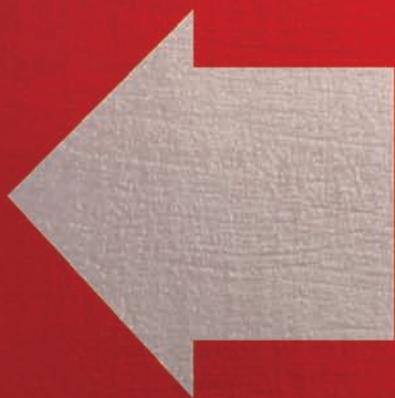


# КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

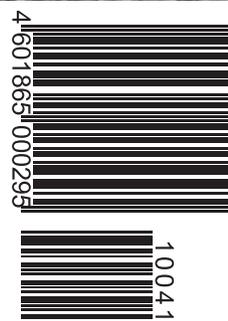
«В ДВИЖЕНИИ ДЛЯ КАЖДОГО»:  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА  
IAA В ГАННОВЕРЕ /3  
ВЫБИТЬСЯ В ЛИДЕРЫ:  
СТАТИСТИКА ПРОДАЖ  
КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА /6  
ПРОГРАММА УТИЛИЗАЦИИ  
СТАРой ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ /10  
САМЫЙ БЕЗОПАСНЫЙ ВИД  
ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА /13



Среда, 3 ноября 2010  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №41

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE



10041

# Коммерческие автомобили Volkswagen. Вашему автопарку светит пополнение



от 1 013 000 руб.\*

от 1 183 000 руб.\*

от 585 000 руб.\*

Реклама

Ваш бизнес набирает обороты? Пришла пора пополнить автопарк!

Volkswagen устанавливает привлекательные цены на весь модельный ряд автомобилей для профессиональной эксплуатации.

А чтобы двигаться вперед с уверенностью, не забудьте воспользоваться программой круглосуточной поддержки владельцев коммерческих автомобилей Volkswagen «CarePort. Гарантия мобильности».

\*Данная информация не является публичной офертой, определяемой статьей 437 (2) Гражданского кодекса РФ. Представленные на фотографии автомобили могут быть оснащены дополнительными опциями и аксессуарами, не включенными в указанную стоимость. Актуальную информацию о наличии машин и ценах узнавайте у официальных дилеров ООО «Фольксваген Груп Рус».

**CarePort** | Гарантия мобильности | Узнайте больше о покупке автомобиля по программе CarePort по телефону горячей линии 8-800-700-7557 ООО «Фольксваген Финансовые Услуги Рус», [www.volkswagen-finance.ru](http://www.volkswagen-finance.ru)

**ЗИМНЯЯ  
РЕЗИНА  
В ПОДАРОК!!!**



При покупке новых автомобилей Caddy и T5 комплект зимней резины в подарок. Подробная информация об условиях акции на сайте [www.vw-commercial.ru](http://www.vw-commercial.ru)

**sochi.ru**  
**2014**




**Коммерческие  
автомобили**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР**

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте [www.volkswagen-commercial.ru](http://www.volkswagen-commercial.ru)



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ»

## ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ

«Знаете, ведь когда во время кризиса на заводах MAN в Европе мы переводили персонал на неполную рабочую неделю, темпы роста китайской экономики измерялись двухзначными цифрами», — рассказал мне при встрече в Ганновере доктор Георг Пахта-Рейхофен, председатель правления MAN SE. В Китае, Бразилии и Индии и будут установлены новые рекорды по продажам коммерческих автомобилей, когда рынок вернется к докризисным темпам развития. Произойдет это, по расчетам доктора Георга Пахта-Рейхофена, в 2013 или 2014 годах. А затем стоит ждать нового экономического спада. Я уже отметила в календаре, чтобы не пропустить.

Российский рынок коммерческого транспорта выходит из пике медленнее, чем международный. Среди причин называют рекордные продажи техники в 2007–2008 годах. Мы покупали машины настолько хорошо, что едва ли не все иностранные автоконцерны создали на своих российских складах огромные запасы техники. Причем в Россию везли и машины, соответствующие стандарту «Евро-3», которые в Европе продавать уже нельзя. Распродать в кризис огромные складские запасы оказалось не просто. Только летом 2010 года распродажа закончилась и компании стали принимать новые заказы. Сейчас спрос устойчиво растет.

И если в Европе во время кризиса производителей коммерческого транспорта спасали такие госпрограммы поддержки, как, например, муниципальные закупки городских автобусов, то у нас они выживали прежде всего за счет оказания сервисных услуг и ремонта уже проданных автомобилей.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Коммерческий автотранспорт)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор  
Азер Мурсалиев — шеф-редактор  
Анатолий Гусев — арт-директор  
Эдди Опп — директор фотослужбы  
Екатерина Кузнецова — директор по рекламе.

Рекламная служба:  
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353  
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»

Ольга Соломатина — выпускающий редактор  
Наталья Дашковская — редактор  
Сергей Цомык — главный художник  
Виктор Куликов — фоторедактор  
Екатерина Бородулина — корректор  
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.  
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».  
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.  
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).  
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».  
Адрес: Корьяланкату 27, Коувуола, Финляндия  
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Эльвира Насибуллина

# ГАННОВЕР: IAA, ВЕРСИЯ 63.10

## ИМЕННО 63-Й ПО СЧЕТУ СТАЛА ПРОШЕДШАЯ В ГЕРМАНИИ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ КРУПНЕЙШАЯ МИРОВАЯ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА, КОМПОНЕНТОВ И УСЛУГ, ОРГАНИЗОВАННАЯ НЕМЕЦКОЙ АССОЦИАЦИЕЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ДЕВИЗОМ IAA-2010 БЫЛА ВЫБРАНА ФОРМУЛА «В ДВИЖЕНИИ ДЛЯ КАЖДОГО».

АЛЕКСЕЙ САМОЙЛОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМТРАНС»

**НИЗКИЙ СТАРТ** Разумеется, финансовый кризис не мог не отразиться на организации мероприятия: 2008 год — 1809 экспонентов из 47 стран мира, 2010 год — 1751 экспонент из 43 стран. «Кризис сначала вызвал большую неуверенность, так как, конечно, никто не знал о его последствиях. А то, что произошло затем, было драматично. Объем заказов сократился на 60–70%, оборот упал более чем на 50%, — рассказывает доктор Георг Пахта-Рейхофен, председатель правления MAN SE. — Это привело к тому, что осенью 2008 года мы ввели режим сокращенного рабочего времени. Эта модель в Германии подразумевает, что работа сокращается вдвое, выплачивается две трети заработной платы, а федеральное правительство компенсирует разницу в размере до 90%. Благодаря этому люди могли жить, а нам не пришлось уволить половину сотрудников. Нам даже удалось всех сохранить. При этом все исходило из того, что кризис быстро закончится, но этого не произошло, и спустя полгода, к сожалению, правительство поняло, что кризис продолжается. Поэтому эта модель была продлена еще на полгода, а потом на год, в общей сложности на полтора года, то есть до конца текущего года. Сейчас мы в ней больше не нуждаемся. Мы надеемся, что в конце года перейдем на нормальный рабочий режим».

Георг Пахта-Рейхофен отмечает, что «во времена подъема 2007–2008 годов в России максимальные продажи автомобилей составили более 10 тыс. грузовиков. После этого подъема наступил полный спад, объем продаж сошел почти на ноль — это было несколько сотен единиц. Сейчас ситуация меняется к лучшему, и в текущем году мы ожидаем объем продаж в 2 тыс. единиц. В России процесс оздоровления длился несколько дольше. Но теперь видна тенденция роста, как и в Западной Европе».

Последствия кризиса отражаются не только на мировом, но и европейском рынке грузовиков и автобусов, относительно благополучно вышедшем из финансового пика. И в Европе докризисный уровень продаж еще не достигнут, но вместе с тем дальнейшее интенсивное разви-



ЕВРОПЕЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТРАДИЦИОННО УДЕЛЯЮТ ВНИМАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И СНИЖЕНИЮ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

тие коммерческого транспорта признается одним из реальных инструментов для обеспечения экономического роста и процветания общества.

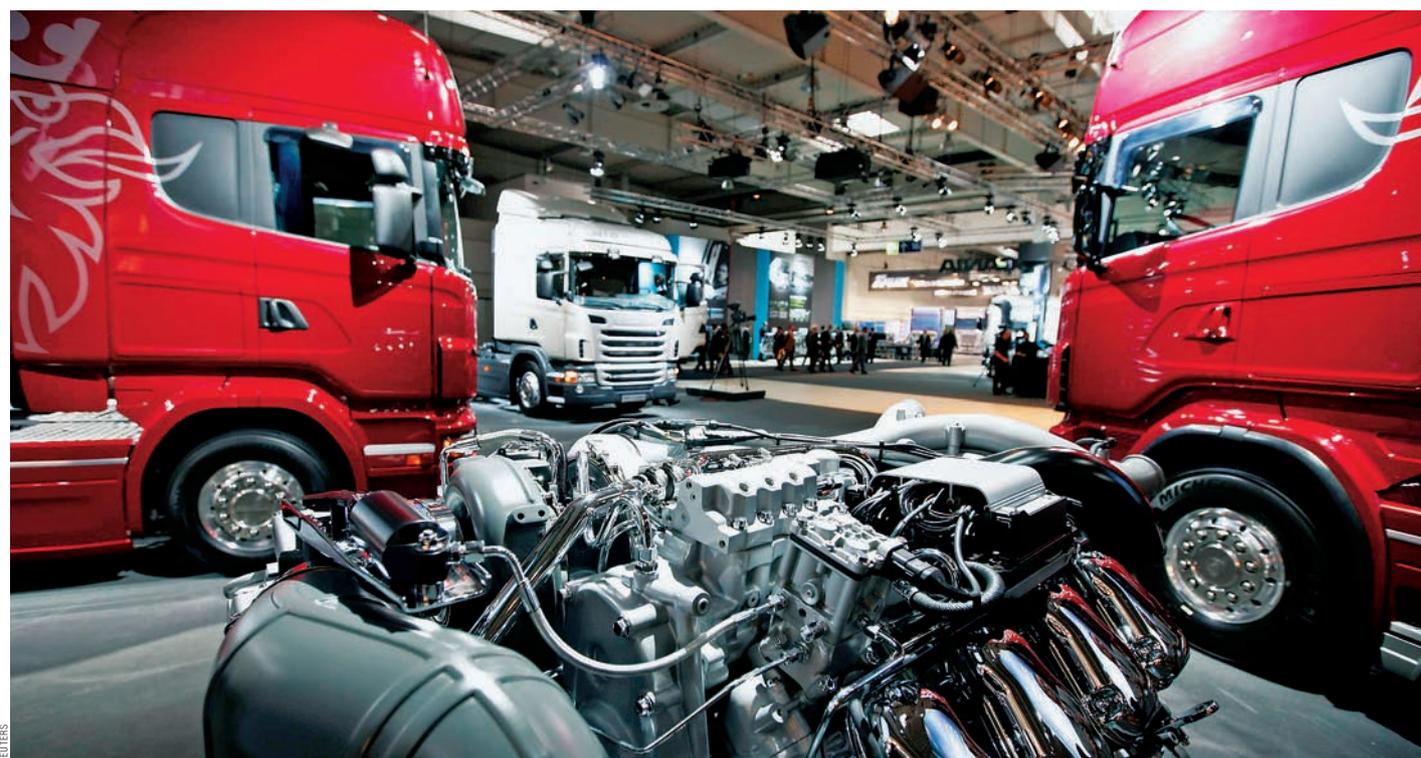
По сравнению с экспозицией IAA-2008 формат и направленность нынешней выставки, где были показаны 272 мировые премьеры (2008 год — более 300), остались практически неизменными. Европейскими производителями максимум внимания традиционно уделяется снижению эксплуатационных расходов владельцев подвижного состава и безопасности. Причем безопасности в самом широком смысле слова. Это экология: двигатели высших экологических классов («Евро-5» и EEV), гибридные силовые установки, использование альтернативных источников энергии. Это новейшие системы активной и пассивной безопасности, новые средства подготовки водителей и повышения их квалификации для сокращения числа и тяжести ДТП. Отчасти дальнейшее повышение комфорта для пассажиров и улучшение условий труда во-

дителя тоже можно рассматривать как фактор увеличения безопасности автомобильного транспорта.

Разумеется, так или иначе реализация подобных новшеств приводит к росту стоимости подвижного состава. Однако по данным немецких экспертов, обслуживание и ремонт магистрального автопоезда немецкого производства за пять лет эксплуатации составляет менее 10% от его цены. В России при эксплуатации той же техники ее обслуживание и ремонт обходятся в 25–30% от цены автомобиля. Различия в расходах объясняется тем, что у нас по-прежнему используют неоригинальные запасные части и расходные материалы (зачастую сомнительного происхождения), а также ремонтируют машины в неавторизованных сервисах.

Что касается госзакупок, участники выставки с сожалением отметили, что в России при проведении тендеров по закупке, например, городских автобусов самым весомым аргументом при принятии решения является цена. В ЕС же принято выбирать технику не с минимальной ценой, а превосходящую аналоги конкурентов по ряду параметров (экология, безопасность). Что однозначно приводит к увеличению цены транспортного средства. Но, похоже, европейские налогоплательщики относятся к этому с пониманием.

