

Фоторепортаж с крупнейшего мирового смотра коммерческой автотехники 65-й выставки Internationale Automobil-Ausstellung в Ганновере | 26

КТ

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Коммерческий транспорт

Четверг 2 октября 2014 №178 (5451 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



30	Новинки и концепты будущего	32	В октябре ищите на улицах новые «ГАЗоны»	44	Самая яркая премьера IAA-2014 — презентация нового MAN D38	45	По соотношению «цена-качество» конкурентов у «ГАЗели Next» просто нет. А двухрядная кабина станет еще одним аргументом для покупки
----	-----------------------------	----	--	----	--	----	--

Вообще-то их было еще больше. Организаторы 65-й Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) в Ганновере, крупнейшего мирового смотра коммерческой автотехники, в лице Немецкой ассоциации автомобильной промышленности (VDA) насчитали 322 мировые премьеры, 78 европейских и 52 немецких. Понятно, что основными поставщиками новинок выступили производители комплектующих. Впрочем, по количеству премьер прошедшая IAA не стала рекордной, зато отметилась достижением иного рода. Количество зарубежных участников (1216) впервые достигло 59% от общего числа экспонентов. Например, представительство компаний из Китая выросло на треть, до 200, в том числе в Ганновере впервые засветился DongFeng. На второй позиции по числу участников после китайцев оказалась Турция, и лишь за ней Нидерланды, Франция, Швеция и прочие европейцы.

300 премьер Ганновера

— будущее здесь —

Что касается ситуации на рынке, то радоваться особенно нечему, но и повода для уныния тоже нет. Продажи понемногу растут. Так, по данным VDA, реализация грузовиков в Западной Европе за первые пять месяцев 2014-го увеличилась на 3%, а в Германии — на 12%. По информации отделения Mercedes-Benz Vans, европейские продажи LCV (полной массой до 6 тонн) в первом полугодии выросли на 6,8%, а в Северной Америке — на 16,8%. Хотя имеются обратные примеры. В Латинской Америке, например, в частности на крупнейших ее рынках — в Бразилии и Аргентине, продажи LCV сократились на 6,9%.

Впрочем, заикливаться на текущих проблемах в Ганновере никто не собирался. Недаром девизом IAA стала фраза «Driving the Future» — «Приближая будущее». Ближе всех к «прекрасному далеку» подобралась Daimler AG. Крупнейший мировой производитель коммерческих автомобилей представил концептуальный грузовик 2025 года. Его роль выполнял футуристического вида ходо-вой макет тягача с боковыми камерами вместо внешних зеркал заднего вида. Наивно было бы полагать, что именно в таком виде он и пойдет в серию через десять лет. Скорее под завязку напичканную электроникой машину следует рассматривать как своего рода элемент транспортной системы будущего, в которой функции грузовика будут куда шире, чем просто доставка груза из пункта «А» в пункт «Б», и он превратится в полноправного участника логистической цепочки. А его водитель будет не столько крутить баранку, сколько выполнять функции диспетчера. Во всяком случае, в июле грузовик будущего уже прокатил в автономном режиме по автобану в районе Магдебурга. Ходовой макет двигался со скоростью 80 км/ч и совершил необходимые перестроения без участия водителя, который лишь наблюдал за обстановкой, валяяно раскинувшийся в кресле, и, кажется, уделял больше внимания планшетнику, нежели происходящему на дороге.

Конечно, швабы могут позволить себе подобные чудеса, ведь ежегодный бюджет, идущий на исследования и разработки, исчисляется €1 млрд. И речь в данном случае идет только о Daimler Trucks. Разумеется, присутствовали на даймлеровском стенде новинки и куда более приземленные, ведь в общей сложности на суд публики выкатили 63 грузовика и автобуса. Мировой премьерой, напри-



Количество зарубежных участников (1216) на выставке в Ганновере впервые достигло 59% от общего числа экспонентов

мер, отметилась фуhrгон Mercedes-Benz Vito нового поколения, по ряду параметров не имеющий равных в своем сегменте малотоннажного рынка. Никто из его одноклассников не может похвастать такой вариативностью: три типа привода — передний, задний, полный — и три кузова разной длины. Грузоподъемность до 1369 кг еще один рекордный показатель, не говоря уже о впечатляющем наборе систем активной и пассивной безопасности в стандартной комплектации. И все это великолепие на фоне весьма привлекательной цены, во всяком случае, у себя на родине — от €17 990 (без НДС) за переднеприводный фургон Vito 109 CDI.

В сегменте «каблук» громкой премьерой заявил о себе Fiat Doblo четвертого поколения. Предыдущие поколения Doblo, родом с турецкого завода Тофас, снискали симпатию покупателей: с 2000 года реализова-

но более 1 млн «копий», а его доля европейского рынка LCV в этом классе составляет внушительные 25%. Семейство представлено тремя основными версиями — грузовой (Cargo), грузопассажирской (Combi) и бортовой. На выбор предлагается два варианта высоты кузова и два — колесной базы. Новый Doblo способен взять на борт до 1 тонны груза, а объем его грузового отсека превышает 5 кубометров. Не менее внушительно выглядит и силовой ряд. В арсенале итальянского «каблук» шесть турбомоторов, в том числе три дизельных семейства Multijet II объемом 1,3, 1,6 и 2 л плюс три бензиновых 1,4 л TurboJet. К тому же 120-сильный TurboJet еще и битопливный, способный переваривать не только бензин, но и метан. Все это агрегируется с пяти- и шестиступенчатыми механическими коробками передач, а также с роботизированной КП.

В 3,5-тонный сегмент малотоннажного рынка неожиданно вторгся Hyundai Motor. И не просто рынка, а вполне конкретного — европейско-го. В пару к хорошо известному LCV

Hyundai H1 Cargo грузоподъемностью около 1,2 тыс. кг добавили более тяжелую модель H350.

Ее многофункциональная платформа позволяет монтировать три типа кузова — грузовой фургон, пассажирский микроавтобус и бортовой грузовик. Надо признать, что в этом сегменте H350 ждет довольно жесткая конкуренция со стороны признанных европейских производителей. И судя по обнародованным техническим параметрам, «кореец» пока заметно уступает именитым конкурентам в лице Ford Transit, Mercedes-Benz Sprinter или Fiat Ducato. Скажем, его максимальная грузоподъемность не превышает 1,4 тонны, а объем кузова — 12,9 кубометров. В моторном отсеке H350 дизельный двигатель 2,5 л с двумя настройками мощности — 125 и 170 л.с.

Второй по величине немецкий производитель грузовиков и автобусов MAN Truck & Bus отметилась флагманской новинкой — TGX D38. Суть в том, что отныне для баварских грузовиков доступна новая рядная «шестерка» объемом 15,2 л, получив-

шая индекс D38. Она представлена в трех версиях — мощностью 520, 560 и 640 л.с. В конструкции двигателя использовали как проверенные временем, так и абсолютно новые решения. Например, блок цилиндров и головки цилиндров изготовлены из высокопрочного чугуна с вермикулярным графитом. Высокие динамические качества обеспечиваются благодаря двухступенчатому турбонаддуву с промежуточным охлаждением. Впервые в двигателе для грузовых автомобилей применили систему охлаждения по принципу «сверху вниз», которая предусматривает приоритетное охлаждение участков головки цилиндра, подвергающихся особо высокой термической нагрузке. В первую очередь охлаждаются инжекторы, выпускные клапаны и кольца для сидел клапанов, что способствует их лучшей сохранности. Также впервые используются так называемые купольные клапаны. Этот конструктивный элемент предотвращает деформацию впускных и выпускных клапанов благодаря дополнительному усиливающему

компоненту конструкции тарелки клапана, имеющему форму купола.

Не обошлось в Ганновере и без автобусных премьер. Тот же Daimler явил миру новые версии Setra. В частности, семейство туристических лайнеров Comfort Class 500 пополнилось двумя новыми моделями — клубным S 500 длиной всего 10,4 м и почти 15-метровым «хайдекером» S 519 HD. Если первый в трехзвездном исполнении рассчитан на 43 посадочных места, то в салоне второго можно разместить более 70 пассажирских кресел. От грандов пытались не отстать и относительно небольшие семейные компании. Бельгийский Van Hool представил семейство автобусов туристического класса новой серии EX. В него вошли две двухосные модели EX15N и EX16M длиной соответственно 12 480 и 13 260 мм. Обе новинки отличает увеличенное на 100 мм переднее пространство, где располагается рабочее место водителя и гида. В свою очередь, польский Solaris Bus & Coach S.A. отметил дебютом своего бестселлера Solaris Urbino нового поколения. Городской автобус представлен в двух ипостасях: как 12-метровая соло-версия и 18-метровая «гармошка». В салоне Urbino 12 предусмотрено 16 мест для сидения, а в чреве Urbino 18 их может быть до 24. В качестве двигателя для Urbino фигурируют DAF MX11, а также Cummins — дизельный ISB6.7E6 и метановый ISLG8.9E6. Серийное производство новинок планируется начать в 2015 году.

Российский автопром — похоже, в гордом одиночестве — на IAA представлял подмосковный МЗ «Тонар». К слову, третий в РФ по объему выпуска производитель тяжелой прицепной техники после камазовских «дочек» НефАЗа и «Автоприцепа-КамАЗ». Прицепостроители из Губино привезли в Ганновер монстрообразный автопоезд в составе седельного тягача Iveco Trakker и двух самосваловных прицепов суммарной грузоподъемностью 100 тонн! По словам немца-стендиста, аналогичное изделие «Тонара» трудится где-то в Южной Америке.

P.S. В Ганновере традиционно подвели итоги европейских конкурсов Truck Of the Year и Van Of the Year. Грузовиком 2015 года стал Renault Trucks магистральной серии T, а фургоном — Iveco Daily нового поколения. Кроме того, стало известно, что титула «Автобус 2015 года» удостоилась газовая «гармошка» MAN Lion's City GL CNG.

Александр Солнцев,
главный редактор
журнала «Комтранс»

Корпоративный извозчик

— тест-драйв —

Mercedes в России дешевым не бывает — это аксиома. В российском представительстве Daimler AG очень гордятся тем, что, несмотря на более высокую цену, минивэнов Mercedes продается больше, чем прямых конкурентов — Volkswagen Multivan. Новый игрок Mercedes V-Class демонстрирует свое превосходство.

Mercedes V-Class пришел на смену хорошо зарекомендовавшему себя MB Viano. Несмотря на то что машина создавалась как статусный минивэн корпоративного парка крупных компаний, мерседесовцы настаивают на том, что это легковой автомобиль.

Сегмент бизнес-вэнов в России весьма специфичен и очень узок. Понятно, что руководитель компании и менеджеры высшего звена предпочитают в качестве служебного автомобиля роскошный S-Class. Мерседесовцы позиционируют V-Class (по-немецки произносится как «Фау-Класс») не только как корпоративный минивэн, но и как машину для большой семьи... Однако в наших реалиях в качестве семейного авто за такие деньги предпочтению отдадут большим внедорожникам, как более практичным и статусным. Так, что новый и роскошный V-Class обречен на обитание в престижных бизнес-центрах и маршrut его редко будет отклоняться от привычного «аэропорт—гостиница—место презентации». Да-да, встреча делегаций партнеров, доставка их в гостиницу, а потом на место оче-



С какого ракурса ни смотри на машину, сомнений не возникает — это Mercedes: дизайнерам удалось сохранить фирменное сходство

редней презентации или выставки — вот арел обитания бизнес-эна в России. Есть еще надежда, что им заинтересуются пятизвездные отели... Хотя и для них дороговато.

Дороговато — это сколько? Спешим успокоить, в категорию роскошных автомобилей новый Mercedes V-Class не попал: цены на базовую модификацию начинаются с отметки 2,99 млн руб. Но кто же покупает «базовые» Mercedes? Реальная цена на нормально укомплектованный автомобиль легко перешагивает планку в 4 млн

руб. Такая машина нам и досталась на тест. Что предлагается за эти деньги?

Внешне машина изменилась довольно сильно, и больше всего изменился силуэт: в новом V-Class более пологая линия капота, визуально отделила моторный отсек в отдельный объем. Однако с какого бы ракурса ни смотри на машину, сомнений не возникает — это Mercedes: дизайнерам удалось сохранить фирменное сходство.

Естественно, самый узнаваемый ракурс — спереди. Здесь и фирменная решетка, и огромная трехлучевая звезда, и светотехника в стиле флагмана легкового ряда S-Class. Кстати, в дорогих комплектациях функциональность новой светотехники несколько не отличается от того же Mercedes S. Здесь и светодиодный дневной свет, и биксенон, и светодиодные указатели поворотов — в общем, полный набор.

Передние двери привычно распашные, а вот пассажирские — сдвижные с электроприводом, получившийся проем позволяет попасть на задний диван, не теряя достоинства, самым высокопоставленным VIP-персонам.

Доступ в огромный багажник через подъемную заднюю дверь с электроприводом. Кубометр полезного пространства позволяет гарантировать немалую чемодановместимость. Если вещей немного, а на парковке тесно, можно ограничиться открыванием заднего стекла и закинуть нетяжелую поклажу через него.

Пассажирский салон и салоном-то называть грех — это пространство для размещения обеспеченных господ предпринимателей. Царство качественной кожи, весьма достойный профиль сидений и возможность создать свой, отдельный от водителя микроклимат, чему способствует отдельная климатическая система.

Сиденья среднего ряда можно развернуть против хода, и тогда получается уютное купе для переговоров. Правда, для этого сиденья придется снимать и переустанавливать вручную, а весит они немало.

В нашей модификации V-Class был оснащен внутренним Wi-Fi с возможностью подключения до восьми устройств, в том числе самая оперативная информация из интернета сделает переговоры плодотворными, а возможность оперативного выхода в социальные сети скрасит время, проведенное в пробках.

Место водителя заслуживает отдельной большой поэмы. Здесь есть все: от электрорегулировок руля и сидений до обогрева и вентиляции. Стильный трехспицевый многофункциональный руль ложится в руки как влитой. Привычный по легковым моделям правый подрулевой переключатель заведует управлением семиступенчатой автоматической коробкой передач. Слева функций гораздо больше: поворотники, свет, дворники и омыватель — все на одном подрулевом рычаге. И еще один отдельный рычажок круиз-контроля.

коммерческий транспорт

Грузовая экзотика Ганновера

Как часто мы, сосредотачиваясь на главном — на отечественном рынке, проходим мимо уникальных экспонатов, доступных только в Европе, более того, большинство из них публика и может увидеть на таком автосалоне, как IAA в Ганновере. Но нам выдался шанс познакомить вас с тем, что никто в России не увидит.



Mercedes Zetros. Попытки вывести на российский рынок полноприводный Zetros оказались неудачными. Он не заинтересовал ни МЧС, ни МВД, ни МО РФ: дорого. Однако состоятельные частные клиенты строят на его базе комфортабельные кэмперы, и этим все ограничивается.



Serin. Тенденция, наметившаяся среди наших перевозчиков в последние годы, — использование иностранного подвижного состава — в связи с санкциями ЕС, скорее всего, будет пересмотрена, однако турецкая компания Serin смотрит в будущее с оптимизмом и продолжает поставлять свои емкости для «Роснефти».



DAF. Голландцы обновили наконец весь модельный ряд, включая легкие развозные LF и среднетоннажные EF. Кстати, DAF стала первой компанией, которая начала продавать машины с двигателями, выполняющими нормы выбросов «Евро-6», в Россию, но легкие серии DAF LF/EF у нас спросом не пользуются.



Orten. Немецкий производитель прицепов Orten создал уникальную линейку Auto-Step-Star для перевозки бутилированной воды — по замыслу разработчиков такая конструкция позволяет сократить время разгрузки в четыре раза. На специальных стеллажах палеты с водой устанавливаются в два яруса.

www.citroen.ru

НОВЫЙ CITROËN JUMPER ЕЩЕ КРЕПЧЕ

Усиленная жесткость кузова

Максимальная грузоподъемность 1870 кг

Камера заднего вида

* Креативные технологии Реклама

Знакомьтесь, ваш новый самый надежный партнер! Оцените его уверенный взгляд и динамичный дизайн. CITROËN JUMPER демонстрирует один из лучших показателей полезного объема в классе! Объем грузового отсека достигает внушительных 17м³, а максимальная грузоподъемность — 1870 кг. Обновленная тормозная система стала еще эффективнее, чтобы вы чувствовали себя уверенно при любой загрузке. Жесткость кузова и открывающихся элементов выведены на качественно новый уровень. Кроме того CITROËN JUMPER может похвастаться наличием камеры заднего вида. Теперь от вашего взгляда не уйдет ни одна деталь позади автомобиля! Новый CITROËN JUMPER заступает на службу!

Обратите внимание на другие модели CITROËN: CITROËN BERLINGO грузовой — практичный и многофункциональный автомобиль по оптимальной цене. CITROËN JUMPY для максимально удобной перевозки пассажиров и грузов.

Специальные предложения для корпоративных клиентов в официальных дилерских центрах CITROËN.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*



CAMC. Грузовики китайской компании CAMC хорошо известны в России, и вот камковцы решили завоевать Европу. Сделали они это странно: на всех пяти машинах на стенде были разные бампера и фары, качество покраски и электропроводки оставляло желать лучшего...



Lamberet. Французская компания Lamberet, производящая рефрижераторные полуприцепы, активно продвигает в Европе систему откидных аэродинамических щитков сзади прицепа, в движении они раскладываются и помогают экономить топливо — по заявлениям разработчиков, экономия до 7%.

НОВЫЙ FORD TRANSIT

› Для бизнеса любого размера

**Убедительная грузоподъемность.
Впечатляющая вместимость.**

Ford Transit – мощная поддержка для вашего бизнеса. По многим причинам. Объем грузового отсека до 15,1 м³ – для самых больших целей. Грузоподъемность до 2759 кг – для самых весомых задач. Большой выбор стандартных комплектаций и специальных версий. Каких бы размеров ни был ваш бизнес, новый Ford Transit будет вам в пору.

ford.ru



* Движение вперед.

Go Further*

коммерческий транспорт

Грузовая экзотика Ганновера

с26



MAN Truck Trial. В России грузовой триал если не исчез, то сменил направление в сторону демонстрации возможностей военной техники по преодолению препятствий, а вот в Европе он весьма популярен и не проходит ни одного крупного мероприятия без этих монстров: они были замечены даже на Нюрбургринге.



Scania Streamline. Концепция линейки Streamline — максимальная экономия топлива — дошла даже до такой далекой отрасли, как лесовозы, однако вполне может быть, что перевозчиков заинтересовала не аэродинамика, а первый в мире (и пока единственный) двигатель V8, выполняющий нормы «Евро-6».



Citroen Jumper/Peugeot Boxer. Российская презентация этого семейства прошла на Московском автосалоне, и среди отечественных перевозчиков интерес традиционно вызвали самые тяжелые версии фургонов. А вот в Европе спросом пользуются самые разные модификации: от маршруток, до передвижных мастерских.



Spitzer Silo. Spitzer Silo — немецкий производитель емкостей (бочек) для сыпучих грузов — продвигает, в том числе на наш рынок, свои технологии максимально быстрой и полной разгрузки, кроме того, что емкость наклоняется, как самосвал, используя компрессор тягача, внутрь нагнетается воздух и груз выдувается полностью.



Mitsubishi Fuso. Проведя в 2010 году рестайлинг семейства Canter и доведя максимальную грузоподъемность до 6 тонн, а полную массу — до 8,55 тонны, японцы решили не останавливаться на достигнутом и привезли тяжелую версию Fuso FJ полной массой до 25 тонн. Двигатель — 340 л. с., 1200 Нм. Изучают спрос.



Dongfeng KX. Dongfeng KX — самая громкая премьера IAA. Мало того, что это единственная настоящая новинка среди тяжелых грузовиков, так у нее еще и непривычно высокий для китайского автопрома уровень качества! Двигатель — переосмысление продукции Cummins, трансмиссия в родстве с ZF.



Scania Higer. В дни проведения IAA компания Scania AB подписала соглашение о долгосрочном сотрудничестве с дивизионом группы ГАЗ «Русские автобусы». Как и предполагалось, Scania будет поставлять шасси для газовских автобусов. Опыт работы с компанией Higer у Scania есть — посмотрим, что получится с ГАЗом.



MB Econic. В обширном модельном ряду Daimler AG мусоровозные и коммунальные шасси Econic стоят особняком — сказывается специфика. А между тем у Econic масса самых разнообразных модификаций и настолько продуманная конструкция, что на этом шасси выпускали даже пожарные машины.



Серьёзные задачи заводят Чем тяжелее, тем интереснее!

Перед вами герои, которые не нуждаются в представлении. Надёжные коммерческие автомобили Volkswagen созданы для тяжёлой повседневной работы. Их отличительная особенность — исключительная выносливость и низкие эксплуатационные расходы. Там, где другие отступают, они продолжают двигаться вперёд.

CarePort | Гарантия
мобильности

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



**Коммерческие
автомобили**

коммерческий транспорт

Воспоминания о будущем

Будущее всегда интересует людей. Любопытно, что ждет нас всех. Особенно в изменчивые времена. На чем будут возить грузы в 2025 году? Ответы на этот вопрос продемонстрировали в рамках выставки IAA-2014 четыре мировых концерна: Daimler AG, Nissan, Iveco и Volkswagen.

— будущее здесь —

Самым футуристичным оказался проект Mercedes Future Truck 2025. По идее им даже управлять необязательно — он все должен делать самостоятельно. Как концепцию автоматизации дорожного движения проект представили пару месяцев назад, а вот на выставке мерседесовские дизайнеры показали, как будет выглядеть грузовик будущего. Понятно, что это концепт-трак, но, в отличие от обычных выставочных экземпляров, здесь космическую облицовку прикрепили на реальный седельный тягач Mercedes Actros MP4, сохранив всю начинку, включая двигатель и трансмиссию.

Кстати, все мировые производители прогнозируют, что основным двигателем для грузовиков в ближайшие 20–25 лет останется дизель. Так, что никакого противоречия здесь нет, но вот дальше начинаются вопросы.

Стого самого момента, как появились двигатели, выполняющие нормы выбросов «Евро-5», радиаторные решетки стали расти в размерах и с появлением двигателей «Евро-6» занимают практически всю фронтальную плоскость современных кабин. А вот мерседесовский концепт в угоду обтекаемости и «цельности образа» вовсе лишился радиаторной решетки. На закономерный вопрос, как будет охлаждаться двигатель, главный дизайнер, доверительно положив руку мне на плечо, сказал: «Он будет охлаждаться».

В интерьере масса находок — так, нижняя кровать, как и пассажирское кресло, упразднены, на их месте расположилась оттоманка для отдыха водителя. Единственное спальное место — на складной кровати над водителем креслом. Так действительно просторнее, и это тем более заметно, что каркас кабины Gigaspace остался без изменений.

Рабочее место водителя тоже весьма интересно: после того как водитель активирует автопилот, само кресло поворачивается на 45 градусов, для того чтобы можно было комфортно вытянуть ноги, чтобы водитель мог взять в руки планшет и делить свое внимание между социальными сетями и дорожной обстановкой. Правда, даже если он заметит нештатную ситуацию, быстро отреагировать не получится: надо еще кресло на место вернуть, чтобы нормально дотянуться до руля и педалей.

Приборную панель и центральную консоль заменили тремя мониторами (один из которых съемный), вместо зеркал мониторы на передних стойках, а камеры на месте боковых зеркал. Вот действительно полезное новшество, ведь огромные зеркала современных грузовиков закрывают большой угол обзора.

