Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 15 марта 2012 №45
kommersant.ru
12111
4 601865 000240

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

В 2011-м Россия заняла второе место в Европе по объему продаж новых коммерческих автомобилей **19** | Модный автобус от бельгийцев **20** | Грузовой Trade-In в России пока не конкурент лизингу **22** |

Синдром ВТО

риски

Для России наконец-то открыли калитку Всемирной торговой организации (ВТО). Впрочем, особого восторга по поводу долгожданного события, сулящего доступ на рынки высокотехнологичных товаров и уменьшение зависимости экономики от экспорта одних только энергоносителей, что-то не слышно. Напротив, целый ряд экспертов предрекают скорый крах отдельных отраслей отечественной промышленности, в том числе автопрома.

Так, например, прогноз Минэкономразвития сулит, что после вступления страны в ВТО производство автомобилей в стране к 2014 году может снизиться на 58% (по сравнению с результатами 2010 года) в связи с существенным снижением ставок таможенных пошлин на ввоз не только новых, но и подержанных автомобилей. Процесс, конечно, несколько растянут во времени из-за переходного периода, срок окончания которого датируется 2018 годом, а потому оставляет надежду на принятие неких компенсационных мер протекционистского характера. Оставим за кадром легковушки и поговорим о грузовиках и автобусах.

Судя по обнародованным недавно предполагаемым ставкам ввозных таможенных пошлин (переговорный процесс, кстати, был закрыт не только для широкой публики, но и отраслевых специалистов), на новые импортные грузовики полной массой 5–20 тонн пошлины к 2016 году снизятся с нынешних 25% до 15%, а на машины полной массой более 20 тонн — с 25% поэтапно сначала до 10%, а затем и 5%. При этом ставки на новые импортные седельные тягачи уровня «Евро-4» и выше останутся прежними — 5%. Однако отечественные производители куда больше опасаются другого, а именно снижения ставок на ввоз импортной подержанной техники, ведь именно она в стоимостном выражении составляет основную конкуренцию новым «КамАЗам», «ГАЗам» и «Уралам». Для справки: нынешние фактически запретительные пошлины на подержанные грузовики в возрасте до пяти лет (согласно российским правилам, подержанным считается автомобиль старше трех лет) составляет 30%, для грузовиков старше пяти лет — €4,4 за 1 куб. см рабочего объема двигателя (для седельных тягачей старше пяти лет она составляет €2,2 за «кубик»). После официального присоединения к ВТО ставки на подержанные импортные грузовики в возрасте до семи лет снизятся сначала до 15%, а затем до 10% (на автомобили старше семи лет ставка составит €1 за 1 куб. см рабочего объема двигателя).

В связи с этим аналитики КамАЗа предполагают, что в дальнейшем доля импортных подержанных грузовиков в общем объеме продаж может значительно увеличиться в основном за счет снижения доли рынка российских производителей. Так, например, в случае вступления РФ в ВТО при прогнозируемом объеме российского рынка грузовиков полной массой 14–40 тонн в 2015 году в 147 тыс. единиц на долю подержанных иномарок придется примерно 38 тыс. единиц, или 25,8%, новых иномарок — 45 тыс. (30,6%), грузовиков отечественного производства — 64 тыс. (43,6%). Если бы продолжали действовать нынешние ставки ввозных пошлин, это соотношение выглядело бы так: подержанные иномарки — 5 тыс., или всего лишь 3,4%, новые иномарки — 51 тыс. (34,6%), грузовики отечественного производства — 91 тыс. (61,9%).

Разумеется, определенный дискомфорт от новых правил игры испытают и европейские производители, открывшие здесь сборочные заводы, в том числе и потому, чтобы в ближнесрочной перспективе избежать 25-процентного налогообложения готовой продукции. Впрочем, им все-таки придется куда легче, чем российским производителям, ведь б/у грузовики из Европы, как ни крути, тоже будут приносить прибыль, обслуживаясь на фирменных СТО и потребляя фирменные запчасти. А вот о ввозе в РФ подержанных «КамАЗов», например, из Туркмении речи, понятно, не идет.

Аналогичная ситуация и с автобусами. Там ставки на новые машины упадут с нынешних 20–10% до 10–7,5% (в зависимости от типа и пассажировместимости), а на подержанные в возрасте до семи лет — до 15–10% (ныне 30%, но не ниже €2,2 за 1 куб. см рабочего объема двигателя). Правда, особняком стоят новые автобусы туристического класса («Евро-4» и выше, длиной не менее 11,5 м, не менее 41 места, багажные отсеки не менее 5 куб. м), которые нынче и вовсе не облагаются пошлинами.

(Окончание на стр. 18)

ИТАР-ТАСС/СОБКОРР

Напуганные перспективой скорого вступления в ВТО, отечественные автопроизводители обратились с требованием компенсационных мер в правительство

На вырост

лизинг

Одним из эффективных каналов реализации коммерческого транспорта остается лизинг. По данным агентства «Эксперт РА», в прошлом году лизинг грузового транспорта стал вторым по объему сегментом в портфеле лизинговых компаний (после лизинга железнодорожной техники), опередив стремительно растущий сегмент авиализинга.

Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, доля которого за год увеличилась с 8,3% до 9,3%. Сегмент лизинга легковых автомобилей занял третье место по объему сделок.

«Лизинг коммерческого транспорта за счет своей гибкости является на сегодня одной из наиболее привлекательных форм расширения и обновления автопарка компаний грузовыми автомобилями, тягачами, спецтехникой, автобусами, фургонами и т. д. 2011 год стал для автомобильных перевозок периодом посткризисного восстановления рынка. Только по группе «Совтрансавто» в 2011 году объем перевозок в денежном выражении вырос более чем на 25%, что повлекло общее улучшение финансового состояния предприятий-лизингополучателей,— рассказывает Сергей Залогин, финансовый директор холдинга „Совтрансавто“.— Отсутствие шоков в экономике в первом полугодии 2011 года позволило многим предприятиям разморозить инвестиционные программы и обусловило повышение спроса на лизинговые услуги. Весь 2011 год эксперты отмечали тенденцию значительного роста объема лизинговых сделок как по рынку в целом, так и в структуре его отдельных сегментов, и в первую очередь лизинг коммерческого транспорта. По некоторым данным, общий объем нового лизингового бизнеса за девять месяцев 2011 года вырос до уровня 920 млрд рублей. В целом по 2011 году рост бизнеса прогнозировался до 1300–1500 млрд рублей».

(Окончание на стр. 18)

www.volkswagen-commercial.ru

Новый Crafter.
Для любых форм бизнеса*

Реклама

Надежный. Гарантия: 3 года**

Для каждого вида бизнеса найдётся свой Volkswagen Crafter. С ним вам будут по плечу даже, казалось бы, неподъёмные задачи. Ведь новый Crafter от природы сильный, большой и выносливый. Выберите оптимальную конфигурацию для решения ваших задач:

- **грузоподъёмность** до 2,8 т,
- **расход топлива** от 7 л/100 км,
- **грузовместимость** до 17 м³,
- **бесплатная гарантия** 3 года,
- **богатая базовая комплектация**.

CarePort*** | Гарантия мобильности

Коммерческие автомобили

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

*Различная конфигурация. Грузоподъёмность до 2,8 т; объём до 17 м³ **Ограничение пробега в течение третьего года – 250 тыс. км ***Кэр Порт

коммерческий транспорт

Легкий тормоз

инвестиционный климат

Эксперты прогнозируют существенное падение роста в таком сегменте экономики России, как коммерческий транспорт. Одни связывают это с вступлением России в ВТО летом текущего года. Другие кивают на общий спад мировой экономики. Как обычно, истина где-то рядом.

В 2011 году российский рынок коммерческих автомобилей показал хороший посткризисный рост: было продано 174,487 тыс. машин, что на 28% превысило результат 2010-го. В нынешнем году, по мнению ряда экономистов, такого бурного роста ожидать не приходится. Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) прогнозирует «легкий рост» продаж коммерческих авто на уровне нескольких процентов. Впрочем, было бы поспешно и опрометчиво называть эту новость негативной. Важно отметить, что прогнозируется не снижение объемов производства и продаж, а всего лишь замедление темпов роста всего рынка и данного сегмента, которое, ко всему прочему, поддается логичному объяснению. Во-первых, с момента окончания кризиса прошло уже почти два года, в течение которых спрос и на легковые автомобили, и на коммерческий транспорт рос большими темпами, что привело к некоторому насыщению спроса. Многие из тех, кто хотел приобрести или сменить автомобиль, уже сделали это. Во-вторых, усилившаяся конкуренция в сфере грузо- и пассажироперевозок привела к тому, что среди транспортных компаний остались лишь самые сильные игроки, парк которых уже в основном сформирован.

В-третьих, нестабильность в еврозоне, периодически возникающие слухи о возможном новом кризисе или рецессии привели к тому, что наиболее осторожная часть игроков решила повременить с обновлением парка и приобретением новых автомобилей. В-четвертых, в последние месяцы не в лучшую сторону стали меняться условия предоставления кредитов, что также стало сдерживающим моментом. «Все вместе эти факторы и будут тормозить развитие сегмента коммерческого транспорта в 2012 году. Тем не менее даже им не под силу остановить его рост, поэтому в наступившем году производство коммерческого транспорта в России может увеличиться на 6–10%, а продажи могут вырастить на 12–18% по сравнению с 2011 годом»,— говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. В среднем опрошенные нами аналитики прогнозируют рост российского рынка коммерческих автомобилей в 2012 году на уровне 8–12% в сравнении с показателями прошлого года.

Нынешнее состояние инвестиционного климата в сегменте коммерческого транспорта эксперты оценивают как благоприятное. Государство приветствует появление новых машиностроительных предприятий вообще и автопроизводящих в частности, особенно если они открывают не сборочное предприятие, а завод полного цикла. Инвесторы могут получить необходимые разрешения на открытие в России своего производства коммерческих автомобилей. Конечно, игроки, особенно иностранные, должны учитывать в своих планах такие местные «институты», как бюрократия и коррупция, помноженные на российский менталитет.

«Если они готовы рискнуть, не боятся трудностей, берут в расчет все наши особенности, то их ждет приз — доля быстроразвивающегося российского рынка, темпы роста которого в ближайшие годы будут намного превосходить топчущийся на месте автомобильный рынок развитых стран»,— говорит господин Баранов.

По прогнозу Минэкономразвития, после вступления России в ВТО производство автомобилей в стране к 2014 году может снизиться на 58% по сравнению с результатами 2010 года в связи с существенным снижением ставок таможенных пошлин на ввоз не только новых, но и подержанных автомобилей ФОТО СТАСА ВЛАДИМИРОВА

В последние несколько лет российский автопром стал чрезвычайно популярной отраслью и для стартапов. Помимо крупных автопроизводителей о своих планах заявляют совершенно неизвестные компании. Возможно, они уверены: в этой отрасли любое мало-мальски экономически обоснованное начинание может получить господдержку.

Скорее всего, подобное впечатление сложилось после того, как в 2005 году заработал режим промсборки автомобилей. Свою роль, наверное, сыграло и то, что в кризис автопром получил внушительную финансовую помощь от государства. Обнадежил и посткризисный рост российского автомобильного рынка. Правда, с середины прошлого года новые соглашения о промсборке не заключаются, а темпы роста рынка в 2012 году прогнозируются на уровне скромных 5–8%. Но пыла инвесторов это не убавляет.