**ПОТЕНЦИАЛ БРИК** Нельзя обойти вниманием и еще одну тенденцию, обозначенную на IAA нынешнего года. Специалистами и руководителями европейского автопрома традиционно высоко оценивается потенциал рынков Бразилии, Китая, Индии, где с начала года продажи новых грузовиков выросли соответственно на 50, 60 и 100% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако, в отличие от IAA-2006 и 2008, интерес ведущих европейских производителей к рынкам Китая и Индии несколько снизился, а некоторые фирмы вообще исключили их из списка стратегически важных. Лишь несколько компаний (для примера упомянем Iveco, MAN и Scania), имеющих в означенных странах совместные предприятия, так или иначе пытаются сохранить там свое присутствие. →



ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНСТРУКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ТАКИМИ ПОНЯТИЯМИ, КАК «ЭКОНОМИЧНОСТЬ», «ЭКОЛОГИЧНОСТЬ» И «БЕЗОПАСНОСТЬ»

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



В РОССИИ ДВИГАТЕЛИ СТАНДАРТОВ «ЕВРО-5» И ВЫШЕ ПОКА БУДУТ ОТНЕСЕНЫ К РАЗРЯДУ ОПЦИЙ

Впрочем, случившееся понятно. Индийский, а особенно китайский, автопром, похоже, больше особенно не нуждается в чужой поддержке и вполне готов обеспечивать внутренний спрос собственными силами. Небольшой пример. Ведущий китайский производитель Zhengzhou Yutong Group Co., по словам представителей компании, при трехмесячной работе уже вышел на объем месячного производства в 3,5 тыс. автобусов полной массой от 5 тонн. После запуска второй очереди завода в Дженгджо выпуск будет доведен до 5 тыс. единиц. Понятно, речь пойдет об увеличении экспорта, ибо в Китае более 30 производителей автобусов, а внутреннее потребление составляет порядка 100 тыс. единиц в год.

Кстати, крупнейший мировой производитель автобусов Daimler AG — правда, в сегменте от 8 тонн — в 2009 году изготовил 32 482 автобуса и шасси. Лидер российского рынка группа ГАЗ (до 3,5 тонны полной массы) изготовила 8832 автобуса.

Исходя из сказанного и судя по материалам пресс-конференций флагманов мирового автопрома, отныне наиболее перспективными рынками считаются Южная Америка, Южная Африка, Восточная Европа, Средняя Азия и, разумеется, Россия. Правда, вызвать проблемы в перечисленных регионах могут очень высокие экологические классы новейшей европейской техники, практическая реализация которых на автомобилях означает высокую стоимость приобретения, повышенные требования к качеству топлива и уровню сервисного обслуживания.

Нельзя забывать, что ряд производителей для сокращения вредных выбросов использует технологию SCR — избирательную каталитическую нейтрализацию, а в ней применяется специальный реагент AdBlue — водный раствор мочевины. И хотя применение AdBlue даже в самых суровых климатических условиях вопросов не вызывает, например, в России остается проблема отсутствия развитой сети снабжения. В Германии реагент можно купить практически на любой АЗС, у нас — только у специализированных фирм, которых немного. Поэтому цена литра AdBlue в Германии колеблется от €0,3 до €1, а в России может превосходить цену дизтоплива в полтора-два, а то и четыре раза. К сожалению, это объективно снижает привлекательность использования технологии SCR, которая обеспечивает чуть меньший расход топлива, чем альтернативная. Кстати, необходимо уточнение: в ЕС сегодня действуют обязательный стан-

дарт «Евро-5» и добровольный EEV (превышающий обязательный по ряду параметров). В РФ — «Евро-3», введение «Евро-4» намечается на 2012 год. Таким образом, в 2013 году, когда в ЕС будет введен стандарт «Евро-6», выпускаемые там грузовики, в отличие от российских, будут иметь уровень выбросов оксидов азота меньше на 88,5% и твердых частиц (сажи) — на 50%. Таким образом, отставание российской техники по техническим параметрам будет сохраняться и в будущем.

**ВЧЕРАШНИЙ ДЕНЬ РОССИИ** Если вспомнить 2008 год, то тогда в IAA принимали участие крупнейшие российские производители, проводился даже специальный День России. В нынешнем году этого не произошло. Однако Daimler AG, Scania, Volvo Trucks, Renault Trucks, уже имеющие собственные производства в РФ либо коммерческий интерес, не скрывали, что их новейшие изделия при наличии спроса могут появиться на российских сборочных конвейерах уже завтра. Единственное, что двигатели стандартов «Евро-5» и выше, самые совершенные системы активной безопасности в силу ряда причин, в основном из-за отсутствия законодательной базы, обеспечивающей некоторые льготы владельцам, пока будут отнесены к разряду опций.

Еще одна важная информация. IAA традиционно проводится по четным годам. По нечетным были организованы

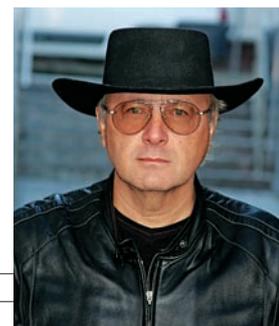


ТЯГАЧ MAN КОНЦЕПТ С СПОСОБЕН СНИЗИТЬ РАСХОД ТОПЛИВА НА 25%

RAI (выставка грузовиков) в Амстердаме и BusWorld (выставка автобусов) в бельгийском Кортрайке. На сегодня проект RAI закрыт, а зеркалом IAA официально признан Comtrans в Москве, который тоже будет проходить в последних числах сентября, но каждого нечетного года. Без сомнения, там мы увидим достижения не только мирового, но и национального автопрома. Надеюсь, что к этому времени последствия мирового финансового кризиса будут преодолены полностью. ■



ГИБРИДНЫЕ АВТОБУСЫ НА РЯДЕ РЫНКОВ УЖЕ СТАЛИ ПОВСЕДНЕВНОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ.  
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «КОМТРАНС»

**РАНО ОТКУПОРИВАТЬ «БОРДО»**

Устроителям «грузового» IAA (Internationale Automobil Ausstellung) в Ганновере в лице Немецкой ассоциации автомобильной промышленности явно повезло. В силу двухгодичного цикла проведения выставки, которая по четным годам чередуется с «легковым» IAA во Франкфурте, им удалось проскочить между Сциллой и Харибдой, то бишь миновать пик экономического кризиса в 2009-м, когда целый ряд салонов коммерческого автотранспорта, в том числе престижный RAI в Амстердаме, пришлось отменить. Недаром глава отделения коммерческих автомобилей Daimler AG Андреас Ренчлер в своем выступлении перед журналистами заметил, что «все компании, участвующие в нынешнем IAA, могут гордиться тем, что еще живы».

Те, которые «еще живы», не преминули похвастаться ростом объемов выпуска во втором квартале текущего года. Сравнивали, понятно, не с показателями «тучного» 2008-го, а с аналогичным периодом кризисного 2009-го. И картина вроде бы вырисовывается хо-

рошая — но по сравнению с плохой. Прирост производства во многом достигнут благодаря оживлению на рынках стран третьего мира. Недаром в лексиконе европейских производителей коммерческих автомобилей вслед за уже приевшейся аббревиатурой БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) появился новый термин Next 11: следующие 11 стран — Египет, Бангладеш, Индонезия, Иран, Южная Корея, Мексика, Нигерия, Пакистан, Филиппины, Турция и Вьетнам, экономика которых развивается ускоренными темпами и на рынки которых и следует ориентироваться в будущем. Словом, по образному выражению того же господина Ренчлера, «откупоривать заветную бутылочку „Бордо“» пока преждевременно.

Несмотря на осторожный оптимизм, царивший в Ганновере, крупнейшее в мире шоу коммерческих автомобилей в очередной раз потрясло своим размахом: 1751 участник из 43 стран. Хотя по этим показателям IAA-2010 несколько уступает мероприятию двухлетней давности, но зато превосходит IAA образца 2006 года. Любопытно оценить масштабы выставки с несколько необычной — «гастрономической» — точки зрения на основании информации MAN Nutzfahrzeuge. Кстати, стенд последней размером 8256 кв. м уступал по величине лишь Daimler AG, которая в родных пенатах раскинула «поляну» на 13 тыс. кв. м, выставив на ней 65 грузовиков и автобусов под брендами Mercedes-Benz, Setra и Fuso. Так вот, кэтеринг баварской компании преподнес посетителям выставки 40 тыс. чашек кофе, 220 кг кексов, 18 тыс. кренделей, 17 тыс. бутербродов, 22 тыс. колбасок, 9 тыс. порций дежурных блюд, 400 кг фруктов, а также 25 тыс. литров освежающих напитков.

Не ощущалось недостатка и в премьерах. Одних только мировых дебютов организаторы насчитали 272, не считая европейских и немецких. Впрочем, к термину «преьера» применительно к миру коммерческого автотранспорта следует относиться осторожно: позиционировавшиеся как новинки автомобили в большинстве своем были лишь новыми исполнениями давно известных моделей. В связи с чем уместно обратить внимание на два концептуальных произведения от MAN Nutzfahrzeuge и Iveco. Благодаря своим необычным аэродинамическим формам тягач MAN Concept C в сцепке с соответствующим образом оформленным полуприцепом способен снизить расход топлива на 25%, а заодно и выбросы пресловутого CO2, борьбой с которыми так озабочена в последнее время европейская общественность, по сравнению с обычным 40-тонным автопоездом. Другое дело, что для того, чтобы реализовать заложенный в такой автопоезд аэродинамический потенциал, его придется удлинить, дабы сохранить привычный уровень внутреннего пространства и грузоподъемности. А для этого потребуется изменить действующее в большинстве европейских стран транспортное законодательство, ограничивающее максимальную длину седельного автопоезда 16,5 м. На этом фоне концептуальный тягач Iveco Glider, который прочат в правопреемники нынешнего флагмана ивековского флота Stralis, выглядел более приземленно, хотя и был под завязку напичкан разного рода новаторскими решениями вроде служащих дополнительным источником питания фотоэлектрических панелей на крыше кабины и отдельного помимо штатного дизельного двигателя электромотора, отвечающего за привод навесного оборудования. Вопрос только в том, что из этого пойдет в серийное производство.

Если же говорить об общих тенденциях развития конструкции коммерческих автомобилей, то они в первую очередь определяются такими понятиями, как «экономичность», «экологичность» и «безопасность». Первые два предопределили курс на повальную гибридизацию и поиск альтернативных источников энергии. На стендах практически всех ведущих производителей присутствовали автомобили с гибридными силовыми установками (ГСУ). Причем гибридные автобусы на ряде рынков уже повседневная реальность, на подходе серийные грузовики с ГСУ. Daimler AG, например, с гордостью отпартовал о начале продаж развозного фургона MB Atego BlueTec Hybrid. На момент открытия выставки оных реализовали в количестве 53 штук. Этот отрадный факт был отмечен европейскими журналистами присуждением MB Atego BlueTec Hybrid почетного звания «Грузовик года».



# БЛИЖЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Завод Volvo в Калуге – самый современный из заводов Volvo Trucks в мире.

Стандарты качества Volvo – на всех стадиях производственного процесса.

Широкая гамма тягачей и шасси Volvo с линейкой двигателей от Евро-3 до Евро-5.

Кратчайшие сроки поставки готовой продукции клиентам.

Выгодное лизинговое предложение от Вольво Финанс Сервис Восток.

Подробности по телефону  
ЗАО «Вольво Восток» +7 (495) 961-10-30.

**Завод Volvo в Калуге – качество по-шведски!**



**VOLVO TRUCKS. СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ**  
[www.volvotrucks.ru](http://www.volvotrucks.ru)



# СТАБИЛИЗАЦИЯ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ. ОСТАЛАСЬ В ПРОШЛОМ ЛИХОРАДКА КРИЗИСНЫХ СКИДОК И РАСПРОДАЖ. БОЛЬШИНСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДАЕТ МАШИНЫ 2010 ГОДА ВЫПУСКА, ОДНАКО ДО РЕКОРДОВ 2008-ГО ЕЩЕ ДАЛЕКО. ПОДВЕДЕМ ИТОГИ ПРОДАЖ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА ТЕКУЩЕГО ГОДА.

МАКС СЕРГЕЕВ

**ЛЕГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ АВТО** По итогам продаж коммерческих автомобилей за три квартала 2010 года в сегменте легких коммерческих автомобилей ожидаемо лидирует GAZ. «Газель» с самого начала производства в 1996 году остается лидером рынка. Наш небогатый покупатель до сих пор согласен платить небольшие деньги на старте и потом доплачивать всю жизнь за ремонт.

Второе место UAZ занял благодаря самому заслуженному микроавтобусу на нашем рынке — бессмертной «буханке» (UA3 2206), выпускаемой с 1957 года. Несмотря на почтенный возраст конструкции, машина до сих пор имеет устойчивый сбыт. Альтернативы дешевле полноприводному микроавтобусу на нашем рынке просто нет.

Третье место принадлежит компании Sollers, которая продолжает наращивать производство коммерческих моделей Fiat на сборочном предприятии в Набережных Челнах. Подстегнул покупательский спрос и полноприводной вариант Fiat Ducato.

Peugeot прорвался в пятерку лидеров и занял четвертое место благодаря агрессивной ценовой политике. Французы завоевывают рынок и отчаянно демпингуют, работая себе в убыток. Принесет ли такая стратегия реальный результат, увидим через несколько лет.

Пятое место по количеству продаж — у коммерческого отделения Volkswagen: концерн показывает 67% роста в сравнении с третьим кварталом прошлого года. К слову, Volkswagen NFZ — одна из наиболее стабильных компаний на нашем рынке: она смогла пережить кризис с наименьшими потерями. Сейчас интерес к марке растет благодаря новому пикапу VW Amarok, презентованному на Московском автосалоне. Правда, «живые» машины должны прийти в Россию только в середине ноября. Оказывается, накладки с поставщиками бывают не только в России.

Представительство Ford со своими моделями Transit и Connect замыкает шестерку компаний «тысячников». Пикапы Ranger, после того как были раскуплены запасы дорестайлинговых машин 2008 года, продаются вяло. Остальные игроки в сегменте отстают настолько ощутимо, что существенной погоды на рынке не делают.

**СРЕДНЕТЯЖЕЛЫЕ** Этот сегмент, в отличие от советских времен, в России сейчас непопулярен. И в этом мы идем наравне с Европой. Среднетоннажники — техника, рассчитанная на узкоспециальное применение. В основном этот сегмент занят развозными грузовиками и муниципальной техникой.

