

авто

www.kommersant.ru

Вторник 25 сентября 2007 №174 (№3750 с момента возобновления издания)

Один из павильонов Франкфуртского автосалона украшал гигантский светофор, все три глазницы которого светились зеленым светом. Под светофором тоже большими, словно взятыми из азбуки для великанов буквами была выведена надпись: «Сегодня и красный — зеленый». К фантазиям стритрейсеров лозунг, однако, не имел никакого отношения. Был тот светофор зеленым потому, что почти все участники автошоу представляли экологически продвинутые новинки и как могли демонстрировали свою влюбленность в жизнь без СО и СН. Впрочем, по мнению обозревателя «Ъ-Авто» **Хасана Ганиева**, этот тренд цивилизации для России будет не актуален до тех пор, пока количество «лошадей» волнует отечественных водителей больше, чем то, насколько сильно эти «лошади» портят воздух.

Салон красоты, чистоты и быстроты

автошоу

Тачки на прокачку

Основной темой 62-го Франкфуртского автосалона по идее должна была стать тема безопасности. Ведь все то время, пока он работал, немецкая полиция, судя по сообщениям СМИ, искала пособников террористов, замысливших свои черные дела. Казалось бы, вот оно — благодатное время для показа под рекламные акции типа «Перехват» или «Заслон» новых бронированных лимузинов и иных средств индивидуальной защиты. Но ничего подобного, никакого намека на хотя бы оранжевый уровень угрозы ни рядом, ни в павильонах Франкфуртского экспо-центра не было и в помине. Напротив, вместо тревожных цветов царили цвета натуральные — зеленый или голубой. К 2012 году Еврокомиссия требует от автопроизводителей машин с показателями выбрасываемого в природу СО2 не более 120 г/км. Да и многие штаты, например Калифорния, Вермонт, Массачусетс, уже приняли жесткие законы в этом же направлении. И все автомобильные компании плачут и ругаются и говорят, что ничего у них не получится, но все, похоже, ревностно следя за конкурентами, потихонечку подлаживаются под драконовские стандарты. Пополняют модельный ряд новыми гибридами. Заменяют чадящие ДВС на чистейшие дизели, «zero-чадящие» электромоторы и топливные ячейки. Презентуют концепты, которые уже завтра начнут ездить чуть ли не на простой воде и при этом будут гонять, как болиды «Формулы-1».

Информация об успехах в борьбе с вредным выхлопом на салоне шла впереди других технических достижений. Там, где у обычных машин нарисованы номерные знаки, у выставочных образцов были нарисованы показатели о выбросах СО2. Порой казалось, что Франкфурт охватила СО2-параноя. Про то, как они стараются, чтобы машины меньше загрязняли воздух, говорил каждый мало-мальски значимый менеджер. Хотя при этом, как являл сатирик, сами вдыхали чистый воздух, а выдохнуть норовили всякую дрянь.

И конечно, почти у всех значительная часть выставочных

площадей была отдана под специальную линейку автомобилей, уже в названии которых — Greenline, BlueTec, EcoVehicle — подчеркивалось, что они очень дружелюбны к матушке-природе. Часть таких машин курсировала по территории выставочного центра в качестве бесплатных шаттлов и просто прогулочных средств. Многие модели были знакомы, но я не ожидал, что они, внешне вроде бы совершенно не изменившись, стали так экологически хороши. Секрет чудесного превращения иногда поражал своей легкостью. Вот, скажем, VW Passat Variant Blue Motion. Выброс вредных газов — 122 г/км. Почти норма будущего. Ест на 0,5 л (за 100 км пути) меньше, а стоит всего на €250 больше нормального Passat. Выясняя у технических подкованного стэндиста, что все-то и делов поставить специальный фильтр у радиаторной решетки, уменьшить клиренс, поработать над аэродинамикой и еще чуток по мелочам — и вот результат. Непонятно, однако, что же они жалуются на Еврокомиссию, если так дешево и сердито можно удовлетворить все ее требования.

Экологически совершеннее и менее прожорливым, если верить Mercedes-Benz, вообще можно сделать любой автомобиль. Достаточно, чтобы его водитель соблюдал 10 заповедей. Вот они: 1. Вовремя переключай передачи. 2. Не гоний на высоких скоростях. 3. Поддерживай постоянный ритм движения. 4. Избегай ненужного торможения. 5. Есть шанс — пуская машину внакач. 6. Выключай мотор, когда возможно. 7. Не газуй на месте, а трогайся сразу. 8. Отрегулируй давление в шинах. 9. Демонтируй все лишнее оборудование в автомобиле. 10. Избавься от балласта.

Проверить заповеди можно было за рулем экомимюлятора, на борту которого они и были выгравированы. А можно было и на личном авто. По утверждению того же Mercedes-Benz, 80% водителей, попробовавших этим летом ездить по заповедям, сократили расход топлива на 20%.

Завтра не умрет никогда
Пример того, как быстро позеленить модельный ряд и позолотить ручку, лучше всех де-



монстрирует Lexus. Три года назад компания, чей стэнд во Франкфурте являл собой образцовый экокотолок, выпустила гибридный SUV, в прошлом — гибридный седан, в этом — серийный гибридный лимузин Lexus LS 600h. Экономичный, экологичный, комфортный, быстрый. Короче, образцовый.

Впрочем, из всего многообразия экоавтомобилей концепт Mercedes F700 стоял особняком. Его презентации предшествовал красочный перформанс. Группа артистов, слившись в экстазе, сложила из собственных тел и пестрой ленточки почти копию 5,17-метрового «туринг-салона будущего».

Записные скептики не верят, что это произведение в стиле аквадизайна пойдет на конвейер, но есть и противоположные мнения. Уж больно много для концепта технических подробностей раскрыли создатели F700. В движение F700 приводит гибридная установка с 4-цилиндровым двигателем внутреннего сгорания (238 л. с.) и электромотором (20 л. с.). Максимальная скорость — 200 км/ч. Разгон до

«сотни» — 7,5 сек. Расход топлива — 5,3 л на 100 км. Выброс СО2 — 127 г/км. Однако будущность F700 проявляется не только в чистоте выхлопа. Автомобиль оснащен подвеской PRE-SCAN, в которой за малейшими кочками следят лазеры. Двери F700 распашные, как у RR Phantom, а внутри это целый трансформер. Задние кресла можно развернуть на 180° и подвинуть вперед. Так очень удобно вытянуть почти в бесконечность ноги и смотреть телевизор, который по размерам чуть ли не в половину заднего стекла.

Про автомобили BMW эпохи Криса Бенгта говорят, что они вырублены мече. Новый BMW X6 — SUV и купе в одном флаконе. Он так и называется — Sports Activity Coupe — и тоже имеет рубленые формы. Еще в X6, как в матрешке, заложена концептуальная разработка в виде системы контроля за работой подвески и шасси Dynamic Performance Control, особенно полезная в поворотах. Разработчики дают ей емкую характеристику: «Там, где другие тормозят, BMW ускоря-

ется». К конвейеру X6 практически готов. Во всяком случае, он гораздо ближе к нему, чем другой баварский концепт CS. Этот автомобиль, созданный, вероятно, для конкуренции Mercedes CLS и Porsche Panamera, для тех, кто соскучился по старым акульим формам BMW.

Сроки выхода на дорогу перспективных моделей BMW поддаются только приближительному расчету. Но если судить по Ford, путь от концепта до серии занимает год-полтора. Так случилось с новым кроссовером Kuga. Стартовой точкой его продаж называют определенное начало 2008 года. Источником мощности для наследника концепта iosis X служит 2-литровый 136-сильный дизельный двигатель Duratorq TDCi. Привод — либо передний, либо полный. В интерьере новой серийной машины обещают сохранить многие элементы экстравагантного iosis X. В частности, его «фортелянную» отделку.

Тот же срок от Парижа-2006 до Франкфурта-2007 потребовался Suzuki, чтобы превратить Project Splash в серийную

с шестью подушками безопасности малолитражку, в родных сестрах которой ходит Opel Agila. Splash начнут продвигать в Европе уже будущей весной. Впрочем, главным ньюсмейкером от Suzuki стал автомобиль Kizashi — концепт средней «прожаренности», с помощью которого компания намерена завоевать место в сегменте D. Пока известно, что у «Прелюдии» (так переводится японское Kizashi) будет умный полный привод, 6-ступенчатая секвентальная коробка и, конечно же, чистейший 2-литровый турбодизель. Уже весной 2008 года к Женеве Honda Accord Tourer — хищный, низкий, со спортивными ухватками и с камерами вместо боковых зеркал концепт — должен превратиться в серийную модель. Ну а первый в мире мотоцикл с подушкой безопасности Honda GoldWing реально производимым транспортным средством стать уже успел. Среди других приветов из будущего надо отметить также похожий на анимемопса концепт Toyota. Его название IQ следует воспринимать как гимн интеллекту разработчиков, умудрившихся создать лилипутскую по размерам (2,98 м) и по всему остальному — от педики до дисплея — машинку, но зато с тремя плюс одно сиденьем, обернутым в фиолетовый текстиль, для вполне габаритных пассажиров.

Opel Flextreame Concept со стеклянной крышей, 1,3-литровым турбодизелем и электромотором, батарее которого заряжаются от обычной розетки, примечателен наличием в базовой комплектации двух самокатов Segway. С Segway умудрился одинажды упустить Буш, хотя упустя, говорил, невозможно физически. Самокаты прячутся на специальной выдвижной платформе под задним бампером. Мечта москковского мэра — припарковать машину на перехватывающей стоянке и поехать дальше на самокате.

Смотрите, кто придет
Для большинства россиян в слове «гибрид» по-прежнему слышится скорее что-то мичуринское, нежели технологическое. И пересечь на малолитражке их не могут заставить пока ни жуткие пробки, ни лужковские инициативы. Хотя сесть за руль на FIAT 500,

наверное, найдутся охотники. Из итальянского Torolino (или «Мышонка») во Франкфурте устроили настоящий аттракцион. Посетители шоу садились в реальные модели и заезжали внутрь гигантского макета, чтобы получить рассмотреть то, что в реальной модели кажется маленьким. FIAT 500 в России появится уже будущей весной, и его цена будет где-то между ценами на Panda и Punto, то есть около \$17 тыс. От \$24 тыс. будет начинаться цена на новый Bravo с 1,4-литровым турбо (150 л. с.) Кстати, во Франкфурте «Северсталь-авто» опровергла некогда популярный тезис рассерженных автолюбителей, что такой FIAT нам не нужен, и подписала с FIAT соглашение о создании в России СП.

Полноразмерные и традиционные новинки Франкфурта отечественным автолюбителям очевидно интереснее. Одной из главных премьер стала новая «шестерка» Mazda, причем сразу в трех вариантах кузова: седан, хэтчбек и универсал. Про эту машину — Россия станет первой страной, где с ноября начнутся ее продажи — ее главный дизайнер Йочи Сато сказал, что она обладает «аутентичной крутостью». «Я, в отличие от других дизайнеров», — сказал господин Сато, — «не вдохновлялся бегущими животными. Моей целью было создать в Mazda6 место, свободное от суэды». Видимо, поэтому она стала на 65 мм длиннее, на 15 мм шире и на 5 мм выше. Шум суэты в Mazda6 снизился сильно, машина обещает быть самой тихой в своем классе. Даже с новым 2,5-литровым (170 л. с.) мотором, который пополнит ряды силовых агрегатов. Цена Mazda6 будет начинаться с €26 тыс.

В этом же сегменте засветилась новая Laguna — в России она появится в будущем году, — а также новая, с граничными боками, диодными фарами и базовым двигателем 1,8 (160 л. с.) TFSI, «четверка» Audi, про которую выступивший на премьере вживую Брайан Адамс сказал просто: «Beautiful». О том, что другая Audi RS6 Avant — с 5,2-литровым битурбинным агрегатом мощностью 580 л. с. — тоже неплоха, можно было судить по активности китайских лауэчуков, которые обмеряли линейками каждый выступ, соскабливали об-

разцы краски и кевлара, фотографировали машину снаружи, внутри и даже под днищем.

О китайском наглом плагиате, кстати, во Франкфурте говорили много. Дело даже дошло до скандала, когда компания Shuanghuan выставила автомобиль CEO, после чего, по точному замечанию одного русскоговорящего управленца Shuanghuan, «их стали сильно прессовать BMW». И было за что. Отличить CEO от BMW X5 трудно даже родной маме. Хотя почувствовать разницу все же можно: цена X5 в Европе — от €59 тыс., цена CEO — от €25,9 тыс. Завбавно, на прессконференции по поводу плагиата представители китайской компании ни разу не упомянули BMW, зато предпочли распространяться о «ножогерманских акцентах» в своих машинах. Не меньшей была ярость и DaimlerChrysler по поводу опять-таки шангхуанского Noble, азиатского клона Smart. Между прочим, в России китайских машин продается больше, чем в любой другой стране (свыше 38 тыс. только за эти полгода), так что многие клоны мы увидим первыми. (Окончание на стр. 26)

Всерьез и надолго

Кредит можно взять даже на машину премиум-класса

финансы

Возможность оплатить только часть автомобиля, а пользоваться им в течение нескольких лет и потом заменить на новый выглядит крайне привлекательно. Но российские автолюбители, в отличие от зарубежных, предпочитают покупать автомобили в кредит, разыскивая самые долгосрочные программы кредитования. В разнице таких подходов разбиралась корреспондент «Ъ-Авто» ЮЛИЯ СТОЛБУН.

Пожалуй, самый первый и массовый сектор банковских услуг для розничных клиентов представляют собой кредиты на покупку автомобиля. Конкуренция в этом секторе породила разнообразие программ автокредитования. В кредит можно сейчас купить не только новую машину иностранного или отечественного производства, но и автомобили с пробегом. При этом потенциальный покупатель автомобиля может выбирать между ставками первоначального взноса, валютотой и сроками кредита, а также суммой ежемесячного платежа.

Чем длиннее, тем выгоднее?

По словам банкиров, в последние годы в России наметилась тенденция к росту «продолжительности жизни» кредита. «Заемщики стали серьезнее относиться к планированию своих бюджетов, и существенная доля автокредитов погашается строго по графику», — констатирует старший вице-президент финансовой группы «Компа-

ния розничного кредитования» Артур Юнаев. Если раньше трехлетние кредиты гасились в среднем за год-полтора, то сейчас увеличились не только сроки погашения кредитов, но и время их использования — банки увеличивают собственные программы автокредитования до пяти и даже семи лет. Так в этом году поступили в Абсолют-банке, Оргрэбанке, «Компании розничного кредитования». «Тем самым мы усилили конкурентные преимущества наших автокредитов», — поясняет зампред Абсолют-банка Олег Скворцов. В Русфинансбанке, например, автокредиты сроком на пять-семь лет за последний месяц составили более 64% от всех выданных кредитов на покупку автомобиля. А Инвестсербанк в сентябре принял решение об увеличении срока автокредита до 10 лет. На такой срок можно получить кредитные средства для покупки новой или поддержанной иномарки. Кроме того, банк увеличил возраст поддержанной машины на момент погашения кредита — также до 10 лет. «Данные условия позволяют увеличить возможности выбора для наших клиентов», — рассказывает начальник управления потребительского и автокредитования Инвестсербанка Денис Сергеев.

Вместе с тем участники рынка автокредитования из-за возросшей конкуренции снижают стоимость данных кредитных продуктов. Если пять-семь лет назад купить машину в кредит можно было по ставке от 15% годовых, то сегодня средняя цена автокредитов составляет от 9% годо-

вых по валютным займам и от 10% по рублевым. Впрочем, здесь заемщику следует учитывать, что по длинному кредиту итоговая переплата по продукту может составлять до 50–70% от стоимости автомобиля независимо от ее марки — дорогостоящей или машины среднего класса.

