году, рост 22%). Из них 1572 ед. произведено на заводе Volvo Group в Калуге (1319 ед. в 2011 году, рост 19%).

Согласно статистике импорта, в 2012 году в Россию было ввезено 1294 подержанных грузовых автомобилей Renault (1151 ед. в 2011 году, рост 11%).

Таким образом, совокупно продажи новых и подержанных грузовых автомобилей под маркой Renault в 2012 году составили 2936 ед. (2498 ед. в 2011 году, рост 17,5%).

Доля рынка совокупных продаж новой и подержанной тяжелой грузовой техники иностранных брендов (без учета китайских производителей) в 2012 году для Volvo Trucks — 19,8%, для Renault Trucks — 6,4%.

Доля общего рынка продаж в России и странах

СНГ для Volvo Trucks — 7,5%, для Renault Trucks — 2,4%.

Российские перспективы концерна более или менее понятны, но и это еще не все новости. Концерн Volvo Group решил потеснить с пьедестала крупнейшего мирового производителя коммерческой техники такого монстра, как Daimler AG, и подписал соглашение с Dongfeng Motor Group Company Limited о покупке 45% акций новой дочерней компании Dongfeng Commercial Vehicles (DFCV). Специализация DFCV — производство средне- и крупнотоннажной грузовой техники. Сделка, которая обошлась Volvo Group в €680 млн, будет завершена в течение года. Понятно, что китайский рынок безбрежен и бездонен (ежегодно в КНР выпускается автобусов и грузовиков больше, чем во всем остальном мире), однако он довольно узко ориентирован и там преобладают модели Low Cost. Не получилось бы так, что вместо продаж в Китай европейские Volvo и Renault в Европу хлынут китайские грузовики.

Окончательное слияние Volvo и Renault отражает мировые тенденции к снижению издержек. И это позволяет под другим углом посмотреть на то, что такие компании, как MAN и Scania, находятся под крылом концерна Volkswagen. И хотя в представительстве это отрицают, можно прогнозировать, что лет через 10–15 в мире останется пять-шесть моделей, продающихся под неимоверным количеством марок.

Макс Сергеев

Малый и средний бизнес пошел в рост

ЛИЗИНГ

В 2012 году резкое снижение спроса на лизинг железнодорожного оборудования заставило лизинговые компании разделить риски и активно искать клиентов в других секторах экономики. В результате рынок лизинга грузового и легкового автотранспорта вырос на 19% и 38% соответственно по объему новых сделок в сравнении с 2011 годом. Сокращение операций крупнейших клиентов в сегменте железнодорожной техники позволило малому и среднему бизнесу укрепить позиции — впервые за последние четыре года его доля в сделках ощутимо выросла (с 28% до 35% за 2012 год).

Лизинг по-прежнему остается наиболее популярным финансовым инструментом, когда речь заходит об обновлении грузового автопарка. Не случайно в 2012 году этот сегмент рос быстрее рынка финансовой аренды в целом. Доля грузового транспорта в новом бизнесе лизингодателей, согласно рейтингу «Эксперт РА» по итогам девяти месяцев 2012 года, составила около 10%, что на 2% больше, чем в 2011 году. Объем сегмента за этот период вырос почти на 30%, лучшую динамику в транспортной отрасли показали только легковые автомобили. Причин тому несколько. Прежде всего следует понимать, что у покупателей грузовой техники недостаточно свободных денег для покупки новых или обновления своих транспортных фондов, чтобы покупать автомобили. Год от года бизнесмены становятся все лучше осведомлены о преимуществах лизинга, поскольку использование заемных средств, как правило, позволяет быстрее создать быстроразвивающуюся и конкурентоспособную компанию, нежели использование только собственных средств. Правда, налоговые льготы, которые предоставляет лизинг, сейчас отошли на второй план, однако среди преимуществ данного финансового инструмента остается страховка по снижению ставок, быстрота поставки техники, увеличенный срок гарантийного обслуживания и т. д. Кроме того, цены на технику у лизинговых компаний, которые могут позволить себе оптовые закупки, несколько привлекательнее, нежели при покупке одной-двух машин напрямую у дилера. В итоге комплекс услуг обходится более выгодно, чем просто кредит. Лизинговые компании надеются, что и в 2013 году эти тенденции сохранятся: рост сегмента грузового транспорта снова опередит рост рынка лизинга в целом, увеличение которого вряд ли превысит 20%.

В 2013–2014 годах рынок поддержит реализация федеральных проектов. В частности, спрос на грузовики ожидается в тех регионах, в которых запланировано проведение матчей чемпионата мира по футболу и, соответственно, предстоит масштабное строительство, — рассказывает генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Предполагается и увеличение объема финансирования дорожного строительства. Для решения задач дорожной отрасли была воссоздана система дорожных фондов, к 2013 году их размер вырос на 10%, до 450 млрд руб. В последующие годы объем фондов будет увеличиваться про-



Цены на технику у лизинговых компаний, которые могут позволить себе оптовые закупки, несколько привлекательнее, чем при покупке одной-двух машин напрямую у дилера
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

порциональному росту доходов от акцизов на автомобильное топливо. Еще одним позитивным фактором для рынка грузовиков полной массой свыше 16 тонн может стать решение правительства о запрете или ограничении эксплуатации старых грузовиков.

Стоит также отметить две новые тенденции автомобильного рынка. Во-первых, активное развитие транспортного парка, использующего газомоторное топливо, в связи с существенной экономией, а также значительным повышением ресурса работы двигателя. В настоящее время парк автомобилей, работающих на природном газе, оценивается в 86 тыс. единиц. И это число растет в среднем на 5–10% в год. Учитывая активную позицию «Газпрома» по развитию инфраструктуры для реализации ГМТ, в ближайшие несколько лет стоит ожидать существенного увеличения спроса на данный вид транспорта. Во-вторых, переход с «Евро-2» на «Евро-3» 1 января 2013 года, а также переход на «Евро-4» и «Евро-5» в последующие годы, таким образом, введение нового экологического стандарта повлечет за собой необходимость обновления парка автомобилей.

Лидирующим типом имущества в сделках с субъектами МСБ стал грузовой транспорт (28,4% против 11,2% по рынку). В тройку лидеров также вошли легковой автотранспорт и железнодорожная техника. Кроме того, для малого и среднего бизнеса интересны сегменты строительной и дорожно-строительной техники (см. график 2). Высокодоходный сегмент строительства (в частности, недвижимости) привлекает значительное количество субъектов МСБ, нехватка собственных средств и залоговой базы приводит их в лизинговые компании. «Росту объемов сделок в сегменте МСБ способствует повышение уровня грамотности лизингополучателей. Компании малого и среднего бизнеса совершают по несколько сделок, набираются опыта, происходит

популяризация лизинга, информации о нем становится все больше. Наравняется и судебная практика в соответствующей сфере. Поэтому, на наш взгляд, именно сегмент малого и среднего бизнеса будет расти опережающими темпами по сравнению с крупным», — комментирует Олег Литовкин, генеральный директор лизинговой компании УРАЛСИБ.

Стоит отметить, что первые два квартала 2012 года автомобильный рынок России показывал хорошую динамику, однако в третьем квартале началось замедление роста продаж. Если за период с января по сентябрь прошлого года рынок вырос по сравнению с аналогичным периодом 2011 года на 15,5%, то по итогам 12 месяцев рост продаж составлял уже 9,5%: по данным «АСМ-холдинга», в 2012 году в России было продано 360 тыс. грузовых автомобилей.

«В 2012 году российский рынок новой коммерческой техники суммарно составил свыше 350 тыс. единиц — это почти на 6% больше, чем годом ранее. У рынка грузового транспорта имеются все предпосылки для сохранения текущих позиций и значительного роста в будущем», — считает Максим Агаджанов. — Рынок новых грузовиков получил мощную поддержку в виде утилизационного сбора, введенного 1 сентября 2012 года, который ставит мощный барьер на пути проникновения в Россию подержанной техники. Согласно существующим ставкам для грузовиков массой свыше 12 тонн и возрастом больше трех лет действует повышающий коэффициент, равный десяти».

Хуже всего себя чувствовали отечественные производители грузовиков. Рыночная доля этого сегмента сократилась с почти 50% до 45%. Рост продаж российских грузовых автомобилей был практически незаметен. В 2012 году было реализовано 163 тыс. единиц техники, что лишь на 0,5% больше, чем в 2011 году. Хорошую динамику продолжали показывать российские иномарки, продажи иностранной техники отечественной сборки выросли с 21 тыс. до 29 тыс. единиц. Доля этого сегмента рынка растет, по итогам 2012 года она составила уже 8%.

К негативным для отечественных производителей техники тенденциям можно от-

нести увеличение рыночной доли иностранных грузовиков: сегодня она составляет 47%. По итогам прошлого года импорт новых грузовых автомобилей вырос на 16% и составил 150 тыс. машин. Доля этого сегмента составляет 42%. 5% приходится на подержанные импортные автомобили. Их продажи выросли на 12% и составили 18 тыс. единиц техники.

Динамика рынка в 2013 году во многом будет зависеть от развития сегмента железнодорожной техники и стоимости фондирования для лизинговых компаний. В качестве новых драйверов рынка лизингодатели выделяют два сегмента — автотранспорт и строительную (в том числе дорожную) технику. Автотранспорт в целом является стабильным и ликвидным сегментом, а поддержку сегменту строительной и дорожно-строительной техники должна оказать реализация крупных строительных проектов (Олимпиада, чемпионат мира по футболу в 2018 году).

Отмена с начала 2013 года налога на имущество вряд ли приведет к сокращению рынка. Исчезновение эффекта экономии на налоге за счет ускоренной амортизации будет компенсировано отсутствием расхо-

дов на уплату этого налога, повышение инвестиционной активности в результате этого затронет и лизинговый рынок наряду с другими инструментами финансирования. «Отмена налога на движимое имущество никоим образом не должна снизить спрос на лизинговые услуги. Стоимость расходов лизингодателя включается в лизинговые платежи, следовательно, отмена налога приведет к уменьшению сумм платежей по новым договорам», — комментирует генеральный директор «ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев. Напротив, в начале года на объеме сделок может позитивно повлиять отложенный спрос со стороны тех предприятий, которые перенесли закупки имущества с конца 2012 года в ожидании отмены налога.