Главной новостью стало начало производства в России Mitsubishi Fuso. Завод в Набережных Челнах, по соседству с КамАЗом, работает с июня, однако «живых» машин в третьем квартале продано всего 18 штук.

Лидирует с огромным отрывом компания Hyundai, показывая более чем четырехкратный рост продаж. Похоже, наши дилеры все-таки разобрались с корейской стороной, которая не могла наладить ритмичные поставки с середины 2007 года.

На втором месте компания Sollers, представляющая марку Isuzu, со своими сборочными предприятиями в Набережных Челнах и Владивостоке. По заверениям представителей компании, двукратный рост — это только начало, марка Isuzu должна занять лидирующие позиции в сегменте.

**ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ ЕЩЕ ДАЛЕКО. НО ТО, ЧТО РЫНОК ПОСТЕПЕННО ВЫХОДИТ ИЗ КРИЗИСА И ПРОДАЖИ НАБИРАЮТ ОБОРОТЫ, — ФАКТ СВЕРШИВШИЙСЯ**

Компания Hino только начинает работать на нашем рынке, но уже вышла на третье место по продажам среднетоннажников. Пока японцы присматриваются и никаких резких шагов не предпринимают. Если ситуация на рынке не изменится, то маркетингового рывка от Hino стоит ждать года через полтора.

Компания MAN (четвертое место) продолжает продвигать в России модель TGL/TGM — на готовые машины спрос невелик, а вот шасси заинтересовало отечественных мастеров, устанавливающих на него свои надстройки.

**ТЯЖЕЛЫЕ ГРУЗОВИКИ** По состоянию рынка импортных тяжелых грузовиков принято судить о состоянии отрасли в целом. Это и понятно: тяжелые машины — штука совсем не дешевая. И если их покупают, значит, рынок пошел в гору.

Агрессивная маркетинговая политика MAN в сочетании с качеством продукта приносит свои плоды. MAN в лидерах с существенным отрывом.

Второе место компании Iveco может удивить неспециалистов. Это ее звездный час на российском рынке. В прошлые годы итальянский производитель прочно сидел в аутсайдерах. Секрет прост — цена. Ивековцы до сих пор распродают машины из ранее ввезенных партий, и цены у них весьма привлекательные.

На третьем месте с минимальным отрывом в 12 машин обосновалась компания Volvo. Завод в Калуге позволяет минимизировать сроки поставок. А вот новый тяжелый FMX расходуется пока вяло: в строительной индустрии еще не все так хорошо, как хотелось бы.

Четвертое место, снова с небольшим отрывом, за компанией Scania. Это результат грамотного маркетинга. Scania — одна из немногих компаний, начавших продавать грузовики 2010 года уже в первом квартале. Локомотив продаж по-прежнему комплектный «бюджетник» Griffin.

Пятое место Daimler AG привычно, но у компании только что полностью сменилось руководство, а также появился собственный завод в Набережных Челнах. Модельный ряд грузовых автомобилей, которые будут собираться на заводе «Мерседес-Бенц Тракс Восток», практически не ограничен. В первое время в основном будут обрабатываться заказы на

Mercedes-Benz Actros и Axor, однако с увеличением объемов продаж в Набережных Челнах также может собираться Mercedes-Benz Atego и специальные грузовики Mercedes-Benz Zetros и Unimog. Завод может производить до 4,5 тыс. грузовиков в год. Нужно сказать, это уже пятое сборочное «грузовое» предприятие в России. Кроме Daimler AG сборочные предприятия есть у компаний Volvo Trucks, Renault Trucks, Mitsubishi и Isuzu. А в ноябре к ним прибавится и завод Scania в Санкт-Петербурге.

Подводя итоги продаж импортных тяжелых грузовиков, стоит отметить успехи в продвижении на наш рынок тяжелых грузовиков Isuzu — это настоящий прорыв. Слагаемые успеха в данном случае грамотная ценовая стратегия плюс собственные сборочные предприятия, и в результате трехкратный рост продаж.

Остальные игроки не перешагнули планку в 100 грузовиков за квартал. На этом фоне совершенной неожиданностью стал «провал» компании Renault. Потерять на растущем рынке 55%, имея собственный завод в России, — надо постараться.

**АВТОБУСЫ** Рынок импортных автобусов в России не был массовым со времен СССР. И теперешний рост продаж в 26% просто показатель общего роста рынка.

Компания MAN продала в два с половиной раза больше автобусов, чем в прошлом году, и лидирует в этом сегменте. От ближайшего соперника (Hyundai) MAN оторвалась с двукратным преимуществом, а вдвоем они продали 70 автобусов. На долю всех остальных игроков пришлось всего семь автобусов.

Подводя итоги и переходя к прогнозам, отметим, да, рынок коммерческого транспорта показывает стабильный рост, и если не случится повышения ввозных пошлин, то основные игроки и дальше будут наращивать темп. А вот на уровень продаж 2008 года мы выйдем года через три-четыре.

Ирина Скворцова, директор по маркетингу и связям с общественностью ООО «МАН Автомобили Россия», рада, что итоги продаж коммерческой техники за девять месяцев 2010 года показали, что ООО «МАН Автомобили Россия» удерживает лидерство по продаже грузовой техники общей массой от 6 тонн в России среди компаний — членов АЕБ:

ПРОДАЖИ ИНОСТРАННОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ В ИЮЛЕ–СЕНТЯБРЕ 2010 ГОДА			
МАРКИ	3-Й КВ. 2010	3-Й КВ. 2009	3-Й КВ. 2010 К 3-МУ КВ. 2009 (%)
<b>ЛЕГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛНОЙ МАССОЙ МЕНШЕ 6 ТОНН*</b>			
GAZ	18912	14539	30
UAZ	6094	4502	35
FIAT**	4563	3102	47
PEUGEOT	2025	1199	69
VOLKSWAGEN NFZ	1996	1196	67
FORD	1445	1891	-24
NISSAN	644	277	132
MERCEDES-BENZ VANS	534	290	84
CITROEN	485	420	15
IVECO	205	127	61
TOYOTA	173	516	-66
ISUZU	138	17	712
TAGAZ	43	81	-47
RENAULT	31	234	-87
HYUNDAI	2	256	-99
OPEL***	0	169	-
ИТОГО	37290	28816	29
<b>ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛНОЙ МАССОЙ 6-16 ТОНН</b>			
HYUNDAI	1436	338	325
ISUZU	737	354	108
HINO	84	46	83
MAN	42	10	320
IVECO	28	5	460
<b>ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛНОЙ МАССОЙ БОЛЬШЕ 16 ТОНН</b>			
MAN	613	116	428
IVECO	382	103	271
VOLVO	366	230	59
SCANIA	328	156	110
MERCEDES-BENZ	260	29	797
ISUZU	210	53	296
FORD TRUCKS	77	48	60
HYUNDAI	30	14	114
RENAULT TRUCKS	27	60	-55
HINO	9	5	80
ИТОГО	2302	814	183
<b>АВТОБУСЫ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МАЛЫХ АВТОБУСОВ)</b>			
MAN	48	19	153
HYUNDAI	22	27	-19
SCANIA	4	1	300
MERCEDES-BENZ	2	14	-86
SETRA	2	1	100
ИТОГО	78	62	26

\*СЛЕДУЮЩИЕ МОДЕЛИ БЫЛИ ВКЛЮЧЕНЫ В ОТЧЕТ ПО СЕГМЕНТУ ЛЕГКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА: BERLINGO VU, NEW BERLINGO VU, JUMPER (CITROEN); DUCATO, DOBLO CARGO, DOBLO PANORAMA (FIAT); TRANSIT, TRANSIT CONNECT, RANGER (FORD); «ГАЗЕЛЬ», «СОКОЛЬ», LDV (GAZ); PORTER (HYUNDAI); NLR65 (ISUZU); DAILY (IVECO); SPRINTER, VARIO, VITO/VIANO (MERCEDES-BENZ VANS); NAVARA, PICK UP, CABSTAR (NISSAN); COMBO (OPEL); BOXER, PARTNER ORIGIN VU, PARTNER NEW VU (PEUGEOT); KANGOO VU, MASTER VU, TRAFIC VU (RENAULT); LC100 MASTER (TAGAZ); HIACE (TOYOTA); CARGO, 3303, 3741, 3909, 3962, 2206 (UAZ); CADDY, T5, CRAWLER (VOLKSWAGEN VANS). \*\*ПРОДАЖИ FIAT ТЕПЕРЬ ВКЛЮЧАЮТ И DOBLO PANORAMA. \*\*\*ПРОДАЖИ OPEL COMBO ОСТАНОВЛЕНЫ В СВЯЗИ С ОТСУТСТВИЕМ ДАННОЙ МОДЕЛИ В НАЛИЧИИ. \*\*\*\*ПРОДАЖИ MITSUBISHI FUSO НАЧАЛИСЬ С ИЮЛЯ 2010 ГОДА.

«Наша компания в 2008 году стала лидером рынка среди европейских производителей. На протяжении последних нескольких лет мы стабильно демонстрируем непрерывный рост как по продажам грузовиков, так и автобусов. Этому есть свое объяснение. Такие объективные причины, как соотношение цены и качества продукта, расширение дилерской сети на всей территории РФ, так и сложившиеся в условиях кризиса субъективные причины, а именно наличие больших складских запасов на конец 2008 года, позволили продавать технику со склада на протяжении всего 2009 года и частично 2010 года. Именно фактор наличия автомобилей на складе и гибкая ценовая политика смогли удовлетворить возросшую потребность рынка. В настоящее время склад распродан, мы принимаем заказы на новые автомобили. Рынок демонстрирует стабильный рост, выходит из кризиса, и продажи набирают обороты».

По мнению Ларса Корнелиуссона, генерального директора Volvo Group в России, «итоги продаж тяжелых грузовых автомобилей в третьем квартале — это хороший индикатор восстановления рынка. Для нас крайне важно и то, что на протяжении 2010 года последовательно возрастает объем заказов на продукцию нашего калужского завода. Расширяется и производственная гамма предприятия — в частности, начинается выпуск строительного грузовика Volvo FMX, мировая премьера которого состоялась в этом году в Москве и Мюнхене. Кроме того, завод Volvo в Калуге позволяет нашей компании сократить сроки поставки готовой продукции клиентам, и это также стимулирует рост продаж. Мы с оптимизмом смотрим на ближайшие перспективы развития сегмента тяжелых грузовых автомобилей».

Андрей Чурсин, коммерческий директор ООО «Скания-Русь», отмечает: «На рынке ощущается явное оживление, которое мы почувствовали еще в начале третьего квартала, связанное, на наш взгляд, как с общей стабилизацией ситуации на рынке перевозок, так и со слухами о возможном повышении пошлин на ввоз импортной техники с января 2011 года. В связи с этим до конца текущего года, на наш взгляд, будет продолжаться активный рост продаж импортной грузовой техники, а вот что будет с января 2011-го, остается неясным. Если пошлины все-таки будут повышены, это негативно отразится на динамике продаж. Почти все докризисные склады дистрибуторов импортной техники распроданы — например, Scania уже с первого квартала продает машины 2010 года. Мы чувствуем себя в данной ситуации достаточно уверенно, так как еще во втором квартале начали производство техники Scania в России на заводе в Санкт-Петербурге, официальное открытие которого, кстати, состоится 17 ноября. Открытие завода приурочено к знаменательной дате — 100-летию юбилею с момента поставки первой машины Scania в Россию в 1910 году».

«Третий квартал продемонстрировал впечатляющий рост продаж по сравнению с прошлым годом, — отмечает и Борис Биллих, председатель комитета производителей коммерческого транспорта АЕБ. — Это стало ожидаемым результатом, так как третий квартал 2009 года имел очень низкие показатели. Поскольку динамика по легкому коммерческому транспорту была более стабильной год назад, то рост в этом сегменте сейчас не так высок, как в сегменте грузовиков. Ожидания на конец года также весьма оптимистичны». ■



# ДЕНЬ ВЫБОРОВ

ПРИ ВЫБОРЕ КОММЕРЧЕСКОГО АВТОТРАНСПОРТА ЕГО ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ КОМПАНИИ-ПЕРЕВОЗЧИКИ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ЦЕЛЫЙ РЯД ТРЕБОВАНИЙ КАК К САМОМУ АВТОМОБИЛЮ, ТАК И К КАЧЕСТВУ ЕГО СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ОЦЕНИВАЮТ ОБЩУЮ СТОИМОСТЬ И СРОК ГАРАНТИИ, КУБАТУРУ ГРУЗОВЫХ ОТСЕКОВ И РАЗВИТОСТЬ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ АВТОКОНЦЕРНА. МАРИЯ КАРНАУХ



**ЗАПРОСЫ** Транспортное средство снабжается дополнительным оборудованием, установку которого операторы экспресс-доставки предпочитают доверять самому производителю — это позволяет сэкономить средства и получить гарантию.

Не все операторы доставки делают выбор в пользу собственного автопарка. Некоторые предпочитают работать с целым рядом автодилеров или другими компаниями-перевозчиками, что дает им возможность предложить клиентам широкий выбор предоставляемых услуг. Однако при системной работе с крупными клиентами, подразумевающей минимальные цены и жесткие гарантии по подаче транспорта, необходим собственный автопарк, признают специалисты. Они и являются основными клиентами

компаний—производителей коммерческих автомобилей и, судя по всему, уже пришли в себя после финансового кризиса. Автоконцерны отмечают рост активности клиентов. Что касается продукции, то, как констатируют представители компаний, популярность набирают транспортные средства повышенной проходимости, а также переоборудованные в России для выполнения специализированных задач автомобили импортного производства.

Наученные горьким опытом кризисных лет, автопроизводители и автодилеры готовы максимально идти навстречу покупателям во всем, кроме существенно выросших за последнее время цен на зарубежные транспортные средства. Повлиять на этот показатель продавцы не могут: в том, что касается цен, коммерче-

**СЭКОНОМИВ НА ТЕХНИКЕ,  
СЛОЖНО НЕ РАЗОРИТЬСЯ  
НА РЕМОНТЕ**

**DB SCHENKER**

Delivering solutions.

