Renault Trucks на сибирском бездорожье | 14

КТ

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ

Коммерческий транспорт

Среда 11 марта 2015 №41 (5551 с момента возобновления издания) kommersant.ru



19 Лизинговые компании идут на убыль

18 Три привода Mercedes Vito

16 Volkswagen Caddy в третьем поколении

Идеальный шторм

Итоги производства и продаж коммерческих автомобилей в России в 2014 году

— аналитика —

Гигантская волна снижения спроса на коммерческие автомобили и сокращения их производства видна уже явственно. По данным ОАО «АСМ-холдинг», в 2014-м продажи грузовиков в РФ упали на 26,8%, в физическом исчислении — до 211 433 единиц. Спад наблюдался во всех сегментах рынка. Например, продажи отечественных грузовиков сократились на 21,8%, «российских иномарок» — на 38,2%. Продажи новых импортных грузовиков уменьшились на 25,7%, импорт подержанных машин рухнул в 4,85 раза. И судя по тому, что нынче творится на рынке — переход заводов на сокращенную рабочую неделю из-за отсутствия портфеля заказов или даже временная приостановка производства, результаты 2015 года как раз и могут стать тем самым идеальным штормом. Ведь стремительный обвал рубля и резкое удорожание кредитов пришлись на декабрь 2014-го и рынок просто не успел отреагировать на эти факторы. Зато нынче их последствия мы наблюдаем в полной мере. В качестве иллюстрации можно привести пример КамАЗа, объявившего о переходе на трехдневный график работы до конца мая, или Volvo, остановившей свой завод в Калуге до лучших времен.

Если верить данным «АСМ-холдинга», объемы выпуска грузовиков сократились на 25,9%, до 150 194 единиц, что примерно соответствует уровню 2010 года. Спадом производства отметились практически все крупные отечественные производители, за исключением разве что АЗ «Урал», нарастившего выпуск на 24,1%. 7107 выпущенным автомобилям завод из Миасса обязан, видимо, Гособоронзаказу, модернизированной линейке грузовиков «Урал М» и программе утилизации. Впрочем, последняя не помогла ни ГАЗу (66 700 единиц, –30,2%), ни КамАЗу (38 800 единиц, –9,5%), ни УАЗу (17 520 единиц, –26,7%).

Выпуск автомобилей иностранных брендов уменьшился на 40,7%.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

По итогам 2014 года рынок новых тяжелых грузовиков иностранного производства, без учета китайских брендов, просел на 26%

«Форд Соллерс» сократил выпуск в Елабуге на 60,2%, «Вольво Восток» — на 53,3%, «Мерседес-Бенц Тракс Восток» — на 42,5%, «Фузо КамАЗ Тракс Рус» — на 33,2%, «Ивеко-АМТ» — на 35%. Фактически лишь два производителя «российских иномарок» показали рост. «Соллерс-Исузу» превысила выпуск 2013-го в 2,3 раза (2347 единиц), и настолько же нарастила производство ГК «Автотор» (2763 единицы). Причем калининградский холдинг, наладивший сборку грузовиков Hyundai и Tata-Daewoo, объявил о планах дальнейшего увеличения выпуска коммерческих автомобилей, подписав меморандум с Ford Otosan: предполагается создание мощностей по сборке турецких грузовиков Ford Cargo.

По итогам 2014 года рынок новых тяжелых грузовиков иностранного производства просел на 26% (без учета китайских брендов). В общей сложности в РФ удалось реализовать 21 520 автомобилей, что примерно соответствует уровню продаж 2007 года. Если провести сравнение с самым «урожайным» за последние 15 лет 2012-м, то разница вырастет уже на 37,6%. В общем объеме рынка новых тяжелых импортных грузовиков на долю «китайцев», среди которых первую скрипку по объемам продаж играет Shaanxi, пришлось 15,2%, свои 4,6% суммарно откусили Ford, Hyundai, Hino и Tatra.

Среди компаний европейской «большой семерки» второй год кряду лидирует Scania с долей рынка 29,6%. В 2014-м шведской компании удалось реализовать в РФ 5799 грузовиков, всего лишь на 240 меньше, чем в 2013-м! На втором месте MAN, доля рынка которого составила 21,4%. Правда, баварцы, оперируя данными агентства «Автостат Инфо», утверждают, что в 2014-м совокупные продажи новых и подержанных грузовиков MAN составили 9590 единиц, что «значительно превышает аналогичные показатели по регистрации других европейских брендов». Более того, серия MAN TGS по итогам 2014 года признана самой популярной моделью среди «европейцев» с показателем 3190 единиц в сегменте новых грузовых автомобилей тяжелого класса. Еще один факт в копилку достижений компании из Мюнхена: в сегменте полноприводных машин иностранного производства доля MAN составила почти 60%. На третьем месте Volvo Trucks с 17,1% рынка.