Что же касается внешнего вида, то он вызывает массу споров — мне же он, например, напоминает американские тепловозы середины 50-х годов прошлого века: такая же звезда во лбу и узкая смотровая щель над ней.

Volkswagen NFZ в нынешнем году празднует 30-летие своей модели VW Transporter T2 Tristar. Это полноприводный пикап с двигателем в заднем свесе, сделанный из микроавтобуса. Идея интересна с точки зрения рационального использования пространства. Правда, из-за того, что двигатель размещался сзади, кузов получился весьма неглубоким.

Концепт, показанный в Ганновере, также называется Volkswagen Tristar и построен по тому же принципу. Взяли обычный VW Transporter T5, срезапи с задней части крышу, укоротили кузов, оставив полторную кабину. Интерьер, как и положено концепту, переработан полностью. Приборная панель стала электронной, но взаимное расположение агрегатов и даже рукоятка селектора КП и руль остались без изменений. Главный акцент сделан на 20-дюймовый планшет, расположенный справа от водителя, стандартные возможности компьютерного планшета расширены за счет возможности проводить видеоконференции. Все это здорово, и разработчики уверяют, что этот пикап максимально приспособлен для работы в любых условиях, но зачем пикапу 20-дюймовый планшет и почему нельзя обойтись стандартным, не очень понятн.

Правда, если у прародителя кабина было двухрядной и в ней можно было передвигаться влптером, то новичок рассчитан на перевозку двоих, место позади водителя и пе-



Mercedes Future Truck 2025 не требует управления — он все делает самостоятельно



Новый концепт Nissan - электрическая пассажирская версия развозного фургона с названием e-NV200

реднего пассажира — багажник, а под полом расположился выдвижной ящик для резиновых сапог и грязной спецодежды.

Несмотря на то что двигатель у VW Transporter T5 спереди, кузов нового Tristar тоже оказался неглубоким, но с секретом: в том месте, где у прародителя был мотор, у концепта еще один выдвижной ящик для планшетевого инструмента и запасного колеса. Интересно, что для удобства погрузки/разгрузки из двигателя на переднюю ось, а вал отбора мощности через электромеханическую муфту приводит заднюю. Понижающей передачи нет.

Дорожный просвет увеличили на 30 мм и теперь он достиг 212 мм. Плюс обули Tristar в высокопрофильную грязевую резину. Доминантой дизайна экстерьера стала граненая LED-светотехника, в сочетании с внедорожной резиной и обилием острых углов вполне мирный VW Transporter T5 обрел грозные черты настоящего «проходимца».

Фольксвагеновцы опубликовали даже технические характеристики своего пикапа. Мощность двухлитрового дизеля под-

няли до 203 л. с., крутящий момент — до 450 Нм. Максимальная скорость — 185 км/ч, разгон — 0–100 км/ч за 10 с.

Все это намекает на то, что машина не просто отвлеченная идея, а вполне готовый ходовой прототип и при известном интересе потенциальных клиентов вполне способна встать на конвейер.

Iveco Vision — визуальное воплощение идеи транспорта с нулевым выбросом из недалекого будущего. Шасси с агрегатами было показано еще в 2012 году, а теперь построили и кузов. В его специфических формах без труда угадывается дизайнерский эскиз серийного Iveco Daily, получившего в текущем году престижную награду «Европейский фургон-2015». Судя по огромным 22-дюймовым пенопластовым дискам и бутафорским колесам, это выставочный полноразмерный макет, хотя ничего революционного в его шасси нет. Это последовательный гибрид, экономичный моторчик внутреннего сгорания подзаряжает батарею, а колеса приводятся с помощью электродвигателей. Машина может некоторое время передвигаться и на чисто электрической тяге, используя энергию аккумулятора. Никаких данных не сообщается, но по предположению разработчиков, в городе машина должна ездить только на электричестве, а на шоссе будет включаться ДВС — таким образом они надеются свести выбросы в городской черте до нуля, а за городом снизить на 25% и на четверть уменьшить расход топлива.



В специфических формах Iveco Vision угадывается дизайнерский эскиз серийного Iveco Daily



VW Transporter T2 Tristar интересен с точки зрения рационального использования пространства

Новый кузов гораздо интереснее. Здесь всего две двери, боковая и задняя. Через боковую, как в междугородных автобусах, водитель попадает на свое рабочее место. Оно весьма неординарно. Водительское сиденье крепится к задней стенке и снабжено собственным амортизатором (на выставочном экземпляре он был от подвески горного велосипеда), вместо руля — штурвал (прямая отсылка к дизайнерским идеям 50-х годов прошлого века), лопасти подрулевых переключателей и электронная приборная панель плюс многоцелевой съемный планшет, без которого не обойтись в современном концепт-ване.

Вид с рабочего места открывается фантастический: ажурные передние стойки практически незаметны с места водителя, за обзор назад отвечает камера заднего вида, изображение с которой проецируется на панорамном экране в верхней части лобового стекла. Немного смущает гладкий пластик, из которого это все сделано, но он вряд ли доберется до серийных машин.

Но и это еще не все! Самое интересное — система погрузки. При загрузке через заднюю дверь система датчиков определяет габариты, вес и характер груза и в зависимости от этого и от логистики перевозок указывает место его оптимального размещения. Вот это действительно полезная функция, и она реально сможет помочь перевозчикам, когда доберется до конвейера.

Компания Nissan — мировой лидер по внедрению электромобилей и не собира-

ется уступать в этом амплуа никому. Новый концепт, показанный на IAA-2014, — это электрическая пассажирская версия развозного фургона Nissan с оригинальным названием e-NV200. Максимальная скорость — 120 км/ч, заявленный запас хода — 170 км. В реальности все, разумеется, прозаичнее. Да, у машины неплохие ходовые качества, а электрическая версия оказалась даже легче бензиновой на 70 кг. Но реальный запас хода — около 100 км. Сейчас машины собираются в Испании на ниссановском заводе под Барселоной, и их пытаются продвигать как городские развозные фургончики, а с появлением пассажирской версии — и как такси. Этому способствует и невысокая цена. Фургон в Испании можно купить за €13 665 плюс ежемесячно от €73 за аренду батареи в зависимости от пробега или €18 550 однократно. Это дешевле, чем у конкурентов, но вот устроит ли таксистов такой запас хода?

Победному ходу электромобилей по планете мешает скромный запас хода, и все с надеждой смотрят на Китай, самого массового производителя аккумуляторов, и ждут технологического прорыва в этой области.

Как вы уже заметили, все концепты, показанные в Ганновере (кроме предсерийного Nissan e-NV200), в той или иной степени проповедают идеи ретрофутуризма. Что это? Кризис жанра или воспоминания о будущем?

Максим Сергеев

прямая речь

Как вам в нынешней ситуации работаетесь?

Владимир Добровольский, заместитель генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК):

— В текущем году бизнес ГТЛК развивается в основном в тренде российского лизинга. Мы прогнозировали такую ситуацию и готовы к ней. Дело не в уменьшении заявок от желающих взять технику в лизинг. Проблема в ухудшении качества клиентов и рисках роста дебиторской задолженности от подобных сделок, которые мы не готовы на себя брать. ГТЛК всегда тщательно подходила к оценке рисков, но сегодня проверка сделок, клиен-

тов вышла на первое место. Мы вынуждены оценивать компании и с той точки зрения, как повлияли на их бизнес санкции Запада, текущая экономическая ситуация. Если говорить о влиянии санкций на отечественный рынок лизинга, то пока оно не очень заметно. В то же время санкции создали неопределенность на рынке. Западные поставщики не могут до конца определиться, какую продукцию они могут поставлять в Россию, а какую — уже нет. Нет понимания того, что будет даже в краткосрочной перспективе. В настоящее время рынок просто пытается адаптироваться к новым реалиям.

Михаил Семенихин, глава марки «Volkswagen Коммерческие автомобили»: — Ни для кого не новость, что в последнее время наблюдается падение автомобильного рынка, а рынок коммерческих автомобилей реагирует на любые изменения в экономике раньше и резче легковых.

Еще в 2012 году рынок не показал никакого роста — это был первый сигнал о том,

что не все здорово. В 2013-м, когда легкая стагнация на рынке легковых автомобилей только намечалась, рынок коммерческих авто упал на 9%, а в 2014-м уже на 16%. Для нас это было вполне прогнозируемое развитие событий. В конечном счете важно не то, что происходит на рынке, важнее, как ты к этому готов. Мы готовы.

На сегодняшний день на российском рынке марка «Volkswagen Коммерческие автомобили» с учетом всех автомобилей, которые мы поставляем, включая пикапы и премиальные минивэны, уже не первый год занимает первое место среди иностранных производителей коммерческих автомобилей. Среди всех марок мы занимаем третье место — опережают нас только отечественные производители. И в этом большую роль играет ценовой фактор.

Наши автомобили высокотехнологичны, у нас самый богатый в сегменте модельный ряд и его неисчислимое количество модификаций — именно в этом наше конкурентное преимущество. Сейчас повсеместно

стоит вопрос о влиянии санкций на продажи. Мы уверены, что клиенты, будь то государственная организация или частное лицо, и дальше будут выбирать нас: мы предлагаем готовые решения, среди которых каждый сможет найти продукт, соответствующий именно его потребностям, включая специальные версии. Наши клиенты умеют считать деньги и ценят нас за разумную стоимость владения, которая в долгосрочной перспективе приносит им ощутимую выгоду. А также за специальные поддерживающие кредитные, лизинговые и страховые программы, которые мы разрабатываем совместно с Volkswagen Finance, поэтому санкций мы не боимся.

В нынешнем году у нас не было новинок, зато в следующем будет сразу две, что, безусловно, усилит наши позиции: новое поколение модели Caddy, а также смена модельный группы T5 — ей на смену приходит новая T6. Уже сейчас мы налаживаем все процессы на производстве в Ганновере, и наша основная задача на ближайшие два года —

это расширение полноценной представленности нового модельного ряда группы T6 в Российской Федерации.

Сорен Хезе, вице-президент «Мерседес-Бенц РУС»:

— В прошлом малотоннажные автомобили были исключительно рабочими лошадками. Но времена меняются. И малотоннажники сегодня стали синонимом надежных, безопасных и экономичных транспортных средств. В наше время перед автопроизводителями встает непростая задача — создание малотоннажного автомобиля с большим количеством опций для индивидуальных нужд бизнеса и облегчения работы водителей. Современный водитель сосредоточен на своей работе, и многочисленные системы помощи способствуют этому. Для владельцев бизнеса, с другой стороны, всегда есть выбор в ценовом диапазоне и грузоподъемности.

С выходом каждого нового малотоннажного автомобиля Mercedes-Benz привносит в сегмент технологические инновации. На вы-

ставке IAA в Ганновере мы представим новый Vito — автомобиль с высокой грузоподъемностью, низкой стоимостью владения и исключительной безопасностью. Вместе с не менее технологичным Sprinter это наиболее инновационные малотоннажники в своих сегментах. С грузоподъемностью до 1369 кг он лидер в своем классе. Это также первый автомобиль сегмента, доступный с тремя вариантами привода — задним, полным, а теперь и передним. Последний сделал новый Vito очень легким и даже при незначительной загрузке автомобиль демонстрирует неоспоримое преимущество в тяговом усилии. Его стоимость также несомненный повод для гордости. Будь то коробка передач, оптимизированный на трение задний мост, электромеханическое рулевое управление или вспомогательные агрегаты — инженеры Mercedes-Benz возвели новый Vito до уровня высочайшей экономичности. С новыми системами помощи водителю этот автомобиль устанавливает новые более высокие стандарты в сегменте среднеразмерных малотоннажных автомобилей.



Время набирать обороты. Специальное предложение по лизингу

Специальные
условия
по лизингу:
аванс от 5%

ООО «МАН Файненшиал Сервисес» предлагает специальные условия по лизингу до 31 декабря 2014 года на все самосвалы MAN TGS WW с колёсной формулой 6x4 и 8x4, а также на тягачи MAN TGX и MAN TGS WW 4x2 и 6x4:

- аванс от 5%,
- удорожание от 4,3 %,
- принятие решения за один рабочий день.*

Единая телефонная линия MAN
8 800 250 55 22

MAN | Finance

www.mantruckandbus.ru



реклама * Сроки и количество участвующих в акции автомобилей ограничено. Специальные условия по лизингу от ООО «МАН Файненшиал Сервисес». Сроки принятия решения зависят от выбранной спецификации и наличия автомобиля на складе. Ставка удорожания зависит от размера аванса и программы лизинговых платежей. Уточняйте информацию у ближайших к вам дилеров и специалистов ООО «МАН Файненшиал Сервисес».

коммерческий транспорт

Узкая специализация

Новое поколение строительной линейки Volvo FMX — это не только новые машины, но и новый подход к их продвижению. Концерн Volvo делает ставку на специализированные версии, предназначенные для выполнения конкретных задач.

— тест-драйв —

Концерн Volvo Trucks второй год организует и старается отнять корону лидера производства грузовиков у своих конкурентов. Ставка была сделана на полное обновление модельного ряда.

Новое поколение Volvo FMX — это скорее рестайлинг. Здесь есть все приметы машин прежнего поколения: усиленная рама, трехсекционный металлический бампер, мощная защита узлов и агрегатов, усиленные буксирные проушины и «внедорожный» угол въезда — 25°. Единственное отличие, по которому можно определить машины нового поколения, — это светотехника в стиле флагманского Volvo FH со светодиодными ходовыми огнями. Плюс обновленная решетка радиатора и фирменный знак, переживший под лобовое стекло... В отличие от магистральной линейки, у Volvo FMX каркас кабины остался прежним. Однако интерьер полностью переработан и приведен в соответствие с новым корпоративным стилем. И в машинах строительной линейки есть все функции, доступные на магистральных тягачах концерна.

Экономическая ситуация в России преподносит сюрпризы постоянно, поэтому наши строители предпочитают покупать универсальную технику: ее проще в случае чего продать на вторичном рынке. Однако цивилизация понемногу проникает и на отечественный рынок дорожных и строительных работ. Связано это с тем, что предприниматели начинают тщательнее просчитывать эффективность инвестиций.

В этой ситуации концерн Volvo Trucks пошел навстречу своим клиентам и ввез в Россию несколько не совсем обычных грузовиков. Эти машины работают на реальных предприятиях в тестовом режиме, чтобы клиенты смогли оценить экономический эффект.

Наиболее интересные машины мы протестировали.

Наибольшее впечатление своим внешним видом производит самосвал Volvo FMX 10x4 с кузовом KН Kipper объемом 35 куб. м для ра-



боты в горнодобывающей отрасли. Такой огромный кузов объясняется областью применения — это углевоз. А вот песка туда войдет 63 тонны — понятно, что такого не выдержит ни одна конструкция, поэтому стандартные кузова для пятиосных машин ставят поменьше — 25–27 куб. м. Максимальная полная масса самосвала, на которую рассчитана конструкция, — 64 тонны! Конструктивная грузоподъемность — 44 тонны. Но реальная эксплуатационная масса ограничена нашим законодательством на уровне 50 тонн и максимальный вес перевозимого груза — около 30 тонн. В любом случае полтора кратный запас прочности — серьезная заявка на успех. Однако машина может использоваться и в составе самосвального автопоезда, и тогда общий вес вырастает до 100 тонн.

Забираясь в привычную кабину Volvo FMX, как-то не ожидаешь такого функционала: здесь все как на старших моделях Volvo FH. Руль

точно так же переполнен кнопками (я насчитал 17 штук) и функциями плюс рассып кнопок на панели приборов — без инструкции уже не разобраться, а на то, чтобы научиться всем этим пользоваться, да и просто привыкнуть к расположению тех или иных кнопок, уйдет не одна неделя. Хорошо, что основные функции переключались на новую модель почти без изменений. В частности, селектор автоматизированной трансмиссии так же крепится к водителскому креслу справа. Руль на месте, на правой подрулевой переключатель выведено управление ретардером. Запускаем двигатель, нажимаем клавишу стояночного тормоза и трогаемся. Кстати, стояночный тормоз автоматизирован и если вы забыли про него, то машина сама перестанет тормозить, как только вы нажмете на педаль газа.

Автомобиль оснащен 13-литровым двигателем D13A мощностью 500 л.с. (2,5 тыс. Нм), выполняющим

нормы выбросов «Евро-4» с помощью технологии SCR (впрыск синтетической мочевины AdBlue в выпускной тракт). Особенностью тягеловоза стала автоматическая гидромеханическая коробка передач Powertronic. Даже с полной нагрузкой машина уверенно трогается и разгоняется. Вопреки ожиданиям, управлять пятиосным автомобилем с колесной базой более 5 м (5100 мм) не сложнее, чем привычным четырехосником. Дело в том, что из пяти осей три управляемые: первая, вторая и пятая. Третья и четвертая оси являются ведущими.

Пятая ось установлена на гидроподвеске, которая обеспечивает не только возможность ее подъема, но также и функцию блокировки подвески при разгрузке, что улучшает стабильность самосвала.

Следующая машина, более привычный четырехосный самосвал с колесной формулой 8x4, — Volvo FMX с коническим кузовом Wielton



Новое поколение Volvo FMX: усиленная рама, трехсекционный металлический бампер, мощная защита узлов и агрегатов, усиленные буксирные проушины и «внедорожный» угол въезда — 25°

ней подвеске, способной выдерживать нагрузку в рекордные 26 тонн. Двигатель и трансмиссия здесь такие же, как на четырехосной модели.

Говорить о ценах на новые машины еще рано — они станут известны после тестовой эксплуатации и неизбежных изменений и доработок конструкции. А возможно, мы придем к европейской системе, когда заказчик будет сам определять тот набор функций, который нужен именно ему, и в зависимости от его пожеланий будет сформирована окончательная цена.

В общем, новое поколение Volvo FMX получилось весьма и весьма интересным. Особенно для наших условий эксплуатации. Недаром в России так ценятся шведские грузовики, а большинство эксплуатационников отзываются о Volvo FMX с нескрываемым уважением — самая крепкая машина.

Однако если говорить о тенденциях, то гораздо важнее, что наш рынок строительной техники идет по пути специализации и повышения эффективности, а концерн Volvo Trucks с новой стратегией продвижения окажется впереди конкурентов.

Макс Сергеев

Владельцы автомобилей весом свыше 12 тонн заплатят государству 69 млрд руб.

— административный ресурс —

На текущей неделе было подписано соглашение между Федеральным дорожным агентством и «РТ-Инвест Транспортные системы» (учредители — ГК «Ростех» и ООО «РТ-Инвест»). Концессионное соглашение предусматривает создание и эксплуатацию автоматизированной системы получения платы с грузового транспорта массой свыше 12 тонн. В результате реализации проекта прогнозируется прирост ВВП от 41 млрд руб. в 2016 году до 69 млрд руб. в 2025 году. При этом дополнительные поступления в Федеральный дорожный фонд составят до 50 млрд руб. в год.

Проект государственно-частного партнерства по созданию системы взимания платы с грузовых автомобилей массой свыше 12 тонн в счет

возмещения вреда федеральным трассам стартовал ровно год назад — в сентябре 2013-го.

Введение системы взимания платы за проезд по федеральным трассам автомобилей массой свыше 12 тонн — одна из задач Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. Проект предусматривает автоматизированный сбор, обработку, хранение и передачу данных о движении большегрузных транспортных средств в режиме реального времени. Срок реализации проекта предусмотрен также 13 лет. Действие системы рассчитано на 50 774 км автодорожной сети (федеральные трассы).

Сопоставимых аналогов системы с учетом современности и комплексности используемых технологий и масштаба нашей дорожной сети нет ни в одной стране мира. В основе СВП лежит принцип «пользователь платит»,

который уже несколько десятков лет используется в зарубежных странах. По статистике наносимый дороге ущерб от проезда одного грузового автомобиля, превышающего допустимые весовые нормативы, равняется проезду 90 тыс. легковых машин. Таким образом, платежи осуществля-

ются теми, кто больше всего разрушает дороги, зарабатывая на перевозках.

Тариф за движение 12-тонников предполагается в размере 3,7 руб. за 1 км. Деньги, полученные от владельцев транспортных средств, будут направляться в Федеральный дорожный фонд, который является ос-

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

Авторы проекта отмечают, что условия реализации концессионного соглашения нацелены на приоритет использования российских информационных разработок и комплектующих материалов, что обеспечит государственные интересы в области транспортной безопасности.

В настоящее время в соответствии с решением правительства Российской Федерации о реализации создания системы взимания платы (распоряжение правительства Российской Федерации от 29 августа №1662-р) Федеральное дорожное агентство и ООО «РТ-Инвест Транспортные системы» (дочерняя организация ГК «Ростех» и ООО «РТ-Инвест») завершили в 30-дневный срок переговоры и определили условия взаимодействия по созданию и эксплуатации системы взимания платы.

Согласно документу, базовый размер платы концедента в соответствии с распоряжением правительства Российской Федерации составит 10,6 млрд руб. в год. При этом окончательный размер платы будет известен после проведения концессионером в обязательном порядке независимого технологического и ценового аудита проекта по СВП.

новым инструментом финансирования ремонта и содержания дорог.

Концессионное соглашение между Росавтодором и ООО «РТ-Инвест Транспортные системы» заключено сроком на 13 лет. За данный период концессионер полностью обеспечит создание за свой счет и эксплуатацию системы взимания платы, в том числе автоматизированный сбор, обработку, хранение и передачу данных о движении грузовых транспортных средств массой свыше 12 тонн в режиме реального времени. Контроль за соблюдением законодательства бу-

дет осуществляться с помощью системы мобильного (курсирующие по федеральным дорогам специальные автомобили, не менее 100 шт.) и стационарного (рамные конструкции на федеральных дорогах, не менее 481 шт.) контроля. Система контроля будет фиксировать нарушения в автоматическом режиме с использованием средств фото- и видеофиксации. Данная система в соответствии с условиями концессионного соглашения и законодательством должна быть готова к 15 ноября 2015 года.

Федор Мельников

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ

Оплата за фактически пройденное расстояние. Безостановочное взимание платы (исключение человеческого фактора). Использование глобальных спутниковых навигационных систем ГЛОНАСС/GPS. Регулярный мониторинг движения автотранспортных средств и идентификация автомобилей, подпадающих под категорию плательщиков. Автоматическая фиксация нарушений правил оплаты.

Реклама

От сложных задач к простым решениям

ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО ВТБ Лизинг

коммерческий транспорт

Любимое дитя Цетше

Когда малотоннажник Mercedes-Benz Vito нового поколения впервые показали специализированной прессе, а случилось это месяца за полтора до его публичной премьеры на IAA в Ганновере, в Берлин, где проходило мероприятие, пожаловал сам Дитер Цетше, глава Daimler AG. Факт весьма необычный — не припомню другого такого случая за всю свою четвертьвековую практику в автомобильной журналистике, чтобы главный мерседесовский босс присутствовал на презентации коммерческой техники компании. Обычно дело ограничивалось руководителем грузового отделения.

— тест-драйв —

Почему вдруг такое внимание? Выяснилось, что первый человек в Daimler AG когда-то принимал непосредственное участие в разработке малотоннажника первого поколения и, как видно, явно неравнодушен к его дальнейшей судьбе. Кстати, тот первый Vito образца 1995 года в движение приводили передние колеса. У машин второго поколения, появившихся в 2003-м, привод был уже классическим, а нынешнее может похвастать сразу тремя типами привода — передним, задним и полным. Случай в этом сегменте LCV (полная масса 2,5–3,2 тонны) уникальный, впрочем, грузоподъемность до 1369 кг, равно как и обширный набор систем активной и пассивной безопасности, еще один аргумент в пользу занесения нового Vito в Книгу рекордов Гиннесса.

