

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

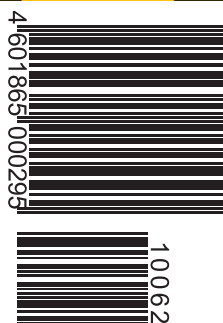
НОВИНКИ, РОССИЙСКИЕ
И МИРОВЫЕ ПРЕМЬЕРЫ
ВЫСТАВКИ КОММЕРЧЕСКОГО
ТРАНСПОРТА COMTRANS-2011/3
VOLVO ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ДИЗЕЛИ/6
ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ
НЮРБУРГРИНГ И СМОЛЕНСК/12
МЕТОДИКИ БОРЬБЫ
С РОССИЙСКИМ БЕЗДОРОЖЬЕМ —
«ДЕНЬ ПОЛНОГО ПРИВОДА MAN»/13



Среда, 9 ноября 2011
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №62

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



Mercedes-Benz Sprinter и Vito

Практичное лизинговое предложение

Удорожание 3,99%*

Вам нужен максимально надёжный коммерческий автомобиль, способный решать самые различные бизнес-задачи? Тогда Mercedes-Benz Vito и Mercedes-Benz Sprinter для Вас. Мощные, но при этом экономичные, прочные и вместительные, они олицетворяют собой то, что принято называть рабочим автомобилем. А с предложением по лизингу от ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» их преимущества ещё более очевидны. Проверьте.

Хотите узнать больше - звоните 8 800-200-0206 или смотрите на сайте www.mercedes-benz.ru

125! лет изобретению автомобиля



Mercedes-Benz

*Программа осуществляется ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». Срок лизинга – 36 месяцев, первоначальный взнос – 20% от стоимости транспортного средства. Валютой финансирования являются рубли РФ. Пример расчета (Sprinter): стоимость транспортного средства (Sprinter в базовой комплектации) – 1 209 999,92 рублей (включая НДС), первоначальный взнос – 241 999,98 рублей, выкупная стоимость – 2 000 рублей, ежемесячный лизинговый платеж составляет 30 857,95 рублей, удорожание в год – 3,99%. Пример расчета (Vito): стоимость транспортного средства (Vito в базовой комплектации) – 1 110 000,10 рублей (включая НДС), первоначальный взнос – 222 000,02 рублей, выкупная стоимость – 2 000 рублей, ежемесячный лизинговый платеж составляет 28 303,72 рублей, удорожание в год – 3,99%. В расчеты не включено страхование ОСАГО и КАСКО. Страхование ОСАГО является обязательным. Страховая компания, выбранная лизингополучателем, подлежит согласованию с ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». В случае возникновения просроченной задолженности по уплате лизинговых платежей взимается неустойка в размере 0,1 % от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки со дня, следующего за датой платежа, до даты фактического погашения лизингополучателем возникшей просроченной задолженности. Балансодержателем является лизингополучатель. Решение о предоставлении финансирования на условиях данной программы принимается после финансового анализа потенциального лизингополучателя. Также по результатам финансового анализа может быть запрошено дополнительное обеспечение (поручительство, залог и др.). Список документов, необходимых для финансового анализа, а также список представителей компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» и их контактные данные указаны на официальном сайте компании. Более подробную информацию о компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» Вы можете найти на официальном сайте компании www.mbfs.ru. Программа действует с 1 августа 2011 года до 30 ноября 2011 года.



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»

СВОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ

При всем моем неподдельном интересе к грузовикам, автобусам и даже пожарным машинам я всегда рада новым героям. Особенно если у героев есть хорошие новости. Так, комбайны «Ростсельмаш» признаны лучшими сельхозмашинами России в 2011 году. Конечно, на это можно ответить, что комбайны «Ростсельмаша» признаны лучшими среди российских комбайнов, потому как конкурентов у них практически нет. Традиционно российский автопром — хоть легковые автомобили, хоть грузовые, хоть сельхозтехнику — принято ругать за качество.

Мне, признаться, уже порядком поднадоело всеобщее самобичевание. Ругать куда проще, чем делать. Тем более что неуважение к российским производителям — это еще и неуважение к миллионам людей, которые российские машины покупают, которые на них ездят.

Кстати, комбайны и другая отечественная техника успешно продаются и за границей. «Ростсельмаш», к примеру, присутствует на рынке США и Канады — правда, не под своим брендом. В 2007 году компания впервые в российской истории смогла приобрести производственные мощности канадского тракторного завода Buhler. 50% продукции, произведенной на заводах компании в Северной Америке, продается в Канаде и США. На долю России и стран СНГ приходится порядка 20%... Может быть, в Северной Америке не слышали, что российские компании делают надежную технику?

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

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Ольга Соломатина — выпускающий редактор
Ольга Боровягина — 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, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

COMTRANS В ЕВРОПЕЙСКОМ ФОРМАТЕ

ПРОШЕДШАЯ В «КРОКУС ЭКСПО» ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ COMTRANS-2011 ВПЕРВЫЕ ВКЛЮЧЕНА В ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАЛЕНДАРЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ (OICA). МОСКОВСКАЯ ВЫСТАВКА СТАЛА ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ НЕ ТОЛЬКО РОССИЙСКИХ, НО И МИРОВЫХ АВТОСАЛОНОВ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА 2011 ГОДА.

АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «КОМТРАНС»

ВЫСТАВОЧНЫЕ ОБРАЗЦЫ Общая площадь экспозиции COMTRANS-2011 составила 47,2 тыс. кв. м, выставка собрала 320 компаний-участниц. Площадь экспозиции по сравнению с прошлогодней увеличилась более чем вдвое, а число экспонентов выросло на 70%. Понятно, что мероприятие подобного формата не обошлось без громких премьер, причем не только отечественного, но и мирового масштаба.

В частности, Volvo Trucks впервые представила седельный тягач Volvo FH16 с двигателем D16, форсированным до 750 л. с. При собственной допустимой полной массе 42,5 т он способен буксировать автопоезд весом до 250 т. Начало продаж могучего шведа намечено на 2012 год. Между прочим, он вполне достоин Книги рекордов Гиннесса: формально это самый мощный сегодня дорожный грузовик. Напомним, что до этого пальму первенства в гонке моторов удерживала Scania с 730-сильной версией тягача R-серии.

Попутно компания Volvo Construction Equipment объявила о намерении инвестировать 350 млн шведских крон в строительство завода по производству экскаваторов в Калуге. Участок площадью 15 га под этот завод был приобретен шведами еще в 2007 году и расположен по соседству с заводом грузовиков Volvo. Производственная площадь будущего предприятия составит 20,66 тыс. кв. м. Там планируется выпускать пять моделей экскаваторов Volvo: EC210, EC240, EC290, EC360 и EC460. Начало производства запланировано на первый квартал 2013 года.

К мировым премьерам можно отнести и показанное в «Крокус Экспо» семейство модернизированных малотоннажников IVECO Daily полной массой от 2,8 до 7 тонн. Это означает, что самые «тяжелые» автомобили в линейке смогут перевозить до 4,7 тонны груза. В РФ, как и прежде, будут поставляться Daily полной массой от 3,5 тонны и вы-

ше. Помимо небольшого фэйслифтинга и некоторых изменений в салоне (в частности, рулевая колонка теперь регулируется по углу наклона) IVECO Daily обзавелись гаммой двигателей объемом 2,3 и 3 л, соответствующих нормам «Евро-5» и EEEV, что достигается с помощью системы EGR — рециркуляции отработавших газов. При этом максимальную мощность трехлитрового дизеля с двумя турбонагнетателями довели до 205 л. с., а крутящий момент — до 470 Нм. Оцените удельную мощность агрегата — 68,3 л. с./л!

«Volkswagen — коммерческие автомобили» впервые похвастал перед российской публикой обновленным семейством малотоннажников WV Crafter. Причем, судя по представленным на стенде экспонатам, в частности эвакуатором, фургоном с двухрядной кабиной, 19-местной маршруткой и социальным такси с гидроподъемником и местами для двух инвалидов колясок, с новинкой уже активно работают отечественные кузовщики.

Но все же главным поставщиком новинок и новостей стал КамАЗ, отхвативший на «домашней» выставке примерно одну шестую часть выставочных площадей и выкативший больше 60 экспонатов! Что касается новинок, то главной темой стал показ двух экспериментальных магистральных седельных тягачей серии 5490. Один из них — с перелицованной кабиной от Mercedes-Benz Axor, другой — с кабиной, разработанной в Южной Корее. Кроме кабин тягачи различались и двигателями: у первого — Mercedes-Benz OM457LA (рядная «шестерка», 428 л. с., «Евро-5»), у второго — КамАЗ-740.75—440 (V8, 440 л. с., «Евро-4»). При этом рамы и агрегаты ходовой части тягачей оказались одинаковыми, в частности ведущий гиподный мост Daimler HL6.

Дальнейшие перспективы этих проектов, по предварительной информации, выглядят так. Запуск производства

в Набережных Челнах КамАЗа с кабиной, двигателем и ведущим мостом от MB Axor ожидается во второй половине 2012 года. Причем если поначалу на КамАЗ будут приходить машинокомплекты кабин, то со временем там планируется полностью освоить их производство. По словам Сергея Когогина, генерального директора КамАЗа, кабины Axor помимо тягачей найдут применение на значительной части модельного ряда челнинского завода, включая, например, самосвалы и среднетоннажные 5308. Однако говорить о нем как о «долгоиграющем» проекте преждевременно, так как для минимизации производственных издержек КамАЗу, конечно, хотелось бы освоить выпуск кабины модульного типа, включающей в себя флагманскую широкую и узкую (например, как у Volvo FH и FM или как у нового MB Actros). «Узкая» кабина Axor в этом смысле половинчатое решение, а брать в дополнение к ней еще и нынешнюю «широкую» кабину от Actros — весьма затратное удовольствие: они довольно сильно разунифицированы между собой.

Вот зачем КамАЗу понадобилось заказывать дизайн-проект собственной модульной кабины в Южной Корее и демонстрировать ее ходовой макет на COMTRANS. Но по словам Сергея Когогина, запуск в производство такой кабины влетит заводу в копеечку, а именно в €150 млн. В связи с этим Челны рассчитывают позаимствовать каркас модульной кабины от нового MB Actros у своих партнеров из Daimler AG, что обойдется им куда дешевле. Вопрос в том, согласятся ли на подобную сделку швабы. Присутствовавший на выставке Андреас Реншлер, глава Daimler Trucks and Buses, ответил на этот вопрос весьма неопределенно.

НОВИНКИ И НОВОСТИ Теперь что касается новостей. В стенах «Крокус Экспо» Сергей Когогин и гене →



ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ МАГИСТРАЛЬНЫЕ СЕДЕЛЬНЫЕ ТЯГАЧИ СЕРИИ 5490. ОДИН ИЗ НИХ — С ПЕРЕЛИЦОВАННОЙ КАБИНОЙ ОТ MERCEDES-BENZ AXOR

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



PHOTO PRESS



PHOTO PRESS

ГЛАВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ НОВИНОК И НОВОСТЕЙ СТАЛ КАМАЗ, ОТХВАТИВШИЙ НА «ДОМАШНЕЙ» ВЫСТАВКЕ ПРИМЕРНО 1/6 ЧАСТЬ ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ВЫКАТИВШИЙ БОЛЬШЕ 60 ЭКСПОНАТОВ

VW MULTIVAN — ТАК ВЫГЛЯДЯТ СОВРЕМЕННЫЕ МАРШРУТКИ



PHOTO PRESS



PHOTO PRESS

VOLKSWAGEN НА МОСКОВСКОЙ ВЫСТАВКЕ ВПЕРВЫЕ ПОХВАСТАЛ ПЕРЕД РОССИЙСКОЙ ПУБЛИКОЙ ОБНОВЛЕННЫМ СЕМЕЙСТВОМ МАЛОТОННАЖНИКОВ VW CRAFTER

НА ВЫСТАВКЕ КОМПАНИЯ VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT ОБЪЯВИЛА О НАМЕРЕНИИ ИНВЕСТИРОВАТЬ 350 МЛН ШВЕДСКИХ КРОН В СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЭКСКАВАТОРОВ В КАЛУГЕ

ральный директор знаменитого бразильского «кузовщика» Marcopolo S.A. Жозе Рубенсо дела Роса скрепили своими подписями соглашение о создании совместного предприятия — ООО «ПолоАвтоРус» — по производству и продаже автобусов Marcopolo на шасси КамАЗ, отвечающих требованиям «Евро-4». Производственную площадку СП предполагается разместить на дочернем предприятии КамАЗа Нефтекамском автозаводе. На выставке был представлен и первый прототип будущей продукции СП — городской автобус малого класса с кузовом Marcopolo на шасси КамАЗ-3297 вместимостью 50 пассажиров (мест для сидения — 25). Он оснащен рядным четырехцилиндровым двигателем Cummins («Евро-4») мощностью 185 л. с., шестиступенчатой механической коробкой передач ZF, осью и мостом Daimler, тормозной системой Knorr-Bremse. Начало продаж запланировано на второй квартал

2012 года. Предполагается, что в дальнейшем городская версия будет дополнена пригородной модификацией и школьным автобусом. Проектной мощности — 3 тыс. автобусов в год — партнеры намерены достичь в 2016 году.