Несмотря на значительные объемы переплат, российские заемщики предпочитают брать длинные автокредиты. Основной причиной таких действий является возможность сокращения суммы ежемесячного платежа. По расчетам начальника департамента маркетинга и банковских продуктов Русского банка развития Дмитрия Орлова, ежемесячный платеж при семилетнем кредите сопоставим с платежом по трехлетнему кредиту, причем стоимость авто может быть в два раза больше. Банкиры отмечают, что особенно это важно для региональных заемщиков. «Допустим, человек давно мечтает об определенном автомобиле, но не располагает средствами, чтобы приобрести его в кредит менее пяти лет», — рассуждает начальник управления продаж розничных кредитных продуктов Оргрэбанка Антон Личагин. — Ему же предлагать кредит на более длительный срок. Вероятность того, что он откажется от такой возможности и купит менее дорогой автомобиль, который по ряду причин не совсем его устраивает, очень низка». Кроме того, длинные кредиты выбирают состоятельные люди для покупки дорогостоящего автомобиля. (Окончание на стр. 28)

Рублевка-лайф

тенденция

В этом году российские импортеры машин перевели цены на автомобили в российский рубль. Правда, основной причиной таких действий стало не укрепление российской валюты на фондовом рынке, а требования госорганов. Как пояснила начальник управления по работе с партнерами Промсвязьбанка Ольга Лезова, изменения были проведены в соответствии с федеральным законом об установлении требований к стоимостным показателям. Тем не менее банки продолжают предлагать кредиты на покупку автомобилей в различных валютах, в том числе и таких редких, как, например, швейцарский франк.

Банкиры говорят, что формируют продуктовые линейки таким образом, чтобы не ограничивать клиента в выборе валюты кредита. «На наши условия кредитования массовый перевод цен на автомобили в рубль никак не повлиял», — говорит зампред Абсолют-банка Олег Скворцов. Дело в том, что ставки по кредитам зависят не столько от пожеланий клиента, сколько в большей степени от величины рисков банка и стоимости привлечения денежных средств для него самого. «Так как сейчас стоимость привлечения рублевых ресурсов выше, стоимость рублевых кредитов дороже», — говорит директор департамента аккредитования Русфинансбанка Людмила Богущевская. — Если на фондовом рынке конъюнктура сложится таким образом, что стоимость привлечения рублевых и валютных ресурсов срав-

няется, тогда выровняются и ставки по розничным кредитам, в том числе и по автомобильным». Для самого банка выбор валюты при расчете с автодилерами не так важен, как для заемщика выбор валюты кредита. «Банк осуществляет перевод денег дилеру за приобретаемый заемщиком в кредит автомобиль в рублях, поэтому для банка не имеет значения, в какой валюте указана стоимость машины», — пояснил начальник управления розничного кредитования ММБ Андрей Князев.

При текущей рыночной ситуации на фондовом рынке, когда рубль укрепляется, а американский доллар снижается по отношению к основным европейским валютам, выгодно брать долларовый кредит. «Именно таким образом поступают заемщики в Москве», — рассказывает начальник управления продаж розничных продуктов Оргрэбанка Антон Личагин. К тому же стоимость по валютным кредитам сейчас ниже рублевых продуктов. В то же время выбор в пользу валютных кредитов будет складываться лишь до тех пор, пока сохранится текущая конъюнктура валютного рынка.

Чтобы заемщику быть избавленным от ежедневных наблюдений за изменением курса валют, розничные банкиры советуют смотреть не только на валюту и условия кредитов, но и на валюту дохода самого заемщика. «Кредит правильнее брать в той валюте, в которой заемщик получает свой доход, например зарплату», — считает начальник департамента маркетинга и банковских продуктов Русского банка развития (РБР) Дмитрий Орлов. — Покупая машину, цена на которую установлена в руб-

лях, с использованием валютного кредита, для заемщика играет роль курс «рубль/доллар» в день покупки, когда деньги за машину перечисляются в салон. Кроме того, многие банки берут дополнительную комиссию за конвертацию, что также увеличивает стоимость кредита». Таким образом, — резюмирует эксперт, — если по кредитам в разных валютах предлагаются одинаковые условия (ставки, комиссии, сроки и т. п.), то лучше брать кредит в рублях». Его поддерживает и старший вице-президент фингруппы «Компания розничного кредитования» Артур Юнаев: «Безусловно, заемщик должен руководствоваться той валютой, к которой привязан его доход. Это обезопасит от колебаний курса».

Участники рынка признают, что кредитов в рублях стало выдаваться значительно больше. Но вряд ли заемщикам стоит ожидать такого же массового изменения кредитных банковских программ. В Международном московском банке (ММБ), например, и Абсолют-банке недавно снизили ставки в рублях по автокредитам. Но данные изменения связаны прежде всего с конкуренцией на рынке, а не с политической банков в отношении розничных заемщиков. «На формирование условий банковских продуктов гораздо большее влияние оказывают изменения и прогнозы изменений валютных курсов», — пояснил Дмитрий Орлов из РБР. «Несмотря на снижение рублевых ставок, разница в ставках между рублевыми и валютными автокредитами пока будет сохраняться», — резюмирует Андрей Князев.

Юлия Столбун

авто

Салон красоты, чистоты и быстроты

автошоу



Lamborghini Reventon



Mercedes-Benz F700



Mercedes-Benz F700



Mazda 6



Ford Focus

(Окончание. Начало на стр. 25)

По данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, Ford Focus — самая продаваемая модель в России. За семь месяцев 2007 года продано 55 482 машины. Во Франкфурте Ford показал новый — и внешне, и внутренне — Focus. 6-ступенчатая трансмиссия, устройство для облегчения заправки Ford Easyfuel, кнопка Ford Power, система мониторинга давления в шинах, задние светодиодные фонари, гнездо для USB-устройств — это лишь малая часть новшеств.

Jaguar XF — новый седан с «новым языком дизайна». По словам директора по маркетингу и связям с общественностью Jaguar Land Rover Россия) Сергея Пурджина, XF появится на российских дорогах уже в марте будущего года. Предполагаемая цена — \$70–130 тыс. Минимальные ценники будут стоять на версиях с 3-литровым мотором, максимальные — на турбированном 4,2-литровом аппара-



Jaguar XF

те. Дизельную версию (2,7 л) в России пока продавать не планируется.

Volkswagen познакомил публику с младшим братом Touareg — с Tiguan. Компактный кроссовер Tiguan выпускается в двух ипостасях — городской и внедорожной. Двигатели бензиновые мощностью 150, 170 и 200 л. с., а также дизельные 140 и 170 л. с. — только с наддувом. Привод — либо передний, либо постоянный полный. Продemonстрировали

свои кроссоверы Peugeot (4007) и Citroen (C-Crosser). Обе модели разработаны на основе Mitsubishi Outlander и выпускаются в Японии. В России C-Crosser должен появиться в будущем году, про 4007 информации нет. Автолюбителям с большими семьями DaimlerChrysler выкатил новые Viano X-Clusive, Dodge Journey, поместь культурного Nitro и пикапского Caliber, а также универсал C-класса с более традиционными и спокойными форма-



Audi A4

ми, чем у седана, но главное — с бездонным багажником. Универсалом Combi пополнилось и семейство Skoda Fabia.

Вира на Майне

После того как глава Porsche Венделин Видекинг пообещал к 2009 году гибридный Cayenne, за будущее спортивных машин стало совсем тревожно. Злые языки утверждают, что мы наблюдаем за конвульсиями некоторых производителей, которые в конечном итоге

будут удушены зелеными. Конвульсии или нет, но на нынешнем салоне было довольно много автомобилей с «вольными табунами» под капотом. Та же Porsche показала новый Cayenne GTS с двигателем V8 (4,8 л, 405 л. с.). Самый спортивный внедорожник Porsche на 24 мм ниже обычного Cayenne, его активная подвеска имеет стальные пружины. GTS разогнается до 100 км/ч за 6,1 сек., что на 0,5 сек. быстрее Cayenne S.



BMW Concept X6

Bentley тоже похвастался самым мощным автомобилем за всю историю марки. Bentley Continental GT Speed оснащен W-образной 6-литровой «дюжиной», мощностью 610 л. с. при 6000 об/мин и крутящим моментом 750 Н•м при 1750 об/мин. Автомобиль, у которого теперь трехспицевый уменьшенный руль и усовершенствованная подвеска, развивает максимальную скорость 326 км/ч и берет «сотню» за 4,5 сек.

Aston Martin спозиционировал новый DBS как мостик между дорожным DB9 и гоночным DBR9. «Дорожность» DBS выражена высочайшим уровнем комфорта, а «гоночность» подчеркнута сугубо двухместным салоном, ну и, конечно, 5,9-литровым мотором V12 (517 л. с.). Машина разгоняется до 100 км/ч за 4,3 сек. и ходит с максимальной скоростью 302 км/ч.

Дорожную версию Ferrari F430 Scuderia во Франкфурте

хвалил сам Михаэль Шумахер: дескать, он на ней умудрился как-то проехать даже быстрее, чем на своем последнем болиде F1. Автомобиль, оснащаемый 6-ступенчатой полуавтоматической коробкой с лепестками под рулем, на 100 кг легче серийной F430, а его двигатель на 8% мощнее и выдает 510 л. с. вместо 483 л. с. двигателя серийной Ferrari 430.

Lamborghini Reventon — специальную версию Murcielago — на салоне представляли девушки в пилотных комбинезонах «а ля Top Gun». Reventon когда-то звали быка, убитого матадором Феликсом Гузмано еще в 1943 году. Аппарат, выпущенный тиражом 20 экземпляров (которые якобы все уже проданы) и оцененный в €1 млн, является собой машину персонажа из «Звездных войн». Граненая приборная доска представляет собой совокупность космоса «черных дыр». Зеленое стекло закрывает крышку моторного отсека, где установлен 6,5-литровый бензиновый двигатель V12 мощностью 650 л. с.

«Мы используем Россию как яркую иллюстрацию того, как надо работать в духе zoom-zoom»

ФИЛ УОРИНГ, вице-президент по продажам Mazda Motor Europe

— Какова, на ваш взгляд, главная тенденция европейского рынка?

— На всех практически рынках Европы заметна тенденция к ужесточению законодательства в области охраны окружающей среды. Задача сокращения выбросов CO2 стала одной из приоритетных, и автомобильные компании наращивают и поддерживают производство экологических автомобилей.

— Какую долю рынка, по вашим прогнозам, будет занимать Mazda в ближайшие годы?

— Европейский рынок разделен на две части. Западная его часть очень устойчива. Здесь стабильные уровни продаж — около 17 млн, но он производит впечатление застойного: ничего особенного не происходит, ничего кардинально не меняется. Напротив, восточная часть, куда входит и Россия, развивается стремительно. Сейчас доля Mazda на европейском рынке составляет 1,7%. Наша цель — 2%. В абсолютных цифрах картина такая: если еще недавно мы планировали продать 300 тыс. автомобилей за один финансовый год, который продолжается с апреля по март, то сейчас мы увеличили прогноз до 330 тыс. Надемся добрать недостающие цифры в первую очередь от продаж модели Mazda2. В ближайшие два-три года она должна стать нашим хитом. Если тираж старой машины составил 45 тыс. экземпляров в год, то продажи новой мы хотим увеличить до 90 тыс. Вообще, рост продаж наших автомобилей идет по



всей Европе, кроме Германии. Там экономика стагнирует. Нет его и в Италии, где сильные наши конкуренты и где мы сейчас проводим репозиционирование бренда. — Есть ли различия в позиционировании Mazda на западных и восточноевропейских рынках? — Различие в рынках проявляется в том, что в Западной Европе есть 30-летняя история у бренда, свои традиции, в Восточной мы относительно недавно. В Западной Европе вместе с опытом есть и тяжелое наследие, были и ошибки, взлеты и падения. В Восточной Европе бренд родился в период zoom-zoom. Это наша новая философия. И Западная Европа идет туда и догоняет Восточную, которая уже на правильных позициях. Ей придется дотягиваться до стандартов России. Мы недавно проводили совет управляющих директоров компании в Санкт-Петербурге, который я специально выбрал, чтобы показать всем масштабы дилерских центров в России, парк и техническую оснащенность сервисных станций.

— То есть вы учили на примере России западных дилеров, как вести бизнес?

— Мы используем ситуацию в России как яркую иллюстрацию того, как надо работать в духе zoom-zoom.

— Насколько Россия важный рынок для Mazda?

— России — крайне важный и интересный для нас рынок. В этом году рынок России вырос на 70%. Если три года назад мы продали здесь 8 тыс. машин, то в этом году мы продадим 50 тыс. Очевидно, что такая благодать не может продолжаться вечно. Не исключено, что в следующем году наши показатели будут даже больше нынешних, но рано или поздно рост замедлится. Сперва, возможно, до 40%, потом до 20, до 10%.

— Вы сказали, что планируете продать 50 тыс. Я помню, что еще в Женеве ваш босс Джеймс Мюр называл цифру 40 тыс. Осторожничал?

— Никто не может предсказать, что будет завтра. Есть большая вероятность, что к марту, когда мы и будем подбивать бабки, мы получим еще более приятный результат. Но рисковать нельзя, и никто не хочет иметь затоваренные склады. — В России сегодня иностранные компании строят большое количество автозаводов. Не станет ли помехой вашим радужным планам появления значительного числа конкурентов с привлекательной ценой?

— Мы не построили завод, но нам удалось построить положительный имидж Mazda в России. Мы стараемся установить не столько рациональную, сколько эмоциональную связь между нашим автомобилем и водителем. Можно сказать, что нам удалось заработать репута-

цию самого премиального бренда среди непремимальных. Таковым нам и надо оставаться. Мы не в состоянии участвовать в ценовой борьбе, да и не собираемся это делать.

— Джеймс Мюр в прошлом интервью «Ъ-Авто» называл абсурдной ситуацию, когда Mazda вынуждена возить машины в Россию окольным путем, а не через Дальний Восток. Намерена ли Mazda пользоваться коротким путем и, таким образом, сократить расходы по транспортировке?

— Я согласен, что это абсурдная ситуация. Но вы знаете вашу страну лучше, чем я. Здесь и перепады температуры, смена климатических зон и часовых поясов. И все время есть риски возникновения каких-то накладок, а значит, есть риск, что с машиной может что-то нехорошее произойти. Так что в преимушествах пути через Дальний Восток и Сибирь еще нужно убедиться. Нужны весомые доказательства выгоды от такого маршрута. Хотя я, как продавец, сильно мотивирован, чтобы найти оптимальное решение. — Когда в России начнутся продажи Mazda6 и Mazda CX9 и сколько они будут стоить?

— Mazda6 появится уже в ноябре. Цена будет начинаться с \$26 тыс. Что касается CX9, то ничего конкретного я пока сказать не могу. Могу лишь пожелать терпения автолюбителям. Опять же, как продавец, я был бы готов начать ее реализацию здесь немедленно. Но есть разные, в том числе и технические, требования к запуску автомобиля, и нам приходится предварительно все тщательно оценивать.

Интервью взял Хасан Ганиев

МИШЕЛЬ ГОРНЕ, вице-президент Renault, директор Renault по производству и логистике

— Renault ведет переговоры с АвтоВАЗом. Если они завершатся успехом, что планируется выпускать в Тольятти — Logan или другую модель? — Мне трудно ответить определенно. Как известно, АвтоВАЗ пытается договориться не только с Renault. Мы также рассматриваем различные варианты. Поскольку результатов пока не достигнуто, а спрос растет, мы решили пока увеличить производительность завода «Автофрамос» в Москве.

Вообще, есть два уровня логистики. С точки зрения производства лучше иметь одно большое предприятие, чем несколько мелких. А вот если говорить о продажах готовых автомобилей, то в большой стране, как Россия, может быть более выгодно распределить выпуск по нескольким предприятиям в разных регионах. Разумеется, это в том случае, когда речь идет об одной и той же модели. Если у разных заводов разные продукты, все равно придется возить машины с них во все другие регионы.