От ваших дверей —  
в любую точку мира.

Реклама

**DB Eco Program**  
www.dbecoprogram.com

**Наша сеть делает мир немного меньше.**

Более чем в 130 странах мира мы изо дня в день работаем на достижение одной цели: сделать логистику еще более эффективной. Мы предлагаем вам комплексные транспортные решения: железная дорога, автотранспорт, водный или авиатранспорт. А благодаря нашим дополнительным услугам в сфере логистики возможно выполнение самых сложных задач. Подробности на сайте [www.dbschenker.com](http://www.dbschenker.com).



НЕСМОТЯ НА УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗАГРАНИЧНОГО АВТО НА 25–30%, РОССИЙСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ские автомобили обязаны таможенным пошлинам. Однако даже несмотря на добавившиеся к общей стоимости заграничного авто 25–30%, российские потребители все больше делают выбор в пользу коммерческого транспорта иностранного производства, нежели более бюджетных отечественных вариантов, чья конкурентоспособность, по мнению экспертов, оставляет желать лучшего. В свою очередь, иностранные производители не теряют даром времени и продолжают расширять модельный ряд и варианты комплектаций.

**КРИТЕРИИ** По словам административного директора DHL Express в России Павла Волкова, при выборе автомобилей прежде всего рассматривается полная стоимость содержания (ТСО — total cost of ownership) и экологичность выбранной модели. «Также мы оцениваем наличие современных систем активной и пассивной безопасности, (ESP, ABS, AirBag и пр.), соответствие кубатуры грузовых отсеков и грузоподъемности потребностям бизнеса, надежность, развитую дилерскую сеть (в том числе в регионах), наличие запасных частей и, конечно, возможность заводской покраски кузова в специальный цвет DHL», — подчеркивает господин Волков. Для международного оператора экспресс-доставки также существенна возможность заводской установки дополнительного оборудования, (такого как предпусковой подогреватель двигателя, комплект беспроводной телефонной связи и т. д.), установка которого на фабрике обходится дешевле и покрывается гарантией автопроизводителя. Кроме того, важную роль играет «гарантия мобильности». «Коммерческие автомобили не должны простаивать по причине длительных ремонтов, отсутствия запасных частей или прочих неблагоприятных факторов», — убежден административный директор компании в России.

Еще один оператор срочной доставки — «Зест-Экспресс» — предпочитает закрытый тип транспорта:

**ВСЕ МЕНЬШЕ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ГОТОВЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ОТДАВАЯ ПРЕДПОЧТЕНИЕ БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННОМУ ЗАПАДНОМУ АНАЛОГУ**

«Как правило, выбираются промтоварные фургоны и автомобили с цельнометаллическим кузовом для обеспечения сохранности и надежности перевозимых грузов», — говорят в компании. — Также для некоторых видов работ используются модели с гидробортом».

Со своей стороны сами производители коммерческого автотранспорта констатируют, что запросы их клиентов варьируются и зависят от характера оказываемых услуг, например транспортировка небольших грузов на короткие дистанции, тяжелых грузов или даже пассажиров. «Если обобщать, то основные требования, предъявляемые всеми владельцами коммерческого транспорта, — это достаточная грузоподъемность для выполнения тех или иных задач, большой объем грузового отделения (особенно если речь идет о перевозке объемных, но нетяжелых грузов), запас хода на одном баке, стоимость владения», —

говорят в представительстве Ford в России. Примечательно, что критерии, которые сами покупатели коммерческого автотранспорта вынесли на первое место, в Ford назвали в последнюю очередь — срок гарантии производителя и стоимость автомобиля.

В свою очередь, глава марки «Volkswagen Коммерческие автомобили в России» Михаил Семенихин отмечает повышение спроса на мобильные инженерные комплексы — передвижные лаборатории, мобильные телевизионные студии, а также планомерное увеличение спроса на прицепную технику. Кроме того, он констатирует рост популярности транспорта повышенной проходимости, а также существенное повышение процента технических средств, переоборудованных в России из базовых автомобилей импортного производства, для выполнения специализированных задач.

## И СНОВА РОСТ

За время кризиса и компании—производители коммерческого автотранспорта, и дилеры боролись за место под солнцем с помощью «специальных предложений» и особых условий. Как заметили в «Зест-Экспресс», помимо снижения стоимости предлагаемых моделей автоконцерны увеличивали количество и качество сопутствующих к комплектациям дополнительного оборудования. Между тем все усилия автоконцернов привлечь клиентов помимо вышеперечисленных мер, включающих в себя увеличение количества моделей, широкий выбор сервиса и т. д., не могут заметно влиять на основную тенденцию, отмеченную участниками рынка, — рост цен практически во всех областях. В «Зест-Экспресс» отмечают рост стоимости автомобилей во всех комплектациях, объясняя это повышением ввозных пошлин на зарубежную продукцию. «Цены на коммерческие автомобили в течение 2009–2010 годов, как правило, изменялись в сторону увеличения, и это касалось всех производителей, торгующих в РФ импортными автомобилями», — подтверждают в Ford. — В основном это было вызвано повышением ставок таможенных пошлин и неустойчивым курсом рубля по отношению к основным валютам».

По словам Михаила Семенихина, главы марки «Volkswagen Коммерческие автомобили в России», с 2008 года цены на зарубежные авто выросли на 25–30%, что не могло не отразиться на спросе, который, по его оценкам, упал на 20–40% в зависимости от сегмента: элитный класс автотранспорта не пострадал, а вот коммерческий транспорт попал под удар. Чтобы удержать покупателей, автодилеры и автопроизводители готовы продавать в кредит или отдать транспортное средство в лизинг — они идут на все, что сделает приобретение таких автомобилей более доступным.

Судя по всему, их усилия увенчались успехом: по оценкам специалистов Ford, отмечается оживление в сегменте финансовых услуг — те же лизинговые схемы, не пользовавшиеся популярностью во время кризиса, возвращают себе симпатию покупателей. Что касается рынка продаж, в российском представительстве Ford заверили: покупатели активизировались, и хотя в целом на данный момент по коммерческим автомобилям существенного увеличения продаж на рынке не наблюдается, безусловно, есть положительная динамика по сравнению с концом 2009 — началом 2010 годов. «Рынок продаж коммерческих авто на сегодняшний день снова начал расти», — констатирует общую тенденцию административный директор DHL Express в России Павел Волков. «Активность клиентов постепенно повышается — приблизительно на 5% по сравнению с 2009 годом, особенно в сегменте „крупных корпоративных“ клиентов», — соглашается глава марки «Volkswagen Коммерческие автомобили в России», однако подчеркивает, что докризисный уровень еще не достигнут. Он надеется, что на это потребуется три-четыре года, рассчитывая, что рынок будет расти в соответствии с восстановлением макроэкономических показателей.

Между тем не все операторы готовы ради своих специальных решений на внедрение дополнительных технологий. DHL Express в России не использует термофургоны и поддержку терморжима в грузовом отсеке, предпочитая универсальность. «Связано это в первую очередь с тем, что любой автомобиль может быть использован для доставки стандартных грузов и корреспонденции, а грузы, требующие особого температурного режима, перевозятся в термобоксах или другой специальной упаковке», — говорит административный директор компании в России.

**ПРОИЗВОДИТЕЛИ** Все меньше российских компаний готовы поддерживать отечественных производителей, отдавая предпочтения более качественному западному аналогу. Михаил Семенихин констатирует постепенное увеличение доли импортной техники в сегменте специализированного коммерческого транспорта в силу низкой конкурентоспособности отечественных продуктов и машиностроения в целом. Его слова подтверждают сами перевозчики.

Как рассказали в «Зест-Экспресс», до недавнего времени компания пользовалась исключительно автомобилями российского производства, в частности марками «ГАЗ» (модели «Газель» и «Соболь»). Но с недавних пор компания приобретает модели преимущественно иностранных автоконцернов, представленных в России — в октябре автопарк компании пополнили Fiat Ducato и Peugeot Boxer. Критерием выбора служили кубатура автомобилей и надежность, от которых зависит скорость доставки, экологичность и экономичность перевозок, подчеркнул оператор.

У компании DHL нет строгих ограничений по выбору марок автомобилей, заверил Павел Волков. «Любой процесс согласования закупки включает в себя как опрос мнения пользователей и руководителей подразделений, составление детального технического задания и тендер по выбору марок и моделей среди автопроизводителей, так и расчет прогнозирования стоимости содержания тех или иных предлагаемых вариантов», — пояснил он. Однако, по словам представителя компании, на сегодняшний день основную часть автопарка компании занимают такие марки коммерческих автомобилей, как Volkswagen и Ford. В пользу этих марок сыграла широкая линейка модификаций и вариантов коммерческих авто, а также развитая дилерская сеть.

**АЛЬТЕРНАТИВНОЕ РЕШЕНИЕ** Однако не все логистические компании пользуются собственным транспортом, некоторые предпочитают обращаться к сторонним ресурсам. «Наличие собственного парка автомобилей, с одной стороны, удобно с точки зрения его полной подконтрольности», — говорят в STS Logistics. «Но есть ряд минусов для компании, которая ведет свою деятельность в различных отраслях экономики: имея один или два вида транспорта, мы ограничиваем логистическую деятельность характеристиками подвижного состава. Напротив, когда у нас есть большой пул перевозчиков, с которыми мы работаем, мы можем закрыть любую потребность клиента в самой сложной перевозке и с различной ее географией», — заявляют представители компании, подчеркивая, что подобная практика разделения бизнеса успешно прижилась и осуществляется на Западе.

В STS Logistics отмечают, что владельцы транспорта дают крупным логистическим компаниям более низкие ставки, чем они представляют на розничном рынке, что позволяет оператору снизить собственные цены, добавив им конкурентоспособности на рынке. Однако для системного обслуживания крупных клиентов, подразумевающего минимальные цены и гарантии по условиям подачи необходимого транспорта, консолидированного на одном направлении, нужен собственный автопарк, признают в компании. ■

# КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ CITROËN

## CITROËN BUSINESS

### CITROËN JUMPER CHASSIS

- ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ до 2240 кг
- ПОЛНАЯ МАССА до 4005 кг
- ABS В БАЗОВОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ
- 6-СТУПЕНЧАТАЯ КПП

ОТ  
**793 000** руб.\*\*

### CITROËN JUMPER FOURGON

- ЗАГРУЗОЧНЫЙ ОБЪЕМ до 17 м<sup>3</sup>
- ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ до 1900 кг
- МАКСИМАЛЬНО РАЗРЕШЕННАЯ МАССА до 4005 кг

ОТ  
**765 000** руб.\*\*

### CITROËN BERLINGO FIRST VU

- ЗАГРУЗОЧНЫЙ ОБЪЕМ до 3,6 м<sup>3</sup>
- ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ до 919 кг

ОТ  
**372 000** руб.\*\*



\* Креативные технологии.

\*\* Citroën Jumper Chassis 2,2 HDi, 120 л.с., МКПП ChCa 33 L2S; Citroën Jumper Fourgon 2,2 HDi, 100 л.с., МКПП FgTi 30 L1H1; Citroën Berlingo First VU, 1,4i, 75 л.с., МКПП Фургон. Реклама.

# КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE\*



# В УТИЛЬ ПАРК ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ ПОДЛЕЖИТ ОБНОВЛЕНИЮ. С ЭТИМ СОГЛАСНЫ ЧИНОВНИКИ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ АВТОМОБИЛЕЙ, ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, А ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ В ОТВЕТ ПОЖИМАЮТ ПЛЕЧАМИ. НОВЫЙ ГРУЗОВОЙ ТРАНСПОРТ ДОСТУПЕН КРУПНОМУ БИЗНЕСУ. КОМПАНИИ ПОМЕНЬШЕ ДОВОЛЬСТВУЮТСЯ ПОДДЕРЖАННОЙ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКОЙ, АЛЬТЕРНАТИВ КОТОРОЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕ ТАК УЖ МНОГО.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

**ЗАГНАННЫЕ ЛОШАДИ** Основу парка грузовых автомобилей составляют машины старше десяти лет. По словам аналитика ИК «Атон» Юлия Матевосова, их доля выше 50%. «Огромный сегмент малого и среднего бизнеса базируется на очень старом транспорте, на котором осуществляются перевозки грузов внутри городов и регионов России», — соглашается председатель совета директоров STS/RLS Logistics Кирилл Власов.

Летом директор департамента автомобильной промышленности и сельскохозяйственного машиностроения Министерства промышленности и торговли РФ Алексей Рахманов заявил о том, что основным фактором обновления парка коммерческих автомобилей должна стать экономика. Однако тенденция, сложившаяся в этой отрасли, говорит об обратном.

Обновление парка — задача дорогостоящая, у представителей малого и среднего бизнеса — а они составляют основу транспортного рынка в нашей стране — таких средств нет. Как нет и доступной альтернативы крупнотоннажному импортному транспорту. «КамАЗ» — лидер отечественного рынка грузовиков, но его продукция, по словам транспортников, уступает по качеству, например, 20-тонным тягачам Scania или Volvo. «КамАЗ» хорошо подходит для каких-то специальных работ, — считает Дмитрий Быков, управляющий партнер группы компаний «МТЭК-Логистик», — но на рынке услуг коммерческих грузовых перевозок — особенно магистральных — мы используем автомобили западного производства».