Например, проект петрозаводской компании «Сервистрак». Вообще, она торгует запчастями для грузовиков, но мечтает о создании в Карелии «машиностроительного консорциума». Гендиректор «Сервистрака» Аркадий Курасов написал письмо Владимиру Путину, в котором рассказал, что предложил создать сборочное производство спецтранспорта (в частности, самосвалов и лесовозов) мощностью до 5 тыс. штук в год КамАЗу. Стороны якобы даже провели «предварительные расчеты рынков» и пришли к выводу, что объем инвестиций составит 270 млн руб., а доходность инвестзатрат — 232%. Проект, может, и интересный, и в КамАЗе о нем знают, но утверждают, что переговоры ограничились одной встречей.

Серьезнее выглядят планы консорциума Intrall (в него входят российская компания «Химэкс» и немецкая Agiplan Group) по строительству завода легких коммерческих грузовиков под брендом Lubo мощностью 60 тыс. автомобилей в год в Ставропольском крае. Инвестиции в проект оцениваются в 15 млрд руб., около 40% продукции планируется экспортировать в ЕС. Intrall договорился с властями Ставрополья о льготах и госгарантиях и определился с поставщиками компонентов, но, как и «Сервистрак», продолжает искать тех, кто даст денег.

В Минпромторге к подобным проектам относятся весьма сдержанно и говорят, что дальше информационных писем дело пока не заходит и «о конкретных шагах по реализации проектов» министерству никто не сообщал.

ВТО, новый поворот

По мнению экспертов, на инвестиционный климат в сегменте коммерческого транспорта может повлиять вступление России в ВТО летом 2012 года. Главным вызовом, с которым столкнутся производители и дистрибуторы коммерческого транспорта в России, станет резкое снижение ввозных таможенных пошлин. То есть можно предположить, что сильнее всего это ударит по отечественной технике, которой придется бороться, например, с дешевой китайской продукцией, которая хлынет на наш рынок из-за снижения ввозных пошлин.

«Вступление в ВТО несет определенные риски для российского автопрома, связанные в основном со снижением таможенных барьеров. Например, на большинство новых грузовиков с полной массой более 20 тонн пошлина снизится с 25% до 10%. Также существенно снизятся пошлины на подержанные машины — в среднем до 15%. Практически это означает возврат на докризисный уровень защиты рынка. Однако реалии рынка и производства сегодня уже совсем иные. В последние годы почти все представители большой семерки обзавелись собственными сборочными заводами в России, инвестировав десятки миллионов евро. На фоне высоких таможенных пошлин решение импортировать или собирать было однозначным: если можешь собирать в России — собирай. Но не следует полагать, что решения о вложениях в Россию принимаются исключительно для того, чтобы преодолеть таможенные барьеры. Главное, что за этим стоит,— желание достичь стратегического преимущества на российском рынке и при производстве автомобилей в России. Но во многих случаях решение импортировать может оказаться если не менее дешевым, то менее хлопотным, — рассказывает Алексей Шарапанюк, директор по оперативному маркетингу и развитию бизнеса „Рено Тракс Восток“.— Впрочем, это не касается тех компаний, которые работают в режиме промышленной сборки. Таможенные пошлины для них практически равны нулю, и выгода от производства в России однозначно сохраняется. Однако через несколько лет эти преференции будут аннулированы и рынок по идее должен стать равнодоступным для всех. Но гораздо более важно, что уже в этом году низкие барьеры откроют путь легиону китайских брендов, которые росли как на дрожжах до кризиса, а потом почти полностью вымерли на два года. Еще более существенной проблемой для исконно российских брендов может стать импорт подержанных грузовиков. Традиционный вопрос, что лучше — подержанная иномарка или новая российская машина, станет вновь очень актуальным. И мы помним, как когда-то на рынке легковушек первый сокрушительный удар по монополии АвтоВАЗа нанесли иномарки секонд-хенд».

Однако не все участники рынка настроены пессимистично: «Снижение импортных пошлин будет постепенным и не возымеет такого взрывного влияния, как об этом иногда говорят,— говорит аналитик „Инвесткафе“ Кирилл Маркин.— Вступление во Всемирную торговую организацию не будет смертельным для конкурентоспособной отечественной техники и в то же время позволит потребителям получить более легкий доступ к зарубежному коммерческому транспорту». По словам господина Маркина основным противостоянием будет борьба крупнейшего отечественного автопроизводителя ГАЗ с концернами, работающими в низкоценовом сегменте. «Правда, ГАЗ, как и все остальные, получает отсрочку в форме постепенного снижения пошлин. И одним из наиболее удачных способов выжить на меняющемся рынке является сотрудничество с иностранными компаниями посредством создания совместных предприятий. Над чем тот же ГАЗ активно работает. Более того, зарубежные концерны сами заинтересованы в партнерстве с российской стороной»,— говорит господин Маркин.

«Говоря об отечественных производителях, то для них снижение импортных пошлин несет определенную угрозу, так как не секрет, что ключевое преимущество наших грузовиков — их невысокая стоимость,— уверен Олег Германович, генеральный директор AsstrA Forwarding.— Однако учитывая, что снижение будет проводиться постепенно, у наших предприятий есть время на то, чтобы постараться снизить отрицательный эффект. Судя по всему, спасение они будут искать в кооперации. Так, например, на КамАЗе уже работают два совместных предприятия по сборке автомобилей Mercedes и Fuso, а 11% акций принадлежит немецкой компании Daimler. Также работает СП МАЗ-МАН. Кроме того, много говорится об объединении КамАЗа и МАЗа, что очевидно поможет, избежав конкуренции, сохранить контроль над нишей доступных автомобилей. Хорошая новость для обеих категорий: в силу прогнозируемого увеличения грузопотоков возникнет необходимость обновления парков российских грузоперевозчиков, которые сейчас насыщены изношенным и/или устаревшим транспортом».

Павел Андреев

На вырост

ЛИЗИНГ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Коммерческий транспорт был одним из основных драйверов роста на рынке лизинга: за девять месяцев прирост в сегменте грузового транспорта составил 84,8%, по автобусам и микроавтобусам, строительной и спецтехнике — более 130%.

Восстановление спроса сопровождалось благоприятной ситуацией на финансовых рынках. К середине 2011 года ставки по кредитам опустились до минимальных, практически докризисных уровней, что позволило лизинговым компаниям привлекать финансирование на приемлемых условиях. Предложения эффективной ставки по лизинговым контрактам для малого и среднего бизнеса в рублях опускались до 14%.

В четвертом квартале стоимость заемных средств выросла на 3–5%, что привело к замедлению темпов роста. При сохранении ситуации четвертого квартала 2011 года в 2012 году динамика роста существенно замедлится.

«Если говорить о лизинге на примере „Рено Тракс Финанс“, то в 2011 году, согласно дилерской статистике, 90% продаж новой техники „Рено Тракс“ было осуществлено с помощью лизингового финансирования. Остальные 10% сделок были оплачены клиентами либо собственными средствами, либо кредитными,— рассказывает Альберт Потапов, директор по продажам „Рено Тракс Финанс Сервис“.— Четвертый квартал 2011 года показал наивысшие результаты по объемам, достигнув и обогнав результаты 2008 года. С ростом продаж растут и объемы портфелей лизинговых компаний. Начало 2012 года удивило своей нехарактерной активностью по продажам, но огорчило по объемам финансирования. Январь и февраль охарактеризовали себя кэшевыми сделками в преддверии президентских выборов и осторожностью клиентов к долговым обязательствам. Начало марта выравнивает ситуацию в пользу лизинга, основываясь на уверенности в дальнейшем росте экономики и политической стабильности в стране».

Если говорить об общем объеме поставок коммерческих автомобилей в лизинг, сейчас, в начале 2012 года, наблюдается общая для рынка тенденция — рост интереса лизингополучателей к «отечественным иномаркам» и автобусам с импортными комплектующими. Механизм лизинга позволяет лизингополучателям руководствоваться принципом «цена-качество», а не обращаться к более дешевым и исключительно отечественным моделям автомобилей. Что, конечно, выгодно и удобно для пассажиров и транспортников: качественная техника позволяет повысить качество услуг, экономить топливо, а также заботиться об экологии.

Показатели доли отечественного лизинга в общем объеме продаж коммерческих автомобилей в России по-прежнему невысоки. В качестве примера можно привести данные других стран. Значительный вес автотранспорта в числе предметов лизинга характерен для большинства других стран. По данным Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций LEASEUROPE, доля лизинга автотранспорта в среднем в 27 странах Европы составляет 48%. Сильным стимулирующим фактором лизинга грузового транспорта и автобусов становится тот факт, что лизинговые компании стали важным каналом сбыта для производителей автомобилей.

В большинстве развитых стран, обладающих и наиболее крупными и развитыми рынками лизинга, доля лизинга грузового транспорта на рынках лизинга составляет от 10% до 15%. Это относится к США, Германии, Великобритании, Швеции. В некоторых странах Восточной Европы доля автолизинга на местных рынках лизинга существенно выше и составляет от 70% до 90%. Так, в Польше этот показатель равен 72%, в Румынии — 93%. Это объясняется тем, что местные рынки лизинга формировались под значительным влиянием крупнейших лизингодателей из стран Западной Европы, которые, приходя на новые рынки, начинали развивать прежде всего автолизинг.

Помимо общего потенциала развития сегмента лизинга коммерческого и пассажирского транспорта на увеличение его доли влияет общая ситуация в данных сегментах и стремление государства активизировать рыночные механизмы в этих отраслях. Среди механизмов, позволяющих транспортным предприятиям, не имеющим значительных финансовых ресурсов для обновления основных фондов, осуществить модернизацию и расширение парка техники, а также стимулировать расширение отечественного производства и внедрение инновационных технологий, в большей степени известна программа субсидирования Минрегиона. Конечно, эта программа и ряд других мер показали свою эффективность в кризисный период экономики, но для реализации обширного обновления парка пассажирского транспорта именно государственный лизинг может стать наиболее эффективным и, что немаловажно, рыночным механизмом, когда потребители оценивают собственные ресурсы и несут ответственность за текущую деятельность и повышение ее доходности, заинтересованы в приобретении качественной техники, а этот запрос, в свою очередь, дополнительно стимулирует запуск механизма инноваций у производителей.

Даже со стороны Министерства транспорта звучат выводы о том, что принятые в прошлом меры государственной поддержки отрасли «были действенны, но имели разовой характер». Спонтанность, нерегулярность и непредсказуемость подобных решений, переход от нулевых закупок до масштабных и обратно крайне негативно сказываются как на производителях транспортной техники, так и на ее потребителях. Последние в настоящее время фактически прекратили закупки новой техники, ожидая от государства предложения им новой льготной программы обновления парка подвижного состава общественного транспорта. Поэтому пусть и в меньших объемах, но подобная помощь отрасли со стороны государства должна быть регулярной, что в том числе подразумевает необходимость использовать и иные механизмы, такие как лизинг.

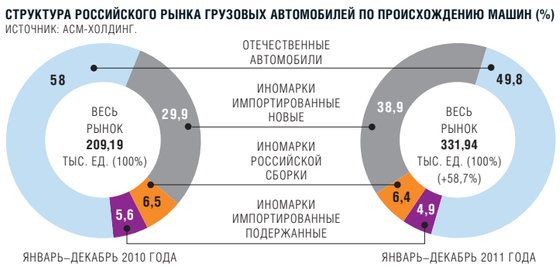
Преимуществом государственного лизинга является возвратность государственных средств, что позволяет продолжать долгосрочное финансирование за счет возвратных лизинговых платежей. Наглядным примером служат программы государственного лизинга Государственной транспортной лизинговой компании для предприятий дорожной отрасли — выделенные из государственного бюджета средства были использованы в полном объеме в течение 2009 и 2010 годов. Уже в 2011-м эти программы осуществлялись за счет реинвестирования получаемых в качестве лизинговых платежей средств, и в перспективе до 2015 года мы оцениваем ежегодный объем возвратного финансирования государственных средств в размере 4 млрд рублей, что в полной мере позволяет восполнять текущий спрос на рынке. Без дополнительного финансирования со стороны государства работа этих средств определяется в перспективе на много лет вперед.