Чем крупнее предприятие, тем выгоднее с ним работать поставщикам комплектующих. С этой точки зрения удобно иметь в соседях конкурентов, тогда суммарные объемы заказов поставщикам также будут достаточно велики. Пока в России рядом с нами располагается не так уж много конкурентов.

— Чем вызван интерес именно к производству АвтоВАЗа? Ведь по многим параметрам его производство, скорее всего, отстает от современного уровня, и Renault



ульт придется вкладываться в его модернизацию.

— Поскольку переговоры не завершены, я ничего не могу сказать о том, как будет действовать Renault. Но в принципе действо гораздо проще работать на уже существующем производстве, даже если его нужно модернизировать.

— А что вы скажете о продукции? Что для Renault удобнее — выпускать свой Logan или модернизировать уже выпускаемые там модели и, возможно, даже продавать их под своей маркой?

— Об этом тоже невозможно говорить до окончания переговоров. Все будет зависеть от того, к каким результатам приведут переговоры. «Калина» с некоторых точек зрения довольно современный автомобиль.

— Кого можно считать конкурентом Logan как мирового автомобиля, то есть не на отдельных рынках, а глобально? Например, FIAT Palio?

— Сейчас моделей, подобных Logan, практически нет. Многие производители заявляют о намерении создать такой автомобиль — Toyota недавно сообщила об этом. FIAT Palio можно счи-

тать попыткой реализовать аналогичный проект, но с несколько иными параметрами. Главная идея не только в том, чтобы автомобиль был привлекательным для любых покупателей и стоил дешево, но и в его характеристиках и себестоимости производства.

Logan изначально планировали производить в Румынии — с учетом невысокой степени автоматизации и с технологически простыми комплектующими. Причем мы старались использовать уже выпускаемые детали везде, где возможно. Тут, правда, пришлось иногда поступаться простотой. Некоторые узлы не так уж и просты. Дешевле оказалось выбрать из уже производимых, чем разрабатывать и организовывать выпуск более примитивных.

— Выгодно ли сегодня использовать ручной труд? Зарплаты рабочих растут, а автоматика и роботы не требуют прибавки.

— Модернизировать производство совсем не означает его полностью роботизировать. Мы можем иметь самые современные технологические процессы и при этом сохранить ручной труд. Например, у нас используются сварные клещи со встроенным трансформатором и автоматическим контролем параметров сварки, но работает ими человек. Это современная технология, хотя и с использованием ручного труда.

Всегда нужно считать инвестиции. Если вы покупаете автоматическое оборудование, нужно быть уверенным, что вы можете обеспечить его полноценное использование. Люди более гибкие, их легко переобучать. Машины выгодны при больших объемах производства, но затраты на переналадку мо-

гут быть довольно большими. Всегда приходится оценивать инвестиции и отдачу от них.

В странах, где рабочая сила не очень дорога, автоматизация не имеет смысла. За исключением только самых сложных операций, которые людям выполнять просто трудно или их нужно долго обучать. Например, на современных автомобилях трудно точно поставить на место большое ветровое стекло или панель приборов из-за их размеров и сложной формы. При проектировании Logan мы как раз пытались избежать таких технологий.

— То есть Logan разработан именно для ручного производства?

— В общем да. Эту модель выпускают в странах, где рабочая сила относительно недорога. Хотя работы применяются для сварки некоторых деталей кузова. Автомобиль прост, и необходимости в автоматизации нет.

— То есть Россия — страна с дешевой рабочей силой?

— Главная черта России для нас сейчас — все, что мы производим, там же мы и продаем. Стоимость рабочей силы у нас невелика, хотя в Москве, и особенно в автомобильной отрасли, затраты на людей гораздо больше. В Москве нет безработицы, и у квалифицированных рабочих есть выбор.

— А что Renault будет делать, если зарплаты будут расти и дальше? Вы будете сокращать рабочих и автоматизировать производство?

— Как при повышении зарплат, так и при роботизации автомобилей подорожает. Низкие цены на продукцию существуют только тогда, когда мы можем обеспечить низкие затраты на производство.

Интервью взял Валерий Чусов

За ним – история побед.
Перед ним – покоренный город.

Audi Q7 4.2 TDI

Ему хорошо знаком вкус победы. Его сердце закалено испытаниями в легендарной 24-х часовой гонке Ле Ман. Два года подряд дизельные двигатели с технологией прямого впрыска TDI* делали болиды Audi R10 недостижимыми для соперников. И теперь двигатель победителей принадлежит внедорожнику Audi Q7. Audi Q7 4.2 TDI. Двигатель V8 4.2 л. мощностью 326 л.с., крутящий момент 760 Н/м, разгон от 0 до 100 км/ч за 6.4 с., максимальная скорость 236 км/ч. Самый мощный из созданных Audi внедорожников, он пришел доказать свое первенство. Audi Q7 4.2 TDI. Город покоряется тому, кто привык побеждать.



Официальные дилеры Audi в России: Москва: Audi Центр Москва (495) 797 9090; АвтоСпецЦентр на Таганке (495) 755 8181; Audi Центр Варшавка (495) 755 8811; Audi Центр Запад (495) 775 7772; Audi Центр Север (495) 785 2727; Audi Центр Сити (495) 730 9988; Audi Центр Юг (495) 730 6777; VIP Центр на Садовом (495) 730 3434; Санкт-Петербург: Audi Центр Витебский (812) 334 3500; Audi Центр Петербург (812) 600 0106; Русь-Авто (812) 326 0808; Волгоград: Audi Центр Волгоград (8442) 49 1111; Воронеж: Audi Сервис Воронеж (4732) 21 7777; Екатеринбург: Audi Центр Екатеринбург (343) 214 8080; Ижевск: Audi Сервис Ижевск (3412) 91 2812; Иркутск: Байкал Моторс (3952) 266 397; Казань: АЦ Казань (843) 519 4884; Краснодар: Audi Центр Краснодар (861) 999 0000; Красноярск: Audi Центр Красноярск (3912) 67 4505; Магнитогорск: Audi Сервис Магнитогорск (3519) 220 204; Минеральные Воды: Audi Сервис Минеральные Воды (87922) 610 30; Набережные Челны: Audi Сервис Набережные Челны (8552) 39 1818; Нижний Новгород: Audi Центр Нижний Новгород (8312) 78 2178; Новосибирск: Audi Центр Новосибирск (383) 227 7000; Пермь: Премьер (342) 213 9969; Ростов-на-Дону: Audi Центр Ростов (863) 299 0000; Рязань: Audi Сервис Рязань (4912) 300 003; Самара: Audi Центр Самара (846) 372 0000; Surgut: Audi Сервис Surgut (3462) 77 4444; Тольятти: Audi Центр Тольятти (8482) 73 4400; Тюмень: Audi Центр Тюмень (3452) 42 9677; Уфа: АвтоПремьер (347) 292 5915; Челябинск: ТТМ (351) 247 0000
ШКОЛА ВОДИТЕЛЬСКОГО МАСТЕРСТВА QUATTRO: (495) 933 3633

ВСЕ НОВОСТИ — В ЖУРНАЛЕ **Audi** MAGAZIN

авто

Всерьез и надолго

финансы

Самые долгосрочные автокредиты							
Название банка	На какие автомобили (иностраннне или российские, название модели)	Валюта кредита	Срок кредита (мес.)	Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля)	Процентная ставка (% годовых)	Дополнительные комиссии	Форма подтверждения дохода
«Абсолют»	Новый автомобиль любого производства	\$/€/руб.	От 60 до 84	10	10,5/10/13,6	За открытие ссудного счета \$149	2-НДФЛ либо в свободной форме
	Новый автомобиль любого производства	\$/€/руб.	От 60 до 85	20	9,5/9,5/13	За открытие ссудного счета \$150	2-НДФЛ либо в свободной форме
	Новый автомобиль любого производства	\$/€/руб.	От 60 до 86	50	9/9/12	За открытие ссудного счета \$151	2-НДФЛ либо в свободной форме
Бинбанк	Новая иномарка от 500 тыс. руб.	Руб./\$	84	От 10	От 14,5 до 15 в руб., 1,99 в \$	За организацию кредита 6000 руб./\$175	Справка о доходах по форме 2-НДФЛ или справка по форме банка
Газпромбанк	Иномарки не менее \$25 тыс.	Руб./\$/€	До 84	От 10	От 12/от 9/от 9	3100 руб. за организацию кредита	2-НДФЛ или другой документ с подтверждением дохода
	Иномарки дороже \$25 тыс.	Руб./\$/€	До 84	От 0	От 12/от 9/от 9	3100 руб. за организацию кредита	2-НДФЛ или другой документ с подтверждением дохода
Инвестсбербанк	Новая иномарка	Руб.	От 60 до 84/от 84 до 120	От 0 до 10	14/15	6000 руб.	Не обязательна
	Новая иномарка	\$/€	От 60 до 84/от 84 до 120	От 0 до 10	11/12	\$/€200	Не обязательна
	Новая иномарка	Швейцарский франк	От 60 до 84/от 84 до 120	От 0 до 10	9,5/9,5	100 швейцарских франков	Не обязательна
	Подержанная иномарка	Руб./\$/€/швейцарский франк	От 60 до 120	От 0 до 10	14,5/11,5/9,5	н. д.	Не обязательна
МДМ-банк	Любой автомобиль	\$/€/руб.	От 12 до 84	От 0	От 9/от 11	\$/€200	2-НДФЛ или справка в свободной форме
Международный московский банк	Новая иномарка	\$/€/руб.	До 84	От 20	11/14	\$/€200/6000 руб.	2-НДФЛ или справка в свободной форме
Русский банк развития	Любой автомобиль	Руб./\$/€	От 72 до 84	От 0	9,9	Ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета 0,55% от изначальной суммы кредита	При суммах кредита до 750 тыс. руб. не требуется; при суммах кредита свыше 750 тыс. руб. — по форме 2-НДФЛ либо по форме банка
«Русфинанс»	Новые иномарки	Руб.	От 72 до 84	От 10 до 40	18	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка
	Новые иномарки	Руб.	От 72 до 84	От 40	16	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка
ХКФ-банк	Любой автомобиль	Руб.	От 12 до 72	От 10	12,9	0,7% от суммы кредита	Нет

(Окончание. Начало на стр. 25)

«Часто это связано с нежеланием клиента изымать деньги из бизнеса в данный момент или ждать, пока деньги освободятся», — поясняет эксперт. При этом Антон Личагин подсказывает, что выгодно брать длинные кредиты на дорогостоящие автомобили, так как их стоимость со временем уменьшается значительно медленнее, чем стоимость автомобилей среднего и низшего класса. На взгляд Артура Юнаева, более длинные (например, семилетние) кредиты хороши также для использования в маркетинговых целях: «Они позволяют автопроизводителям и дилерам предлагать минимальный ежемесячный платеж без увеличения аванса».

Купил, использовал, вернул
Между тем, чтобы не переплачивать за длинный кредит, наши заемщики имеют возможность воспользоваться схемой обратного выкупа. Buy-back (в переводе с англ. — выкупать) представляет собой схему обратного выкупа автомобиля

автосалоном. Традиционная схема автокредита с обратным выкупом такова. Стоимость автомобиля разбивается на три части (например, 20%, 50% и 30%), где первая цифра составляет первоначальный взнос за машину, вторая — сумма кредита, выплачиваемого, как правило, в течение двух-трех лет, и третья — сумма обратного выкупа. Клиент платит за автомобиль первоначальный взнос — в основном российские банки предпочитают получить за авто хотя бы 10% от стоимости машины, — а остальную часть средств получает от банка в виде кредита, который перечисляется в автосалон. В течение срока кредитования — чаще всего это три года — клиент оплачивает банку проценты и основную часть кредита (от 50 до 80%). При этом график возврата денежных средств банку может быть составлен таким образом, что большая часть кредита переносится на последний платеж.

При такой схеме покупки автомобиля для заемщика сохраняется возможность минимизировать ежемесячный

платеж банку. Правда, схема не исключает полной оплаты услуг банка за пользование кредитными деньгами. Чаще всего по условиям договора с банком заемщик оплачивает проценты за полную стоимость авто за минусом суммы первоначального взноса. В итоге сумма общей переплаты по схеме buy-back может быть выше, чем по сравнимому по сроку классическому кредиту. Например, вы решили купить автомобиль стоимостью \$30 тыс. с первоначальным взносом 10%. Вы планируете погасить кредитные деньги в размере \$27 тыс. за три года либо применить схему обратного выкупа. В обоих случаях стоимость кредита составит 11% годовых, а остаточная стоимость автомобиля по схеме buy-back определена в размере 30% (\$9 тыс.). В схеме обратного выкупа размер ежемесячного платежа составит \$702, при классическом автокредитовании — \$884. В итоге через три года вы выплатите банку \$34 265 по схеме buy-back или \$31 824 за обычный автокредит. Переплата

за машину в первом случае будет составлять \$7265 или \$4824 — во втором. Таким образом, при желании применить схему обратного выкупа ваши отчисления банку будут выше. Ну а если сравнивать подобные схемы с долгосрочными кредитами, то заемщик по схеме buy-back выигрывает. В случае покупки машины на срок пять или семь лет переплата становится более значительной — \$8220 и \$11 808 соответственно срокам.

Впрочем, подобные программы с обратным выкупом пока не столь популярны в нашей стране. По расчетам экспертов, по схеме обратного выкупа сейчас реализуется лишь 1–2% всех машин, продаваемых в кредит. В свою очередь, по схеме классического кредитования автосалоны реализуют порядка 35–37% автомобилей. Эксперты поясняют такую диспропорцию тем, что у российских заемщиков не сформировалась пока культура общения с автосалонами. Кроме того, стоимость автокредитов на Западе и в России получается пока не в пользу нашей

страны. Как рассказала пресс-секретарь компании «Мейджор-авто» Анна Трофимова, до сих пор не отлажена схема взаимодействия «банк-клиент-автосалон». «Сложно рассчитывать сервисные ограничения и условия обратной приемки машины», — делится эксперт. — Особенности сложности возникают, если машина побывала в аварии». Дополнительной сложностью взаимодействия банков и автосалонов выступает желание банков компенсировать не более 50% стоимости автомобиля. «В то время как через два-три года, после которых уже можно применять buy-back, автомобиль фактически стоит дороже», — говорит Анна Трофимова. К тому же, по словам Дмитрия Орлова, в подобной схеме клиент привязан к марке автомобиля и автосалону. А это ограничивает его будущий выбор машины.

В ММБ, например, максимальный срок по стандартным автокредитам — семь лет, а по схеме buy-back — три года. «И хотя ставки для трехлетних стандартных кредитов и buy-back у нас одинаковые», — говорит Андрей Князев, — первый взнос по обратному выкупу должен быть не менее 40% стоимости автомобиля. А это подходит далеко не всем заемщикам. Если же говорить о дорогих машинах, то оправданность схемы buy-back тут зависит еще и от дилера. Дилер устанавливает стоимость, по которой он выкупит автомобиль у клиента, а перепродажа по-



Автосалоны подались в банки за «длинным рублем» ФОТО ИТАР-ТАСС

держанных эксклюзивных и очень дорогих машин для дилеров не слишком выгодна, поэтому и цена может быть не самой привлекательной для клиента». «Зато buy-back дает клиенту возможность погашать задолженность по кредиту без ущерба для семейного бюджета», — парирует начальник отдела автокредитования Банка Москвы Анна Боговалова.

Несмотря на все плюсы и минусы различных вариантов покупки автомобилей, многие банки надеются увеличить популярность схемы обратного выкупа для российских автолюбителей. Так, Русфинансбанк предлагает эксклюзивную схему кредита buy-back на все сроки кредита, по которой заемщик сам вправе выбрать срок возвра-

та автомобиля в салон. Денис Сергеев из Инвестсбербанка также считает, что программы обратного выкупа в скором времени станут гораздо популярнее, чем сегодня: «Из-за минимизации ежемесячных расходов на обслуживание кредита и возможности поменять двух-трехлетний автомобиль на новый, более современный».