В рейтинге производителей магистральных тягачей произошли определенные рокировки. «Volkswagen Коммерческие автомобили» с результатом 15 918 проданных автомобилей (+0,01%) третий год подряд продолжает удерживать первенство на российском рынке импортных LCV. Альянс «Форд Соллерс» (10 228 единиц) переместился на третью позицию, уступив ЗАО «Мерседес-Бенц Рус» (11 020 единиц). Последнее заняло вторую строчку рейтинга во многом благодаря успеху Sprinter Classic (6591 единица). Хотя бестселлером рынка в своем сегменте вновь стал Ford Transit (7845 единиц). Среди каблуков второй год кряду лидирует Citroen Berlingo (2502 единицы), а вот новичок рынка мерседесовский Citan, продажи которого стартовали в четвертом квартале 2013-го, вчистую проигрывает своему агрегатному донору Renault Kangoo (158 единиц 2340 единиц соответственно). Не обошлось и без «потери бойца». В 2014-м рынок покинул фордовский Transit Connect. И перспективы возрождения его продаж в РФ пока туманны. Неопределенной сохраняется ситуация и с выводом на российский рынок нового LCV Hyundai H350, дебютировавшего на IAA-2014 в Ганновере.

В соседней Белоруссии рынок коммерческих авто просел в среднем на 33,3%. Минский автозавод сократил выпуск на 34%, до 10 528 грузовиков, а БелАЗ еще значительнее — на 43,4%. Известный производитель карьерных самосвалов отчитался всего за 699 единиц. В то же время украинский КрАЗ на волне известных событий сумел увеличить производство на 49,2%, до 1388 единиц.

Картина с продажами и производством автобусов в РФ примерно такая же, как и с грузовиками. Согласно статистическим данным «АСМ-холдинга», рынок автобусов сократился на 21,3% (47 356 единиц). Продажи отечественных машин снизились на 20,4% (29 161 единица), «российских иномарок» — на 14,8% (13 361 единица), новых импортных автобусов — на 37,6% (4743 единицы). Подержанный импорт и вовсе исчезающее мал — всего 91 автобус, падение в 2,9 раза. Объемы выпуска сократились почти на 19%. Группа ГАЗ, в которую помимо собственно Горьковского автозавода входят и другие крупные отечественные производители автобусов, в том числе ПАЗ, ЛиАЗ и КАвЗ, закончила год с –23,4%. Более того, в 2014-м российский автобуспром лишился Голицынского автобусного завода. После выполнения олимпийского заказа он был перепрофилирован на выпуск сельхозтехники, а модельный ряд передан в Ликино.

Входящий в когорту крупнейших производителей автобусов на постсоветском пространстве Минский автозавод сократил выпуск на 32,6%, до 1309 единиц.

Александр Солнцев,
главный редактор журнала «Комтранс»

Правда о лесоповале

— практика —

Фраза «загнать на лесоповал» давно стала в русском языке нарицательной и имеет отчетливо негативный характер. А между тем лесозаготовительная отрасль остается одной из самых прибыльных и в современных условиях.

Для многих будет открытием, что немалый ущерб лесозаготовительной отрасли нанес не только кризис 2008 года, но и появление электронных носителей информации и мобильного интернета. Ведь основной объем заготовляемой сегодня древесины идет не на дрова и не на постройку деревянных коттеджей, а используется целлюлозно-бумажной промышленностью. Резкое сокращение тиражей печатной продукции разорило многие лесозаготовительные компании, возникшие в эпоху расцвета толстых глянцевых журналов и ежедневных газет.

Впрочем, осталось еще довольно много концернов, специализирующихся на лесозаготовках, которые даже в кризис наращивают объемы, расширяются и набирают персонал. Правда, рассчитывать на успех здесь могут только компании полного цикла и заниматься им приходится не только валкой и вывозом леса, но и многими сопутствующими направлениями бизнеса. С точки зрения заказчика это оправданно: не надо заключать кучу договоров со смежниками, а потом еще и координировать их взаимодействие. Заказчик выделяет участок леса, а всем остальным фирма, получившая заказ, занимается самостоятельно.

После того как определен участок леса, лесозаготовительная компания прокладывает к нему технологическую дорогу, и здесь не обойтись без бульдозеров. Выбор их широчайший: на нашем рынке представлены практически все мировые производители, достаточно назвать только самые популярные марки: Liebherr, Caterpillar, Komatsu, а из отечественных — «Четра» и Челябинский тракторный завод.

Отсыпают дороги при помощи обычных самосвалов, а поскольку большинство лесозаготовок в нашей стране находятся на севере, то и технику предпочитают покупать рассчитанную на сложные условия эксплуатации. Scania и Volvo — безусловные фавориты: только шведские производители гарантируют нормальную работу своих грузовиков при температурах ниже –40°С, а у в Республике Коми, где находится один из крупнейших в России целлюлозно-бумажных комбинатов, такие температуры могут держаться месяцами.

Дальше за дело принимаются специализированные машины. И названия у них рычащие: харвестер, форвардер, процессор. А перевод этих названий на русский язык еще более впечатляет. Например, харвестер — это валочно-сучкорезно–раскряжевочная машина.

Харвестер больше всего похож на луноход из фантастического фильма — на чем-то подобном передвигались герои фильма «Армагеддон». Но предназначен он для вполне мирных дел.

с18

Реклама



коммерческий транспорт

Renault Trucks, нефть и полный привод

Продвигая новую гамму грузовиков на российском рынке, в компании Renault Trucks решили пойти нестандартным путем. Сложно себе представить испытания в более жестких условиях эксплуатации, чем тысячекилометровый пробег по сибирскому бездорожью и зимникам. Это был даже не тест-драйв. Профессиональные водители и журналисты выполнили регулярный рейс с полной загрузкой при экстремально низких температурах.