**ЗАМКНУТЫЙ КРУГ** Нетрудно себе представить, что в перспективе 5–10 лет Россия превратится в кладбище подержанных грузовых автомобилей, которые уже сегодня служат по 15–20 лет. Рано или поздно их придется списать в утиль. Возможно, исходя из этих соображений у чиновников возникла идея распространить программу по утилизации старых автомобилей, действующую с марта, на грузовые машины, а также автобусы и сельскохозяйственную технику. Тем более что проект по утилизации автохлама снискал неожиданную популярность. В июне представители Минпромторга объявили о начале второго этапа программы, который в принципе не входил в планы министерства. Изначально



ЮРИЙ МАРЬЯНОВ  
**КЛИЕНТЫ НАКОНЕЦ ОТВЛЕКЛИСЬ ОТ ВТОРИЧНОГО РЫНКА И ВЕРНУЛИСЬ В АВТОСАЛОНЫ**

предполагалось утилизировать 200 тыс. автомобилей старше десяти лет, владельцы которых получали скидку-сертификат на сумму 50 тыс. рублей на покупку нового автомобиля у производителей — участников программы.

Реализация вызвала множество нареканий — очереди, задержки выплат дилерам со стороны государства, но несмотря на это, программу продлили — для начала в таком же объеме, а клиенты наконец отвлеклись от вторичного рынка и вернулись в автосалоны.

С грузовой техникой не все так просто. Во-первых, речь идет о другой правовой форме — юридических лицах, которые используют технику в коммерческих целях. Во-вторых, отвлечет потребителей от вторичного рынка будет непросто. Большинство из них покупает подержанный транспорт, который как раз и стоило бы утилизировать, а финансовые институты, по словам Дмитрия Быкова, не предлагают доступных решений, так как приобретение нового транспорта в лизинг на три-пять лет загоняет мелкий бизнес в состояние постоянного минуса. Стоимость седельных тягачей огромна — она может достигать до \$500 тыс. Впрочем, лизинговые компании предлагают услуги по реализации подержанной грузовой техники.

Например, у компании «Балтийский лизинг» такая опция появилась недавно — этому способствовали обращения самих клиентов, а также необходимость реализации собственного автопарка, который числится на балансе

компании и был возвращен клиентами после расторжения договоров лизинга. «Впрочем, сейчас сделки по б/у транспорту составляют не более 10% от общего объема сделок по грузовой технике, — объясняет Михаил Лысков, начальник отдела лизингового автотранспорта компании «Балтийский лизинг». — Но при работе с подержанной техникой у нас другой подход к оценке рисков и структурированию заявки: предоставляются меньшие сроки и повышенные авансовые платежи. Кроме того, мы работаем с подержанной техникой не старше трех-четырех лет».

**ПРЕМИЯ НА ВЫРОСТ** В сегменте грузового транспорта до 2010 года не было крупных сборочных производств, подобных Renault—АвтоВАЗ. Недавно в Набережных Челнах заработало совместное сборочное СП мощностью 4,5 тыс. автомобилей в год, организованное германским Daimler AG и КамАЗом на паритетных началах, — компания «Мерседес-Бенц Тракс Восток». Но пока неизвестно, сможет ли оно предложить рынку доступный продукт.

Да, в России есть локализованные производства (Volvo, Scania, Isuzu), но у игроков рынка нет уверенности в том, что с одной стороны, они будут допущены к участию в программе, с другой — даже с учетом утилизационной премии, диапазон которой чиновники пока определяли от 50 тыс. до 250 тыс. рублей, — транспортники смогут себе позволить такие автомобили. «Сейчас говорят, что максимальная утилизационная премия может составить около 250 тыс. рублей, а подержанная машина 2000 года, например, фирмы Volvo стоит порядка 800–900 тыс. рублей, — отмечает представитель транспортно-экспедиционной компании «Влента-Транспорт», который предпочел остаться неназванным. — Компенсация никому не нужна. Может быть, в ней заинтересованы те, у кого транспорт — это металлолом, а тот, у кого машина еще на ходу, выгоды в программе не видит».

Эту позицию разделяют и производители. «По нашим данным, 79% парка отечественных и 49% иностранных грузовых машин в России соответственно составляют грузовики старше десяти лет, — отмечает Ирина Скворцова, директор по маркетингу и связям с общественностью ООО «МАН Автомобили Россия». — Российские транспортные компании остро нуждаются в новых машинах, но часто на

такую модернизацию не хватает средств. Тем более в условиях еще не закончившегося кризиса транспортной отрасли. Учитывая стоимость одного седельного тягача, произведенного в Германии, можно сказать, что утилизационная премия на технику от 6 тонн общей массы должна составлять не менее 250 тыс. рублей. В противном случае теряет стимул для покупателя».

Кроме того, чиновники не раз говорили о том, что под действие программы должны подпасть автобусы и сельскохозяйственная техника, ветхость которой особенно бросается в глаза в регионах. «В России это очень старый транспорт, — говорит Кирилл Власов. — Икарусы советских времен, которые курсируют в регионах, их латают, и худо-бедно они еще служат, а сельскохозяйственная техника и вовсе пребывает в полузаброшенном состоянии».

Следовательно, программа утилизации создаст серьезную дополнительную нагрузку на бюджет. По оценкам Минэкономразвития, она может потребовать 2–3 млрд рублей госфинансирования в год.

**VOX POPULI** В России многие законы принимаются с некоторой степенью популизма. С точки зрения пиара программа неплохая, но рынку нужен реальный результат, а он появится только в том случае, если программа по утилизации грузового транспорта будет четко отработана с точки зрения технических регламентов и механизмов ее исполнения.

О том, когда программа или хотя бы драфт документа будет представлен на обсуждение, ничего не известно. Пока Минпромторг приглашает потенциальных участников ответить на вопросы анкеты, размещенной на профильном сайте. Анкета составлена наподобие теста с вариантами ответов, есть здесь и вопросы по возрасту автомобилей и маркам производителей, а вот размер утилизационной премии — вопрос открытый, ее респонденты должны указать сами. Ответы в министерстве не комментируют. «Программа находится в разработке, и никаких четких данных о том, когда она будет запущена и сколько составит утилизационная премия, мы предоставить не можем», — ответили в пресс-службе Минпромторга. И все-таки тот факт, что мнением транспортников чиновники открыто интересуются до реализации программы, настраивает на позитивный лад. ■

## «МЫ ПРОДАЕМ НЕ ПРОСТО ГРУЗОВИК — МЫ ПРОДАЕМ ТРАНСПОРТНОЕ РЕШЕНИЕ»

**Генеральный директор Volvo Group в России Ларс Корнелиуссон**



Мы действительно чувствуем, что рынок проснулся и наметился его рост. Конечно, он все еще далек от лучших результатов 2008 года, но динамика весьма обнадеживает. И самый четкий показатель для нас — рост производства на заводе Volvo в Калуге. Мы стали первыми, кто к началу 2010 года избавился от складских остатков продукции. И уже к маю произвели столько же грузовиков на заводе, сколько за весь 2009 год. Последние три-четыре месяца мы наблюдаем довольно резко возросшее число заказов. Среди клиентов чувствуется оптимизм. Не в последнюю очередь это связано со ставшим более доступным лизингом, который в 2009 году был сравнительно дорогим и сложным в получении. И поскольку в конце 2008 и в первой половине 2009 годов клиенты покупали мало коммерческих автомобилей, теперь реализуется отложенный спрос.

Есть сегменты рынка, которые вообще не почувствовали кризис. В прошлом году это был агропромышленный сектор. Также инвестировать в автомобильный парк продолжали компании нефтегазового сектора. Строительный рынок в 2009 году чувствовал себя ужасно, а в 2010-м начал оживать. Много наших машин работает сейчас, например, в Сочи. Весной мы открыли там сервисный центр. Также растут региональные и магистральные перевозки, дистрибуция.

Пока завод Volvo в Калуге работает не на полную мощность. Мы сейчас производим столько машин, сколько заказано клиентами. Мы открыли завод в разгар кризиса, в январе 2009 года. Я считаю, что это был очень удачный момент: у нас была возможность в удобном для нас темпе нанимать персонал, обучать его, налаживать все процессы, которые в России иногда оказываются не настолько элементарными, как в других странах мира. Логистика, например, прохождение грузов через таможню. Мы имели возможность запустить

производство в Калуге в то время, когда спрос на автомобили был небольшим, и не спеша увеличить производственные мощности, обеспечивая качество продукции. Весной мы набрали новых людей, поскольку начало расти количество заказов. Пока мы производим 12 машин в день. Все Volvo, которые производятся на заводе в Калуге, идут под конкретные заказы, а не для заполнения склада.

Пока рынок не дает повода усомниться в росте, и мы настроены оптимистично. В этом году в основном покупают машины крупные компании. Они были первыми, у кого после кризиса появилась возможность увеличивать свою долю на своих рынках, и многие такие компании не только обновили парк автомобилей, но даже увеличили его. В 2011 году мы ждем к себе и небольшие компании. У нас есть собственная лизинговая компания, которая кредитовала клиентов даже в кризис. Сейчас же кредиты стали выдавать и банковские лизинговые компании. Конкуренция в данном случае вещь очень хорошая. Даже если условия выдачи

таких кредитов пока настолько непростые, что клиенты не готовы ими воспользоваться, сам факт того, что деньги снова выдают, я считаю хорошим знаком.

На сегодняшний день мы единственный иностранный производитель, у которого есть полномасштабный завод в России. Это позволило нам получить статус отечественного производителя и принимать участие в госпрограммах наравне с традиционными российскими автопроизводителями. Сейчас наше сотрудничество с Россельхозбанком, «Росагролизингом» и ГТЛК находится в активной фазе и уже были совершены сделки по поставке Volvo конечным потребителям.

На российском рынке нам приходится конкурировать с российской продукцией. Продукция Volvo гораздо дороже российской, а в России выбор в тендерах часто делается на основании только цены машин. Но есть уже и те заказчики, кто имеет опыт эксплуатации наших автомобилей и знает, что гораздо важнее дельта между уровнем издержек за период всего срока

службы автомобиля и доходом, который этот автомобиль и сопутствующие ему услуги приносит владельцу. И этот фактор все чаще учитывается. Ведь коммерческие автомобили покупают не для того, чтобы они простаивали в сервисе. Наше видение такое: мы продаем не просто грузовик, мы продаем транспортное решение от Volvo — это оптимальная спецификация грузовика плюс сервисный контракт, согласно которому, покупая автомобиль, клиент уже знает, сколько он будет тратить на его сервис в следующие четыре года. Также мы обучаем эффективному и экономичному вождению водителей и устанавливаем нашу информационно-транспортную систему Dynafleet, которая позволяет клиенту в режиме онлайн следить за расходом топлива каждой машины, ее загрузкой и местонахождением. Пакетные предложения Volvo могут включать в себя множество разнообразных услуг, где грузовик будет только одним пунктом. Практика показала, что все это в совокупности добавляет рентабельности бизнесу наших клиентов.

# ЗА РУЛЕМ. MAN TGS WW «РАЛЛИ-РЕЙД» — ЭТО СЛОВО В РОССИИ ЗНАЮТ ВСЕ. ОКАЗАТЬСЯ ЗА РУЛЕМ ГОНОЧНОГО ГРУЗОВИКА — НЕДОСТИЖИМАЯ МЕЧТА МИЛЛИОНОВ. МНЕ ПОВЕЗЛО: ХОТЯ Я УПРАВЛЯЛ И НЕ ЧЕМПИОНСКИМ «КАМАЗОМ», А MAN ЧАСТНОЙ НЕМЕЦКОЙ КОМАНДЫ МММР, ПРИШЕЛ ПЯТЫМ В ЗАЧЕТЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ.

МАКС СЕРГЕЕВ

**МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ** Внешний вид этого грузовика поражает — огромный белый монстр, а когда узнаешь, что при массе 8,7 тонны он разгоняется до 180 км/ч, то мурашки бегут по коже... Ну и стоимость €0,5 млн — гораздо дешевле боевого «КамАЗа». И вот у меня есть шанс угробить мечту миллионов и полгода работы команды. Подходящего комбинезона для меня не нашлось — пришлось обойтись шлемом. Натягиваю его и замечаю, что руки предательски потеют. Забираюсь в кабину — это тоже тот еще аттракцион: подножек нет в принципе, а первая ступень кабины на высоте груди.

Хотя кабина стандартная (от MAN TGS), места внутри намного меньше. Часть пространства съедает развитый каркас безопасности, а часть — гоночные приборы. Звуко- и теплоизоляция отсутствуют как класс, но в шлеме и гоночном комбинезоне все это некритично, а вот отсутствие кондиционера удивило, ведь немалая часть рейдов проходит в пустынях. Внятного ответа, почему его не установили, получить не удалось. Выяснилась еще одна забавная деталь: на весь гоночный день гонщику положено около 600 г минеральной воды в металлической фляжке. Связано это с тем, что времени на остановки просто нет. И весь день они цедят воду по капле, а после гонки выпивают по четыре-пять литров воды.

Пытаясь устроиться на водительском месте, я понимаю, что просто не помещаюсь здесь. Дело в том, что гоночные ковши отливаются точно по фигуре гонщика, а все члены команды МММР, в отличие от меня, парни субтильные — с 46-м размером брюк, так что мне с моим 52-м разместиться комфортно в кресле не удалось... Мое первое впечатление от гоночного грузовика — кромки у ковшей очень жесткие.

Пытаюсь оглядеться — сколько здесь всего! Хорошо, что со мной в кабине настоящий штурман и может подсказать, как этим богатством управлять. Плохо то, что он немец: мое знание иностранных языков на «троечку», а он русского не знает вовсе. Третьим в кабину залезает русскоговорящий член команды, чтобы быть переводчиком — правда, в случае опасной ситуации у него под рукой только электронный прибор компании Syegon, поставившей систему автоматизированной подкачки шин. С его пульта можно регулировать давление в любом из колес в диапазоне 0,6–4 бар с шагом 0,2 бар. Поможет ли мне это? Не знаю... А времени на разговоры в такой ситуации у нас будет немного.