Привыкайте к хорошему

Меняем старое на новое без доплаты*

Кто сказал, что износ деталей влияет на размер возмещения ущерба? При ремонте Вам не придется доплачивать за новые детали. Это сделаем мы.



Страхование автотранспорта

Реклама

ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ, ВСЕГДА.*

Валютные автокредиты российских банков							
Название банка	На какие автомобили (иностраннне или российские, название модели)	Валюта кредита	Срок кредита (мес.)	Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля)	Процентная ставка (% годовых)	Дополнительные комиссии	
«Абсолют»	Новый автомобиль любого производства	\$/€	От 12 до 60	От 0	10,5/10,0	За открытие ссудного счета \$149	
	Новый автомобиль любого производства	\$/€	От 12 до 60	10	9,5/9,0	За открытие ссудного счета \$149	
	Новый автомобиль любого производства	\$/€	От 12 до 60	20	9,0/9,0	За открытие ссудного счета \$149	
	Подержанная иномарка	\$/€	От 12 до 60	От 0	11,0/10,5	За открытие ссудного счета \$149	
	Подержанная иномарка	\$/€	От 12 до 60	10	10,5/10,0	За открытие ссудного счета \$149	
	Подержанная иномарка	\$/€	От 12 до 60	20	10,0/9,5	За открытие ссудного счета \$149	
Банк Москвы	Новая иномарка	\$	От 6 до 84	От 0	От 9	Комиссия за выдачу кредита — \$150 (или эквивалент этой суммы в рублях РФ или €)	
	Подержанная иномарка	\$	От 6 до 36	От 20	От 9	Комиссия за выдачу кредита — \$150 (или эквивалент этой суммы в рублях РФ или €)	
	Новый российский автомобиль	\$	От 6 до 60	От 0	От 9	Комиссия за выдачу кредита — \$150 (или эквивалент этой суммы в рублях РФ или €)	
Бинбанк	Новая иномарка	\$	От 12 до 60	От 0	От 9,99%	Комиссия за организацию кредита \$175	
БСЖВ	Новая иномарка	\$, €	От 6 до 60	0,15	От 9	\$150 за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	
	Новая иномарка	\$/€	От 6 до 60	0	От 11	\$150 за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	
	Подержанная иномарка	\$/€	От 6 до 60	От 15	От 10	\$200 за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	
	Подержанная иномарка	\$/€	От 6 до 60	От 15	От 10	\$200 за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	
Газпромбанк	Новый автомобиль любого производства	\$/€	До 60 (до 42 для российских авто)	От 10	От 9,0	3100 руб. за выдачу кредита	
	Новая иномарка	\$/€	До 60	От 0	От 9,0	3100 руб. за выдачу кредита	
	Новая иномарка	\$/€	От 36 до 60	От 0 до 10/от 10	10,5/9,5	Единовременная плата \$200	
Инвестсбербанк	Новая иномарка	\$/€	От 36 до 60	От 0 до 10/от 10	11,0/10,0	Единовременная плата \$200	
	Подержанная иномарка	\$/€	От 36 до 60	От 0 до 10/от 10	11,0/10,0	Единовременная плата \$200	
	Автомобили марки Seat	\$/€/швейц. франк	До 84	От 7	7,7	\$200/€200/200 швейц. франк	
Компания розничного кредитования	Новая иномарка	\$	От 12 до 60	От 10	9,9	200\$	
	Новый отечественный автомобиль	\$	От 12 до 60	От 20	16	100\$	
	Новая иномарка	\$/€	До 36	От 20/10/0	9,0/10,0/10,5	\$/€200	
Международный московский банк	Новая иномарка	\$/€	До 60	От 20/10/0	9,0/10,5/11,5	\$/€200	
	Новая иномарка	\$/€	До 60	От 20/10/0	9,0/10,5/11,5	\$/€200	
	Автомобили марки Seat	\$/€/швейц. франк	До 84	От 7	7,7	\$200/€200/200 швейц. франк	
МДМ-банк	Любой автомобиль	\$/€	От 12 до 84	От 0	От 9,0	\$/€200	
Мекпромбанк плюс	Любая иномарка или Новый российский автомобиль	\$	60	0	9	Нет	
	Любая иномарка или новый российский автомобиль	\$	36	0, страховка в кредит	9,5	Нет	
	Новая иномарка или российского производства	\$	От 12 до 36	От 0 до 20	11	Единовременная плата \$200–300	
Московский кредитный	Новая иномарка или российского производства	\$	От 36 до 60	От 20	10,5	Единовременная плата \$200–300	
	Новая иномарка	\$	От 12 до 36	От 30 до 50	12,5–14,0	Единовременная плата \$200–300	
	Иномарка с пробегом	\$	От 12 до 36	От 30 до 50	13,5–15,5	Единовременная плата \$200–300	
Москоммерцбанк	Новая и подержанная иномарка	\$	60	10	11	0	
Номос-банк	Любой автомобиль	\$/€	От 6 до 60	0,10	9%	Единовременная плата \$100	
Орграсбанк	Любой автомобиль	\$/€	От 12 до 84	От 0	От 9	\$200	
Русский банк развития	Любой автомобиль	\$, €	От 6 до 60	От 0	9,9	Ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета — 0,55% от изначальной суммы кредита	
Росбанк	Новая иномарка	\$/€	До 60	От 30	9	За открытие ссудного счета \$75/€	
	Отчужденный автомобиль или иномарка с пробегом (в автосалонах)	\$/€	До 60	От 20	10	За ведение ссудного счета 0,1% от суммы кредита ежемесячно	
	Новый автомобиль любого производства до 30 тыс. \$/€	\$, €	До 60	От 0 до 9,99	10	3000–4500 руб. в зависимости от суммы кредита	
«Санкт-Петербург»	Новый автомобиль любого производства до 120 тысяч \$/€	\$/€	До 60	10 или 20, в случае включения КАСКО в сумму кредита	9	3000–6000 руб. в зависимости от суммы кредита	
	Подержанная иномарка	\$/€	До 60	20 или 30, в случае включения КАСКО в сумму кредита	9	3000–6000 руб. в зависимости от суммы кредита	
Солнбанк	Иномарка	\$	От 12 до 60	0	От 1 года до 3 лет - 9,5%; от 4 до 5 лет - 9,9%	Для клиентов с положительной кредитной историей бесплатно, другим — \$100–200	
	Иномарка	\$	От 12 до 60	От 20	9%	Для клиентов с положительной кредитной историей бесплатно, другим — \$100–201	

авто

Рублевые автокредиты								
Название банка	На какие автомобили (иностраные или российские, название модели)	Срок кредита (мес.)	Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля)	Процентная ставка (% годовых)	Дополнительные комиссии	Форма подтверждения дохода	Необходимые страховки	Возможность досрочного погашения
«Абсолют»	Новый автомобиль любого производства	от 12 до 60	0/10/20	13,5/12,5/12	За открытие ссудного счета \$149	2-НДФЛ либо в свободной форме	Каско	6% от погашаемой суммы кредита — до истечения 3-месячного моратория; 0% от погашаемой суммы кредита — по истечении 3-месячного моратория
	Подержанная иномарка	от 12 до 60	0/10/21	14,5/13,5/13	За открытие ссудного счета \$149	2-НДФЛ либо в свободной форме	Каско	6% от погашаемой суммы кредита — до истечения 3-месячного моратория; 0% от погашаемой суммы кредита — по истечении 3-месячного моратория
Банк Москвы	Новые иномарки	от 6 до 84	от 0	от 12	Комиссия за выдачу кредита \$150 (или эквивалент этой суммы в рублях РФ и €)	2-НДФЛ, формы 3-НДФЛ, 4-НДФЛ, форма банка	Каско+ДСАГО+ОСАГО	Комиссия за досрочное (ранее истечения 6 месяцев с даты предоставления кредита) погашение кредита (полное или частичное) составляет 2% от остатка задолженности по кредиту, включающей в себя сумму срочной и просроченной задолженностей
	Подержанные иномарки	от 6 до 36	от 20	от 12	Комиссия за выдачу кредита \$150 (или эквивалент этой суммы в рублях РФ и €)	2-НДФЛ, формы 3-НДФЛ, 4-НДФЛ, форма банка	Каско+ДСАГО+ОСАГО	Комиссия за досрочное (ранее истечения 6 месяцев с даты предоставления кредита) погашение кредита (полное или частичное) составляет 2% от остатка задолженности по кредиту, включающей в себя сумму срочной и просроченной задолженностей
	Новый российский автомобиль	от 6 до 60	от 0	от 12	Комиссия за выдачу кредита \$150 (или эквивалент этой суммы в рублях РФ и €)	2-НДФЛ, формы 3-НДФЛ, 4-НДФЛ, форма банка	Каско+ДСАГО+ОСАГО	Комиссия за досрочное (ранее истечения 6 месяцев с даты предоставления кредита) погашение кредита (полное или частичное) составляет 2% от остатка задолженности по кредиту, включающей в себя сумму срочной и просроченной задолженностей
Бинбанк	Новая иномарка	от 12 до 60	от 0	от 12,5	Комиссия за организацию кредита 6000 руб.	Справка о доходах по форме 2-НДФЛ или справка по форме банка	Автокаско	Комиссия за досрочное погашение кредита — 1% от суммы кредита в течение первых 6 месяцев пользования кредитом, по истечению первых 6 месяцев — бесплатно. Минимальная сумма частично-досрочного погашения — 15 тыс. руб.
БСКВ	Новая иномарка	от 6 до 60	15	от 13	150 у. е. в рублях за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	2-НДФЛ или справка на бланке с печатью компании	Полное автокаско и гражданская ответственность	Гибкая схема частично или в полном объеме по окончании 6-месячного периода
	Новая иномарка	от 6 до 60	0	от 14	150 у. е. в рублях за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	2-НДФЛ или справка на бланке с печатью компании	Полное автокаско и гражданская ответственность	Гибкая схема частично или в полном объеме по окончании 6-месячного периода
	Подержанные иномарки	от 6 до 60	от 15	от 15	200 у. е. в рублях за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	2-НДФЛ или справка на бланке с печатью компании	Полное автокаско и гражданская ответственность	Гибкая схема частично или в полном объеме по окончании 6-месячного периода
	Подержанные иномарки	от 6 до 60	от 15	от 15	200 у. е. в рублях за выдачу кредита, присоединение пакета банковских услуг (первый год бесплатно)	2-НДФЛ или справка на бланке с печатью компании	Полное автокаско и гражданская ответственность	Гибкая схема частично или в полном объеме по окончании 6-месячного периода
Газпромбанк	Новые автомобили любого производства	до 60 (до 42 для российских автомобилей)	от 10	от 10,5	3100 руб. за организацию кредита	2-НДФЛ или другое подтверждение дохода	ОСАГО, каско	Мораторий на досрочное погашение 6 месяцев
	Новые иномарки	до 60	от 0	от 10,5	3100 руб. за организацию кредита	2-НДФЛ или другое подтверждение дохода	ОСАГО, каско	Мораторий на досрочное погашение 6 месяцев
Инвестсбербанк	Новая иномарка	от 36 до 60	от 0 до 10/от 10	13,5/12,5	6000 руб.	Не обязательно	Каско	Возможно, без комиссий
	Подержанная иномарка	от 36 до 60	от 0 до 10/от 10	14/13	6000 руб.	Не обязательно	Каско	Возможно, без комиссий
Компания розничного кредитования	Новая иномарка	от 12 до 60	от 10	9,9	6000 руб.	Без справки о доходах	Каско 9,9%	Через 3 месяца без штрафных санкций
	Новый отечественный автомобиль	от 12 до 60	от 20	16	3000 руб.	Без справки о доходах	Каско 9,9%	Через 3 месяца без штрафных санкций
Международный московский банк (ММБ)	Новая иномарка	до 36	от 20/10/0	11,5/12,5/13,5	6000 руб.	2-НДФЛ или справка в свободной форме	ОСАГО, ДОСАГО и каско	Возможно через 6 мес., до этого срока комиссия 1%
	Новая иномарка	до 60	от 20/10/0	12/13/14	6000 руб.	2-НДФЛ или справка в свободной форме	ОСАГО, ДОСАГО и каско	Возможно через 6 мес., до этого срока комиссия 1%
МДМ-банк	Любой автомобиль	от 12 до 84	от 0	от 11	6000 руб.	2-НДФЛ или справка в свободной форме	ОСАГО, каско в уполномоченной банком страховой компании	Через 6 месяцев, при кредитовании на год досрочное погашение не производится
Мексромбанк Плюс	Любая иномарка или новый российский автомобиль	60	0	11,9	Нет	Любая, можно неподтвержденный доход	Каско «Итгосстраха», «Росгосстраха»	Начная со 2 месяца, без комиссий
Московский кредитный	Новая иномарка или российского производства	от 12 до 36	0–20	13	Единоразовая — 6000–9000 руб.	2-НДФЛ или свободная форма	Автокаско	Есть, через 3 месяца
	Новая иномарка или российского производства	от 36 до 60	от 20	12,5	Единоразовая — 6000–9000 руб.	2-НДФЛ или свободная форма		Есть, через 3 месяца
	Новая иномарка	от 12 до 36	30–50	14,5–16	Единоразовая — 6000 руб.	2-НДФЛ или свободная форма	Нет	Есть, через 3 месяца
	Иномарка с пробегом	от 12 до 36	30–50	15–17	Единоразовая — 6000 руб.	2-НДФЛ или свободная форма	Нет	Есть, через 3 месяца
Москоммерцбанк	Новая и б/у иномарка	60	10	12	Нет	2-НДФЛ или свободная форма	Каско	В любой момент без штрафных санкций
	Новая и б/у иномарка или отечественный автомобиль	60	20	23	Нет	Не требуется	Каско	В любой момент без штрафных санкций
	б/у иномарки старше 7 лет и отечественный автомобиль до 3 лет	60	25	18	Нет	2-НДФЛ или свободная форма	Не требуется	В любой момент без штрафных санкций
Номос-банк	Любой автомобиль	от 6 до 60	10	12	\$100 (единоразовая)	Справка по форме банка, справка 2-НДФЛ/3-НДФЛ, налоговые декларации, другие формы справок, установленные банком	Автокаско, ОСАГО	Полное или частичное досрочное погашение возможно через 3 календарных месяца с даты фактического предоставления кредита (при досрочном погашении кредита через 3–6 календарных месяцев взимается комиссия в размере 2% от суммы платежа)
Оргрзсбанк	Любой автомобиль	от 12 до 84	от 0	от 10	\$200	2-НДФЛ/справка в свободной форме	Каско/ОСАГО	Без штрафных санкций со следующего дня после получения кредита
Русский банк развития	Любой автомобиль	от 6 до 60	от 0	9,9	Ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета 0,55% от изначальной суммы кредита по форме 2-НДФЛ либо по форме банка	При суммах кредита до 750 тыс. руб. не требуется; при суммах кредита свыше 750 тыс. руб. —	ОСАГО, каско (от полной конструктивной гибели, утраты и ущерба)	В любой момент без штрафов. Минимальная сумма досрочного погашения — 10 тыс. руб./\$350
Росбанк	Новая иномарка	до 60	от 0	от 10	Комиссия за ведение ссудного счета от 0,3% от суммы кредита ежемесячно	Подтверждение доходов не требуется	Каско, ОСАГО	Возможно только по истечении 3 мес. в полном объеме. Штраф не предусмотрен
	Отечественный автомобиль или иномарка с пробегом (в автосалонах)	до 60	от 20	от 12	Комиссия за ведение ссудного счета от 0,3%от суммы кредита ежемесячно	Подтверждение доходов не требуется	Каско, ОСАГО	Возможно только по истечении 3 мес. в полном объеме. Штраф не предусмотрен
	Иномарка с пробегом (на авторынках)	до 36	от 30	от 12,5	Комиссия за ведение ссудного счета от 0,3% от суммы кредита ежемесячно	Подтверждение доходов не требуется	Каско, ОСАГО	Возможно только по истечении 3 мес. в полном объеме. Штраф не предусмотрен
«Русский стандарт»	Новые и подержанные автомобили любого производства	12, 24, 36, 48, 60	10	29	Нет	Справка о доходах 2-НДФЛ или по форме банка	Нет	Существует, без комиссии
«Русфинанс»	Новые автомобили любого производства	12, 24, 36, 48, 60	10	23,5	Нет	Не требуется	Нет	Существует, без комиссии
	Новые/подержанные российские автомобили	от 12 до 36	0	24/28	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка	Каско, ОСАГО	Мораторий на досрочное погашение отсутствует
	Новые/подержанные российские автомобили	от 12 до 36	от 10 до 40	19/23	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка	Каско, ОСАГО	Мораторий на досрочное погашение отсутствует
	Новые/подержанные российские автомобили	от 12 до 36	от 40	17/21	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка	Каско, ОСАГО	Мораторий на досрочное погашение отсутствует
	Новые/подержанные иномарки	от 12 до 36	0	21/25	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка	Каско, ОСАГО	Мораторий на досрочное погашение отсутствует
	Новые/подержанные иномарки	от 12 до 36	от 10 до 40	16/20	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка	Каско, ОСАГО	Мораторий на досрочное погашение отсутствует
	Новые/подержанные иномарки	от 12 до 36	от 40	14/18	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка	Каско, ОСАГО	Мораторий на досрочное погашение отсутствует
	Иномарка	12/24/36	0	12,5/13,6/13,5	Нет	Справка 2-НДФЛ или по форме банка	Каско	Через 3 мес. без штрафных санкций
	Иномарка	48/60	10	14–14,5	Нет	Справка 2-НДФЛ или по форме банка	Каско	Через 3 мес. без штрафных санкций
Санкт-Петербург	Автомобиль отечественного производства	12/24/36	от 0 до 9	13/13,5/14	Нет	Справка 2-НДФЛ или по форме банка	Каско	Через 3 мес. без штрафных санкций
	Новый автомобиль любого производства до 900 тыс. руб.	до 60	от 0 до 9,99	14	3000–4500 руб. в зависимости от суммы кредита	Официальная/свободная — 2-НДФЛ/форма банка	ОСАГО, каско	Полностью или частично, мораторий — 3 мес. С 3 до 6 мес. штраф, после 6 мес. без штрафа и ограничения суммы досрочного погашения
	Новый автомобиль любого производства до 3,6 млн руб.	до 60	10 или 20 в случае вложения каско в сумму кредита	13	3000–6000 руб. в зависимости от суммы кредита	Официальная/свободная — 2-НДФЛ/форма банка	ОСАГО, каско	Полностью или частично, мораторий — 3 мес. С 3 до 6 мес. штраф, после 6 мес. без штрафа и ограничения суммы досрочного погашения
	Подержанные иномарки	до 60	20 или 30 в случае вложения каско в сумму кредита	13	3000–6000 руб. в зависимости от суммы кредита	Официальная/свободная — 2-НДФЛ/форма банка	ОСАГО, каско	Полностью или частично, мораторий — 3 мес. С 3 до 6 мес. штраф, после 6 мес. без штрафа и ограничения суммы досрочного погашения
Собинбанк	Иномарка	от 12 до 60	от 20	11	Для клиентов с положительной кредитной историей — бесплатно, для других — 3000–6000 руб.	2-НДФЛ	Каско	Возможно досрочное погашение по кредиту без уплаты штрафов и пеней
	Автомобиль любого производства	от 12 до 48	от 40	9	Для клиентов с положительной кредитной историей — бесплатно, для других — 3000–6000 руб.	Справка с места работы или 2-НДФЛ	Каско	Возможно досрочное погашение по кредиту без уплаты штрафов и пеней
	Российский автомобиль	от 12 до 60	от 30	0	От 1400 до 9500 руб. в зависимости от срока и формы подачи заявления (интернет-подача — скидка)	Справка с места работы или 2-НДФЛ	Каско	Возможно досрочное погашение по кредиту без уплаты штрафов и пеней
ХФБ-банк	Любой автомобиль	от 12 до 60	от 40	10,9	0,6%	Нет	Нет	Без моратория