В связи с этим надо заметить, что это уже второе СП Marcopolo S.A. в РФ. Первое — «Русские автобусы Марко» — было создано в 2006 году совместно с компанией «Русские автобусы» группы ГАЗ. СП занималось сборкой больших автобусов туристического класса Andag-1000 на подмосковном ГолАЗе и автобусов малого класса Real на ПАЗе. Однако в декабре 2009-го СП «Русские автобусы Марко» прекратило существование.

Вероятно, совместному детищу КамАЗа и Marcopolo S.A. придется конкурировать с еще одной новинкой COMTRANS — автобусом малого класса «Ритмикс» завода «Волжанин». Как известно, «Волжанин» при поддержке индийской

компании «Ashok Leyland» ведет строительство нового завода полного цикла по выпуску «Ритмиксов» (инвестиции в проект оцениваются в 650 млн руб.). Первая его очередь должна быть запущена в декабре нынешнего года, а проектной мощности в 3 тыс. автобусов малого класса завод должен достичь в 2013 году. Правда, на выставке был представлен опытный образец «Ритмикса», построенного не на индийском, а на чешском шасси Avia с двигателем Cummins. У него несколько изменились пропорции кузова и обновилась передняя маска.

Конкуренцию этой парочке может составить и другая премьера COMTRANS — семиметровый МА3-241. Автобус был представлен в пригородном исполнении с багажными отсеками под полом и в задней части кузова. В его салоне установлено 22 высоких кресла, общая же вместимость составляет 36 пассажиров. Среди других осо-

бенностей машины — двигатель Cummins ISF («Евро-4») и рессорно-пневматическая подвеска колес.

Однако больше всего Минский автозавод удивил публику совсем другим экспонатом, скромно притулившимся у входа в павильон. Речь о седельном тягаче МА3-6440РА в капотном исполнении, который, по мысли минских стра-тегов, очевидно, должен составить конкуренцию на российском рынке (где разрешенная длина автопоезда составляет 20 м) поддержанным американским тягачам. Опытный образец нашпиговали по полной программе: 600-сильный двигатель MM3, автоматическая КП, пневмоподвеска всех трех мостов, навигация, климат-контроль и т. д. В дальнейшем МА3 предполагает смонтировать за кабиной тягача полноценный жилой модуль, опять же как у «американцев». В таком исполнении мазовский тягач может стать главным шоу-стоппером следующего автосалона. ■

«ЕВРО-6»



С января 2013 года в Европе вступит в силу очередной «зеленый» стандарт «Евро-6», которому должны будут соответствовать новые модели автомобилей, а год спустя — все новые транспортные средства, поступающие в продажу. Некоторые компании, в частности Scania, Daimler AG и IVECO, уже заявили о наличии у них двигателей, отвечающих требованиям «Евро-6». Более того, Scania запустила их в серийное производство. Это две версии 13-литрового мотора Scania — DC13 109 440 и DC13 110 480 — мощностью соответственно 440 и 480 л. с.

Прежде чем рассказать, каким образом достигнуты искомые параметры экологической чистоты, совершим небольшой экскурс в историю. В 1990 году в Старом Свете был введен стандарт «Евро-0». Он предписывал снижение содержания в выхлопных газах дизельных двигателей оксидов углерода (CO), углеводородов (CH, или, как их обозначают в англоязычной литературе, HC) и оксидов азота (NOx). Спустя три года вступивший в силу стандарт «Евро-1» добавил в этот перечень и твердые частицы (PM), то есть сажу. В 1996-м вступил в силу «Евро-2», далее «Евро-3» (2001), «Евро-4» (2006) и, наконец, ныне действующий «Евро-5» (2009). С последовательным ужесточением экологических норм до «Евро-3» включительно моторостроители справлялись совершенствованием рабочего процесса в камере сгорания двигателей. А вот для того чтобы и далее соответствовать очередному «Евро», и в первую очередь добиться существенного снижения NOx, требовались уже новые технологии, а именно SCR (Selective Catalyst Reduction — избирательное каталитическое восстановление) и EGR (Exhaust Gas Recirculation — рециркуляции отработавших газов).

Вступление в силу норм «Евро-4» и «Евро-5», для соответствия которым требовалось применение SCR либо EGR, раскололо европейскую «большую семерку» (Daimler AG, Volvo Trucks, Renault Trucks, Scania, IVECO, MAN Truck & Bus AG и DAF Trucks) на два лагеря, причем не равновеликих. Большинство компаний проголосовало за применение системы каталитической нейтрализации SCR, и лишь Scania и MAN выступили приверженцами системы рециркуляции, да и то с оговорками: у обоих имелись модели двигателей с SCR, в частности V-образные «восьмерки». Похоже, грядущие нормы «Евро-6» примирили оппонентов. Во всяком случае, и Scania, и Daimler используют в своих новых двигателях обе технологии.

Часть NOx уничтожается непосредственно в камере сгорания за счет снижения температуры рабочего процесса — за это отвечает система рециркуляции отработавших газов EGR. Борьба с оставшимися оксидами азота и прочими вредными примесями при помощи нейтрализаторов SCR и полнопоточного сажевого фильтра DPF происходит уже в выпускной системе, в частности в глушителе, который в Scania, например, именуют «химзаводом» из-за обилия установленных в нем систем. Ведь прежде чем попасть в DPF, отработавшие газы проходят через окислительный нейтрализатор, который отвечает за «правильное» соотношение окиси и двуокиси азота, а заодно помогает поддерживать необходимую для регенерации температуру, иначе DPF довольно быстро засорится. После сажевого фильтра установлен смеситель AdBlue, нейтрализаторы SCR, где аммиак из AdBlue вступает в химическую реакцию с оксидами азота. Но и это еще не все: в

корпусе глушителя помещаются также нейтрализаторы остатков аммония (ASC), нижний датчик NOx и датчики перепада давления в DPF.

IVECO, правда, заявила, что ей удалось добиться соответствия нормам «Евро-6» двигателей семейства Tector и Cursor за счет одной лишь SCR. Оптимизация рабочего процесса и изменение конструкции камер сгорания в цилиндрах, увеличенная степень сжатия и существенное повышение температуры позволили обеспечить полное сгорание без образования сажи, хотя сажевый фильтр в конструкции предусмотрен. А неизбежный вследствие высокой температуры в камере сгорания рост NOx компенсируется более сложной и эффективной системой нейтрализации, получившей обозначение SCR-only, и новой системой управления. Понятно, что возросшие теплонапряженность и динамические нагрузки потребовали как минимум установки более эффективной системы охлаждения и применения высокопрочных материалов. Можно предполагать также и увеличение расхода AdBlue.

Впрочем, какой бы подход к реализации «Евро-6» ни избрали автопроизводители, ясно одно: цена вопроса в любом случае весьма велика. По некоторым обнародованным представителями Scania данным, отпускная стоимость машин «Евро-6» на €12 тыс. выше, чем у аналогов стандарта «Евро-5». Надо полагать, что в конечном счете за все расплатится обыватель, так как возросшая стоимость автомобилей повлечет за собой увеличение стоимости перевозок, а следовательно, вырастут и цены на товары в супермаркетах.

АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА КОМТРАНС

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ CITROËN

ЕЩЕ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



CITROËN JUMPER FOURGON
от **845 000** рублей **



CITROËN JUMPER CHASSIS
от **893 000** рублей **

CITROËN BERLINGO VU
от **524 000** рублей **

CITROËN BERLINGO FIRST VU
от **432 000** рублей **

* Креативные технологии. Цена действительна до 30 ноября 2011 года. Реклама.

** Citroën Jumper Chassis ChCa 33 L2S 2.2 Hdi 120 МКПП; Citroën Jumper Fourgon FgTI 30 L1H1 2.2 Hdi 100 МКПП; Citroën Berlingo First VU 1.4i 75, МКПП Фургон; Citroën Berlingo VU 1.6i 90, МКПП Фургон.

Качество и разнообразие коммерческого транспорта CITROËN позволяет эффективно решать бизнес-задачи практически любого масштаба, расширяя таким образом ваши возможности.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE *



ВМЕСТО НЕФТИ

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ НЕУКЛОННО РАСТУТ, НО ТО, ЧТО ХОРОШО ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, НЕ ВСЕГДА ПОЛОЖИТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИКИ ДРУГИХ СТРАН — ЕВРОПА МЕЧТАЕТ ОБРЕСТИ ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТЬ. В VOLVO TRUCKS РАССКАЗАЛИ, КАКИЕ ВИДЫ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ТОПЛИВА НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫ ДЛЯ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ОДНАКО ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ ПОКА МОЖНО ГОВОРИТЬ ТОЛЬКО О БОЛЕЕ ЭКОНОМИЧНЫХ ДВИГАТЕЛЯХ С МЕНЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ.

МАКС СЕРГЕЕВ



МАКСИМ СЕРГЕЕВ



МАКСИМ СЕРГЕЕВ

ИНЖЕНЕРЫ VOLVO СУМЕЛИ МАКСИМАЛЬНО СГЛАДИТЬ МОМЕНТ ЗАПУСКА ДВИГАТЕЛЯ. И ОТДЕЛЬНОЕ ИМ СПАСИБО ЗА ТОРМОЗА

БУДУЩЕЕ ДИЗЕЛЯ Двигатели внутреннего сгорания остаются пока самыми эффективными из всех возможных. А среди них производству Рудольфа Дизеля нет равных. Особенно в применении на коммерческом транспорте.

По мнению инженеров Volvo, будущее остается за дизельными двигателями. Несколько лет назад в мире с энтузиазмом встретили появление биодизельного топлива, производимого из рапсового, кокосового или тростникового масла. Но потом выяснилось, что вред окружающей среде при использовании этого топлива наносится гораздо больший, чем при использовании обычной солярки. Дело в том, что суммарные энергетические затраты на производство биодизеля значительно превышают экономию от его использования, а значит, в итоге увеличивают выбросы в атмосферу углекислого газа. Кроме того, посевные площади в мире неограничены: подсчитано, что перевод 10% мирового транспорта на биодизель оставит без продуктов первой необходимости более 300 млн человек.

В компании Volvo Trucks считают, что наиболее перспективны среди нового поколения двигателей — диметилэфир, метан-дизельная силовая установка и гибрид. Самое интересное, что это не теоретические разработки и даже не выставочные прототипы — такие двигатели устанавливают не на концепт-кары, а на серийные машины, на которых нам даже удалось поездить.

ГИБРИД: СОЛЯРКА + ЭЛЕКТРИЧЕСТВО

Гибрид — самая раскрученная тема в мировом автопроме. Гибридная установка Volvo FE построена по последовательной схеме: между дизельным двигателем и автоматической КП I-Shift встроен трехфазный синхронный электромотор с жидкостным охлаждением, постоянной мощностью 70 кВт, выдающий при пиковых нагрузках до 120 кВт и обеспечивающий крутящий момент 400 Нм постоянно и 800 Нм на пике. При замедлении этот мотор превращается в генератор и запасает энергию в литиево-ионных аккумуляторах (рабо-

чее напряжение — 600 В, номинальная емкость — 4,2 кВт•ч, операционная — 1,2 кВт•ч). Запаса энергии хватает для того, чтобы проехать около 1 км на электротяге. Кроме того, на машине есть еще и система «старт-стоп», глушащая двигатель на остановке.