У штурмана возможностей побольше. Он сидит на моторном тоннеле, и его пульт регулируем. Главное место на пульте отдано гоночному компьютеру Touratech. Это два прибора, выполняющих одну и ту же функцию: они с высокой точностью определяют скорость и пройденное расстояние. Кроме этих двух черных коробочек штурману выдается роудбук, в котором указано направление движения, скорость, высота над уровнем моря и расстояние до следующего поворота. Еще один прибор, который тоже находится на штурманском месте, — это «Иритрак», или «черный ящик». Он позволяет организаторам определить местоположение грузовика и записывает все, что происходит во время гонки, включая переговоры в кабине и максималь-



ГОНОЧНЫЙ ГРУЗОВИК MAN ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЫЧНОГО ДОВОЛЬНО СИЛЬНО — МОЩНОСТЬЮ ДВИГАТЕЛЯ И СКОРОСТНЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ, КОНСТРУКЦИЕЙ ПОДВЕСКИ И НАБОРОМ ГОНОЧНОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

ную скорость (по правилам она ограничена 150 км/ч), а в случае аварии с него можно вызвать вертолет или машину медицинской помощи.

После первого шока я замечаю, что доска приборов и органы управления гоночного MAN такие же, как в обычном грузовике, только добавлены большие поворотные ручки блокировок дифференциалов и трехпозиционный переключатель ограничения максимальной скорости: он запрограммирован на ограничение в 30/50/150 км/ч.

Руль гоночного MAN диаметром около 40 см (как у легковушки) и, естественно, обшит замшей. Подгоняю его под себя — диапазона хватает.

**ВЗГЛЯД В ЗЕРКАЛА — ВРОДЕ ВСЕ ВИДНО** Затягиваемся шеститочечными ремнями безопасности... Все! Нажимаю кнопку стартера...

Самая важная деталь любого спортивного автомобиля — двигатель. Большая часть ралли-рейдовой гонки проходит на предельной мощности. Поэтому сильно форсировать 480-сильный 13-литровый D 26.76 не стали, подняв мощность до 700 л.с., а момент до 3500 Н•м. Правда, достигается этот момент в довольно узком диапазоне 1200–1600 об/мин. Выжимаю сцепление — и девятитонная машина легко трогается на пятой передаче. Двигатель моментально выкручивается до отсечки, шестая, седьмая — и мы уже повисли на ограничителе. Если его полностью отключить, то грузовик может разогнаться до 183 км/ч — больше не позволяет короткая главная пара (1:4,0).

Сверхмощный усилитель лишает всякой обратной связи — ехать приходится «на ощупь», в повороте машина

показывает легкую избыточную поворачиваемость. Очень странное ощущение посещает тебя, когда ведешь машину в управляемом заносе, а голова твоя находится на высоте трех метров от земли, как во сне — и адреналин, если не ведрами, то кружками точно.

За собранность реакций отвечает серийное шасси серии X-Tire, его используют военные и пожарные. Для улучше-

ния развесовки по осям двигатель сместили в базу на 1325 мм. В результате получили почти идеальный баланс 4,8 т / 4,3 т в пользу передней оси против 5,3 т / 4,0 т в стандартном варианте.

Несмотря на жесткие сиденья, грузовик идет мягко, на твердом покрытии дискомфорта не ощущается. Все дорожные неровности поглощают рейдовые шины размерностью 14R20. Остальное пропадает в подвеске. В отличие от других грузовиков с рессорными подвесками, участвующих в «Шелковом пути-2010», подвеска этого MAN хотя и осталась зависимой, но демпфирующие элементы у нее цилиндрические пружины! В гоночном варианте пружины укоротили на 300 мм и сделали подвеску жестче.

Ну и то, что делает эту подвеску универсальной, — сдвижные амортизаторы Rieger с выносными резервуарами. Фотографии не передают впечатления от этих стоек — в нагруженном состоянии их длина около метра!

Бордюры и трамвайные пути (максимально доступное городское бездорожье) машина проходит не замечая, на скорости 60 км/ч они сообщают о себе легкими шлепками из-под днища. Попрыгать серьезнее не удалось, но думается, что за целостность позвоночника тренированному человеку опасаться не придется. Машина уцелела. К концу короткого тест-драйва я как-то присиделся и не замечал того, что кресло не по размеру. Правда, картинно выпрыгнуть из-за руля у меня не вышло: сначала пришлось выпутываться из ремней, потом выдирать себя из кресла. А когда я достиг асфальта, то снять шлем мне помогли: от избытка адреналина пальцы не слушались. Впечатлений мне хватит надолго — здесь и гордость, что смог прилично управлять этим 700-сильным монстром, и радость от того, что это случилось со мной... Мечты сбываются. ■

## ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ MAN TGS WW 18.480 4X4

МОДЕЛЬ АВТОМОБИЛЯ	MAN TGS WW 18.480 4X4
ГОД ВЫПУСКА	ИЮНЬ 2010
КАТЕГОРИЯ	T4 (В СООТВЕТСТВИИ С ТЕХНИЧЕСКИМИ ПРАВИЛАМИ FIA)
КОЛЕСНАЯ БАЗА (ММ) / ВЕС (Т)	4250 / 12
ТИП ДВИГАТЕЛЯ	D2676LF
МОЩНОСТЬ (КВТ, Л.С., ISO)	>530, 700, «ЕВРО-4»
КРУТЯЩИЙ МОМЕНТ МАКС. (Н•М, ОБ/МИН)	>3500, 1000–1400
КОРОбКА ПЕРЕДАЧ / РАЗДАТОЧНАЯ КОРОбКА	ZF 16S1820T0 / MAN G 1700-1 Z
ШИНЫ	14.00R 20 MICHELIN XZL
РЕССОРЫ ПЕРЕДНИЕ / ЗАДНИЙ МОСТ	ПРУЖИННАЯ ПОДВЕСКА + РЫЧАГ УПРАВЛЕНИЯ МОСТА / А-ОБРАЗНАЯ РАМА
АМОТИЗАТОРЫ ПЕРЕДНИЕ / ЗАДНИЙ МОСТ	ДВОЙНЫЕ АМОТИЗАТОРЫ REIGER
СТАБИЛИЗАТОР FA / RA	ИНТЕГРИРОВАН В КОНСТРУКЦИЮ АМОТИЗАТОРОВ
ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ СИСТЕМА ПОДКАЧКИ ШИН (СТIS)	SYEGON
ПРОЧЕЕ	ТРУБЧАТЫЙ КАРКАС БЕЗОПАСНОСТИ, СИДЕНЬЕ КОВШОВОГО ТИПА RECARO, ШЕСТИТОЧЕЧНЫЙ РЕМЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ, ЧЕТЫРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФАРЫ (СВЕТОДИОДЫ) GROTE, ДВА ДВУХКИЛОГРАММОВЫХ ОГНЕТУШИТЕЛЯ (ВНУТРИ КАБИНЫ), ОГРАНИЧИТЕЛЬ СКОРОСТИ 50/90/150 КМ/Ч, ДВА ТОПЛИВНЫХ БАКА ПО 400 Л КАЖДЫЙ, КЕРАМИЧЕСКАЯ МУФТА СЦЕПЛЕНИЯ



## Умножение возможностей

### Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования



ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.

**Москва**  
(495) 721 99 80

**Санкт-Петербург**  
(812) 718 68 28

**Новосибирск**  
(383) 210 59 14

**Екатеринбург**  
(343) 378 47 17

**Самара**  
(846) 267 38 79

**Краснодар**  
(861) 210 99 24

**Нижний Новгород**  
(831) 296 95 06

www.rlr.ru  
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении

# ВОСЕМЬ ДНЕЙ «ШЕЛКОВОГО ПУТИ»

ВОСЕМЬ ДНЕЙ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В СОЧИ. 4712 КИЛОМЕТРОВ. 42 ВНЕДОРОЖНИКА. 16 ГРУЗОВИКОВ. ОКОЛО 1,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК ОБСЛУЖИВАЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА И ЖУРНАЛИСТОВ. ЭТО «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ-2010». ДО ФИНИША ДОЕДУТ НЕ ВСЕ. МАКС СЕРГЕЕВ

11 сентября из Санкт-Петербурга, прямо с Дворцовой площади, стартовало международное ралли «Шелковый путь» — серия Дакар 2010». Это первый из пяти ралли-рейдов, которые пройдут по маршруту, никак не пересекающемуся с историческим Великим шелковым путем, в 2010–2014 годах. В прессе «Шелковый путь-2010» подается как PR-акция в поддержку будущей Олимпиады. Но до Олимпиады еще далеко, а у гонщиков и зрителей есть более насущные проблемы.

## ДЕНЬ ПЕРВЫЙ. 11 СЕНТЯБРЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ—СТАРАЯ РУССА

Церемония представления участников на Дворцовой площади. Гонщики сосредоточены, французы улыбаются, наши раздают автографы.

Эта трасса — серьезное испытание для автомобилей, гонщики на мотоциклах тем более должны показывать чудеса выносливости и внимательности, говорит перед стартом один из участников мотокоманды, Сергей Уткин. Девиз их команды — «Рули по-трезвому», и в спецпалатках мотоциклов BMW можно найти Zogex, быстро выводящий алкоголь из организма.

Настоящий старт позже.

Первый спецзаезд короткий, на полигоне под Лугой — 86 км. Видимо, из-за его «незначительности» сразу потери. Несколько легковушек и два ярко-оранжевых грузовика Iveco: один повредил подвеску, а второй перевернулся. После трех часов откапывания грузовик удалось поставить на колеса, и он все-таки финишировал под Старой Руссой.

Временами идет дождь, и тем, кому не досталось места в гостинице, приходится ночевать в мокрых палатках. Волнует это пока немногих: механикам из обслуживающего персонала в первые дни спать вообще не полагается — всю ночь над лагерем визг болгарки и вспышки сварочных аппаратов.

## ДЕНЬ ВТОРОЙ. 12 СЕНТЯБРЯ СТАРАЯ РУССА—ВЯЗЬМА

Труд механиков не пропал даром: из легковых внедорожников выбыл только один экипаж, грузовики остаются в строю.

Дождь не прекратился. Трасса проложена по лесным дорогам, лужи полуметровой глубины. Когда в такую вваливает на скорости под сотню гоночный грузовик, брызги взлетают на несколько метров, а легковушки скрываются целиком. Совершенно не понятно, как эти ребята едут и умудряются держать темп — ничего не видно. Хотя надо отдать должное организаторам: вторая часть спецзаезда — великолепный укатанный и очень красивый грейдер в лесу, напоминающий раллийные трасы Финляндии. Средняя скорость на спецзаезде у победителя этапа в грузовом зачете — 104 км/ч («КамАЗ», пилот Э. Николаев)! Средняя же скорость Сайнса на гоночном VW Touareg Race — умопомрачительные 128 км/ч!

Два внедорожника до финиша не дошли.

Снова все вокруг мокрое, и спать ложишься в мокрой палатке.

## ДЕНЬ ТРЕТИЙ. 13 СЕНТЯБРЯ ВЯЗЬМА—ЛИПЕЦК

Третий этап уже веселее: здесь длинный спецзаезд. И потерь больше: три легковых внедорожника до финиша не дошли. Грузовики пока держатся. Две команды закончили гонку — Златко Георгиев из Болгарии, а также Нитцан Шекель и Дов Неман, попавшие в аварию. Двух участников из Израиля сначала доставили в больницу города Липецка для более тщательного обследования. У штурмана сломан нос и три ребра, гонщик пройдет дополнительное обследование в Москве, перед тем как вернуться в Израиль.

Выглянуло солнце, и сразу стало видно, что лето по этим местам прошло безжалостно: нигде не видно зе-



НА ФИНИШЕ — ВОСТОРГ ЗРИТЕЛЕЙ И СХОДЯЩИЕ С УМА ФОТОГРАФЫ

леной травы — все выгорело. Машины несутся в облаках пыли — за следующие пять дней это станет привычным. Пыль. Пыль везде: в фотоаппарате, на зубах, в каждой складке одежды. Вечером в душе все выглядит как шахтеры-стахановцы. Уверю вас, полсотни усталых мужиков с черными лицами и белыми задницами — зрелище еще то. Но эстетика занимает все меньше — начинает сказываться накопленная усталость.

## ДЕНЬ ЧЕТВЕРТЫЙ. 14 СЕНТЯБРЯ ЛИПЕЦК—ВОЛГОГРАД

Четвертый, самый длинный этап — протяженностью 790 км. 300-километровый спецзаезд частично проходит в зоне песков. Этап сложный. Особый опыт пилотирования в сочетании с навыками в области навигации необходим именно для прохождения дюнных песков.

Самый раскрученный отечественный пилот Борис Гадасин — за рулем G Force Prototype. Он единственный, кому удалось встать между джипами Race Touareg. Но на 37-м км четвертого этапа потерял управление, перевернулся и в результате сошел с трассы. Гадасин и его штурман Владимир Демьяненко не пострадали.

Оба случая (вчерашний и сегодняшний) объединяет общая закономерность: бьются не там, где есть объективная вероятность «разложиться» в соответствии с легендой, а буквально на ровном месте, на незамыслов-

той связке поворотов. Потеря концентрации, не вовремя расслабился — и вот печальный результат.

## ДЕНЬ ПЯТЫЙ. 15 СЕНТЯБРЯ ВОЛГОГРАД—АСТРАХАНЬ

Жиниель де Вилье стартовал на спецзаезде длиной 446 км в восемь утра. Новый лидер общего зачета, как и вчера, открыл гонку. Отныне джипы и грузовики стартуют вместе. Фирдаус Кабиров начал движение в 8.08.

А уже в 12.09 пришло сообщение: «На 324-м км спецзаезда де Вилье потерял управление. Race Touareg перевернулся и встал на крышу. В результате де Вилье сошел с трассы. Гонщик и его штурман Дирк вон Зитцевиц не пострадали, но внедорожник сильно поврежден. Остается мало надежды, что они возобновят гонку».

Кроме де Вилье гонку покинули еще два экипажа на джипах Nissan и Mitsubishi.

С точки же зрения зрителя пятый этап оказался одним из самых запоминающихся и экзотических: дюны, верблюды, барханы, фонтаны песка из-под колес, заблудившиеся экипажи... Здесь все как на «Дакаре».