Мнения участников рынка

Анна Каминская,

начальник управления маркетинга департамента розничного бизнеса Собинбанка:



— В настоящее время в связи с укреплением рубля и более высокими ставками по рублевым кредитам выгоднее брать кредит в валюте. Наша таблица наглядно показывает преимущество при существующей конъюнктуре валютного рынка. Отметим, что такая выгода очевидна лишь при укреплении рубля. Поэтому при долгосрочном кредитовании мы рекомендуем брать кредит в той валюте, в которой заемщик получает зарплату.

Антон Личагин,

начальник управления продаж розничных кредитных продуктов Орегсбанка:



— Схема обратного выкупа (buy-back) ориентирована на клиентов, которые предпочитают менять автомобиль на новый каждые два-три года. При этом клиента избавляют от головной боли, связанной с продажей уже имеющейся машины: при желании автомобиль у него может выкупить обратно автосалон. Кроме того, ежемесячный платеж при кредитовании по такой схеме получается ниже, чем по стандартной программе кредитования на такой же срок.

Если сравнивать стандартную схему кредитования со схемой обратного выкупа при одинаковых сроках кредитования (например, три года), стандартная схема более выгодна покупателю. Она дает возможность быстрее погашать сумму основного долга, то есть проценты с каждым месяцем будут начисляться на меньший остаток кредита. В итоге общая сумма процентов получается меньше, чем при кредитовании по схеме buy-back. До появления программ с длительными сроками кредитования (пять-семь лет), схемой buy-back имело смысл воспользоваться только для уменьшения суммы ежемесячного платежа по кредиту.

Сегодня все большее количество банков предлагает стандартные программы со сроками кредитования до семи лет, при этом существенно снижается сумма ежемесячного платежа. А сроки кредитования по схеме обратного выкупа не меняются и по-прежнему не превышают двух-трех лет. В этой ситуации пропадает преимущество схемы buy-back, так как небольшой размер ежемесячного платежа оказывается выше, чем при кредитовании по стандартной схеме.

Анна Боговалова,

начальник отдела автокредитования Банка Москвы:



— Если в московских филиалах нашего банка доля выданных валютных и рублевых кредитов практически одинаковая — 51% рублевых кредитов, то в регионах страны эта доля значительно больше — 84% от общего объема выданных кредитов. Поэтому в дальнейшей своей работе мы будем уделять внимание разработке кредитных продуктов именно в рублях, особенно в регионах.

А разница в стоимости валютных и рублевых кредитов зависит не только от ситуации на рынке кредитования и конкуренции, но и от конъюнктуры мирового финансового рынка. Особенно это актуально для банков, которые фондируют подобные операции за рубежом. Чем дешевле банк смог привлечь деньги у зарубежных инвесторов, тем дешевле кредиты получат его российские заемщики. Отмечу, что в настоящий момент у нас одни из самых демократичных ставок на рынке автокредитования. Сегодня получается, что выгоднее брать кредит на покупку автомобиля в иностранной валюте (доллары, евро), так как стоимость таких кредитов ниже рублевых. Тем не менее при выборе кредита не стоит упускать из виду личные предпочтения заемщика (валюта его заработной платы и возможность быстрого конвертирования денежных средств при необходимости), а также способности банковского консультанта предложить ту или иную программу кредитования.

Андрей Князев,

начальник управления розничного кредитования Международного московского банка (ММБ):



— Машины в кредит на пять-семь лет покупают прежде всего для того, чтобы снизить размер ежемесячного платежа. Очевидно, что те, кто покупает машину в кредит на пять лет, не планируют менять ее раз в три года.

То есть желания и возможности клиентов, берущих длинные и короткие кредиты, разные. Одни покупают автомобиль, которым собираются пользоваться долгое время, и для них проще взять длинный кредит, чтобы выплачивать ежемесячно небольшие суммы. Другие действительно меняют автомобиль раз в три года, для них актуальны короткие кредиты и программы «трейдин».

Допустим, у человека со средним доходом есть выбор: купить с помощью короткого кредита недорогую машину или с помощью длинного — машину подороже, соответственно, более качественную, которая и прослужит ему дольше, и проблем с ней будет меньше. В этом случае выбор в пользу более длинного кредита часто оправдан.

Удорожание в процентах от стоимости автомобиля будет одним и тем же и для массового, и для дорогого автомобиля. Поэтому в отношении долгосрочных кредитов нужно говорить не о выгоде, а об удобстве для заемщика, то есть о более низком ежемесячном платеже.

Людмила Богусhevская,

директор департамента автокредитования Русфинансбанка:



— На данный момент Русфинансбанк предлагает эксклюзивную схему кредита buy-back на все сроки кредита. Мы не принуждаем клиента заранее решать, через какой период ему будет необходимо сдать свой автомобиль в салон и погасить остаток кредита по buy-back. Наш клиент может в любой удобный для него момент продать свой автомобиль обратно в салон и погасить кредит или же вовсе не воспользоваться этой услугой и продолжить платить до истечения срока договора. Фактически мы просто объединили стандартный кредит и buy-back, взяв, с одной стороны, не ограниченное мораториями и штрафами досрочное погашение, а с другой — возможность обратной продажи автомобиля в салон.

Условия кредита по buy-back не будут отличаться от стандартных.

Денис Сергеев,

начальник управления потребительского и автокредитования Инвестсбербанка:

Наш банк увеличивает максимальный срок кредитования на приобретение автомобилей: теперь новую или поддержанную иномарку можно приобрести в кредит на срок до 10 лет. Ранее максимальный срок автокредитов составлял 5 лет. Одновременно с 8 до 10 лет увеличен и возраст поддержанной машины на момент погашения кредита. Такие нововведения делают автокредиты доступнее для широкого круга заемщиков, позволяя им приобретать с помощью заемных средств более дорогие автомобили за счет увеличения срока кредита и, как следствие, снижения ежемесячного платежа. Увеличение же максимального возраста доступного для приобретения в кредит поддержанного автомобиля расширяет возможности выбора для наших клиентов.



Е-Класс Premium Edition в ПАНАВТО.

Исключительно Ваш.

- Автомобили «Мерседес-Бенц»

Е-Класс в комплектации «Особая серия» были созданы для Вашего удобства и комфорта и представляют собой совершенный набор опций.

- Но даже совершенную формулу можно улучшить, добавив эксклюзивные опции, некоторые дизайнерские штрихи, несколько ярких деталей, чтобы статусный автомобиль «Мерседес-Бенц» Е-Класс «Особая серия» приобрел притягательный ореол эксклюзивности.

- Так же, как Вы создаете свой имидж, тщательно подбирая каждую деталь, специалисты «Мерседес-Бенц» создали автомобиль Е-Класс Premium

Edition (исполнение премиум). Он призван отражать Ваш эксклюзивный статус и является подтверждением Вашего успеха и стремления к совершенству.

- Специально для автомобилей «Мерседес-Бенц» Е-Класса в комплектации «Особая серия» был разработан пакет дополнительного оборудования Premium Edition. Пакет включает в себя опцию keyless-go, легкосплавные колесные диски оригинального дизайна, хромированные пороги, CD-чейнджер mp3, а также сдвижной или подъемный люк (для моделей E230, E280 и E280 4Matic) и панорамную сдвижную крышу (для модели E350 4Matic).

- Выбирая «Мерседес-Бенц» модели Е-Класса Premium Edition, Вы делаете свой следующий шаг вперед.

- В ПАНАВТО, покупая автомобиль «Мерседес-Бенц» Е-Класса «Особой серии», Вы получаете в подарок специально разработанный пакет дополнительных опций Premium Edition.



Mercedes-Benz

ПАНАВТО
Официальный дилер «Мерседес-Бенц»

Тел.: +7 (495) 790-77-77
www.panavto.ru

авто

Дворцово-парковое искусство

гаражные комплексы

Скоро год, как цены на жилую недвижимость в Москве начали плавно снижаться. При этом стоимость машиномест в организованных паркингах за тот же период выросла на 50–85% в зависимости от дома и района города. Средняя цена места на парковке в столице стремительно приближается к стоимости двухкомнатной квартиры в хорошем районе.

«Стоимость машиномест, как и квартир, зависит от многих факторов, в том числе от местоположения и качества дома,— рассказывает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood.— Очевидно, что самые дорогие места на парковках — в новостройках ЦАО, там стоимость одного машиноместа может доходить до \$150–200 тыс.». К примеру, по \$150 тыс. предлагаются сейчас машиноместа в элитных домах в Хилковом переулке, 5; Зачатьевском переулке, 11/17; на Б. Нахитской улице, 45. В «Петровом доме» в Дмитровском переулке, 7 место на парковке стоит все \$200 тыс., что вполне сопоставимо с ценами на двухкомнатные квартиры в панельных домах в районе метро «Сокол» или «Тимирязевская», к примеру.

Можно было бы списать высокие цены на то, что недвижимость в центре Москвы строят исключительно класса «люкс» и стоимость машиномест в этом округе рассчитана на соответствующих покупателей. Однако, и в других, менее престижных районах столицы собственное место на парковке обойдется недешево. В новостройках бизнес-класса ЗАО цена составит \$100–120 тыс., в ЮЗАО — \$70–80 тыс., в CAO — \$75–80 тыс. Чуть дешевле стоят паркинги в СВАО (\$70–80 тыс. за машиноместо), СЗАО (\$50–57 тыс.), ВАО (\$55–70 тыс.) и ЮАО (\$50–65 тыс.). Как и в случае с квартирами, самые низкие цены на парковки следует искать в ЮВАО —

до \$30–38 тыс. За меньшую сумму (\$18–23 тыс.) можно купить место в организованном, но отдельно стоящем паркинге только в спальных районах Москвы. Хотя еще два года назад средняя стоимость такого предложения не превышала \$15 тыс.

Высокие цены объясняются дефицитом. Наблюдается он в большей степени в центральных районах. Максимальная цена за машиноместо, выставленное сейчас на продажу в одном из новых домов Остоженки, — \$250 тыс. Застройщики утверждают, что они делают все возможное для решения проблемы дефицита парковочных мест. Препятствуют им строительные нормы, нехватка площадей и технические особенности расположения коммуникаций столицы.

Стояночный тормоз Количество машиномест для жилых объектов Москвы определяется на основании постановления правительства Москвы №769-ПП от 2005 года. В соответствии с этим постановлением предполагается следующее требуемое количество машиномест. При застройке жилыми домами II категории (с обеспеченностью общей площадью до 30 кв. м на одного жителя) — не менее одного машиноместа на квартиру. При застройке жилыми домами I категории (с обеспеченностью общей площадью от 30 до 50 кв. м на одного жителя) — не менее 1,7 машиноместа на квартиру. При застройке жили-



Москву портят ракушки, а москвичей — гаражный вопрос ©ФОТО PHOTOKPRESS

ми домами повышенной комфортности (с обеспеченностью общей площадью свыше 50 кв. м на одного жителя) — не менее двух машиномест на квартиру. В соответствии со СНиПами размер одного парковочного места составляет 11 кв. м (2,3 x 5 м). Соотношение количества машиномест, размеры въездных-выездных ворот, шири-

ну дорожек, противопожарные нормы можно определить с помощью СНиП 21-02-99 «Стоянки автомобилей». В соответствии с ним на одно машиноместо с учетом въездов-выездов, пандусов, дорожек приходится 35 кв. м. На практике заложенный СНиПами минимальный размер места для хранения машины (2,3 x 5 м) нич-

тожно мал, объясняют застройщики. Для иномарок предусмотренных площадей явно недостаточно. Разместить автомобиль на площадке такого размера можно, но к ней еще надо подлезать и развернуться, не задев стоящие рядом машины. Поэтому на практике выходит, что, несмотря на соответствие дома нормативам, квартир в нем

Машино-места в элитных жилых комплексах-новостройках Москвы				
Адрес, название дома	Район	Степень готовности дома	Стоимость м/м (\$)	
Климентовский пер., 2	Замоскворечье	Дом сдан ГК (2004)	150 тыс.	
Еропкинский пер., 16/23/15	Остоженка	Сдана ГК IV кв. 2007	120–150 тыс.	
Б. Палашевский пер., 10, «Квартал на Патриарших»	Чистые пруды	Дом сдан ГК (2005)	120 тыс.	
Озерковская наб., 26	Замоскворечье	Сдана ГК IV кв. 2008	100 тыс.	
2-й Казачий пер., 4, «Римский дом»	Арбат	Дом сдан ГК (2005)	100 тыс.	
Мосфильмовская ул., 70 ЖК «Воробьевы горы»	Западный округ	Дом сдан ГК (2005)	80–100 тыс.	
Миниуринский просп., 6, корп. 3, «Белый лебедь»	Западный округ	Дом сдан ГК (2007)	70 тыс.	
Минская ул., 1г, ЖК «Золотые ключи»	Западный округ	Дом сдан ГК (2004)	100 тыс.	
Б. Саввинский пер., влад. 2–4–6	Хамовники-Площадка	Сдана ГК III кв. 2009	60 тыс.	