Теоретически таким образом можно сэкономить до 30% топлива. На практике к гибридам придется привыкать: чтобы достичь экономии, водителю придется несколько изменить манеру вождения. Главное, что нужно преодолевать в себе, — это попытки педалирования, сводящие на нет всю экономию. А вот если акселератор «поглаживать», то можно со световых тротуаров трогаться или переключаться на малой скорости на электричестве. Но стоит батарее истощиться или водителю чуть сильнее нажать на газ, как запускается дизель.

Стоит отметить, что инженеры Volvo сумели максимально сгладить момент запуска двигателя. И отдельно им спасибо за тормоза. Те, кто ездил на легковых гибридах, знают, что зачастую торможение превращается в проблему, поскольку трудно спрогнозировать, в какой момент перестанет работать рекуператор и включится рабочая тормозная система. Гибрид Volvo FE этих недостатков лишен.

В планах Volvo Trucks продать за ближайшие два года 100 гибридных машин.

МЕТАН-ДИЗЕЛЬ: СОЛЯРКА + МЕТАН

В середине 80-х годов прошлого века в СССР работала программа перевода коммерческого и пассажирского транспорта на метан. Поэтому машины, едущие на метане, для нас не новинка. Принцип работы такой силовой установки прост: заводится и прогревается машина на солярке, а по мере выхода на нормальный температурный режим малые порции дизельного топлива играют роль свечи в карбюраторном двигателе, то есть в цилиндр засаживается метановоздушная смесь, сжимаясь, она нагревается и в момент наибольшего сжатия впрыскивается микроскопическое количество солярки, воспламеняю-

щее всю смесь. Главным недостатком советских автомобилей, едущих на метане, было то, что баллоны с газом весили немало, сокращая полезную нагрузку. А кроме этого на 25–30% падала мощность двигателя. Зато экономия была налицо, так как на правильно отрегулированном оборудовании можно было добиться замещения более чем на 60% солярки метаном.

Шведы решили обойти главный недостаток — отказаться от тяжелых баллонов с газом, делая ставку на сжиженный метан. Проблема оказалась только в том, что метан сжижается при температуре –161,6°C (!), поэтому держать его нужно в емкости-термосе. Зато 1 л сжиженного метана эквивалентен 630 л метана не сжиженного.

На тестовых машинах установлены емкости, в которых сжиженный метан хранится при температуре –130–140°C под давлением 5–8 бар. По заверениям разработчиков, при температуре наружного воздуха +20°C метан может храниться в баке-термосе до четырех дней. Дело в том, что внешнее тепло расширяет газ и давление поднимается на 3–4 бар в сутки, а в систему встроены аварийный клапан, срабатывающий метан в атмосферу при достижении давления 16 бар.

Потерю мощности удалось несколько компенсировать за счет новой системы впрыска топлива с компьютерным управлением. Шведы применили отдельные форсунки для впрыска газа на каждый цилиндр, благодаря чему возросла и эффективность мотора: теперь в нем можно добиться (в экономичных режимах движения) замещения дизельного топлива метаном на 75%.

Хотя инженеры утверждают, что в диапазоне 1100–1400 об/мин. им удалось сохранить «дизельные» 2300 Нм, в движении потеря мощности все-таки ощущается. Обороты максимальной мощности (460 л. с.) простираются с 1400 об/мин. до 1900 об/мин.

План продаж на этот год — 100 автомобилей, а в следующем году планируется довести производство до 400 экземпляров.

на получила усиленную раму, переработанный задний мост, механическую 16-ступенчатую коробку с гордым логотипом ZF, дополнительный 400-литровый топливный бак и заднюю пневматическую подвеску. Двигатель, кстати только один, марки Hyundai. Рядная шестерка объемом 12,3 л с четырьмя клапанами на цилиндр, развивает 380 л. с. при 1900 об/мин. и в зависимости от модификации выполняет нормы «Евро-3» или «Евро-4». На бумаге пока все достойно, но...

ДИМЕТИЛЭФИР Диметилэфир (ДМЕ) — это нетоксичный газ, который можно хранить в сжиженном состоянии при давлении чуть больше атмосферы, в современных грузовиках его удается запастись на 500 км пробега в герметичных емкостях под давлением 15 бар.

Достоинств у ДМЕ довольно много, и главное из них — это практически идеальное топливо для дизельного двигателя, переделка топливной системы для работы на нем минимальна, более того, даже уже существующие двигатели можно перевести на этот вид топлива сравнительно безболезненно. Кроме того, при использовании этого топлива на 95% снижаются выбросы CO₂, низок уровень выбросов NOx и практически отсутствует сажа. Плюс щадящая работа двигателя за счет отсутствия побочных продуктов сгорания.

Недостатков у этого топлива немного, но они есть, и главный состоит в том, что этого топлива как такового еще нет. Дело в том, что диметилэфир — побочный продукт переработки отходов при изготовлении бумаги. В данный момент никто не может подсчитать даже приблизительно, сколько будет стоить литр ДМЕ при его промышленном производстве и не сведут ли топливные монополии на нет все леса в погоне за прибылями. То есть у диметилэфира тот же недостаток, что и у биотоплива: вред от его производства выше, чем польза от уменьшения выбросов углекислого газа в атмосферу при его использовании.

И все же из трех вариантов возможного топлива будущего диметилэфир представляется наиболее предпочтительным, хотя бы потому, что никаких различий в динамике и управляемости между обычным дизельным грузовиком и грузовиком на диметилэфире выявить не удалось.

Разработчики Volvo рассчитывают на массовое применение этого топлива еще и потому, что ДМЕ заинтересовались правительство и большое количество частных инвесторов. В среднесрочных планах компании — довести пробег автомобиля с двигателем, работающим на диметилэфире, до 800 км и построить завод для производства ДМЕ в промышленных масштабах. ■

нмаете, не лучшее решение для наших зим. Передняя панель отделана жестким пластиком, пластмассовый руль, регулирующий в двух направлениях, и спидометр от легковой модели, размеченный до 160 км/ч. Н-да, с таким уровнем комфорта рассчитывать на лидерство проблематично. Впрочем, все будет зависеть от цены и позиционирования. А вот с этим пока заминка, хотя на про-

шедшей в сентябре выставке COMTRANS-2011 первый экземпляр можно было забрать со стенда за \$117 тыс. Дорого-ва, прямо скажем. Ну а если подойти чуть серьезнее, то перед нами прямой конкурент китайской продукции и Ford Cargo — а в России сегмент Low Coast не пользуется особой популярностью. Но может быть, маркетологи Hyundai готовят сюрприз? МАКСИМ СЕРГЕЕВ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ОБРАТНАЯ СТОРОНА РОСТА

ЛИЗИНГ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ДОКРИЗИСНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ, ОДНАКО В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОГО СПРОСА ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ДИЛЕРЫ СКЛОННЫ СОТРУДНИЧАТЬ С ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЛИЗИНГОВЫМ СХЕМАМ ДОСТАТОЧНО НЕВЕЛИК, А БЫВШИЕ В УПОТРЕБЛЕНИИ АВТОМОБИЛИ ВЫДАЮТСЯ В ЛИЗИНГ НА БОЛЕЕ СТРОГИХ УСЛОВИЯХ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ Все несколько последовавших после финансового кризиса лет российский рынок автолизинга последовательно восстанавливался. Как говорит главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин, рост лизингового рынка только за первое полугодие достиг примерно 15%. При этом на долю автомобильного лизинга приходится ориентировочно 20% от общего объема рынка. Более того, ставки по договорам лизинга уже вернулись к докризисным: по автолизингу они составляют от 13% годовых. «В среднем по рынку страховка составляла от 0,3% в год для оборудования, 1,5–2% для техники и до 7,5% для легковых автомобилей, для поддержанных автомобилей она выше», — перечисляет особенности посткризисного рынка Александр Осин. В целом, по его словам, отрасль автолизинга работает исходя из ориентировочной чистой рентабельности в 15–20%.

По словам заместителя коммерческого директора ГК «Балтийский лизинг» Андрея Бугрова, теперь редко встретишь клиента, который берет имущество в лизинг «с запасом». По словам начальника управления автолизинга «Москва» Евгения Кулакова, лизингополучатели после кризиса также стали более разборчивы и в выборе лизингового партнера. В период кризиса у многих из них встал вопрос о том, с кем сотрудничать, так как более половины лизинговых компаний прекратили или приостановили свою деятельность, что принесло массу дискомфорта лизингополучателям. Более того, лизингополучатели стали внимательнее и аккуратнее относиться к валюте финансирования. На данный момент более 95% договоров в автолизинге заключается в рублях, чтобы снизить валютные риски. Особенно стали осторожны те, кто уже как-то пострадал в кризис. По словам Евгения Кулакова, лизингополучатели, допускавшие просрочки, также стали больше разбираться в нюансах лизинга, так как у некоторых из них применялись законодательно прописанные санкции со стороны лизингодателей.

НАЙТИ ДИЛЕРА Чтобы лизинговая компания была успешной на этом рынке, ей необходимо договориться с автодилером. Как говорит аналитик «Инвесткафе» Ки-



рилл Марков, некоторые лизинговые компании заключают льготные схемы приобретения автомобилей у дилеров для последующей более выгодной передачи в лизинг клиенту-лизингополучателю. Такие схемы позволяют заключать договоры финансовой аренды с минимальным или нулевым удорожанием. Причем между дилерами и лизингодателями обычно устанавливаются отношения на основе индивидуальных договоренностей. Для автодилеров привлечение партнера в области лизинга в первую

очередь означает расширение рынков сбыта. Более того, под влиянием роста конкуренции происходит взаимопроникновение бизнеса лизинговых компаний и компаний-автодилеров. Как говорит Владимир Добровольский, отношения автодилера и лизинговой компании строятся, как правило, по двум основным схемам: покупатель—автодилер—лизингодатель или покупатель—лизингодатель—автодилер. Первый вариант позволяет стимулировать клиента с ограниченными финансовыми возможностями на приобретение как более дорогостоящей техники, так и большего количества машин. В свою очередь, вторая схема демонстрирует сотрудничество с лизинговой компанией как возможность дилера иметь дополнительный гарантированный канал продаж, сопровождая совместное партнерство различными рекламными акциями и предложениями. Впрочем, к такому сотрудничеству стремятся далеко не все дилеры, что отражается на выборе техники, которую клиент может приобрести по договору лизинга. «Сегодня на рынке крайне ограниченный выбор техники. Учитывая недостаточный объем произ-

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ КОНКУРИРУЮТ МЕЖДУ СОБОЙ В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА НЕ В ОБЛАСТИ СТАВОК, А В ОБЛАСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОГРАММ

водства, складывается ситуация, когда нужно ждать автомобиль несколько месяцев, и это отражается и на предпочтениях лизингополучателей как в выборе марки автомобиля, так и выборе лизинговой компании. Если проанализировать итоги полугодия, то показатели скачкообразные, основной спрос отложен на конец года, когда ожидается рост продаж автотранспорта и передача его в лизинг», — говорит Андрей Бугров.