## ДЕНЬ ШЕСТОЙ. 16 СЕНТЯБРЯ АСТРАХАНЬ—ЭЛИСТА

Этот этап запомнился настоящей пыльной бурей, как в фильмах про басмачей — видимость 1,5–2 метра. Гро-

хот и вой такие, что машину раскачивает. Понятно, что качает ветром, но кажется, что звуком.

Когда буря закончилась, за окном проявились выгоревшие под солнцем желтые степи и берега высохших соленых озер.

В этот день плутали особенно много — и в одиночку, и группами. Один из эпизодов массового блуждания случился по вине организаторов: навигационная точка, вопреки регламенту, лежала в паре километров от трассы.

Первая половина спецзаезда ровная и скоростная. Вторая — 150 км кочкарника, канав и езды по «направлениям», разбавленных опасными местами типа узких дамб, соединяющих берега оврагов, или оросительных каналов, на которых и легковая-то машина помещается с трудом, не говоря уж о грузовиках.

## ДЕНЬ СЕДЬМОЙ. 17 СЕНТЯБРЯ ЭЛИСТА—МАЙКОП

По сути, это конец гонки. На завтра намечен красивый финишный 17-километровый участок — и все! Накануне только и разговоров было, что команды будут «рубиться в хлам». К сожалению, эта сентенция подтвердилась впрямую. За 20 км до финиша красный Mitsubishi L200 на скоростном участке сильно подпрыгнул, пролетел с десятков метров и буквально воткнулся мордой в землю. Несколько оборотов через крышу. У штурмана черепно-мозговая травма, у пилота проблемы с позвоночником. Оба в тяжелом состоянии отправлены в больницу. Тот, кто видел последствия этой аварии, запомнит ее надолго.

Гвоздем программы стал визит В. В. Путина, что не могло не повлиять на свободу перемещения по биваку: зачастую даже пройти из пресс-центра в столовую было совершенно невозможно.

## ДЕНЬ ВОСЬМОЙ. 18 СЕНТЯБРЯ МАЙКОП—СОЧИ

Последний спецзаезд проходил по каменистому, извилистому руслу горной реки Шахи. За несколько десятков метров до финиша экипажи пересекали зрелищный брод. Рев моторов, фонтаны брызг, камни из-под колес. Восторг зрителей, сходящие с ума фотографы, милиция, пытающаяся отогнать народ на безопасное расстояние.

А потом был финиш и церемония награждения. Гонку закончили 29 легковых внедорожников и 13 грузовиков.

Результаты были вполне предсказуемы: в легковом зачете весь подиум заняла команда Volkswagen, в грузовом — «КамАЗ». Борьба за лидерство шла внутри команд. Победителем «Шелкового пути-2010» стал Карлос Сайнс на VW Touareg Race, а первое место в зачете грузовиков досталось Эдуарду Николаеву на КамАЗ-4911. ■



НА ЗАВТРА НАМЕЧЕН КРАСИВЫЙ ФИНИШНЫЙ 17-КИЛОМЕТРОВЫЙ УЧАСТОК — И ВСЕ!



РЕЗУЛЬТАТЫ БЫЛИ ВПОЛНЕ ПРЕДСКАЗУЕМЫ: В ЛЕГКОВОМ ЗАЧЕТЕ ВСЕ ПОДИУМ ЗАНЯЛА КОМАНДА VOLKSWAGEN, В ГРУЗОВОМ — «КАМАЗ»

# АВТОБУС С ДВОЙНЫМ ДНОМ

по данным международных экспертов, автобус является самым безопасным видом общественного транспорта. Однако в России наиболее страшные аварии происходят именно с участием пассажирских автобусов. Виной тому устаревший транспортный парк и низкая квалификация водителей.

АЛЕКСЕЙ САМОЙЛОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМТРАНС»

## САМЫЙ БЕЗОПАСНЫЙ ВИД ТРАНСПОРТА

По данным Немецкой ассоциации автопроизводителей, на сегодня автобус является самым массовым и безопасным средством перевозки пассажиров. Например, в Германии доля автобусных перевозок составляет 46,1% (метро — 35%). Доля ДТП с его участием в общем числе составляет 1,2% (легковые автомобили — 55,0%). Новым шагом в развитии этого вида транспорта является внедрение высокоскоростных автобусных линий. По выполняемым объемам перевозок они превосходят трамваи, могут конкурировать с пригородными железнодорожными перевозками и метро, однако имеют самые низкие затраты на километр маршрута при строительстве, а точнее, переоборудовании для их движения трасс.

Для нас, учитывая регулярность и тяжесть аварий с участием автобусов, наибольший интерес представляет даже короткий анализ систем пассивной и активной безопасности современного автобуса. Пассивная безопасность, которую обеспечивают элементы конструкции кузова, призвана минимизировать последствия ДТП как для водителя и пассажиров, так и для иных участников движения. Прежде всего речь идет о каркасе кузова, который благодаря специальным силовым элементам не допускает значительной деформации даже при опрокидывании. Кроме того, это исполнение салона с использованием травмобезопасных конструктивных элементов и материалов. В последние годы междугородные и туристические автобусы стали оснащаться системами фронтальной противоподкатной защиты (Front Collision Guard). Например, при лобовом столкновении за счет деформации силового каркаса она гасит энергию удара и способна даже сместить на несколько сантиметров сиденья водителя и гида внутрь салона, что позволяет снизить травматизм.

Наибольший интерес представляют системы активной безопасности. Они призваны предотвратить ДТП. В некоторых критических ситуациях такие системы способны вмешаться в действия водителя и взять исполнение некоторых маневров на себя. Несколько примеров. Лайнеры Mercedes-Benz и Setra оснащаются системой адаптивного круиз-контроля (ACC). Она может автоматически поддерживать не только скорость, но и дистанцию в потоке. И хотя цифры задает водитель, установить небезопасные для данной скорости (меньше остановочного пути) невозможно. ACC с недавних пор объединяется с АВА (Active Brake Assist) — активным ассистентом торможения. При сокращении дистанции до идущего впереди транспортного средства и промедлении водителем с принятием решения АВА берет управление на себя и, используя все доступные агрегаты — ретардер, моторный тормоз, рабочие тормозные механизмы, снижает скорость до полной остановки.

Volvo разработала систему, способную оценивать состояние водителя во время рейса. Как только система замечает, что он начал чаще пользоваться рулем, чтобы удерживать машину в полосе, изменился характер нажатия на педали и еще ряд мелочей, характеризующих усталость, на центральном дисплее щитка приборов появляется надпись «Не пора ли остановиться?». Если водитель не реагирует, а отклонения от обычной манеры езды увели-

**СИСТЕМЫ АКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИЗВАНЫ ПРЕДОТВРАТИТЬ ДТП. ИХ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ С УВЕРЕННОСТЬЮ ПОЗВОЛЯЕТ ГОВОРИТЬ, ЧТО В НЕКОТОРЫХ КРИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЯХ ОНИ МОГУТ ВМЕШАТЬСЯ В ДЕЙСТВИЯ ВОДИТЕЛЯ И ВЗЯТЬ ИСПОЛНЕНИЕ НЕКОТОРЫХ МАНЕВРОВ НА СЕБЯ**



КОНКУРЕНТЫ

**АВТОБУСЫ MERCEDES-BENZ И SETRA ОСНАЩАЮТСЯ СИСТЕМОЙ АДАПТИВНОГО КРУИЗ-КОНТРОЛЯ (ACC). ОНА МОЖЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ПОДДЕРЖИВАТЬ НЕ ТОЛЬКО СКОРОСТЬ, НО И ДИСТАНЦИЮ В ПОТОКЕ**



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИ

чиваются, раздается неотключаемый звуковой сигнал, требующий немедленной остановки. Далее, как только автобус остановится, двигатель выключается и его запуск на несколько часов блокируется — поспать придется.

На безопасность автобусных перевозок может положительно повлиять и система поддержки водителя, разработанная компанией Scania. Она оценивает несколько параметров движения, дает рекомендации и даже выставляет баллы. Практически это недремлющий инструктор на борту, обеспечивающий высокий профессионализм водителя.

Кроме того, иностранные автопроизводители снабжают свои автобусы системами стабилизации (предотвращения заноса), уменьшения крена кузова на повороте, ограничения скорости на затяжном спуске, контроля пересечения дорожной разметки, светотехники с функцией подсветки обочин и рядом других.

**НЕТ ПРОРОКА** Закономерный вопрос: а что в России? А в России более 400 тыс. автобусов имеют возраст более десяти лет и не удовлетворяют современным требованиям безопасности, а о комфорте пассажиров и экологических стандартах и говорить не приходится. Разумеется, можно просто запретить их эксплуатацию (что всерьез предлагает ряд чиновников), но не обрушит ли это массовые автобусные перевозки? На обновление парка требуется как минимум 2,5 трлн рублей и многие годы, учитывая, что в 2009 году в РФ было произведено 15,5 тыс. автобусов (не считая особо малых и вахтовых) и 282 новых было импортировано.

Скорее в данной ситуации требуется государственное регулирование и специальный закон, касающийся организации массовых пассажирских перевозок автобусами, а также определяющий технические требования к ним. Сейчас у нас

имеются некоторые требования по соответствию подвижного состава экологическим классам (касается производителей) и «Регламент о безопасности колесных транспортных средств». В последнем документе из вышеперечисленных систем упомянуты ремни безопасности, тахографы и антиблокировочная система. К сожалению, этого катастрофически мало — как если бы от современного компьютера потребовали только возможности составлять текстовые документы и играть в пасьянс.

Без сомнения, стоит проанализировать европейский опыт, расставить приоритеты и составить четкий график внедрения систем, обеспечивающих соответствие подвижного состава современным стандартам безопасности и комфорта, на основании которого владельцы транспортных средств будут пользоваться государственной поддержкой, не будут ею пользоваться или не будут допущены к массовым перевозкам. Основным инструментом должна стать именно взвешивающая поддержка эксплуатационника, позволяющая ему диктовать свои условия и ставить задачи перед производителем техники — и только это будет рычагом его поддержки и обеспечения мирового уровня продукции национального автопрома. Европейский опыт показывает, что и страхование может быть инструментом, стимулирующим совершенствование подвижного состава. Припоминается история про компанию Wabco еще на заре внедрения ABS (антиблокировочной системы) — тогда эта система, заимствован-

ная из палубной авиации, относилась к разряду экзотики. Компанией собрана статистика ДТП и выплат по ним ведущими страховыми компаниями для автомобилей с ABS и без нее. И на круглом столе была предъявлена представителям страховщиков, после чего вопрос «будете ли вы давать скидки владельцам техники с новой системой активной безопасности» вызвал единодушный и однозначный ответ...

Но сегодня, в отсутствие законодательных требований, многочисленные системы безопасности относятся к списку опций и заказываются специально и за отдельную плату. А это ведет к «необоснованному» удорожанию техники в рамках реализации тендеров по обеспечению муниципальных и региональных перевозок. Непростая ситуация и с междугородными перевозками. В отсутствие четких требований и долгосрочных контрактов частные перевозчики вынуждены конкурировать между собой, и здесь единственный козырь — минимальный тариф. Разумеется, обеспечить его проще, поставив на линию подержанный 20-летний автобус, давно «забывший» о нормальном техобслуживании, с гастарбайтером за рулем, работающим сутками. Есть и иные примеры, когда современные европейские машины с соответствующим уровнем комфорта и безопасности обеспечивают массовые пассажирские перевозки. Один из них — ГУП МО «Мострансавто» (ведущий пассажирский перевозчик Московской области). Но это отдельная тема и скорее исключение из правил... ■

**ПОДНИМЕМ  
ВАШ  
БИЗНЕС**

**РЕСО  
ЛИЗИНГ**

**ЛИЗИНГ  
АВТОТРАНСПОРТА,  
СПЕЦТЕХНИКИ,  
ОБОРУДОВАНИЯ**

Москва  
Волгоград  
Иркутск  
Краснодар  
Красноярск  
Липецк  
Набережные Челны  
Нижний Новгород  
Новороссийск  
Новосибирск  
Пермь  
Ростов-на-Дону  
Санкт-Петербург  
Ставрополь  
Тюмень  
Чебоксары

Центральный офис в Москве  
+7 (495) 956-39-14  
Филиал в Санкт-Петербурге  
+7 (812) 740-62-00  
www.resoleasing.com

# ТОПЛИВНАЯ ПЛАНКА

СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО АВТОПАРКА, ПРОВЕДЕННОМУ АНАЛИТИЧЕСКИМ АГЕНТСТВОМ «АВТОСТАТ», СТАНДАРТУ «ЕВРО-4» СООТВЕТСТВУЕТ ЛИШЬ 11,6% АВТОМОБИЛЕЙ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ РФ. 12,8% ПАРКА СООТВЕТСТВУЕТ СТАНДАРТУ «ЕВРО-3» И 16,8% — «ЕВРО-2». ПОРЯДКА 60% НЕ ОТВЕЧАЮТ НИКАКИМ ДЕЙСТВУЮЩИМ ЕВРОПЕЙСКИМ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ НОРМАМ. СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ СТАВИТ ПОД ВОПРОС НЕОБХОДИМОСТЬ ПОЛНОГО ПЕРЕХОДА С ЯНВАРЯ 2011 ГОДА НА ВЫПУСК ТОПЛИВА «ЕВРО-3». ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

**ГОНКА ЗА СТАНДАРТОМ** Переход на высокие стандарты топлива не перестает быть одним из наиболее обсуждаемых вопросов на российском авторынке последние несколько лет. Напомним, что в феврале 2008 года правительство РФ утвердило техрегламент «О требованиях к бензинам, дизельному топливу и отдельным горюче-смазочным материалам». Согласно установленному графику, к 2011 году Россия должна будет полностью перейти на выпуск топлива стандарта «Евро-3», к 2012-му — «Евро-4», к 2014-му — «Евро-5». Так, по крайней мере, график выглядит сейчас, хотя в первоначальной версии документа выпуск бензина стандарта «Евро-2» должен был прекратиться еще к 31 декабря 2008 года, а «Евро-3» — к 31 декабря 2010 года.

