

авто

Концепт со всеми удобствами

мотор-шоу

(Окончание. Начало на стр. 25)

Для этого RA, как официально именуется сей робот-агент, не только информирует водителя, но и развлекает его всю дорогу приятными разговорами, подбадривает и дает психотерапевтические установки типа «не показывай факушки» или «не используй бейсбольную битку как аргумент в споре». Кстати, у Pivo2 «человеческая» не только эта голова «профессора Доуэля», но и фары — они смеются, подмигивают, пускают слезу. Получается прямо-таки интимное единение машины и водителя.

Intima, к слову, еще один концепт Nissan. Название оправдывается почти целиком. Конечно, на мобильный интим-салон в российском понимании это не тянет, но релаксация обеспечена. За роллс-ройсовскими дверями-распашонками — богемный комфорт и стиль. Отсутствие центральной стойки с одной стороны и наличие огромных витражей на потолке создают иллюзию гораздо большего, чем даже есть, пространства. Прозрачная центральная панель словно парит в воздухе, а тоннель во всю длину салона гнет, как кошка, спину. В дверях — нессесер и набор фирменной парфюмерии Intima. Водительское кресло вращается, как табуретка, вокруг своей оси и даже идет навстречу водителю. Получается так, как будто ты сядишь на улице, а потом ловким поворотом вворачиваешься в салон.

Это очень удобно, тем более если тебе уже невозможно за сорок, а если тебе за пятьдесят и радикулирует твой друг, это вообще необходимо. Конечно, старому человеку было бы лучше, если бы кресло само вкатывалось в машину. И японцы, нация самых многочисленных пенсионеров, об этом уже задумываются вплотную. И сейчас не имеем в виду специализированные машины для инвалидов, в которых процесс загрузки-выгрузки кресел-каталок



Mazda Taiki — последний писк моды на спорт ФОТО REUTERS



Toyota I-Real — катально-кресельная дорога ФОТО AP

полностью автоматизирован. Этих машин на выставке было много. Я говорю о настоящих креслах-каталках, в которые, по-видимому, мы все в будущем переедем, поскольку наци-от утратили способность к хождению.

Как это будет выглядеть, можно было лицезреть на стенде Suzuki, хотя нечто подобное, мне кажется, я видел еще в советских фантастических фильмах. Образца «Москва-Кассиопея». Из кокона одного концепта SSC с гибридным мотором Fuel Cell,



Непрерывная мобильность Suzuki — полная атрофия нижних конечностей

словно личинки, выползают два других концепта под названием Rixu. По виду почти парикмахерские кресла с сушилкой над головой. В подлокотниках — джойстики управления. Получается, на большой машине ты доедзжаешь до какого-то пункта назначения, а потом катишь дальше на этом кресле.

Эта философия Suzuki называется «непрерывная мобильность» (в вольном переводе) и на практике, вероятно, обернется гиподинамией и полной атрофией нижних конечностей. Судя по концептам японских автопроизводителей, человек эволюционирует до существа с двумя развитыми центрами — головой и седальцем.

В том, что такая эволюционная модель вполне реальна, посетители Токийского салона убеждал ролик Toyota, посвященный концепту I-Real. История человечества на ускоренной перемотке: что-то такое сперва ползло на карачках, потом распространилось, взяло в руки камень, обтекло его, укротило огонь, оседлало ло-

шадь, придумало колесо, потом четыре колеса, сделала автомобиль Toyota и, наконец, додумалось до еще одного средства непрерывной сидней мобильности в виде кресла I-Real. Никаких особых технических подробностей, касающихся I-Real, не приводится. Мотор — электрический, привод — передний, джойстик вместо руля, по желанию раскладывается, как шезлонг, или выпрямляется, как трон.

Впрочем, что техника! Техническую проработку сделать — пара пустяков. Главное, чтобы публика свыслась с идеей. А идея — сидячий образ жизни для всех и каждого 24 часа в сутки. В роллике так и написано: человек подвезает к дому, на лифте въезжает в комнату, пересаживается в I-Real и катит куда-то в парк, который к тому времени, видимо, еще должен остаться как вид. А даже если и не останется, его вам принесут прямо в машину, как в другом концепте Toyota — Rin, у которого педали — зеленые лягушки, а пол — газон. Загород, который всегда с тобой.

Стоп. Снято

проверки на дорогах

С июля 2008 года водители впервые станут получать по почте штрафы за нарушения Правил дорожного движения, зафиксированные на камеру. При этом привлекать к ответственности будут не тех, кто был за рулем, а собственников автомобилей, которые будут вынуждены доказывать свою невиновность в ГИБДД. Как выяснил корреспондент «Ъ-Авто» ИВАН БУРАНОВ, новая система фиксации нарушений может стать серьезным подспорьем как для гаишников, так и для автомобилистов.