«Наибольший потенциал, с нашей точки зрения, у отрасли коммерческого транспорта. Доля автотранспорта в общем объеме нового бизнеса выросла с 17,6% в 2011 году до 20,7% в 2012 году. Показателем роста данного сегмента лизинга является прогноз продаж автотранспорта, — говорит Максим Агаджанов. — В ближайшие три года среднегодовой темп прироста продаж автотранспорта составит 12%. Это говорит о достаточ-

но серьезном потенциале для развития лизинга в этом сегменте. Очень высокий потенциал развития для лизинга в сегменте авиатранспорта. Это связано с большим неудовлетворенным спросом российских авиакомпаний. Например, в период с 2012 по 2016 год планируется ввести в эксплуатацию 325 воздушных судов. Здесь перспективным направлением является лизинг самолетов для региональной авиации. Однако, на мой взгляд, развитие данного направления лизинга должно сопровождаться соответствующей государственной поддержкой в виде программ субсидирования и пр. в связи с социально значимым характером данных сделок и из-за невысокого уровня финансовых показателей российских региональных авиакомпаний. Также интересен сегмент строительной техники и оборудования. В стране продолжает осуществляться масштабное строительство, связанное с Олимпиадой, чемпионатом мира по футболу и пр., это значит, что спрос на такое имущество в ближайшие несколько лет сохранится».

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК

Структура рынка по предметам лизинга (%)

Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе за 2012 год	Доля в новом бизнесе за 2011 год	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2013
Железнодорожная техника	41,25	48,60	-13,80	50,12
Грузовой автотранспорт*	11,18	9,54	19,00	5,96
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	8,72	7,47	18,48	12,38
Легковые автомобили	8,50	6,22	38,21	3,45
Строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	4,48	4,99	-8,89	3,39
Энергетическое оборудование	3,19	0,74	336,23	2,79
Дорожно-строительная техника	3,01	2,61	17,04	2,08
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,19	1,44	54,27	2,47
Сельскохозяйственная техника	2,17	0,54	304,80	1,94
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	2,08	2,67	-20,99	1,67
Суда (морские и речные)	1,63	1,74	-5,30	2,54
Здания и сооружения	1,50	2,68	-43,10	2,51
Автобусы и микроавтобусы	1,43	1,34	8,48	0,95
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых	1,01	1,81	-43,26	1,32
Прочие сегменты (каждый менее 1%)	7,7	-	-	6,43

* Без учета компаний «Скания Лизинг» и «ВФС Восток». Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК.

Рейтинг лизинговых компаний России по итогам 2012 года

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2012 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.) 01.01.2013	Место по портфелю
01.01.2013	01.01.2012					
1	1	«ВЭБ-лизинг»	294 068,1	н/д	515 807,2	1
2	2	«ВТБ Лизинг»	111 222,5	н/д	349 397,0	2
3	3	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	82 027,4	0,0	218 634,0	3
4	6	«ТрансФин-М»	75 808,0	23 672,0	121 690,5	4
5	9	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	52 777,2	0,0	72 463,1	7
6	5	Государственная транспортная лизинговая компания	49 008,1	0,0	90 282,1	6
7	7	Euroflap	48 630,2	0,0	40 884,7	11
8	4	«Газтехлизинг»	43 525,0	0,0	117 499,3	5
9	10	«Альфа-Лизинг» (ГК)	36 696,0	0,0	63 090,0	8
10	-	«Росагролизинг»	36 385,5	74,3	58 707,2	9
11	8	Лизинговая компания УРАЛСИБ	29 407,0	84,0	32 844,0	12
12	100	«Бизнес-Альянс» (ГК)	26 179,6	0,0	32 841,8	13
13	12	«Балтийский лизинг» (ГК)	23 133,7	0,0	23 425,7	15
14	11	«CARCADE Лизинг»	21 837,4	0,0	16 693,5	19
15	18	«Сименс Финанс»	21 568,3	0,0	19 572,7	17
16	14	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	16 415,9	6 143,9	4 687,4	46
17	32	«Рейл1520»	14 532,0	14 532,0	15 187,0	21
18	22	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	13 187,0	0,0	11 224,3	26
19	24	«Элемент Лизинг»	10 900,7	0,0	8 938,1	28
20	57	«Илюшин Финанс Ко.»	10 334,2	-	46 189,4	10

Источник: Эксперт РА.

RENAULT MASTER ВЫНОСЛИВЫЙ И ЭКОНОМИЧНЫЙ



ПОЛНАЯ МАССА — ОТ 2,8 ДО 4,5 Т¹
ПЕРЕДНИЙ ИЛИ ЗАДНИЙ ПРИВОД
РАСХОД ТОПЛИВА — ОТ 7,1 Л/100 КМ²

ОТ 997 000 РУБЛЕЙ³
ЛИЗИНГ 0% УДОРОЖАНИЯ⁴



**КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ RENAULT. №1 В ЕВРОПЕ⁵.
ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.**

DRIVE THE CHANGE*

Renault рекомендует 



Для корпоративных клиентов: тел.: +7 (495) 775-40-45, e-mail: fleet.russia@renault.com, RENAULT Лизинг: тел.: 8-800-700-60-22.
¹Полная (технически допустимая) масса транспортного средства. ²В загородном цикле для версии с короткой колесной базой, низкой крышей и передним приводом. ³Рекомендованная цена на версию с короткой колесной базой, низкой крышей и передним приводом без учета стоимости окраски металлик. ⁴Процент удорожания (0%) — расчетная величина, иллюстрирующая расходы лизингополучателя: аванс — 454 333 р., единовременная комиссия за организацию лизинговой сделки — 10 072 р., лизинговые платежи — по 37 834 р. в месяц в течение 14 месяцев и выкупной платеж 1000 р. — в сравнении с рекомендованной ценой на версию, указанную в сноске 1. Лизингодатель — ООО «ЮниКредит Лизинг». Ежемесячный лизинговый платеж рассчитан с учетом специальной цены приобретаемого автомобиля и годовой процентной ставки 15,92% для лизингополучателя — ООО, применяющего основную систему налогообложения. Коэффициент ускоренной амортизации равен 1. Лизингополучатель также в течение срока лизинга оплачивает ремонт, техническое обслуживание автомобиля, КАСКО. Валюта всех платежей — рубли. Условия действительны с 01.01.2013 по 30.04.2013. Не является публичной офертой. ⁵По данным Европейской ассоциации автопроизводителей, по итогам продаж коммерческих автомобилей в Европе в период с 01.01.2011 по 30.06.2012. *Управляй переменами. **Качество Renault. Реклама.

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Оранжевая сила

тест-драйв

Голландский производитель грузовиков DAF Trucks N.V. вывел на рынок новый флагман модельного ряда — магистральный седельный тягач DAF XF, отвечающий экологическим нормам «Евро-6». Избавившись от цифр в индексе модели (его предшественники обозначались как XF 95 и XF 105), он, похоже, не только не растерял, но и приумножил свои лучшие генетические свойства, недаром музыкальный термин extra forte (XF), «зашитый» в название тягача, можно интерпретировать как «максимальная сила».



Дафовская версия «евро шестого» тягача пришла как нельзя кстати. Судя по итогам 2012 года, голландская компания явно на подъеме. Несмотря на то что общий рынок тяжелых грузовиков в Евросоюзе (EU 27 плюс Норвегия и Швейцария) сократился на 9%, примерно до 220 тыс. единиц, по сравнению с позапрошлым годом показателем, голландским автомобилестроителям удалось увеличить свою долю в сегменте тяжелых грузовиков (полной массой более 16 тонн) с 15,5% до 16% и основать на второй строчке рейтинга европейской «большой семерки», после Daimler. Что же касается сегмента магистральных седельных тягачей, так тут вообще полная виктория — первое место с 19,1%. Словом, у нового XF есть все шансы упрочить позиции DAF, тем более что Эйндховен (этот город в провинции Северный Брабант славен не только концерном Philips и футбольным клубом PSV Eindhoven — здесь же квартируют штаб-квартира и головной завод DAF Trucks N.V.) задается амбициозной целью в недалеком будущем довести свою долю на европейском рынке до 20%. Кстати, на «грузовом» шоу в Бирмингеме в апреле компания планирует представить и другие обновленные модели экологического класса «Евро-6» младших семейств CF и LF.

Но вот на «покатушках» в гористых окрестностях Малаги, куда голландцы пригнали новинку на тест, с «максимальной силой» вышла неудача. Даже 510-сильные машины с внушительным максимумом крутящего момента в 2500 Н·м быстро «скакали» на затяжных местных подъемах. Сдается, что на тестовых машинах, просто не подумав, установили длинную «равнинную» главную пару. Не иначе хотели похвастать новым, облегченным на 40 кг задним мостом SR1344 с экономичной главной передачей с передаточным отношением начиная от 2,38:1, рассчитанным на нагрузку в 13 тонн. Но гористая Испания явно неподходящее для этого место.

Внешне новинка, несмотря на целый ряд стилистических изысков и, в частности, полностью переработанный нижний пояс кабины с головной оптикой, светодиодной в качестве опции, мгновенно идентифицируется как DAF. Можно, конечно, посоветовать на то, что дизайнерам не хватило смелости воплотить в металле представленный в первой половине нулевых в виде масштабной модели (1:5) прототип тягача будущего DAF XFC (Xtreme Future Concept) с кабиной клиновидной формы и противоподкатным поясом по всему периметру — дань требованиям аэродинамики и безопасности. Что касается оригинального нижнего пояса нового XF, а точнее, формы фар, то при определенной доле фантазии в нем можно увидеть некоторое стилистическое сходство с новейшими капотными моделями



Kenworth и Peterbilt (обе заокееанские марки, равно как и DAF Trucks с 1996 года, входят в состав группы PACCAR).