Конечно, наиболее уязвимым сегментом пассажирских перевозок являются муниципальные предприятия. В общем по стране при ежегодной минимальной потребности в 14 тыс. единиц, в том числе большой и особо большой вместимости — 6,5 тыс., реальное пополнение в последние годы возможно только в размере 3–4 тыс. автобусов. При этом выбытие автобусов общего пользования превышает пополнение в 1,2–1,3 раза. Общая потребность в автобусах в течение пяти лет — 111 тыс. штук, ежегодная — 22 тыс. По нашим оценкам, механизм государственного лизинга может обеспечить минимум 15% от обозначенной потребности.

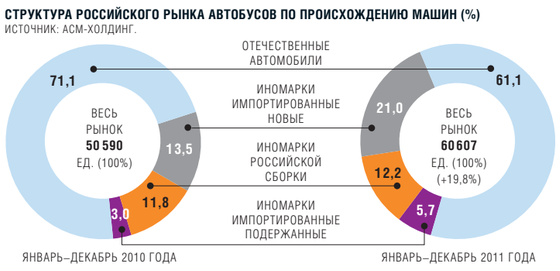
Прогнозы участников рынка о возможности увеличения объемов обновления парков грузовых перевозчиков очень оптимистичны. Альтернативы дорожным перевозкам в ближайшей перспективе нет — даже железнодорожный подвижной состав является острой темой для дискуссий в связи с неоднозначностью сложившейся ситуации. Конечно, существует еще много различных факторов, затрудняющих процесс развития автомобильных грузоперевозок, но грамотные рыночные процессы в данном сегменте в достаточно близкой перспективе смогут дать развитие всему рынку, его участникам — производителям, потребителям — и экономике в целом.

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПО ПРОИСХОЖДЕНИЮ МАШИН (%)
ИСТОЧНИК: АСМ-ХОЛДИНГ.

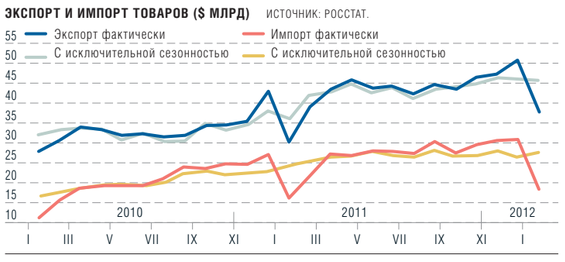


СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА АВТОБУСОВ ПО ПРОИСХОЖДЕНИЮ МАШИН (%)
ИСТОЧНИК: АСМ-ХОЛДИНГ.



ГРУЗООБОРОТ ТРАНСПОРТА (МЛРД Т КМ) ИСТОЧНИК: РОССТАТ.

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ ($ МЛРД) ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



Синдром ВТО

риски

(Окончание. Начало на стр. 17)

Их (пошлины) предлагается вернуть сначала к 20%, а далее снизить до 10%. Ставки на автобусы старше семи лет планируется оставить на прежнем уровне — €3 за «кубик» рабочего объема двигателя. Что касается прогнозов производства, то и здесь перспективы безрадостные. По оценке компании «Русские автобусы — Группа ГАЗ», в течение ближайших четырех лет доля импорта автобусов полной массой от 8 тонн, в первую очередь б/у, вырастет с нынешних 24% до 57%, а выпуск отечественных предприятий сократится с нынешних почти 14 тыс. до 9–10 тыс. со всеми вытекающими отсюда последствиями — закрытием заводов, безработицей, снижением налоговых отчислений, стремительным старением парка и т. д.

Нарисовав столь апокалиптические картины, отечественные автопроизводители обратились с требованием компенсационных мер в правительство, ссылаясь при этом на опыт других стран БРИК, в частности Китая. Последний, член ВТО с 2001 года, фактически закрыл свой рынок. Уровень локализации производства в Поднебесной от 40% до 96%, в том числе предусмотрена обязательная локализация производства двигателей. Партнерство с иностранными компаниями только на основе СП с долями 50 на 50. Минимальный уровень иностранных инвестиций — $32 млн. Налог на импорт CBU (Complete Built-Up) — 30%. А с июля 2011-го китайцы и вовсе ввели запрет на ввоз подержанных автомобилей. Ну так то Китай с его необъятным рынком, на который облизываются все без исключения крупные мировые автопроизводители и с которым считаются. Кстати, Китай был принят в ВТО как страна с «нерыночной экономикой». Чего требуют наши? Принятия аналогичных протекционистских мер, по отдельным позициям даже цифры совпадают один в один. Но, как известно, что дозволено Юпитеру, то не дозволено быку. К тому же достучаться до министров в связи с выборами нового старого президента будет сложно, ведь все они сейчас до формирования нового кабинета, по сути, и. о.

Александр Солнцев,
главный редактор журнала «Комтранс»

коммерческий транспорт

Посткризисный рывок

тенденция

После 2009 года, когда производство грузовиков сократилось на 62,1% по сравнению с 2008-м, в году минувшем российский рынок коммерческих автомобилей удивительно быстро восстановился. Более того, если верить данным ОАО «АСМ-холдинг», в 2011-м Россия заняла второе место в Европе по объему продаж новых коммерческих автомобилей, включая LCV и автобусы (372 990 единиц), после Франции (482 823), оставив позади Германию (334 822) и Великобританию (306 488).

В прошлом году российский рынок коммерческих автомобилей вырос на рекордные 51,3% по сравнению с уровнем 2010-го. Однако даже столь впечатляющая динамика пока не позволила не то что перекрыть, но даже сравняться с результатами докризисного 2008-го, когда продажи одних только грузовиков составили 430,3 тыс. единиц.

На фоне ударного восстановления рынка (рост продаж зафиксирован во всех его сегментах) доля постсоветских производителей продолжает снижаться. Если в 2009 году она составляла 62,2%, то в 2010-м — уже 58,9%, а в прошлом году сократилась еще на 9,1%. Продажи российских иномарок увеличились на 56,4% (с 13,64 тыс. до 21,34 тыс.). Однако их доля на рынке составляет пока незначительные 6,4%. Наиболее быстрорастущим сегментом стал импорт новых грузовиков, который вырос более чем вдвое — до 129,2 тыс. машин с увеличением рыночной доли до 38,9%. Оставшиеся 4,9% рыночного пирога заняли импортированные подержанные машины, продажи которых выросли в 1,4 раза — до 16,12 тыс.

В структуре выпуска, а в общей сложности в 2011 году в РФ был произведен 203 331 грузовик с учетом LCV, доминируют автомобили полной массой до 3,5 тонны, на долю которых приходится 56,2%. Бестселлером который год подряд здесь выступает бортовая полуторка ГАЗ-3302 «Газель», растиражированная в 2011-м в количестве 57 817 экземпляров (28,4% от общего объема выпуска!). Автомобили полной массой от 3,5 до 12 тонн занимают 11,7% выпуска, а на долю грузовиков полной массой от 12 тонн и выше приходится 31,5%. Если группа ГАЗ доминирует в сегментах мало- и среднетоннажных грузовиков, то в тяжелом весе несомненным лидером является КамАЗ. В 2011 году завод из Набережных Челнов выпустил 45 189 грузовиков, на 40,5% больше, чем в 2010-м (из них на рынке РФ было реализовано порядка 39 000, остальные — на экспорт). Его доля в сегменте грузовиков полной массой 14–40 тонн составила, по разным оценкам, 37–41%.

В сегменте тяжелых иномарок, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), первое место по объемам продаж занял MAN (7169 единиц). За ним следуют Scania (6792) и Volvo (5223, по данным ЗАО «Вольво Восток»). Причем для Scania Россия в прошлом году стала вторым по объему продаж рынком сбыта: шведская компания умудрилась завезти сюда на 1215 машин больше, чем даже в благополучном 2008-м. Обращает на себя внимание и тот факт, что лидирующий второй год кряду MAN пока не имеет в РФ сборочного производства (запустить его планируется в первом полугодии), в отличие от своих ближайших преследователей. Очевидно, что наличие российского VIN и теоретически более привлекательная цена за счет отсутствия ввозных пошлин (25% на новые грузовики, за исключением магистральных седельных тягачей уровня «Евро-4» и выше, на которые пошлина составляет 5%) еще не дает преимуществ.

В прошлом году российский рынок коммерческих автомобилей вырос на рекордные 51,3% по сравнению с уровнем 2010-го. Однако даже столь впечатляющая динамика пока не позволила не то что перекрыть, но даже сравняться с результатами докризисного 2008-го, когда продажи одних только грузовиков составили 430,3 тыс. единиц ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

На самом деле «грузовые» заводы иностранных производителей не имеют статуса режима промышленной сборки (за исключением «Мерседес-Бенц Тракс Восток» и «Фузо КамАЗ Тракс Рус», совместных предприятий Daimler AG и КамАЗ) и вынуждены платить пошлины за ввоз комплектующих, что, естественно, закладывается в цену. Кроме того, они еще находятся в режиме возврата инвестиций и вынуждены отбивать вложенные в создание сборочных предприятий средства, в том числе за счет стоимости готовой продукции.

Вложения эти, кстати, у всех разные: больше других потратилась на завод в Калуге Volvo (примерно €100 млн), остальные — в разы меньше. Вероятно, отчасти этим объясняется, что в общем объеме продаж грузовых Volvo (5283 единиц с учетом небольшого числа среднетоннажных FL) превалируют машины, собранные в Калуге (3748, или 71%). У Scania доля грузовиков питерской сборки составляет всего лишь 16,1% (разница между данными продаж АЕВ и статистикой выпуска АСМ-холдинга).

Вновь напомнили о себе «китайцы». Импорт грузовиков из Поднебесной заметно пошел в гору. Shaanxi, например, заняла четвертое место по объему продаж новых иномарок (3319), потеснив ООО «Мерседес-Бенц Тракс Восток» (2703, из них 1188 челнинской сборки).

В сегменте подержанных тяжелых грузовиков лидером стал DAF, который, кстати, оказался на четвертом месте по сумме продаж новой и б/у техники после MAN, Volvo и Scania. В среднем тоннаже, по данным АЕБ, доминирует Hyundai (5239 единиц), заметно опередивший идущих следом Hino (1105) и Mitsubishi Fuso (1088). А вот Isuzu, прекратив сборку в Елабуге, скатился со второго места в 2010-м (2272 единиц) на четвертое в 2011-м (901).

В секторе LCV первенствовал Peugeot, реализовавший в общей сложности 13 979 автомобилей моделей Partner и Boxer (включая грузопассажирские версии). Ему в спину дышит Volkswagen с куда более широкой модельной линейкой (12 345), включающей пикап Amarok. Между прочим, для новичка рынка он продавался весьма неплохо — 1743 единицы против, например, сходящего со сцены старожила Ford Ranger предыдущего поколения (732). А лидирует среди пикапов, причем с большим отрывом, как всегда, Mitsubishi L200 (7036 единиц). Третьим номером на пьедестале иностранных LCV Ford (8864), основу продаж которого составляет Transit (7363). Кстати, в нынешнем году сборку фордовского малотоннажника в партнерстве с Sollers планируется освоить в Елабуге вместо Fiat Ducato предыдущего поколения. Прогнозы рынка коммерческих авто в 2012-м выглядят не столь оптимистично. По оценкам специалистов АСМ-холдинга, рынок если и вырастет, то совсем немного, и зафиксируется на отметке 340–350 тыс. Причин тому минимум две: беспрецедентно большой ввоз новых грузовиков в 2011-м, а также вступление России в ВТО. В силу последней причины прогнозируется дальнейшее снижение в нем доли отечественных марок. Что касается объемов производства, то они оцениваются примерно в 180–200 тыс. автомобилей, из них на долю иномарок российской сборки придется 45–50 тыс.