ПОДЕРЖАННЫЙ ВЫБОР В первую очередь от недостатка выбора страдают потенциальные покупатели поддержанных автомобилей. «В данном случае автомобиль финансируется с повышенным авансовым платежом и консервативным сроком лизинга. Если автомобиль произведен более пяти лет назад и вызывает сомнения у риск-менеджера, может быть дополнительно проведена техническая диагностика автомобиля перед его финансированием», — говорит Евгений Кулаков. Впрочем, по словам Владимира Добровольского, «пик лизинга б/у техники пришелся на посткризисный период — конец 2009 — начало 2010 годов». «Это было вызвано большим объемом банкротств, увеличением доли изъятых техники, сокращением средств на обновление и пополнение технического парка, что привело к всплеску предложения на поддержанную технику», — объясняет он. Впрочем, по его словам, основной вопрос, возникающий перед лизинговой компанией, занятой лизингом поддержанной техники, связан с адекватностью оценки технического состояния машин. Для этого в штате компании обязательно должны быть специалисты, которые смогут установить правильную цену и стоимость лизинга. В итоге это приводит к тому, что рынок б/у техники не так широко развит на российском рынке: не каждая лизинговая компания может позволить себе такого рода дополнительные расходы. В результате лизингом поддержанной техники занимаются иностранные игроки. По словам Андрея Бугрова, для бывшей в употреблении техники желательнее, чтобы срок изношенности не превышал трех лет. Как отмечает эксперт, в эпоху дефицита автомобилей не все дилеры «раскрывают двери» перед лизинговыми компаниями, понимая, что машин нет, поэтому и дополнительные каналы привлечения не нужны. Впрочем, участники лизингового рынка рассчитывают на то, что это временное явление и по мере развития рынка автотранспорта, появления новых моделей и увеличения объемов производств ситуация изменится. ■

ПОЧЕМУ НЕ КРЕДИТ

Организациям лизинг автомобилей интересен прежде всего как возможность приобрести транспортные средства, распределив их оплату по времени. Важным стимулирующим фактором становится также возникающая при лизинге экономия на налоге на прибыль и налоге на имущество. Кроме того, в большинстве случаев не требуется дополнительного залога и обеспечения (так как предмет лизинга на протяжении всего срока лизинга находится в собственности лизингодателя). В отличие от банка, лизинговая компания также более лояльно подходит и к финансовым показателям деятельности заемщика. Таким образом, лизинг автотранспорта для корпоративных клиентов чаще всего оказывается более привлекателен, чем кредит на приобретение автомобилей. В результате компании все чаще приобретают автотранспорт в лизинг. Спрос на него стимулирует также множество услуг, которые лизингодатели предоставляют клиентам помимо основной — передачи автомобиля в лизинг. Лизинговые компании помимо финансирования готовы выкупить автомобиль в конце срока лизинга, помогают с прохождением техосмотра и заменой резины и т. д., избавляя, таким образом, предприятие-лизингополучатель от лишней головной боли.

Что касается поставщиков и производителей автотранспорта, для них лизинг является важным каналом сбыта. С помощью лизинга поставщик может ощутимо расширить свою клиентскую базу за счет предприятий, которые не имеют возможности направлять значительные финансовые ресурсы на покупку автотранспорта. Лизингодатели стараются установить партнерские отношения с крупнейшими производителями техники, чтобы увеличить количество продаж автомобилей.

Лизинг автотранспорта является одним из наиболее привлекательных направлений бизнеса и для самих лизинговых компаний. Автомобиль — качественное и ликвидное обеспечение с точки зрения лизингодателя. Право собственности на переданный в лизинг автомобиль вместе с авансом, полученным от лизингополучателя, практически полностью страхуют лизинговую компанию от возможных неплатежей. Вторичный рынок автомобилей высокоразвит, что в случае неплатежей лизингополучателя позволяет лизингодателю возместить свои убытки путем продажи поддержанного автомобиля. Благодаря этому у лизинговой компании нет необходимости в углубленной оценке надежности лизингополучателей или в дополнительном обеспечении. Это позволяет лизингодателям привлекать широкий круг клиентов и быстро их обслуживать.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

РЕСО ЛИЗИНГ

"АВТОПРОДУКТ №1"

Лизинг автомобилей на выгодных условиях!

Максимальная скорость оформления сделки!

www.resoleasing.com

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА

Центральный офис в Москве: +7 (495) 956-39-14

ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

ООО «РЕСО-ЛИЗИНГ» НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ЛИЗИНГ ВЛЕГКУЮ

СЕГОДНЯ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ РАССМОТРЕТЬ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЛЮБЫЕ ЗАЯВКИ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АВТОТРАНСПОРТА, БУДЬ ТО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ИЛИ БОЛЬШЕГРУЗНЫЙ АВТОМОБИЛЬ, НЕБОЛЬШАЯ «ГАЗЕЛЬ», АВТОМОБИЛЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИЛИ ИМПОРТНЫЙ, НОВЫЙ ИЛИ УЖЕ БЫВШИЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ, АВТОБУС ИЛИ СПЕЦТРАНСПОРТ. СЛОЖНОСТИ ВОЗНИКАЮТ ТОЛЬКО ПРИ ПОКУПКЕ В ЛИЗИНГ МАШИН ДЛЯ КОММУНАЛЬНОГО И ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА.

ВЛАДИМИР ДОБРОВОЛЬСКИЙ

МЕЧТА КОММУНАЛЬЩИКА Среди лидеров рейтинга по объему лизинговых сделок с автотранспортом выделяется несколько основных групп компаний. Это крупнейшие универсальные лизинговые компании, наиболее крупные из них являются государственными — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). Услуги государственного лизинга чрезвычайно востребованы в тех случаях, когда компаниям необходимо обновить технический парк. Например, лизинг техники через ГТЛК обеспечил 50% плановой потребности в технике дорожно-эксплуатационных предприятий федерального значения. Компания заняла первое место в поставках дорожно-строительной техники и оборудования в лизинг. Также в 2010 году ГТЛК закупила 2,4% от общего количества произведенных в России автобусов, что позволило ей занять третье место в сегменте лизинга пассажирского транспорта.

В число лидеров рынка лизинга автотранспорта входят и коммерческие компании, занимающиеся в основном продажей автомобилей в розницу, а также лизинговые компании, созданные при производителях транспортных средств (кэптивные), хотя в последнее время их доля на рынке лизинга автотранспорта заметно снижается.

Благодаря привлекательности автотранспорта как объекта лизинга, этот сегмент — наиболее высококонкурентный на рынке. Тем не менее у лизинга автотранспорта каждого вида есть своя специфика, поэтому компании часто специализируются на том или ином направлении. Например, ГТЛК является лидером в сегменте лизинга дорожной техники. По результатам 2010 года эта компания стала самым крупным поставщиком техники для строительства, ремонта и содержания дорог. Каждая четвертая комбинированная дорожная машина, произведенная в стране, была передана в лизинг именно этой компанией.

Дорожное и коммунальное хозяйство — специфические отрасли для лизинга. Основные виды предприятий в этих отраслях — коммунальные, дорожно-эксплуата-



МНОГИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ СПЕЦИАЛИЗИРУЮТСЯ НА ОПРЕДЕЛЕННОМ ВИДЕ АВТОТРАНСПОРТА

ционные и дорожно-строительные. А это чаще всего предприятия малого, иногда среднего бизнеса с неустойчивым финансовым положением и высокой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и государственных дотаций. Помимо этого значительная их часть — предприятия с государственным участием. По этим причинам коммерческие лизинговые компании, которые предпочитают минимизировать собственные риски, отказываются от работы с такими клиентами. Именно поэтому доля лизинга в этом сегменте очень низкая, несмотря на его востребованность. Фактически единственным лизингодателем для предприятий дорожного и коммунального хозяйства сейчас является ГТЛК.

Транспортные пассажирские предприятия, если это не крупные перевозчики, также постоянно сталкиваются с недофинансированием, поэтому сотрудничество с ними может нести значительные риски для большинства лизинговых компаний.

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА Высокая конкуренция в сегменте автолизинга в целом приводит к тому, что лизинговые компании предлагают практически одинаковые ставки финансирования. Конкурентная борьба смещается в другие сферы.

Одним из самых важных параметров при выборе лизинговой компании является размер аванса. Наиболее распространенный размер аванса по автолизингу — 20%. Лизинговых компаний, которые заключают договоры на таких условиях, набралось 21 из 30. В 8 из 30 лизинговых

компаний аванс может составлять меньше 20% — для лизингополучателей, чье финансовое состояние будет оценено как стабильное.

Что касается срока лизинга, то он колеблется в среднем от двух до пяти лет. Опрос 30 компаний-лизингодателей показал, что предоставлять автотранспорт в лизинг на срок до пяти лет готовы 12 из них. При этом представители многих компаний подчеркивали, что условия договора зависят от финансового состояния клиента.

Компаний, готовых отдавать в лизинг автотранспорт на срок до четырех лет, также нашлось немало — 7 из 30. Трехлетний автолизинг готовы предложить клиенту 10 из 30 компаний. Это стандартный срок, который не требует особых комментариев.

Здесь следует отметить, что ГТЛК предлагает льготные условия в силу специфики своей деятельности и задач, поставленных государством: у предприятий должна быть возможность воспользоваться лизингом. Поэтому минимальный авансовый платеж равен 10%; предлагается низкая ставка среднегодового удорожания — от 4%, а срок лизинга может составлять до пяти лет. Кроме того, компания предлагает два варианта графиков лизинговых платежей: регрессивный, когда ежемесячные платежи уменьшаются в течение срока лизинга, и аннуитетный, когда они одинаковы в течение всего срока. Помимо этого, учитывая специфику деятельности лизингополучателей, значительную часть которых составляют дорожные и транспортные предприятия, в ГТЛК готовы рассматривать сезонные корректировки лизинговых платежей.

Другое направление конкурентной борьбы в автолизинге — это движение в регионы. Можно отметить, что лидеры автолизинга обладают наиболее обширными филиальными сетями среди всех лизинговых компаний. Присутствие компании в регионе удобно для клиентов, способствует быстрому заключению сделки, а с ростом числа сделок снижается их стоимость для лизингополучателя.

И, наконец, еще одна область конкуренции между операторами автолизинга — это развитие новых лизинговых продуктов. ■

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Рассмотрим основные из них. Так, суть оперативного лизинга в том, что оборудование или транспорт передается лизингополучателю на срок, существенно меньший срока амортизации оборудования. По мнению лизингодателей, наиболее привлекательной для клиентов в этом лизинговом продукте является возможность регулярно обновлять фонды, не заботясь о продаже устаревшего транспорта на вторичном рынке. В перспективе важное преимущество операционного лизинга состоит в том, что он способствует формированию обширного и ликвидного вторичного рынка оборудования и транспорта. Это повышает эффективность финансового лизинга, поскольку в случае изъятия техники у неплатежеспособного лизингополучателя лизингодателю легче продать эту технику на вторичном рынке или передать в оперативный лизинг и таким образом покрыть убыток.

Обычно оперативный лизинг сочетается с другим продуктом — full-service leasing, то есть лизингом с полным набором услуг (хотя этот вид лизинга может быть связан также и с финансовым лизингом). Лизинг с полным набором услуг предполагает, что лизинговая компания помимо своей основной функции — приобретения транспорта и передачи его лизингополучателю — берет на себя еще ряд обязанностей: уплату всех налогов; страхование и техническое обслуживание автомобиля; подбор автомобиля исходя из производственных задач покупателя; планирование структуры и порядка обновления автопарка клиента; постановка транспортных средств на учет в ГИБДД и снятие с учета, прохождение государственного технического осмотра; прохождение технического обслуживания согласно программам производителей; ремонт транспортных средств и т. д.

Лизинговые брокеры отмечают, что в некоторых компаниях формально рассматривают обращения индивидуальных предпринимателей, но почти никогда не финансируют их, требуя дополнительных поручительств от более

крупных компаний. Однако у индивидуального предпринимателя все равно остается возможность получить автомобиль в лизинг. Например, среди лизингополучателей ГТЛК 83% дорожных предприятий — клиентов компании по специальным программам лизинга относятся к сфере малого бизнеса.

Рассматривая программы автолизинга, стоит отдельно упомянуть о так называемых экспресс-продуктах, или экспресс-лизинге, то есть лизинге по ускоренным срокам с минимальным набором документов. В 12 компаниях из 30 не станут заключать с новыми клиентами договор экспресс-лизинга. Обычно по таким программам срок рассмотрения заявок составляет три-четыре дня, необходим минимальный пакет документов, которые не требуют нотариального заверения, используется упрощенный финансовый анализ состояния клиента.

Немногим отличается от экспресс-лизинга лизинг «без оценки финансового состояния». В большинстве случаев такое название является скорее рекламным, то есть финансовое состояние все-таки оценивается, только по меньшему пакету документов. Однако компании «Свое дело», «Элемент Лизинг», «Столичный лизинг» действительно основное внимание уделяют ликвидности имущества и готовы финансировать любых заемщиков, даже физических лиц.

Под «лизингом для физических лиц» с точки зрения российского законодательства подразумевается аренда с правом последующего выкупа. В России лизинг для физических лиц не получил распространения, так как налоговые льготы могут получать только юридические лица и индивидуальные предприниматели. То есть с экономической точки зрения лизинг здесь не является выгодным вариантом финансирования собственного бизнеса, теряет свои главные конкурентные преимущества по сравнению с банковским кредитованием.