— тест-драйв —



ВАЛЕРИЙ ПИСАНОВ

Тягачи Renault Trucks K480, по сути, симбиоз французской и шведской школ автомобилестроения

Renault Trucks K 480 6x6 является потомком французских грузовиков, принимавших непосредственное участие в освоении африканских и арабских нефтяных месторождений. Но русская нефть, как известно, добывается в другом температурном режиме. Транспортная фирма ООО «Магистраль» специализируется на доставке бурового оборудования и труб на нефтяные месторождения Красноярского края. У руководства компании есть планы расширения. А бренд Renault Trucks представлен в парке перевозчика и при этом отлично зарекомендовал себя в условиях эксплуатации Сибири и Крайнего Севера.

Это был как раз тот случай, когда интересы продавца и перевозчика совпали. Выводя на рынок свою новую линейку, компания заинтересована в продвижении бренда на востоке нашей страны. Для чего и был организован тест-драйв с участием профессиональных водителей, постоянно работающих на зимнике, и группы журналистов. Уникальный для нас и обыденный для транспортной компании рейс. Задача: двумя тягачами доставить партию труб, предназначенных для бурения скважин. Примерно по 27 тонн на каждой платформе. Нам предстояло пройти по маршруту Красноярск—Куюмбинское нефтегазовое месторождение, находящееся в Эвенкийском муниципальном районе Красноярского края. Примерно 1 тыс. км пути, половина из которых зимники.

Нефтедобыча ведется в труднодоступных районах, и здесь нужна особая техника. Как минимум два ведущих моста, а еще лучше — полный привод. Недаром более половины парка компании «Магистраль» приходится на тягачи и самосвалы с колесной формулой 6x4 и 6x6. Зимники славятся сопками и перевалами. Конец сезона, когда дорога плывет и считается условно проходимой, каждый выполненный рейс с большой земли на буровую можно приравнять к подвигу.

Температура на маршруте опускалась до –33°C. По местным меркам это даже не тянет на экстрим. Хотя для большинства стран такой режим уже не совместим с нормальной деятельностью людей и техники. Как показала практика и данный пробег, грузовики Renault Trucks способны выполнить любое транспортное задание. Перед запуском в серию новой линейки было семь лет испытаний. За плечами водителей-испытателей около 10 млн км и экстремальные температурные условия — от –40°C до +60°C.

Утром заводимся без проблем, мотор не чувствует груза и работает ровно, без придыхания и надрыва. Печка дует, и в кабине становится жарко, хотя тягачи в обыкновенной, стандартной комплектации, без зимних пакетов или дополнительных опций. И что приятно, ни одно окно не запотевает. Правда, на крутых и затяжных подъемах, которыми зимники изобилуют, от магистральной прыти не остается и следа. Все чаще приходится задействовать блокировки и то и дело переключать передачи вверх-вниз, играть половинками. Все внимание на дорогу и выбор режима. Если бы я комплектовал машины, то предпочел бы «автомат». Хотя абсолютное большинство автомобилей в парке ООО «Магистраль» укомплектованы традиционной механической трансмиссией. А это ни много ни мало около 150 единиц техники.

Современный рынок диктует свои законы: унификация производства — один из способов его оптимизации. Тестовые тягачи Renault Trucks K480, по сути, симбиоз французской и шведской школ автомобилестроения. В свете вхождения Renault Trucks в группу Volvo первыми, кто оказался в выигрыше от слияния, стали перевозчики. Операторы французской техники получили доступ к одной из самых разветвленных сервисных сетей в России. Раскладывая на составляющие узлы и агрегаты тестового тягача, мы имеем отлично зарекомендовавший себя мотор DXi13 мощностью 480 л. с., мосты, рессорную подвеску и механическую коробку от шведского донора.

Грузовики Renault Trucks K — это серия тяжелых строительных грузовиков. Шасси автомобиля было специально разработано для работы с высокими нагрузками при сложных условиях эксплуатации. Принципиальные отличия — высокий клиренс, усиленная рама и лонжероны, полностью стальной бампер, защита фар. Устанавливаются двигатели DTI 11, DTI 13 с диапазоном мощности от 380 до 520 л. с. Полная масса автопоезда может достигать 120 тонн. Несколько вариантов исполнения кабины. Выпускается как шасси, так и седельный тягач.

Алгоритм управления механизмом блокировки межосевого и межколесного дифференциалов простой и логически понятный. Включения дублируются на экране дисплея, находящегося на приборной панели. Большой круглый регулятор последовательно активирует сначала межосевую, затем межколесную блокировку. В нашем случае автомобиль с колесной формулой 6x6, поэтому добавлена блокировка передаточной коробки и межколесная для переднего моста. При максимальной грузоподъемности возможна комплектация задней тележки 15-тонными ведущими мостами с двухступенчатым редуктором. Возможна установка параболических или полуэллиптических рессор, в некоторых комплектациях возможна пневматическая подвеска. Передние мосты с допустимой нагрузкой от 7,1 до 9 тонн с обслуживаемыми шкворнями для сверхтяжелых условий эксплуатации. Тормозные механизмы в двух вариантах исполнения: либо дисковые, либо барабанные.

Интерьер и дизайн кабины проработаны до последнего штриха. По количеству удобных ступеней, ручек, карманов и рундуков Renault даст фору конкурентам. Водители, принимавшие участие в тестовом рейсе, отметили высоко расположенный и хорошо защищенный радиатор. Передний угол въезда Renault K достигает 32°. Возможна комплектация 15-тонными ведущими мостами с двухступенчатым редуктором. Также водители оценили легкий и информативный руль, на который не передавались удары от неровностей и профиля местных дорог.