Камерный оркестр

С Нового года вступает в силу вторая порция новых штрафных санкций за нарушение Правил дорожного движения, принятых Госдумой прошедшим летом. Первая их часть вступила в силу 11 августа 2007 года — за «встречку» при обгоне стали лишать прав, а за разговор по мобильному телефону за рулем штрафовать на 300 рублей. С января 2008 года будут применяться и остальные санкции — выростшие в несколько раз штрафы за превышение скорости, нарушение правил парковки, езду без прав. Однако клубничку гаишники оставили на потом, самые революционные нововведения начнут действовать с 1 июля 2008 года. Одним из них станет возможность видеофиксации правонарушений.

Надо сказать, что камеры на дорогах для автомобилистов не новость. Скорость потока давно фиксируется в Москве на Рублевском шоссе. Третьем транспортном кольце, Садовом кольце. Однако для составления протокола водителя нужно остановить, предъявить ему фотоснимок, после чего оформить документы. Согласно же новой редакции Кодекса об административных правонарушениях (КоАП), в случае выявления правонарушения с помощью камеры протокол составляться не будет, а постановление по делу выносится вообще без участия лица, в отношении которого оно возбуждено. Это станет возможным благодаря технологиям, позволяющим распознавать номера машин через видеокamеры. Материалы постановления будут высланы по почте правонарушителю в течение трех дней, а водитель при получении должен будет оплатить квитанцию.

На первый взгляд придраться здесь не к чему. Однако интрига в том, кого будут в результате привлекать за совершенное правонарушение. Специально для возможности использования камер в кодексе появилась поправка, разрешающая в случае фотовидеофиксации нарушения привлекать к ответственности владельца автомобиля. На практике это означает, что если человек продал свой автомобиль по доверенности, то за все совершенные новым хозяином нарушения (если он не снял машину с учета) будет отвечать он сам. Это может затронуть как минимум 3,5 млн автомобилистов по всей России и 0,5 млн по Москве — столько, по данным Федеральной нотариальной палаты РФ, было выдано доверенностей на автотранспорт в 2006 году. Сколько выдано рукописных доверенностей, не знает никто (они не регистрируются нотариально). В ГИБДД не скрывают скептического отношения к доверенностям. «Автомобиль уже давно признан объектом повышенной опасности, а в новом КоАПе мы фактически приравниваем его к оружию», — заявил «Ъ-Авто» начальник правового управления ГИБДД РФ Владимир Кузин. — Поэтому человек должен понимать, кому и зачем он выписывает доверенность на управление автомобилем. Есть идея вообще отменить доверенности на управление автомобилем. Несколько лет назад это предлагалось в рамках борьбы с террором, теперь же она может быть введена в рамках введения автоматической фиксации нарушений».

Введение камер активно поддерживают и в страховых компаниях. «Если работники ГИБДД будут передавать нам материалы с ДПП, которые зафиксировала камера слежения, то это значительно облегчит процесс разбора страхового случая», — признался «Ъ-Авто» директор департамента транспортного страхования страховой акционерной компании «Энергогарант» Андрей Во-



Новое правило ДПС: «Я всегда с собой беру видеокамеру» ФОТО ИТАР-ТАСС

робьев. — Если мы увидим, что водитель ехал со скоростью, превышающей дозволённую, то здесь нарушение ПДД будет очевидным. Эта информация пойдет в историю его страхового дела, и при подведении итогов этого случая страховая компания сможет по праву снять с себя обязательства по возмещению ущерба водителю».

Нарушения на глазах

Водителям, можно сказать, повезло — ГИБДД оставила им возможность доказать свою невиновность, если им пришел штраф за давно проданную машину. Если водитель получил постановление об оплате штрафа, то он может в течение десяти дней направить в ГИБДД заявление о том, что не он управляет транспортным средством. — пояснил господин Кузин. — Для этого нужно приложить к заявлению, к примеру, копию доверенности. Затем ГИБДД проведет проверку, и обвинение с владельца может быть снято.

«Получается, чтобы избавиться от ответственности, водитель должен сдать того, кто за рулем», — говорит глава Московской коллегии правовой защиты автовладельцев Виктор Травин. — Однако в отличие от собственника на водителя-нарушителя презумпция невиновности продолжает распространяться, значит, ГИБДД должна будет доказать, что именно он был за рулем. А так как обязанность проводить расследование нигде не прописана, детально рассматривать поступившее от собственника заявление — дозволилось, делать запросы, тратить время — гаишнику будет лень. Зачем искать кого-то другого, если под рукой владелец? Кроме того, часто машиной управляет по доверенности родственник. Выходит, чтобы не быть привлеченным за правонарушение, мы вынуждены свидетельствовать против родных и близких, что запрещено 51-й статьей Конституции».