Этот продукт интересен прежде всего предпринимателям, работающим без образования юридического лица. Общеизвестно, что малый бизнес, особенно в регионах, часто вообще не ведет отчетности и не платит налогов. Поэтому таких предпринимателей не интересуют налоговые преимущества финансового лизинга. Более того, финансовый лизинг может быть для них даже обременительным вследствие необходимости учета предмета лизинга и лизинговых платежей.

Как и в случае финансового лизинга, лизинг для физических лиц обеспечивает более высокую надежность сделки с точки зрения инвестора, поскольку предмет остается в его собственности до окончания срока сделки. Это обуславливает менее строгие требования к кредитоспособности клиентов и обеспечению сделки. Несмотря на непрозрачность предприятий малого бизнеса, по мнению большинства лизингодателей, именно они являются наиболее добросовестными заемщиками. Это объясняется тем, что часто для малого бизнеса предмет лизинга, например грузовой автомобиль, — это основной источник дохода. Поэтому заемщик готов даже ограничивать себя настолько возможно, лишь бы погасить очередной лизинговый платеж.

Мотивационный лизинг еще редкость на российском рынке, но он весьма перспективен. В данном случае предприятие берет автомобиль в лизинг для личных нужд своих сотрудников и засчитывает лизинговые платежи в счет зарплаты этих сотрудников. Это позволяет получить как традиционную при лизинге экономию на налоге на прибыль и на НДС, так и на зарплатных налогах сотрудников. Последнее особенно актуально с учетом повышения ЕСН до 34%. Суммарная экономия на налогах может составить до 35% от цены автомобиля. Остается порекомендовать сотрудникам, получающим белую зарплату и желающим приобрести автомобиль, договариваться со своими работодателями об организации подобной сделки.

НЕУДЕРЖИМЫЙ ПЕНСИОНЕР

60 ЛЕТ — ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ. ОДНАКО ТАКИХ ПЕНСИОНЕРОВ, КАК UNIMOG, НАДО ЕЩЕ ПОИСКАТЬ. ЗА ВСЕ ВРЕМЯ СВОЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ КОНСТРУКЦИЯ МАШИНЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ. А САМЫМ БОЛЬШИМ НОВШЕСТВОМ СТАЛА АВТОМАТИЧЕСКАЯ ТРАНСМИССИЯ. НО В ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАКОГО ПОДХОДА НИКТО НЕ СОМНЕВАЕТСЯ. ВОЕННЫЕ, СПАСАТЕЛИ, ПОЖАРНЫЕ И КОММУНАЛЬЩИКИ ВСЕГО МИРА ВЫСОКО ЦЕНЯТ ЭТО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ТРАНСПОРТНОЕ СРЕДСТВО.

МАКС СЕРГЕЕВ

СТРАНА АГРАРНОЙ ТЕХНИКИ Страны-победители решили сделать из послевоенной Германии аграрный заповедник, и поэтому возникла острая необходимость в грузовиках и тракторах. Но подавляющее большинство фермеров не могли позволить себе покупку того и другого одновременно. Нужен был универсальный, а главное — дешевый вариант решения проблемы. Вот так и возник Unimog.

В 1951 году появляется «серия 2010», внутризаводской индекс — U25. Это были примитивные машинки с матерчатой крышей и плоскими панелями размером чуть меньше современных японских малолитражек. Длина U25 составляла 3,57 м! А колесная база — 1,72 м. Под капотом трудился 4-цилиндровый двигатель, 1,7-литровый дизель OM 636, выдававший 25 л. с. Но основа будущего процветания — полноприводная, многорезиновая трансмиссия с валом отбора мощности — появилась уже тогда.

U25 мог работать в поле как трактор и перевозить до одной тонны как грузовик. Фантастическая проходимость, надежность и ремонтпригодность снижали ему заслуженную популярность у фермеров. Он работал не только как транспортное средство, его использовали и как привод на лесопилках, а также как насос для поливки и привод электрогенераторов. Было выпущено 5846 таких машин.

Времена менялись, требования росли, и в 1953 году появилась «серия 401». Новинка отличалась от предшественника только цельнометаллической кабиной. Более комфортабельные машины разошлись в количестве 10 928 штук.

1955 год стал поворотным. В модельной гамме впервые появился «большой» грузовик «серии 404». Несмотря на успех машин с цельнометаллической кабиной, 404-й оснащался матерчатой крышей. Грузоподъемность увеличилась вдвое (а в более поздних вариантах — и до 2,5 т), габариты — в полтора раза (длина — 4925–5100 мм, колесная база — 2900 мм). Машина пережила множество модификаций и доработок и в таком виде дожила до 1980 года. Этот автомобиль использовали уже не только гражданские покупатели. За 35 лет было произведено 64 242 грузовика.

В 1963 году в гамме Unimog появляются «средние» машины «серии 406», занявшие место между легкими и тяжелыми. Эти грузовики выпускались 26 лет в ряде модификаций: было пять вариантов колесной базы и три варианта грузоподъемности, дизельные двигатели мощностью от 65 до 110 л. с. Кстати, именно на этих машинах впервые нашли применение форкамерные дизели. С 1963 по 1989 год было продано 37 096 утилитарников.

Unimog «серии 416» можно встретить уже в России, причем у нас их довольно много. Машина выпускалась с 1965 года вплоть до падения Берлинской стены в 1989-м. Понятно, что в 1990-х годах немало любителей покорять отечественное бездорожье скупали эти машины на базах Бундесвера. Большинство из них до сих пор на ходу и возят своих хозяев по лесам и болотам.

В 1988-м на смену предыдущей серии приходит «серия 427/437». Эти машины выпускались до 2000 года и до сих пор работают в муниципальных хозяйствах Европы. Часть их была изготовлена для войск ООН, другая



часть переоборудована в пожарные и медицинские машины для устранения ЧП в труднодоступных местах.

С 2000 года начинается выпуск машин, которые можно заказать сейчас. Самым популярным был и остается Unimog «серии 405», в нашей стране известный как U300/U400/500. Характерные признаки — огромное лобовое стекло и почти полное отсутствие капота.

В 2002 году обновили и «тяжелую» «серию 437.4», у нас эти машины тоже известны под заводскими индексами U3000/U4000/5000.

И последняя новинка, появившаяся в 2007 году, носит заводской индекс U20. Это самая легкая версия Unimog «серии 405» с маломощными двигателями и кабиной от бразильского Mercedes.

НА ХОДУ Так что же собой представляет этот легендарный утилитарник? Для начала нужно попасть в кабину, преодолев три довольно крутые ступеньки: для увеличения обзора кабину постарались поставить максимально высоко. Устроиться за рулем можно без проблем: Unimog — подразделение Daimler AG, и эргономика здесь та же, что и у грузовиков Mercedes, включая перегруженный левый подрулевой переключатель. Но это касается только привычных приборов и органов управления, а остальное зависит от конфигурации машины. Если машина предназначена для работы в коммунальном хозяйстве, то в кабине вас встречает лес рычагов, джойстиков и дисплеев. Особенно впечатляет электронное управление навесным оборудованием и видеокамеры, обеспечивающие круговой обзор. Разумеется, и то и другое — в бесконечном списке дополнительного оборудования.

Запускаем двигатель, переводим селектор в Drive и трогаемся. Прямо скажем, от динамики уши не закладывает, все происходит с этакой тяжеловесной грацией.

ДВИЖЕНИЕ ОСЛОЖНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО В САМОЙ ВЕРХНЕЙ ТОЧКЕ ПОДЪЕМА ТЫ ВИДИШЬ ТОЛЬКО НЕБО И ВЕРХУШКИ ДЕРЕВЬЕВ. ВНИЗ ЕЩЕ ВЕСЕЛЕЕ — МАШИНА ПЕРЕВАЛИВАЕТ ЧЕРЕЗ ГРЕБЕНЬ ГОРКИ, И КАЖЕТСЯ, ЧТО ОНА УТКНЕТСЯ БАМПЕРОМ В ЗЕМЛЮ

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ПОПАСТЬ В КАБИНУ, НУЖНО ПРЕОДОЛЕТЬ ТРИ ДОВОЛЬНО КРУТЫЕ СТУПЕНЬКИ — ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЗОРА ЕЕ ПОСТАРАЛИСЬ ПОСТАВИТЬ МАКСИМАЛЬНО ВЫСОКО

Самое впечатляющее — преодоление 100-процентного подъема. На бумаге 45-градусный уклон выглядит куда менее впечатляюще, чем в жизни. Чтобы было понятно, о чем я говорю, представьте себе эскалатор в метро. Так вот там уклон всего 30°, а здесь в полтора раза круче! Посередине подъема останавливаемся и снова трогаемся. Движение осложняется тем, что в самой верхней точке подъема ты видишь только небо и верхушки деревьев. Вниз еще веселее — машина переваливает через гребень горки, и кажется, что ты уткнешься бампером в землю. Теперь одной стороной наезжаем на метровую стенку, и Unimog кренится на максимально допустимые 38°. Если бы не инструктор рядом, вряд ли я решился бы на такие трюки. Вестибулярный аппарат, поддерживаемый навыками вождения грузовиков, кричит «Не делай этого!». У многих журналистов нервы сдавали раньше, чем машина выбирала запас своих возможностей.

«На сладкое» — покатушки по холмам, где убеждаешься в удивительной маневренности машины. И брод глубиной 120 см! В общем, найти препятствие, которое остановило бы это многоцелевое транспортное средство, не удалось.

Неплохо для пенсионера? За это его и ценят во всем мире. Клубы фанатов Unimog есть даже в Японии, США, Австралии и Новой Зеландии. ■



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

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

КАКОЙ ЕСТЬ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ РЫНКА КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ЗАНИМАЮТ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. ОДНАКО, ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ТЕХНИКА ПО ТЕХНИЧЕСКИМ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМ ПАРАМЕТРАМ УСТУПАЕТ ИМПОРТНЫМ АНАЛОГАМ. РОССИЙСКИЙ ПОКУПАТЕЛЬ ЗНАЕТ ОБ ЭТОМ, НО ГОЛОСУЕТ РУБЛЕМ ЗА «СВОИХ», ПОСКОЛЬКУ НИЗКАЯ ЦЕНА ВСЕ ЕЩЕ ПЕРЕВЕШИВАЕТ НАДЕЖНОСТЬ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ.

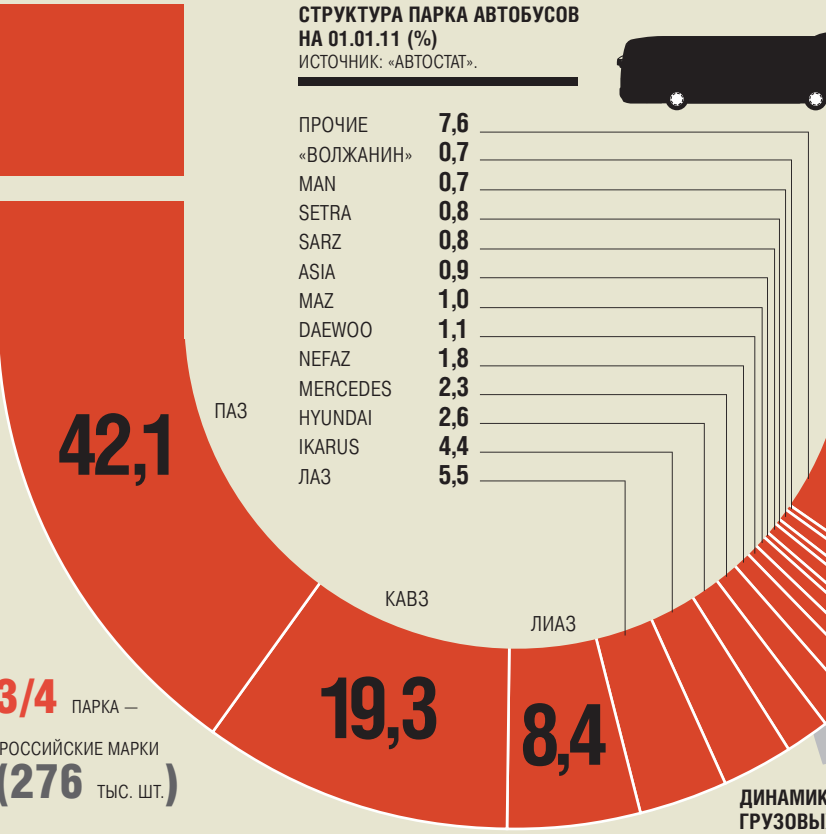
СТРУКТУРА ПАРКА АВТОБУСОВ НА 01.01.11 (%)
ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

ПРОЧИЕ	7,6
«ВОЛЖАНИН»	0,7
MAN	0,7
SETRA	0,8
SARZ	0,8
ASIA	0,9
MAZ	1,0
DAEWOO	1,1
NEFAZ	1,8
MERCEDES	2,3
HYUNDAI	2,6
IKARUS	4,4
ЛАЗ	5,5



НА НАЧАЛО 2011 ГОДА В РФ
373,8 ТЫС. АВТОБУСОВ
РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ
(В Т. Ч. – СТРАН СНГ)

ЗА **12** МЕСЯЦЕВ **2010** ГОДА
НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ БЫЛО
ПРОИЗВЕДЕНО **150,4** ТЫС.
ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

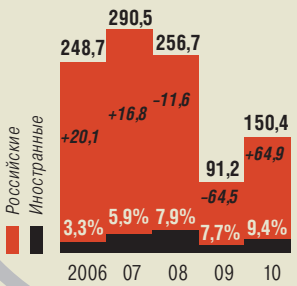


3/4 ПАРКА —
РОССИЙСКИЕ МАРКИ
(**276** ТЫС. ШТ.)