В состав семейства входят цельнометаллический фургон, грузопассажирский комби под именем Mixto и пассажирский микроавтобус Touger. Последний предлагается в трех комплектациях: Base, Pro и топовой Select. При этом у каждого вида, как и у предшественников, есть еще и подвиды, различающиеся длиной кузова: со стандартной колесной базой (4895 мм), со стандартной базой и увеличенным задним свесом (5140 мм) и с увеличенной базой и длинным задним свесом (5370 мм). Но в любом случае длина всех кузовов нового Vito на 140 мм больше, чем у предыдущей модели, за счет увеличенного переднего свеса. Разработчики уверяют, что его конструкция представляет меньшую опасность при столкновении с пешеходом. Соответственно, объем грузового отделения варьируется от 5,5 куб. м до 6,6 куб. м. А вот версий исходя из полной массы четыре — 2,5 тонны, 2,8 тонны, 3,05 тонны и 3,2 тонны. Последняя, с приводом на задние колеса, как раз и обладает рекордной в классе грузоподъемностью в 1369 кг. Ширина новинки — 1928 мм (без учета внешних зеркал), высота — 1910 мм (у микроавтобусов Touger Pro и Touger Select — 1890 мм). В заводском исполнении высокой крыши не предусмотрено вовсе, а посему у владельцев Vito не должно возникнуть проблем при заезде в легковые закрытые паркинги или автоматические мойки. Кстати говоря, разработчики умудрились сохранить высоту Vito с колесной формулой 4x4 такой же, как у моноприводных версий.

Что касается ходовой части, то подвеска у машин нового семейства сохра-



Грузоподъемность до 1369 кг, набор систем активной и пассивной безопасности — аргументы в пользу внесения нового Vito в Книгу рекордов Гиннесса

нилась полностью независимая, с дисковыми тормозами по кругу. Передняя типа «Макферсон», задняя многорычажная. Для пассажирских версий Touger предусмотрены более комфортные амортизаторы и мягкие пружины. А вот в линейке силовых агрегатов от шестичилиндровых дизельных и бензиновых моторов не осталось и следа. Отныне в арсенале Vito только два турбодизеля — и оба о четырех цилиндрах. Речь об OM 622 объемом 1,6 л в двух настройках по мощности — 88 л. с. (230 Nm) и 114 л. с. (270 Nm). Сей мотор, скомпонованный поперечно, может устанавливаться на все версии переднеприводного малотоннажника, кроме самой тяжелой (3,2 тонны). Хорошо известный, в том числе по легковым Mercedes, 2,15-литровый OM 651 предназначен для задне- и полноприводных Vito. У этого мотора три настройки — 136 л. с. (330 Nm), 163 л. с. (380 Nm) и 190 л. с. (440 Nm). К

слову, Vito 119 BlueTEC, оснащенный 190-сильным двигателем, разменивает «сотню» за 9 сек., а «максималка» у него 206 км/ч. И эта же версия OM 651, в отличие от остальных витовских двигателей («Евро-5+»), отвечает нормам «Евро-6» с использованием технологии SCR. Объем бачка для мочевины равен 11,5 л.

Турбированные «четверки» состыкованы с шестиступенчатыми механическими коробками передач. В качестве опции для моноприводных машин фигурирует семиступенчатый «автомат» 7G-Tronic Plus. Он же устанавливается на Vito 4x4 и самую мощную заднеприводную версию уже в базовой комплектации.

В стандартное оснащение фургона Vito входят подушки безопасности и система оповещения о непристегнутых ремнях для водителя и пассажира, а их общее число в микроавтобусах Touger может достигать восьми. Кроме того, в списке базового оснащения значатся система контроля уровня усталости водителя (Attention Assist), адаптивная ESP, включающая в себя многочисленные дополнительные функции, начиная от ABS и ASR и заканчивая защитой

от опрокидывания и Hill-Start Assist. Еще одна стандартная фишка Vito называется Crosswind Assist. Ее задача — подтормозить колеса со стороны резкого бокового порыва ветра и тем самым скомпенсировать вероятное смещение автомобиля за пределы своей полосы движения.

Сдается, что при таком наборе потребительских свойств и разумных ценах новое поколение Vito способно значительно укрепить свои рыночные позиции, тем паче что продвижением своего любимчика занимается сам Дитер Цетше, посувильший вывести его еще и на рынки Северной и Латинской Америки. Более того, господин Цетше уже обсуждал возможность организации его локальной сборки с президентом Аргентины Кристиной Фернандес де Киршнер, молса которой, кстати, тоже зовут Вито. Стало быть, помимо завода в испанской Витории, растиражировавшего Vito предыдущих поколений в более чем 1,2 млн экземпляров, его второй родиной может стать и Буэнос-Айрес, где у швабов также имеется свое предприятие.

Александр Солнцев

Корпоративный извозчик

— тест-драйв —

Вокруг царство миниторов. В серийной комплектации V-Class оснащается дисплеем с диагональю 17,8 см. Опционально предлагается выполненный полностью из стекла дисплей диагональю 21,3 см. В качестве топового оборудования — полностью интегрированная мультимедийная система COMAND Online с навигационным жестким диском 80 Гб, DVD-проигрывателем, доступом в интернет и дополнительными функциями.

Под капотом один и тот же мерседесовский четырехцилиндровый турбодизель объемом 2,2 л. В данный момент на рынке представлены три модификации, различающиеся по мощности: 136, 163, 190 л. с. Механическая коробка может агрегатироваться только с самым слабым вариантом, остальным положен полноценный семиступенчатый автомат с гидротрансформатором и возможностью ручного переключения передач лепестками на руле.

Запускаем двигатель — раслишать его можно с трудом.



МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Нажимаем на акселератор, ручной тормоз сбрасывается автоматически, и мы плавно и легко вливаемся в городской поток. Протестированная нами 190-сильная версия великолепно сочетается с автоматом. Возможность выбора из трех

режимов (экономичный, нормальный, спортивный) на машинах такого класса кажется излишней. В спортивном режиме двигатель зависает на более высоких оборотах, а реакция на газ становится острее — но это ли нужно VIP-клиентам?

Динамики вполне хватает даже в экономичном режиме.

На закрытом участке трассы новый V-Class легко разогнался до 170 км/ч, причем скорость, как и положено Mercedes, абсолютно не влияет на комфорт пассажиров. Машина разгоня-

ется мощно, но плавно, а подвеска великолепно отрабатывает рельеф, не транслируя информацию о неровностях в салон.

Как и положено легковому Mercedes, V-Class оснащен полным набором электронных помощников, включая активный круиз-контроль, систему слежения за разметкой, круговой обзор видеокamer и автопарковщик... Все это здорово и сильно помогает на тесных парковках... неумелому водителю. Но в России попасть за руль автомобиля такого класса у водителя с минимальным стажем близки к нулю. А опытный водитель легко обойдется и без этих помощников.

Резюме ожидаемое. Это 100% Mercedes: статусно, роскошно, качественно и очень дорого. Но говоря, что имидж компании гораздо дороже. Поэтому, если есть необходимость и позволяют средства, настойчиво рекомендуем новый Mercedes V-Class.

А в том, что его будут покупать, никаких сомнений быть не может. Уже покупают — и весьма активно.

Максим Сергеев

Укрепление азиатских брендов

— тенденция —

Рынок коммерческого транспорта России в прошлом году показал падение практически во всех сегментах. Основные причины: нестабильная макроэкономическая ситуация в стране и в мире, ряд законов, дестимулирующих развитие транспортной отрасли, отсутствие необходимых мер поддержки со стороны государства. Одна из ярких тенденций — активность азиатских производителей, которые, несмотря на прогнозируемое снижение российского рынка коммерческого автотранспорта к концу 2014 года на 17–20%, видят в нем большой потенциал. Стремясь укрепить свои позиции на развивающихся рынках, азиатские компании наращивают производство и теснят традиционную «европейскую семерку».

По данным отчетов производителей, за семь месяцев 2014 года российский рынок грузового транспорта просел на 19%. Наибольшие потери понес сегмент коммерческого транспорта полной массой от 8 до 16 тонн (–21% по сравнению с предыдущим годом). Однако не все автопроизводители показывают отрицательную динамику. Те, кто смог приспособиться к кризисным временам, наладить сервисное обслуживание, бесперебойную поставку необходимых запасных частей, скорректировать маркетинговую стратегию, показывают рост на стагнирующем рынке (японская HINO Motors Ltd входит в число таких компаний).

Чтобы поддержать темпы роста продаж, многие европейские производители стремятся локализовать производство в России. В 2013 году им удалось реализовать примерно 40 000 единиц в противовес азиатским поставщикам, которые достигли отметки в 18 357 единиц. Более ранняя статистика регистрации коммерческой техники наглядно подтверждает, что азиатские компании не сбавляют темп: за 2011 год «европейцы» отгрузили почти 30 тыс. автомобилей, «азиаты» — чуть меньше 20 тыс. В 2012 году разрыв сохранился примерно такой же — около 10 тыс. автомобилей.

Если проанализировать структуру рынка применительно к азиатским странам, то доля их варьируется из года в год. За 2013-й из общего объема в 18 375 единиц техники на долю китайских автопроизводителей пришлось 39%, второе место принадлежит корейским брендам с долей 34%, 25% — японским.

В 2014 году ситуация изменилась. За семь месяцев на первое место вышли корейские производители с объемом 2911 единиц и долей 34%. Чуть позади — японские бренды с 2846 единицами и 33%. Китайцы оказались последними, сократив свои продажи почти на 50% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Данная тенденция иллюстрирует подходы каждого автопроизводителя, стратегию компаний на российском и других рынках.

Стратегия китайцев ясна — наполнить наш рынок дешевым товаром. В краткосрочной и среднесрочной перспективе это принесло дивиденды, но в отдаленном будущем такой подход утратит смысл, так как с годами клиент учитывает такие факторы, как расположение дилерских центров, организация сервисного процесса, текущие затраты на ремонт, простота и удобство конструкции, гарантийное обслуживание, стоимость при перепродаже. Во всем вышеперечисленном китайские производители проигрывают не только японским автомобилям, но и корейским. Это подтверждает и изменившаяся статистика продаж.

Японские автопроизводители в соответствии с японской системой менеджмента не стремятся к мгновенным прибылям. Они стараются делать упор на качество своих продуктов, на улучшение сервисного обслуживания, на повышение квалификации своих сотрудников, на четкий и долгосрочный анализ продуктовой, сбытовой и маркетинговой политики. И как показывает история компании Toyota, это эффективный подход. Мы уверены, что HINO тоже идет по этому пути, и ежегодный прирост объемов продаж нашего бренда подтверждает целесообразность и универсальность японской стратегии.

В последнее время клиент стал более разборчивым и старается, чтобы покупка техники принесла наибольший эффект, поэтому отказывается от приверженности одному бренду. Некоторые клиенты пересаживаются с европейской на японскую технику, чтобы сравнить в работе разные бренды. Но стоит отметить, что внутри азиатского сегмента имеется достаточно высокая внутренняя конкуренция.

Если обратиться к статистике, то количество зарегистрированных автомобилей китайского производства в России в 2012 году составило 12 454 единицы. По состоянию на конец 2013 года количество зарегистрированных автомобилей из Китая — 7010 единиц. По последним данным, за семь месяцев 2014 года китайские производители отгрузили менее 300 единиц техники, при этом львиную долю в продажах коммерческих автомобилей занимают такие китайские бренды, как Shaanxi, Howo, Foton. Общая доля китайских автомобилей на российском рынке — 6,8%. Причины, на наш взгляд, очевидны. Во-первых, соотношение «цена-качество»: стоимость китайских грузовиков много ниже, чем европейских и японских. Во-вторых, использование передовых технологий: узлы и детали копируются с известных европейских и японских моделей ранних модификаций. Например, Грузовые Автомобили Shaanxi разработаны в Китае с использованием технологий MAN, самосвалы North Benz (Beifang Benchi) — по технологии Mercedes. И, наконец, обслуживание. Что касается дальнейших перспектив грузовиков китайского производства, то мы, опираясь на статистику, предполагаем, что доля китайских автомобилей на российском рынке будет уменьшаться год от года. Это обусловлено прежде всего тем, что в настоящее время при покупке нового коммерческого автомобиля все чаще на первое место выходит качество, надежность, технологичность, а не низкая цена. Если же китайским производителям удастся разработать более качественные автомобили, то и стоит они будут примерно так же, как их европейские, корейские и японские аналоги.

В дальнейшем мы ожидаем развития малотоннажных и среднетоннажных перевозок и, соответственно, увеличения доли легкого коммерческого и среднетоннажного транспорта. В этом сегменте серьезную конкуренцию японской HINO могут составить корейские производители.

Дальнейшие перспективы освоения российского рынка и увеличения нашей доли кроются в локализации производства. Многие европейские производители уже открыли заводы по производству своих грузовиков на территории России. Некоторые японские бренды наладили выпуск своей продукции на российских мощностях. У нас есть планы по налаживанию локального производства, после того как продажи продукции компании на российском рынке достигнут 5 тыс. экземпляров в год. На этот объем мы рассчитываем выйти к 2017 году. Мировые продажи грузовиков HINO составляют около 140 тыс. машин в год и постоянно увеличиваются.

В России есть перспектива организовать собственную производственную площадку или совместное предприятие с какой-либо российской компанией. Тщательно проанализировав все варианты, мы обязательно примем решение, по какому из этих двух путей будет развиваться наша компания, после того как достигнем заявленных объемов продаж автомобилей.

Юрий Зорин, исполнительный директор «Хино Моторс Сэйлс»



ВЕДЬ НЕ ВЕДУТ

коммерческий транспорт

Итальянское золото

Словосочетание Fiat Ducato вызывает устойчивые ассоциации с Италией и пиратским золотом Средневековья. Но сути это не меняет: Ducato остается одним из самых популярных фургонов и микроавтобусов в Европе, зарабатывая для своих владельцев пусть не пиратское, но вполне реальное золото.

— тест-драйв —

Ситуация с Fiat Ducato в России сложилась довольно интересная. В 2007 году на сборочном предприятии в Елабуге началась сборка Fiat Ducato второго поколения из турецких машинокомплектов. Потом развод с компанией Sollers. Тишина. И в 2012 году в Россию привезли третье поколение уже из Италии. Сегодня, спустя всего два года, снова всемирная премьера Fiat Ducato/Citroen Jumper/Peugeot Boxer. Машины отличаются только фирменными эмблемами и двигателями (у французов — свои), все остальное одинаковое, да и собираются все три модели на одном предприятии в Италии. Правда, ходят упорные слухи, что развод Fiat Professional и PSA Peugeot/Citroen не за горами, но пока все благополучно и все три компании празднуют появление на рынке нового поколения своего LCV.

Итальянцы называют линейку Fiat Ducato абсолютно новой моделью, но на самом деле это глубокий рестайлинг. Самая дорогая составляющая в производстве кузовные штампы остались без изменений. Правда, были дополнительно усилены ключевые точки кузова и проемы дверей, а также усовершенствованы петли, ролики для сдвижных дверей, ограничители и дверные уплотнители... Весь комплекс мер, по заверениям разработчиков, позволил повысить прочность кузова на 50%. И теперь фургон достиг рекордной грузоподъемности для автомобилей с одноосной ошиновкой — 1,9 тонны. А максимальная полная масса теперь составляет — 4 тонны.

Главное отличие от предыдущего поколения — полностью переработанный фасад. От былого добротельного образа не осталось и следа — новый Ducato холодно прищурился футуристичной передней светотехникой, задранный настолько вы-

соко, что она остается практически чистой даже в самую сысную погоду. Еще одна фамильная черта итало-французского трио — эффектные огромные зеркала на двух ножках. Смотрятся очень стильно, 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.

Основное отличие от французов — свой турбодизель Multijet II объемом 2,3 л, мощностью 130 л. с. и с максимальным крутящим моментом 320 Нм, работающий в паре с шестиступенчатой коробкой передач. Для европейцев линейка двигателей гораздо длиннее, да и роботизированные коробки с двумя сцеплениями (аналог DSG) доступны. Но в ЗАО «Крайслер РУС», занимающемся продажами в России, решили не рисковать и ограничиться тем набором, который гарантированно найдется своего покупателя.

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 раскрыть, на 90–180°, а опционально — на 270°. Боковая сдвижная дверь по правому борту во всю высоту фургона, шириной 1250 мм. Из «вкусностей» — кре-



Из несомненных преимуществ модели — прямоугольный в сечении кузов

пежные петли в полу и бортах плюс система вентиляции. Опционально можно заказать дополнительный обогреватель кузова.

Грузовое пространство отделено от водительско-пассажирского съемной металлической панелью.

Открывая водительскую дверь, взгляд упирается в рукоятку ручного тормоза, встречающего вас 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 — это 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 прое-

ехать со второй передачи и плавно разогнаться без сюрпризов. Несмотря на нескромные 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 полном соответствии с последними тенденциями Ducato обзавелся целым набором электронных помощников. Электронная система курсовой устойчивости (ESC) с функцией предотвращения опрокидывания, адаптивная система определения нагрузки и центра тяжести (LAC) и система помощи при трогании на подъеме (Hill Holder) входят в базовую комплектацию. А такие системы помощи водителю, как система контроля тяги Traction+ с функцией помощи при движении под уклон (Hill Descent Control) и система предупреждения о съезде с полосы движения с функцией распозна-

вания дорожных знаков, в длинном перечне опционного оборудования. В условиях мертвых московских пробок машина не чувствуете чужеродной, динамику можно назвать достаточной, чтобы не вываливаться из плотного графика. 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, как 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 сунуться. Цены на фургоны Ducato начинаются с отметки 1 035 000 руб., стоимость модификации шасси — от 1 049 000 руб., на пассажирскую версию Combi — от 1 275 000 руб. На все новые автомобили Fiat Ducato действует расширенная гарантия производителя на механические узлы и электронные компоненты автомобиля — пять лет (предоставляемые ЗАО «Крайслер РУС» первые два года гарантии без ограничения пробега и три года защиты от механических и электрических поломок) — до достижения автомобилем пробега 150 тыс. км. Это лучшее предложение в классе легких коммерческих автомобилей, поставляемых в Российскую Федерацию. Помимо более длительной гарантии владельцы нового Ducato получают еще одно немаловажное преимущество — заметное снижение совокупной стоимости владения автомобилем, которое делает новый Ducato лидером среди конкурентов по этому показателю. Более того, это одно из самых привлекательных предложений на рынке. Так что итальянское предложение и правда золото.

Максим Сергеев

вашему бизнесу нужен огонёк

Четыре рекламных объявления единого формата в течение рабочей недели в четырех ведущих деловых изданиях: газете «Коммерсантъ» еженедельнике «Коммерсантъ Власть» еженедельнике «Коммерсантъ Деньги» и впервые — в журнале «Огонёк»! Читатели четырех изданий ИД «Коммерсантъ», которые гарантированно увидят вашу рекламу, — самая большая совокупная бизнес-аудитория на рынке деловой прессы России.

Пакет «Коммерсантъ Business+» — это максимальный охват вашей целевой аудитории за минимальные деньги. Пакет «Коммерсантъ Business+» включен в программу Galileo компании Gallup Media как отдельный рекламоноситель. Рекламные кампании для актуальных целевых групп в «Коммерсантъ Business+» планируются так же, как для отдельного издания

1 800 000 человек увидят то, что вам нужно!



Коммерсантъ Business+

По вопросам размещения обращайтесь в рекламную службу по телефонам: 8 (499) 943 9108 / 10 kommersant.ru

Меньше цифр, больше дела!

Самосвалы Actros 3341 K 6x4, 3341 AK 6x6, 3336 K 6x4 и автобетоносмеситель Actros 4141 B 8x4 — от 0% удорожания!



При удорожании от 0% у вас есть возможность приобрести автомобиль в лизинг без переплат. Узнайте о всех уникальных финансовых предложениях партнеров Mercedes-Benz Тракс Восток по телефону 8 (800) 444-04-45 (звонок по России бесплатный) и на сайте www.trucks.mercedes-benz.ru

*Грузовики, которым вы можете доверять. Реклама. Изображение может отличаться от указанной комплектации. Обращаем ваше внимание, что данное предложение, предоставляемое компанией ЗАО «Европлан», носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями ст. 437 (2) ГК РФ.



Mercedes-Benz Trucks you can trust

Мерседес-Бенц Тракс Восток 141407, МО, г. Химки, ул. Панфилова, д. 19, стр. 4
Тел.: 8 800 444-04-45 www.trucks.mercedes-benz.ru

коммерческий транспорт

Полезнее и дешевле

На выставке коммерческого транспорта IAA в Ганновере, главной выставке в сфере мобильности, транспорта и логистики, компания MAN представит широкий спектр самых современных грузовых автомобилей и автобусов. На выставочной площади почти 10 тыс. кв. м были представлены модели MAN Truck & Bus. Топливная экономичность — важное свойство новых моделей, которые MAN представит на IAA. Инновационные технологии уменьшают расход топлива грузовыми автомобилями и автобусами и обеспечивают, с одной стороны, снижение эксплуатационных расходов, а с другой — сокращение вредных выбросов.

— инновации —

В центре выставочного стенда компании стояла новейшая модель грузового автомобиля TGX D38, у которой в Ганновере премьера. Новый флагман дополнит семейство автомобилей MAN самыми мощными модификациями: 520, 560 и 640 л. с. Топ-модель оснащена уникальной трансмиссией с рядом новых функций повышения эффективности и предназначена для сложных транспортных операций. Сердцем трансмиссии стал новый рядный шестицилиндровый двигатель D38 рабочим объемом 15,2 л. Этот силовой агрегат уверенно развивает мощность и обеспечивает TGX D38 максимальное тяговое усилие в любых ситуациях, не стремясь при этом побить рекорд по количеству лошадиных сил: инженеры MAN большие беспокоились о надежности, эффективности и низких эксплуатационных расходах.

В том же духе сконструирован новый MAN TGXEfficientLine 2. В серийной комплектации он оснащен всеми технологиями для повышения эффективности: упреждающей функцией регулирования скорости движения EfficientCruise, функцией увеличения крутящего момента TorTorque и более производительным телематическим модулем MAN TeleMatics. TGXEfficientLine — самая успешная из выведенных на рынок моделей MAN с последовательной концепцией экономии топлива. С момента их появления на рынке в 2010 году выбор в пользу необыкновенно экономных моделей EfficientLine сделал уже более 27 тыс. клиентов.

Система EfficientCruise от MAN, устанавливаемая на все тяжелые грузовые автомобили и туристические автобусы, вносит важный вклад в сокращение выбросов CO2 в области коммерческого транспорта. Функция регулирования скорости движения на базе GPS рассчитывает предстоящие подъемы и спуски на основе сохраненных в памяти трехмерных карт и местонахождения машины. Она самостоятельно и с опережением регулирует скорость на подъемах и спусках, в результате чего ускорение автомобиля используется для экономии топлива. Благодаря этой системе полностью загруженный 40-тонный грузовик экономит до 6% топлива, не теряя времени в пути.

Вместе с другими технологиями повышения эффективности, такими как увеличение крутящего момента TorTorque или специальные функции коробки передач MAN TipMatic 2, в распоряжении клиентов множество возможностей для экономии топлива.