Ощущение дежавю не оставляет и внутри кабины. Очевидно, причиной тому облегающий водительское место копит, стилистически заимствованный у моделей-предшественников — XF 95 и XF 105. И это несмотря на целый ряд оригинальных решений, включая новые удобные кресла, переработанные переднюю панель и комбинацию приборов с цветным 5-дюймовым дисплеем, педальный узел с подвесной педалью тормоза, усовершенствованное рулевое и т. д. Хотя ее силовой каркас остался прежним, кабина DAF XF остается одной из самых комфортабельных в классе и уж наверняка самой просторной, тем более если речь идет о комплектации Super Space Cab. Ее внутренний объем достигает 12,6 куб. м, высота от пола до потолка — 2,25 м, объем вещевых отсеков — 1000 л. Прибавьте к этому роскошное нижнее спальное место: его длина 2,20 м, ширина по центру — 810 мм, толщина матраса — 160 мм!

В стандартной комплектации все это великолепие крепится к раме через пружинные амортизаторы. Разнесенные точки крепления кабины в купе с новым стабилизатором сводят ее крены к минимуму. Кроме того, дафовцы особо отметили кинематику крепления кабины с точки зрения безопасности. При лобовом столкновении благодаря специальным рычагам она остается на шасси, но при этом смещается назад, демпфируя силу удара.

Кстати, рама у тягача тоже новая. У-образной формы, для размещения внушительных размеров системы охлаждения (площадь радиатора увеличена более чем на 30%). Центральная К-образная поперечная балка обеспечивает повышенную жесткость на скручивание и изгиб, а замыкающая поперечина равна по высоте лонжеронам, что, по мысли разработчиков, исключает повреждения при контакте полуприцепа и задней части тягача. Кардинально переработана и подвеска. Спереди используются 1,75-метровые параболлические рессоры увеличенной с 80 до 90 мм ширины. Однолинейные для 7,5-тонной оси, двухлинейные

— для 8-тонной и трехлинейные — для оси с нагрузкой в 9 тонн. Возможна установка и передних пневмобаллонов. Задняя пневматическая подвеска со встроенным стабилизатором поперечной устойчивости получила название Stablink. К слову, дополнительную устойчивость тягачу придает и расширенная колея — ширина самого XF увеличена до 2,55 м.

В моторном отсеке DAF XF — рядная «шестерка» уровня «Евро-6». 12,9-литровый PACCAR MX-13 представлен в трех вариантах — мощностью 410, 460 и 510 л. с. (максимальный крутящий момент — соответственно 2000, 2300 и 2500 Н·м — доступен уже начиная с 1000 об/мин, его «полка» простирается до 1425 об/мин). Экологические параметры «Евро-6» достигаются сочетанием технологий рециркуляции отработавших газов (EGR) и каталитического нейтрализатора (SCR) в купе с сажевым фильтром DPF. Последний, по заявлению дафовцев, нуждается в очистке (замене картриджа) только после полутора миллиона километров пробега. Надо думать, речь в данном случае об идеальных условиях эксплуатации с использованием качественных ГСМ, отличающихся малозольностью и низким содержанием серы. Вызывают уважение и заявленные ресурс и интервалы техобслуживания двигателя, равные соответственно 1,6 млн км и 150 тыс. км (опять же в европейских условиях эксплуатации).

Любопытно, что в стандартной комплектации MX-13 работает в паре с механической коробкой передач ZF Ecosplit (12- либо 16-ступенчатой). Явный анахронизм по нынешним временам, но производитель утверждает, что такой тандем по-прежнему пользуется спросом. Хотя, разумеется, в качестве опции присутствует и роботизированная КП ZF AS Tronic с функцией Ecosoll (экономичное движение — обеспечивает прерывание потока мощности в трансмиссии при движении автомобиля за счет сил инерции при включенном круиз-контроле). Стоимость нового XF по сравнению с машинами предыдущего поколения в сопоставимой комплектации, по словам представителей компании, на €14 тыс. выше. При этом голландцы клятвенно обещают продолжить выпуск XF 105

DAF XF (в заводской классификации — XF 106 и XF 116 в зависимости от типа кабины)
ФОТО АЛЕКСАНДРА СОЛНЦЕВА

с моторами уровня «Евро-5» до тех пор, пока на него будет спрос. Между прочим, именно во многом благодаря последнему DAF удалось занять по итогам продаж в 2012 году 13,3% российского рынка импортных грузовиков среди компаний европейской «большой семерки» (по данным представительства, в общей сложности было реализовано 2750 ед.).

По словам Рона Бонсена, члена совета директоров DAF Trucks N.V. и руководителя подразделения маркетинга и продаж, к 2016 году DAF рассчитывает занять 15% российского рынка среди европейских импортеров, иными словами, поставить сюда 5–6 тыс. грузовиков в год. Насколько новый XF способствует достижению заявленной цели, вопрос сложный, ведь его поставки в РФ пока не планируются. По мнению Рона Бонсена, нет смысла заставлять клиентов платить больше за DAF XF, если им можно предложить более дешевый DAF XF 105 в исполнении «Евро-5». Но дело даже не в цене, в конце концов, желающие выложить дополнительные 14 тыс. за новую машину с более высокими потребительскими свойствами всегда найдутся, а в эксплуатационном риске поставки сюда машин уровня «Евро-6», достигаемого сочетанием технологий SCR и EGR.

Дело в том, что компоненты системы EGR, камера сгорания и некоторые другие элементы двигателя рассчитаны на работу на основе малосернистого топлива с содержанием серы, не превышающим 10 мг/кг (в равной степени это относится и к необходимости использования низкосернистого и малозольного масла). Однако нынешние технические требования, предъявляемые к дизтопливу в России, допускают его продажу с содержанием серы 350 мг/кг. Чем выше содержание топлива с высоким содержанием серы? После поступления в систему EGR части выхлопных газов происходит их охлаждение в теплообменнике, после чего они возвращаются в камеру сгорания. Охлаждение вызывает образование конденсата. В случае высокого содержания серы и под влиянием высоких температур выхлопные газы в сочетании с конденсатом могут образовывать чрезвычайно агрессивные пары серной кислоты. Со временем они повреждают компоненты двигателя со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Впрочем, это проблема не одного только DAF, а практически всех европейских производителей, имеющих в своем арсенале моторы «Евро-6» с EGR.

Александр Солнцев, главный редактор журнала «Комтранс»



Реклама

ВЫБЕРИ СВОЮ SCANIA



8 800 505 55 00
www.scania.ru

МАКСИМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА

Весной этого года Scania представила новинку - Scania Streamline. Это новые модели грузовых автомобилей серии G и R для магистральных перевозок. Scania Streamline отличается не имеющей аналогов топливной эффективностью благодаря улучшениям в аэродинамике и новым режимам коробки передач Opticruise. Аэродинамическая конструкция кабины с низким лобовым сопротивлением и полным набором воздушных дефлекторов позволила добиться до 8% экономии топлива.

Нововведения коснулись многих деталей - изменен дизайн передних углов кабин серий G и R и конструкция солнцезащитного козырька, в которую могут устанавливаться дополнительные элементы освещения. Верхняя линия кузова с обтекателем приобрела совершенно иную, аэродинамическую, форму по сравнению с предыдущими моделями. За комфорт водителей и пассажиров отвечают новые сиденья премиум-класса и обновленные цвета интерьера.

Достижение максимальной экономии топлива

Автомобили оснащены двигателями Евро-6 второго поколения, потенциальная экономия топлива которых составляет 5–8%. Экономия для двигателей стандарта Евро 3/4/5 составляет 3–5%.

Снизить расход топлива на 4-5% призвана и автоматизированная система переключения передач Scania Opticruise, в которую включены четыре режима работы: Стандартный, Экономичный, Внедорожный и Мощный.

А уникальная система круиз-контроля Scania Active Prediction с помощью GPS-навигации учитывает рельеф местности и определяет лучшую с точки зрения экономичности скорость автопоезда.



Интеллектуальные системы управления автомобилем

Scania сохраняет передовые позиции в области разработки интеллектуальных систем управления автомобилем. Так, система Scania Communicator позволяет проверить техническое состояние автомобиля и провести диагностику в режиме удаленного доступа, и сразу же сообщить результаты в мастерскую либо в офис.

Streamline в очередной раз доказывает, что отличную модель всегда можно сделать еще лучше благодаря новаторским конструкторским разработкам и оптимизации. В России продажи Scania Streamline начнутся уже летом этого года.



КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Не просто автобус

тест-драйв

Весьма интересный междугородник Solaris InterUrbino с недавних пор работает в подмосковной Коломне, в одном из филиалов ГУП МО «Мострансавто». И дело даже не в самой машине, хотя она изготовлена одним из ведущих европейских производителей автобусов польской компанией Solaris Bus & Coach S.A., а в уникальной системе безопасности от немецкой R2P (Rail & Road Protec, GmbH).

И все-таки начну с автобуса. Длина 11,995 м. Двигатель DAF стандарта EEEV (362 л. с.). Коробка передач автоматическая ZF EcoLife. Ось и мост — ZF. Подвеска с пневмоэлементами, спереда независимая, высота первой ступени на входе 350 мм (регулировка по высоте — 70...+60 мм). Электронная тормозная система с ABS и ASR, механизмы дисковые. Багажный отсек 5,0 куб. м. Если говорить о салоне, то он превосходит все ожидания: пассажирские сиденья (их 55) с высокой спинкой и интегрированным подголовником; кожаные вставки в отделке; вертикальные и горизонтальные поручни из полированной нержавеющей стали; мощнейшая климатическая установка и тонировка стеклопакетов салона; прозрачные (стеклянные) багажные полки.