Александр Солнцев,
главный редактор журнала «Комтранс»

Большие надежды

тендер

Международная консалтинговая компания The Boston Consulting Group разработала и передала Россвязи стратегию развития ФГУП «Почта России» до 2020 года. Стоимость реализации стратегии ее разработчики оценивают в 220 млрд рублей при создании Почтового банка и в 194 млрд рублей, если финансовые услуги продолжат развивать без него. Сегодня, признают почтовики, трудности «Почты России» связаны прежде всего с транспортом. ФГУП принадлежат миллионы автомобилей по всей стране, большая часть которых нуждается в обновлении. Замена машин почтовиков уже началась. Участие в этой масштабной программе модернизации — мечта любого автопроизводителя.

«„Почта России“ — это, безусловно, сильный, доминирующий игрок рынка. У VolvoTrucks уже есть опыт сотрудничества с компанией, однако мы, вне всякого сомнения, хотели бы расширить сотрудничество,— рассказывает Олег Васильченко, Volvo Trucks в России.— Когда у наших клиентов, нынешних или потенциальных, заходит речь о модернизации автопарков, мы всегда готовы предложить больше, чем просто поставку грузового автомобиля. Сильная сторона Volvo — уникальное по степени наполненности комплексное транспортное решение, включающее в себя сервисные контракты, транспортно-информационную систему Dynafleet, программу обучения водителей экономичному вождению, Trade-In крупных партий автомобилей с пробегом любых брендов, лизинг от производителя на максимально гибких условиях, а также кратчайшие сроки поставки оригинальных запчастей и самую широкую и географически протяженную сеть фирменных СТО в России. Для компании с разветвленной логистикой и жесткими сроками доставки грузов просчет этих послепродажных экономических параметров приносит на выходе существенную экономию по автопарку в среднесрочной перспективе».

Речь может идти о сотрудничестве в управлении транспортным парком. «У нас такой опыт есть, — рассказывает Владимир Тян, генеральный директор холдинговой компании

Участие в этой масштабной программе модернизации автопарка «Почты России» — мечта любого автопроизводителя
ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

“Совтрансавто”, — Совместные проекты, построенные на принципе согласования затрат (“open book”), заключаются в предоставлении заказчику аналитического (а при необходимости и эмпирического) обоснования структуры себестоимости, в данном случае — себестоимости эксплуатации транспорта. Таким образом в случае принятия и утверждения такой оферты заказчик имеет полное представление об эффективности эксплуатации своего транспорта и о размере того вознаграждения, которое он платит аутсорсинговой компании. При этом всю инфраструктуру и персонал (по договоренности) предоставляет последняя. Рекомендации опытных перевозчиков по организации работы транспорта «Почты России» излишни, так как этот проект потребует привлечения профессиональных управляющих, которые, как мне представляется, не нуждаются в подобных советах».

«Реализация стратегии предполагает достижение трех ключевых целей федерального почтового оператора, среди которых рост объема бизнеса, обеспечение фокуса финансовых и управленческих ресурсов предприятия на повышение качества, а также рост прибыльности. Стратегия должна обеспечить выход „Почты России“ в число лидеров на основных рынках уже в этом десятилетии»,— считает гендиректор «Почты России» Александр Киселев.

Благодаря мерам, которые «Почта России» приняла в течение последних двух лет, зарубежные отправления стали приходить к россиянам быстрее. Если в 2010 году средний срок прохождения письма из-за границы в Россию в самые проблемные периоды — предпраздничные дни — составлял 23,6 дня, то в прошлом году он сократился до 18 дней. Это несмотря на значительный рост объемов пересылаемой почты: в 2011 году количество мелких пакетов по сравнению с 2010 годом выросло на 92%.

Из-за транспортных проблем успехи «Почты России» в сокращении сроков доставки корреспонденции по стране не столь впечатляющи, как хотелось бы. Так, лишь на две десятых — с 90,4% до 90,6% — российским почтовикам удалось повысить показатель своевременного прохождения почтовых отправлений внутри регионов. Тем не менее это выше целевого показателя, установленного Роскомнадзором на уровне 90%. Сложнее обстоит ситуация с межобластным потоком почты, где средний показатель соблюдения контрольных сроков по итогам 2011 года составил менее 70%.

Надо сказать, что в половине российских регионов нормативы Роскомнадзора выполняются и перевыполняются. 100% писем и бандеролей доставляются в срок в Еврейской автономной области, перевыполняют нормативы по срокам прохождения почты внутри региона филиалы «Почты России» в Брянской, Калининградской, Мурманской областях, в республиках Татарстан, Чечня, Удмуртия, а также в других субъектах федерации. В минувшем году улучшили свои показатели по срокам доставки УФПС Астраханской области, УФПС Белгородской области, УФПС Алтайского края и УФПС Республики Северная Осетия. Около 20 УФПС не дотягивают до установленной планки всего 2–3%. Однако на общую статистику негативно влияют показатели Иркутской, Красноярской, Читинской, Свердловской областей, Республики Саха (Якутия) и ряда других регионов, где вовремя доставляется 70–80% корреспонденции, а в некоторых случаях и меньше. Здесь на больших территориях проблемы с транспортным сообщением сказываются больше всего. Подпортили общую картину и сроки доставки в Москве. Причиной тому пробки и дефицит кадров.

Авиакомпании или железнодорожники в ряде случаев отказываются перевозить почту, что негативно сказывается на сроках доставки корреспонденции получателям. В результате политики перевозчиков при значительно возросших объемах почтовых отправлений доля железнодорожного транспорта в их перевозке за последние два года снизилась с 49% до 36%. Доля авиационного транспорта в почтовых перевозках по России сейчас составляет всего 7%, тогда как объем автомобильных перевозок, которые почтовики осуществляют своими силами, за это время вырос с 46% до 57%, а количество автомобильных маршрутов возросло с 95 до 230. На 43% увеличились объемы почты, доставляемой специально арендуемыми «Почтой России» транспортными самолетами.

Чтобы достойно ответить на стоящие перед ней вызовы, «Почта России» планирует в 2012 году продолжить самостоятельно инвестировать в обновление и развитие собственного транспортного парка, закупая дополнительно железнодорожные вагоны и новые автомобили, а также в создание автоматизированных сортировочных центров.

Федор Мельников

коммерческий транспорт

Двери открываются

НОВИНКИ

В 21-й раз небольшой бельгийский городок Кортрейк стал мировой автобусной Меккой. Под сводами местного экспоцентра здесь прошла выставка под говорящим названием Busworld («Мир автобусов»). Даже беглый осмотр экспозиции, разместившейся на площади в 61 тыс. кв. м, позволяет сделать определенные выводы о путях развития современного автобуспрома.

Повальная гибридизация — основной тренд развития этого вида коммерческого автотранспорта. Автобусы с гибридной силовой установкой (ГСУ) сегодня не делает только ленивый. И ладно бы речь шла только о городских машинах, что вполне оправданно с экологической точки зрения, но в игру вступают уже и автобусы туристического класса — в частности, испанский кузовщик Ayats продемонстрировал двухпалубную дальнобойную модель Bravo с дизель-электрическим приводом.

Свое применение гибриды находят и на популярных нынче линиях BRT (Bus Rapid Transit). Так, например, польский Solaris Bus & Coach поставил во Францию две футуристического вида «гармошки» Solaris Urbino 18 Hybrid MetroStyle. Этот аппарат, чей силуэт повторяет очертания низкопольного трамвая Solaris Tramino, приводит в движение дизель-электрическая ГСУ параллельного типа от Allison Transmission. Среди особенностей конструкции можно отметить использование сверхшироких покрышек (super-single), в которые «обуты» колеса второй оси, что позволило увеличить ширину прохода в салоне до 850 мм. А бельгийский Van Hool разработал целое семейство автобусов и троллейбусов ExquiCity на базе многофункциональной модульной платформы (Multi Propulsion Platform), на которой можно строить машины разной длины с одним или двумя узлами сочленения для систем типа BRT. И это тоже отнюдь не опытные образцы: 39 ExquiCity уже нашли своих покупателей в Италии, Франции и Испании.

200 электробусов eBUS-12 компании «BYD» обслуживали Универсиаду в Шэньчжэне ФОТО BYD AUTO CO., LTD

Не забывают строители автобусов и об использовании водорода в качестве источника энергии. Голландский VDL Bus & Coach оснастил свою знаменитую «кишку» Phileas в 18-метровом исполнении топливными элементами. Получилась двойная премьера: это и первый водородный Phileas, и первый в мире сочлененный автобус на топливных элементах. Решение использовать водород в качестве топлива именно на Phileas объясняется следующим образом. Дело в том, что масса силовой установки на топливных элементах по-прежнему весьма велика. Установив оную на обычный автобус, пришлось бы пожертвовать пассажировместимостью, дабы вписаться в существующие европейские массогабаритные стандарты. Phileas же отличается небольшим собственным весом: его корпус выполнен из сэндвич-панелей с алюминиевыми полом и крышей. Таким образом, пассажировместимость машины осталась на прежнем уровне — до 105 пассажиров в зависимости от конфигурации салона (из расчета четыре человека на 1 кв.м). Два таких водородных «состава» уже трудятся на маршруте в Кельне (Германия), другая парочка — в Амстердаме.

Кстати, российские автобусостроители отнюдь не стоят в стороне от столбовой дороги развития гибридной цивилизации. В арсенале компании «Русские автобусы — Группа ГАЗ», крупнейшего отечественного производителя автобусной техники, имеются опытные образцы таких машин: ЛиАЗ-5292HN, ПАЗ-3237HNM и ПАЗ-33349HM (последний в версии с грузовой платформой), разработанные в сотрудничестве с НАМИ, которые проходят сейчас испытания на Дмитровском автополигоне. Планируется, что 85 таких гибридов будут поставлены для обслуживания Олимпийских игр в Сочи в 2014 году. Первый же дизель-электрический ЛиАЗ-5292, созданный еще три года назад совместно с «Русэлпромом», сейчас модернизируется и вскоре должен отправиться на городские маршруты для опытной эксплуатации. К слову, в этой модели в качестве источника тока применяются не аккумуляторы, а суперконденсаторы.

Бельгийский Van Hool разработал семейство автобусов и троллейбусов ExquiCity на базе многофункциональной модульной платформы ФОТО VAN HOOL

Тем не менее о серийном производстве отечественных гибридов речи пока нет. Не секрет, что и все описанные перед этим проекты автобусов с ГСУ носят скорее имиджевый характер и финансируются в рамках государственных или муниципальных программ, так или иначе увязанных с экологией. По словам Дмитрия Гаронина, технического директора ООО «Русские автобусы — Группа ГАЗ», экологические плюсы применения гибридов действительно налицо: двигатель внутреннего сгорания, применяемый в их силовой установке, на части маршрута выключен, а на другой части работает практически на холостых оборотах, потребляя минимум топлива, а значит минимально загрязняя окружающую среду. Но вот экономические плюсы гибридной схемы пока остаются весьма умозрительными: создать коммерчески привлекательные образцы автотранспортных средств с ее применением на данном этапе почти нереально в первую очередь из-за слишком тяжелых и дорогих аккумуляторов.

