коммерческий транспорт

Кросс-спрос

Полный привод в России ценили всегда, и как только компания Volkswagen заявила о выведении на наш рынок полноприводной версии своего фургончика Caddy — новинка вызвала неподдельный интерес. Встречаем Volkswagen Cross Caddy.

— тест-драйв —

Volkswagen Cross Caddy — это некрашеные пластиковые накладки на колесных арках и по низу кузова, чуть измененный бампер. Все. Больше отличий от обычного VW Caddy снаружи вы не найдете. И дорожный просвет остался прежним — 151 мм.

Нет, это тяжелая судьба журналиста: ежели тебе досталась на тест машина с полным приводом, то обязательно надо съехать на бездорожье… Итак, съезжаем с асфальта на симпатичную лесную песчаную дорожку — пока дорога шла по открытому пространству все было более или менее нормально. Только вот машину подбрасывало на неровностях. А вот когда въехали под «сень деревьев», где снег растаял проплешинами и образовались проталины глубиной около 10 см…

Вторая передача, аккуратная работа газом и… декоративная накладка переднего бампера упирается в очередную неровность. Сдаем назад и снова ищем оптимальную траекторию. 151 мм дорожного просвета, 880 мм переднего свеса и 843 мм — заднего… Зачем VW Caddy полный привод?

Внешне машина смотрится более подтянутой, чем обычный Caddy, да и расстояние от земли до порогов увеличилось, но нижние точки — рычаги передней подвески и картер заднего моста… Да-да, по старой доброй традиции даже на таком небольшом автомобиле, как Caddy (в полноприводном исполнении), сзади устанавливается жесткий неразрезной мост на рессорах. Но если вы не большой охотник заглядывать под задний бампер, то вряд ли об этом догадаетесь. На управляемости и комфорте это никак не сказывается. Вот в этом-то и заключается волшебство Volkswagen — добиваться результата минимальными изменениями.

Внутри все намного интереснее.

Салон, как это обычно у всей группы VAG, без эргономических проколов. Все есть и все на своих местах, но стоит отметить передние сиденья. Отличный профиль, немаркая обивка, три степени подогрева, нестандартно яркий цвет и регулировка по высоте. Пожалуй, лучшие сиденья в классе. Расположиться здесь сможет водитель любой комплекции.

Руль и рычаг механической коробки обшиты приятной на ощупь кожей. Всефольксвагеновский медиацентр RDS-510 со встроенной навигацией интуитивно понятен, а картография достаточно свежая и подробная даже вдали от крупных городов.

Передняя панель обшита довольно жестким пластиком, но его достоинство в том, что мыть его гораздо проще, а пыли оседает меньше.

Сдвижные двери с обеих сторон на переполненных московских парковках позволяют не опасаться за сохранность соседних машин.

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Внешне машина смотрится более подтянутой, чем обычный Caddy, да и расстояние от земли до порогов увеличилось

Попадая назад, усаживаешься на ярком диванчике, но здесь уже ощущение комфорта теряется. Из удобств: 12-вольтовая розетка, воздуховоды между передних кресел и пепельница. Окна в сдвижных дверях не открываются, а в тестовой машине не было даже опционной сдвижной форточки.

Багажник огромен, и в качестве опции доступны навесные «портфели» на задние окна. Задумка интересная, и мелочовка не рассыпается по салону, тут главное — не забыть, что и куда положил. Ежели грузить «под крышу», то порадует почти кубометр (0,92 куб. м) полезного объема.

Можно сложить задние сиденья, и тогда получится ровная площадка размером 1345х1120 мм, а полезный объем возрастет до 3,2 куб. м. При желании сюда пометится стандартная европалета, но делать этого я бы не рекомендовал: жалко ворсистый пол, выковыривать из него занозы — удовольствие ниже среднего.

Грузоподъемность, прямо скажем, невелика: максимум, что сможет увести полноприводный Caddy,— 504 кг.

Под капотом известный двухлитровый турбодизель — он ставится на три десятка моделей Volkswagen и в зависимости от степени форсировки развивает от 90 до 190 л. с.

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Нам на тест досталась 110-сильная модификация.

Поворачиваем ключ — и сомнений о том, что это дизель, не остается ни внутри, ни тем более снаружи. Рокот прослушивается во всем диапазоне оборотов, но не напрягает.

Выезжая с парковки, отмечаешь феноменальную маневренность — такое впечатление, что Caddy способен развернуться вокруг своей задней оси. Маневрировать помогают прекрасная обзорность и огромные зеркала. В условиях ограниченной видимости помогает парктроник, подсказки которого выводятся на экран навигации.