По данным риэлтерского агентства Penny Lane Realty.

Паркинг в центре Москвы				
Район	Цена м/м (\$, мин.)	Цена м/м (\$, макс.)	Средняя цена м/м (\$)	Среднее количество м/м на квартиру
Арбат	150000	170000	154400	1,8
Остоженка	120000	276000	137200	2,2
Патриаршие пруды	120000	120000	120000	1,6
Тверская	60000	160800	118500	2,2
Пресня	70000	120000	102000	2,2
Замоскворечье	50000	100000	96800	1,7
Площадка	50000	250000	77300	2,3

По данным риэлтерского агентства «Усадьба».

Резиновая протекция

шины

Готовить календарным летом сани и прочие зимние аксессуары, например шипованную резину, наверное, слишком мудро. А вот начать готовить все это летом бабьим — правильно, своевременно и экономически верно. Во всяком случае, сейчас автолюбителю гораздо легче и дешевле подобрать нужные для своего автомобиля зимние шины, чем по первым морозцам.

Хватательные традиции Компания Goodyear убеждает водителей в своей крепкой хватке уже не один год, выпуская на рынок модели, в названиях которых английский эквивалент этой самой хватки — grip — присутствует обязательно. В нынешнем сезоне компанию зарекомендовавшим себя



Cordiant SNO-MAX

и успевшим даже получить несколько наград от российских и европейских автомобильных изданий моделям, таким как UltraGrip 500 для легковушек и UltraGrip 500 для автомобилей 4x4, составила новая шина UltraGrip 7+. Это модель с направленным рисунком протектора



Goodyear Ice Navi Zea

и запатентованной системой блоков 3D-BIS. Особенность протектора 3D-BIS в большом количестве ламелей, то есть маленьких прорезей, благодаря которым улучшается контакт с дорожной поверхностью. Шина имеет новую конструкцию каркаса, что позволяет ей луч-



Pirelli Winter Carving Edge

ше адаптироваться к дороге. Изменения в резиновой смеси позволили расширить рабочий диапазон температур. Сопротивление качению снижено на 8%, что должно также помочь снизить и расход топлива. Еще одна новинка от Goodyear — модель Ice Navi Zea. Это



Nokian Hakkapeliitta 5

зимняя фрикционная шина с индексом скорости Q. Тут хватка обеспечивается за счет удачных экспериментов с составом резины, в которую добавляли микрочастицы стекловолокна. В результате миллионы этих частиц «протыкают» поверхность льда и создают эффект ошиповки. Кроме того, эти «микрошпили» позволяют значительно снизить уровень шума.



Vredestein Nord-Trac Xtreme

когти — удержать шип, чтобы при торможении и поворотах он не изгибался в сторону и обеспечивал максимум сцепления с дорогой. Сами шипы усовершенствованы. Все в шипе: основание, корпус — имеет четыре грани. Это позволит шипу лучше держаться в резиновой смеси самому и лучше держать колесо на скользких поверхностях. Кроме того, с таким шипом на 30% меньше изнашивается дорожное полотно. Наконец, и протектор Hakkapeliitta 5 состоит из четырех разных резиновых смесей. Что позволяет добиться оптимальной деятельности различных участков шины. Вовремя поменять шины водителю помогут специальные индикаторы в виде снежинок, исчезновение которых свидетельствует не о приходе весны, а о потере необходимых эксплуатационных свойств. Hakkapeliitta 5 продаются только в странах с экстремально суровыми условиями, таких как Финляндия и Россия.

Гарантия на пять

Климат в Финляндии схож с российским, и российские автолюбители уверены в щепетильности подхода скандинавов к производству зимних шин. Но компания Nokian Tyres, которая уже несколько лет делает покрышки и в России, решила давать на свою продукцию официальную гарантию. Nokian Tyres обязуется бесплатно произвести ремонт или замену резины с остаточной глубиной протектора не менее 4 мм в случае ее непреднамеренного повреждения. Гарантия распространяется на модели Nokian Hakkapeliitta 4, Nokian Hakkapeliitta RSi, а также на новинки сезона 2007–2008 Nokian Hakkapeliitta 5, Nokian Hakkapeliitta SUV 5.

Пятое поколение популярных покрышек, которые выпускаются уже 70 лет, отличается прежде всего наличием «медвежьего когтя». Это такой острый ногтеобразный край, который идет по краю ламели на шашечках протектора. Задача

тельно благополучном с точки зрения строительных норм малоэтажном комплексе «Три тополя» на Плющихе количество машиномест вдвое превышает количество квартир; в жилом комплексе «Камелот» это соотношение равно 1:1.3. Но на практике этого оказывается мало: у жильцов редко бывает меньше двух машин на семью. Тем не менее ситуация с количеством мест на парковке постепенно меняется к лучшему. Во многом благодаря тому, что ажиотажного спроса на жилье в столице уже нет, покупатель может выбирать и отказываться от неудобных вариантов.

«Наличие парковочных мест для покупателей элитной и недвижимости бизнес-класса очень важно. Ввиду сложной ситуации с парковкой в Москве потенциальные покупатели часто спрашивают про наличие и количество машиномест,— рассказывает Ольга Богородицкая, руководитель отдела московской недвижимости компании Knight Frank.— Нередко этот фактор является одним из решающих в принятии решения о покупке».

Не привередничают, по словам риэлторов, только покупатели квартир в исторических особняках — там парковка, как правило, не предусмотрена. Будущий собственник готов к тому, что его автомобиль будет припаркован около дома на улице. Либо он пользуется услугами персонального водителя и о парковке транспорта вообще не думает.

Бизнес-постой

«Новые комплексы возводятся с учетом предыдущих ошибок. Застройщики стараются обеспечить как можно больше машиномест, так как были случаи отказа от покупки квартиры из-за их отсутствия или недостаточного количества,— рассказывает Константин Ковалев.— В жилом комплексе «Аквармарин» на Озерковской, 26, к примеру, на 114 квартир построен подземный паркинг на 432 машиноместа. В ЖК Course House в Курсовом переулке на каждую квартиру предлагается

по два машиноместа, а на пентхаусы — по три машиноместа».

Значительно улучшилась ситуация с количеством парковок в жилых комплексах компании «ДОН-Строй».

«Мы взяли за правило обеспечивать двумя машиноместами квартиры в домах бизнес-класса, а для класса de luxe на каждую квартиру предполагается три машиноместа,— рассказывает Екатерина Куканова, группа компаний «ДОН-Строй».— К примеру, трехуровневый паркинг построен в «Доме на Смоленской набережной» и «Доме на Покровском бульваре», а в крупных жилых комплексах — пятиуровневый (в «Воробьевых горах» и «Триумф-Паласе»). Кроме того, на территории или в отдельном подземном пространстве проектируются достаточно просторные гостевые парковки».

Средняя цена машиноместа в комплексе «ДОН-Строй» — \$65–70 тыс., но это условная «средняя температура», поскольку цены сильно различаются не только в зависимости от класса дома, но и от степени его готовности. Так, в среднем машиноместо в доме класса de luxe стоит на 20–25% больше, чем в классе «бизнес» или «премиум». Однако на сегодняшний день машиноместо в паркинге ЖК «Воробьевы горы» дороже, чем в «Доме на Покровском бульваре», просто потому, что первый уже заселен, а второй только достраивается. Самое недорогое предложение в ЖК «Измайловский» — \$45 тыс.

Тем не менее, если машиномест в паркинге не хватает или жильцу необходимо большее количество, чем предусмотрено застройщиком, риэлтеры советуют обратить внимание на паркинги ближайших бизнес-центров. Средняя стоимость машиноместа здесь — \$60–70 тыс. Так, например, застройщики ЖК «Конерник», где количество машиномест ограничено, предлагают дополнительные места в паркинге бизнес-центра, который находится по соседству в Голутвинском переулке.

Ольга Соломатина

зие типоразмеров Pirelli позволяет использовать Winter Carving Edge и для Ford Focus II, и для Toyota Avenis. Для автомобилей SUV претимум-сегмента, таких как Audi Q7, BMW X5, Volvo XC90, предлагается вариант Scorpion Carving Edge.

Шина Fulda Kristall 4x4 создана специально для автомобилей класса SUV. Упования на полный привод таких машин не отменяют необходимости использования надежных зимних шин. Ведь тяжелым машинам тормозить на скользкой дороге даже труднее, чем обычным легковушкам.

Создавая Kristall, шинники, как водится, поработали в комплексе — и над составом резины, и над конфигурацией блоков. Они расположили ступенчатой и индивидуально подогнаны один к другому. Ступенчатая конфигурация гарантирует, что разные блоки не касаются дороги одновременно. Это помогает снизить общий уровень шума от покрышек. Характерной чертой модели Fulda Kristall Montero 2 является увеличенное число ламелей. Больше ламелей — больше количество зацепок и, следовательно, лучшее сцепление с дорожным покрытием.

Cordiant SNO-MAX — новая зимняя шина, но у нее, если верить производителю, «врожденное сцепление с дорогой». Эти покрышки с 16 рядами шипов в виде снежинок предназначены для таких автомобилей, как Ford Focus, Nissan Almera, Opel Astra и др. Шины отличаются хорошим балансом сразу нескольких качеств: они надежно цепляются за дорогу.

Снежинка кружится

К шинам, как ни странно, тоже применимо понятие фейс-лифтинга. Именно эту операцию произвели с моделью Pirelli Winter Carving Edge. Более жесткой стала боковина шины. Новые расположенные вокруг шипов жесткие каучуковые кольца разбивают скользкую вязкую пленку на резине. Результат — больше комфорта и больше срок эксплуатации, лучше управляемость автомобиля, надежнее тормозные свойства на льду и меньше шума. Демократичное многообра-

авто

Машина с правильной ориентацией

навигация

Какой прок от утюга или холодильника в доме, где, скажем, нет электричества. А ведь примерно так и обстояли дела с навигационными GPS-системами в иномарках. Оборудование, притом недешевое, ставили, а пользы от него в России было ноль. Мечты корреспондента «Б-Авто» **Руслана Тарасова** о том, чтобы эти системы умели прокладывать путь по нашим дорогам, понимать кириллицу и говорить по-русски, начинают сбываться только сейчас.

Картам — место

В сфере автомобильной навигации Россия отстает от цивилизованного мира лет на десять, не меньше. Существующие электронные карты для работы с навигационными устройствами не покрывают и нескольких процентов территории нашей страны (для сравнения: сеть дорог США или Канады оцифрована уже практически полностью). Ни один навигационный софт для России пока не может сравниться с европейскими ни по точности, ни по числу отраженных объектов. А о технологиях, которые уже применяют японцы в своих GPS-системах (трехмерное отображение дорожных развязок, улиц и домов, постоянный мониторинг и индикация трафика, оповещение о временно закрытых маршрутах), мечтать еще долго. Причин такого положения много. При адаптации навигационных систем к российским условиям перед разработчиками возникает целый ряд проблем правового, процедурного и технологического характера. Даже если удавалось решить последнюю, казалось бы, самую сложную и затратную задачу — создания точных цифровых карт городов, тут же возникали сложности с лицензированием программного обеспечения, с защитой авторских прав и т. д. Еще год назад действовали серьезные ограничения со стороны Минобороны на точность работы GPS-систем в России. С формальной точки зрения под этот запрет попадала почти вся гражданская техника для навигации. Поставщики до сих пор вынуждены хитрить — либо занижать в документации параметры работы GPS-оборудования, либо вообще их не декларировать.

Дело сдвинулось с мертвой точки лишь недавно, когда к России стали всерьез присматриваться крупнейшие мировые производители навигационных карт. В январе 2005 года компания TeleAtlas подписала меморандум о понимании с Федеральным агентством геодезии и картографии. Совместный проект предусматривает три этапа в создании электронных карт России. Сначала TeleAtlas получает карту той или иной территории у Роскартографии. Совместный проект предусматривает три этапа в создании электронных карт России. Сначала TeleAtlas получает карту той или иной территории у Роскартографии. Совместный проект предусматривает три этапа в создании электронных карт России. Сначала TeleAtlas получает карту той или иной территории у Роскартографии.

автопроизводителям или поставщикам GPS-электроники. Второй, притом тоже очень сильный, игрок на мировом рынке электронных карт компания Navteq общий язык с российскими ведомствами смогла найти только в прошлом году. Какое-то время ей понадобится, чтобы навестать отставание, но главное, что уже есть предпосылки для здоровой конкуренции.

Бумеры-сталкеры

Интерес к российской навигации первой проявила компания BMW. В начале 2006 года баварцы показали экспериментальную навигацию, интегрированную в фирменную систему iDrive и способную ориентироваться в Москве. В конце прошлого года сталкеры BMW получили статус официально разрешенного для продажи коммерческого продукта. А в настоящий момент все выпускаемые модели BMW и Mini могут быть оснащены спутниковым гидом. Система предлагается как опция и увеличивает цену приобретаемого автомобиля примерно на €3600. В нее входит соответствующее электронное оборудование (производства компании Siemens VDO) и лицензированный DVD с программным обеспечением. Поставщиком электронных карт выступает компания NavMaps, российский представитель TeleAtlas. Планируемая частота обновления софта — два раза в год. Первоначальные версии карты для BMW вообще трудно было назвать российскими. Они покрывали основные дороги Западной Европы, трассу из Москвы в Польшу, а также столицу и Зеленоград. Нынешняя система охватывает почти все асфальтовые дороги Подмосковья, некоторые города Московской области, а также Санкт-Петербург с его пригородами. Оцифровано еще и 76 тыс. км наиболее важных российских автомагистралей. На данный момент существующие карты можно оценить на «отлично», хотя в них по понятным причинам еще много чего недостает. Вдобавок баварцы проявили щедрость и дополнили софт для России картами Европы. Их не придется приобретать отдельно.

Есть у BMW Professional Navi и одно очень важное достоинство — она точна и пунктуальна в работе. Следуя голосовым подсказкам (их система выдает на русском языке), можно проехать весь маршрут, даже не поглядывая на карту.



Porsche Communication Management ФОТО РУСЛАНА ТАРАСОВА



BMW Professional Navi ФОТО РУСЛАНА ТАРАСОВА

Но у системы BMW есть и недочеты. Например, у навигации, устанавливаемой на Z4, X3 и ряд других моделей, экран не отличается высокой яркостью и контрастностью. Графический интерфейс отображения подсказок и прочей дорожной информации довольно беден и старомоден, а система управления удобна лишь с точки зрения тех пользователей, кто уже выучил меню навигации наизусть. Самый серьезный недостаток — отсутствие поддержки кириллицы. Все названия улиц и городов система BMW выводит на экран транслитерацией. Читать — еще полбеды, но чтобы ввести название, порой приходится решать головоломку. Как, например, указать системе, что надо попасть на улицу Юлиуса Фучика?