Система EfficientCruise от MAN, устанавливаемая на все тяжелые грузовые автомобили и туристические автобусы

Среди автобусов MAN тоже представит новое исполнение своей топ-модели — NEOPLANSkyliner. Его можно будет приобрести с июня 2015 года в исполнении по стандарту «Евро-6», и это будет модель с самым низким уровнем выбросовCO2 на одного пассажира в своем классе. Двухэтажный автобус с отмеченным наградой дизайном вмещает до 83 пассажиров. Представленный на выставке вариант оснащения адаптирован для людей с ограниченными возможностями и имеет два места для инвалидных колясок.

Здесь же можно увидеть недавнего лауреата звания «Автобус 2015 года» MAN Lion's City GLCNG. Этот городской автобус, работающий на природном газе, впечатлил жюри из журналистов международных профильных изданий своим особенно экологичным, мощным и при этом экономичным приводом. Автобус на природном газе не только экологичнее автобуса с дизельным приводом — на протяже-

нии своего жизненного цикла он на 15% дешевле в обслуживании и эксплуатации.

Наконец, MAN позволил посетителям выставки заглянуть в будущее коммерческого транспорта. Concept MAN TGX Hybrid — первый гибридный привод от MAN для дальних грузоперевозок. При этом главным приводом является дизельный двигатель, а дополнительная силовая установка с электродвигателем позволяет рекуперировать, аккумулировать и повторно использовать энергию торможения. Основная доля пройденных километров приходится на автомагистрали, поэтому именно здесь для всех коммерческих автомобилей с гибридным приводом заключен наибольший суммарный потенциал сокращения выбросов CO2. Поскольку электродвигатель используется только в помощь дизелю, получается компактная система, экономящая вес: компоненты гибридной части весят около 400 кг.

Для доставки грузов на небольшие расстояния, наоборот, выбирают другие альтернативные формы привода. По этой причине MAN расширяет свою программу производ-

ства автомобилей с газовыми двигателями: к пользующемуся спросом ассортименту городских автобусов на природном газе в 2016 году добавятся и грузовые автомобили с газовым приводом. На IAA-2014 MAN представит технологию газового двигателя для грузового автомобиля на базе шасси TGM с раздаточной коробкой. Эти машины можно использовать, например, в коммунальном хозяйстве, в службе доставки сетей розничной торговли или для доставки посылок. Машины обладают преимуществами, которые в полной мере проявляются именно в агломерациях: грузовые автомобили с газовым приводом не только значительно экологичнее, но и тише. Снижение внутреннего шума и шума при ускоренном движении у TGM с газовым приводом составляет до 3 дБ (А). Для человеческого слуха это означает, что автомобиль создает примерно вдвое меньше шума. Кроме того, здесь, как и в автобусах, налицо преимущества экономичности: расходы на топливо снижаются до 35%.

Основываясь на многолетнем изучении причин ДТП, компания MAN целенаправ-

ленно совершенствовала системы активной безопасности грузовых автомобилей и автобусов. В результате сегодня в серийной комплектации предлагаются системы, помогающие водителю в дорожных ситуациях, которые чаще всего приводят к авариям: система поддержания скорости по дистанции до впереди идущего автомобиля ACC, система автоматического торможения EBA и система контроля полосы движения LGS.

Кроме доступных в серийной комплектации систем исследовательские подразделения MAN представят на IAA системы, которые могут помочь водителям в других опасных дорожных ситуациях и в настоящее время являются предметом активных опытно-конструкторских работ. Они представляют собой дополнительный «электронный глаз» водителя, которому из кабины не видны определенные зоны вокруг автомобиля. Все системы являются концептуальными прототипами, демонстрирующими актуальное состояние научно-исследовательской работы MAN в области активной безопасности. При этом речь идет о системе помощи при смене полосы движения для многополосных дорог, системе помощи при правых поворотах в городе, а также о системе камер, которая в будущем может заменить множество разных наружных зеркал и полностью представить дорожную ситуацию на экране.

Не только в Европе, но и в Латинской Америке MAN считается одним из самых инновационных производителей коммерческих автомобилей. Это очевидно по представленному автомобилю VW Constellation 24.280, наиболее продаваемому грузовому автомобилю в Бразилии от подразделения MAN Latin America. В четырехосном исполнении он теперь может взять на борт на 6 тонн больше грузов. Шестиступенчатая автоматическая коробка передач делает его особенно экономичным. Какую роль сегодня в Южной Америке играет защита окружающей среды, видно по оснащению кабины: детали, прежде изготавливавшиеся из пластика (например, дверные ручки и коврики), теперь заменены деталями из экологически чистых материалов.

MAN Solutions — это комплекс услуг, обеспечивающих клиенту возможности для снижения расходов. Компания MAN покажет на выставке IAA многочисленные новинки в этой области. Одна из них — новая услуга ConnectedCoDriver от MAN ProfiDrive. Это удаленный тренинг на период от одной недели до трех месяцев, во время которого тренер практически сопровождает водителя в качестве виртуального штурмана.

Федор Мельников

Другой путь

— инновации —

Автопроизводители постоянно озабочены созданием новых инструментов для снижения расхода топлива. Это важно для практической эксплуатации, так как позволяет увеличить доходность бизнеса за счет снижения прямых расходов владельца техники. И, разумеется, снизить объем вредных выбросов автомобильных двигателей, включая углекислый газ, нормирование выбросов которого не за горами.

Для снижения расхода топлива используются различные инструменты, включая регулярное обучение водителей экономичному вождению. Существуют и конструктивные решения. Например, улучшение аэродинамики, использование шин с пониженным сопротивлением качению, применение вспомогательных агрегатов, которые работают в перенормном режиме отбора мощности. Например, гидросистилитель рулевого управления на современных коммерческих автомобилях отключается при прямолинейном движении, а его включение и эффективность зависит от скорости и угла поворота рулевого колеса.

Я познакомился с новой разработкой концерна Daimler AG функцией Predictive Powertrain Control (PPC) адаптивного круиз-контроля (ACC). По логике работы это не что иное, как дополнительная коррекция работы силового агрегата (двигатель + коробка передач) с учетом реального маршрута и в некоторой степени переменных параметров: загрузки автобуса, состояния дороги. Пока этой опцией оснащаются только туристические лайнеры Setra TopClass (TC 500), к концу года она появится на Mercedes-Benz Tavego. Цена на сегодня достаточно условна, но похоже, для Германии речь идет примерно о €900. При цене перечисленных автобусов от €380—400 тыс.с.».

Новая функция привычного ACC использует так называемую 3D-карту. Иными словами, это совокупность обычной GPS-карты автомобильных дорог (стандартная дорожная навигация) и топографической



карты местности, заранее заложенной в память бортового компьютера.

Включение и настройку PPC выполняет водитель, и это возможно сделать прямо во время движения. А так как она достаточно интуитивна, контроль за дорожной ситуацией не теряется. Но есть одна особенность. При использовании обычного круиз-контроля мы лишь задаем скорость движения. Адаптивный (ACC) предполагает еще и установку безопасной дистанции, при уменьшении которой электроника самостоятельно, даже без вмешательства водителя начинает использовать вспомогательные и рабочую тормозные системы. При активации PPC кроме этого задается еще и диапазон, в рамках которого автобус будет самостоятельно разогнаться или замедлиться с учетом профиля дороги и своих реальных параметров.

Поясню на примере. На российских автомагистралях ограничение скорости для междугородных и туристических автобусов составляет 90 км/ч. Мы задаем 88 км/ч. Почему на 2 км/ч меньше? Это условная цифра, так называемое корпоративное ограничение скорости, которое может быть установлено владельцем техники, и по опыту для больших парков оно может дать заметную экономию топлива, причем в 99,5% случаев на соблюдение графика движения оно не влияет. Далее задаем диапазон. Верхний предел, понятно, равен законодательному ограничению

88 + 2 = 90 км/ч. Впрочем, «корпоративное ограничение» может быть жестче, а посему система позволяет задать верхний предел +2...15 км/ч. Также задается и нижний предел, который от наших 88 км/ч может отличаться на 0—10 км/ч в сторону уменьшения. Закономерный вопрос: почему допустим такой широкий диапазон — фактически 25 км/ч? Поясню. Разумеется, он выбирается индивидуально в ходе рейса, зависит от профиля дороги и фактического состояния автобуса, но чем диапазон шире, тем проще обеспечить оптимальный, наиболее экономичный режим работы силового агрегата.

Как это работает? Представим себе автобус, который движется со скоростью 88 км/ч. Навигация определяет его местоположение, топографическая карта оценивает профиль дороги. Впереди подъем. Перед ним автобус начинает самостоятельно разогнаться до максимальной скоро-



сти в рамках заданного диапазона. Задача простая — максимально использовать инерцию при движении на подъеме. Далее, понятно, машина начинает замедляться. Но подача топлива увеличивается не сразу (чтобы удержать 88 км/ч), а постепенно, чтобы лишь замедлить уменьшение скорости. Хитрость здесь в том, что, варьируя режим работы двигателя и передачи в коробке, электроника пытается обеспечить минимальное увеличение расхода топлива. И только по достижении нижнего заданного предела силовой агрегат переходит в режим, исключающий дальнейшее уменьшение скорости. Перед вершиной подача топлива может быть выключена полностью и, более того, для уменьшения сопротивления качению даже автоматически включена нейтраль в коробке передач (режим EcoRoll в применяемой коробке передач). Система «знает» параметры предстоящего спуска

и старается выбрать такой режим движения, чтобы набрать скорость на нем фактически по инерции, но достигнуть 90 км/ч как можно ниже, в идеале — перед самым выходом на равнинный участок. В том числе и для того, чтобы на спуске не использовать любые тормозные системы: как известно, любое торможение — это топливо, потраченное на разогрев деталей тормозных механизмов (критические ситуации, разумеется, исключаем, хотя вообще-то они чаще всего возникают из-за непредусмотрительности водителя).

В целом PPC наиболее эффективна и использует различную стратегию оптимизации работы силового агрегата в пяти базовых случаях: движение на крутом подъеме, движение на крутом спуске, короткая долина между спуском и подъемом, пологий холм, выезд на равнину.

Судя по опытной эксплуатации в Германии, большая часть территории которой равнинная, средняя экономия топлива составляет 4%. При пробеге 100 тыс. км в год, среднем расходе 30 л/100 км и цене дизтоплива 32 руб./л это 38,4 тыс. руб. за год на «нашем берегу реки». И это только на один автобус и за один год! Впрочем, так как наше обучение сопровождалось практическими поездками, у меня получилась другая цифра. Но по порядку.

Автобус. Setra S 516 HDH, 6x2, длина 13 325 мм, двигатель OM 471,

476 л. с., «Евро-6», АМКП GO 250—8 PowerShift, главная передача 1:3.583, масса машины с учетом балласта 21 500 кг (водитель и три пассажира).

Маршрут. Старт: Maxi-Autohof Kirchheim (около 70 км от Майнца), далее Bundesstraße E50, примерно через 30 км разворот у съезда 16b Kaiserslautern-Ost и возврат в исходную точку. Переменная облачность, +10—12°С, ветер боковой, 3 м/с. На трассе ограничение скорости для автобусов такого класса — 100 км/ч, профиль дороги переменный, в основном три полосы в одном направлении, движение рабочее: хватало автопоездов, а также обгоняющих автомобилей.

Водитель: общий стаж с ноября 1984 года, по категории D — с мая 2009 года. На ТС 500 это было, уж, лишь вторая поездка.

Маршрут проходилась дважды: только ACC и ACC + PPC. Из наблюдений. Может быть, это мое оценочное суждение, однако с активированным PPC мы не просто комфортно едем, но и при обгонах иногда просто подавляем в соответствующих местах обгоняемых, и маневр чаще всего удается совершить без увеличения подачи топлива (здесь даже стрелка тахометра нам в помощь). И более того, почему-то мне показалось, что время обгонов явно сократилось. Единственный очевидный минус: к сожалению, Predictive Powertrain Control картинки в зеркалах заднего обзора пока не видит...

И в завершение таблица на основании тестового протокола. Экономия топлива 7,8% для первого раза, думается, совсем неплохо. Не считите за рекламу, но могу констатировать, что быстро разобраться в новой системе помощи водителю и достичь подобного результата помог пройденный в ноябре 2012 года курс подготовки водителей F 17 201 EcoTraining по программе OMNIplus (сервисного подразделения Daimler AG), так как вообще-то мы ехали точно «по учебнику». Курс, кстати, предлагается в России, и именно здесь я его проходил.

Алексей Самойлов, обозреватель журнала «Комтранс»

коммерческий транспорт

Каждый третий

Рост рынка лизинга всегда является показателем модернизации экономики. Однако следует признать, что в экономике России уровень инвестиций в основной капитал недостаточный как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов. Несмотря на высокую потребность в обновлении основных средств, в настоящее время лизинг занимает в ВВП РФ скромные 2%. Тем не менее в отдельных отраслях лизинговое финансирование является популярным способом обновления основных фондов. Так, через лизинг традиционно совершается более трети сделок.



— лизинг —

В 2014 году к структурному экономическому кризису добавилась также кризис геополитический, что повысило уровень неопределенности российской экономики.

Результатом геополитического кризиса стал дефицит финансирования у российских банков, что выражается в сокращении сроков и росте стоимости кредитов. С февраля ставки в среднем выросли на 2–3 п.п., а сроки кредитования сократились до полугода-двух лет. Как следствие, для компаний существенно осложнилось возможность обновления основных средств, рефинансирования существующих заимствований и оборотных средств. Для малого и среднего бизнеса в нынешней ситуации практически полностью закрыт доступ к кредитным ресурсам, так как банки неохотно идут на финансирование небольших компаний. Поэтому многие из них обращают все больше внимания на лизинг как более простой и доступный инструмент обновления основных фондов, в первую очередь транспортных средств.

Негативная внешняя среда отрицательно сказывается на объемах продаж новых транспортных средств. Согласно российской практике, обновление автопарка происходит примерно каждые три-пять лет, поэтому многие прогнозировали, что клиенты начнут обновлять парк, приобретенный в 2010–2011 годах. Ограниченность доступа к финансированию, падение курса рубля и нестабильность экономической ситуации в целом заставили многие компании скорректировать свои инвестиционные планы. Так, оптовые продажи грузовиков, включая легкие грузовики, в январе–июле 2014 года упали на 18,6% в годовом исчислении, до 123,9 тыс. ед. Спад продаж зафиксирован во всех сегментах рынка. Отгрузки отечественных грузовых автомобилей сократились на 17,9%, до 57,0 тыс. ед., а их рыночная доля увеличилась с 45,6% до 46,0%. Продажи «российских иномарок» уменьшились на 32,5%, до 10,1 тыс. ед., при уменьшении их рыночной доли с 9,8% до 8,2%. Совокупная доля произведенных в России грузовиков (отечественных и иномарок) уменьшилась с 55,4% до 54,2% рынка. Импорт новых грузовиков уменьшился на 11,5%, до

55,6 тыс. ед., а его доля выросла с 41,3% до 44,9%. Продажи импортных поддержанных машин сократились в 4,2 раза, а их доля на рынке уменьшилась с 3,3% до 1,0%.

Можно предположить, что рынок аренды, так называемого оперативного лизинга, грузовых автомобилей также получит стимул для развития, так как горизонты планирования и возможности у компаний сократились и, вероятно, они перейдут к привлечению техники на короткий срок. Дополнительным стимулом развития данного сегмента рынка является большое количество техники, использовавшейся при реализации крупных государственных инфраструктурных проектов.

Несмотря на падение объемов продаж грузовых автомобилей и смещение спроса в сторону аренды, объемы продаж через лизинг пока остаются достаточно стабильными. Это связано с тем, что в период кризиса сокращаются прежде всего покупки за счет собственных средств. Если говорить о тенденциях в части продуктового предложения лизинговых компаний, то прежде всего надо отметить тренд по сокращению сроков финансирования и росту ставок для клиентов. Ведь лизинговые компании сегодня имеют доступ только к кредитам российских банков и вынуждены поднимать цену вслед за ними. Сроки лизинга здесь напрямую зависят от того, насколько умело лизинговая компания управляет ликвидностью и готова брать на себя риски несоответствия срочности активов и пассивов.

Еще одним вызовом для рынка лизинга в 2014–2015 годах станет ухудшение финансового состояния лизингополучателей и рост проблемных активов. В период кризиса рост среднего уровня просроченной задолженности в лизинге вынуждает многие лизинговые компании ужесточать требования к заемщикам. Сейчас уровень просроченной задолженности составляет около 3,5–4% в сегменте небольших сделок с тенденцией к увеличению. Данный фактор в дополнение к уже упомянутому ухудшению финансового состояния клиентов может оказать негативное влияние на развитие рынка лизинга. Можно говорить о том, что лизинг в целом является цикличной отраслью, соответственно, после лизингового бума 2011–2012 годов, когда рынок лизинга грузовых автомобилей показывал

рост до 100% в год, приходит время некоего охлаждения рынка. Этот период для лизинговых компаний является периодом повышенного внимания к качеству клиентов, оптимизации бизнес-процессов и совершенствованию риск-менеджмента.

Ухудшение финансового состояния потенциальных и действующих клиентов приводит к тому, что конкуренция между лизинговыми компаниями за новых клиентов на данном рынке становится все более жесткой. В тяжелой экономической ситуации многие лизинговые компании уделяют повышенное внимание оптимизации расходов, связанных с работой с клиентами, так как уровень отказов в связи с качеством потенциальных клиентов становится выше. Если при работе с крупными корпоративными клиентами изменения не столь значительные, то работа с малым и средним бизнесом претерпела очень существенные изменения. Поле для конкуренции также сместилось: если раньше акцент делался скорее на график лизинговых платежей и условия финансирования, то теперь основная борьба проходит на поле развития современных каналов и технологий продаж с целью обеспечения притока новых обращений клиентов с минимальными затратами.

Можно говорить, что в части каналов коммуникации с клиентами лизинговые компании во многом повторяют путь банков: информационный интернет-сайт и личный кабинет — это сегодня обязательные инструменты в общении с клиентом не только в банке, но и в розничных лизинговых компаниях. Развитие современных каналов коммуникации позволяет лизинговым компаниям лучше доносить до клиентов информацию о собственных преимуществах и возможностях дальнейшего сотрудничества, что увеличивает возможности повторных продаж.

Еще один источник позитивного опыта, применяемого российскими лизинговыми компаниями, — это европейская практика. Развитие информационных технологий, в том числе в виде веб-приложений, позволяет экзотичным лизинговым компаниям при банках реализовать систему продаж с использованием филиальной сети банка, осуществляя взаимодействие через информационную систему лизинговой компании. При этом лизинговый продукт

Для малого и среднего бизнеса в нынешней ситуации практически полностью закрыт доступ к кредитным ресурсам

органично дополнит линейку банковских продуктов для юридических лиц. Данный вид синергии весьма популярен в Европе.

Альтернативным путем продвижения лизинговых продуктов в сегменте грузовых автомобилей является установление долгосрочного партнерства с поставщиками грузовых автомобилей. Применяется несколько способов данной интеграции — от размещения менеджеров лизинговой компании в офисе поставщика до передачи функционала по «продажам» лизинга менеджерам поставщика.

Безусловно, реализуя ту или иную стратегию, лизинговые компании опираются в первую очередь на высокий уровень автоматизации типовых операций и применения инновационных технологий. Данное направление развивается бурными темпами. Развитие современных средств связи и передачи информации позволяет компаниям существенно оптимизировать свою деятельность и сокращать издержки, а также внедрять инновационные решения для анализа надежности и платежеспособности клиента. Основные требования к современным системам автоматизации — это простота масштабирования и возможность интегрирования с другими информационными системами, применяемыми компанией. Кроме того, говоря об информационных технологиях, нельзя не упомянуть распространение электронно-цифровой подписи, с помощью которой компании могут упростить этап подписания договоров.

Наращивание лизинговыми компаниями компетенций в области развития каналов продаж и оптимизации бизнес-процессов должны привести в сегодняшней непростой экономической ситуации к появлению новых лидеров отрасли с инновационными предложениями. Каждая лизинговая компания должна будет ответить на вопрос, за счет чего она может быть успешна в столь конкурентном сегменте рынка, как рынок лизинга грузовых автомобилей.

Дмитрий Зотов,
генеральный директор
лизинговой компании
«ТрансФин-М»

Альтернативная экономия

— экспертное мнение —

Многие давно занимаются поисками топлива, которое, с одной стороны, было бы эффективнее и дешевле бензина и дизеля, с другой — дружелюбнее к окружающей среде. В связи с этим развитие индустрии АГНКС приобретает все большую популярность. Согласно прогнозам Международного энергетического агентства, в средне- и долгосрочной перспективе ожидается рост мирового потребления природного газа в основном за счет внедрения новых газовых технологий в различных отраслях экономики.

Правительство РФ предполагает к 2020 году перевести на газомоторное топливо 50% общественного и дорожно-коммунального транспорта в городах-миллионниках. В мае 2013 года было подписано соответствующее постановление. Только некоторые регионы РФ могут похвастаться хорошими результатами в этом направлении. В мире 17 млн автомобилей на газе, в России лишь 86 тыс. Официальных АГНКС, где можно заправить автомобиль компримированным или сжиженным газом, около 250. По результатам 2013 года в России объем потребления КПГ в качестве мобильного топлива составил примерно 400 млн куб. м. К 2020 году прогнозируется увеличение потребление КПГ до 10,4 млрд куб. м в год.

Наиболее развитые с точки зрения индустрии ГБО регионы в России: Московская область, Ростовская область, Волгоградская область, Краснодарский край, Свердловская область, Республика Татарстан и Томская область.

Автопроизводителей, которые серийно занимаются выпуском автомобилей, работающих на газе, немного. АЗ ГАЗ производит две модели: «ГАЗель бизнес CNG» и «ГАЗель бизнес LPG», имеющие биотопливный двигатель.

Также КПГ заправляют в такую коммерческую технику, как КамАЗ-43118, КамАЗ-43114, КамАЗ-65115, КамАЗ-6520, КамАЗ-6516, КамАЗ-4308. Многие автобусы, производимые предприятиями НефАЗ, ПАЗ, ЛАЗ и КАВЗ, имеют оборудование для эксплуатации этой техники на газе.

HINO стала первой компанией, начавшей массовое производство автобусов с гибридным двигателем, а затем и грузовиков, которые получили положительные отзывы во всем мире. Наибольшей популярностью грузовые автомобили HINO на газе пользуются в Таиланде, Японии, Малайзии, Вьетнаме. Например, в Таиланде объем продаж автомобилей HINO с газовым двигателем в 2013 году составил 3 тыс. единиц.

Если взять условный показатель — автомобили с ГБО, деленные на количество газовых заправочных станций, то мы получим следующую картину. В Германии на одну АГНКС приходится 106 единиц техники, а в Италии этот показатель равен 879 единицам, в России удельное значение будет 414 единиц на одну АГНКС (по данным Международной ассоциации по вопросам эксплуатации газобаллонных автомобилей). Но поскольку территория страны огромная, очевидно, что этого крайне мало и, можно сказать, что заправкам с газовым оборудованием у нас еще крайне мало.

Для нашей страны хорошим примером в этой области может послужить Германия. В этой стране газовая промышленность создала крупнейшую в Европе сеть АГНКС. Расширение сети шло с опережением числа регистрации новых автомобилей. Сегодня же создана базовая инфраструктура для заправки газобаллонных автомобилей на общественных заправочных станциях нефтяных компаний.

Чтобы внедрить это горячее в массовый сегмент и сделать транспорт, работающий на нем, экономически привлекательным, нужно решить целый комплекс вопросов.

Во-первых, следует ускорить подготовку нормативно-правовой базы, которая на данный момент отсутствует в РФ.