Мне удалось совершить на этом автобусе тестовую поездку. Управляемость и тормозная динамика на уровне высших мировых стандартов, но ощущение очень странное. С одной

стороны, за рулем именно Solaris впервые. А с другой — я на нем ездил всю жизнь, буквально с момента получения водительского удостоверения в 1984 году. Все настройки сиденья получаются с первой попытки, любые кнопки на приборной панели пальцы находят сами, любой маневр от начала до конца понятен и предсказуем, обзорность во всех направлениях «100 на 100». Приятно удивила коробка. С ZF EcoLife это наша не первая встреча и, не погрешу против истины, чем дальше, тем больше она мне нравится: оказывается, она умеет «прочитать» даже мелкие ошибки водителя. Еще детали. Несколько непривычной вначале показалась регулировка рулевого колеса: оно перемещается только вместе с консолью приборной панели. Однако информационный дисплей на щитке приборов с русскоязычным интерфейсом превзошел все ожидания. Например, нажатием кнопки «Меню» я могу вызвать информацию о запа-



Solaris InterUrbino

се топлива, уровня масла или его давления в двигателе, температуре охлаждающей жидкости. Но стоит нажать кнопку открытия двери, и картинка автоматически меняется — можно контролировать вход и выход пассажиров.

Расскажу об оборудовании от R2P.

Решаемые задачи: — видеоконтроль и отчет по числу входящих/выходящих пассажиров с функцией определения общего числа находящихся в салоне в реальном времени;

— видеоконтроль ситуации в пассажирском салоне и зоны вокруг рабочего места водителя; четыре видеоканалы в анти-

вандальном исполнении (максимально возможно восемь). Кстати, в Германии уже существуют рекомендации по их установке, согласованные с правоохранительными органами;

— дополнительный видеоконтроль на каждом входе/выходе. Создатели уверяют, что программными методами можно получать цифровые фотографии отдельных индивидуумов «паспортного» качества, хотя степень точности распознавания по понятным причинам является закрытой информацией;

— доступ в интернет с использованием бортовых видеосканов автобуса. Можно получить информацию о местоположении автобуса на маршруте; наличии пробок по пути следования; остановке, на которой

следует выйти, и дальнейшем пути следования по заданному адресу; времени ожидания в пункте пересадки на другой вид транспорта; онлайн-табло вокзала или аэропорта, если он является местом назначения; новости; рекламу и прочее. Допустимы и более дешевые обычные информационные мониторы;

— видеоконтроль дорожной ситуации, например, перед автобусом и позади него. Не путать с обычным видеорегистратором: здесь эта информация в режиме реального времени доступна диспетчеру, а в случае необходимости — оперативным службам;

— диспетчерский контроль и управление парком АТП, района, города, области;



— вся информация бортовой диагностической системы также доступна диспетчеру, сервисным службам и службе эксплуатации.

Как решаются вопросы безопасности?

Несколько утрируя: существуют три базовых режима. Первый назовем «зеленым». По карте на экране компьютера движутся точки — автобусы. Число их может быть любым. Если закономерности их движения не выходят за заданные ограничения, например отклонение от расписания ±1 минута, диспетчер всю смену раздает кроссворды. И если в ближайшие 72–120 часов (период задается) не появится необходимость дополнительной информации о неких событиях в определенном автобусе, она стирается, разве что кроме отчета о работе на маршруте.

«Желтый» режим. Одна из точек на карте вдруг замедлилась, или водителя что-то смутило. Система реагирует на отклонения сама, или водитель может подать сигнал, если, например,

на некоей остановке в салон его автобуса вошли 20–30 шумных футбольных фанатов... В последнем случае диспетчер для начала может просто предложить дежурным ближайших подразделений полиции включить программу видеоконтроля салона данного автобуса, к которой у них есть доступ.

Есть еще и «красный» режим — Big Alarm. За ним может стоять многое: ДТП, глухая пробка, кому-то в салоне стало плохо или... По поводу «или» мне кое-что рассказали, тем более присутствовал при отладке системы. Однако считаю, что данная информация будет полезней специальным и оперативным службам, поэтому без уточнений.

Что дает это оборудование? Кроме полноценного дистанционного управления парком (а это фактор снижения эксплуатационных расходов и в конечном счете сдерживания роста тарифов), оно представляет собой новый подход к безопасности перевозок.

О полицейском государстве

речь не идет: если вы чисты перед законом, то через 120 часов информация о вашей поездке исчезнет безвозвратно, да по большому счету, «до того как», ее никто не увидит. Однако. Вы с кем-то поспорили в салоне автобуса или просто достали из кармана дорогой мобильный телефон, а потом вышли на своей остановке поздней ночью. А за вами — трое с мрачными лицами... Почему-то мне кажется, что путь домой может оказаться значительно короче и безопасней, если все участники процесса будут знать о возможностях обычного рейсового автобуса. Могут быть и иные ситуации. Ребенок не вернулся из школы, и здесь очень быстро можно узнать, когда и на каком автобусе он ехал, на какой остановке вышел и с кем. Речь может идти о человеческой жизни, и может быть, хотя бы одну удасть спасти таким образом.

Подобным оборудованием от R2P за последние десять лет уже оснащено 35 тыс. автобусов в Европе и США, а, например, в Гамбурге — 100% подвижного состава, задействованного на регулярных маршрутах.

Интересно, что и в России есть собственные похожие разработки, хотя для массового их внедрения нужно решение законодателей, ведь может потребоваться бюджетное финансирование. Но в мегаполисах, задыхающихся в пробках, требуется дальнейшее развитие общественного транспорта. Если мы существенно повысим его безопасность, согласитесь, он ведь станет более привлекательным.

Алексей Самойлов

Считайте Дукаты

тест-драйв

Fiat Ducato пришел на наш рынок несколько позже конкурентов. Однако он явно намерен потеснить лидеров сегмента. Для завоевания высших строк рейтинга у него неплохой набор качеств при весьма демократичной цене.

Строго говоря, это не первое появление итальянского бренда на наших просторах. Несколько лет назад компания Sollers пыталась уже завоевать наш рынок с моделью Fiat Ducato и даже организовала сборку этих фургонов на заводе в Елабуге. Но это была машина предыдущего поколения. Да и со сборкой что-то не заладилось. А потом сотрудничество Sollers и Fiat и вовсе сошло на нет. Так что корпорация Fiat/Chrysler пришлось заново выводить свой коммерческий фургон на российский рынок. Изменилась экономическая обстановка, изменились требования перевозчиков, да и новый Ducato — это совсем другая машина.

На самом деле у Fiat Ducato есть парочка настолько близких родственников, что с тридцати метров определить, какая это из трех машин (Fiat Ducato, Peugeot Boxer или Citroen Jumper), совсем непросто. Так что о пресловутых «десяти отличиях» речь даже не идет. Они практически одинаковы. Единственная деталь, различающаяся у всех трех фургонов, — решетка радиатора. Плюс фирменная эмблема и шильдики, да у Fiat маленькие надписи «120 Multi Jet» на передних крыльях — немного. Кстати, совсем скоро к ним прибавится еще и «американский родственник», который будет продаваться под новым торговым наименованием Ram ProMaster.

Однако если отвлечься от «одинаковости», то замечаешь современный дизайн с футу-



Fiat Ducato

ристичной передней светотехникой, задранной настолько высоко, что она остается практически чистой даже в самую скользкую погоду. Еще одна семейная черта итало-французского трио — эффектные огромные зеркала на двух ножках. Смотрятся превосходно, но из-за особенностей аэродинамики в щель между кронштейнами затягивает слякоть и грязь, зеркала остаются чистыми, а вот боковое стекло приходится протирать довольно часто.

Еще одна интересная особенность: передний и задний бамперы собраны из отдельных деталей, в случае мелкой

аварии нет нужды менять бампер целиком — достаточно одного элемента.

Главное отличие от французов — свой турбодизель серии Sofim, хорошо известный по модели предыдущего поколения. При объеме 2,3 л (у французов объем — 2,2 л) он выдает 120 л. с. и 320 Н•м, выгодно отличается своей эластичностью, но топлива тратит чуть больше. Из несомненных преимуществ модели — прямоугольный в сечении кузов, позволяющий перевозить габаритный груз, например собранную корпусную мебель. Кстати, ширина машины 2050 мм — больше,

чем у конкурентов. Естественно, и внутренняя ширина грузового отсека 1870 мм, которой многие завидуют.

Не секрет, что такие машины зачастую покупают как заготовки для маршруток, но и при использовании по прямому назначению трудностей с погрузкой не будет, задние распашные двери можно раскрывать на 90–180 градусов, а опционально — на 270. Боковая сдвигающаяся дверь по правому борту — во всю высоту фургона, шириной 1250 мм. Кроме того, в базе — крепежные петли в полу и бортах плюс система вентиляции. Опционально



можно заказать дополнительный обогреватель кузова.

Просторное пространство в Fiat Ducato отведено от водительского-пассажирского съемной металлической панели.

Открываем водительскую дверь, и взгляд упирается в рукоятку ручного тормоза, встречающего нас в проеме. А дальше по двум ступеням поднимаемся в салон. Здесь отличий от парочки Peugeot/Citroen еще меньше — только фирменные эмблемы. Плюс догреватель охлаждающей жидкости Webasto — нелишняя деталь в условиях российской зимы.

Устроиться за рулем сможет водитель любой комплекции, диапазоны регулировок вполне достаточные. Профиль водительского сиденья можно назвать оптимальным. Из опций — откидывающийся подлокотник, регулировка поясничного подпора и подогрев. Кстати, кнопка подогрева находится со стороны водительской двери в 10 см от пола, так что если не читать инструкцию, то можно проездить всю зиму, так и не узнав о ней.

Управление второстепенными функциями интуитивно понятно, а щиток приборов нормально читается при любом освещении.

Пассажирские сиденья в Fiat Ducato шире, чем у конкурен-

тов, но лишены подогрева.

Комбинированная красно-черная тканевая обивка смотрится эффектно и обладает достаточными фрикционными свойствами. В спинке среднего сиденья прячется раскладной столик с отформованными подстаканниками.

Передний привод и двигатель этой машины трудно оценить на обледенелой дороге — пустой фургон спокойно трогается со второй передачи и плавно разгоняется без сюрпризов. Несмотря на несомненные габариты, Ducato вполне уверенно чувствует себя на переполненных московских парковках — главное, чтобы хватило места для поворота. Для облегчения водительского труда есть камера заднего вида, но она лишена разметки и требует привыкания, думается, что большинство водителей предпочтут парковаться по зеркалам, благо они огромные, а нижняя «кривая» секция позволяет рассмотреть, что происходит в непосредственной близости к борту.