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2010 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

«СОЛЛЕРС»	7,2
АЗ «УРАЛ»	6,7
«ВИС-АВТО»	2,1
VOLVO PLANET	1,0
«ИЖ-АВТО»	0,9
ЗИЛ	0,8

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ В 2004–2010 ГОДАХ (ТЫС. ШТ.)
ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



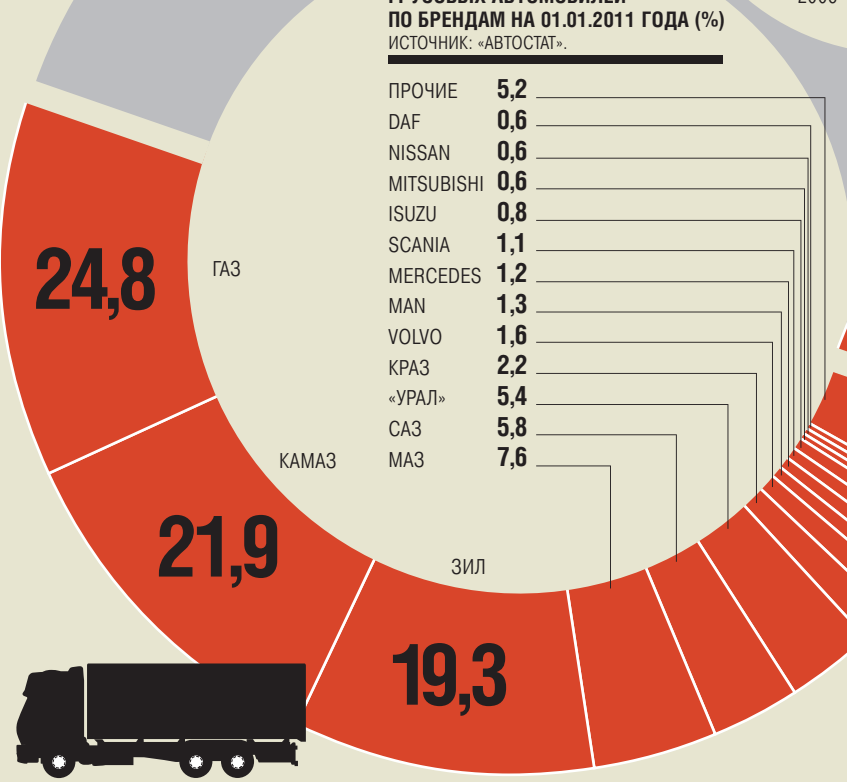
ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРОИЗВОДСТВО ДОСТАТОЧНО
ВЫСОКОКОНСОЛИДИРОВАНО:
ЧУТЬ МЕНЕЕ **80**% МАШИН ВЫПУСКАЕТСЯ
НА **3** ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРАНЫ



НА НАЧАЛО **2011** ГОДА ВО ВСЕХ СУБЪЕКТАХ РФ
НА УЧЕТЕ ЧИСЛИЛОСЬ **3,4** МЛН
ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

СТРУКТУРА ПАРКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПО БРЕНДАМ НА 01.01.2011 ГОДА (%)
ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

ПРОЧИЕ	5,2
DAF	0,6
NISSAN	0,6
MITSUBISHI	0,6
ISUZU	0,8
SCANIA	1,1
MERCEDES	1,2
MAN	1,3
VOLVO	1,6
КРАЗ	2,2
«УРАЛ»	5,4
CAZ	5,8
MAZ	7,6



ПАРК ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА **90**%
СОСТАВЛЯЮТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БРЕНДЫ

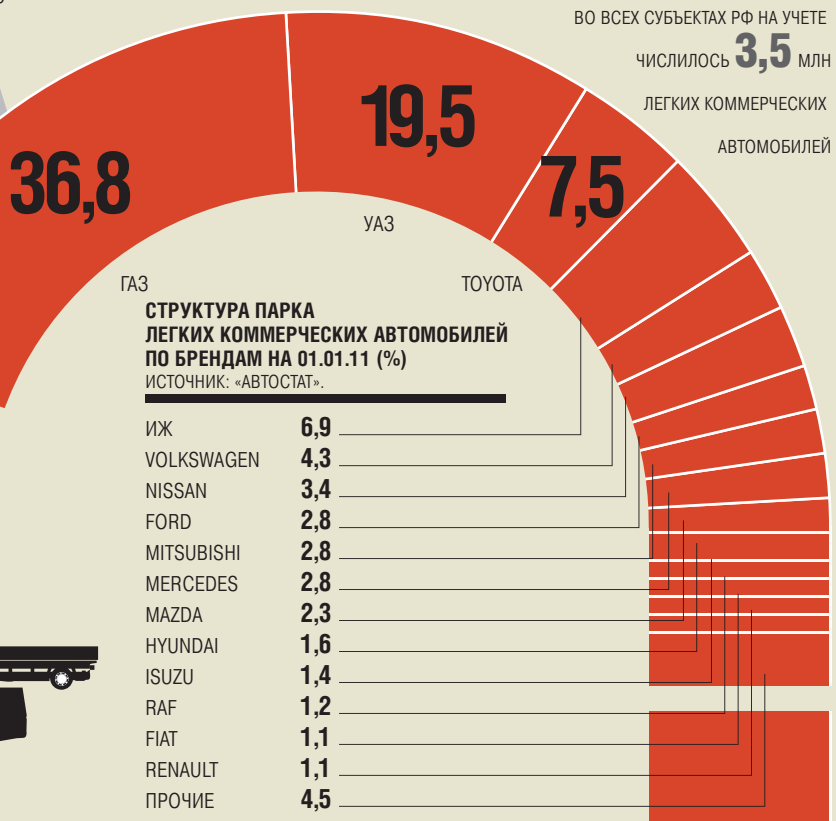


НА НАЧАЛО **2011** ГОДА
ВО ВСЕХ СУБЪЕКТАХ РФ НА УЧЕТЕ
ЧИСЛИЛОСЬ **3,5** МЛН
ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ

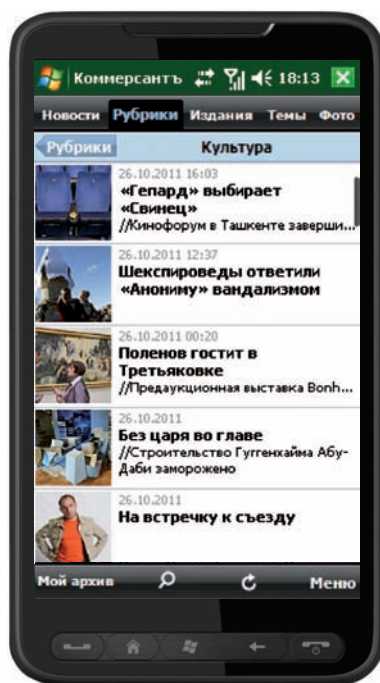
СТРУКТУРА ПАРКА ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ПО БРЕНДАМ НА 01.01.11 (%)
ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

ИЖ	6,9
VOLKSWAGEN	4,3
NISSAN	3,4
FORD	2,8
MITSUBISHI	2,8
MERCEDES	2,8
MAZDA	2,3
HYUNDAI	1,6
ISUZU	1,4
RAF	1,2
FIAT	1,1
RENAULT	1,1
ПРОЧИЕ	4,5

БОЛЕЕ **1/2** ПАРКА
КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ — ЭТО ТЕХНИКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БРЕНДОВ



Коммерсантъ всегда на ваших экранах



Бесплатный сервис Издательского дома «Коммерсантъ» — приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod-touch), Windows Mobile и Android. Газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Weekend», «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк». Новостная лента, полный доступ к статьям, видео- и фотогалереям, удобный тематический рубрикатор, простая навигация, закладки для быстрого доступа, поиск по архивам, доступ к контенту из других приложений, экспорт в социальные сети с возможностью комментариев.
kommersant.ru/mobile

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.

Теперь и для Android!



реклама

ГРУЗОВЫЕ КОЛЬЦА

НЮРБУРГРИНГ И СМОЛЕНСК — ЧТО ИХ ОБЪЕДИНЯЕТ? НЕТ, ЭТО НЕ ГОРОДА-ПОБРАТИМЫ И ДАЖЕ НЕ ДАЛЬНИЕ РОДСТВЕННИКИ. ЭТИ НАЗВАНИЯ СТОЯТ РЯДОМ В СПИСКЕ ЭТАПОВ ЕВРОПЕЙСКОГО ЧЕМПИОНАТА ПО КОЛЬЦЕВЫМ ГОНКАМ НА ГРУЗОВИКАХ.

МАКС СЕРГЕЕВ



ГОНКИ НА ГРУЗОВИКАХ Нюрбургринг — это легенда. Сюда мечтает попасть каждый, у кого есть хоть капля топлива в крови. Это одна из самых старых гоночных трасс и точно самый заслуженный и посещаемый этап гонок грузовиков в Европе. Сюда приезжает народ со всей Европы, ведь параллельно с гонками здесь проходит неофициальный европейский профессиональный праздник «День дальнобойщика», куда съезжаются тысячи грузовиков. Едут целыми семьями, с котами и собаками, привозя с собой барбекюшницы и запасы сосисок с пивом. Три дня с перерывом на гонки все это становище гуляет под музыку кантри. И как апофеоз — грандиозный салют и парад грузовиков по гоночному кольцу. В этом году гонка собрала рекордные для сезона 212 тыс. зрителей.

Разумеется, с 1927 года (время создания трассы) у немцев было время на то, чтобы обеспечить ее не только идеальным покрытием, но и полной инфраструктурой — все 212 тыс. нашли место где припарковаться, поесть и переночевать. В Смоленске с инфраструктурой похуже. Строго говоря, кроме трассы, здесь почти ничего нет. И это неудивительно: Смоленскому кольцу чуть больше года, последний слой асфальта на нем уложили перед прошлым годом, первым в истории России этапом Гран-при гонок грузовиков. С той поры многое изменилось в лучшую сторону: и трасса облагорожена, и кроме туалетов появились души, что оказалось вовсе не лишним в июльскую жару. Но вот с местами для ночевки совсем плохо — большинство гостей жили в Смоленске и тратили от полутора до двух часов на то, чтобы добраться до трассы.

У нас собралось около 20 тыс. человек, и большинство из них смотрели гонку из-за забора, а некоторые залезали на деревья. Да и машин на российский этап приехало

В НЮРБУРГРИНГ ПРИЕЗЖАЕТ НАРОД СО ВСЕЙ ЕВРОПЫ, ВЕДЬ ПАРАЛЛЕЛЬНО С ГОНКАМИ ЗДЕСЬ ПРОХОДИТ НЕОФИЦИАЛЬНЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК «ДЕНЬ ДАЛЬНОБОЙЩИКА», КУДА СЪЕЗЖАЮТСЯ ТЫСЯЧИ ГРУЗОВИКОВ

вдвое меньше, чем в Европу (13 против 27 на Нюрбургринге), но все, кто претендовал на очки, до России добрались.