Технические характеристики Volkswagen Cross Caddy 2.0 TDCi

Габариты (длина/ширина/высота; мм)	4435/1794/1866
Колесная база (мм)	2682
Дорожный просвет (мм)	151
Снаряженная масса (кг)	1776
Полная масса (кг)	2280
Объем грузового отсека (куб. м)	0,92–3,2
Расход топлива (средний; л/100 км)	7,2
Запас топлива (л)	60
Двигатель	Турбодизель, установлен поперечно, объем 2 л, 110 л. с. при 3500 об/мин, 250 Нм при 1450–2100 об/мин
Трансмиссия	М6, привод полный

Узкий рабочий диапазон двигателя дисциплинирует. Чтобы ехать «на моменте» (и экономить топливо), стрелку тахометра приходится держать в диапазоне 1500–2100 об/мин. И, для того чтобы не вываливаться из потока, приходится довольно часто орудовать рычагом шестиступенчатой механической КП, но претензий к четкому приводу механизма не возникает. К «длинноходному» сцеплению привыкаешь довольно быстро.

А вот теперь можно уже получать удовольствие от вождения. Заявленные 10,5 сек. разгона «с нуля до 100 км/ч» близки к реальности. Жестковатая подвеска неплохо отрабатывает дорожную мелочовку, а на трассе не дает раскачиваться довольно высокому кузову. Повороты проходятся четко и быстро. Задний привод подключается при помощи муфты Haldex четвертого поколения. Жонглируя моментом, электроника не оставляет без тяги ни одно колесо. Плюс весьма корректная работа системы стабилизации. И здесь уже неважно, асфальт ли с проплешинами льда или грязная обочина — машина остается под контролем. Немалая заслуга в этом и зимних нешипованных шин Nokian Hakkapeliitta размерностью 205/50 R17…

«Пф-сссссссс»,— сказала шина при проезде через выбоину в асфальте с жесткими краями и дальше работать отказалась. «Опаньки!» — сказали мы, а запаски-то нету: на том месте, где она размещается в обычном Caddy (под полом багажника), у полноприводной версии задний мост. Все настолько запущенно, что нет даже домкрата — только ремкомплект… Н-да, не самое верное решение в наших условиях — сто раз подумаешь, прежде чем отправляться в путешествие.

Максим Сергеев

Переходный период

— тенденция —

Одним из важнейших индикаторов экономики является спрос на продукцию автопрома. По данным экспертов, к сентябрю продажи автомобилей в России снизились на 12,7% за первые восемь месяцев года. Наступили нелегкие времена как для самих автопроизводителей, так и для смежных отраслей, связанных с автопромом. В этих условиях чем больше компания, тем тяжелее ей меняться в сжатые сроки. Эксперты отмечают, что многие компании сконцентрированы на повышении эффективности управления. Активные изменения в этом направлении происходят на АвтоВАЗе, самом большом автопроизводителе не только в России, но и в Европе. Его продукция остается самой продаваемой в России: около 250 тыс. автомобилей было реализовано за восемь месяцев текущего года, что составляет примерно 17% доли рынка в РФ. За аналогичный период продажи Reno оказались в два раза меньше.

Значительные изменения на заводе совпали с приходом на должность президента АвтоВАЗа бывшего руководителя группы ГАЗ Бо Инге Андерссона, который за четыре года вывел ГАЗ на положительные показатели. В промышленном секторе не так много примеров успешной работы иностранцев в России, понимающих российскую специфику и способных провести быстрые и качественные изменения. Совет директоров АвтоВАЗа доверил господину Андрессону, как менеджеру с доказанным опытом в автопроме в России, самый сложный в российском автопроме проект — сделать из забюрократизированной организации эффективно работающий бизнес.

Несмотря на текущую экономико-политическую ситуацию, у АвтоВАЗа остаются сложные стратегические цели — за три года увеличить долю рынка до 20% в РФ, операционную прибыль — до 6%, создать положительный денежный поток, увеличить долю экспорта на 50%, а также выпустить шесть новых моделей до конца 2017 года. «Через год, 25 сентября 2015-го, мы начнем производство новой машины „Лада Веста“, которая уже удивила всех на недавно прошедшем автосалоне в Москве. Никто не верит в это. Но мы это сделаем!» — уверен Бо Андерссон.

REUTERS

У АвтоВАЗа сложные стратегические цели — за три года увеличить долю рынка до 20% в РФ

АвтоВАЗ представляет собой больше B2C-бизнес, нежели B2B, как это было у господина Андерссона на ГАЗе. Помимо того что бизнес АвтоВАЗа ориентирован на конечного потребителя, имеющего свою специфику по сравнению с B2B, непростая задача Бо Андерссона состоит еще и в изменении отношения этого потребителя к продукции завода, которое формировалось годами и поколениями. По мнению экспертов, отношение изменить можно только улучшением качества продукции, ценовой доступностью и достойным современным отношением дилеров АвтоВАЗа к конечным потребителям, которых у АвтоВАЗа около 14 млн.