Во-вторых, повысить интерес покупателей к газобаллонным авто — разъяснить преимущества — и льготами мотивировать граждан и госструктуры к их приобретению.

Мы полагаем, что первоначально именно отечественный автопром должен стать флагманом и примером в этом вопросе, должен предложить современную технику простому потребителю. Не должно быть и сложностей с заправкой и ремонтом автомобилей. Соответственно, нужно расширить сеть газовых заправок и спецпунктов техобслуживания. А компаниям, которые работают на этом рынке, нужно оказывать всестороннюю поддержку и снимать административные барьеры.

Особое внимание стоит уделить безопасности данной техники. В связи с этим нужно внедрять самое современное оборудование и самые жесткие стандарты обеспечения безопасности, в том числе регулярное и качественное техобслуживание. Чтобы добиться всего вышесказанного, необходимо преодолеть сдерживающие факторы — отсутствие достаточной инфраструктуры заправок, сервисных центров — и изменить общественное мнение. Мы также предлагаем усовершенствовать программу утилизации старых автомобилей, предложив обмен на газомоторные.

Проблемы, которые замедляют развитие продаж и индустрии газовых автомобилей в России и мире, практически идентичны. Это, во-первых, медленное развитие сети заправочных станций КПГ. Простая формула: нет станций — нет машин. Во-вторых, неудобное размещение заправочных станций КПГ/СПГ. Необходимо преодолеть сдерживающие факторы: отсутствие достаточной инфраструктуры заправок, сервисных центров и общественное мнение. В мире 17 млн автомобилей на газе, в России лишь 86 тыс. В первой пятёрке развивающихся стран, где таких машин 50%: Пакистан, Иран, Аргентина, Бразилия и Индия — здесь используют газ в качестве замещения дорогого топлива. Системная межотраслевая работа по внедрению СПГ-технологий на всех видах транспорта ведется также в США, Китае, Германии.

Мировой парк газового транспорта — 17 млн единиц. Прогноз к 2020 году — увеличение количества газовых автомобилей до 50 млн единиц, так как планируется, что основные лидеры к этому времени уже наладят выпуск широкой линейки газовой техники.

Юрий Зорин,
исполнительный директор
ООО «Хино Моторс Сэйлс»



ТЕХНОЛОГИИ

Перспективным направлением развития коммерческого транспорта в России является переход его на газовое топливо. Можно с уверенностью сказать, что газ является самой перспективной альтернативой традиционному топливу благодаря своим экономическим и экологическим показателям. Тем более в России — стране, обладающей богатыми запасами углеводородов и с развитой научно-производственной базой. При переводе транспорта на газ решаются три важнейшие проблемы: экономия нефтяного топлива, снижение расходов автоперевозчиков и обеспечение экологической безопасности — уменьшение загрязненности окружающей среды. Поэтому во многих странах развитие газомоторки обеспечивает государство при поддержке крупных нефтегазовых компаний.

На мой взгляд, для наиболее быстрого перехода на газ нужно решить целый комплекс вопросов. Главное — стимулировать транспортные компании использовать такое топливо. Это можно делать с помощью налоговых и других льгот, например разрешать такому транспорту заезжать или парковаться в центре города. Ну и, конечно, нужно развивать инфраструктуру: заправки, модульные станции, центры обслуживания.

Сергей Федорков, директор департамента продаж компании «Аркан»

Позвоните Volvo

— технологии —

Компания Volvo создала и запустила систему Volvo On Call. Мобильное приложение доступно для автомобилей 2012 и последующих годов выпуска, оборудованных системой Volvo On Call.

Его пользователи теперь могут посмотреть информацию о температуре на месте парковки, проверить закрытость окон и замков дверей, оставшееся количество топлива и еще многое другое. Для простоты использования в приложении есть ярлычки, которые позволяют получить доступ к приборной панели, контролировать двери и замки или управлять климатической установкой. Приложение оповестит вас, если появится необходимость устранить какую-либо

проблему — например, если перегрелась лампочка или закончилась жидкость в бачке омывателя.

Вы забыли, где припарковались? Никаких проблем. Приложение покажет вам местонахождение автомобиля на карте высокого разрешения и проложит путь. Вы также можете «попросить» автомобиль использовать клаксон и помигать фарами пять секунд, чтобы вам было проще найти его. Закрыли вы автомобиль или нет? Нет необходимости возвращаться, чтобы проверить. Приложение позволяет вам дистанционно заблокировать и разблокировать замки. Вы также можете проверить, открыты или закрыты окна и двери.

При помощи приложения у вас в кармане полный журнал учета поездок. Вы можете перевести все данные в формат Excel — это удобная функция для владельцев корпоративных автомобилей.

При помощи приложения Volvo On Call вы можете запрограммировать и запустить независимый обогреватель, где бы вы ни находились. Просто сообщите автомобилю, когда хотите выехать, а обогреватель сделает все остальное. (Обратите внимание на то, что ваш Volvo должен быть оборудован дополнительным независимым обогревателем.)

Представьте себе, что каждый раз вы садитесь в автомобиль с уже комфортной температурой внутри, и не важно — мороз за окном или палящее солнце и высокая влажность. С функцией дистанционного запуска двигателя вы можете запустить двигатель и включить климатическую систему, используя приложение Volvo On Call на вашем смартфоне. Поэтому температура в салоне будет идеальной, когда вы только сели в автомобиль.

Федор Мельников

коммерческий транспорт

Лондонская икона: смена поколений

Красный двухэтажный городской автобус, ставший такой же достопримечательностью британской столицы, как Биг-Бен или Тауэр, переживает процесс смены поколений. Речь в данном случае не о красных двухпалубниках вообще, курсирующих по улицам Лондона, их там великое множество — Alexander Dennis, Wright, Plaxton, Scania OmniDekka, а о двух определенных моделях — Routemaster и его наследнике гибридном NBFL (New Bus for London). Сами англичане пренебрежительно именуют первые off-the-peg vehicles, то есть изделиями стандартного, массового производства, в то время как последние самый что ни на есть индпошив.

— рестайлинг —

Первые эскизы знаменитого «хозяина маршрута», как можно перевести название Routemaster (RM), датируются 1947 годом. С 1954 по 1957 год было собрано четыре прототипа, один из которых впервые вышел на регулярный маршрут 8 февраля 1956-го. Серийное же производство машин, пришедших на замену модели RT и лондонским троллейбусам (были и такие), началось двумя годами позже и продолжалось вплоть до 1968 года — в общей сложности было выпущено 2876 RM. Для своего времени это была весьма прогрессивная конструкция — легкий и в то же время прочный несущий кузов, независимая передняя подвеска, четырехступенчатая автоматическая коробка передач, гидроусилитель руля, гидропривод тормозов... Снаряженная масса двухэтажного автобуса, оснащенного двигателями AEC (Associated Equipment Company) и Leyland, не достигала и до 8 тонн, что примерно на две-три тонны меньше, нежели вес современных даблдекеров. А главное, Routemaster был сконструирован специально для Лондона — густонаселенного мегаполиса узкими, кривыми и загруженными транспортом центральными улицами. Верткая двухэтажная машина с открытой задней пассажирской площадкой чувствовала себя здесь как рыба в воде. При длине менее 10 м число посадочных мест в Routemaster достигало 64 (28 внизу и 36 наверху), а на слегка удлинненных моделях, выпускавшихся с 1965 года, — 72 (32 внизу и 40 наверху).

Однако со временем Routemaster безнадежно устарел и уже не отвечал нынешним требованиям в отношении экологии, хотя значительную часть машин переоборудовали современными двигателями Cummins, Iveco и Scania и для перевозки людей с ограниченными возможностями. Имелись нарекания по безопасности и к открытой задней площадке, которой, несмотря на запреты, пользовались для входа-выхода прямо во вре-

мя движения. К тому же старомодные автобусы обслуживали сразу два человека — водителя и кондуктора.

Официальные проводы ветерана на заслуженную пенсию состоялись 9 декабря 2005 года, когда толпы горожан собрались посмотреть на возвращение последнего RM в парк. Правда, вскоре под давлением общественности власти Лондона вернули полтора десятка Routemaster на два исторических маршрута в центре города — №9 (Альберт-холл—Элдвич) и №15 (Трафальгарская площадь—Тауэр-Хилл). Снятые с эксплуатации Routemaster распродали на аукционах по цене не менее \$10 тыс. за автобус, а одна машина была подарена мэром Лондона Кеном Ливингстоном московскому градоначальнику Юрию Лужкову. Кстати, не кто иной, как Ливингстон, заявил в свое время дословно следующее: «Only ghasty dehumanized moron would want to get rid of the Routemasters» («Только страшный, потерявший человеческое обличие недюжок захочет избавиться от Routemasters»). Несмотря на подобные высказывания мэра, вскоре после проводов Routemaster на пенсию TfL (Transport for London — лондонский аналог нашего «Мостортранса») быстренько приобрел 425 «гармошек» Mercedes-Benz Citaro, которые на островах тут же окрестили bendy buses с намеком на форму сочлененной машины в повороте, напоминающую изгиб клюшки для хоккея с мячом.

Консерватор Борис Джонсон, сменивший в 2008-м лейбориста Ливингстона в кресле мэра британской столицы, первым делом пообещал избавиться от bendy buses (что и было сделано в конце 2011-го) и вернуть на маршруты обновленный Routemaster, сыграв, таким образом, на ностальгических чувствах лондонцев и превратив красный даблдекер в разменную политическую монету. Дабы слово не расходилось с делом, новоявленный мэр объявил конкурс на проект «Routemaster XXI века». По его условиям претендент должен был удовлетворять по меньшей мере трем основ-



New Bus for London — гибридный наследник Routemaster. Лондонцы окрестили автобус Borismaster в честь мэра Бориса Джонсона, инициировавшего его создание

ным требованиям: быть низкопольным, доступным для перевозки людей с ограниченными возможностями и иметь заднюю пассажирскую площадку вроде той, что была у Routemaster.

Победителем конкурса стало дизайнерское ателье Heatherwick Studios, основанное в 1994 году Томасом Хитвиком, а за воплощение NBFL в металле взялась Wrightbus, известная кузовная фирма из Северной Ирландии. В народе наследника Routemaster тут же окрестили Borismaster в честь инициировавшего его создание мэра Бориса Джонсона. Правда, новинка получилась, мягко говоря, недешевой — приблизительно £1,4 млн. Дело в том, что в движение автобус приводит весьма дорогостоящая гибридная силовая установка (ГСУ) Siemens, работающая в паре со 174-сильным четырехцилиндровым дизелем Cummins ISBe5 объемом 4,5 л. Последний служит лишь для подзарядки литиево-ионных батарей. Для сравнения: обычный дизельный аналог Borismaster стоит около £200 тыс. Вот

почему первоначальный заказ TfL был небольшим: партия из восьми Borismaster для обслуживания маршрута №38 (Виктория—Хокни). Из других технических характеристик машины можно упомянуть следующие. Длина — 11,2 м, снаряженная масса — 17,9 тыс. кг (мягко говоря, весьма внушительный показатель для соло-версии, пусть и двухэтажной — не иначе как свою лепту внесли не только дорогие, но и тяжеленные батареи ГСУ). Общая пассажироместность Borismaster — 87 человек, из них 62 могут ехать сидя (40 сидений расположено на верхней палубе и 22 — внизу). Пассажирский салон внизу низкопольный, напротив средней двери (всего их три с учетом задней площадки) предусмотрено место для детских и инвалидных колясок. На верхнюю палубу ведут две лестницы, расположенные спереди и в корме автобуса. Под передней размещен топливный бак, а под задней — моторный отсек. Вход в автобус осуществляется через переднюю дверь, выход — через среднюю и с задней площадки. Последняя оснащена дверью, которой в отсутствие кондуктора управляет водитель. Если же в салоне присутствует кондуктор, то в его обязанности входит не сбор платы за проезд (лондонцы приобретают билеты заранее

через автоматы), а обеспечение безопасности посадки-высадки с задней площадки.

В дальнейшем транспортная администрация британской столицы все-таки сумела найти способ и средства для массовых закупок гибридных даблдекеров, разместив заказ у Wrightbus на 600 машин. Способ заключается в том, что TfL передает автобусы транспортным операторам в лизинг на весьма льготных условиях. Последние фактически несут расходы только на персонал, топливо и техобслуживание. Кроме того, у TfL появилась возможность оперативно перераспределять автобусы между транспортными компаниями по истечении сроков контракта на обслуживание того или иного маршрута. Наконец, столь крупный заказ наверняка позволил несколько снизить себестоимость гибридных машин.

Кстати, с июля раритетные Routemaster перестали курсировать по историческому маршруту №9. Свое решение TfL объяснил тем, что маршрут якобы не пользуется такой же популярностью, как другой исторический маршрут — №15, и обслуживающие обычный девятый маршрут современные гибридные NBFL нравятся экскурсантам больше, нежели древние Routemaster.

Александр Солнцев

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта

16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Секрет фирмы», «Автопилот» и Weekend

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

Выберите легкий путь к успеху.

ПАКЕТЫ ОТ 7 690 РУБ/МЕСЯЦ*

Предлагаем вам насладиться успехом в бизнесе. Просто выберите понравившийся грузовой автомобиль и добавьте к нему бизнес-пакет. И все! Добавьте к этому сверхпривлекательную цену на бизнес-пакеты, и оцените всю выгоду для роста вашего бизнеса. Подробнее на: www.volvotrucks.ru

* Предложение действительно на стандартные бизнес-пакеты при пробеге до 120 000 км/год. Цена включает НДС. С условиями и ценами можно ознакомиться на веб-сайте компании.

БИЗНЕС-ПАКЕТЫ VOLVO

Volvo Trucks. Создавая будущее

коммерческий транспорт

Кросс-спрос

Полный привод в России ценили всегда, и как только компания Volkswagen заявила о выведении на наш рынок полноприводной версии своего фургончика Caddy — новинка вызвала неподдельный интерес. Встречаем Volkswagen Cross Caddy.

— тест-драйв —

Volkswagen Cross Caddy — это некрашенные пластиковые накладки на колесных арках и по низу кузова, чуть измененный бампер. Все. Больше отличий от обычного VW Caddy снаружи вы не найдете. И дорожный просвет остался прежним — 151 мм.

Нет, это тяжелая судьба журналиста: ежели тебе досталась на тест машина с полным приводом, то обязательно надо съехать на бездорожье... Итак, съезжаем с асфальта на симпатичную лесную песчаную дорожку — пока дорога шла по открытому пространству все было более или менее нормально. Только вот машину подбрасывало на неровностях. А вот когда въехали под «сень деревьев», где снег растаял пролешинами и образовались проталины глубиной около 10 см...

Вторая передача, аккуратная работа газом и... декоративная накладка переднего бампера упирается в очередную неровность. Сдаем назад и снова ищем оптимальную траекторию. 151 мм дорожного просвета, 880 мм переднего свеса и 843 мм — заднего... Зачем VW Caddy полный привод?

Внешне машина смотрится более подтянутой, чем обычный Caddy, да и расстояние от земли до порогов увеличилось, но нижние точки — рычаги передней подвески и картер заднего моста... Да-да, по старой доброй традиции даже на таком небольшом автомобиле, как Caddy (в полноприводном исполнении), сзади устанавливается жесткий неразрезной мост на рессорах. Но если вы не большой охотник заглядывать под задний бампер, то вряд ли об этом догадаетесь. На управляемости и комфорте это никак не сказывается. Вот в этом-то и заключается волшебство Volkswagen — добиваться результата минимальными изменениями.

Внутри все намного интереснее. Салон, как это обычно у всей группы VAG, без эргономических проколов. Все есть и все на своих местах, но стоит отметить передние сиденья. Отличный профиль, немаркая обивка, три степени подогрева, нестандартно яркий цвет и регулировка по высоте. Пожалуй, лучшие сиденья в классе. Расположиться здесь сможет водитель любой комплекции.

Руль и рычаг механической коробки обшиты приятной на ощупь кожей. Всефольксвагеновский медицентр RDS-510 со встроенной



Внешне машина смотрится более подтянутой, чем обычный Caddy, да и расстояние от земли до порогов увеличилось

навигацией интуитивно понятен, а картография достаточно свежая и подробная даже вдали от крупных городов.

Передняя панель обшита довольно жестким пластиком, но его достоинство в том, что мыть его гораздо проще, а пыли оседает меньше.

Сдвижные двери с обеих сторон на переполненных московских парковках позволяют не опасаться за сохранность соседних машин.

Попадая назад, усаживаясь на ярком диванчике, но здесь уже ощущение комфорта теряется. Из удобств: 12-вольтовая розетка, воздуховоды между передних кресел и пепельница. Окна в сдвижных дверях не открываются, а в тестовой машине не было даже опционной сдвижной форточки.

Багажник огромен, и в качестве опции доступны навесные «портфели» на задние окна. Задумка интересная, и мелочовка не рассыпается по салону, тут главное — не забыть, что и куда положил. Ежели грузить «под крышу», то порадует почти кубометр (0,92 куб. м) полезного объема.

Можно сложить задние сиденья, и тогда получится ровная площадка размером 1345x1120 мм, а полезный объем возрастет до 3,2 куб. м. При желании сюда поместится стандартная европалета, но делать этого я бы не рекомендовал: жалко ворсистый пол, выковыривать из него занозы — удовольствие ниже среднего.

Грузоподъемность, прямо скажем, невелика: максимум, что сможет унести полноприводный Caddy, — 504 кг.

Под капотом известный двухлитровый турбодизель — он ставится на три десятка моделей Volkswagen и в зависимости от степени форсировки развивает от 90 до 190 л. с.



Нам на тест досталась 110-сильная модификация.

Поворачиваем ключ — и сомнений о том, что это дизель, не остается ни внутри, ни тем более снаружи. Рокот прослушивается во всем диапазоне оборотов, но не напрягает.

Выезжая с парковки, отмечаешь феноменальную маневренность — такое впечатление, что Caddy способен развернуться вокруг своей задней оси. Маневрировать помогают прекрасная обзорность и огромные зеркала. В условиях ограниченной видимости помогает парктроник, подсказки которого выводятся на экран навигации.

Технические характеристики Volkswagen Cross Caddy 2.0 TdCi	
Габариты (длина/ширина/высота, мм)	4435/1794/1866
Колесная база (мм)	2682
Дорожный просвет (мм)	151
Снаряженная масса (кг)	1776
Полная масса (кг)	2280
Объем грузового отсека (куб. м)	0,92–3,2
Расход топлива (средний; л/100 км)	7,2
Запас топлива (л)	60
Двигатель	Турбодизель, установлен поперечно, объем 2 л, 110 л. с. при 3500 об/мин, 250 Нм при 1450–2100 об/мин
Трансмиссия	М6, привод полный

Узкий рабочий диапазон двигателя дисциплинирует. Чтобы ехать «на моменте» (и экономить топливо), стрелку тахометра приходится держать в диапазоне 1500–2100 об/мин. И, для того чтобы не вываливаться из потока, приходится довольно часто орудовать рычагом шестиступенчатой механической КП, но претензий к четкому приводу механизма не возникает. К «длинноходному» сцеплению привыкаешь довольно быстро.

А вот теперь можно уже получать удовольствие от вождения. Заявленные 10,5 сек. разгона «с нуля до 100 км/ч» близки к реальности. Жестковатая подвеска неплохо отрабатывает дорожную мелочовку, а на трассе не дает раскачиваться довольно высокому кузову. Повороты проходят четко и быстро. Задний привод подключается при помощи муфты Haldex четвертого поколения. Жонглируя моментом, электроника не оставляет без тяги ни одно колесо. Плюс весьма корректная работа системы стабилизации. И здесь уже неважно, асфальт ли с проплешинами льда или грязная обочина — машина остается под контролем. Немалая заслуга в этом и зимних нешипованных шин Nokian Hakkapeliitta размерностью 205/50 R17...

«Пф-сссссссс», — сказала шина при проезде через выбоину в асфальте с жесткими краями и дальше работать отказалась. «Опаньки!» — сказали мы, а запаски-то нету: на том месте, где она размещается в обычном Caddy (под полом багажника), у полноприводной версии задний мост. Все настолько запущено, что нет даже домкрата — только ремкомплект... Н-да, не самое верное решение в наших условиях — это раз подумай, прежде чем отправляться в путешествие.

Максим Сергеев

Переходный период

— тенденция —

Одним из важнейших индикаторов экономики является спрос на продукцию автопрома. По данным экспертов, к сентябрю продажи автомобилей в России снизились на 12,7% за первые восемь месяцев года. Наступили нелегкие времена как для самих автопроизводителей, так и для смежных отраслей, связанных с автопромом. В этих условиях чем больше компания, тем тяжелее ей меняться в сжатые сроки. Эксперты отмечают, что многие компании сконцентрированы на повышении эффективности управления. Активные изменения в этом направлении происходят на АвтоВАЗе, самом большом автопроизводителе не только в России, но и в Европе. Его продукция остается самой продаваемой в России: около 250 тыс. автомобилей было реализовано за восемь месяцев текущего года, что составляет примерно 17% доли рынка в РФ. За аналогичный период продажи Renault оказались в два раза меньше.

Значительные изменения на заводе совпали с приходом на должность президента АвтоВАЗа бывшего руководителя группы ГАЗ Бо Инге Андерссона, который за четыре года вывел ГАЗ на положительные показатели. В промышленном секторе не так много примеров успешной работы иностранцев в России, понимающих российскую специфику и способных провести быстрые и качественные изменения. Совет директоров АвтоВАЗа доверил господину Андерссону, как менеджеру с доказанным опытом в автопроме в России, самый сложный в российском автопроме проект — сделать из заборочитизированной организации эффективно работающий бизнес.

Несмотря на текущую экономико-политическую ситуацию, у АвтоВАЗа остаются сложные стратегические цели — за три года увеличить



У АвтоВАЗа сложные стратегические цели — за три года увеличить долю рынка до 20% в РФ

долю рынка до 20% в РФ, операционную прибыль — до 6%, создать положительный денежный поток, увеличить долю экспорта на 50%, а также выпустить шесть новых моделей до конца 2017 года. «Через год, 25 сентября 2015-го, мы начнем производство новой машины „Лада Веста“, которая уже удивила всех на недавно прошедшем автосалоне в Москве. Никто не верит в это. Но мы это сделаем!» — уверен Бо Андерссон.

АвтоВАЗ представляет собой больше B2C-бизнес, нежели B2B, как это было у господина Андерссона на ГАЗе. Помимо того что бизнес АвтоВАЗа ориентирован на конечного потребителя, имеющего свою специфику по сравнению с B2B, непростая задача Бо Андерссона состоит еще и в изменении отношения этого потребителя к продукции завода, которое фор-

мировалось годами и поколениями. По мнению экспертов, отношение изменить можно только улучшением качества продукции, ценовой доступностью и достойным современным отношением дилеров АвтоВАЗа к конечным потребителям, которых у АвтоВАЗа около 14 млн.

«Основная задача АвтоВАЗа — быть клиентоориентированной компанией. У нас открылся центр по работе с клиентами, в нем сейчас 50 сотрудников. Мы сделаем все, чтобы улучшить имидж „Лады“. Мы учитываем мнение каждого из наших потребителей. С 1 сентября мы начали позаканное производство. Наши дилеры и партнеры помогают нам повернуться лицом к клиенту как с точки зрения сокращения времени доставки автомобилей нашим потребителям, так и с точки зрения своевременной доставки запасных частей и предоставления качественного и доступного сервиса. Несмотря на сложные времена на рынке, команда „Лады“ сделает

все для улучшения своего имиджа», — говорит президент АвтоВАЗа.