В условиях мертвых московских пробок машина не чувствуете чужеродной, динамику можно назвать достаточной, чтобы не вываливаться из плотного трафика. Расход топлива при включенном обогревателе около 13 л/100 км.

Понятно, что разрабатывался Ducato как сугубо городской развозной фургон, но и на трассе при разрешенных 110 км/ч машина ведет себя очень достойно. Длинная база обеспечивает хорошую устойчивость на прямой, а комфортная подвеска позволяет поддерживать высокую среднюю скорость даже на не самых хороших покрытиях. В этих условиях расход топлива около 10,5–11 л/100 км, но стоит разогнаться до 130 км/ч, и расход растет в геометрической прогрессии (до 17 л/100 км) — дает о себе знать сопротивление воздуха.

Довольно большой дорожный просвет, адекватные ходы подвески и металлическая защита двигателя позволяют преодолевать легкое бездорожье, на которое на фургонах других марок семь раз подумаешь, прежде чем решиться ехать.

Цены на базовый фургон с короткой базой и низкой крышей начинаются с 969 тыс. руб. А за машину, которая побывала на тесте, попросят как минимум 1089 тыс. руб. — это немного за такой набор качеств плюс 1500 кг грузоподъемности и 13 куб. м полезного объема. Более того, это одно из самых привлекательных предложений на рынке. Так что готовы Дукаты.

Макс Сергеев

С МЕСТА ДТП
СРАЗУ
В СЕРВИС¹

1. Договор страхования «8-полис. КАСКО». Условия: выплата возмещения — оплата ремонта автомобиля, в т. ч. расходы на оплату эвакуации поврежденного ТС с места ДТП на СТОА, при условии: ТС находится в пределах 50 км от МКАД, у страхователя при себе имеется полис КАСКО, квитанция, акт предстрахового осмотра. ООО «СК «Согласие», ИНН 7706196090, лицензия С № 1307 77 от 04.08.2010 Реклама.

8 (495) 739 0101
www.kupi-yopolis.ru

СОГЛАСИЕ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

КОММЕРЧЕСКИЙ автотранспорт

Сквозь трафик

тест-драйв

Московские пробки, 500 км федеральной трассы, провинциальные дороги... Компания Renault создала городской корпоративный транспорт с говорящим названием Trafic. Но жить он может не только в городской толчее.

Renault Trafic второго поколения — совместная разработка концернов Renault и General Motors. Немецкая версия носит название Opel Vivaro и отличается силовыми агрегатами собственного производства (двигатели и КПП). А вот силовая структура, да и дизайн у автомобилей общие. Незначительные различия во внешности — решетка радиатора и передняя светотехника.



Renault Trafic

В первом поколении этого автомобиля дизайн коммерческого фургона был революционным. Тогда никто из производителей и представить себе не мог, что можно так изогнуть крышу и поднять фары выше поясной линии. Как ни странно, эти решения были продиктованы прежде всего функциональностью — изгиб крыши давал лишние сантиметры пространства над головой водителя, а высоко расположенная светотехника меньше пачкалась в сырую погоду. Интересно и то, что дизайн не потерял современности и узнаваемости и сегодня. Сейчас высоко расположенную светотехнику используют практически все европейские и часть японских концернов.

Еще одним функциональным решением стали вертикальные стенки, благодаря которым внутреннее пространство Renault Trafic получилось практически прямоугольным — несомненное достоинство для грузового фургона, каким и начинал жизнь Trafic. Пассажирская версия — Passenger — появилась гораздо позже. Это комфортабельные семи-восьмиместные автомобили, рассчитанные на использование в качестве корпоративного транспорта в мелком и среднем бизнесе. В Европе их покупают еще и частники для использования в качестве многоместных такси. В России доступны две версии со стандартной (3098 мм) и удлиненной на 400 мм (3498 мм) базой. Оба варианта можно заказать как с бензиновым двухлитровым двигателем (125 л. с.), так и с двухлитровым дизелем (115 л. с.).

На тест нам достался короткобазный Trafic с бензиновым двигателем в самой полной комплектации, единственное, чего ему не хватало, — это навигационная система.

У французов очень своеобразное понятие о парковке: они паркуются, рас-

талкивая впереди и сзади стоящие машины в буквальном смысле! Так что бамперы изначально рассчитаны именно на такие условия эксплуатации — они составные, чтобы в случае мелких повреждений можно было менять бампер частями. Это же касается и задней светотехники — она крепится к кузову на пластиковых пиллонах.

Доступ к багажному отделению открывается через огромную подъемную заднюю дверь — решение красивое, но не очень практичное, многие предпочитают распашные двери — они, открываясь, занимают не так много места. Багажное отделение (объемом 1550 л) впечатляет. Пассажирские сиденья можно сложить, или полностью демонтировать, и тогда в скромной по габаритам машине можно разместить 4,5 кубометра груза весом до 800 кг — очень продуманное решение для мелкого бизнеса, когда машина может использоваться не только для перевозки пассажиров, но и как фургон.

Пассажирский салон — это два дивана по три сиденья. Доступ к ним открывается через широкую боковую сдвижную дверь, а попасть на третий ряд можно, откинув спинку правого сиденья во втором ряду. Внутренняя высота салона —

1240 мм — позволяет сравнительно спокойно передвигаться при полной загрузке, здесь очень просторно. В нашей версии было и отдельное управление климатом в салоне, и дополнительные потолочные дефлекторы над вторым и третьим рядом — в общем, даже зимой можно смело отправляться встречать партнеров в аэропорт и никто не будет обижен.

Забираясь на водительское сиденье, отмечаешь, насколько высоко из-за поднятой крыши можно поднять сиденье: «высоко сижу — далеко гляжу...» — чувствуешь себя королем дороги. Обзорность назад ожидаемая, салонное зеркало из-за леса подголовников второго и третьего ряда становится бесполезным аксессуаром, а большие боковые зеркала практически не оставляют мертвых зон.

Эргономике водительского места претензии минимальные, хотелось бы, чтобы руль регулировался в чуть большем диапазоне, а спинка кресла регулировалась плавно, а не ступенчато. Вот, пожалуй, и все. Разместиться здесь сможет водитель любой комплекции.

Руль из приятной пластмассы неплохо ложится в руки, рычаг шестиступенчатой механической коробки на приливе передней панели — не самое информативное устройство, но по большому счету не напрягает. Да, хотелось бы, что-

бы избирательность была получше, а ходы рычага покороче, но это «фирменный стиль» Renault — подавляющее большинство механических коробок даже на легковых моделях компании именно с таким приводом.

Да, еще, не стоит заказывать «фирменную» магнитолу: у нее не самое удобное управление и звучание посредственное.

Чем подкупает передний ряд, так это обилием емкостей под мелочевку — среди трех бардачков и кучи карманов и полочек потеряться ничего не стоит.

Если не стоит вопрос максимальной пассажироместности, то стоит заказать одноместное переднее пассажирское кресло. В дальней дороге пассажир вам скажет спасибо. Разумеется, есть вариант и двойное переднее пассажирское сиденье, но оно узковато, да и регулировать можно только спинку целиком — это вариант для коротких городских поездок.

Название Trafic намекает на то, что машина создавалась для города, поэтому к маневренности изначально предъявлялись самые высокие требования — несмотря на довольно длинную базу, Trafic легко крутится в ограниченном пространстве московских парковок. Но рано или поздно с парковки выезжаешь на дорогу... А вот тут тяговитости двухлитрового бензинового мотора для двухтонной машины маловато, для того чтобы не вываливаться из потока, приходится крутить двигатель. Думается, что дизель для Trafic предпочтительнее не только со точки зрения экономичности, но и тяги: его 290 Н·м выглядит куда предпочтительнее бензиновых 190 Н·м.

Постоянный ремонт московских дорог позволил оценить подвеску: она ведет себя весьма и весьма достойно, проглатывая большинство ям и не допуская пробоев. В пробках расход топлива при включенном отопителе вплотную приближается к 17 л/100 км. На трассе можно уложиться в 10–12 л/100 км. Единственное достоинство французского мотора в том, что он без проблем потребляет бензин АИ-92.

К тормозам претензий нет: дисковые механизмы на передней и задней осях хорошо выполняют свое предназначение — торможение прогнозируемое в любой ситуации.

В общем, у Renault получился вполне универсальный автомобиль с вполне адекватными ценами (от 1 211 500 руб.). И ездить на Trafic можно не только по московским пробкам.

Макс Сергеев

«Группа ГАЗ» поставит автобусы для Олимпиады 2014 года



Сочи-2014

«Группа ГАЗ» поставит до конца 2013 года 709 автобусов ГолАЗ большого и особо большого класса для транспортного обслуживания гостей и спортсменов XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи 2014 года. Общая стоимость техники превышает 6 млрд руб.

Предприятия «Группы ГАЗ» имеют опыт сотрудничества с олимпийским движением. Специально для Олимпийских игр 1980 года на Горьковском автозаводе был спроектирован автомобиль ГАЗ-24 «Волга» в специальной комплектации: машины «Волга» сопровождали эстафету олимпийского огня и были основным транспортом для перевозки официальных лиц. Автобусы ПА3 и ЛиАЗ, выпускаемые на Павловском и Ликинском автобусных заводах, также использовались на Играх.

Контракты на поставку автобусов заключены между компанией «Русские автобусы» — Группа ГАЗ, поставщиком Игр 2014 года, и ГУП «Мострансавто», основным транспортным оператором Олимпиады. В рамках контрактов будут поставлены 282 автобуса большого класса ГолАЗ-5251 «Вояж» (включая 150 машин в специальном исполнении для пассажиров с ограниченными возможностями передвижения и пользователей инвалидных колясок), 370 автобусов особо большого класса ГолАЗ-6228 (включая 77 машин в специальном исполнении), 57 туристических автобусов ГолАЗ-52911 «Крузи».