Именно несовершенство современных АКБ, тяжелых, дорогих, обладающих недостаточной емкостью для того, чтобы обеспечить более или менее приемлемый запас хода, в том числе тормозит и развитие полноценных электробусов, ведь гибриды, по своей сути, всего лишь промежуточный переходный этап от машин с ДВС к аппаратам на электротяге. И все же очередной Busworld показал, что кое-какими успехами на этом поприще уже можно похвастать. Упомянутый Solaris Bus & Coach представил электрический Solaris Alpino 8.9 LE. Асинхронный 120-киловаттный электродвигатель от немецкой компании Vossloh Kiepe располагается в корме автобуса под полом и приводит колеса заднего моста. Компактный мотор позволил сдвинуть ведущий мост на 310 мм назад, освободив место в салоне — в зависимости от компоновки в нем может быть установлено от 21 до 29 сидений. Двигатель питается от двух литиево-ионных батарей общей массой 700 кг, также установленных сзади. Заряда батарей хватает для того, чтобы электробус преодолел 100 км. На их подзарядку уходит четыре часа. Заявленная дата начала серийного производства электрического Alpino 8.9 LE — 2013 год.

Но всех, похоже, опередили производители автобусов из Поднебесной, в частности компания BYD (Build Your Dreams; 9,89% акций, между прочим, принадлежат легендарному американскому инвестору Уоррену Баффету), в чью компетенцию входит в том числе производство литиево-ионных батарей. Компания показала модель большого городского автобуса eBUS-12 со встроенными в колеса электромоторами. По заявлению разработчиков, он способен преодолеть без подзарядки 250 км в городском цикле. Время подзарядки батарей составляет три-шесть часов. Отметим, что это первый городской автобус большого класса с электроприводом. Китайский производитель утверждает, что 200 таких машин было поставлено для обслуживания Универсиады, прошедшей в августе прошлого года в Шэньчжэне, а недавно этот город сделал заказ еще на 1 тыс. электробусов. В планах BYD создание целого семейства автобусов на электротяге, в том числе машины среднего класса eBUS-10 и трехосного городского даблдеккера eBUS-12D.

Имеется электробус и в линейке Yutong. Это модель среднего класса ZK6 100EGAA, рассчитанная на 43 посадочных места. 132-киловаттный электродвигатель разгоняет десятиметровую машину до скорости 90 км/ч. Компания также провозглашает, что будущее — за электричеством, и намерена инвестировать в разработку этого направления £250 млн.

Александр Солнцев,
главный редактор журнала «Комтранс»

Мимо нас

ТЕСТ-ДРАЙВ

Четвертое поколение полностью обновленной модели MB Actros Daimler AG (заводское обозначение — модель 963.0, 963.4) с третьим не спутаешь: изменилось все. Впервые за долгое время Mercedes устанавливает на свою флагманскую модель рядный шестицилиндровый двигатель. Впервые в XXI веке одновременно на машине меняются кабина и двигатель. Маркетологи компании Daimler преподносят новую машину как революционную, и это редкий случай, когда с маркетологами можно согласиться.

Первые впечатления, как уверяют нас психологи, самые верные. Впервые мне удалось увидеть новый Actros на гоночном кольце Нюрбургринга, где он катался между заездами. Показать машину сразу 200 тыс. дальнобойщиков (а следовательно, и потенциальных клиентов) — хороший маркетинговый ход. Но вот катался новый грузовик без прицепа и впечатление производил неоднозначное — если бы не мерседесовская звезда на облицовке, многие приняли бы его за «китайца»: никаких связей и традиций с предыдущими поколениями Daimler не просматривается. Приблизительно такая же ситуация была в 1996 году, когда на смену заслуженному поколению Mercedes SK пришел первый Actros — в нем тоже немногие соглашались узнать настоящий Mercedes.

Новая линейка Actros перекрывает весь спектр среднетоннажных и тяжелых грузовиков, вытесняя Axor. Два варианта кабины шириной 2,3 и 2,5 м. Топовая кабина Giga Space, с плоским полом, высотой от пола до потолка 213 см и внутренним объемом 20 куб. м, объем багажных отсеков 0,9 куб. м — это сравнимо с объемом багажника двух легковых седанов.

Под кабиной рядная шестерка объемом 12,8 л — основной двигатель в комплектации «Евро-5» и «Евро-6» мощностью от 420 л. с. до 510 л. с. в сочетании с автоматизированной трансмиссией PowerShift (штатное оборудование). Это третье поколение 12-ступенчатых коробок передач с автоматизированным управлением. По заявлениям разработчиков, эта трансмиссия работает быстрее и более плавно, чем предыдущие версии.

Новая линейка Actros перекрывает весь спектр среднетоннажных и тяжелых грузовиков, вытесняя Axor ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

Даже рама у грузовика абсолютно новая: она стала шире и обрела большую жесткость на кручение. Все это в сочетании с огромным количеством электронных помощников обещает совершенно новый уровень управляемости.

Забираться в кабину приходится по четырем ступеням, в результате голова водителя оказывается на высоте около 3 м. Первое, что бросается в глаза в кабине,— новый щиток приборов, скомпонованный скорее по легковым канонам: два колодца с основными приборами, а между ними дисплей бортового компьютера. Одновременно компьютер работает на пяти языках, но в зависимости от пожеланий заказчика можно выбрать из 52 языков, включая русский, армянский и туркменский.

Мультифункциональный руль регулируется в двух плоскостях в довольно большом диапазоне. С точки зрения российского водителя он перегружен функциями, но это, думается, дело привычки. У машины, пожалуй, самые комфортабельные, хотя и по-немецки жесткие сиденья в классе. Мне удалось насчитать 13 регулировок. Здесь можно отдельно регулировать даже наклон верхней части спинки. Вот только руку приходится закидывать за спину: там, на спинке, на уровне затылка рукоятка регулировки.

Мультифункциональный руль регулируется в двух плоскостях в довольно большом диапазоне ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

Отличная новость для тех, кого не устраивал по-мерседесовски традиционно перегруженный левый подрулевой рычаг. Теперь перегружен и правый рычаг — на него вынесены: управление автоматизированной коробкой (как в автоматическом, так и ручном режиме) плюс управление ретардером.

Осмотревшись на рабочем месте, обращаем внимание на зону отдыха — она выделена отдельным цветом. Здесь все по высшему разряду: две великолепные полки шириной 78 см. А есть исполнение, при котором на месте нижней полки небольшое купе, в котором можно расслабиться на пассажирском кресле, вынесенном вглубь кабины, чтобы можно было вольготно вытянуть ноги. Огромное количество ящичков и емкостей — разумеется, среди них есть и объемистый холодильник.

Даже рама у грузовика абсолютно новая: она стала шире и обрела большую жесткость на кручение ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

В дорогих комплектациях на автомобиль устанавливается также достойный музыкальный центр с восемью динамиками и сабвуфером. На месте пассажирского бардачка — раскладной весьма вместительный столик, решение, явно подсмотренное у Scania R. Но водитель от этого только выигрывает. А вот попытавшись влезть на верхнюю полку, обнаруживаем, что никакой лестницы или ступеньки не предусмотрено… Оказывается, чтобы туда влезть, надо становиться на переднюю панель — прямо скажем, не самое продуманное решение. Оправдано оно тем, что, по данным мерседесовских дизайнеров, водители не часто используют верхнюю полку. Но это, может быть, в Европе, а не у нас, за Уральским хребтом, где, как известно, никак нельзя пожаловаться на избыток сервиса.

Для запуска двигателя теперь не надо поворачивать ключ. Его надо вставить в слот и дальше оперировать кнопкой «старт/стоп», при первом нажатии происходит самотестирование всех систем. Порой кажется, что у первых космических аппаратов их было меньше.

Длительное нажатие запускает двигатель. И снова не самый приятный сюрприз. Машина более шумная, чем модель предыдущего поколения, несмотря на более уравновешенную конструкцию рядного шестицилиндрового двигателя. Это странно, но сами мерседесовцы объясняют шум в кабине тем, что мы тестировали предсерийные экземпляры. Кажется, шум в кабине создает новый двигатель с давлением впрыска 2100 бар в рампе — тон просто стал работать жестче.

На этом неприятные сюрпризы заканчиваются и начинается электронная симфония помощников, таких как активный круиз-контроль и активный ассистент торможения. В принципе машину можно вести одним только рулем, выставив значение скорости. Не требуется подтормаживания в поворотах, электроника отслеживает угол поворота руля и, если необходимо, сама подтормаживает машину до нужной скорости. Особенно впечатляет работа активного круиз-контроля в пробках. Машина сама останавливается и трогается с места, выдерживая дистанцию до идущего впереди автомобиля.

Есть хорошие новости и для тех, кто сам любит управлять машиной: на новом поколении Actros появился исключительно эффективный ретардер, использующий охлаждающую жидкость. В принципе при спокойном движении можно вообще не пользоваться штатной тормозной системой — машина и так остановится.

Самым важным помощником в реальной жизни может стать функция EcoRoll, позволяющая экономить до 10% топлива за счет движения накатом. Кстати, так же, как на Scania R, весь комплекс электроники следит за водителем и выставляет ему оценки, что позволяет постоянно совершенствовать свой стиль вождения.

Отдельно стоит упомянуть отличную управляемость, обусловленную новой подвеской и более точным рулем.

Жаль только, что новая машина появится в России не раньше чем через три-четыре года и будет стоить дороже предшественника на 4–6%. Правда, на момент объявления этой информации еще не было известно, что в России отложено на неопределенное время введение обязательного производства моторного топлива «Евро-4» и «Евро-5», а без этого топлива машину будет просто негде заправлять, по заявлениям специалистов, новый Actros может заправиться в России раза три-четыре. А что будет потом с его дорогой топливной аппаратурой, никто не знает и никаких гарантий дать не может.

Так что более чем вероятно, что все эти высокотехнологические чудеса пройдут мимо нас. А для российских условий эксплуатации куда больше подходит Actros третьего поколения, который будет выпускаться параллельно с новой машиной минимум три года, а на сборочном предприятии в Набережных Челнах, возможно, и того больше.

Макс Сергеев

коммерческий транспорт

Off-road made in Scania

тест-драйв

На высоком пригорке показывается белая кабина, она двигается вперед, и передние колеса зависают в воздухе… Полностью груженный самосвал Scania 8X8 мягко переваливается через перегиб и спускается по 40-градусному уклону. Это демонстрация возможностей новой линейки полноприводных грузовиков серий G и P.

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Многие производители гордятся тем, что на их строительных моделях палец буксирного устройства рассчитан на тяговое усилие в 25 тонн, но Scania пошла дальше и обещает, что их буксирное устройство выдержит 35 тонн

Строительный бум привел к тому, что все производители устремились в сектор тяжелых полноприводных грузовиков. Volvo, MAN и Mercedes активно продвигают на рынок свои модели, специально разработанные для самых тяжелых условий эксплуатации. Даже в концерне DAF, в линейке которого традиционно не было внедорожных машин, купили Tatra, чтобы присутствовать на строительном рынке. Нет ничего удивительного в том, что такая компания, как Scania, решила расширить собственный модельный ряд.

Главной отличительной особенностью новой линейки стала волевая челюсть стального бампера, вынесенная на 135 мм вперед. При этом углы въезда, съезда и рампы получились по 25 градусов, что позволяет отнести машину к внедорожникам и отказаться от переднего противоподкатного бруса.