Содержание техрегламента вызвало множество вопросов как у нефтяников, так и у автомобилистов не только из-за жесткости графика, пункты которого многим показались необоснованными и невозможными в силу поспешности, но и, например, потому, что в него вошла норма, привязывающая экологический класс топлива (аналог европейской классификации «Евро») к октановому числу. В приложении к техрегламенту было, в частности, указано, что октановое число бензина класса 3 («Евро-3») не может быть ниже 95 единиц (Аи-95). Многие эксперты сочли такую привязку ошибкой, поскольку низкооктановый бензин может отвечать высоким экологическим стандартам, а запрет на производство А-92 может привести к появлению на рынке контрафактного бензина.

Эксперты указывали также и на то, что 75% выпускаемого тогда (в 2008 году) в стране бензина по содержанию серы соответствовало стандарту «Евро-1». Это означало, что провести модернизацию нефтяной отрасли, чтобы успеть до запрета «Евро-2» в конце 2008 года перейти на «Евро-3», физически невозможно. По данным ВНИИ по переработке нефти (ВНИИ НП), около 90% двигателей российского автопарка было предназначено для использования бензина с октановым числом 92 и ниже, а использование высокооктанового бензина привело бы к выходу их из строя. В институте подчеркивают, что переход на «Евро-3» будет обоснованным не ранее 2015 года.

Производители иностранных автомобилей были воодушевлены переходом на более высокие стандарты

топлива в России. «Повышение стандартов качества топлива благоприятно отразится как на снижении уровня выбросов вредных веществ в атмосферу, так и на повышении срока службы двигателей. Страны Западной Европы традиционно находятся в авангарде данного процесса: там нормы «Евро-4» и «Евро-5» действуют уже несколько лет, и в ряде стран с 2013 года будет введена норма «Евро-6». Однако стоит отметить, что в России в последние годы данной проблеме уделяется все больше внимания, и введение с 2011 года «Евро-4» — важный шаг в этом направлении», — отмечают в компании Volvo Trucks.

Что касается иностранных производителей, рассказали нам в компании Ford, то почти все они сейчас уже продают коммерческую технику со стандартом выхлопа «Евро-4». Что же касается перехода, то самое главное, чтобы данный стандарт существовал не только на бумаге в качестве нового регламента. К этому переходу должна быть готова вся инфраструктура — главным образом качество топлива, которое, к сожалению, в России не выдерживает критики, отмечают представители Ford.

Нужно сказать, что финансовый кризис, разразившийся в 2008 году, еще более обострил ситуацию с переходом России на новые стандарты топлива. В итоге буквально накануне запрета А-92, 30 декабря 2008 года, правительство РФ издало постановление о его переносе — нефтяники и автопроизводители получили двухлетнюю отсрочку. Теперь полностью отказаться от выпуска бензина стандарта «Евро-2» Россия должна к концу 2010 года, от «Евро-3» — к концу 2011 года, от «Евро-4» — к концу 2014 года (для «Евро-5» ограничений по срокам производства не предусматривается).

**ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ СТИМУЛЯЦИЯ** Весной и летом текущего года дискуссии на тему полного перехода на стандарт «Евро-3» продолжались. Минэнерго заявило, что готово рассмотреть вопрос об отмене запрета на производство бензина Аи-92 с 2011 года. О переносе сроков перехода на «Евро-3» речь при этом не шла, что, по мнению ряда экспертов, уверенных в его преждевременности, объясняется политической волей главы правительства.

В сентябре Минпромторг предложил внести поправки в Налоговый кодекс РФ в части, касающейся транспортного налога. Согласно предложению, выдвинутому министерством, необходимо было привязать базовую ставку налога к экологическому классу автомобиля. Для владельцев машин с двигателями класса «Евро-4» налог оставался неизменным: базовая ставка — 2,5–15 руб. за 1 л. с. в зависимости от мощности. Для машин класса «Евро-3» базовую ставку предполагалось повысить в 1,2 раза, для «Евро-2» — в 1,6 раза. При этом базовая ставка налога на машины классов «Евро-5» могла бы снизиться на 30%. Как официально пояснил

**ЭКОЛОГИЧНОСТЬ РАБОТЫ АВТОМОБИЛЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЛИШЬ КАЧЕСТВОМ ПОТРЕБЛЯЕМОГО ТОПЛИВА, ПОЭТОМУ ВОПРОС О СОКРАЩЕНИИ «ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ОТСТАВАНИЯ» ЛЕЖИТ ПОЛНОСТЬЮ В СФЕРЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОПЛИВА**



ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, КОТОРЫЕ СОСТАВЛЯЮТ 63% АВТОПАРКА, ЕЗДИТ НА БЕНЗИНЕ «ЕВРО-2». НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БУДЕТ ПРОСТО НЕВЫГОДНО ВЫПУСКАТЬ ТОПЛИВО, КОТОРОЕ НЕ ВОСТРЕБОВАНО РЫНКОМ АВТОТРАНСПОРТА

замминистра Андрей Дементьев, подобные дифференцированные коэффициенты призваны стимулировать людей покупать автомобили более высоких экологических стандартов.

Однако спустя месяц стало известно, что предложение Минпромторга не было принято правительством, хотя официальных объяснений того, почему это произошло, не последовало. По некоторым данным, против идеи выступил Минфин, позиция которого сводилась к тому, что подобные решения должны приниматься на уровне регионов. Впрочем, это еще не означает, что привязка транспортного налога к экологичности автомобиля с повестки правительства окончательно снята: Минпромторг твердо намерен продолжать лоббировать эту идею.

**ПОДГОТОВКА РЫНКА** Между тем, как показывают исследования рынка, ситуация с автопарком по сравнению с 2008 годом, когда было принято решение о переносе сроков перехода на более высокие стандарты топлива, кардинально не изменилась. По данным ВНИИ НП, из 38 млн машин, зарегистрированных сегодня в России, почти половина старше десяти лет и, по сути, относится к экологическому классу «Евро-0», что делает их абсолютно непригодными для использования высокооктанового бензина. А подавляющее большинство отечественных автомобилей, которые составляют 63% автопарка, ездят на бензине «Евро-2». Подобное соотношение наводит на мысль, что нефтяной промышленности будет просто невыгодно выпускать топливо, которое не востребовано рынком автотранспорта.

Впрочем, поскольку переход на новые стандарты топлива, очевидно, переносить никто не собирается, автопроизводители, как иностранные, так и российские, вовсю готовятся к этому. Проблема только в том, успеют ли отечественные компании за оставшееся время подтянуться под стандарты, уже давно освоённые зарубежными производителями.

Например, как в России, так и странах Европы продаются коммерческие автомобили Ford с уровнем токсичности «Евро-4». Россия является для компании Ford частью европейского рынка, поэтому на данный момент существенных различий между тем, что поставляется в ев-

ропейские страны и в Россию, нет, за исключением специальной подготовки машин для работы в нашем климате. Однако с 1 января большинство европейских стран перейдет на нормы «Евро-5». Западные автоконцерны не делают различий между техникой для своего и российского рынков. Так, завод Volvo в Калуге уже сегодня устанавливает на произведенные грузовые автомобили полную гамму двигателей — от «Евро-3» до «Евро-5» — в соответствии с пожеланиями заказчика.

### ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ



Группа ГАЗ начала комплектовать свои автомобили двигателями стандарта «Евро-3» в 2009 году. А в июле президент группы Бу Инге Андерссон заявил о том, что компания уже ведет доработку дизельного двигателя Cummins («Газель-Бизнес») до требований «Евро-4» и «Евро-5» (правда, усовершенствования коснутся только экспортных моделей).

КамАЗ с ноября прошлого года запустил программу по модернизации двигателя, коробки передач, тормозных систем грузовиков за счет иностранных деталей. Также на все машины ставится мотор, адаптированный под стандарт топлива «Евро-3», что, как надеется производитель, позволит не только соблюсти требования техрегламента, но и сделать новый «КамАЗ» автомобилем европейского качества, но по отечественным ценам.

АвтоВАЗ, который с прошлого года вышел на рынок коммерческих автомобилей, начал сертифицировать свои модели в соответствии с европейскими экологическими нормами несколько лет назад. С 2008 года компания перевела на «Евро-3» все автомобили для российского рынка, а со следующего года начнет выпуск двигателей, которые отвечают современным экологическим нормам «Евро-5». Пока нововведения коснутся только моторов для «Нивы» (Lada 4x4), которую будут поставлять в Европу. Впоследствии планируется под экологический стандарт подтянуть и двигатели Lada Kalina и Lada Priora.

Со своей стороны иностранные производители только приветствуют повышение в России стандартов топлива, что неудивительно, поскольку большинство из них уже давно перешло на стандарты «Евро-4» и «Евро-5». Компаниям приходится адаптировать свои двигатели к низкому качеству топлива, распространенному на территории России. Например, в компании Volkswagen используют технологию впрыска топлива Common Rail, позволяющую оптимизировать подачу воздуха и топлива в зависимости от качества последнего. «Это необходимо для обеспечения бесперебойности работы наших автомобилей на рынках с действующими стандартами «Евро-3», — пояснил глава марки «Volkswagen Коммерческие автомобили» в России Михаил Семенихин.

Сегодня все автомобили Volkswagen, поставляемые в Россию, уже отвечают требованиям экологического стандарта «Евро-4». В России этот стандарт станет обязательным для всех только в 2012 году, в то время как в Европе действуют нормы «Евро-5». «Таким образом, мы всего в одном шаге от европейских стандартов на российском рынке, — отмечает Михаил Семенихин. — Но пока этот шаг непреодолим по причине качества топлива в России. Экологичность работы автомобиля определяется лишь качеством потребляемого топлива, поэтому вопрос о сокращении «экологического отставания» лежит полностью в сфере ответственности отечественных производителей топлива».

Все дело в тех машинах, которые заказывает конкретный клиент в России, объяснили нам в компании Volvo Trucks: «В Европе, скажем, нельзя заказать грузовой автомобиль стандарта „Евро-3“. У нас такая возможность пока существует. Но очевидно, что та компания, которая занимается транспортировкой грузов в Европу, заказывает машины с двигателями „Евро-4“ и „Евро-5“. В таком случае ни о каком разрыве экологического уровня в Европе и России речи не идет».

Лидеры мировой автопромышленности уделяют огромное внимание созданию автомобилей максимально безопасных для окружающей среды. Ведется масса разработок для коммерческих автомобилей — это машины, работающие на биотопливе (биозтанол), а также автомобили серии Ecometic с пониженным расходом топлива и уровнем выброса диоксида углерода. Такие автомобили уже производятся серийно, также в обозримом будущем будет представлен коммерческий электромобиль.

Простой пример: если сравнить Volvo 1990 и 2010 годов выпуска, то уровень вредных выбросов в атмосферу снижен в 100 (!) раз. Компания активно работает в области разработки гибридных решений и двигателей, работающих на альтернативных видах топлива. Например, в 2009 году Volvo запустила в тестовую эксплуатацию у клиентов в Швеции два гибридных мусоровоза, которые работают на параллельной технологии — с использованием электрических батарей и дизельного двигателя. При скорости движения от 0 до 30 км/ч мусоровоз работает практически бесшумно, используя заряд батарей (в том числе в процессе загрузки мусора), при скорости выше 30 км/ч включается в работу дизельный двигатель. При этом идет автоматическая подзарядка батарей. Эта технология позволяет сэкономить до 30% топлива и снизить примерно на такой же показатель уровень выброса вредных веществ в атмосферу.

Также на выставке IAA в Ганновере Volvo Trucks продемонстрировала первый метан-дизельный грузовик на базе Volvo FM для сегмента городских и региональных перевозок. Volvo является первым в мире производителем грузовых автомобилей, который применяет технологию, сочетающую высокую экономичность дизельного двигателя с преимуществами газообразного топлива (экономия — до 40% в сравнении с обычным дизельным двигателем). Кроме того, осенью начался проект по эксплуатации грузовых автомобилей Volvo на биодиметилэфире. Отличительная особенность проекта в том, что он является многосторонним: в нем принимают участие и сеть АЗС, и завод по производству биодиметилэфира, и транспортные компании. Биодиметилэфир представляет собой разновидность биотоплива, при сгорании которого выбросов диоксида углерода производится как минимум на 95% меньше по сравнению с дизельным топливом. ■

## Легко ли управлять бизнесом без инструментов?

Используйте современный инструмент закупок — [www.b2b-center.ru](http://www.b2b-center.ru)



реклама

530 млрд рублей — объем проведенных торгов гарантирует уверенность в успехе сделки.

**B2B • CENTER**

ОПЕРАТОР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ



## Коммерческие автомобили Ford справятся с любой работой



## Новые цены на Ford Transit – новые возможности для Вашего бизнеса

Коммерческие автомобили Ford – Ваш надежный бизнес-партнер:

- низкая стоимость владения
- 2 года гарантии без ограничения пробега
- широкая возможность конверсии: маршрутное такси, скорая помощь, инкассаторская машина, промтоварный фургон, изотермический фургон

**Transit Connect – от 649 000 рублей\***  
**Ranger – от 898 500 рублей\***

**Transit шасси – от 806 500 рублей\***  
**Transit фургон – от 845 500 рублей\***



**Feel the difference**

[www.ford.ru](http://www.ford.ru)

\* Указанные цены являются рекомендованными и действительны на 01.10.2010. Цены на Transit фургон и Transit шасси являются минимальными, исходя из объема двигателя и комплектации. Цены на Transit Connect и Ranger указаны с учетом действующего с 01.10.2010 по 31.12.2010 специального предложения на автомобили. Подробности – на [www.ford.ru](http://www.ford.ru). «Форд Мотор Компани» ЗАО оставляет за собой право вносить изменения в условия предложения.

Реклама