Порше простого

Полгода назад вариант российской навигации предложила и Porsche. Это целый комплекс оборудования: центральный блок управления с широкоформатным ЖК-экраном, звуковой процессор, радиоприемник, бортовой компьютер и CD-проигрыватель. На заводе-изготовителе комплекс может быть расширен чейнджером, мобильным телефоном и спутниковой навигацией с отдельным

модулем для навигационных DVD. Цена системы не слишком высока — от €2400. Достоинствам PCM следует отнести совместимость — ее можно заказать на все новые модели Porsche (в Cayenne Turbo, 911 Turbo Coupe и 911 Turbo Cabrio она вообще входит в базу), а в ряде случаев даже установить на ранее выпущенные автомобили.

PCM имеет развитое меню управления, при этом пользоваться им удобно. Когда появляются навыки, то забить в навигатор адрес цели можно за считанные секунды. Кнопка отмены плюс вращающаяся ручка, которая по совместительству является и кнопкой подтверждения выбранной операции, — вот и все управление. Просто, но эффективно. Претензии к эргономике системы Porsche возникнут, пожалуй, только у обладателей Cayenne. Экран системы в этом автомобиле относительно водительского места расположен низко, за ним не очень удобно следить. Вдобавок PCM не русифицирована (замечание касается не только меню, но и голосовых подсказок). Лицензированная электронная карта отличается пока ограниченным покрытием. При первом знакомстве с программной частью навигации складывается ощущение, будто PCM доско-



Mercedes Comand APS ФОТО РУСЛАНА ТАРАСОВА



Audi Multi Media Interface ФОТО РУСЛАНА ТАРАСОВА

нально знает всю Россию: база данных городов необычайно обширна. Но проку от этого мало. Вы едете по Москве, система исправно вас ведет улицами и проспектами к МКАД, а за пределами кольца — «молоко!» О дорогах, соединяющих города России, испытанная нами версия карты ничего не знает. У нее даже магистрали обрываются, как только они достигают границ столицы. Поэтому в поездках по Московской и другим областям система способна выполнять разве что функцию перста указующего: дескать, где-то там, куда смотрит стрелка, находится ваша цель. Такой вот высокотехнологичный компас. Впрочем, есть надежда, что уже скоро Porsche вместе с Becker доведет свою навигацию до кондиции, и она будет по праву носить название российской.

Понимать по-русски

Audi в марте этого года первой предложила свою навигацию с полностью русифицированным интерфейсом покупателям автомобилей A6, A8, Allroad Quattro и Q7. Цена этого опционального оборудования колеблется от \$3500 до \$4900, но она полностью себя оправдывает. Система включает в себя 7-дюймовый цветной дисплей повышенной контрастности, мощ-

ный быстродействующий процессор, привод DVD, который к тому же проигрывает компакт-диски и файлы MP3, а также слоты для MMC/SD-карт. При желании комплекс можно дооснастить телевизионным тюнером и коммуникационными функциями. Другими словами, заказчик получает современный и функционально продвинутый развлекательный комплекс с телефоном и GPS. Владельцы автомобилей Audi, которые приобрели машину с MMI еще до выхода российской системы, также могут активировать спутниковую функцию. Для этого достаточно произвести на дилерском центре загрузку электронной карты с DVD. Все программное обеспечение — от TeleAtlas.

Сталкер в Audi имеет, пожалуй, самый удобный интерфейс управления. «Шайба» MMI, размещенная на центральном тоннеле, окружена крупными кнопками без подписей. Они функционально всегда совпадают с пиктограммами на мониторе. Поэтому, вводя адрес или переключаясь по меню, даже не надо поглядывать на центральный тоннель — интуитивно касаешься той кнопки, которая высвечена на дисплее. Еще одно удачное решение — дополнительный монитор прямо перед глазами, на приборной до-

ске. Здесь MMI отображает индикатор приближения к повороту и схематичный план перекрестка с указанием правильного проезда. Сделать ошибочный маневр невозможно. У Audi и самая обширная база объектов (заправки, станции, магазины, музеи, стадионы, аэропорты и т. д.), отображающихся на карте во время движения. Сеть дорог и дорожных развязок Московской не ограничивается. Навигация Audi MMI способна проложить маршрут ко многим подмосковным городам, по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, а также по всем основным федеральным автотрассам РФ. На следующем этапе Audi собирается выпустить карты Екатеринбурга, Красноярска, Нижнего Новгорода, Ростова и других городов. Планируемая частота обновления — два раза в год.

Веди, веди, моя звезда

Четыре гигабайта данных способна хранить в памяти бортовая система управления Comand APS, которую с мая 2007 года устанавливают на новый S-класс Mercedes-Benz. Эта новинка, созданная в сотрудничестве с Mitsubishi и Harman/Becker, имеет целый ряд передовых функций. Она способна проигрывать диски формата DVD Audio и DVD Video с многоканальным звуковым сопровождением, может выступать в качестве музыкального хранилища для сжатых файлов, имеет встроенную программу голосового управления Linguatronic, мобильный телефон и, разумеется, навигацию GPS. Аналогичную систему Mercedes-Benz также предлагает для седана S-класса и купе CL-класса. Цена опции варьируется. Оснащение представительских моделей системой Comand APS обойдется заказчику в €2742, а покупателю нового S-класса — в €4333 (разница, видимо, объясняется тем, что в штатной комплектации S- и CL-класса уже есть необходимые для работы APS модули, например ЖК-экран).

Несмотря на то что функция сталкера не является для Comand APS основной (при разработке системы был явно сделан упор на качество и разнообразие развлечений для пассажиров, а также на помощь в управлении), реализована навигация на высшем уровне. Во-первых, система полностью русифицирована. Во-вторых, она имеет наилучший на сегодняшний день визуальный интерфейс. Он красив, отлично читается благодаря крупным символам, качественной графике и высококонтрастному четкому монитору. План городских кварталов, улиц и дорожных развязок отображается на дисплее очень детально и правдоподобно. Вдобавок имеется двойной режим: на одной половине монитора дается карта в перспективе, а рядом указываются стрелки и прочая информация о маршруте. Карта первой версии покрывает Москву, Санкт-Петербург и основные трассы. В следующих выпусках покрытие будет расширено до пределов, возможных на тот момент для поставщика карт компании TeleAtlas. Лишь по удобству пользования мерседесовская техника

кое в чем слегка проигрывает Audi. Во-первых, голосовые подсказки не всегда своевременны (бывает, слегка запаздывают). Во-вторых, немного запутанна логика перемещения по меню интерфейса управления. Манипуляции требуются простейшие: выбор нужной функции осуществляется вращением ручки, одна кнопка отменяет операцию, вторая ее подтверждает. Но когда на экране вдруг всплывает меню в три «этажа», приходится раздумывать над следующим действием — интуиция уже не помогает.

Проводники России

Штатные системы навигации с российскими картами станут совсем скоро доступны для покупателей Range Rover, Land Rover и Jaguar — вывод новой услуги намечен как раз на сентябрь. Близились к финальной стадии работа над российской навигацией и в Volvo — в начале 2008 года следует ждать официальных объявлений.

В Honda надеются предложить работающую в России штатную систему GPS в начале 2008 года. Скорее всего, на первых порах она появится только в моделях Legend и CR-V. Пробные системы уже тестируются специалистами компании. В Opel обещают внедрить российскую навигацию на все модели 2008 года. Однако на автомобилях других марок из семейства General Motors вряд ли GPS появится в следующем году. В лучшем случае сталкерам обзаведутся модели Cadillac, Hummer и SAAB только 2009 модельного года. Что касается Chevrolet, то здесь ответ неоднозначный: пока не предвидится.

Остальные автоделы еще не определились с планами. В Mitsubishi начали изучать целесообразность введения навигационной опции. Соответствующие исследования рынка уже провела Mazda. Правда, они показали, что россияне вряд ли на данном этапе готовы приобрести недорогую навигацию. Выходит, проект для компании выгоден не сулит. Вложения большие, а отдача — ну разве что громкое заявление. Впрочем, в той же Mazda не стали отрицать, что рано или поздно GPS непременно появится во всех автомобилях. Других производителей сдерживают не маркетинговые, а иные причины. Например, покупатели Volkswagen проявляют растущий интерес к навигации (ведь у Audi она уже есть), но российскому представителю пока порадовать клиентов нечем. Возможно, неопределенность вызвана тем, что навигационная электроника, применяемая на VW, рассчитана на программное обеспечение Navteq, а не TeleAtlas. Второй пример. GPS-оборудование уже сделано для всех моделей Skoda (даже для Fabia), однако предлагается навигация пока только европейцам. В России эта опция появится лишь после того, как будут выработаны соответствующие нормативные и законодательные акты. Такой же позиции придерживаются в Nissan (Infiniti): технических проблем для внедрения навигации нет, только юридические. Одно непонятно: почему одних это все еще сдерживает, а других нет?

Реклама

2008

Март/March

Пн 3 10 17 24 31

Вт 4 11 18 25

Ср 5 12 19 26

Чт 6 13 20 27

Пт 7 14 21 28

Сб 1 8 15 22 29

Вс 2 9 16 23 30

Март/March

2 Воскресенье Sunday

8.00

9.00

10.00

11.00

Лицензия № 113777 ОССН РО

Стандарт РЕЗЕРВ

страховое общество

Страхование настоящего ради будущего

www.st-rez.ru
(495) 788-11-22

Страховое ЗАО "Стандарт-Резерв"

авто

Беби-автобум

игрушки

Даже малое дитя быстро понимает, что ездить на машине лучше, чем ходить пешком, и с удовольствием меняет ходунки на четырехколесную технику. В этот самый момент, считает корреспондент «Ъ-Авто» **Анна Килимник**, автомобильные производители начинают борьбу за нового клиента. Ведь завоевать юные сердца сегодня — значит получить лет через 20 лояльных к марке покупателей.

Агушки-покатушки

В роли первой машинки для ребенка, как правило, выступает нехитрая каталка, которую ребенок приводит в движение сам, отталкиваясь от земли ногами, либо — что чаще всего — катают его родители при помощи специальной ручки. Можно и не кататься, а, привязав к автомобилю веревочку, возить за собой. В стандартную комплектацию каталки обычно входит гудок на руле и багажное отделение под сиденьем, цена начинается с 400 руб. Далее все ограничивается требовательностью юного водителя. Ключ зажигания, звук мотора, тут же плахино, кола, куча кнопок и фигурки героев диснеевских мультфильмов. Так цена незаметно доползет тысяч до трех.

Но вся эта мишура из Русалочек и Винни Пухов изрядно портит внешний вид автомобиля, хоть он и называется игрушечным. Кто хочет для ребенка каталку премиум-класса, тот выбирает из моделей, выдержанных в лаконичном дизайне. Little Tikes (США, 5160 руб.) похож на те устройства, что прикрепляются к торговым тележкам больших супермаркетов, чтобы дети не умерли с тоски, пока родители закупают продовольствие. Он устроен так, что ребенок сидит внутри автомобиля (посадка у большинства каталок мотоциклетная). На приборной панели — только руль с гудком да ключ зажигания. Но из-за внушительных размеров Little Tikes предназначен для детей от полутора лет.

Автомобильчик Plan toys (Тайланд, 2755 руб.) продавцы называют спортивной машиной, хотя на ней не то что нет мотора — она вообще сделана из дерева. Но у нее есть руль, а этого вполне достаточно, чтобы начать устанавливать личные рекорды. Ретродизайном и стальным кузовом отличается каталка Radio Flyer Rodster (США, 3260 руб.). Самым чудовищным экземпляром,

попавшим нам на глаза, стала каталка в виде стоящего на четырехных Винни Пуха, для которого такой способ передвижения не был свойственен, так как он ходил либо на двух задних лапах, либо вниз головой, пересчитывая ступеньки. Каталки предназначены в основном для детей до трех лет, и немаловажное удобство в том, что в них можно играть и дома, и на улице. При покупке в первую очередь стоит обратить внимание на посадку — она должна быть высокой, чтобы было удобно отталкиваться ногами и не упираться коленями в руль. Наличие спинки предотвратит падение ребенка назад.

От двух до пяти

Уже с двух лет ребенку можно покупать электромобиль. Хотя этот возрастной рубеж довольно условен — все зависит от смелости и уверенности малыша, которой откажутся управлять «самодвижущейся повозкой». Предложений на рынке довольно много, на детской ярмарке глаза просто разбегаются от обилия моделей. При ближайшем рассмотрении расстраивает хлипкость пластика и бумажная нашивка на капоте хоть джипа, хоть купе — Bugatt. Вероятность того, что производитель и продавец четко понимают, что это за автомобильная марка, тяготеет к нулю. Но именно Bugatti Type 52 Baby, выпущенная в 1928 году, является одной из самых первых и точно самой известной детской машиной. Она была построена в единственном экземпляре для Роланда, младшего сына Этьенне Бугатти. После опустительного успеха на Миланском автомобильном салоне в 1927 году пришлось запускать ее в производство. Автомобиль был предназначен для детей шести-восьми лет и имел максимальную скорость 18 км/ч. Сегодня чаще всего «максималка» для детских электромобилей вдвое ниже.



Kidscar BMW 3-er convertible



Simbel adventure

В основном все электромобили можно разделить на два типа исходя из мощности аккумулятора — 6V или 12V. Первые созданы для детей в возрасте от двух до шести лет. Большинство моделей имеют одно посадочное место, одну скорость (иногда еще и реверс), одно ведущее колесо и максимальную скорость 4 км/ч. Предназначены такие автомобили для езды по твердым и ровным поверхностям. Одно из предложений в этом сегменте — TVC Dynamic II TCV 925 (Тайвань, 6750 руб.) с шильдиком Toyota спереди и спойлером сзади. На капоте Geoby V428 (США, 6300 руб.) глазки и рот с высунутым язычком. Эта машина отличается умением пускать мыльные пузыри.

Есть модели с дистанционным управлением. Например, Peg-Perego RCX Remote Control (Италия, 11 500 руб.) имеет два режима управления — с пульта (вперед-назад, вправо-влево) и независимое рулевое управление, при котором все равно можно остановить автомобиль



Auto Union Type C

с пульта. Электромобили могут быть выполнены в виде экскаватора (Peg-Perego New Holland Loader, от 7300 руб.), трактора с прицепом (Peg-Perego Farm Animals Trailer, 6460 руб.).

Более мощные модели имеют один аккумулятор 12V или два по 6V. Два кресла оснащаются ремнями безопасности, зачастую настолько же игрушечными, как и сам автомобиль. У машины уже два ведущих колеса, две скорости (4 и 8 км/ч), реверс, который тоже может быть двухскоростным. На пластмассовых колесах — резиновые накладки. Такие автомобили предназначены для детей от трех до восьми лет. Среди популярных моделей — внедорожник Pilsan Pantera (Турция, 12 тыс. руб.) и TCV 335 Thunderbird (Тайвань, 8490 руб.). Последний имеет одно сиденье, регулируемое по росту ребенка. CT-820 Porsche (Тайвань, 9500 руб.) интересен тем, что у него открываются двери и капот. Но хит продаж — уже классическая модель Peg-Perego Jeep (13 450 руб.) без



Peg-Perego Gaucho Super Power



Porsche Boxster

лящика с инструментами, открывающегося капота с макетом двигателя, «кенгурятника» и чехлов на сиденья Gaucho оснащены настоящим FM-приемником с ЖК-дисплеем.

Выбирая для ребенка электромобиль, в первую очередь стоит обратить внимание на его безопасность. По словам Григория Асеева, представителя компании «Той Русс», импортера электромобилей Peg-Perego, безопасными должны быть материалы, из которых изготовлен автомобиль. Оптимально, если автомобиль сертифицирован по международному стандарту ISO 9001. Это гарантирует, что ребенок не получит раздражения кожи и дыхательных путей или других аллергических реакций при непосредственном контакте с игрушкой. Важно, чтобы сиденья были оборудованы ремнями безопасности с крепкими застежками. Удобно, если автомобиль имеет пульт дистанционного управления, при помощи которого взрослый может контролировать его передвижение. Лучше всего выбирать машину нового модельного ряда, который у многих компаний обновляется ежегодно.