Многие производители гордятся тем, что на их строительных моделях палец буксирного устройства рассчитан на тяговое усилие в 25 тонн, но Scania пошла дальше и обещает, что их буксирное устройство выдержит 35 тонн.

Во избежание неожиданностей, коих немало на стройплощадке, вся светотехника спрятана за стальными решетками и отнесена от бампера таким образом, что при мелком столкновении страдает только бампер. Но и его повредить довольно сложно, благо он крепится прямо к раме и обладает завидной прочностью.

За бампером стальная защита двигателя, мощные лонжероны рамы и полноприводная трансмиссия с возможностью последовательной блокировки всех мостов. Снаружи это выглядит весьма впечатляюще.

Внутренние изменения не такие кардинальные, но не менее важны. Естественно, самое пристальное внимание было уделено трансмиссии. С особой гордостью шведы представляли автоматизированную коробку Optcruise, дополненную внедорожным режимом. В этом режиме система старается как можно реже размыкать диски сцепления, что позволяет избегать разрыва передачи крутящего момента и потери тяги. Количество переключений минимизировано, чтобы максимально использовать рабочий диапазон двигателя. Сами переключения происходят быстрее, однако уровень комфорта водителя при этом падает, а расход топлива растет.

Для тяжелых условий эксплуатации есть режим повышенной мощности, особо актуальный на затяжных подъемах. При включении этого режима система держит двигатель в тонусе, постоянно подтыкая пониженные передачи и не давая ему скатиться с пика мощности. Ну и нормальный режим, когда в движении поддерживаются обороты, на которых двигатель развивает максимальный крутящий момент.

По заявлениям разработчиков Scania, от аналогичных систем других производителей Optcruise выгодно отличается множеством интеллектуальных функций, среди которых есть режим маневрирования, работающий на самых малых скоростях, и автоматический режим раскачки, позволяющий отследить пробуксовывание ведущих колес.

Что бы там ни говорили другие производители, но с точки зрения эргономики водительского места конкурентов у Scania немного. Практически ни у кого больше нет таких гигантских диапазонов регулировки руля и сиденья, когда можно «по-легковому» опустить кресло и завалить руль — очень комфортно, особенно при езде на дальние расстояния. Но для серьезного бездорожья больше подходит вертикальная, «командирская» посадка, обеспечивающая максимальный обзор, и она тоже настраивается без проблем для людей любого роста и комплекции.

Осматриваясь в кабине, замечаем дополнительную панель справа от руля. На нее выведены управление механизмом блокировки дифференциалов, регулятор тягового усилия и система перераспределения нагрузки между осями задней тележки. Вся информация с этой панели отображается на центральном дисплее комбинации приборов, позволяя отследить текущее состояние каждой оси. На этом различия с привычной многим эксплуатационникам кабиной серии G заканчиваются.

Запускаем двигатель и правым подрулевым переключателем, на который выведено управление системой Optcruise, выбираем режим движения. Кстати, кроме чисто автоматических режимов есть еще и ручное управление, при котором выбирать передачи можно самостоятельно.

Отпускаем ручной тормоз и трогаемся. Машина двигается плавно, смена передач практически не заметна. Для сравнения: шведы представили и армейский вариант полноприводной Scania G, оборудованный автоматической коробкой с гидротрансформатором. Так вот машина с автоматом понравилась меньше: в отличие от Optcruise, автомат заметно тупит и ленится переключать диапазоны, заставляя двигатель работать в неоптимальных режимах.

Съезжаем в гранитный карьер. Нам повезло: в день презентации с самого утра шел дождь, и нам посчастливилось опробовать машины на скользких покрытиях. Здесь на первое место вышла работа системы стабилизации и нового ретардера, специально разработанного для условий бездорожья. Так же, как и дорожная модель, для торможения он использует жидкость из охлаждающей системы двигателя. Тормозной момент на нем подняли с 3500 до 4100 Н•м, передаточное число внутренней передачи увеличили с 3,04 до 3,26. Но самое главное, что сканиевским инженерам удалось добиться максимальной эффективности на очень низких оборотах (600–1050 об/мин) и повысить по сравнению с дорожной моделью эффективность на 17–25%. На практике это означает, что рабочей тормозной системой не пользуешься даже на скользких покрытиях и с полной нагрузкой, она реально необходима только для полной остановки.

Нужно сказать, с массой полезных помощников, снижающих требования к квалификации водителя и продлевающих ресурс машины, водить как никогда легко. Но боюсь, для нас она представляет только умозрительный интерес. Как показывает практика, наши строители предпочитают машины в самых бедных комплектациях, без автоматизированной коробки и ретардера.

Макс Сергеев

реклама

В БИТВЕ ЗА ПРИБЫЛЬ ПОБЕЖДАЕТ
НОВЫЙ FIAT DUCATO

БЛАГОДАРЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАННОЙ ПОДВЕСКЕ НОВЫЙ FIAT DUCATO СТАЛ ПОДНИМАТЬ БОЛЬШЕ НА 500 КГ
• ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ: ОТ 995 ДО 1900 КГ • ОБЪЕМ ГРУЗОВОГО ОТСЕКА: ОТ 8 ДО 17 М³
• НОВЫЙ ДВИГАТЕЛЬ 2.3 MULTIJET 120 Л.С. • РАСХОД ТОПЛИВА: 7,8 Л / 100 КМ • ФУРГОНЫ, ШАССИ, ШАССИ С ДВОЙНОЙ КАБИНОЙ, КОМБИ, МИКРОАВТОБУСЫ, МАРШРУТНЫЕ ТАКСИ И БОЛЬШАЯ ГАММА СПЕЦИАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

НОВЫЙ FIAT DUCATO ОТ 860 000 РУБЛЕЙ

FIAT PROFESSIONAL

WWW.FIATPROFESSIONAL.RU • 8-800-100-50-02

ФАКТЫ ГОВОРЯТ ЗА СЕБЯ

коммерческий транспорт

С пробегом по России

финансовые инструменты

В Финляндии по системе Trade-In продается более 90% грузовиков, в Германии — 60%, а в России — меньше 5%. Если перевести проценты в цифры, получается, что Scania успела обменять около 100 грузовиков, MAN обменял в 2011 году не более 60 машин, а «Volvo Восток» — около 300. Многие производители, даже номинально предоставляя клиентам такую возможность, на практике ни одной сделки еще не оформили.

Грузовой Trade-In в России только начинает делать первые шаги. До недавнего времени его развитие тормозило российское законодательство: сдав подержанную машину, ее бывшему владельцу надо было заплатить государству НДС (18% от стоимости автомобиля). Только в середине прошлого года вступило в силу постановление, согласно которому перечислять государству нужно уже не 18% от его стоимости, а 18% с наценки при перепродаже (если продавать автомобиль будут дороже, чем покупали).

Но и после нововведений Trade-In отделы в компаниях работают в лучшем случае «в ноль» и о прибыли речи не идет, рассказывают участники рынка. Ситуация объясняется тем, что их клиенты — продавцы подержанных коммерческих автомобилей, сдавая их по Trade-In компаниям-производителям, хотят получать за машины максимальную рыночную стоимость. Учитывая расходы по предпродажной подготовке и перепродаже, выкупать такие машины с целью их перепродажи компаниям-производителям, как правило, не выгодно. Поэтому они и не спешат развернуться на рынке Trade-In.

Первопроходцы российского Trade-In придумывают собственные схемы работы. Так, например, Scania и MAN готовы обменять по системе Trade-In любой грузовик «большой европейской семерки» (Scania, MAN, Volvo, DAF, Mercedes-Benz, Renault, Iveco) не старше семи лет. При этом для MAN не имеет значения количество автомобилей: здесь идут навстречу клиенту и готовы обменять несколько подержанных машин на одну новую. Что же касается финансирования, то MAN готов помогать дилерам, которые взялись за это новое дело.

Первопроходцы российского Trade-In придумывают собственные схемы работы ФОТО ИТАР-ТАСС/ИНТЕРПРЕСС

У Volvo Trucks, предлагающей эту услугу у нас в стране с 2003 года, продажами автомобилей, выкупленных по Trade-In, занимается само представительство компании, а дилерам на откуп отдан ремонт и обслуживание. Более того, «Вольво Восток» — одна из немногих компаний, готовых обменять любой ваш грузовик, включая «ЗИЛы» и «КамАЗы», на Volvo, приняв его стоимость как первый лизинговый платеж. И Volvo, который продавец подержанного автомобиля получит, будет не обязательно новой машиной. Так, из 300 машин, проданных в прошлом году, новыми были две трети, а еще треть — как раз привезенными из Европы, подержанными.

У самого крупного отечественного производителя КамАЗа схема выкупа подержанных автомобилей в обмен на новые представляет собой нечто среднее между первым и вторым вариантом. Здесь Trade-In занимаются крупные дилеры, например «Русбизнесавто», за свой счет. Правда, КамАЗ второй год обещает запустить собственную «программу утилизации». Пока же компания «Русбизнесавто» берет в зачет стоимости нового «КамАЗа» любое количество коммерческих автомобилей не старше семи лет от «любого производителя». Преимущество данной системы работы для продавцов подержанных коммерческих автомобилей заключается в том, что машину выкупают по среднерыночной цене. При этом в компании Scania признают, что они согласны выкупать машины «немного дешевле» рыночной цены, а в MAN честно говорят, что покупают по рыночной цене — в лучшем случае, говорят в MAN, им удается «отбить оперативные расходы» на покупку и перепродажу подержанного автомобиля.

Перепродажа машин дилерам КамАЗа удобна и тем, что им можно сдать сразу большую партию машин (15–20 грузовиков), продажа которых, если заниматься ей самостоятельно, может затянуться на месяцы.

Кроме этого после предварительной оценки машину можно эксплуатировать до того момента, пока не будет доставлен заказанный новый грузовик. Правда, к моменту окончательной передачи подержанного автомобиля производителю машина должна быть в том же самом состоянии и комплектации, в каком она проходила предварительную оценку. Если же за это время происходит ДТП или еще какая-нибудь неприятность, то расходы по ее устранению целиком ложатся на продавца машины.

На сегодняшний день самый большой опыт оценки подержанных машин имеется у Volvo, вот в ее отделе Trade-In мы и попробовали себя в роли оценщиков, правда, в «тепличных условиях»: машина была мытая и стояла на яме в теплом боксе. «Карта осмотра» на руках, машина в боксе. Начинаем? Предварительная оценка проводится визуально (без разборки узлов и агрегатов) по 13 параметрам (шасси, кузов, кабина, передний мост, подвеска и т. д.) плюс 47 строчек комплектации. Особых нормативов нет, но в среднем она занимает около часа.

Итак, седельный тягач Volvo FH 2007 года — судя по номеру, из Белгородской области, судя по VIN-коду, привезен из Бельгии. По словам владельца, это одна из партии в 20 машин, приобретенных новыми и прожившими свой век в России. Пробег как по одометру, так и по тахографу — 646 529,1км.

Внешний осмотр кабины выявил многочисленные сколы, но это нормально для наших условий эксплуатации, а вот краска другого цвета на правой стороне бампера и нижней части пассажирской двери говорит о кузовном ремонте — впрочем, довольно качественном: кроме оттенка краски, серьезных поломок нет. Залезаем в кабину… Видимо, прежний перевозчик был оригиналом: самая большая кабина в линейке Volvo — Globetrotter, два спальных места, автоматизированная коробка I-Shift, и при этом нет кондиционера. Поворачиваем ключ и лезем в систему самодиагностики, единственная активная «ошибка» — повышенное давление воздуха в системе привода КПП. Скорее всего, это неисправный датчик, цена вместе с заменой составит около 12 тыс. руб.