Господин Андерссон отмечает несколько ключевых аспектов, на которых основана его работа: «Дать людям надежду, дать людям свободу и полномочия, распределить человеческие и финансовые ресурсы, четко ставить задачи и следить за их исполнением». По словам Дмитрия Аكوпова, генерального директора консалтинговой компании Jacobson Partners, Бо Андерссон — настоящий трудоголик и его единственное хобби — работа. «Ежедневно в 6:45 он проводит совещания не в переговорной в заводоуправлении, а в цехах, которые обходят со своей командой менеджеров каждое утро, проводя короткие совещания с руководителями производств. Три основных вопроса, которые стоят перед всеми руководителями производств каждый день: качество, производительность и объем выпускаемой продукции», — добавляет Дмитрий Аковов.

В феврале господин Андерссон заявил, что у него три проблемы — менеджмент, менеджмент и еще раз менеджмент. По словам Дмитрия Аكوпова, 30% менеджеров сокращены, почти 60% иностранцев, работавших на ВАЗе, отправлены домой. Все руководители на производствах сейчас россияне. Бюрократическая система управления, включавшая до 18 уровней, сокращена до 5. Само качество управления, а также кросс-функциональное взаимодействие между структурными подразделениями, которое таит в себе огромный синергетический потенциал, меняется.

На завод стали приходить топ-менеджеры с уже доказанным успешным опытом, ориентированные на результат, в том числе иностранцы с мировым именем. «В их числе — Стив Маттин, под руководством которого был разработан и выпущен Mercedes A-Class. Стив участвовал в разработке таких моделей Mercedes, как S-Class, SL-Class, ML-Class и GL-Class. В 2005–2009 годах Стив занимал должность вице-президента по дизайну Volvo, где руководил проектами XC60 и S60, а после и серийных автомобилей. В 2011 году он пришел на ВАЗ. Старый менеджмент АвтоВАЗа тоже готов к переменам. Работы много, работа по внедрению изменений и трансформации такой машины, как АвтоВАЗ сложна, но уже виден результат», — добавляет Дмитрий Аковов.

«Ключ к положительным изменениям — это система управления и работа с людьми. В процессе изменения находится и система мотивации и оплаты труда — базовая проблема всех крупных бюрократизированных предприятий. На АвтоВАЗе во внимание принимаются опыт работы, квалификация и производительность. Будет предоставлена широкая возможность обучения и повышения квалификации. Система ключевых показателей эффективности, внедряемая на предприятии и призванная повысить заинтересованность каждого сотрудника АвтоВАЗа в конечном

результате, повышает заинтересованность как в индивидуальной, так и в командной результативности», — отмечает президент АвтоВАЗа.

Со слов одного из вице-президентов автогиганта, постоянные изменения и улучшения производственных процессов, которые инициируются и внедряются непосредственно в цехах, набирают все большие обороты. Без этого невозможно достижение стратегических целей АвтоВАЗа.

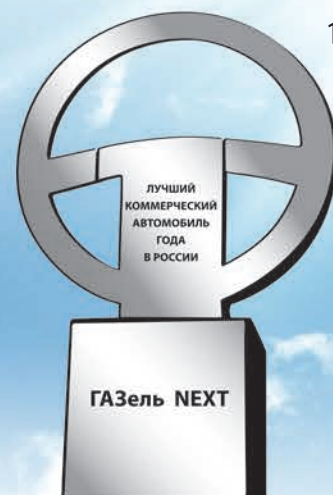
«АвтоВАЗу нужны люди, готовые нести ответственность за свою работу. Будь требовательным в первую очередь к себе, а не к другим», — говорит господин Андерссон. «АвтоВАЗ должен стать привлекательным местом работы для молодых специалистов. На сегодня это еще одна из ключевых задач, которая стоит перед руководством завода», — добавляет Дмитрий Аковов.

Сегодня завод уделяет внимание вопросам чистоты, качественного питания, доступных зон отдыха. Важнейшим аспектом повышения производительности труда рабочих является материальное стимулирование, привязанное к прозрачным показателям эффективности. «50 лучших рабочих в сборочном производстве модели АвтоВАЗа 4x4 уже получили по месячному окладу, и в случае достижения утвержденных показателей по качеству, производительности и сокращению издержек все рабочие производства 4x4 получают по окладу. Такая практика вводится и на других производствах АвтоВАЗа», — говорит Дмитрий Аковов.

На каждого из примерно 15 тыс. работников сборочного производства приходится 40 произведенных автомобилей в год. А еще недавно было 20 машин. Планы на следующий год — 60 машин. При этом производственные затраты за девять месяцев текущего года сокращены на 25%. Качество автомобилей улучшилось на 25%, что позволило увеличить гарантийный срок некоторых моделей до трех лет.

Федор Мельников

ВЫБЕРИ ЛУЧШЕЕ



за **567** руб. в день² на azgaz.ru



реклама



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

azgaz.ru

1 — а/м ГАЗель NEXT занял первое место по итогам конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России», 2013 год, номинация «Фургон/малотоннажник года». 2 — Расчет произведен для бортового автомобиля ГАЗель NEXT. Стоимость автомобиля 760 000 рублей. Ежедневный лизинговый платеж по программе ООО «Элемент Лизинг»: срок финансирования 36 мес., первоначальный взнос 44 % от стоимости автомобиля, ставка удорожания 8,4 % в год. Наличие комиссий и окончательный расчет суммы договора лизинга определяется финансовым состоянием заемщика. Решение о финансировании принимается лизинговой компанией. Не является публичной офертой, определяемой статьей №437(1) ГК РФ. 3 — ЗФ. 4 — Бош. 5 — Камминз Турбо Дизель.



GAZel Next
МЕНЯЕТ ВСЁ



коммерческий транспорт

Открытия «Великой степи»

Письмо об отмене ралли-рейда «Шелковый путь-2014» повергло в шок всех участников этого события. Однако его место в календаре быстро заменила «Великая степь». Организаторы сумели в рекордно короткое время подготовить третий этап российского чемпионата.



Температура +29°C в тени, в кабине боевой машины +50°C

— соревнования —

Я снова в команде «ГАЗ—За рулем—Спорт», и мы отправляемся на ралли-рейд «Великая степь». Впереди 1 тыс. км спецучастков бескрайних степей и песков на трассе, проложенной от Элисты до Астрахани.

Концепция этой гонки — «скорость прежде всего». Первые полтора дня — быстрые степи Калмыкии, вторые — «направления» в более песчаных степях Астраханской области, где выбраны тоже самые быстрые маршруты. Если в один день «Золота Кагана» участникам могло потребоваться преодолеть до 12 контрольных створов на вершинах барханов, то сейчас в первый день таковых не предусмотрено вовсе, во второй их три, а в заключительный — четыре. Так что скоростные отрезки явно преобладают над «песочницами».

Первый день

Торжественный старт на площади Элисты собрал 33 экипажа. Среди фаворитов, как всегда, команда «КамАЗ-Мастер». Приехавшие в прошлом году на третью позицию призового подиума в грузовом зачете белорусы привлекают внимание за счет яркой окраски и хорошо продуманного дизайна своих грузовиков.

В легковом зачете ставки делаются на экипажи Бориса Гадасина, выступающего на прототипе собственной конструкции, и Владимира Васильева на BMW X3. С интересом зрители отнеслись и к немногочисленному табунку багги. Наиболее эффектным оказался Ford F-150 Raptor Алексея Беркута. Но...

Любит у нас народ отечественные машины, и никуда от этого не деться: как только на стартовом подиуме появлялись газовские машины, то овации, смех и крики не затухали куда дольше обычного. А посмотреть было на что, «ГАЗ—За рулем—Спорт» выкатила сразу пять боевых машин.

Две «ГАЗели Next» и «Соболь 4x4» вызвали просто взрыв восторга.

Капитан команды Вячеслав Субботин настроен решительно: «Нам нужна победа! Мы всех сделаем!»

Однако у нас были еще козыри в рукаве. Белый «ГАЗ Садко», несмотря на свое несерьезное прозвище «хлебозовка», уже выиграл прошлогодний «Шелковый путь-2013» в зачете грузовиков с рабочим объемом двигателя до 10 л!



В планах команды подготовка к таким гонкам, как «Дакар» и Africa Race

Второй день

Пыльная буря и жесткая степь. Первый по-настоящему гоночный этап — это экзамен: как покажут себя машины, выдержат ли гонщики. Температура +29°C в тени, в кабине боевой машины +50°C, а гонщики сидят в огнеупорных комбинезонах, шлемах и термобелье. От постоянной тряски, жары и всепроникающей пыли теряется концентрация... Появились первые герои и первые потери...

День выдался жестким и очень пыльным. Кажется, что она проникает под кожу, пыль на зубах, глаза слезятся. И все, что остается, — это концентрироваться и слушать штурмана.

Припорошенное пылью покрытие по мягкости напоминает бетон. Кроме всего прочего трасса проложена по таким местам, где из земли зачастую торчат всякие сюрпризы в виде арматуры, проволоки и брошенных сельхозорудий. Естественно, что такие условия выдвигают особые требования к подвеске и шинам.

Машина получилась очень мягкой, комфортной. Гораздо мягче, чем в прошлом году, и позволяет ехать очень быстро. Я проехал 278 км спецучастка за «четыре-четыренадцать» (4 часа 14 минут), а наш лидер Александр Коструков — за «три-семнадцать». Мы сейчас очень быстрые!

Экипаж Александра Кострукова вышел в лидеры зачета R! Вячеслав

Субботин и Рамиль Замелетдинов на второй позиции.

Но больше всех поразил экипаж на белом «ГАЗ Садко», отыгравший около десяти позиций. Он был неудержим.

Третий день

Экватор гонки, песок, лопата и регламент.

Середина гонки далась нашей команде тяжело. Откапываться приходилось всем. Машины увязали, и лидера этапа не мог предсказать никто. 440 км песчаного ада вывели из строя три из пяти машин нашей команды «ГАЗ—За рулем—Спорт».

Экспериментальный «ГАЗ Садко Next» не вынес тягот гонки — отказало сцепление.

Неудачный прыжок с бархана вывел из строя зеленую «ГАЗель Next». Экипаж белой «ГАЗели Next» под управлением капитана команды Вячеслава Субботина попытался извлечь машину из песчаного плена и потерял много времени. Из-за этого не уложился в контрольное время и выбыл из гонки.

Но есть и поводы для радости!

Самый быстрый гонщик команды «ГАЗ—За рулем—Спорт» Александр Коструков привел белый «Соболь 4x4» на первое место в зачете R и девятое в абсолютном.

Белый «ГАЗ Садко» на середине дистанции оборвал одну из задних по-



270 км финишного этапа выдался сложными и быстрыми

женеров команды «ГАЗ—За рулем—Спорт»: по максимуму сохранять унификацию с базовыми моделями.

Четвертый день

Финиш. Мы победили!

270 км финишного этапа выдался сложными и быстрыми, фактически этот отрезок ралли-рейда повторял прошлогодний этап ралли-марафона «Шелковый путь-2013». Здесь были два знаковых песчаных участка — барханы «Африка» и «Большой брат».

Пейзаж на этих участках действительно мало отличим от песков реальной Сахары. И также, как в прошлом году, большинство гонщиков застревают в песках.

Большинство, но не все. Да, участникам «Шелкового пути» было действительно проще, но коварства песчаных ловушек это не отменяло. Большинству гонщиков приходилось откапывать машины, засевающие на барханах. Пилоты команды «ГАЗ—За рулем—Спорт» прошли спецучастки чисто.

В результате экипаж Александра Кострукова на белом «Соболе 4x4» отыграл еще одну позицию и финишировал восьмым в абсолютном зачете и победителем в зачете R.

А экипаж Болеслава Левицкого на белом «ГАЗ Садко» не только шел по трассе в хорошем темпе, но и зачастую вытаскивал из песчаного плена соперников. Заняв на финише достойную 14-ю позицию в итоговых протоколах.

Из 33 стартовавших экипажей до финиша добрались всего 20.

Первое место в абсолютном зачете досталось Владимиру Васильеву на BMW Z3. Победу в классе T2 праздновал Алексей Беркут со своим эффектным F150 Raptor. Ну а весь подиум грузового зачета T4 оккупировала команда «КамАЗ-Мастер».

«Великая степь-2014» закончилась — безумное выпцветшее небо над степью и изнуряющая жара, пыль на всем чем только можно, хронический недосып... Вытряхивая песок из рюкзака, я спрашиваю себя: «Еще поедешь?» И сам себе отвечаю: «Однозначно».

Чемпионат подошел к концу, и отечественные машины, по поводу которых было столько насмешек, показали свой характер. В этом году экипаж Александра Кострукова на «Соболе 4x4» стал чемпионом в категории R!

В планах команды подготовка к таким гонкам, как «Дакар» и Africa Race.

Максим Сергеев



коммерческий транспорт

Ибериец с ромбом

Полку грузовиков Renault серии D прибыло. Линейку развозных машин дополнила модель D Cab 2 m, при ближайшем рассмотрении оказавшаяся перелицованным Nissan Atleon.



— тест-драйв —

Не берусь гадать, какая часть астрономического бюджета в €2 млрд, затраченная группой Volvo в лице Renault Trucks на разработку и поставку на производство грузовиков нового поколения, пришлась на долю машин развозной гаммы. Сдается, однако, что далеко не самая большая с учетом того, что для потомков Premium Distribution и Midlum даже не стали заморачиваться разработкой новой кабины, как, напри-

мер, для дальнобойной серии T или строительной K. Сгодилась и старая с незначительным рестайлингом. Более того, французы, как известно, не брезгают и бедж-инжинирингом. В развозной гамме сохранился Renault Maxity (полная масса 2,8–4,5 тонны), он же Nissan Cabstar только с фирменным ромбом на передке. Намедни к нему примкнул и Nissan Atleon (3,5–7,5 тонны), получивший в новой семье неказистое имя D Cab 2 m. Безликий буквенно-цифровой индекс расшифровывается следующим образом: D — развоз-

ное семейство, а под двойкой заши-та ширина кабины, равная 2 м, а точнее, 2090 мм у версий полной мас-сой до 6,5 тонны и 2243 мм у 7,5-тонного автомобиля. Родословная что у Maxity, что у D Cab 2, довольно запутанная. По конструкции вроде бы типичные «азиаты» с архаичными пресс-масленками для шприцева-ния шкворней, потому как разраба-тывались в Японии, но выпуска-ются в Испании на заводе Nissan Vehiculos Industriales S. A. в Авиле, а подданство нынче имеют фран-цузское. Попутно надо отметить,

Под именем Renault D Cab 2 m скры-вается хорошо известный Nissan Atleon родом из испанской Авилы

что обе машинки отменно рулятся, а такого чуткого и легкого привода рычага коробки передач ZF, как на D Cab 2, я и вовсе не припоминаю. Впрочем, это далеко не единствен-ное его достоинство.

D Cab 2 m — классическая развоз-ная машина с удобным входом/выхо-дом. В зависимости от версии высота ступеньки при входе в кабину коле-блется от 420 до 450 мм, а угол откры-



вания двери составляет 70°. В кабине, рассчитанной на трех человек, просторно. Кроме того, спинку среднего кресла можно сложить, превратив в удобный столик. Автомобиль пред-ставлен в четырех исполнениях по полной массе: 3,5, 5,6, 6,5 и 7,5 тонны (в составе автопоезда до 11 тонн). Последняя, тяжелая версия, грузоподъ-емность которой достигает 4625 кг, отличается от остальных усиленной рамой (ее лонжероны на 2 мм толще), колесами с посадочным диаметром 17,5 дюйма вместо 16, не гидравличе-ским, а пневматическим приводом тормозов. Кроме того, в качестве оп-ции для нее можно заказать автома-тизированную КП ZF Optitronic, тогда как «легковесы» комплектуются исключительно механическими ше-стиступенчатыми коробками пере-дач той же марки ZF.

Двигатель у D Cab 2 m один-един-ственный — четырехцилиндро-вый DT13 объемом 3 л в версии «Ев-ро-6», но в двух настройках по мош-ности — 150 л. с. (350 Нм) и 180 л. с. (540 Нм), последний с двумя турби-нами. Причем на пик крутящего мо-мента он выходит уже на 1200 об/мин. Помимо прочего европеизи-рованный «японец» может похва-статься и обилием колесных баз. У не-го их насчитывается пять — от 2800 до 4300 мм. Соответственно, дли-на кузова может варьироваться от 2900 до 6400 мм.

Интерьер кабины по-азиатски неприязнательный, но к качеству отделки претензий не возникает

Помимо Maxity и D Cab 2 m в раз-возной гамме Renault Trucks значи-тся еще один нечистокровный «фран-цуз». Под определение бедж-инжи-нинга он вряд ли подпадает, но и к полностью оригинальной кон-струкции его не отнесешь. Речь о коммунальном автомобиле D Access (18–26 тонн) с низкой кабиной авто-бусного типа. Это плод совместного творчества с английской компанией Dennis Eagle. Ранее в модельном ряду Renault Trucks тоже был «коммуналь-щик» под названием Puncher. Но тогда французы сотрудничали с фирмой PVI — отделением Ponticelli, извест-ного в Западной Европе изготовите-ля шасси для коммунальных машин.

Таким образом, нынешняя раз-возная гамма Renault Trucks насчи-тывает по меньшей мере семь основ-ных моделей, включая тяжелые вер-сии Master. Что касается номенкла-туры, то тягаться в этом с ней под си-лу лишь Daimler AG. Недаром глава французской компании Брюно Блен рисует радужные перспективы, рас-считывая вдвое увеличить объемы выпуска автомобилей серии D в бли-жайшие десять лет.

Александр Солнцев,
главный редактор журнала
«Комтранс»

MAN Lion’s City GL CNG получил награду «Автобус года–2015»

— конкурс —

Экологически чистый, мощный и эконо-мичный — так можно охарактеризо-вать автобус MAN Lion’s City GL CNG. Он поразил корреспондентов европей-ских отраслевых изданий—членов жи-ри ежегодного конкурса Bus Euro Test. 18,75-метровый сочлененный автобус на компримированном природном газе уверенно обошел конкурентов, завоевав звание «Автобус года-2015». Вручение награды состоялось в сентябре на еже-годной выставке-ярмарке коммерческо-го автотранспорта IAA в Ганновере.

Примененный в автобусах MAN Lion’s City GL CNG двигатель на компримирован-ном природном газе, соответствующий экологическому стандарту «Евро-6», явля-ется экологически безопасным решением для общественного транспорта и обладает чрезвычайно низким уровнем выбросов вредных веществ. В случае заправки биога-зом сочлененный автобус имеет практиче-ски нейтральный уровень эмиссии углеро-да и по уровню выбросов сопоставим с пол-ностью электрическими транспортными средствами. Даже без использования био-газа выбросы CO2 снижаются приблизительно на 17% по сравнению с транспортными средствами, оснащенными дизельными двигателями.

Природный газ является не только устой-чивым источником энергии, но и эконо-мически выгодным топливным решени-

ем. Благодаря значительному уменьшению расходов на топливо автобус MAN Lion’s City GL CNG на протяжении десяти лет по-звоит сэкономить приблизительно 15% от стоимости своего жизненного цикла в срав-нении с автобусами того же модельного ря-да, имеющими дизельные двигатели.

Лидерские позиции MAN в этом секторе рынка опираются на многолетний опыт раз-работки и эксплуатации автобусов, работаю-щих на природном газе. В партнерстве с ком-панией edgas mobil GmbH концерну MAN удалось достичь значительных успехов в уве-личении парка автобусов, работающих на природном газе, наряду с поддержкой даль-нейшего развития топливной инфраструкту-ры для всей отрасли перевозок с использо-ванием природного газа.

MAN предлагает не только надежные те-хнологии, но и располагает профессиональ-ными и опытными кадрами для обслужива-ния и ремонта газовых систем высокого да-вления. По запросу заказчика могут быть ор-ганизованы учебные курсы для квалифи-цированной передачи знаний MAN штатному обслуживающему персоналу заказчика или его подрядной сервисной организации. Для автобусов на природном газе гарантируется доступность запасных частей в мировом масштабе. Все это обеспечивает беспроблем-ную эксплуатацию техники MAN.

Дизайн интерьера оптимизирован под пассажиропоток и обеспечивает повышен-ный комфорт. Концепция автобуса Lion’s City GL CNG, разработанная для внутриго-

родских маршрутов с повышенным пасса-жиропотоком, сыграла немаловажную роль в укреплении позиций претендента на зва-ние «Автобус года-2015». Салон сочлененно-го автобуса длиной 18,75 м вмещает до 142 пассажиров и имеет пять дверей двойной ширины — это единственный пятидвер-ный автобус на рынке. Такие новшества по-зволяют оптимизировать пассажиропоток и сократить время простоя на остановках. Ав-тобус также оснащен тремя складными си-деньями, которыми можно управлять из ка-бины, увеличивая число стоячих мест при большом наплыве пассажиров. Валидаторы билетов способны сканировать электрон-ные билеты, купленные с помощью смарт-фона. Автобус позволяет пассажирам выхо-дить в интернет через точки доступа Wi-Fi, а каждый монитор в салоне можно запрограм-мировать по отдельности.

Высококачественная отделка салона и инновационное освещение впечатляют пас-сажиров: полупрозрачная «гармошка», сте-кланные люки на крыше и полосы светоди-одной подсветки (на энергосберегающих светодиодах) создают энергоэффективную, однородную и приятную атмосферу. Свето-диодное освещение позволяет уменьшить энергопотребление, а значит, требуется меньшая мощность генератора. Свой вклад в энергосбережение вносят также фары с дневными ходовыми огнями на светодио-дах и задние фонари, выполненные по све-тодиодной технологии.

Федор Мельников

Грузовой автомобиль Renault Trucks серии T получил титул «Международный грузовик года–2015»

— конкурс —

23 сентября в рамках пресс-дней крупнейшей выставки коммерческого транспорта IAA-2014 в немецком Ган-новере состоялась церемония вруче-ния самой престижной премии «Меж-дународный грузовик года-2015». По итогам голосования 25 главных редакторов авторитетных европей-ских отраслевых журналов председа-тель жюри Джаненрико Гриффини вру-чил главный приз президенту Renault Trucks Брюно Блену.

Победителем голосования стал грузовой автомобиль Renault Trucks магистральной се-рии T, набравший 129 очков, что на 48 очко-в больше, чем у ближайшего преследователя. Пяты 25 самых авторитетных европейских изданий, освещающих тематику коммер-ческого транспорта и грузоперевозок, сошлись

во мнении, что именно флагманская T-серия стала наиболее ярким прорывом в отрасли.

При отборе и оценке грузовых автомоби-лей—претендентов на премию «Междуна-родный грузовик года» жюри обращало вни-мание на ряд важнейших критериев, таких как технологические инновации, комфорт, безопасность, ездовые характеристики, то-пливная экономичность, экологические па-раметры и суммарная стоимость владения грузовым автомобилем. Члены жюри осо-бенно отметили выдающиеся преобразова-ния в области аэродинамики новой серии Renault Trucks, а также высочайший уровень комфорта для водителя как во время работы, так и в часы отдыха.

«Грузовые автомобили Renault Trucks се-рии T сочетают в себе лучшие черты преды-дущего модельного ряда с привнесенными технологическими новшествами последне-го поколения,— отметил на церемонии вру-

чения премии глава жюри.— Благодаря это-му мир стал свидетелем одной из самых за-поминающихся премьер в отрасли коммер-ческого транспорта за последние годы».