На пути следования колонны нам попалось огромное количество резких поворотов, крутых подъемов и спусков. В соответствии с условиями зимника автомобили были укомплектованы цепями противоскольжения, но нам они так и не понадобились. Полный привод, новая резина и опыт сделали свое дело, и спустя два дня мы выгрузились на буровой К-219, принадлежащей компании «Славнефть».

Многим непосвященным автомобили Renault Trucks представляются европейскими «неженками», но на самом деле «француз» принадлежит к плеяде, про которую говорят: «И лицом пригож, и на дело гож». Он действительно покорил Сибирь и доказал способность возить грузы по зимникам не хуже местных старожилов. Кстати, одна из транспортных компаний Сибири уже приобрела первый Renault Trucks K-серии. Выходит, лед тронулся?!

Валерий Писанов

Вне сезона

— шины —

В РФ узаконили обязательное использование сезонных шин на коммерческих автомобилях. Вряд ли кто-нибудь сегодня вспомнит гигантскую пробку, парализовавшую в декабре 2012-го движение по федеральной трассе М10 «Россия». Жертвой буранов и метелей стало около 10 тыс. застрявших автомобилей. Тогда она вызвала большой общественный резонанс. Премьер Дмитрий Медведев и вице-премьер Дмитрий Рогозин попеняли автотранспортникам на отсутствие соответствующей сезону резины, которая, по их мнению, и стала причиной 200-километрового затора. Вопросы содержания дорог и тот простой факт, что магистральный седельный тягач по определению вообще-то не полноприводный трехосный «Урал», призванный бороться с бездорожьем, остались почему-то за кадром. Более того, высокопоставленные чиновники предложили ввести в РФ обязательное использование зимней резины на коммерческих автомобилях.

На этот призыв, как водится, тут же откликнулись законодатели. В Госдуму был внесен законопроект, предлагающий, в частности, дополнить статью 12.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях частью 3 «Управление транспортным средством, не укомплектованным зимними шинами, удовлетворяющими требованиям технического регламента о безопасности колесных транспортных средств, в зимний период, влечет наложение административного штрафа на водителя в размере 5 тыс. рублей».

И вот спустя пару лет, то есть с января 2015-го, вступил в силу Технический регламент Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств», который предписывает обязательное использование в РФ сезонных шин, в том числе на коммерческих автомобилях. Причем, и это важный момент, не только на ведущих колесах, а, что называется, по кругу, то есть и на колесах рулевой оси, и на колесах прицепной техники. Иными словами, законодатели озаботились не только обеспечением тягово-сцепных свойств на скользкой заснеженной дороге, но и безопасностью движения в целом. Похвальное стремление, но как обстоит дело с практическим воплощением законодательной инициативы?

Начнем с того, что сезонные требования техрегламента ни в ПДД, ни в КоАПе не прописаны. Таким образом, максимум, что ждет нарушителя,— это штраф в размере 500 рублей за использование лысой резины (при отсутствии индикатора износа остаточная глубина протектора для зимних шин должна быть не менее 4 мм) и разношинницу. Может быть, оно и к лучшему, иначе добрую половину парка отечественных коммерческих авто пришлось бы поставить на прикол из-за отсутствия соответствующей сезону резины на всех осях. По некоторым данным, в РФ в эксплуатации находится порядка 3,7 млн коммерческих автомобилей. Это огромный парк. Понятно, что российская шинная промышленность одномоментно удовлетворить такой спрос не в состоянии. С учетом нынешнего обменного курса рубля импортировать зимние покрышки в таком количестве тоже никто не будет. Поэтому при подготовке технического регламента шинники рекомендовали проводить замену поэтапно: сначала для колес ведущей оси, а в 2016–2017 годах для колес рулевой оси и осей прицепной техники. Тогда это можно было бы сделать с куда меньшими затратами и без риска остановки половины автопарка из-за отсутствия шин с соответствующей маркировкой.



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

С января стало обязательным использование в России сезонных шин, в том числе на коммерческих автомобилях

Кстати, о маркировке. Под зимней резиной подразумеваются покрышки с маркировкой M+S и горного пика со снежинкой (3PMSF). В чем между ними разница? По словам Алексея Платова, руководителя отдела коммерческих шин ООО «Гудиер Раша», в отличие от маркировки M+S, которая в принципе остается на совести производителя, знак 3PMSF может наноситься только на шины, чьи показатели соответствуют допустимым требованиям эксплуатации на заснеженном дорожном покрытии (так называемому индексу сцепления на снегу). Для расчета индекса проводится процедура измерения сцепления зимних шин. Она заключается в сравнении сцепления эталонной стандартной шины с тестируемой на утрамбованной снегом дороге. Согласно принятым нормам, шины, чьи характеристики оказываются лучше эталонных на 25% или более по результатам шести из десяти тестовых циклов, считаются прошедшими испытание. На эти шины допускается нанесение маркировки 3PMSF; их можно официально классифицировать как зимние шины, предназначенные для эксплуатации на дороге, покрытой снегом. Помимо этих двух есть еще и третий тип грузовых зимних шин, предназначенных для очень суровых условий эксплуатации, характерных, например, для нашей Сибири. Они также имеют маркировку 3PMSF, но отличаются от последних значительно более высоким коэффициентом сцепления.