Как у папы

Предложение автомобилей «как у взрослых» в дилерских центрах Москвы пока ограничено. Преуспели BMW, Mini, Audi, Porsche, Mercedes. В наличии автомобили и для малышей, и для дошкольников, причем часто одна и та же модель выпускается в двух вариантах, электрическим и педальным. Но технические характеристики здесь не всегда важны, главное, чтобы игрушка была максимально похожа на взрослый аналог. Предложение от Mercedes ограничивается моделями SLK и SL, педальный вариант идет по цене 11 756 руб., электрический — 19 495 руб. Педальный Porsche Boxster стоит 8410 руб., электромобиль Porsche Cayenne — 14 227 руб. Педальный версия Cayenne — уже 16 870 руб.

Детский кабриолет Mini 6B с раллийными наклейками на капоте — 16 тыс. руб. Самый широкий модельный ряд у BMW. Помимо трех каталок (от 3304 руб. до 6000 руб.) предлагается односторонний Z4 (электромобиль идет по цене 15 480 руб.), в котором не обошлось без наворотов — запатентованной BMW электронной системы трогания с места, электронной регулировки крутящего момента, ножного тормоза с комбинацией выключателя двигателя, функции двойного торможения. В двух версиях, педальной и электрической,

наворотов, только необходимое — зеркала заднего вида, клапан, бардачок, открывающийся капот, ветровое стекло. На популярность влияет и внешняя схожесть с Jeep Wrangler.

Детский трепет Пожалуй, самая топовая электрическая модель на сегодня — новинка от Peg-Perego, Gaucho Super Power (31 690 руб.). Благодаря мощному аккумулятору 24V автомобиль способен развивать уже совсем недетскую скорость. Производитель заявляет, что игрушка предназначена для детей от трех до 12 лет. Родителями может быть введено три скоростных лимита — 4 км/ч, 8 км/ч и 12 км/ч. Водительское и пассажирское сиденья оснащены широкими ремнями безопасности. Колеса сделаны из полипропилена. Они более тяжелые, чем пластиковые, к тому же увеличивают сцепление с дорогой, что на такой скоростной модели имеет большое значение. Помимо классона, работающего фар,



Ferrari Scuderia Rattrapante Panerai

рию, все равно выглядит брендингом, банальным соединением двух громких лейблов.

Нужно сказать здесь и о Girard-Petregaux и ее руководителе Луиджи Маккалузо, который недолго расстроившись после утраты лейбла Ferrari. Его репутация знаменитого гощика позволила ему найти нового автомобильного партнера. И им стал BMW, хотя говорить о прямом брендинге в данном случае не приходится. Брендинг происходит опосредованно — через культовую ретарг America's Cup, где Girard-Petregaux и BMW выступают партнерами челленджера Oracle. Уже два года подряд швейцарцы делают спортивные часы, чей циферблат украшен крупным белосиним значком BMW, но говорить о выпуске часов специально для BMW пока не решаются.

Из этой же серии прагматического соединения лейблов — ча-



Girard-Petregaux Ferrari

и тот несчастный, который на автомобиль Bentley пока не заработал. Лишь немногие часовые критики сходятся на том, что часы Breitling for Bentley можно назвать стильными предметами. Зато все без исключения отмечают часы Audemars Piguet для Maserati. В специальных лимитированных сериях выходят спортивные часы, а также модели с турбийоном.

Надо заметить, что число автомобильных компаний весьма ограничено, поэтому часовщики придумывают иные истории. Например, часы в честь знаменитых гонок, гошников или легендарных автомобилей прошлого. Самый известный случай — это спортивная серия Chopard, которая называется Mille Miglia. Часы носят имя одной из знаменитых спортивных гонок прошлого. Стартовавшая в 1927 году «Тысяча миль» крутила обороты по маршруту

выпускают кабриолет 6-й серии (для детей от четырех до семи лет; 13 451 руб. и 20 435 руб. соответственно), главное в котором дизайн. Бамперы, диски, наклейка на крышке багажника — все как у спортивной версии M6. Новинка этого лета — новый кабриолет BMW 3-й серии для детей от трех до пяти лет. Версия с электроприводом продается по цене 14 800 руб., с педалью — 8600 руб.

До недавнего времени Audi продавала у нас лишь каталку Audi quattro (3987 руб.), мини-прицеп к ней (1483 руб.), а также педальную Audi (15 274 руб.) для детей от трех до шести лет. В этом году появился детский Auto Union Type C (9700, заказывается через дилеров по каталогу). Его прототип — легенда мотоспорта, завоевавшая 10 высших наград в гонках Grand Prix в 1936 году. Детский вариант выполнен в пропорции 1:2, оригинальность сохранена во всех деталях. И, пожалуй, это единственный детский автомобиль, который сложно назвать игрушкой. Скорее это детский предмет роскоши. Эксклюзивность подчеркивается тем, что у каждого автомобиля свой индивидуальный номер.

На протяжении скольких лет в Москве можно было приобрести детский Mini-Hummer (\$10–12 тыс.). Счастливчик от четырех до 14 лет получал в подарок настоящий внедорожник с бензиновым мотором мощностью до 16 л. с., максимальной скоростью 30 км/ч, с кожаными сиденьями, оборудованными четырехточечными ремнями безопасности, и магнитолой. Уже год как модель не выпускается, но этого места пусто не бывает, и секвест ассортимент детских бензиновых автомобилей полностью закрывается моделями одной марки — Simbel. До недавнего времени в продаже был лишь R300 (39 тыс. руб.) и его электрический вариант R300 Eco (35 тыс. руб., обе модели тайваньской сборки).

На Simbel R300 установлен двухтактный двигатель объемом 29 см³ и мощностью 1,25 л. с., в качестве топлива используется смесь бензина А-95 и масла для двухтактных двигателей. «Максималка» — 20 км/ч, которую возможно ограничить до 10 км/ч. Минимальный возраст водителя — пять лет, максимальный его вес — 60 кг. В отличие от бензинового «брата», имеющего автоматическую трансмиссию без реверса, Simbel R300 Eco может двигаться назад. Электродвигатель 500 Вт, две аккумуляторные батареи по 12V, запас хода от 6 до 10 км в зависимости от нагрузки. По-

садка в автомобилях похожа на картинг, но управление газом и тормозом находится на руле.

В июне в продаже появились сразу четыре новые модели Simbel (бразильской сборки): багги Cross Adventure, джипы Mini Sport и Aventure (каждая по цене 185 тыс. руб.) и грузовик Power Truck (320 тыс. руб.). Различаются они не только внешним видом, но и весом, максимальной нагрузкой и колесами. Автомобили предназначены для детей от восьми лет. На них установлен четырехтактный бензиновый двигатель Honda, максимальная мощность — 5,5 л. с., максимальная скорость — 35 км/ч, которую можно ограничить на усмотрение взрослого. В топливный бак заливается 95-й бензин, сиденье водителя регулируется по высоте, оба сиденья оснащены ремнями безопасности.

Чем бы дитя не тешилось

Всегда серьезные характеристики автомобилей, которые все-таки называются детскими, наталкивают родителей на мысль, что все это не просто игра, а важный водительский опыт: мол, вождение развивает координацию движений и умение определять расстояние на глаз. Мы обратились за консультацией в школу водительского мастерства Quattro, директор которой Дмитрий Цибин пообещал разрешить эти светлые надежды. Несомненно, такие драйверские игры дают ребенку представление о том, как поворачивать руль и как ведут себя при этом колеса, но детские автомобили — это в первую очередь развлечение.

Однако в любой игре есть доля обучения. Автомобиль дает ребенку безграничный простор для самых разных ролевых игр. И они намного полезнее, чем бесцельное катание вокруг клумбы. Всего-то начертить на асфальте разметку — и вот уже получились перекресток. Обозначить пешеходный переход — и к какой-либо игре присоединится девочка, катающаяся в колясочках своих друзей. Чей-то старший брат с удовольствием станет регулировщиком. Для лучшего интереса можно обозначить светофором (работает по принципу настоящего светофора, высота — 72 см, цена — 1144 руб.) и парой комплектов дорожных знаков (высота — 68 см, 908 руб. за комплект). Начиная с детства крутить руль не так сложно, важно научить крутить его с умом. Зато ваш ребенок будет знать правила дорожного движения намного лучше, чем некоторые взрослые.

Часы спешат на км/час

механизмы

Часовые мануфактуры и автомобильные концерны сотрудничают приблизительно по 50 лет. Однако последние пять лет специалисты называют золотым временем для так называемых автомобильных часов. О причинах этого явления рассказывает ЕКАТЕРИНА ИСТОМИНА.

Когда Эдмон Жежер, один из основателей швейцарской часовой мануфактуры Jaeger LeCoultre, создавал приборные панели и часы для совсем еще юного британского автомобильного ателье Aston Martin, он и не думал о таком современном явлении, как брендинг. Эдмон Жежер заслуженно считался одним из самых плодотворных, увлеченных и талантливых часовщиков своей эпохи, и едва ли он помышлял о брендинге, изобретении куда более позднем. Жежера в первую очередь интересовала техническая сторона вопроса. Однако все же символический тот факт, что одним из первооткрывателей автомобильно-часового брендинга оказался часовщик, много лет проработавший в Breguet. Основатель марки Абрахам-Луи Бреге — первый часовщик, который научился продавать не только свои часы, но и свои идеи.

Сотрудничество часовщика Жежера и Aston Martin очень успешно продолжается и сегодня, только теперь от лица Эдмона Жежера выступает образованная им мануфактура Jaeger LeCoultre, спортивные часы ко-



Jaeger LeCoultre Aston Martin

торой называются Amvox и посвящены дорогостоящим британским болидам. За последние пять лет было выпущено три серии часов — Amvox 1, Amvox 2, Amvox 3. И специалисты признают их самыми стильными автомобильными часами в мире, что неудивительно, ведь в них есть действительная, честная, а не придуманная история.

Но такие истории редки. Не технические исследования, а именно брендинг привлекает обе стороны, часовую и автомобильную. Важен лейбл, вернее, не один, а целых два: это позволяет лучше продавать часы (но вряд ли автомобили). Это хорошо видно на примере недавнего слияния двух итальянских компаний Ferrari и Officine Panerai для производства часов. История часов под брендом Ferrari богата событиями. Марка TAG Heuer, будучи хронометристом «Формулы-1» и «конюшней»

Ferrari в 1970-х годах, производила спортивные часы под своим именем, но с лейблом Ferrari. Потом честь производить такие часы перешла к бывшему гошнику «красной конюшни» Луиджи Маккалузо, как раз купившему старую швейцарскую мануфактуру Girard-Petregaux, известную своими турбийонами. Луиджи Маккалузо, удачный бизнесмен, вновь вдохнул жизнь в старую марку. Одним из нововведений стала коллекция спортивных часов Girard-Petregaux Pour Ferrari, в которую входили хронографы с циферблатами, украшенными символом итальянской компании из Модены — вздыбленным жеребцом. Однако три года назад инициативу взял в свои руки другая часовая марка — Officine Panerai. Весной 2006 года итальянская мануфактура впервые представила три модели хронографов Ferrari (в этом году за ними последовали новые вариации). В Officine Panerai особенно подчеркивают, что это не часы Panerai, сделанные для Ferrari, а совершенно самостоятельный часовой продукт. В принципе с этим можно согласиться. Однако стилистически хронографы Ferrari все равно формой своих корпусов с подчеркнутыми большими заводными головками напоминают хрестоматийные образцы часов Officine Panerai. Не спасают здесь даже символ Ferrari и традиционный красный цвет, в который окрашены циферблаты. Этот альянс, несмотря на национальное родство компаний и их спортивную, очень брутальную исто-



Ferrari Scuderia Rattrapante Panerai

ры Breitling для Bentley. Сегодня существует несколько линий таких часов. Это в первую очередь хронографы, а также часы с турбийоном (кроме того, Breitling делает часы для приборных досок автомобилей Bentley). Традиционным элементом всех часовых моделей является циферблат, гильшированный рисунком которого призван напоминать о решетке радиатора автомобилей Bentley. Среди всех выпущенных часов особенно выделяется модель 2005 года. Это часы Mulliner Tourbillon с механизмом турбийона, которые по цене почти равнялись роскошному купе Continental GT (пусть и в самой скромной комплектации). Чтобы хоть как-то продавать такие дорогие часы, в Breitling (кстати, историческая специализация этой мануфактуры — часы для пилотов) придумали клиентскую игру: Mulliner Tourbillon нужно было заказывать так же, как и автомобиль Bentley. То есть клиент должен был выбрать цвет золота, цвет циферблата и даже необычную деревянную отделку (задняя крышка часов была украшена деревянными вставками). Именно эти невероятные «китайские церемонии» с выбором комплектующих и выделяли Mulliner Tourbillon среди других автомобильных часов. Впрочем, два года назад Breitling пришлось немного сбавить миллионерские аппетиты. И вот в качестве бюджетной модели в серии Breitling for Bentley были представлены золотые недорогие часы с прямоугольным корпусом. Позволить себе такую вещь мог



Girard-Petregaux Ferrari

и тот несчастный, который на автомобиль Bentley пока не заработал. Лишь немногие часовые критики сходятся на том, что часы Breitling for Bentley можно назвать стильными предметами. Зато все без исключения отмечают часы Audemars Piguet для Maserati. В специальных лимитированных сериях выходят спортивные часы, а также модели с турбийоном.

Надо заметить, что число автомобильных компаний весьма ограничено, поэтому часовщики придумывают иные истории. Например, часы в честь знаменитых гонок, гошников или легендарных автомобилей прошлого. Самый известный случай — это спортивная серия Chopard, которая называется Mille Miglia. Часы носят имя одной из знаменитых спортивных гонок прошлого. Стартовавшая в 1927 году «Тысяча миль» крутила обороты по маршруту

Брешия-Рим-Брешия до 1957 года, потом гонка была закрыта и возрождена как ралли классических автомобилей в 1988 году. Тогда же президент Chopard Карл Шойфеле лично принял в гонке участие на своем стареньком Mercedes. Так швейцарская мануфактура стала официальным партнером ралли и получила право выпускать часы Mille Miglia. Участники ралли (а среди них и сын президента Карл-Фридрих Шойфеле) получают часы Mille Miglia Chopard на старте бесплатно, коллекция каждый год пополняется новыми моделями. И среди них можно встретить именитые часы — хронограф, сделанный в честь легендарного гошника прошлого Джеки Икса, шестикратного победителя 24 Heures du Mans. Господин Икс, большой друг часовой мануфактуры, сегодня принимает участие в различных ралли, в том числе и в Mille Miglia, а также в Grand Prix Monaco Classic. В этой связи интересно заметить, что год назад компания Chopard стала партнером еще и винтажного Гран-при в Монако. Не исключено, что помог ей в этом именно Джеки Икс.

Уже упоминавшаяся нами марка спортивных часов TAG Heuer считается главным специалистом по именным гоночным часам — она печет их как пирожки. Когда-то прославившаяся выпуском модели Carrera в честь легендарного ралли Carrera Panamericana, затем изготовлявшая часы с лейблом Ferrari, TAG Heuer отделилась и в последние пять лет — прежде



Breitling Bentley

всего выпуском часовой модели для самого дорогого автомобиля Mercedes SLR. Сначала замкнулись на многое: такие часы получают только владельцы автомобиля. Но потом пошли по рукам: часы мог купить каждый. Лучшее дело обстоит с именными моделями. Хорошо продавались часы TAG Heuer в честь Айертона Сены, обещая быть прибыльной и новинка этого года — часы в честь Фернандо Алонсо.

Каждый год часовые критики прогнозируют падение спроса на автомобильные часы, снижение общественного интереса к ним. Однако это все никак не происходит. Более того, об автомобильных часах уже можно говорить как об отдельном часовом классе. Из возможных громких премьер будущего — часы в честь Lamborghini, которые обещает сделать швейцарская марка Zenith.