Брюно Блен не скрывал своего восторга: «Я горд и счастлив получить эту награду и спешу разделить радость со всеми специа-листами Renault Trucks, которые внесли огром-ный вклад в рождение нового модельного ряда, включая наши магистральные флагма-ны серии T. И я уверен, что этот успех в пол-ной мере оценят наши клиенты, приобре-тающие продукцию Renault Trucks во всем мире. Чуть больше года назад, с выводом на рынок новой гаммы, мы открыли новую эру Renault Trucks. И этот приз, на мой взгляд, как нельзя лучше символизирует признание неповторимой идентичности грузовых ав-томобилей Renault Trucks со стороны автори-тетного журналистского сообщества».

Федор Мельников

Unimog U400: универсальная техника для коммунальных работ любой сложности

— дебют —

В июле со сборочного конвейера произ-водственной площадки «Мерседес-Бенц Тракс Восток» в Набережных Челнах со-шел первый Mercedes-Benz Unimog рос-сийской сборки. Первым собранным в России специальным автомобилем стал Unimog на базе U400 для комму-нальных работ.

Сборка крупноузловым методом из ори-гинального машинокомплекта, поставлен-ного напрямую из Германии с завода «Верт», проходила под контролем немецких специ-алистов. Качество готового автомобиля пол-ностью соответствует стандартам Mercedes-Benz. «Рождение первого российского Unimog свидетельствует о высоких техни-ческих возможностях производственной площадки и профессионализме рабочих,— говорит директор завода «Мерседес-Бенц Тракс Восток» Аксель Бензе.— Производст-венная площадка «Мерседес-Бенц Тракс Вос-ток» в Набережных Челнах, уже признан-ная лучшим заводом Mercedes-Benz в ми-ре из всех осуществляющих сборку крупно-узловым методом, достигла новой верши-ны. Unimog, собранный в Набережных Чел-нах, на 100% отвечает требованиям качества Mercedes-Benz».

Unimog U400 с бортовой быстросъемной алюминиевой платформой является вопло-щением универсальности спецтехники для выполнения городских коммунальных ра-бот различной сложности. Полный привод с колесной формулой 4x4 и колесной ба-зой 3060 мм, двигатель стандарта «Евро-3» в 231 л. с. с крутящим моментом 810 Нм, ги-дравлическая система для подключения на-весного оборудования, малогабаритность и легкость в управлении — Unimog является ультрасовременным, высокотехнологичным средством для работы в любых условиях.

Шестицилиндровый дизельный двига-тель Mercedes-Benz OM 906LA с электронным регулированием системы впрыска топлива, турбонагнетателем и интеркулером являет-ся не только мощным, но и экологически чи-стым за счет низкого уровня выбросов вред-ных веществ.

Полностью синхронизированная ревер-сивная коробка передач с восемью переда-чами для движения вперед и шестью пе-редачами заднего хода обеспечивает легкую смену направления движения. Коробка пере-дач Telligent легко подвключается за счет возможности предварительного выбора пе-редачи и автоматического определения по-следующей, что способствует сохранности двигателя, сцепления коробки передач и си-ловой линии в целом.

Мосты в виде portalъной балки с переда-точным отношением i=6,38 обладают высо-ким дорожным просветом при низком цен-

тре тяжести автомобиля. Благодаря мостам с трехрычажной подвеской, интегрирован-ным стабилизаторам, винтовым пружинам с прогрессивной характеристикой упругости, а также телескопическим амортизаторам до-стигаются невероятно стабильные динами-ческие свойства автомобиля.

Unimog U400 обладает внушительным списком дополнительного оборудования, например передняя панель для крепления навесного оборудования, охладитель масла в трансмиссии, двухконтурная гидросисте-ма с четырьмя распределительными элемен-тами для подключения навесного оборудо-вания, механизмы отбора мощности и др.

Unimog также отличает откидывающаяся не подверженная коррозии кабина. Ровный пол и свободное пространство делают пре-бывание в кабине максимально комфорт-ным. Внутри кабина оборудована системой отопления и вентиляции, пылеулавливаю-щим фильтром и выключателем циркуля-ции воздуха, а также системой использова-ния остаточного тепла двигателя.

На базе Unimog U400 возможно исполь-зование различного навесного оборудова-ния для летнего и зимнего содержания до-рог и тротуаров: снежные отвалы, фрезерно-торторное оборудование, распределитель ре-агентов, поливомоечное и косильное обо-рудование, подметально-вакуумная установ-ка, краны-манипуляторы и т. д. Одним из выгодных отличий Unimog от других ко-мунальных машин является возможность установки оборудования, созданного специ-ально для использования на Unimog. Целый ряд производителей, являющихся партнера-ми Mercedes-Benz, предоставляет быстрос-ъемное оборудование, которое легко устано-вить, избежав технических несоответствий и дополнительных затрат.

В ближайшие планы компании «Мерсе-дес-Бенц Тракс Восток» входит также произ-водство и других моделей Unimog. Среди одобренных для использования в России: Unimog U400 с комбинированным ходом (для работ на железной дороге и дорогах об-щего пользования) и U4000 с полным приво-дом и грузоподъемностью до 10 тонн. Дирек-тор департамента продаж и маркетинга «Мер-седес-Бенц Тракс Восток» Константин Кого-гин: «До настоящего момента в России про-дукту Mercedes-Benz Unimog уделялось неза-служенно мало внимания. В Европе эта тех-ника занимает лидирующие позиции, и на нашем рынке мы хотим достичь похожих ре-зультатов. Начало сборки спецтехники в На-бережных Челнах является для нас знамени-тельным событием, благодаря которому мы надеемся ускорить реализацию наших на-мерений о продвижении Unimog на россий-ский рынок — одной из самых приорите-тных целей „Мерседес-Бенц Тракс Восток“».

Федор Мельников

коммерческий транспорт

Красное на черном

Самой яркой в цветовом решении премьерой IAA-2014 в Ганновере стала презентация нового MAN D38: угольно-черный стенд был заставлен ярко-красными грузовиками, притягивая взгляды журналистов и клиентов. Но мне удалось узнать кое-что до официальной презентации.

— новинка —

Давненько я не сидел за рулем грузовиков MAN. С того самого момента, как MAN NFZ перешел под контроль Volkswagen AG, процесс реорганизации компании не прекращается, а это, как известно, не способствует нормальной работе. Да мановцы и сами этого не скрывают — проблем у них хватает. Продажи, а вместе с ними и прибыльность падают. Пока не удалось оптимизировать работу на многих иностранных заводах, в том числе в Индии и России.

Совсем недавно появилась информация о том, что унификация агрегатной базы между Scania и MAN все-таки будет (оба предприятия принадлежат концерну Volkswagen AG). Пока речь идет об автоматизированной трансмиссии (Scania разработала собственную автоматизированную коробку Opticruise, а MAN пользуется изделием ZF), в высоких кабинетах решено, что «железо» будет производить Scania, а настраивать и программировать электронику — специалисты MAN. А это очередная перестройка производственного процесса...

Но сейчас речь идет об обновленной линейке MAN D38, которая создавалась самостоятельно, еще без пристального надзора «большого Volkswagen».

Что и говорить, машины в красном цвете выглядят эффектно. Это в полной мере относится и к кабине: несмотря на то что создана она была в 2007 году, не скажешь, что ей больше семи лет. Главное внешнее отличие от предыдущих версий — увеличенная решетка радиатора. Теперь это и решеткой-то назвать нельзя: обширная черная пещера, слегка закрытая мелкаячейстой сеткой и пересеченная тремя планками, на которых держится регистрационный номер. А вот сам радиатор можно рассмотреть во всех подробностях. Насколько такое решение будет оправданно, сказать довольно сложно. То, что радиатор охлаждается, — это, безусловно хорошо, но кроме воздуха из-под колес впереди идущего грузовика может прилететь и половинка кирпича... Да и вообще дороги даже в Европе, особенно Южной, далеко не всегда содержатся в идеальной чистоте.

Но главное, конечно, не радиатор, а то, что прячется за ним. А вот за ним находится самый мощный на данный момент двигатель в линейке MAN — рядная «шестерка» объемом 15,2 л. Именно он и носит название D38 — по диаметру цилиндров, 138 мм.

То, что MAN — один из лидеров современного двигателестроения, — факт, не подвергаемый сомнению, но и MAN отказался от конфигурации двигателя V8, такие моторы остались только у Scania, которая смогла первой в мире довести такие двигатели до норм выбросов «Евро-6».

Новый двигатель доступен в нескольких вариантах мощности — от 520 до 640 л. с.

Его будут выпускать в Нюрнберге, блок цилиндров отливают тоже в Германии, электронное управление Bosch, блок с электроразъемами словенский, турбокомпрессор румынский, а его хомуты английские. То, что самих турбокомпрессоров здесь два, уже не новость, поскольку мановцы применяют такую систему и на менее мощных моторах «Евро-6». Новость в том, что теплообменников системы рециркуляции вых-



За радиатором прячется самый мощный на данный момент двигатель в линейке MAN — рядная «шестерка» объемом 15,2 л

лопных газов теперь тоже два! Теоретически понятно, что чем холоднее газы, возвращающиеся в цилиндры, тем эффективнее и экономичнее двигатель. На практике один теплообменник включен в горячий контур системы охлаждения, другой — в холодный, и это позволило снизить температуру до 80–130°C. Давление в системе впрыска common rail — 2,5 тыс. бар, это выше, чем у большинства конкурентов. А поскольку давление газов в камере сгорания теперь достигает 250 бар, поршни сделали стальными (у прежних моторов они были

алюминиевые). Клапаны усилили, расположение клапанов относительно головок цилиндров повернули в плане на 45° (впускные клапаны как бы закручены для лучшего смесеобразования), сами головки индивидуальны для каждого цилиндра, усилили все что можно. Но кое-что и облегчили: поскольку мотор вместе с навесными агрегатами весит 1345 кг, его снабдили пластиковыми клапанной крышкой и масляным поддоном. Кстати, воздушный компрессор включается только при необходимости, экономя топливо.

Одновременно мановцы внедрили ряд решений, позволяющих экономить топливо, — системы EfficientRoll (автоматический переход коробки передач в нейтраль

и обратно на магистрали) и EfficientCruise (круиз-контроль, выдающий рельеф местности при помощи GPS-навигатора), а также по заказу длинную главную передачу с передаточным числом 2,7. В общем, MAN пошел практически тем же путем, что и Scania год назад: тогда шведы тоже представили ряд экономичных решений, включая «GPS-круиз-контроль», правда, у Scania Streamline передаточное число главной пары еще меньше — 2,57.

Забираясь в кабину, отмечаешь, что изменения минимальны, кроме привычных органов управления появился экран мультимедийной системы, на который выводятся данные навигации и активного круиз-контроля (ACC).

Устроиться в кресле с массой регулировок несложно: руль тоже регулируется в большом диапазоне. Эргономика рабочего места вполне достойная, единственный недостаток — огромные зеркала, крадущие довольно большой сектор обзора — этим недостатком грешат в той или иной степени все современные грузовики, но почему-то в MAN он замечен больше, чем у конкурентов.

Запускаем двигатель — в отличие от некоторых производителей («большой семерки»), перегружающих переднюю панель огромным количеством кнопок, MAN остался верен философии разумной достаточности, и здесь не надо иметь красный диплом Бауманки, чтобы разобраться с второстепенными функциями на передней панели.

Отдельного упоминания заслуживает селектор автоматизированной коробки передач, который мановцы срисовали с регулятора бытовой газовой плиты — просто и элегантно. Мимо нужного режима точно не промахнешься. Благодаря этому и правый подрулевой переключатель разгрузился: теперь он заведует только интардером (ретардер, встроенный в трансмиссию).

Единственное, чему придется учиться дополнительно, так это работе с системой активного круиз-контроля. Правда, надо отдать должное разработчикам, мановцы постарались сделать управление системой предельно понятным водителю. ACC работает в определенном диапазоне (плюс и минус от заданной скорости), и разработчики просто сделали систему четырехступенчатой: по умолчанию включена третья ступень (–7 км и +7 км), но кнопкой можно выбрать остальные три в зависимости от плотности движения (чем плотнее, тем меньше зазор). Работает EfficientCruise, если вкратце, так. Когда включен круиз-контроль, система перед подъемом ускоряет фуру примерно на 2 км/ч, на подъеме не дает коробке переключиться вниз (каждое переключение — лишний расход топлива), перед вершиной убирает газ, а на спуске, если видит следующую гору, вновь разгоняет состав — уже на 4 км/ч. Однако максимум, до которого система может разогнать тягач, — 94 км/ч, и то электроника старается не превысить разрешенные 90 км/ч дольше чем на 40 с (чтобы тахограф не записал нарушение на карточку водителя). Но если скорость погасить все же не удается, — скажем, на спуске, раздается «пип», чтобы дальновидчик понял, что ему пора вмешаться и нажать на педаль тормоза.

Если горит сигнал грузовичка — EfficientCruise включен. Появилась надпись «Есо» — система начала работать. Появился сигнал другой машинки — система ACC увидела помеху на полосе и подстраивает нашу скорость к ее.

Но и это еще не все: остается еще система GPS с трехмерными картами местности, которая не только построит самый экономичный маршрут, но и сама по нему проведет машину. Водителю остается только рулить да реагировать на нештатные ситуации.

В общем, несмотря на все внутренние проблемы в компании, MAN снова создал машину, позволившую ему опять закрепить в стане лидеров. И высветиться ярко-красным пятном MAN D38 на черном фоне окружающей действительности.

Максим Сергеев

Груз под ГЛОНАСС

— экспертное мнение —

Нынешнее широкое распространение систем ГЛОНАСС-мониторинга транспорта почти полностью заслуга государства, которое кнутом и пряником внедряло эти технологии сначала в собственных ведомствах, потом на общественном, а затем и на частном грузовом транспорте. В ближайшие годы ГЛОНАСС-трекеры появятся почти на всем транспорте, как минимум, в рамках программы ЭРА ГЛОНАСС, а возможно, и в проектах страховой телематики. Однако и до начала продвижения ГЛОНАСС, и сейчас существовал и существует немалый рынок коммерческой телематики, где оборудование устанавливается владельцами совершенно добровольно и, разумеется, за свой счет. Для чего же они это делают?

Первая и ключевая цель — борьба с хищениями. Украсть могут не только груз или само транспортное средство, но и такой востребованный и ликвидный продукт, как топливо. Причем, как это водится, крадут не посторонние, а вполне себе свои — водители, иногда находящиеся даже в сговоре с непосредственным руководством. Суммы потерь компании здесь более чем значительны — от 15% всех затрат на ГСМ на междугородних автоперевозках до 80% на строительной технике. Для парка в 100 единиц техники это сотни тонн солярки и миллионы рублей в год. Наиболее ушлые водители также выполяют левые рейсы, не только используя принадлежащее компании топливо, но и эксплуатируя



Технически с воровством топлива борются при помощи установки топливных датчиков, отслеживающих остаток в баке, и навигационных ГЛОНАСС/GPS-терминалов с функцией контроля расхода топлива

при этом корпоративный транспорт. Особую остроту этой проблеме придает постоянный рост цен на топливо, делающий ГСМ весьма лакомым куском для недобросовестных сотрудников.

Технически с воровством топлива борются при помощи установки специальных топливных датчи-

ков, точно отслеживающих остаток в баке, и навигационных ГЛОНАСС/GPS-терминалов с функцией контроля расхода топлива. Датчики необходимы в силу того, что стандартные средства даже на ровной дороге определяют количество топлива в баке с погрешностью, как минимум, в 10% (в то время как погрешность специальных датчиков не превышает 1%), а специальные терминалы — для того, чтобы контролировать расход топлива в зависимости от режима работы двигателей и подключения исполнительных механизмов. Последнее особенно важ-

но для строительной техники, которая тратит топливо, не передвигаясь, что мешает привязать расход к проходимому расстоянию.

Вторая цель внедрения систем мониторинга — управление качеством и себестоимостью предоставляемых транспортных услуг. Пока такие проекты не очень широко распространены, однако их становится все больше и больше, в первую очередь за счет компаний, которые уже искоренили воровство и ищут дополнительные резервы эффективности за счет использования уже установленного и окупившегося оборудования.

Такие компании интегрируют системы мониторинга в учетные системы или ERP и используют для учета оказанных услуг, например при аренде строительной техники, как поступила компания «Автостройподъем», которая таким образом контролирует время работы своей техники на стройплощадках клиента, а также время прибытия и отъезда. Это экономит время менеджеров и позволяет строить расчеты с клиентом на данных объективного контроля.

Кроме того, компании с развитыми транспортными потоками при помощи систем мониторинга анализируют и оптимизируют маршруты принадлежащей им техники, что позволяет сократить ее простой и особенно работу двигателя на холостом ходу, что, в свою очередь, сокращает расход топлива. В частности, белорусский завод «Кричевцементношifer» смог снизить расходы на ГСМ на 20% за счет оптимизации маршрутов и графика движения техники по территории. А в ЗАО «Аэромар», обслуживающем аэролифты аэроузла Шереметьево, расходы на топливо уменьшились на 32% за счет снижения времени работы двигателей на холостом ходу.

Вложения в установку систем мониторинга окупаются за три-четыре месяца даже в случае минимальных десятипроцентных хищений. Однако было бы неверным говорить, что технические средства автоматически побеждают воровство. Ведь несмотря на то что проблема хищений ГСМ существует во всем мире, пока только в России граждане пишут письма президенту с просьбой официально разрешить воровать ГСМ, как некий житель Норильска,

который, будучи недовольным тем, как ОАО «Норильский никель», по его словам, закрутило гайки, массово внедрив систему мониторинга, попросил Владимира Путина «либо открыть ворота на комбинате, как в старое время, либо что-то делать с цепами». Отдельной проблемой являются попытки водителей-вандалов вывести контрольное оборудование из строя. Впрочем, такие попытки в последнее время удаются все реже, так как многие производители, и мы в частности, усиливают защиту телематических терминалов и датчиков.

Но, к сожалению, тяжелое наследие СССР в умах сотрудников приводит к изживанию в первую очередь административно-правовыми мерами, наказывая и увольняя нечистоплотных сотрудников или даже привлекая правоохранительные органы. Для всего этого требуются последовательность и управленческая воля, и я лично знаю немало компаний, где, имея информацию о хищениях, владельцы и менеджмент не стали внедрять систему мониторинга, не желая связываться с кадровой стороной процесса. С другой стороны, абсолютное большинство компаний, установивших системы мониторинга, отмечают последовательный рост дисциплины среди водителей, а также снижение количества конфликтных ситуаций, связанных с учетом топлива, расходных материалов и отработанного времени, что говорит о возможности людей эффективно сотрудничать с контролирующими их роботами.

Станислав Емельянов,
заместитель
генерального директора
компании Omnicomm

коммерческий транспорт

Основной игрок

Мы часто сталкиваемся с недоверием к российскому автопрому. Однако несмотря на все недостатки, «ГАЗель» была и остается самой массовой моделью развозного грузовика в России: все искупалось ценой. А появление нового поколения «ГАЗель Next» буквально взорвало рынок.



— тест-драйв —

Когда эту машину увидели европейские эксперты, то их вердиктом было: «Хорошо, что пока вы не поставляете „ГАЗели Next“ в Европу, иначе вы просто обрушили бы рынок...» Что же так заинтересовало искушенных европейских экспертов?

Снаружи «ГАЗель Next» выглядит гораздо солиднее предшественника, прямые углы и резкие грани не только увеличили внутренний объем, но и придали машине брутальный внешний вид.

Алюминиевые кузов с оригинальными бортовыми замками оставляет ощущение дешевой иномарки. А вот двухрядная кабина — это и вовсе произведение инженерного мастерства. Нельзя сказать, что двухрядная кабина — революционное новшество: такой тип кабин был и у «ГАЗелей» предыдущего поколения, но вот качество, а главное, эргономика совсем на другом уровне.

Раньше в двухрядной кабине можно было перевезти шесть человек, считая водителя, а задним пассажирам пробираться на свои места приходилось, протискиваясь между креслом переднего пассажира и стенкой, поскольку пассажирская дверь по правому борту была всего одна.

Теперь кабина стала семиместной, рядом с водителем двояное пассажирское сиденье, а для четырех задних сиденьев полагается отдельная дверь. Открывается она, в отличие от дверей многих именитых конкурентов, почти на 90 градусов, а для облегчения посадки есть несколько подножка. Четыре человека среднего роста вполне комфортно могут передвигаться здесь на довольно большие расстояния. Ровный пол и приличный запас пространства на уровне коленей тоже дают ощущение увеличения внутреннего пространства. Люк над вторым рядом сидений намекает на возможность самостоятельной регулировки микроклимата. Все сиденья снабжены ремнями безопасности. А на заднем ряду можно при необходимости отлично выспаться: ширины салона хватает. В общем, это крайне удачное решение наверняка будет востребовано на наших бескрайних просторах, где и у «ГАЗелей» бываю рейсы на плече в 1 тыс. км и более.



Всемером на такое расстояние я бы не поехал, но, как показывает практика, четыре человека вполне комфортно преодолевают 3 тыс. км в двухрядной «ГАЗели Next» и не сильно устают при этом.

Перебираемся на водительское кресло — и сразу становится понятно, что прогресс не стоит на месте. Прежде всего поражает внутреннее пространство — недаром эту же кабину будут устанавливать и на «Уралы» и новые «ГАЗоны Next». У машин предыдущего поколения не было площадки для отдыха левой ноги, а в Next есть.

Диапазон регулировок руля и сиденья можно считать вполне достаточным для водителя любой комплекции.

Новая панель приборов с дисплеем бортового компьютера легко читается при любом освещении и радует глаз спокойной зеленой подсветкой. В «ГАЗели Next» вам доступна не только информация о моментальном и среднем расходе топлива, но и о его за-

пасе. А это немаловажная информация, поскольку объем топливного бака — 70 л: для грузовика это немного.

На тахометре появился зеленый сектор экономичной зоны, он простирается с 1,6 тыс. об/мин до 2,4 тыс. об/мин, за что отдельное спасибо тяговитому 2,8-литровому дизелю Cummins.

Привычный газелевский руль с кнопками управления магнитолой хорошо ложится в руки. Что же касается самой магнитолы, то тут «не все так однозначно», как хотелось бы. Радиостанции европейского диапазона она ищет и ловит исправно, а вот читать флешку через USB отказалась.

Поворачиваем ключ и попутно отмечаем весьма достойную шумоизоляцию. Двигатель прослушивается во всем диапазоне оборотов, и сомнений, что под капотом дизель, не возникает. Однако звук двигателя не раздражает: по уровню шума он вполне сопоставим с куда более именитыми конкурентами.

По соотношению «цена-качество» конкурентов у «ГАЗели Next» просто нет

Единственным архаизмом, да и то с большой натяжкой, можно назвать неполное расположение рычага пятиступенчатой механической коробки. Да, у немецких конкурентов уже более десяти лет используется тросовый джойстик на передней панели, но они и стоят намного дороже. И не надо забывать, что в самом скором времени тросовый привод рычага получит и «ГАЗель Next».

Трогаемся с места и выкруливаем с переполненной парковки «по-московски» — с 20-сантиметровыми зазорами между машинами. Огромные двухсекционные зеркала — безусловное благо. Их присутствие помогает выворачиваться даже из самых тесных условий и не сожалеть о парковнике (в нашей комплектации его не было).

Независимая двухрычажная подвеска, усиленная импортными амортизаторами

Mando вкупе с реечным рулевым механизмом фирмы ZF, дали прекрасный результат: у Next отменная управляемость и практически легковой руль.