Встает вопрос и о том, как эксплуатировать зимнюю резину — круглогодично или с сезонной заменой? Вот простейшие расчеты: известно, что зимние покрышки примерно на 10–12% дороже всесезонных из-за иного состава резиновой смеси, в которой присутствует большее количество дорогостоящего натурального каучука. Стало быть, переобувание только одного седельного тягача (4x2) при средней стоимости зимней шины в рознице от 15 тыс. до 30 тыс. рублей обойдется минимум в 105 тыс. рублей (15 тыс. x 7 = 105 тыс. с учетом запаски). Плюс еще семь колес полуприцепа (с учетом запаски). Итого набегает кругленькая сумма в 210 тыс. рублей, а если в парке 100, 200 или 300 автопоездов… А еще надо платить за шиномонтаж или содержать собственную мастерскую. Далее, если после зимы опять переходить на всесезонку, так как зимняя резина летом быстрее изнашивается и отличается повышенным сопротивлением качению, а следовательно, и расходом топлива, то где хранить сотни, а то и тысячи этих еще вполне работоспособных шин?

Шинники уверяют, что подобные опасения напрасны. Дескать, тенденция рынка грузовой резины заключается в том, чтобы исключить сезонную замену, поскольку это действительно весьма затратное мероприятие. Именно на это направлен технологический вектор развития шин — создание конструкции, одновременно удовлетворяющей параметрам 3PMSF и в то же время не нуждающейся в сезонной замене. Специалисты Nokian Tyres, например, предлагают следующее решение. Переобуваться как можно позже под зиму и ездить на зимней резине круглый год, поскольку к лету протектор изнашивается и шины приобретают почти всесезонные характеристики. Однако из-за износа протектора (его незначительной глубины, стершихся ламелей и граней шашек) к следующей зиме свои зимние функции они выполнять уже не будут. Стало быть, их надо менять на новые шины или заниматься наваркой нового протектора (на ведущих колесах, разумеется). Однако третий тип зимних шин для суровых условий эксплуатации все же нуждается в сезонной замене из-за более интенсивного износа протектора. Правда, это достаточно узкий сегмент рынка.

Александр Солнцев



Почему отечественное дизельное топливо «ТАНЕКО» превосходит все известные мировые стандарты?

Несмотря на то что у природы нет плохой погоды, зима все-таки – время экстремальное. И для человеческого организма, и для автомобильного «сердца» - двигателя. Особенно такая зима, как эта, когда аномальные морозы сменяются на протяжении считаных часов оттепелью и наоборот. Такие дни обладатели автомобилей с дизельными двигателями встречают с особым трепетом, потому как температурные скачки не самым лучшим образом влияют на взаимосвязь фракций, составляющих дизельное топливо. Частая же картина любой зимы за пределами МКАД – водитель-дальнобойщик, паяльной лампой или самодельным факелом отогревающий бензобак своей машины…

Вот с чем у вас ассоциируется транспортное средство с дизельным мотором? Возможно, с трактором. Или с грузовиком. Или с автобусом, который, набирая скорость, оставляет за собой дымный черный шлейф сажи с характерным «ароматом». А ведь, как оказалось, дизель может разгонять автомобили до гоночных скоростей! Возьмем хотя бы команду «КамАЗ-мастер», которая вот уже который год обставляет всех на «Дакаре». Что же говорить про легковые машины, но…

До недавнего времени зарубежные производители крайне неохотно поставляли на российский рынок свои модели в комплектации с дизельным мотором, который, по сравнению с бензиновым, имеет целый ряд преимуществ: тяговитость на низких оборотах, максимальная мощь опять же на низких оборотах, отсутствие уязвимой системы зажигания. Однако ненадлежащее качество топлива может стать причиной весьма дорогостоящего ремонта двигателя… В общем, как говорится, и хочется, и колется.

Полагаем, что скоро об этих опасениях можно будет забыть окончательно. И дело не только в том, что российские производители в последние годы стараются соответствовать мировым стандартам, а в том, что на столичном рынке появилось поистине революционное дизельное топливо, для которого еще даже стандарт не придуман. Потому что оно их всех превосходит.

Выпуск этого дизельного топлива в промышленных объемах Нижнекамский нефтеперерабатывающий комплекс начал ровно год назад. Но даже за такой короткий промежуток времени новое дизтопливо уже приобрело целую армию пользователей, сменивших привычные, ближние к дому, работе или даче автозаправки на АЗС «Татнефти». Дизтопливо задумывалось как соответствующее стандартам «Евро-5». Однако по большинству своих характеристик это дизтопливо соответствует скорее стандарту «Евро-6», который Евросоюз еще только готовится принять. Подобное топливо – самое лучшее, что можно предложить обладателям автомобилей с быстроходными дизельными двигателями. «Запевалами» в этой области рынка традиционно считаются немцы.

Нижнекамское дизтопливо, разумеется, прошло всесторонние испытания как стендовые, так и ходовые. В том числе - в центральной лаборатории топлив и масел Научно-технического центра «КамАЗ». Мотористы сравнивали два образца дизеля – один существующего наивысшего стандарта качества и второй – «ТАНЕКО». Изучались характеристики двигателя, работающего в запредельных режимах.

Вы, наверное, уже догадались, что и максимальная полезная мощность двигателя, и полезный крутящий момент, и минимальный расход топлива показал двигатель, работавший на данной марке топлива. Естественно, что и содержание в выхлопе этого двигателя вредных веществ, таких как оксиды азота, углекислый газ, суммарные углеводороды, было в разы ниже. Соответственно, меньшим был износ движущихся деталей мотора.