Осматриваем кабину. Первое, что бросается в глаза: блоки управления стекла/зеркала поменяли местами, значит, основной блок сгорел и им просто заткнули место на пассажирской двери, а кнопку оттуда поставили на водительскую дверь, чтобы открывалось хотя бы его стекло. Замена блока обойдется еще в 12 тыс. к смете. Не горит правый габарит, возможно, просто перегорела лампочка или предохранитель, но если это последствия ДТП, то придется менять блок-фару, а это почти $1 тыс. Кроме этого в кабине надо менять продавленный матрас нижней спальной полки, а обилие декоративных обмоток на руле намекает и на его замену.

Поднимаем декоративный коврик на полу и замечаем следы масла на моторном тоннеле. Пытаемся завести двигатель, стартер крутит неохотно даже в теплом боксе, скорее всего, кончились аккумуляторы. Вылезаем наружу и видим разбитые крышки на аккумуляторном ящике — тоже под замену.

Это только полдела — когда машина приходит на окончательную приемку, ее ждет инструментальный контроль. И только после этого будет названа окончательная цена. Но если все нормально, то обмен можно произвести за один рабочий день. Утром водитель пригоняет машину, проходит контроль, продавец созванивается с владельцем, утверждает окончательную цену, оформляет документы, а вечером водитель возвращается на базу на новеньком грузовике. Так что у грузового Trade-In в России есть огромный потенциал; по утверждениям аналитиков Scania, в самом ближайшем будущем возможна ситуация, при которой по этой системе в России будет продаваться до 30% новых грузовиков. Но это в том случае, если при вступлении в ВТО не снизятся таможенные пошлины. Иначе «тема грузового Trade-In» снова окажется на третьем-четвертом месте среди корпоративных приоритетов.

Макс Сергеев

TRADE-UP

ЛЕГКИЙ ПУТЬ К НОВОМУ VOLVO. ЗВОНИТЕ 8 (800) 100 34 40

Стремитесь улучшить производительность бизнеса и снизить расход топлива? Тогда воспользуйтесь услугой Trade-Up от Volvo. Просто обменяйте ваш старый грузовик любой марки на новый Volvo. Мы гарантируем лучшую цену, надежное партнерство и максимальную оперативность сделки. Ваш первый рейс на новом Volvo уже не за горами. Включайтесь в Trade-Up уже сегодня. Закажите бесплатную предварительную оценку вашего грузовика!

www.volvotrucks.ru

реклама ЗАО "Вольво Восток"

VOLVO TRUCKS. СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

VOLVO

Знакомый незнакомец

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

По заказу на грузовики Midlum возможна установка 230-сильного дизеля Cummins, работающего на природном газе

тест-драйв

Компания Renault Trucks ежегодно увеличивает присутствие на российском рынке. Естественно, самые популярные машины выпускаются на сборочном предприятии автоконцерна в Калуге. Среднетоннажные же грузовики в России не пользуются ажиотажным спросом, поэтому Renault Midlum выгоднее ввозить из-за рубежа.

Renault Midlum начали выпускать в 2001 году, тогда это был перелицованный Midliner, а новыми были кабина, задний мост и дисковые тормоза на всех колесах (для легких версий).

Настоящая революция произошла с автомобилем в 2006 году, когда машины переживали рестайлинг. Тогда параллельно с Renault в этом же сегменте выступили Volvo Trucks (компания Renault Trucks входит в альянс Volvo/Renault/Mack). Кстати, в Volvo из французской машины умудрились сделать целых два семейства — FL и FE. Внешне машины отличить можно только по фирменным эмблемам, кабины одинаковые.

Версии 2006 года легко отличить по полукруглой части облицовки радиатора и более массивному бамперу с встроенной светотехникой. Изменения в интерьере заметны еще больше. В соответствии с новыми корпоративными требованиями изменился руль, рычаг КП переехал на прилив передней панели, а доска приборов унифицирована с семейством Premium, включая уже ставшее легендарным сочетание аналогового тахометра и цифрового спидометра. Вообще, самих кабин несколько, включая короткие, длинные и сдвоенные для пожарных.

С 2006 года семейство Midlum комплектуют дизельными двигателями DXi5 и DXi7, более совершенными по конструкции и экономичными, чем прежние силовые агрегаты. Рестайлинговый Midlum (как и Volvo FL/FE) — продукт глобализации, поэтому на крышках двигателей стоит гордое имя немецкой компании Deutz A. G. Конструкция обоих дизелей близка: у них по четыре клапана на цилиндр, система непосредственного впрыска с общей топливной магистралью, турбонаддув с промежуточным охладителем надуваемого воздуха типа «воздух-воздух».

При рабочем объеме 4,8 л четырехцилиндровый дизель DXi5 может развивать максимальную мощность 160, 190 и 220 л.с. Дизель DXi7 при шести цилиндрах и рабочем объеме 7,2 л предлагается в двух версиях — с мощностью 240 и 280 л. с. По заказу на грузовики Midlum возможна установка 230-сильного дизеля Cummins, работающего на природном газе. В качестве коробок передач на грузовиках применяют механические пяти-, шести- или девятиступенчатые агрегаты с усилителем Servoshift фирмы ZF или две автоматические компании Allison.

В зависимости от полной массы на грузовиках используется пять типов рам — от сверхлегкой Extra Light до самой прочной Heavy. Базовой является подвеска мостов на параболических рессорах, по заказу задние мосты снабжают пневматическими упругими элементами с возможностью регулировки уровня пола грузового отсека.

Кстати, с 2006 года все семейство Midlum комплектуется дисковыми тормозами на всех колесах с ABS и EBS, бортовыми компьютерами с системой диагностики InfoMax, водоотделителями типа Separ, электронными ретардерами TELMA и др.

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

В России ООО «Рено Тракс Восток» предлагает специальную версию фургона Midlum 240.18 Heavy с полной массой 18 тонн при грузоподъемности 12,6 тонны. На шасси с короткой двухместной кабиной и колесной базой 6800 мм установлен кузов-фургон с подъемным бортом емкостью 56 куб. м. Внутренняя длина фургона — 8920 мм. Максимальная нагрузка на переднюю ось составляет 7,1 тонны, на заднюю — 11,5 тонны. Шасси снабжено дизелем DXi7 мощностью 240 л. с., соответствующим экологическим нормам «Евро-5», коробка передач шестиступенчатая, задний мост дополнен блокировкой дифференциала. Все тормоза дисковые, подвеска заднего моста — пневматическая.

Автомобиль подготовлен к эксплуатации в российских дорожно-климатических условиях. Его двигатель запускается при морозе –40 градусов, в состав оснащения входят воздушный компрессор, противоугонная система, топливный бак с подогревом топлива, аккумулятор повышенной емкости.

На тест нам досталась изотермическая версия этого грузовика с базой 5600 мм, грузоподъемность составила 12,5 тонны. Забираемся в кабину и устраиваемся за рулем. Шведы не прогадали, поставив на свои машины эти кабины. Пространства в двухместном варианте с запасом, диапазон регулировок более чем достаточный. Интерьер, как уже упоминалось, напоминает слегка уменьшенный Premium, особенно понравился руль, регулирующийся в двух плоскостях.

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Поворачиваем ключ, и под кабиной оживает семилитровый турбодизель DXi7 от Deutz. Неповторимый звук рядной шестерки прослушивается во всем диапазоне оборотов, но не досаждает. Включаем первую передачу и трогаемся. Усилия на рычаге шестиступенчатой механической коробки ZF великоваты, но к четкости переключений претензий нет. Перевозчики в Западной Европе для развозных грузовиков предпочитают заказывать автоматы, и там женщины за рулем таких машин не редкость, но в России процент заказывающих автоматизированные трансмиссии чрезвычайно мал, а женщины, работающие на развозных грузовиках,— такая же редкость, как орхидеи на московских улицах. Это неудивительно: помимо неженских усилий при управлении автомобилем надо еще учитывать и немалые габариты машины (длина более 9 м). Справляться с габаритами позволяет отличная обзорность — спасибо большим зеркалам.

240-сильного двигателя вполне достаточно для того, чтобы чувствовать себя уверенно в нервном городском потоке, правда, первые две передачи показались коротковатыми, но это дело привычки. В городских пробках неоднократно добрым словом поминаешь разработчиков, установивших дисковые тормоза на всех колесах. Не будь их, безголовые владельцы легковушек, норовящие подрезать и слева, и справа, оплачивали бы большие счета за кузовной ремонт.

Из особенностей российской эксплуатации можно отметить очень эффективный отопитель кабины и стабильное поведение на трассе; в том, что машина неплохо держит прямую и не особо реагирует на дефекты дорожного полотна, заслуга задней пневмоподвески.

Резюмируя, можно сказать, что Renault Midlum — одно из самых интересных предложений на рынке. Вопрос цены для грузовика, как вы прекрасно знаете, зачастую умозрителен, потому что он комплектуется «на заказ», однако за шасси в исполнении Heavy просят от £73 тыс. Дорого? Надеемся, что будут скидки. Когда? Скорее всего, во второй половине 2012 года под занавес производства. По заявлениям топ-менеджмента Renault Trucks, в ближайшие два года нас ожидает полное обновление модельного ряда.

Макс Сергеев

коммерческий транспорт

Sisu по имени Polar

тест-драйв

Финский производитель тяжелых грузовиков Oy Sisu Auto Ab приступил к серийному выпуску нового поколения автомобилей Sisu Polar с использованием компонентной базы Mercedes-Benz Actros.

Впрочем, это не единственная новость из Карьи, небольшого городка, расположенного примерно в 70 км к западу от финской столицы, где квартирует завод компании. Как раз к своему 80-летнему юбилею, отмеченному в прошлом году, Sisu Auto вновь сменила форму собственности, став частной компанией, возглавляемой Тимо Корхоненом и четой Элениус. К слову, первые четыре десятилетия своего существования компания также принадлежала частному лицу — отцу-основателю Тору Неслингу — и называлась Suomen Autoteollisuus («Финская автопромышленность»). В 1975-м контрольным пакетом Sisu завладело государство, а смена вывески на Oy Sisu-Auto Ab (тогда еще писалось с дефисом) случилась несколько позже — в 1981-м.

Именно на «государственный» период, длившийся до 1997 года, на мой взгляд, пришелся расцвет компании. В эти годы, до приобретения в 1994-м еще одной государственной компании — Valmet Transmec, Sisu состояла из четырех крупных подразделений — собственно Sisu Auto (грузовики), Sisu Axles (оси и мосты), Sisu Defence (военная техника на колесном и гусеничном ходу) и Sisu Terminal Systems (терминальные тягачи и погрузчики). Причем в последнем направлении финны занимали ведущие позиции в мире. Модельный ряд гражданских грузовых автомобилей представляли капотники серий SR и SL, а также кэбоверы SM и SK, в том числе в исполнении магистральных седельных тягачей с колесной формулой 4x2. Затем последовала череда слияний и поглощений — с Partec, Kone. Ныне в составе Sisu Auto сохранилось только автомобильное производство — тяжелые грузовики гражданского и военного назначения. Ежегодный оборот составляет порядка £50 млн, а собственный штат сотрудников — всего 50 человек. Сборка грузовиков отдана на аутсорсинг компании Komas, а сбыт и техобслуживание возложены на мерседесовскую сеть Veho. Производственные мощности завода в Карье позволяют собирать до 500 грузовиков в год.