Нервный московский трафик позволяет оценить все положительные качества силового агрегата: довольно широкий диапазон рабочего крутящего момента 2,8-литрового турбодизеля Cummins в сочетании с грамотно подобранными числами пятиступенчатой механики позволяют не вываливаться из потока. Дизель новой «ГАЗели Next» не только хорошо везет, но и отличается весьма скромным аппетитом: на пустой машине в московских пробках 11–12 л/100 км.

Если кто-то перестраивается перед носом, помогают неплохо настроенные тормоза. Тормозная система вообще претерпела значительные изменения: установлен вакуумный усилитель фирмы Bosch, система ABS девятого поколения, увеличена в два раза площадь тормозных колодок. Так что и с этой стороны никаких неприятных сюрпризов ждать не стоит.

Есть еще блокировка заднего дифференциала от компании Eaton, помогающая тронуться на скользкой поверхности.

На трассе «ГАЗель Next» легко набирает разрешенные 110 км/ч, и дальше можно двигаться на круиз-контроле. Конечно, это скорее теплотат: разогнавшись, нажимаешь кнопку — и все. Но у многих конкурентов и вовсе обходится без него.

Не стоит забывать и о стоимости владения. На техническое обслуживание за первые 100 тыс. км на «ГАЗель Next» придется потратить меньше 50 тыс. руб. (точнее, 48 тыс. руб.), тогда как ближайший конкурент (выпускаемый на том же заводе Mercedes Sprinter Classic) выйдет из кармана владельца больше 70 тыс. руб., а разница с остальными игроками может быть двух- и трехкратная. И это притом, что гарантия на «ГАЗель Next» такая же, как у конкурентов (три года или 150 тыс. км пробега).

Машина получилась не просто интересная — можно говорить о новом бестселлере российского рынка. По соотношению «цена-качество» конкурентов у «ГАЗели Next» просто нет. А двухрядная кабина станет еще одним аргументом в пользу покупки.

Максим Сергеев

Послепродажная подготовка

— эксплуатация —

Потребитель в сегменте коммерческого транспорта все чаще выбирает продукт не только по эксплуатационным характеристикам, но и учитывает качество его обслуживания. Одна из важных особенностей этого бизнеса заключается в том, что клиенты высоко ценят свое время и соблюдение договоренностей, ведь любой срыв — это дополнительные издержки. Особенно заметна важность обеспечения высокого уровня обслуживания в те моменты, когда экономика проходит через стадии стагнации или кризиса: при снижении уровня продаж новой техники именно послепродажное обслуживание становится для многих производителей локомотивом их бизнеса. И поэтому качество услуг сервисных станций определяется как совокупность не только технических характеристик (оборудование, уровень технических знаний специалистов), но и качества сервиса, который предоставляет компания.

Когда впервые открыл папку с БКСО (базовой концепцией сервисного обслуживания), первая мысль была: «Ну это не для нас. Это для легковых. У нас все по-другому, у нас весь персонал уволится». Планировщик. Учет рабочего времени. Обратная связь. Зачем это нужно? Мы своего клиента знаем и знаем, как с ним работать. Все очень заморочено и мудрено. Вместе с тем мы понимали, что необходимо формализовать процессы в сервисе, распределить ответственность сотрудников, надо работать с клиентом. БКСО в конечном итоге и стала той системой, той схемой, по которой все процессы выстроились друг за другом. Сегодня каждый понимает, что он должен делать, в какой момент, по каким параметрам оценивают его работу.



Что касается отношения сотрудников к БКСО сегодня, я думаю, что все уже забыли, как было год назад. Правда, надо отметить, что многие сейчас работают на других должностях — там, где они нужнее и эффективнее. Кадровая ротация пошла на пользу всем, особенно на пользу клиенту. Ведь вся эта концепция имеет главной целью создание прозрачных, доверительных отношений между сервисом и клиентом. Все процессы в ней рассматриваются именно со стороны клиента, и клиенту тоже пришлось перестраиваться в вопросах четкого планирования нахождения автомобиля на станции, планирования бюджета на ремонт.

Основная масса наших клиентов, директоров, главных инженеров и механиков положительно оценила нововведения на СТО. Регулярные опросы клиентов показывают нам, что лояльность клиента к станции явно повышается. Стараемся анализировать все негативные отзывы, даже мелочи. Делаем выводы из предложений и замечаний клиента.

Несмотря на успешные результаты продаж, в последние годы немецкий MAN уделяет особое внимание развитию послепродажной поддер-



жки в России, понимая стратегическую важность этого направления бизнеса. Грузовики MAN одни из самых распространенных «иностранных» в российском парке: только за последние три с половиной года зарегистрировано около 24 тыс. новых автомобилей марки. Расширение партнерской сети позволяет обеспечить доступность сервиса для клиента и сократить его затраты. С начала года уже распахнули двери четыре новых центра MAN в разных ре-



гионах России: компания ИЛАРАВТО открыла один из крупнейших дилерских центров общей площадью более 8,6 тыс. кв. м рядом с Москвой, готовы принять клиентов в новых современных зданиях компании «Коммерческий транспорт Удмуртии» (Ижевск), «Уником» (Ульяновская область), «Нейс-Юг» (Ростов-на-Дону). Была заложена и символическая капсула в фундамент нового здания собственного центра MAN в Санкт-Петербурге, который плани-

рует принять первых посетителей уже в следующем году. Сегодня партнерская сеть компании MAN насчитывает без малого 60 предприятий по всей России.

Базовая концепция сервисного обслуживания позволяет решить не менее важный вопрос: обеспечить единый уровень качества предоставляемых партнерами услуг. Концепция включает в себя лучшие решения из коммерческого и легкового сегмента послепродажного обслуживания. Целью является оптимизация процессов СТО и совершенствование системы контроля качества. Кроме того, концепция призвана улучшить показатели производительности, развивать методику учета рабочего времени, сократить время простоя ТС по причине ремонта, а стандартизация процессов по всей сети во всем мире должна помочь выстроить устойчивые отношения с клиентами.

БКСО позволяет увеличить число лояльных клиентов по причине повышения уровня доверия к сервисному партнеру. В то же время формализация бизнес-процессов на станции позволяет увидеть возможность повышения эффективности и производительности персонала при имею-

щихся ресурсах, без привлечения дополнительных инвестиций.

Однако изменить привычки, свой každодневный труд, поменять формат общения с клиентом под новые запросы рынка, перестроить внутренние бизнес-процессы станции, сложно. Да и само внедрение, как показывает практика, может занять семь-восемь месяцев. Поэтому особое значение в такой ситуации имеет слаженность команды. Как говорится, кадры решают все. Продуманные действия руководства в сочетании с сильным коллективом оказываются хорошей почвой для внедрения инноваций. «Побочным» плюсом внедрения системы зачастую оказывается сопутствующий прорыв в работе департаментов IT и HR: внедрение современных систем управления требует совершенствования этих двух направлений и служит хорошим стимулом для обучения или найма грамотных специалистов, способных решать новые задачи.

Обучение, стажировка и сертификация персонала дилерского центра в Мюнхене на специальных курсах по самым различным аспектам деятельности предприятия являются одним из обязательных условий получения статуса официального дилера MAN. Это не только возможность получить дополнительную информацию о современных решениях, применяемых немецким концерном при производстве, но и наглядно увидеть и перенять богатый опыт зарубежных коллег в сфере построения бизнес-процессов и отношений с клиентами. Концерн, история которого ведется с 1758 года и работа на который Рудольф Дизель спроектировал и построил первый дизельный двигатель, уже более 250 лет является одним из признанных мировых лидеров в этих областях.

Виталий Соловьев, директор по сервису официального дилера MAN компании ЗАО «Интертранссервис»

коммерческий транспорт

Теневая экономика

Успех автобусу на базе нового семейства «ГАЗели Next» был обеспечен заранее. И все прогнозы подтвердились. Несмотря на то что официальной премьеры не было, автобус уже производится, и спрос на него такой, что мощностей завода в Нижнем Новгороде не хватает.

— тест-драйв —

20-летие «ГАЗели». Да-да, первые «ГАЗели» появились в 1994 году, а фургоны и микроавтобусы на их базе — двумя годами позже. За это время желтые маршрутки стали привычными деталями пейзажа России. Понятно, что смена поколений была просто необходима. Но...

Новые экономические реалии привели к тому, что собственное производство автобусов на ГАЗе могло и вовсе закрыться. В частности, этому способствовал запуск производства позапрошлого поколения Mercedes Sprinter Classic. Выпуск автобусов занимает далеко не первое место среди всей продуктовой линейки ГАЗа, и когда стало понятно, что Sprinter Classic будут собирать в Нижнем Новгороде, и были опасения, что автобус на базе «ГАЗели Next» не выдержит конкуренции, газовцы заявляли о возможности сворачивания программы собственных автобусов.

Опасения оказались напрасны. Однако новый автобус получился очень необычным для России. У нас привыкли микроавтобусы этого класса строить из цельнометаллических фургонов, а газовский микроавтобус оказался каркасно-панельным. До сих пор по этой технологии в России делали только большие и средние автобусы. Однако во всем мире каркасно-панельные малотоннажники неплохо себя зарекомендовали.

Каркас газовского автобуса сделан из труб прямоугольного сечения с использованием рамы и передней части стандартной «ГАЗели Next». Панели боковины стальные, а рамка лобового стекла, передние крылья, задняя маска и крыша из пластика.

Все 18 пассажирских сидений располагаются лицом по ходу движения и оборудованы ремнями безопасности. Высота пассажирского салона — 190 см, и это уже позволит большинству пассажиров выпрямиться в полный рост, а не передвигаться по салону пригибаясь, чем грешило предыдущее поколение маршруток «ГАЗель».



Зель». Расстояния между сиденьями соответствуют всем требованиям ЕЭК ООН и нашим ГОСТам. С одной стороны, это хорошо, но, откровенно говоря, меня это не очень радует: я со своими вполне средними 180 см роста в большинстве маршруток упираюсь коленями в спинку переднего кресла, и здесь то же самое.

Водитель отделен от пассажиров трубчатой перегородкой, и в отличие от большинства конкурентов, где пассажиры размещаются на переднем сиденье, его никто не будет отвлекать от вождения.

С точки зрения водителя рабочее место очень мало отличается от такового в обычной «ГАЗели Next». Те же приборы, тот же руль, тот же рычаг переключения передач. Несомненно, что усядется здесь парень даже самых внушительных размеров (еще бы, с таким запасом пространства), но куда важнее, что посадка стала гораздо удобнее, чем в машине предыдущего поколения. Здесь все вполне сравнимо с автобусами куда более именитых конкурентов.

Единственное, что выбивается из общемировых тенденций, — наполь-



ный рычаг механической коробки передач, но и это не навсегда: год назад газовцы уже представили джойстиковый привод коробки, но когда он встанет на конвейер — не очень понятно, да и работ по переделке интерьера будет немало: на сегодняшней передней панели просто нет места для его размещения.

В салоне три отопителя, а для вентиляции служат люк в крыше и открывающиеся форточки.

Попаст в салон можно через поворотную переднюю дверь с электромеханическим приводом. Естественно, есть и аварийная дверь, она расположена в задней части салона по правому борту. Такое расположение более выгодно с точки зрения безопасности, в аварийной ситуации пассажиры, покидая салон, попадают на тротуар, а не на проезжую часть.

Внешне автобус выглядит интересно, хотя вид у него не самый современный: такие формы были в моде около десяти лет назад. Однако на скорость и эксплуатационные качества это не влияет.

А вот то, что действительно влияет на эксплуатацию, безопасность и скорость, постарались максимально улучшить. Автобус получил усиленную коробку передач, теперь она способна передавать крутящий момент до 330 Нм. Также усилили ведущий мост и тормоза. Естественно, пассажирский автобус оснащается обязательной в России системой АБС. Но все это более или менее ожидаемо, а вот новая подвеска — это действительно предмет гордости газовских конструкторов.

Впервые на газовских автобусах применена передняя независимая

подвеска со стабилизатором поперечной устойчивости. Это обещает небывалый уровень комфорта, а речное рулевое управление позволяет говорить об управляемости без скидок на «сделано в России».

Задняя подвеска осталась рессорной, но ее характеристики пересмотрены с учетом того, что в салоне будут живые пассажиры.

Пробираемся на водительское кресло, поворачиваем ключ, запускаем дизельный Cummins объемом 2,8 л. Попутно выясняется, что над вибро- и шумоизоляцией изрядно поработали. В этом заслуга и новых материалов, и качественной сборки. Выжимаем сцепление и плавно трогаемся с места.

Кстати, у разработчиков горьковского автозавода получилась весьма компактная модель, длина — чуть больше 6 м, для 18-местного автобуса это совсем неплохо. Маневрировать помогают большие зеркала. Выбравшись со стоянки, выходим на оперативный простор многокилометровых пробок современного мегаполиса. Выделенные полосы, так ненавидимые водителями-частниками, — это безусловное благо для пассажиров отечественного транспорта: скорость возрастает многократно, и уже можно планировать время прибытия.

Автобус ведет себя вполне ожидаемо и адекватно, отличий от более именитых соперников ничтожно мало. С учетом среды его обитания все на вполне современном уровне.

Впечатляет? И это я еще не выложил главный козырь — цены. Даже самый близкий конкурент стоит в полтора раза дороже. Цены на городской автобус-маршрутку начинаются с отметки 950 тыс. руб. Конкуренты за эти деньги предлагают только цельнометаллический фургон, переоборудование которого легко поднимает цену до отметки 1350 тыс. руб.

Но и это еще не все. Сейчас, пока действует программа утилизации, можно приехать на убойной в хлам «ГАЗели» лохматого года выпуска, сдать ее в утиль и получить 300 тыс. руб. на покупку нового автобуса. Как вам такое предложение?

Неудивительно, что в АвтоГАЗе заказы на новый автобус на базе «ГАЗели Next» расписаны на месяцы вперед.

Максим Сергеев

Четверть цены

— городской перевозчик —

Полноприводные пикапы пришли в европейскую культуру из США. И если сначала в России пикап воспринимался как бюджетная альтернатива внедорожникам, то сейчас их покупают и используют по прямому назначению операторы мобильной связи и предприятия нефтегазового комплекса, и список профессий пикапов стремительно растет. Один из самых серьезных претендентов — VW Amarok.

Впервые VW Amarok Canyon показали широкой публике на выставке IAA-2012 в Ганновере. А в нынешнем году машина добралась и до России. И хотя это просто модификация знакомого Amarok, маркетологи концерна VW NFZ позиционируют Canyon как самостоятельную модель.

Он безусловно эффектный! Фирменный кирпично-оранжевый металл выгодно подчеркивает рубленую архитектуру кузова. Брутальности добавляют и высокопрофильные колеса с агрессивным рисунком протектора и маркировкой А/Т (All Terrain) на эксклюзивных 17-дюймовых дисках Rosa. Плюс галогеновая люстра на крыше и двойные черные дуги. Получился цельный, агрессивный, мужской пикап Volkswagen Amarok Canyon.

2,5 тыс. км по самым разным дорогам убедили меня в том, что Canyon действительно отличается от своих собратьев.

С внешностью все понятно — она вызывает только положительные эмоции, поднятые пальцы соседей по потоку и приветственное подмигивание фарами от остальных владельцев VW Amarok.

Забираемся внутрь и оказываемся в двухцветном кожаном салоне. Сочетание светлой и темной кожи на сиденьях пикапа достоинство сомнительное, но смотрится эффектно.

С эргономикой у концерна Volkswagen AG все в порядке уже пару десятилетий, и спешившие Canyon это только подчеркивает. Не знаю, с чем это связано, но субъективно кожаные сиденья Amarok и правда кажутся более правильно сфокусированными и комфортными, чем обычные с тканевой обивкой. И это притом, что сама я к кожаным сиденьям более чем равнодушна.

Привычный всефольксвагеновский трехспицевый multifunctional руль общит великолепной тонкой кожей и отделан оранжевой прострочкой. Диапазон механических регулировок удовлетворит водителя любой комплекции.

Двухцветная передняя панель на любителя — мне сочетание черного пластика с ко-



ричевыми ободками дефлекторов обдува кажется надуманным, тем более что пластик все равно остался жестким. Плюсы такого решения очевидны: жесткий пластик легче мыть.

Щиток приборов хорош, читается при любом освещении. Минус тот же, что и был, — отсутствие указателя температуры двигателя — в наших широтах зимой его очень не хватает.

Селектор восьмидиапазонного автомата — дизайнерская находка, очень хорошо ложится в руку, и промахнуться мимо нужного положения сложно.

Любителей пользоваться в дороге электронными гаджетами порадуют три розетки на 12 В.

Перебираемся назад. Запаса по коленям человеку среднего роста хватит, даже если впереди будет сидеть двухметровый баскетболист. И по ширине пространства достаточно — трое не худых мужиков сзади усядутся, не сильно толкаясь плечами. Некоторых смущает посадка, и далеко ехать некомфортно — во всем виновата вертикальная спинка, не регулирующаяся по углу наклона.

Грузовое пространство, на мой взгляд, организовано оптимально. Самый большой в классе кузов отделан легко моющимися, нескользящим пластиком и прикрыт рольставнями — это позволяет сохранить многоцелевую функциональность пикапа. А в закрытом положении внутрь не попадают вода и пыль. Разработчики Volkswagen очень гордятся тем, что, в отличие от конкурентов, в кузов VW Amarok с двухрядной кабиной помещаются две стандартные европалеты. Европалеты в России пока на Amarok не грузят, но вот операторы сотовой связи, обслуживающие вышки (как и мастера участков нефтегазового комплекса), отмечают, что в кузов влезает все необходимое. Действительно, Amarok может не только с комфортом доставить людей до точки на трассе по бездорожью, но и перевезти необходимые запчасти, инструмент и запас продуктов... Да много чего еще.

Как только поворачиваешь ключ в замке зажигания, просыпается двухлитровый 180-сильный турбодизель с двойным турбонаддувом. Концерн Volkswagen AG умудряется ставить этот двигатель на два десятка моделей, причем как продольно, так и попе-

речно. Однако Canyon досталась самая тяговитая версия, развивающая 420 Нм в диапазоне 1600–2100 об/мин.

Как только трогаешься с места, сразу понимаешь, что это не обычный Amarok. Сочетание двигателя с настоящим восьмидиапазонным автоматом выше всяких похвал, разгон ровный и напористый. Есть еще и спортивный режим, и, переходя в него, надо быть готовым к тому, что, несмотря на тяжелые колеса, машина срывается со светофора, оставляя позади куда более именитые кроссоверы и внедорожники.

Высокопрофильные колеса — это на наших дорогах безусловное благо. Они сглаживают неровности, а риск повредить диск исчезающе мал. Правда, при проходе жестких стыков на эстакадах дает о себе знать возросшая неподрессоренная масса.

По управляемости VW Amarok — лучший в своем сегменте: ощущения как от седана бизнес-класса, стоит помнить только о габаритах. Да, большие удоры внедорожных шин дают о себе знать, но даже на этих покрышках Amarok Canyon позволяет входить в повороты на таких скоростях, что и не снились конкурентам.

Тормоза работают эффективно и прогнозируемо. Системы ABS и ESP (которые есть во всех комплектациях) работают настолько интеллигентно, что неопытный водитель может почувствовать себя звездой ралли-рейдов.

На трассе вопросов не возникает: разрешенные в России 130 км/ч развиваются легко и непринужденно. Но здесь уже начинаю работать законы аэродинамики, и расход топлива непропорционально растет. В принципе можно разогнаться и до 180 км/ч (по спидометру) — это реальные 164 км/ч, но тогда расход топлива легко перепрыгивает планку в 19 л/100 км.

Наиболее экономичный режим движения — 110–120 км/ч (1900–2100 об/мин): на такой скорости средний расход действительно подбирается к цифрам 10,5–11 л/100 км. Это несколько больше, чем заявленные 7,5–8 л/100 км. Красота требует жертв: лишние литры забирают тяжелые колеса и люстра, увеличивающая коэффициент сопротивления воздуха.

Съезжая с асфальта, надо помнить о том, что с автоматической коробкой передач сочетается только постоянный полный привод без понижающей передачи. Страшно? Нисколько! В большинстве случаев вполне хватает внедорожного режима — не стоит только забывать перевести коробку в ручной режим, включить первую передачу и аккуратно работать педалью акселератора.

В особо опасных случаях поможет полноценный гидротрансформатор.

Та же самая история и на спуске. Несмотря на скромный объем, двигатель уверенно держит двухтонный пикап на 30-процентном спуске, позволяя ползти ощупью по скользким камням и раскисшему грунту.

В общем, VW Amarok Canyon — это один из лучших пикапов на нашем рынке. Яркая внешность, подкрепленная неординарными ходовыми характеристиками, — такой набор качеств всегда найдет своих поклонников среди настоящих мужчин. И будьте уверены, дамы оценят.

А вот теперь начинается самое интересное: в руки попадает обычный VW Amarok в скромной комплектации Trend с таким же восьмиступенчатым автоматом...

Да, здесь нет кожаных сидений и навигации, бюджетная магнитола RDS 310 звучит беднее. А 17-дюймовые колеса с шоссейным рисунком. И нет эффектного оранжевого окраса...

Однако здесь тот же самый двигатель и коробка, все нормально с эргономикой и так же эффективно работает климат-контроль. Дорожные шины только улучшили управляемость, а расход топлива на том же маршруте снизился примерно на 1,5 л/100 км.

Самый большой сюрприз ожидает в прайс-листе: обычный VW Amarok Trend на четверть дешевле версии Canyon...

Готовы ли вы платить за эффективный дизайн? Сколько? Около 500 тыс. руб. Если цены на VW Amarok Trend начинаются с отметки 1,47 млн руб., то Canyon потребует минимум 1,999 млн руб.

Максим Сергеев

Volkswagen Amarok Canyon	
Тип кузова	Пикап
Размеры (длина/ширина/высота; мм)	5181/1944/1834 (без учета люстры)
Колесная база (мм)	3095
Снаряженная масса (кг)	2224
Тип двигателя	Дизельный с двойным турбонаддувом
Рабочий объем (куб. см)	1963
Максимальная мощность (л. с. при об/мин)	180/4000
Максимальный крутящий момент (Нм при об/мин)	420/1600–2100
Тип привода, трансмиссия	Постоянный полный, 8 АКПП
Максимальная скорость (км/ч)	179
Разгон от 0 до 100 км/ч (с)	10,9
Расход топлива (средний; л/100 км)	8,3
Размеры кузова (длина/ширина/высота; мм)	1550/1630/508
Цена (руб.)	От 1999600

Что обойдется вам дешевле
проказ любимого питомца?



Фургон Sprinter Classic, который привезёт вам новую мебель

Sprinter Classic Benefit.* Доступнее, чем вы думаете.

Такого никто не ожидал: настоящий «Мерседес-Бенц» Sprinter Classic по невероятно выгодной цене! Надёжный, выносливый, построенный специально для российских дорог. Sprinter Classic доступен в исполнении фургон со средней и длинной базой.

Sprinter Classic Benefit*

990 000 Р**

10.4 m³



990 000 Р

13.4 m³



990 000 Р

Запишись на тест-драйв сейчас
у официального дилера «Мерседес-Бенц»

* Классик Бенефит. Фургон со средней и длинной колесной базой.

** Вкл. НДС. Born to run – Всегда в движении.

Предложение распространяется только на фургоны Sprinter Classic и ограничено количеством автомобилей.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.