А еще у этого топлива оказалось самое низкое содержание серы по сравнению с конкурентами. По ее содержанию – одна миллионная от объема топлива – «ТАНЕКО» в 10 раз превосходит дизельное топливо стандарта «Евро-5».

Но есть и другие преимущества, которые уже на деле ощутили водители как тяжеловозов, так и легковых внедорожников. Первое, что сразу отмечается, двигатель работает мягче, но в то же время стал приемистей. Эксплуатационники большими плюсами называют снижение удельного расхода топлива и повышение КПД двигателя. Объяснить это можно высоким цетановым числом: у «ТАНЕКО» оно достигает 60 (причем без присадок) при общепринятой норме не менее 51. Это означает, что оптимизируется процесс сгорания топливной смеси, увеличивается скорость прогрева двигателя, улучшается равномерность его работы, уменьшаются шум и вибрация.

В настоящее время ДТ «ТАНЕКО» уже предлагают 100 АЗС «Татнефть» в Московском регионе и более 250 – по всей России. Попробуйте сами и убедитесь: с дизельным топливом «ТАНЕКО» в баке вашего автомобиля русская зима не страшна.

Статья на правах рекламы

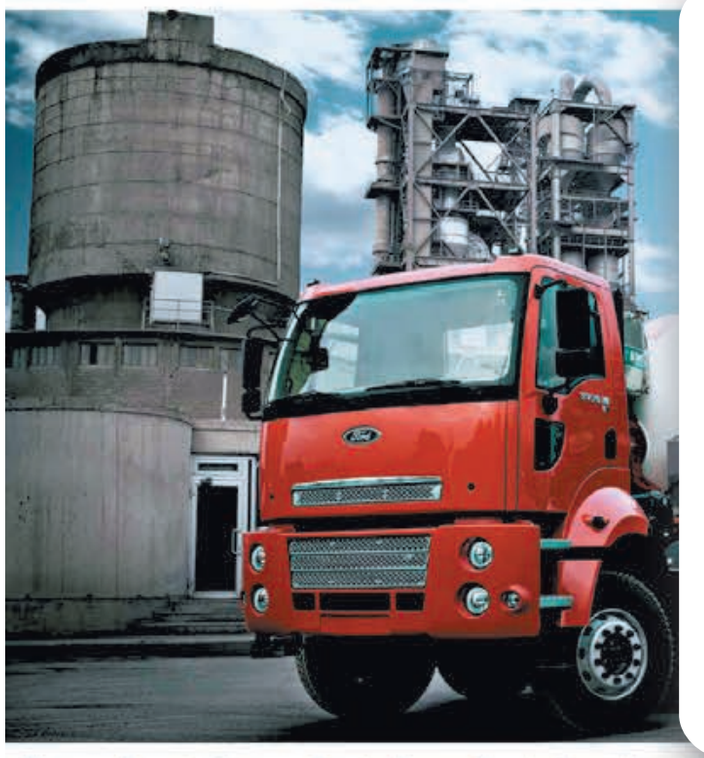
ГРУППА КОМПАНИЙ TATNEFT

TANECO

реклама







Ford

TRUCKS





Специальная программа по приобретению Ford Cargo в Лизинг – оперативно, доступно, выгодно!

Горячая Линия Ford – 8 (800) 200-22-66

Москва
ПБС Тракс
тел.: (495) 660-06-20
тел.: (495) 730-89-25
www.pbs-ford.ru

РусБизнесАвто Форд
тел.: (495) 223-06-97
www.rba-trucks.ru

СовИнтерАвтоСервис
тел.: 8-800-775-40-81
www.sias-ford.ru

Сэйф Тракс
тел.: (495) 659-14-18
www.safetrucks.ru

Санкт-Петербург
Аларм Трак
тел.: (812) 777-2-777
www.alarmtrucks.ru

Форд Тракс Центр-Нева
тел.: (812) 331-29-21
www.fordneva.ru

Воронеж
ИП Суховерхов Н.В.
тел.: (4732) 30-61-93
тел.: (910) 344-53-45

Краснодар
Трак Центр Краснодар
тел.: (800) 700-16-16
www.truck-center.ru

Пятигорск
АвтоТрейд-Кавказ
тел.: (8793) 31-84-17
www.avto.km-systems.ru

Саратов
АЛЬЯНС-АВТО
тел.: (8452) 61-87-25
www.alavtosar.ru

Самара
Трак Центр Самара
тел.: (800) 700-16-16
www.truck-center.ru

Казань
Трак Центр Казань
тел.: (800) 700-16-16
www.truck-center.ru

Елабуга
Трак Центр Елабуга
тел.: (800) 700-16-16
www.truck-center.ru

Уфа
Трак Центр Уфа
тел.: (800) 700-16-16
www.truck-center.ru

Пермь
ПермАвтоТрак
тел.: (342) 230-96-96
www.tks-perm.ru

Екатеринбург
Восточный Ветер
тел.: (343) 323-36-00

Челябинск
Автокомплекс Японец
тел.: (351) 210-56-26

Тюмень
Трак Центр Тюмень
тел.: (800) 700-16-16
www.truck-center.ru

Омск
М-Тракс
тел.: (3812) 44-67-85

Кемерово
ТПК Сибпромтранс
тел.: (3842) 31-11-12
тел.: (923) 509-88-44
www.ford.sibpromtrans.ru

За более подробной информацией обращайтесь к официальным дилерам Ford Trucks.

www.ford.ru

коммерческий транспорт

Четвертное поколение VW Caddy

Это должно было быть информационной бомбой. Volkswagen NFZ держал появление нового Caddy в глубочайшей тайне. Даже на выставке IAA-2014 в Ганновере, где европейские производители показывают все свои новинки, о нем не было сказано ни слова. И вдруг — «мировая премьера VW Caddy четвертого поколения»!