Статус поставщика Игр Сочи-2014 подтверждает лидерство «Группы ГАЗ» в обновлении парка общественного транспорта России, в том числе в рамках крупнейших государственных проектов, — считает Бу Андерссон, президент «Группы ГАЗ». — Для удовлетворения потребительского спроса на уровне международных стандартов «Группа ГАЗ» инвестировала свыше 1,3 млрд руб. в инновационные разработки новых моделей автобусов и в модернизацию производства автобусных предприятий. Специально для Олимпиады созданы новые модификации автобусов марки Го-

ГолАЗ-5251 «Вояж»

лаЗ. Модификации автобусов ГолАЗ на шасси Scania были разработаны «Группой ГАЗ» совместно с компанией «Скания Русь», которая также является поставщиком Игр 2014 года в Сочи.

Автобусы ГолАЗ будут изготовлены на шасси Scania экологических стандартов «Евро-4» и «Евро-5» с роботизированной коробкой передач Scania Opticruise в специальной комплектации. Применяемые системы курсовой устойчивости (ESP) и круиз-контроль позволяют сохранить устойчивость и управляемость автобуса, регламентировать заданную скорость при движении автобуса на дальние расстояния в различных режимах. В автобусах изменены колесные арки для обеспечения возможности установки противогололедных цепей. Автобусы будут оснащены навигаторами ГЛОНАСС, оборудованием электронного информирования пассажиров (автотранформатор) на русском и английском языках, а также Wi-Fi. В кабине водителя и в салоне автобусов будут установлены видеокамеры обзора салона и маршрутные видеокамеры с возможностью передачи данных на пульт диспетчерской. Использование этих систем позволит гарантировать безопасность пассажиров, отслеживать в реальном времени движение транспортных средств на маршрутах и быстро реагировать на изменение пассажиропотока.

Салон ГолАЗ-5251 «Вояж» рассчитан на 60 человек (в том числе 53 посадочных места), ГолАЗ-6228 — на 95 человек (в том числе 63 посадочных места), ГолАЗ-52911 «Крузи» — на 45 человек. В салонах устанавливаются системы климат-контроля, комфортабельные сиденья с откидным столиком, багажные полки с индивидуальными сервис-блоками. Автобусы, предназначенные для пассажиров с ограниченными возможностями передвижения и пользователей инвалидных колясок, оборудуются подъемниками кассетного типа, специальным местом для размещения инвалидной коляски и кнопками вызова водителя. Федор Мельников

В БОРЬБЕ ЗА ПРИБЫЛЬ ПОБЕЖДАЕТ КОМАНДА FIAT



DOBLO PANORAMA от 554 000 руб.* | DOBLO CARGO от 505 000 руб.* | DUCATO COMBI от 1 169 000 руб. | DUCATO от 925 000 руб.** | DUCATO от 823 000 руб.***

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

ФУРГОНЫ, ШАССИ, ШАССИ С ДВОИНОЙ 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 505 000 РУБЛЕЙ

* Цена на автомобили 2012, акция действует с 01.03 по 30.04.2013, акция ограничена кол-вом автомобилей на складе.
** Цена указана на версию Ducato Light SWB H1 полной массой 2,5т.
*** Цена шасси Ducato MaxiChassis S/C LWB 3.5 t без надстройки. Цены действительны до 30.06.2013.

ФАКТЫ ГОВОРЯТ ЗА СЕБЯ

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Беги и стрелай

презентация

Биатлон занимает второе место по популярности в Европе и третье в России. Неудивительно, что это великолепная рекламная площадка. Компания Scania построила эксклюзивный вакс-грузовик для нашей сборной по биатлону.

Символично место, где устроили презентацию нового автопоезда. Это было в последний день перед открытием чемпионата мира в Чехии в городе Ново-Место. Естественно, машина была полностью загружена. Как вы думаете, сколько пар лыж нужно спортсмену для того, чтобы «презжать на подиум»? Одна? Две? Дескток? Так вот на сезон — от 35 до 60 пар! И все их надо перевозить. Плюс к этому еще и готовиться к соревнованиям каждый день.

Для всего этого нужно место. И вот компания Scania решила помочь нашей сборной и построила для нее автопоезд. Тягач — привычная Scania R420 с кабиной Highline, 420-сильным 13-литровым двигателем и колесной формулой 4X2. В кабине два спальных места, кондиционер и автономный отопитель, водительское и пассажирское кресла с пневмоподвеской и подогревом. Таких машин немало ходит по нашим дорогам, а вот полуприцеп — это совершенно эксклюзив. Достаточно сказать, что он стоит около €400 тыс. (точная цена не называется, но известно, что цена автопоезда — полмиллиона евро, а тягач в такой комплектации потянет на €100–120 тыс.). В документации тип полуприцепа значится — «специальный SNIV, трейлер для смазки лыж».

Кузов построила шведская компания Specialkassett A.B. на собственном шасси — HFR 2-осевом. Компания специализируется на выпуске эксклюзивных прицепов. Для самых разных нужд, от жилых трейлеров до мобильных концертных площадок. Так что опыта шведов не занимать. Кроме сборной России подобные прицепы есть у сборных Швеции, Норвегии и Германии. Подобные, но не идентичные. Все прицепы индивидуальны и строятся по заказу



В документации эксклюзивного грузовика Scania тип полуприцепа значится как «специальный SNIV, трейлер для смазки лыж»

команды с учетом условий эксплуатации. Так, например, самый роскошный прицеп шведской сборной с раздвижными боковыми бортами и сложной гидравликой. Но в Швеции нормальные дороги, которые в снегопад регулярно чистят. А в России такие роскошества проживут недолго, масса соединений и уплотнений бортов будет страдать от постоянной тряски на наших разбитых трассах, а при минус 50, что не редкость в Ханты-Мансийске, и гидравлика вряд ли сможет нормально функционировать. Так что наша команда выбрала оптимальную конфигурацию именно для наших условий.

Шасси трейлера рассчитано на работу с тягачом с колесной схемой 6x2 (возможна 4x2) с высотой сцепного устройства 1150 мм. Шасси типа HFR с неподвижным задним мостом и подъемным дополнительным мостом. Мосты BPW с допустимой нагрузкой 9 т дисковых тормозами. Опоры Jost, пневматическая подвеска Wabco. Естественно, вся роскошь на стойке поко-



ится на четырех гидроопорах с возможностью изменения и выравнивания уровня. Внутренние габариты полуприцепа: длина — 13 400 мм, высота — 2520 мм, ширина — 2430 мм.



Здесь есть выдвигной борт (+3000 мм), но выдвигается и фиксируется он вручную на гидравлическом откидном заднем борту от компании ZHD грузоподъемностью 2500 кг. В получившемся отсеке помещается комната отдыха, где спортсмены могут еще и переодеться. Здесь есть телевизор для просмотра соревнований, а также предусмотрено подключение кухонного оборудования, в том числе микроволновки, чайника и кофеварки.

Но гораздо интереснее рабочее пространство. Оно продумано до мелочей: предусмотрены индивидуальная подсветка рабочей зоны, источники электропитания и усиленная вентиляция для отвода ядо-

витых газов. В прицепе организованы центральное кондиционирование воздуха, подогрев, установлены тепловые пушки над дверями. Рабочие столы закреплены на полу с помощью специальных замков, используемых в авиационной промышленности, так что столы можно двигать в продольном направлении, оптимизируя рабочее пространство помещения. Одновременно здесь можно обрабатывать восемь пар лыж.

Естественно, в таком технологически насыщенном трейлере масса оборудования. Для его питания в кузове расположены 22 розетки на 230 В на случай, если есть возможность запитаться от внешнего ис-

точника. Если такой возможности нет, то можно запустить аварийный 3,5-киловаттный дизельный генератор. В помещении для машинного оборудования установлен работающий на дизельном топливе обогреватель мощностью 8 кВт с вентилятором для подачи горячего воздуха в рабочее помещение. С правой стороны установлен бак для дизельного топлива из нержавеющей стали емкостью 215 л для питания обогревателя и генератора.

Под каждой дверью установлена опора для платформы со съемной лестницей и перилами (две двери). В комплект входят две платформы, которые хранятся на подвеске в ящике под трейлером. На перегородке установлена алюминиевая лестница для доступа на крышу, сама крыша с противоскользящим покрытием.

По словам руководителя сервис-группы Александра Воронина, в машине собрано все лучшее, что есть на сегодня в мире: «Она компактная, очень грамотно сделаны столы для работы в ней. Не надо каждый раз распаковывать все коробки, терять время на этом. Очень хорошие вышки есть в грузовике. Вчера начали покорить использовать, так ведь чуть ли не без масок можно работать. Вентиляция просто превосходная, воздух чистейший. Можно сказать, что это наш новый дом».

Довольны и спортсмены: по их словам, очень удобно, что можно переодеться и отдохнуть в теплом помещении. На внутренних стенках полуприцепа есть ниши и кронштейны для крепления лыж, запаса должно хватить всей сборной из восьми человек на каждый этап чемпионата.

Автопоезд поражает воображение, но самое интересное, что это не подарок, а вариант взаимовыгодного сотрудничества и способ вложения средств для компании Scania. За шесть лет медиаотдача проекта должна отбить затраты.

Однако планы Scania не ограничиваются одним автопоездом: в преддверии сочинской Олимпиады подобную машину получат и сборная России по лыжному спорту.

В последний день перед открытием на трассе выкапывали все: и спортсмены, и тренеры, и инженеры. Да-да, люди, тотальное лыжи для спортсменов, сами прокапывают трассу и подбирают нужный вариант лыж и стельки подготовки. А спортсменам остается бежать и стрелять.

Макс Сергеев

Восьмая ступень

тест-драйв

Пикапы стремительно набирают популярность. И немалая заслуга в этом Volkswagen Amarok, тем более что в продажу поступила долгожданная версия с 8-ступенчатой автоматической коробкой передач.