А самое интересное — это собственно гонка. За два выходных проходит четыре гонки, и в каждой определяется победитель, а лидер чемпионата определяется количеством набранных очков. Дело в том, что очки получает первая десятка гонщиков. Поэтому шанс есть почти всегда.

Из-за того что смоленская трасса довольно узкая, уже второй год на ней начинается настоящее рубилово. В этом году жесткая контактная борьба была с первой гонки и подавляющее большинство машин пришло к финишу без бамперов или с разбитым пластиком обтекателей. Но зрители были довольны, шоу получилось гораздо более зрелищным, чем на Нюрбургринге. Пожалуй, не так уж и важно, что единственный россиянин в чемпионате Александр Львов (выступает за австрийскую команду Эгона Альгойера) финишировал в середине пелотона. Главное, что наш парень там есть! И зрителям этого достаточно.



В ЭТОМ ГОДУ ЖЕСТКАЯ КОНТАКТНАЯ БОРЬБА БЫЛА С ПЕРВОЙ ГОНКИ, И ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО МАШИН ПРИШЛО К ФИНИШУ БЕЗ БАМПЕРОВ ИЛИ С РАЗБИТЫМ ПЛАСТИКОМ ОБТЕКАТЕЛЕЙ

ЗЕЛЕНый КОНЦЕПТ

Когда упал занавес и на подиуме появился зелено-серебристый концепт, по залу пролетел шепсел, упало несколько стульев — иначе как шоком реакцию назвать было нельзя. Привычный всему миру Unimog, помесь грузовика с трактором, предстал в виде спортивного кабриолета-амфибии. На подиум энергичной походкой поднялся глава департа-

мента дизайна коммерческих автомобилей Mercedes-Benz Берtrand Янссен и огорошил всех еще раз. Первой фразой его выступления была: «На создание этого концепта нас вдохновила древесная лягушка...» В своей работе немецкие дизайнеры шли от образа амфибии. Отсюда и этот цвет, и крохотные ксеноновые фары, похожие на глаза земноводного, и мускулистая сложная пласти-

ка обводков. Ничуть не смущаясь произведенным впечатлением, Берtrand Янссен заговорил о преемственности и напомнил, что у первой модели Unimog тоже не было крыши. Но на этом сюрпризы не закончились. Рассказав о дизайне, упомянув о кожаных сиденьях и руле, о парящем над капотом лобовом стекле, господин Янссен перешел к раме, и выяснилось, что она сделана из сверхлегкого алюминия. И на

Закуску он сообщил, что лопасти на дисках должны работать как гребные колеса. То есть по замыслу дизайнеров машина действительно должна быть плавающей. После всех этих заявлений зал просто утонул в аплодисментах. Как говорится, затея удалась. В качестве шоу-стопера этот грузовик способен привлечь внимание на любой выставке — это подтвердилось на следующий день. Когда машина

Выкатываемся на трассу... Первый круг — прогревочный, необходимо, чтобы тормоза и шины вышли на рабочую температуру, попутно запоминаясь повороты, какими они видятся водителю из-за руля. Стараешься максимально использовать всю ширину трассы для оптимизации траектории, смотришь, где больше всего следов на тормозных поребриках в поворотах. Пять с половиной тонн снаряженной массы дают о себе знать, и в поворотах, несмотря на то что притянут к креслу пятиточечными ремнями безопасности, возникает ощущение, что твоя голова в шлеме вот-вот оторвется от шеи. Стараешься почувствовать распределение веса

Вот так себя чувствует гонщик. Рассказать, что такое рев стада взбесившихся грузовиков, невозможно, если находишься на трассе, то это похоже на звуки океанского прибоя — грохот и дрожь по всему телу. Невероятная мощь (мощность двигателей ограничена 1150 л. с.) пронисится мимо тебя, и вдруг один из этих механических быков перестает слушаться руля и вылетает на газон, поднимая тучи пыли, быть может, пилот прозевал поворот, но скорее всего, кто-то из менее удачливых соперников аккуратно «пронес его на бампере» мимо поворота.

Вот за это и любят Truck Racing, а еще за то, что, несмотря на его зрелищность, за 30-летнюю историю в этом виде спорта не было ни одной серьезной травмы. ■

ГОНКА ПРОХОДИТ В ЧЕТЫРЕ ЗАЕЗДА. В КАЖДОМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПОБЕДИТЕЛЬ, А ЛИДЕР ЧЕМПИОНАТА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КОЛИЧЕСТВОМ НАБРАННЫХ В СУММЕ ЗАЕЗДОВ ОЧКОВ

при торможении. Но вот первый круг позади, на трассе «горит зеленый», и ты утапливаешь педаль газа в пол.

Больше всего поражает даже не само ускорение, а то, как все это происходит. В отличие от легкой машины, в грузовике голова (и вестибулярный аппарат) водителя находится на высоте около двух метров и разгон воспринимается гораздо острее. Добавьте к этому отсутствие звукоизоляции и постоянную дрожь, пробегающую по кузову, и тогда вы поймете, как себя чувствует гонщик, находясь внутри этого ревущего и содрогającegoся от собственной мощи снаряда с весьма условным управлением. Дело в том, что гидроусилитель руля очень мощный и все повороты проходятся в поисковом рулении.

Круг пролетел настолько незаметно, что я удивился, когда увидел финишную прямую. Здесь в последний раз выкручиваем двигатель на полную — и все...

Вот так себя чувствует гонщик. Рассказать, что такое рев стада взбесившихся грузовиков, невозможно, если находишься на трассе, то это похоже на звуки океанского прибоя — грохот и дрожь по всему телу. Невероятная мощь (мощность двигателей ограничена 1150 л. с.) пронисится мимо тебя, и вдруг один из этих механических быков перестает слушаться руля и вылетает на газон, поднимая тучи пыли, быть может, пилот прозевал поворот, но скорее всего, кто-то из менее удачливых соперников аккуратно «пронес его на бампере» мимо поворота.

Вот за это и любят Truck Racing, а еще за то, что, несмотря на его зрелищность, за 30-летнюю историю в этом виде спорта не было ни одной серьезной травмы. ■

была представлена широкой аудитории фанатов Unimog на торжестве, посвященном 60-летию марки, толпа неистовствовала, что весьма необычно для сдержанных и корректных немцев.

МАКС СЕРГЕЕВ

БЕЗДОРОЖЬЯ ХВАТИТ НА ВСЕХ

«РАССТОЯНИЕ — НАШЕ ПРОКЛЯТИЕ»,— ГОВОРИЛ О РОССИИ ЦАРЬ НИКОЛАЙ I. ОГРОМНАЯ СТРАНА, В КОТОРОЙ ОСВОЕНА ТОЛЬКО МАЛАЯ — ЕВРОПЕЙСКАЯ — ЧАСТЬ, А ВСЕ, ЧТО ЛЕЖИТ ЗА УРАЛОМ, ПОЧТИ НЕВЕДОМАЯ ЗЕМЛЯ, КОТОРУЮ ЕЩЕ ПРЕДСТОИТ ОСВОИТЬ. ВОТ ДЛЯ ЭТОГО И НЕОБХОДИМ ПОЛНОПРИВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ.

МАКС СЕРГЕЕВ

ТЕСТ-ДРАЙВ Копания MAN Truck & Bus Rus работает в России уже больше 15 лет. Разумеется, в компании прекрасно понимают местную специфику. И для того чтобы познакомить журналистов и потенциальных клиентов с полноприводной продукцией концерна, компания устроила «День полного привода MAN» на специально подготовленной трассе Дмитровского автополигона.

Здесь можно было посмотреть на реальную технику, представленную сразу в трех классах. И не только посмотреть, но и протестировать ее. Трасса позволяла оценить тяговые возможности двигателя и работу полноприводного шасси. Особое внимание обратили на маневренность представленных грузовиков. Наблюдать за тем, как 40-тонный самосвал переваливается на полуметровых неровностях,— это одно, а вот оказаться за рулем в тот момент, когда машина наклоняется градусов на 15–20,— это совсем другое. А сидящий рядом инструктор спокоен, и это значит, что до предела еще довольно далеко. К сожалению, московская жара высушила трассу до состояния пустынного участка и проверить, как поведет себя машина на слабонесущих грунтах, не удалось, но и то, что удалось почувствовать, сказало о машинах очень и очень многое. В частности, стало понятно, что геометрическая проходимость более чем достаточна. Ну а теперь чуть подробнее о машинах.

Наибольший интерес вызвали самосвал и седельный тягач, в конструкции которых был воплощен многолетний опыт эксплуатации тяжелых строительных грузовиков MAN в экстремальных условиях нашего бездорожья. Оба автомобиля были в исполнении WW (WorldWide), то есть с усиленными ходовой частью, рамой и агрегатами. На самосвале MAN TGS 40.430 6×6 BB-WW, укомплектованном 430-сильным дизелем и коробкой передач ZF 16 5252 OD с механизмом отбора мощности, были установлены блокируемые межколесные и межосевой дифференциалы, стальной трехэлементный передний бампер, защита фар и топливного бака емкостью 315 л, обогреваемый, с водоотделителем дополнительный топливный фильтр SEPAR, система обогрева топливного фильтра.

В отличие от конкурентов, компания MAN Truck & Bus считает, что качество важнее всего, и это подтверждается «на Северах», где качество — это не только нормальная работа, но и зачастую сохраненная жизнь. На свои самосвалы MAN устанавливает только надстройки от проверенных производителей — в частности, представленный самосвал был с 16-кубовым кузовом фирмы Miller.

Седельный тягач MAN TGS 33.430 6×6 BBS-WW может работать в самых тяжелых условиях, перевоза в составе автопоезда до 90 тонн.

Естественно, такие машины пользуются особым спросом за Уральским хребтом, где с дорогами и вовсе беда, поэтому особое внимание уделено теплоизоляции кабины: там установлены дополнительные обогреватели. Специалисты MAN уверены, что обе машины можно будет без проблем эксплуатировать при температуре –35°C и ниже.

Потребность в машинах такого класса очень велика, особенно если учитывать планы правительства в отношении объектов «Дорстроя» и «Олимпстроя», а также по-



ТРАССА ПОЗВОЛЯЛА ОЦЕНИТЬ ТЯГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДВИГАТЕЛЯ И РАБОТУ ПОЛНОПРИВОДНОГО ШАССИ

требности добывающей промышленности. Но и мнение специалистов было для руководства компании очень важным — в частности, сейчас огромная потребность в машинах 8х8, позволяющих обрабатывать большие объемы грузов и способных передвигаться по дорогам общего пользования, в отличие от многотонных негабаритных сочлененных самосвалов. Возможно, такие машины мы скоро увидим на наших дорогах.

Двухосные полноприводные шасси серии TGM с колесной базой 4500 мм и односкатной ошиновкой предназначены для монтажа различных надстроек, в том числе использования в качестве шасси для постройки пожарных машин.

Здесь, как и в машинах «тяжелой» серии, есть блокируемые дифференциалы, а по желанию заказчика можно поставить систему регулирования давления в шинах. Огромным интересом пользовалась новая «пневматическая» подвеска, управляемая с помощью

электроники. Пневмозлементы позволяют поддерживать постоянную высоту шасси под любой полезной нагрузкой, которая может изменяться в течение рабочего дня. Шасси разработано по заданию производителей снегоочистительной техники. Автоматическое регулирование высоты кузова гарантирует постоянное оптимальное дозирование при рассыпании песка на ледяную поверхность дороги из специального устройства вне зависимости от массы этого песка.

Пневмоподвеска — одно из самых перспективных нововведений на новых грузовиках MAN. С 2007 года она по заказу устанавливается как спереди, так и сзади на двухосные версии грузовиков серии TGM с полной массой 15 и 18 тонн. Опыт эксплуатации автомобилей с регулируемой пневмоподвеской обоих мостов выявил их преимущества, состоящие в лучшей сохранности грузов и облегчении процессов погрузки и разгрузки. Регулирование высоты кузова позволяет легко подстроиться под высоту ramпы складского помещения для механизации разгрузки. Спрос на модели с пневмоподвеской постоянно растет.

и безопасности пассажиров устанавливаются анатомические сиденья и дополнительные поручни. Пол отделан водонепроницаемым нескользящим покрытием. Гарантом качества и безопасности дооборудованного в России маршрутного такси выступает ЗАО «Мерседес-Бенц РУС», предоставляя единую двухлетнюю гарантию на комплектный автомобиль.