«Новый» Caddy – это скорее глубокий рестайлинг хорошо известной машины

— рестайлинг —

Естественно, напряжение перед презентацией было нешуточное — всем интересно, каким будет новый Caddy. А маркетологи Volkswagen, нагнетая интригу, выкатили задрапированную машину и устроили вокруг нее красочное лазерное шоу с участием массовки. Перед журналистами прошли все представители целевой аудитории: от отцов многодетных семейств и мелких предпринимателей до строителей и полиции. Кульминацией стал момент, когда покрывало сдернули…

Стоп, что-то тут не так. Я же только что ездил точно на таком же VW Caddy: точно такой силуэт, те же проемы дверей, та же линия остекления… Или все-таки нет?

На самом деле все намного проще, не буду вас интриговать: «новый» Caddy — это скорее глубокий рестайлинг. Изменились передняя и задняя светотехника, решетка радиатора, подправлены капот и передние крылья, появились новые бамперы. Все! Больше внешних отличий от модели прежнего поколения вы не найдете. Силовая структура кузова осталась прежней.

Внутри изменений ненамного больше. Интерьер переработали в духе VW Golf, изменили форму руля и материалы обивки.

С эргономикой все в порядке, что неудивительно, ведь она была прекрасной и у предшественника.

Так же, как и Caddy третьего поколения, новая машина была сразу представлена во всех возможных модификациях: в виде обычного фургона, комфортабельного минивена и универсальной грузопассажирской версии.

Основные изменения под капотом.

Для нового Caddy наряду с проверенным «Евро-5» предлагаются самые современные двигатели стандарта «Евро-6», отличающиеся максимальной эффективностью. В линейке двигателей TDI представлен двухлитровый четырехцилиндровый силовой агрегат, для которого предусмотрено четыре модификации. Мощность дизельных двигателей варьируется от 75 до 150 л. с.

В линейке бензиновых двигателей на европейских рынках представлены три силовых агрегата. Это четырехцилиндровый двигатель 1,2 TSI мощностью 84 л. с., литровый трехцилиндровый силовой агрегат TSI мощностью 102 л. с. и топовая модель — четырехцилиндровый 1,4 TSI, развивающий 125 л. с.

В России ожидается несколько другой набор агрегатов.

Вместо литрового бензинового европейского мотора у нас в строю останется хорошо зарекомендовавший себя всефольксвагеновский 1,6-литровый мотор, который ставится на полтора десятка моделей легковой линейки. Его мощность подняли до 110 л. с. Плюс четыре дизельных двигателя, хорошо известные у нас двухлитровые агрегаты в двух вариантах мощности и ранее не представленный в России европейский дизель объемом 1,6 л. Мощность дизельных версий — 75–147 л. с. Причем самый мощный двухлитровый дизель будет доступен только в сочетании с полным приводом и автоматизированной шестиступенчатой коробкой DSG.

Естественно, в наш век нельзя обойтись без множества систем безопасности.

Одна из них — система контроля дистанции спереди Front Assist, включающая функцию аварийного торможения в городе City Emergency Braking. Если при движении на скорости до 30 км/ч водитель не заметил препятствие, система автоматически задействует торможение и в идеальном случае сможет предотвратить столкновение. Кроме того, пассажирская модификация нового Caddy дополнительно оснащается боковыми подушками и шторками безопасности.

По утверждению специалистов VW, около 22% аварий, сопряженных с травмами пассажиров, связано со столкновением с несколькими препятствиями. Для минимизации последствий подобных аварий новый Caddy уже в стандартной комплектации оснащается высоко оцененной во всем мире системой аварийного торможения. В случае столкновения система автоматически инициирует торможение, если водитель не может сделать это сам.

Кроме того, на заказ доступен адаптивный круиз-контроль. Он действует на скоростях от 0 до 160 км/ч (для версии с коробкой передач DSG) или от 30 до 160 км/ч (для версии с механической КП) и использует радарный датчик, контролирующий дистанцию до движущихся впереди автомобилей, а также их скорость. При оснащении автомобиля КП DSG адаптивный круиз-контроль способен замедлять автомобиль до полной остановки, например в дорожных заторах.

Предлагаемый в качестве опции парковочный автопилот Park Assist способен осуществить самостоятельную параллельную парковку, а также парковку под прямым углом к проезжей части.

Все это множество электронных помощников перекочевало на Caddy из легковой линейки моделей Volkswagen AG. Однако, за редким исключением, в России мы их не увидим. Нет, заказать их можно, но, как показывает практика, наши перевозчики предпочитают закупать VW Caddy в самых простых комплектациях.