До 2012 года VW Amarok строили на единственном заводе в Аргентине. И оттуда пикап доставляли в Европу морем. Мало того что из-за сложностей логистики сроки ожидания стремились к бесконечности, так еще и из-за загруженности производства не было возможности расширить модельный ряд. Были проблемы и с качеством местных комплектующих... В общем, из-за всего этого пикапы с автоматической коробкой передач появились на год позже обещанного и уже с немецким гражданством.

Главная новость для нас состоит в том, что из соображений надежности, учитывая тяжелые условия эксплуатации, автомат выбрали настоящий, с полноценным гидромеханическим трансформатором. Еще одно немаловажное обновление — двигатель. Мощность двухдвухлитрового турбодизеля подняли с 163 до 180 л.с. При этом, по заявлениям производителей, расход топлива и выбросы стали меньше.

Использование 8-ступенчатого автомата для коммерческого пикапа, прямо скажем, решение нетривиальное и встречается впервые. По заявлениям производителей, дополнительные ступени обеспечивают более широкий диапазон передаточных чисел (7,01) по сравнению с традиционными автоматическими коробками передач и позволяют дизельному двигателю работать еще эффективнее в любом режиме, обеспечивая пониженный расход топлива и хорошую динамику. В реальности первая передача (передаточное число — 4,70:1) используется только для того, чтобы тронуться с места, и преодоления довольно серьезного бездорожья или буксировки. Рабочие передачи — со второй по шестую, которая и является прямой, а седьмая (0,84:1) и восьмая (0,67:1) передачи уже повышающие. Бла-



годаря этому при 100 км/ч на восьмой передаче тахометр показывает 1900 об/мин. И средний расход топлива реально приближается к заявленному 8 л/100 км. Нет, разумеется, если разогнаться до 150 км/ч, то моментальный расход вырастет до 18–19 л/100 км, а средний — до 12 л/100 км. Но максимальная скорость в России ограничена на уровне 110 км/ч, так что это просто незаконно.

По заявлениям разработчиков, Amarok с автоматической коробкой передач и постоянным полным приводом, также как и версия с механической коробкой, может использоваться на любой местности без необходимости в задействовании понижающей передачи. Автоматическая коробка поставляется на наш рынок только в комплекте с постоянным полным приводом и без понижающей передачи, что существенно снижает внедорожный потенциал и теоретически способствует стабильности управления на твердых покрытиях.

Внешне машина почти не изменилась.

Изнутри изменений чуть больше: глаз цепляется за селектор автомата с возможностью



ручного переключения и отсутствие кнопок управления режимами трансмиссии. Пожалуй, все. Запускаем двигатель, селектор в режим Drive, поехали. Автомат, плавно перебирая диапазоны, стремится заранее перейти на повешенные ради экономии топлива. Если утопить педаль газа в пол, то начинают ощущаться толчки при переключении вверх. В городской плотной пробке выливается без проблем. Несмотря на нескромные габариты (длина — 5,25 м, ширина — 2,2 м), машина вполне по-легковому управляется и выписывается в хаос московских пробок.

Кстати, для облегчения жизни в городе Amarok в версиях Trendline и Highline при парковке помогает система ParkPilot: используя датчики в заднем бампере, она включает звуковой сигнал при опасном сближении автомобиля с препятствием.

В этом году, дабы не отстать от конкурентов, нам обещают, что в списке опций появится камера заднего вида.

На трассе впечатления более яркие и положительные. Например, можно перевести АКП в спортивный режим, тогда раз-

Мелких дел мастер

тест-драйв

За границей пикапы пользуются заслуженным уважением, поскольку лучшего транспорта для владельца малого бизнеса не найти. Почему российские ипшники не расхвывают такие машины как горячие пирожки? Пытаемся ответить на этот вопрос, изучая самый доступный пикап на российском рынке — Great Wall Wingle.

Ответить на вопрос, почему пикапы на российском рынке остаются не слишком востребованными, нетрудно. Для сельского хозяйства сподручнее купить «Газель», которую можно нещадно перегружать и чинить буквально на колее, а представители городского бизнеса, которым нижегородская полторка велика, предпочитают недорогие экономичные «каблучки» — фургоны, построенные на базе обычных легковушек. В общем, для большинства представителей малого бизнеса пикапы, которые стоят под миллион рублей, слишком дороги. Впрочем, есть исключения: тот самый Wingle, за который дилеры просят от 644 тыс. руб., должен оказаться по карману многим. За эти деньги покупатель получит рамный автомобиль из серии «сейчас таких не делают» — торсионы, сзади — рессоры, бензиновый (!) мотор, несмотря на внушительные 2,2 л объема, выдает скромные 106 л.с., а полный привод реализован по схеме part-time (по умолчанию момент передается на задние колеса, а передок подключается нажатием кнопки на передней панели). Так что перед нами машина родом из начала девяностых! А все потому, что Wingle не является самостоятельной разработкой компании Great Wall, а представляет собой лицензионную копию японского ветерана Isuzu D-Max.

От японского исходника интерьер китайца не отличается ничем, все скопировано до мелочей. И это самое слабое место этого пикапа: уж очень аскетичным вышло оформление пассажирского отсека, дешевый жесткий пластик унылого серого цвета выглядит безобразно. Не понравились и простенький блок управления климатом, и



хиленькие рычажки поворотников... Другой очевидный недостаток Great Wall Wingle — неоптимальный наклон спинки заднего сиденья и его жесткая навивка, отчего пассажиры быстро устают «на галерке». Однако собран салон добротно, ничего не гремит.

Запускаю двигатель самого дешевого иностранного пикапа на российском рынке, никаких приятных неожиданностей не ждешь. Но они начинают сыпаться на водителя одна за другой! Сначала рахитичный по характеристикам мотор поражает задорным характером: разогнается Wingle неожиданно шустро, а на низких оборотах присутствует уверенная тяга. И подвеска оказывается на удивление всесудной, даже глубокие выбоины груженный пикап пролетает уверенным ходом, не допуская пробоев. В дорожном состоянии пикап, конечно, менее комфортен: из-за рессор сзади он изрядно потряхивает пассажиров.

Приятно, что рулевое управление не «наполнено киселем»: да, чувствительность ожидаемо средняя, но машину водить не теряет (чем грешит близкий по стоимости UAZ Pickup), можно позволить даже некоторые вольности и, не сбавляя скорости, прописывать крутые повороты; главное — быть готовым, что рамная машина захочет вывесить разгруженное заднее колесо. На прямой Great Wall стоит крепко, не требуя подруливания, так что и для городских, и для дальних поездок Wingle хорош.

Еще одно опущенное достоинство китайца — электронное управление трансмиссией.

Алексей Кованов

КОММЕРЧЕСКИЙ автотранспорт

У каждого города свой маршрут

региональные перевозки

„Ъ“ провел исследование региональных рынков частных маршрутных перевозок. Его целью было выявить актуальные тенденции, которые могут иметь прикладное значение для лизинговых компаний, занимающихся предоставлением услуг по аренде пассажирского транспорта.

Как мы считали

Методика была проста, основывалась на здравом смысле и житейском опыте, без всякого строгого научного обоснования и умных формул. Нам было интересно посмотреть следующие вещи и постараться увидеть между ними какую-то взаимосвязь: на чем ездят жители городов? сколько они за это платят? что изменилось в плане тарифов и подвижного состава в последние годы? как ценник частных перевозок коррелирует со стоимостью проезда в общественном транспорте? регулируются ли тарифы частных и если да, то как? каков средний уровень заработной платы в пересчете на среднего же представителя среднего класса, необходимый для достойной жизни?

Полный список городов приведен в таблице. Информация была собрана корреспондентами региональных редакций „Ъ“, непосредственно живущих в упомянутых городах или по соседству с ними.

Сверхцелью исследования было понять: стоит ли лизинговым компаниям как-то учитывать региональные различия в своей коммерческой политике?

Нет выборов — тарифы можно повысить

Первая тенденция, которая обратила на себя внимание, — резкое подорожание проезда в конце 2012 — начале 2013 года по-

сле двух-, а где-то и трехлетнего затишья, когда тарифы держались на одном и том же уровне. Так, в последние месяцы они были повышены в Кемерово на два рубля, Красноярске и Ростове-на-Дону, Самаре — на три, в Екатеринбурге так вообще на пять. В Нижнем Новгороде проезд еще в 2010 году стоил 14 руб., сейчас уже 20. Есть, впрочем, исключения, скажем Хабаровск, где ценник заморозжен с 2011 года.

Та же самая тенденция затронула и общественный транспорт, правда, во многих городах динамика его подорожания меньше, чем у частных. Объясняется все довольно просто. В подавляющем большинстве регионов величина тарифа регулируется местными органами власти, по крайней мере устанавливается максимально высокая планка. Корреспонденты „Ъ“ на местах почти единогласно отметили фактор выборов — городских, региональных и федеральных — как ведущую причину, влияющую на стоимость пассажирских перевозок. В 2012 году, после выборов президента страны, необходимость в лояльности избирателей утратила прежнюю значимость, и чиновники уступили давлению бизнеса, справедливо указывая на постоянный рост затрат на бензин и заработную плату.

Вторая тенденция также касается тарифов, а именно динамики в разнице между обще-

ственным и частными перевозками. Если в 2010 году или же вообще на протяжении периода 2010–2012 годов маршрутные такси были подороже муниципальных автобусов и метро (там, где оно есть) на некое постоянное количество рублей, то с последним повышением этот спред увеличился. Так, например, произошло в Нижнем Новгороде, где в 2010 году на маршрутке можно было доехать за 14 руб., на автобусе — тоже за 14, на метро — за 12. В 2013-м картина уже другая: при метро за 16 руб. автобус и маршрутка стоят по 20. Разница подросла вдвое.

Все это говорит о том, что чиновники ослабили хватку, и поэтому до следующего выборного цикла у перевозчиков есть возможность добиваться обоснованных тарифов, а у лизингодателей — активнее продавать свои услуги в сегменте автобусов. В том, что стоимость проезда политически мотивирована, сомнений быть не может. Власть, принимая решение по данной теме, анализирует представленные автотранспортными компаниями расчеты, в которых, очевидно, значительную роль играет цена на бензин; топливу за последние годы серьезно подорожало, в то время как тарифы, как мы уже отметили, или застыли на одном уровне, или же увеличивались незначительно. Иными словами, экономические обоснования на итоговый результат влияния не оказывали.