Отдельные проблемы могут возникнуть у водителей, которые, выписав доверенность на управление автомобилем, уехали на длительное время в командировку или за границу. Согласно КоАПу, у них есть десять дней на обжалование постановления (то есть на то, чтобы отослать в ГИБДД копию доверенности), а потом еще месяц на оплату. При этом, со слов Владимира Кузина, отсчет начинается с того момента, как почтальон опустил письмо в ящик, а не с момента вручения письма лично человеку. В результате если ваше доверенное лицо — злостный нарушитель, то через полгода командировки вас могут ждать судебные приставы, пришедшие за оплатой штрафа

Ставка на понижение

автокредитование

(Окончание. Начало на стр. 25)

Однако пока раздел немецко-американского автомобильного бизнеса ДаймлерКрайслер Банк Рус не затронул. В октябре он начал выдавать автокредиты на покупку как американских, так и немецких автомобилей. При этом у немцев не такая стратегия кредитования, как у японцев. Они предпочитают не идти из центра в регионы, а одновременно развивать собственные кредитные программы в Москве и в регионах. Информацию о начале выдачи кредитов ДаймлерКрайслер Банком официальные дилеры Chrysler и Daimler подтвердили, и в Москве, и в Санкт-Петербурге, и в Сибири.

Вызов сделки

Тойота Банк выдает кредиты на все модели новых автомобилей марок Lexus и Toyota на срок от года до пяти лет в долларах, евро и рублях. Ограничений по сумме кредита нет. Минимальный первоначальный взнос — 20%, при этом в кредит можно включить страховку за год. Ставки по кредитам на все модели составляют 9–9,5 годовых в валюте и 11–11,5% в рублях в зависимости от варианта подтверждения дохода (официально или нет).

ДаймлерКрайслер Банк тоже кредитует только новые машины на неограниченную сумму на срок от года до пяти, но исключительно в долларах и евро. Минимальный первоначальный взнос у немецкого банка в два раза ниже, чем у японского: всего 10%. Кредитная ставка составляет 9% годовых. При этом покупателя не должны вводить в заблуждение предлагаемые банком ставки: 2,9% годовых по автомобилям Mercedes классов от А до Е, 6,9% годовых по машинам класса R, SLR и CLS или Jeep Cherokee, а то и вовсе 0%, если кредит выдается на покупку Jeep Commander. По этим спецпрограммам банк кредитует под те же 9%, просто часть кредита субсидирует дилер. Поэтому такие программы

ничем не отличаются от аналогичных спецпредложений российских банков.

Оба банка принимают решение о выдаче кредита в течение одного дня. Своим основным достоинством они считают качество и сервис. Покупателю не придется метаться между банком и салоном, поскольку оформление документов и сама сделка проводятся в салоне дилера. При конвертации валютного кредита в рубль используется курс Центробанка, что позволяет немного сэкономить на конвертации. Тойота Банк также предоставляет возможность изменить дату ежемесячного платежа, что удобно в случае изменения графика выплаты зарплаты.

Вопреки радужным заявлениям некоторых чиновников о незакономерности дополнительных комиссий и штрафов за заемщиков банки крупнейших автоконцернов ими не брезгуют. Тойота Банк за предоставление кредита берет комиссию от 50 до 100 долларов или евро в зависимости от валюты кредита. ДаймлерКрайслер Банк называет вступительный платеж единовременной комиссией за ведение ссудного счета и взимает при выдаче 0,25% от суммы кредита, но не менее €250 в валюте договора. Санкции за просрочку платежа Тойота Банку составляют 0,2% от суммы платежа за каждый календарный день просрочки. ДаймлерКрайслер берет 0,6%. Мораторий на досрочное погашение в Тойота Банке распространяется на первые шесть месяцев с момента выдачи кредита (в ДаймлерКрайслер Банке — три). В период с седьмого по двенадцатый месяц от выдачи кредита японцы взимают штраф за досрочное погашение в размере 2% от суммы досрочного платежа. Немцы берут 2,5% в четвертый-шестой месяцы. Минимальная сумма досрочного погашения тоже ограничена \$2 тыс. в ДаймлерКрайслер Банке и \$1 тыс. в Тойота Банке сверх размера ежемесячного платежа.

Только начало

Эксперты отмечают, что условия кредитования, заявленные дочерними банками автогигантов, близки к средним по рынку. Исключение составили ставки, которые находятся в нижней части сложившегося ценового диапазона. Например, абсолютный лидер российского рынка автокредитования Росбанк выдает валютные кредиты под 9%, но только при наличии первоначального взноса от 30%, в то время как в ДаймлерКрайслер Банке нужно будет внести в три раза меньше. А в МДМ-банке минимальная ставка по валютному автокредиту — 10,3%. Ниже 9% валютные кредиты не выдает ни один банк (не считая спецпрограмм).