«Основная задача АвтоВАЗа — быть клиентоориентированной компанией. У нас открылся центр по работе с клиентами, в нем сейчас 50 сотрудников. Мы сделаем все, чтобы улучшить имидж „Лады“. Мы учитываем мнение каждого из наших потребителей. С 1 сентября мы начали позаказное производство. Наши дилеры и партнеры помогают нам повернуться лицом к клиенту как с точки зрения сокращения времени доставки автомобилей нашим потребителям, так и с точки зрения своевременной доставки запасных частей и предоставления качественного и доступного сервиса. Несмотря на сложные времена на рынке, команда „Лады“ сделает все для улучшения своего имиджа»,— говорит президент АвтоВАЗа.

Господин Андерссон отмечает несколько ключевых аспектов, на которых основана его работа: «Дать людям надежду, дать людям свободу и полномочия, распределить человеческие и финансовые ресурсы, четко ставить задачи и следить за их исполнением». По словам Дмитрия Акопова, генерального директора консалтинговой компании Jacobson Partners, Бо Андерссон — настоящий трудоголик и его единственное хобби — работа. «Ежедневно в 6:45 он проводит совещания не в переговорной в заводоуправлении, а в цехах, которые обходит со своей командой менеджеров каждое утро, проводя короткие совещания с руководителями производств. Три основных вопроса, которые стоят перед всеми руководителями производств каждый день: качество, производительность и объем выпускаемой продукции»,— добавляет Дмитрий Акопов.

В феврале господин Андерссон заявил, что у него три проблемы — менеджмент, менеджмент и еще раз менеджмент. По словам Дмитрия Акопова, 30% менеджеров сокращены, почти 60% иностранцев, работавших на ВАЗе, отправлены домой. Все руководители на производствах сейчас россияне. Бюрократическая система управления, включавшая до 18 уровней, сокращена до 5. Само качество управления, а также кросс-функциональное взаимодействие между структурными подразделениями, которое таит в себе огромный синергетический потенциал, меняется.

На завод стали приходить топ-менеджеры с уже доказанным успешным опытом, ориентированные на результат, в том числе иностранцы с мировым именем. «В их числе — Стив Маттин, под руководством которого был разработан и выпущен Mercedes A-Class. Стив участвовал в разработке таких моделей Mercedes, как S-Class, SL-Class, ML-Class и GL-Class. В 2005–2009 годах Стив занимал должность вице-президента по дизайну Volvo, где руководил проектами по разработке сначала концептов XC60 и S60, а после и серийных автомобилей. В 2011 году он пришел на ВАЗ. Старый менеджмент АвтоВАЗа тоже готов к переменам. Работы много, работа по внедрению изменений и трансформации такой махины, как АвтоВАЗ сложна, но уже виден результат»,— добавляет Дмитрий Акопов.

«Ключ к положительным изменениям — это система управления и работа с людьми. В процессе изменения находится и система мотивации и оплаты труда — базовая проблема всех крупных бюрократизированных предприятий. На АвтоВАЗе во внимание принимаются опыт работы, квалификация и производительность. Будет предоставлена широкая возможность обучения и повышения квалификации. Система ключевых показателей эффективности, внедряемая на предприятии и призванная повысить заинтересованность каждого сотрудника АвтоВАЗа в конечном результате, повышает заинтересованность как в индивидуальной, так и в командной результативности»,— отмечает президент АвтоВАЗа.

Со слов одного из вице-президентов автогиганта, постоянные изменения и улучшения производственных процессов, которые инициируются и внедряются непосредственно в цехах, набирают все большие обороты. Без этого невозможно достижение стратегических целей АвтоВАЗа.

«АвтоВАЗу нужны люди, готовые нести ответственность за свою работу. Будь требовательным в первую очередь к себе, а не к другим»,— говорит господин Андерссон. «АвтоВАЗ должен стать привлекательным местом работы для молодых специалистов. На сегодня это еще одна из ключевых задач, которая стоит перед руководством завода»,— добавляет Дмитрий Акопов.

Сегодня завод уделяет внимание вопросам чистоты, качественного питания, доступных зон отдыха. Важнейшим аспектом повышения производительности труда рабочих является материальное стимулирование, привязанное к прозрачным показателям эффективности. «50 лучших рабочих в сборочном производстве модели АвтоВАЗа 4х4 уже получили по месячному окладу, и в случае достижения утвержденных показателей по качеству, производительности и сокращению издержек все рабочие производства 4х4 получат по окладу. Такая практика вводится и на других производствах АвтоВАЗа»,— говорит Дмитрий Акопов.

На каждого из примерно 15 тыс. работников сборочного производства приходится 40 произведенных автомобилей в год. А еще недавно было 20 машин. Планы на следующий год — 60 машин. При этом производственные затраты за девять месяцев текущего года сокращены на 25%. Качество автомобилей улучшилось на 25%, что позволило увеличить гарантийный срок некоторых моделей до трех лет.

Федор Мельников