ФЕДОР МЕЛЬНИКОВ

Подводя итоги этого дня, генеральный директор MAN Truck & Bus Rus, региональный управляющий в России и странах СНГ Ларс Химмер отметил: « «День полноприводной техники MAN" позволил специалистам оценить все преимущества наших грузовиков, обладающих повышенной устойчивостью и маневренностью, что особенно актуально в часто экстремальных российских дорожных условиях. Событие вызвало большой интерес у специалистов, и мы не исключаем возможности проведения такого рода мероприятий в будущем».

Полноприводная техника в России востребована как никогда. И если раньше бал в этом сегменте правили отечественные производители с КамАЗом и «Уралом» в качестве лидеров, то сегодня все больше эксплуатационников понимают, что надежность гораздо важнее небольшой первоначальной цены, и на «большие объемы» стараются ставить только импортную технику. Выбор в этом сегменте широк, практически все европейские производители (за исключением DAF) готовы прийти на наш рынок с полноприводными моделями. Это с дорогами в России проблемы, а бездорожья хватит на всех. ■

НАБЛЮДАТЬ ЗА ТЕМ, КАК 40-ТОННЫЙ САМОСВАЛ ПЕРЕВАЛИВАЕТСЯ НА ПОЛУМЕТРОВЫХ НЕРОВНОСТЯХ,— ЭТО ОДНО, А ВОТ ОКАЗАТЬСЯ ЗА РУЛЕМ В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА МАШИНА НАКЛОНЯЕТСЯ ГРАДУСОВ НА 15–20,— ЭТО СОВСЕМ ДРУГОЕ. А СИДЯЩИЙ РЯДОМ ИНСТРУКТОР СПОКОЕН



НЕМНОГО КРАСНОГО

КОМПАНИЯ ALLISON TRANSMISSION ПРОВЕЛА В ШВЕЦИИ ДЕМОНСТРАЦИЮ ПОЖАРНОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ. ПОНЯТНО, ЧТО ОСНОВНОЙ АКЦЕНТ ДЕЛАЛСЯ НА ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АВТОМАТИЧЕСКИХ КОРОБОК ПЕРЕДАЧ, КАК В ХОДЕ ПОКАЗАТЕЛЬНЫХ УЧЕНИЙ, ПРОВЕДЕННЫХ В РЕГИОНАЛЬНОМ УЧЕБНО-ТРЕНИРОВОЧНОМ ЦЕНТРЕ, ТАК И В УСЛОВИЯХ ОБЫЧНОЙ ПОЖАРНОЙ СТАНЦИИ ГОРОДА БУРОС, РАСПОЛОЖЕННОГО В 60 КМ ОТ ГЕТЕБОРГА.

АЛЕКСЕЙ САМОЙЛОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМТРАНС»

ПОЖАРНАЯ ТРЕВОГА Интерес ведущего мирового производителя автоматических трансмиссий к сегменту пожарно-спасательной техники понятен, если припомнить особенности его продуктовой линейки. Она состоит из нескольких серий шести- и семиступенчатых АКП со встроенным гидротрансформатором и планетарной механической частью. Особенности компоновки предполагают возможность установки одной или двух коробок отбора мощности (в случае необходимости — с гидронасосами). При этом в зависимости от серии можно передавать до 80% крутящего момента двигателя в самом широком диапазоне оборотов. Например, для 4000-й серии эта величина во время движения может составлять до 970 Нм, что российскими специалистами—установщиками навесного оборудования считается беспрецедентным параметром.

При установке раздаточной коробки (опция), например, на полноприводных автомобилях отбор мощности можно осуществлять и на стоянке (это еще одна дополнительная коробка отбора мощности). И, разумеется, важен разгон без разрыва потока мощности к ведущим колесам, обеспечивающий не только высокую динамику, но и отличную проходимость, например, при тушении лесных пожаров или в условиях стихийных бедствий: наводнения, снежные заносы и прочее. Идеальное решение для пожарно-спасательной техники, не правда ли?

Еще одна важная особенность: коробка равнодушна к мастерству водителя и снимает с него нагрузки при движении в стесненных городских условиях. Ведь, что греха таить, управление красной машиной в Европе, особенно под звук сирены, с включенными проблесковыми маячками и дополнительными синими мигающими огнями (семь индивиду-альных клавиш на машине с фотографий) особенно высокой шоферской квалификации не требует, с учетом того что в пожарной части, где приходилось побывать, закреплённая территория примерно 10х10 км, а люди здесь работают по 20–30 лет. Да и сложное маневрирование на подъезде к объекту тоже не всегда нужно: у означенного автомобиля штатно 200 м рукавов. Но тем не менее время прибытия к месту происшествия сократить удается, а ведь это может гарантировать спасение человеческой жизни, и возможно, не одной.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО АКП Allison отличает высокая надежность и низкие эксплуатационные затраты. Например, замена масла в случае работы в самых тяжелых условиях осуществляется каждые 120–180 тыс. км, а для развозных грузовиков в европейских условиях эксплуатации она может достигать и 500 тыс. км, что сопоставимо с ресурсом двигателя до первого ремонта. Причем эти цифры постоянно корректируются в ходе эксплуатации благодаря встроенной диагностической программе Prognostics по трем параметрам: уровень и состояние масла, загрязнение фильтров и износ фрикционов.

Агрегат отличает дружелюбное отношение к человеку за рулем, он с легкостью подстраивается под манеру езды и умеет игнорировать ошибки, даже умышленные. Например, даже нажатие тремя пальцами одновременно кнопок «D»,

ЕЩЕ ОДНА ВАЖНАЯ ОСОБЕННОСТЬ: КОРОБКА РАВНОДУШНА К МАСТЕРСТВУ ВОДИТЕЛЯ И СНИМАЕТ С НЕГО НАГРУЗКИ ПРИ ДВИЖЕНИИ В СТЕСНЕННЫХ ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ



«N» и «R» (каюсь, было в пробеге за Полярный круг)... При маневрировании в стесненных условиях или раскатке на слабонесущем грунте интересна возможность переключения сразу с «D» на «R» и обратно.

Два года назад в Швеции в ходе регулярных учений для клиентов была продемонстрирована возможность при движении под уклон на низкой передаче использовать реверс АКП для торможения (программируемая опция): кнопка «R» включается при движении вперед. Встроенный замедлитель (опция) очень эффективен. Полностью груженный самосвал (сейчас Scania 8x4, 38 тонн полной массы) легко удерживается от разгона без использования рабочих тормозов на уклоне примерно 15–20%, и более того, его даже можно полностью остановить, используя только замедлитель, правда включенный на максимум. Интересные возможности предоставляет АКП Allison при движении на подъем. Манипулируя только педалью газа, машину можно полностью остановить, чуть откатиться назад, а потом, просто добавив оборотов, продолжить движение вверх. Фактически «потанцевать» на месте в таком режиме получается. Вам такой маневр ничего не напоминает? А если припомнить вставшие на обледенелых подъемах фуры? Уверен, легкая раскатка решила бы проблему.

Еще одна деталь. В АКП предусмотрены функции защиты по заданным ограничениям от преждевременного начала движения. Это означает, что даже при включении клавиши «D» или «R» транспортное средство не начнет движение,

ПОЖАРНЫЙ ROSENBAUER

Компания Rosenbauer создала в России совместное российско-австрийское предприятие «Спецтехника пожаротушения», изготавливающее хорошо оснащенные пожарные автоцистерны. Шасси делает КамАЗ, кузова и пожарная техника — от компании Rosenbauer. За время работы компании в России для местного рынка было разработано шесть типов транспортных средств. Это авто-

цистерны емкостью от 2 тыс. до 8 тыс. л воды. Есть и аналогичные пожарные автомобили с поворотной лестницей L32 и L32-FA (First Attack). Машина L32-FA оснащена также насосом, цистерной и телескопическим устройством для подъема воды. 150 пожарных машин уже поставлено предприятием «Спецтехника пожаротушения» в западные регионы России. В 2011 году компания со-

если в режиме прогрева обороты холостого хода повышены, не опущен до конца самосвальный кузов, не убраны и/или не зафиксированы: гидроборт, выдвижные опоры крана или колесчатого подъемника, стрела мусоровоза и прочее, включая даже не застегнутые ремни безопасности. Эта функция программируется в соответствии с пожеланиями заказчика.

ТЕПЕРЬ ОБ «УКУСЕ» КОБРЫ...

CCS COBRA впервые была представлена на выставке Interschutz-2000 в Аугсбурге, Германия. Речь идет об эффективном средстве для «прокалывания» и резки материалов любого типа на предварительном этапе борьбы с огнем. Далее реализуется принцип одновременного использования для тушения огня водяной пыли и тумана, совмещающий охлаждающие и огнетушащие свойства.

CCS COBRA с легкостью режет стекло (в том числе бронированное), неармированный бетон, любые кровельные материалы и даже нелегированную сталь толщиной до 10 мм (время — 2–3 сек.). Впрочем, подозреваю, термин все-таки актуален, ибо совместное воздействие воды при давлении 300 бар и стальной дробы приводит лишь к образованию в преграде отверстия диаметром порядка 8–10 мм, за ним работает только водяной туман. Со слов инструктора из учебного центра, расход воды — около 50 л в минуту.

На показательных учениях был продемонстрирован пожар в закрытом помещении. Объект: нечто вроде снабженно-

го дополнительной надстройкой стандартного 40-футового бирается расширить поставки своей техники и в другие регионы. Наряду с пожарными автомобилями на московском производственном предприятии монтируются передвижные насосные агрегаты OTTER, которые продаются под торговой маркой «Дева». Детали поставляются из Австрии, а сборка производится в Москве. Насос сертифицирован в системе ГОСТ (сопоставима с системами ISO-/DIN) и поз-

тому продается на рынке как продукт российского производства. Rosenbauer является крупнейшим производителем пожарных автомобилей и предлагает своим клиентам большой выбор коммунальных пожарных автомобилей и пожарных спасательных машин с подъемниками, соответствующими европейским и американским стандартам, широкий типовой ряд аэродромных и промышлен-

ных пожарных автомобилей, самые современные системы пожаротушения и специальное пожарное оборудование. У компании 18 филиалов в разных регионах мира. Доля экспорта составляет 90% производимой компанией продукции. В 2010 году 2 тыс. сотрудников компании шестой раз подряд достигли рекордного оборота компании — почти €596 млн.

ФЕДОР МЕЛЬНИКОВ

Закономерный вопрос: а причем тут АКП Allison? А при том, что развертывание и ликвидацию возгорания выполнил один человек — водитель. Думается, с другой агрегатной базой это было бы невыполнимо. Второй участник демонстрации поджигал, страховал и давал комментарии гостям.

Интересно, что, полностью отказавшись от использования на своих автомобилях иных коробок передач, кроме автоматических (сегодня их доля в Швеции составляет уже 90%), местным пожарным удалось существенно повысить эффективность экипажа, не увеличивая его численности. Теперь водитель не только держится за «баранку», но и является полноценным участником боевого расчета. ■

ВСТРОЕННЫЙ ЗАМЕДЛИТЕЛЬ ЛЕГКО УДЕРЖИВАЕТ ОТ РАЗГОНА ПОЛНОСТЬЮ ГРУЖЕНЫЙ САМОСВАЛ НА УКЛОНЕ 15-20% БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧИХ ТОРМОЗОВ



СМЕЖНИКИ

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

Коммерческие автомобили Ford справятся с любой работой



Новые двигатели
семейства
Global Puma¹



Обновленный Ford Transit Van – от 845 500 рублей*

Новые возможности для Вашего бизнеса

- Новые дизельные двигатели Global Puma
- Низкая стоимость владения и 2 года гарантии без ограничения пробега
- Широкая возможность конверсии: маршрутное такси, скорая помощь, инкассаторская машина, промтоварный фургон, изометрический фургон
- Модификация Ford Transit с полным приводом

Transit шасси – от 869 500 рублей* Transit фургон – от 885 500 рублей*

¹ Глобал Пума. * Цена является минимальной исходя из объема двигателя и комплектации. Цена действительна на 01.09.2011. «Форд Мотор Компани» ЗАО оставляет за собой право вносить изменения в условия предложения. Подробности – на сайте www.ford.ru. Реклама.



Feel the difference

www.ford.ru