При этом, как разъяснили «Ъ-Авто» в Тойота Банке, заявленные ставки — начальные. В дальнейшем, когда банк изучит рынок, заемщиков ждут приятные сюрпризы. Например, в Европе кредит Тойота Банка можно получить по ставкам 6–7% годовых, если заемщик является обладателем хорошей кредитной истории. Ведь основная цель дочерних банков автоконцернов не увеличение прибыли, а поддержание динамики продаж, которая сейчас составляет порядка 70% в год. Во многом снижение ставок будет зависеть и от активности депутатов.

Сейчас на рассмотрении в Госдуме находятся поправки к закону «О банках и банковской деятельности», позволяющие крупным банкам с собственным капиталом от €100 млн обращаться за получением лицензии на привлечение средств граждан во вклады сразу после регистрации. Дело в том, что, не имея такой лицензии, банк не может не только привлекать средства физлиц во вклады, но и выдавать им кредиты. А получить лицензию на работу с физлицами по действующему законодательству можно только через два года после регистрации.

Депутаты не скрывают, что поправки нацелены на либерализацию условий работы в Рос-

сии банков зарубежных автоконцернов. «Они должны помочь банкам типа Тойота Банк, выходящим на российский рынок», — подтвердил председатель банковского комитета Госдумы Вячеслав Резник. Сейчас, чтобы не простаивать два года, банкам автоконцернов приходится использовать посреднические схемы. Например, Тойота Банк в качестве посредника использует банк «Сосьете Жернраль Восток», имеющий лицензию на работу с физлицами. Президент Тойота Банка Олаф Найтшиц рассказал «Ъ-Авто»: «Открывает текущие счета клиентам и проводит операции по ним «Сосьете Жернраль», а мы отвечаем за финансирование, обеспечение по кредиту и кредитный анализ».

Посреднические услуги банки оказывают не бесплатно. По оценкам специалистов, их стоимость может составлять 1–2% от суммы кредита и, естественно, учитывается в ставках конечному потребителю. Возможность обойтись без посредников не только позволит банкам автоконцернов снизить ставки по кредитам как раз на эти 1–2% и составит российский банкам серьезную конкуренцию по ставкам, но и стимулирует их активный приход в Россию, уверены эксперты. О намерении выйти на российский рынок уже заявляли финансовые структуры BMW, Renault–Nissan, General Motors, Ford. С ростом экономики страны и уровня благосостояния населения реализация этого намерения для них становится все более актуальной. «Россия — один из ключевых европейских потребительских рынков», — говорит господин Найтшиц, — и, возможно, станет одним из самых крупных автомобильных рынков в Европе».

Рискованный исход

Если банки ведущих автоконцернов осуществят свои намерения, российский банкам, равно как и «дочкам» западных, работающим на российском рынке автокредитова-

ния, придется потесниться. Не только потому, что их условия менее конкурентны, но и из-за того, что собственные банки автоконцернов хотя бы будут эксклюзивно представлять в салонах официальных дилеров. «Наша задача — стать основным провайдером финансовых услуг для клиентов Toyota и Lexus», — объясняет Олаф Найтшиц. И хотя в Тойота Банке не признают, что запретят дилерам «Тойота Мотор» работать с другими банками, участники рынка уверены в том, что именно так и будет. «Тойота Мотор» может опосредованно, без прямых запретов сделать для своих дилеров предпочтительным сотрудничество с Тойота Банком», — говорит член правления Международного московского Банка Эдуард Иссопов.

Член правления одного из самых активных игроков на рынке автокредитования Райффайзенбанка Роман Воробьев соглашается, что со временем банки автоконцернов вытеснят сегодняшних лидеров рынка в сегменте высококорисного кредитования подержанных автомобилей, отечественных автомобилей, сделок без первоначального взноса. Правда, и на этом рынке можно будет заработать. «Уровень жизни россиян не настолько высок, чтобы соответствовать предлагаемому возможностям», — констатирует представитель крупного банка. — И программы кредитования без первоначального взноса, включающие страховую взнос по каско, будут оставаться популярными еще несколько лет». Кроме того, серьезную перспективу для бизнеса автокредитования банки видят в регионах. По мнению господина Воробьева, ущерб от потерь позиций в Москве может отчасти компенсировать активная экспансия в регионы. По его мнению, с учетом темпов развития специализированных автобанков в России на переориентацию на регионы у банков есть два-три года.

Светлана Дементьева

Реклама

15

лет

Страховая Акционерная Компания

ЭНЕРГОГАРАНТ

15 числа каждого месяца

всем клиентам

15 % скидка

на все виды

добровольного страхования

Москва, Садовническая наб., 23

Тел.: (495) 737-03-30

energy@msk-garant.ru

www.energogarant.ru