До недавнего времени финны довольно тесно сотрудничали с Renault Trucks. Начиная с 1997 года, после прекращения производства собственных кабин, Sisu Auto заимствовала их от модели Renault Premium, являясь к тому же импортером французской компании в Суоми. При этом, несмотря на чужие кабины, грузовики Sisu сохраняли фирменный стиль за счет перелицованного передка и оригинального нижнего пояса. Нынешние хозяева компании сделали ставку на сотрудничество с Daimler AG. Что представляет собой новый Sisu Polar?

Кабина заимствована от строительной версии MB Actros предыдущего, третьего поколения. Правда, оформление передка несколько изменилось, но нижний пояс и головная оптика тоже мерседесовские, вот почему машина больше смахивает на «первоисточник», чем это было в случае с кабиной Renault Premium. Наивно ожидать особых отличий от Actros и в интерьере. Разве что шильдик Sisu на рулевом колесе, фирменное тиснение на резиновом коврике «помойки» да дополнительные клавиши управления гидравликой на передней панели. В моторном отсеке прописались V-образные «шестерки» и «восьмерки» Mercedes-Benz OM 501LA и OM 502LA мощностью от 480 до 600 л. с. (уровня «Евро-5»), которые по заказу могут агрегатироваться как с мерседесовскими 16-ступенчатыми КП Telligent и Powershift, так и с 18-ступенчатыми несинхронизированными коробками передач Eaton Fuller. Финские водители жалуют последние за «скорострельность» переключений и широчайший тяговый диапазон, втыкая передачи без двойного выжима сцепления по звуку. Кабины предлагаются со спальным местом, низкой или высокой крышей. Уместно спросить: когда Sisu перейдет на новую кабину Actros и, соответственно, рядную «шестерку» OM 471? Вероятно, это случится не ранее 2014 года, когда в Европе нормы «Евро-6» станут обязательными для всех сходящих с конвейера грузовиков.

Кабина Sisu Polar заимствована от строительной версии MB Actros предыдущего, третьего поколения. Правда, оформление передка несколько изменилось, но нижний пояс и головная оптика тоже мерседесовские, вот почему машина больше смахивает на «первоисточник», чем это было в случае с кабиной Renault Premium ФОТО АЛЕКСАНДРА СОЛНЦЕВА

В основе Sisu Polar легендарная сисувская рама, отличающаяся прочностью и жесткостью на скручивание, и не менее легендарные оси, которые, к слову, сейчас устанавливаются и на раллийные «КамАЗы». При высоте С-образных лонжеронов рамы в 460 мм (толщина 8 мм) нет необходимости ни в ставках-усилителях, ни в надрамнике. Подвеска рессорная. Тормоза пневматические с электроприводом: спереди — дисковые, сзади — барабанные. Колесная формула на выбор: 6x2, 6x4, 8x2, 8x4, а также 10x2 и 10x4.

Между прочим, для повышения проходимости в арсенале моноприводных Sisu есть фрикционный ролик «медведка», входящий в зацепление с протектором и передающий усилие с ведущей оси на неведущую. Но полноценной заменой ведущему мосту по тяговым усилиям он, конечно, служить не может, к тому же при частом пользовании порой рвет резину, его применение ограничено скоростью (не более 20 км/ч), а когда колеса «обуты» в цепи противоскольжения, он и вовсе бесполезен.

Семейство Sisu Polar представлено машинами различного назначения. Это лесовозы Sisu Timber, самосвалы Sisu Rock, шасси с крано-манипуляторными установками Sisu Crane, комбинированными дорожными машинами Sisu Works, тягачи для перевозки тяжелой крупногабаритной техники Sisu Carrier и автомобилями со съемными кузовами Sisu Roll. Все надстройки монтируются на грузовики непосредственно на заводе в Карье, и клиент получает уже готовый к работе автомобиль.

Кстати, первым российским владельцем лесовоза Sisu Polar стала карельская компания «Автолес». Всего же, по оценкам специалистов финской компании, действующий парк Sisu в РФ насчитывает порядка 1 тыс. грузовиков. Последняя по времени крупная поставка техники Sisu датируется 2008 годом. Тогда Усть-Илимский ЛПК (Иркутская область) приобрел 91 сортиментовоз Sisu E13M Timber (6x4) и 12 самосвалов Sisu E13M (6x4). Все с 13-литровыми двигателями Caterpillar и КП Eaton-Fuller.

В настоящее время в РФ насчитывается шесть дилеров Sisu Auto. В том числе два в Санкт-Петербурге, а также в Екатеринбурге, Усть-Илимске, Сыктывкаре и Петрозаводске. Кроме того, достигнута договоренность о том, что оснащенные мерседесовскими узлами Sisu Polar смогут обслуживаться на СТО «Мерседес-Бенц Тракс Восток», а таковых на начало года в РФ насчитывалось 36.

Александр Солнцев,
главный редактор
журнала «Комтранс»

Повод для сомнений

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

тест-драйв

Людям, выросшим в эпоху атмосферных двигателей, свойственно сомневаться в эффективности и надежности малолитражных турбированных моторов, особенно когда дело касается коммерческой техники. Однако в Volkswagen в них не сомневаются — компания вывела на наш рынок Caddy с бензиновым турбомотором 1,2 л.

Самые заметные изменения в экстерьере — новая светотехника и решетка радиатора в стиле легковой линейки VW. Силовая структура кузова и внутреннее пространство остались без изменений.

Внутри новое трехспицевое рулевое колесо. Нам на тест досталась машина без кожаной отделки руля, и он показался тонковатым в сечении. Однако руль сделан из приятного на ощупь шершавого пластика и для коммерческой машины великолепен.

Вообще, с эргономикой у компании Volkswagen все в порядке последние пару десятилетий. Это относится ко всему, включая геометрию посадки, широкие диапазоны регулировок руля и сиденья и доступность второстепенных органов управления. На этом фоне досадным просчетом смотрится отсутствие регулировки поясничного подпора и плоское звучание самой дешевой из линейки фирменных магнитол. Отдельного упоминания заслуживает внутреннее пространство, особенно по высоте. Человек среднего роста может ездить за рулем, если придет в голову такая блажь, не только в цилиндре, но и в боярской шапке.

Передняя панель отделана жестким пластиком, но во время движения он не скрипит и не гремит. Есть и большой плюс: жесткий пластик гораздо легче поддерживать в чистоте.

В очередной раз отдаем должное боковым сдвижным дверям: можно быть уверенным, что пассажиры спокойно попадут в салон даже на самой тесной парковке. Если вечером шел дождь со снегом, а утром ударил мороз, то открывание этих дверей требует больших усилий: в направляющих замерзает вода. Порой возникает опасение повредить если не сами направляющие, то лакокрасочное покрытие. Второй минус сдвижных дверей — неопускающиеся стекла — для того чтобы проветрить салон, есть стандартная форточка в левой двери, и это, пожалуй, единственное отличие коммерческой линейки VW с точки зрения пассажиров по уровню комфорта.

Запуск 1,2-литрового двигателя в Caddy — целый ритуал. Поворачиваем ключ, оживают приборы и… Ничего! На дисплее трип-компьютера высвечивается надпись: «Для запуска двигателя выжмите сцепление». Выжимаем сцепление, снова поворачиваем ключ — и мотор оживает

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Задняя дверь в нашем случае была подъемной на мощных газовых упорах. Решение не самое удачное — из-за той же тесноты на парковке: часто приходится залезать в багажник через боковые двери, благо пассажирские сиденья складываются в два движения, открывая свободный доступ.

Еще один плюс бензинового двигателя понимают только в России и только зимой. Такой двигатель прогревается гораздо быстрее дизельного, и при –10°С снаружи через 10–15 минут после начала движения в салоне уже настолько тепло, что хочется приоткрыть окно.

Но для нас гораздо интереснее то, что под капотом. Он поднимается на газовых упорах и открывает огромное пространство. Здесь без особых усилий можно разместить и V6 объемом 3 л, а скромный 1,2 л смотрится откровенно маленьким — это огромный плюс при обслуживании: до любого агрегата можно добраться без проблем. Volkswagen не закрывает двигатели коммерческой линейки декоративными крышками, и все внутренности Caddy остаются на виду. Интересна компоновка: высоковольтное оборудование спрятано между блоком и моторным щитом, а спереди только свечи. Шанс залить такой мотор при въезде в лужу минимален.

Запуск 1,2-литрового двигателя в Caddy — целый ритуал. Поворачиваем ключ, оживают приборы и… Ничего! На дисплее трип-компьютера высвечивается надпись: «Для запуска двигателя выжмите сцепление». Выжимаем сцепление, снова поворачиваем ключ — и мотор оживает.

Вопреки опасениям, на первой передаче можно тронуться, не используя педаль газа, просто отпуская традиционно длинноходную педаль сцепления. Едем. Пока двигатель не прогрелся, я осторожничал, но как только он вышел на рабочие 90°С, испытал его по полной программе.

Очень достойная эластичность. Мотор «везет» в диапазоне 1500–5500 об/мин, а после 3000 об/мин происходит заметное оживление. Можно ехать агрессивно. И уж точно не чувствовать себя ущербным в нервном городском потоке. В этом заслуга согласованности силового агрегата и механической пятиступенчатой коробки. Передаточные числа подобраны удачно, единственное, чего не хватало именно мне, так это шестой передачи на высоких скоростях, но надо отдать должное разработчикам: в разрешенном диапазоне скоростей (до 110 км/ч) все очень неплохо.

Заявленный расход топлива (8 л/100 км в городе) не так уж далек от реального: даже при агрессивной езде машина в городе расходует чуть больше 9 л/100 км, а в предновогодних московских пробках расход не поднимался выше 11 л/100 км. Средний расход топлива за 1,5 тыс. км, если верить компьютеру, составил 8,6 л/100 км.

Очень достойный результат, учитывая тяжелый тестовый режим. Трудно сказать, как поведет себя маленький двигатель на довольно тяжелой машине после нескольких лет эксплуатации, но при первом рассмотрении турбодвигателя 1,2 для Caddy вполне достаточно. А господам, выросшим до эры малообъемных турбодвигателей, придется срочно пересматривать свое отношение к ним.

Макс Сергеев

www.citroën.ru

CITROËN **JUMPER FOURGON**
ВЫГОДНЫЕ КУБОМЕТРЫ
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

CITROËN
JUMPER FOURGON
ДО **17** м³ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА
от **845 000** рублей**

* Креативные технологии. Реклама.
** Citroën Jumper Fourgon Fg L1H1 2,2 HDi 100 л.с. МКПП, Citroën Jumper Chassis ChCa 33 L2S 2.2 Hdi 120 МКПП, Citroën Jumper Minibus Автобус категории А (городские перевозки: 18+4), Citroën Berlingo VU 1.6i 90, МКПП. Все цены на автомобили 2011 года выпуска и до 31 марта 2012 года.
*** Для версии LONG

CITROËN **JUMPER CHASSIS**
ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ
от **893 000** рублей**

CITROËN **JUMPER MINIBUS**
ДО **22** ПАССАЖИРОВ
от **1 236 000** рублей**

CITROËN **BERLINGO VU**
ВМЕСТИМОСТЬ – **2** ЕВРОПАЛЛЕТА***
от **504 000** рублей**

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

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*

CITROËN

Реклама.

Став легендой, продолжает трудиться

Легендарный Sprinter разработан для Вас. Создан, чтобы вести Ваш бизнес к новым победам.
Рентабельный, безопасный, безукоризненный. Это и есть Mercedes-Benz Sprinter.

Стоимость Sprinter 210 CDI фургон

от 1 240 000 руб.*

* по прайс-листу на 01.01.2012 вкл. НДС

Подробнее о данном предложении по тел.8-800-200-02-06
и на сайте **www.mercedes-benz.ru**

Mercedes-Benz