Мы видим, что в этих условиях перевозчики постепенно начинают менять подвижной состав, причем происходит это, как правило, путем замещения автобусов российского производства на иностранные. Здесь надо отметить две основные корреляции. Во-первых, время: в большинстве исследованных городов этот процесс пошел в последние два-три года. Если

Общественный транспорт в регионах России			
Стоимость проезда (руб.)	Город	Парк	Регулирование
11	Воронеж	«ПАЗ», «Газель», Ford, Iveco, Peugeot	Да
12	Иркутск	«Газель», SsangYong Istana, 10% Ford и Fiat	Да
14	Биробиджан	«Газель», Hyundai	Да
15	Хабаровск	«Газель», Hyundai	Нет
16	Красноярск	«ПАЗ», MAN, Mercedes, Daewoo	Да
16	Кемерово	«ПАЗ», Hyundai	Да
16	Ставрополь	«Газель»	Нет
17	Ростов-на-Дону	Ford, Hyundai	Да
18	Самара	«ПАЗ», Ford, Hyundai, «Богдан»	Да
23	Екатеринбург	«Газель», «Богдан»	Да
25	Пермь	«Газель», Ford, Mercedes	Да
35	Новосибирск	50% — «Газель», 50% — Ford и Peugeot	Да
35	Санкт-Петербург	«ПАЗ», Yutong, Ford, Mercedes, Volkswagen, Iveco, Hyundai, Volvo	Да
35–40	Петропавловск-Камчатский*	Hyundai, Ford	Нет

*35 руб. — до 22.00, 40 руб. — после 22.00.

в 2007–2008 годах в Воронеже средний возраст машин превышал 10 лет; то в 2012 году он составлял уже 6,8 года. Во-вторых, ему способствует ситуация, когда тарифы частных перевозок, в общественном транспорте, то есть маршрутки не находятся в жесткой конкуренции с муниципалами. Как показывает статистическая вероятность, является признаком того, что частники едва ли соберутся обновлять свой парк. А вот является ли паритет причиной такой сдержанности — дело более глубокого исследования. Но очевидно, что городским чиновникам в любом случае над этим стоит поразмыслить.

два года назад стали появляться новенькие Ford и Fiat, но их наводку не более 10%. В Екатеринбурге прайс до 23 руб. за поездку был повышен в конце прошлого года, и, казалось бы, вот оно, самое время для покупки новых автомобилей. Однако стоит обратить внимание, что и общественный транспорт в городе стоит те же самые 23 руб. Так что инвестиций пока не замечено.

В общем, паритет цен с муниципалами, как показывает статистическая вероятность, является признаком того, что частники едва ли соберутся обновлять свой парк. А вот является ли паритет причиной такой сдержанности — дело более глубокого исследования. Но очевидно, что городским чиновникам в любом случае над этим стоит поразмыслить.

Хороший мэр — удобный транспорт

Есть у государственных служащих и другие темы для анализа. Именно сложившаяся практика администрирования транспортного комплекса можно назвать главным фактором, определяющим уровень развития пассажирских перевозок.

Обратим внимание на Ставрополь. В городе нет ценового регулирования тарифов, проезд стоит 16 руб. — почти столько же, сколько в Самаре и Ростове-на-Дону. А подвижной состав по возрасту и качеству сильно отличается. Уровень жизни, если переводить на достойную зарплату, — нет. В чем тут причина?

Дело в том, что в ряде регионов власти принялись организовывать пассажирское движение через конкурсы, в которых помимо ценовых параметров, маршрутов и расписания также предусматривались требования к автобусам. Обычно это были требования по возрасту парка, его вместимости и другим качественным и количественным характеристикам. По такому пути, в частности, пошли Пермь, Самара, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород и Санкт-Петербург. Перевозчики, которые привыкли годами работать на своих маршрутах на старых машинах, разумеется, порой резко возражали. И их можно было понять: выполнение требований конкурса приводило к существенным вложениям. А некоторым так и вовсе пришлось покинуть рынок. В Санкт-Петербурге первая попытка провести реформу закончилась в суде, который местные бизнесмены выиграла у властей. Однако через год, несмотря на яростное сопротивление, в том числе и на политическом уровне, чиновники довели начатое до конца, и через некоторое время в городе не осталось старых машин. Правда, и проезд на большинстве направлений стоит 35 руб., для сравнения: в городском транспорте — 25 руб.

Логично предположить, что такой подход легко исповедовать в крупных городах-миллионниках, где обороты пассажирского транспорта позволяют брать в лизинг новую технику и рассчитывать денежный

поток на несколько лет. Однако история, случившаяся в небольшом городе Нерюнгри в Якутии, показывает, что все же политическая воля, а не экономика является реальным двигателем прогресса. До избрания в октябре 2012 года нового мэра Леонида Олейника местным перевозчиком было Нерюнгринское пассажирское автотранспортное предприятие (НАТП), которое получало дотации из местного бюджета. Мэр объявил тендер на право заниматься перевозками, в котором НАТП не приняло участия, объявив его через СМИ абсурдным по своей сути. Три лота были в итоге разыграны между двумя компаниями из Якутска, которые на новых Daewoo, «ПАЗах» и «Газелях» возят жителей по установленному властями тарифу 25 руб. и дотаций не просят. А древние «ЛИАЗы» и «Икарусы», принадлежащие НАТП, либо стоят в гараже, либо перевозят пассажиров между селами Нерюнгринского района.

Разумеется, если в каждом городе чиновники будут регулировать через конкурсы качество подвижного состава, это повысит спрос на услуги как производителей, так и лизинговых компаний, но, к сожалению, пока что жителей Ставрополя, Иркутска и Хабаровска придется терпеть неудобства из-за инертности своих чиновников.

Перед лизингом все равны

Лизинговые компании, что интересно, в своей коммерческой работе используют одинаковый ко всем клиентам подход — вне зависимости от регионального происхождения клиента. Хотя очевидно, что при примерно одинаковой себестоимости перевозки (цены на бензин и уровень достойной зарплаты сильно по городам не отличаются) разные тарифы — от 11 до 40 руб. — приведут к столь же

разной доходной базе и, как следствие, платежеспособности перевозчика. «Мы не меняем условия лизинга в зависимости от прописки лизингополучателя. Для нас важно не место работы компании, а ее соответствие нашим внутренним требованиям. В зависимости от этого мы принимаем решение о заключении лизингового договора. Стоимость финансирования определяется тем, какую технику (импортную или отечественную) заказывает компания, на сколько лет рассчитывается лизинг, какой аванс готов заплатить лизингополучатель. Также более выгодные условия могут быть предложены компании, которая берет сразу большой объем техники. На мой взгляд, сложной схемы работы придерживаются все ведущие лизингодатели», — говорит Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании. А управляющий партнер агентства «Новые маркетинговые решения» Василий Кашкин отмечает, что лизингодатели адаптируют свое предложение к возможностям лизингополучателя. Но в случае с маршрутными такси большого потенциала для изменения условий нет. Аванс не снижается ниже 20–30%, срок лизинга не может быть дольше пяти лет для автомобилей, которые за пять лет как маршрутные такси полностью выработают свой ресурс. Формально срок, конечно, может быть дольше, но никто это предлагать не станет, так как автобус с пробегом 200 тыс. км уже перестает быть залогом. «По данным наших исследований, разница между ставками лизингодателей в регионах скорее обусловлена уровнем рисков в этих регионах и уровнем конкуренции между лизинговыми и кредитными организациями», — говорит эксперт.

Алексей Стринин

БИЗНЕС-КЛАСС CITROËN

* Креативные технологии. Реклама.
 ** Цены действительны на следующие версии автомобилей: Citroën Berlingo грузовой 1,6i 90 МКПП фургон короткий, Citroën Jumper Chassis ChCa 33 L2S 2,2 Hdi 130 МКПП, Citroën Jumper Fourgon FgT1 30 L1H1 2,2 Hdi 130 МКПП, Citroën Jumper Minibus на базе L1H1 2,2 Hdi 130 МКПП, 8+1 мест. Цены действительны до 30.04.2013.
 *** Citroën Jumper Fourgon Fg L4H3 2,2 Hdi 130 л.с. МКПП, Citroën Jumper Chassis ChCa 33 L2S 2,2 Hdi 130 МКПП, Citroën Berlingo грузовой 1,6i 90, МКПП, для версии LONG, Citroën Jumper Minibus Автобус категории А (городские перевозки:18+4).

CITROËN BERLINGO грузовой
от 604 000 руб.**
ВМЕСТИМОСТЬ — 2 ЕВРОПАЛЛЕТА***

CITROËN JUMPER FOURGON
от 969 000 руб.**
ДО 17 м² БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА ***

CITROËN JUMPER MINIBUS
от 1 217 000 руб.**
ДО 22 ПАССАЖИРОВ ***

Представляем Вам программу Citroën Business, с которой ваш бизнес покорит новые высоты. Корпоративных клиентов ждет всесторонняя поддержка в вопросах покупки и дальнейшего обслуживания автомобилей. Это и специально выделенные менеджеры, и парк автомобилей для тест-драйва, и услуга предоставления подменного автомобиля, и, конечно, гарантия оперативной сервисной помощи. Пристегните ремни, и приятного полета бизнес-классом!

Для корпоративных клиентов действует специальное предложение.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE®





Сочетает преимущества. Внушает уважение

Микроавтобус Mercedes-Benz Vito «Особая серия»

от 1 290 000 руб.*

* По прайс-листу на 01.04.2013, включая НДС

Изображение может содержать оборудование, не входящее в объем поставки

Подробнее о данном предложении и других автомобилях Vito «Особая серия» по телефону 8-800-200-02-06, в салонах официальных дилеров «Мерседес-Бенц» или на сайте www.mercedes-benz.ru

Born to run - Всегда в движении.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.