Как ни странно, но до сих пор самым распространенным в России остается бензиновый короткобазный Caddy в самой простой комплектации. Это тем более странно, что на флитовые продажи приходится всего около половины всех проданных автомобилей. Крупнейшие заказчики — «Почта России» (несколько тысяч автомобилей) и интернет-магазин Lamoda (около 500 машин). И здесь экономию еще можно как-то оправдать, но почему на себе экономят частники, покупающие Caddy?

Пока еще на новых Caddy никто, кроме заводских испытателей, не ездил, однако можно предположить, что он поедет не хуже, чем машины предыдущего поколения. После долгих дискуссий удалось выяснить, что никаких изменений в подвеске нет: спереди те же стойки (пружины и амортизаторы), сзади рессоры. Та же история и с рулевым управлением.

Правда в кулуарах удалось выяснить, что сначала создание четвертого поколения VW Caddy планировалось на новой платформе (на которой построен новый VW Golf), но решили обойтись малой кровью. И совсем новая машина появится позже.

Volkswagen Caddy — один из самых успешных автомобилей в линейке концерна. По всему миру уже разошлось более 1,5 млн этих каблучков. И это лишь подтверждает, насколько удачной получилась модель. Стоит ли кардинально что-то менять?

Так что вопрос о том, какого поколения новый VW Caddy, не столь уж важен, хотя корректнее было бы назвать его поколением «три плюс».

Приблизительно такая же ситуация уже была в истории Volkswagen AG с культовыми в России машинами VW Passat B3/B4.

Остается лишь сообщить, что продажи Caddy нового поколения в Германии стартуют в конце июня и цена уже определена (от €13,8 тыс.).

В России машины появятся ближе к осени, а ценовая политика определится в июне, тогда же можно будет и заказать новый Volkswagen Caddy.

Текст и фото Максим Сергеев

Зимняя Scania

— оборудование —

Зимние условия эксплуатации считаются самыми суровыми во всем мире. В России зима длится полгода — понятно, что наши перевозчики заинтересованы в машинах, подготовленных именно для таких условий. Компания Scania показала свою зимнюю линейку в Норвегии.

Норвежцы предпочитают приобретать грузовики с самыми мощными двигателями и в самых богатых комплектациях. Это оправданно: Норвегия — страна с самым большим доходом на душу населения в мире, они могут позволить себе покупать дорогую технику, а гористая местность и снежные зимы подсказывают, что оптимальной конфигурацией грузовика будут три оси и двигатель помощнее.

Разумеется, самое пристальное внимание здесь уделяется именно снегоуборочной технике. Из 17 представленных на тест машин 2 были со снегоотвалами.

И можно было попробовать их в работе.

В обычной жизни Scania R580 6x4 используется в комбинации с прицепом. Полная масса автопоезда может достигать 50 тонн. Передняя ось тягача рассчитана на нагрузку 9 тонн, задняя тележка из двух мостов со ступичными редукторами — на 21 тонну.



Компания Scania заслуженно гордится созданием первого в мире двигателя V8, отвечающего требованиям стандарта «Евро-6»

Со снегоотвалом машина выглядит исключительно эффектно — особенно когда она идет по трассе, отбрасывая на обочину мощный снежный шлейф.

Компания Scania заслуженно гордится созданием первого в мире двигателя V8, выполняющего требования «Евро-6», и на этой машине он развивает 580 л. с. и 2950 Нм.

Список дополнительного оборудования кроме снегоотвала включает в себя дополнительную светотехнику, пульт управления скребком и камеру, позволяющую контролировать положение скребка.

Пульт управления — некая помесь компьютерной мыши и джойстика. Перевод из транспортного положения в рабочее двумя движениями: одной кнопкой разблокируем привод, а наклоном джойстика опускаем снегоотвал на поверхность. Все, можно выезжать.

Рабочая скорость — 35–40 км/ч, при этом главное — не вывалиться из зеленой зоны тахометра, а все остальное сделает автоматизированная трансмиссия ScaniaOpticruise с режимом работы в условиях бездорожья. Замедляться снегоуборщику Scania R580 помогает ретардер, развивающий до 4100 Нм тормозящего момента. Рабочими тормозами пользуешься только для окончательной остановки.

Интересно то, что этот грузовик не изделие «кустарей-энтузиастов», а комплектная машина. Снегоуборочным оборудованием компании Overaasen ее оснащают по вашему заказу на сборочном предприятии Scania.

Такие машины весьма и весьма актуальны в наших условиях эксплуатации.

А вот сверхдлинные «скандинавские сцепки» длиной 25,25 м — это пока мечта наших перевозчиков.

Таких монстров можно встретить только в Скандинавии: только здесь и пока в качестве эксперимента разрешена эксплуатация 60-тонных автопоездов длиной 25,25 м.

Флагманский R 730 Topline — седельный тягач в типовом исполнении. 16,4-литровый двигатель Scania V8 выдает 730 л. с. мощности и 3500 Нм крутящего момента. 12-ступенчатая автоматизированная трансмиссия с двумя ползучими передачами ScaniaOpticruise.

Передняя ось рассчитана на нагрузку 9 тонн. Сзади тележка из двух мостов с одноступенчатыми редукторами грузоподъемностью 19 тонн. В паре с тягачом работает модульный прицеп Schmitz.

С точки зрения эргономики рабочего пространства Scania уже много лет выступает на лидирующих позициях. До 2011 года у нее и вовсе не было конкурентов, но с обновлением модельного ряда «европейской семерки» ситуация изменилась, но некардинально. Грузовики Scania по-прежнему весьма удобны и комфортны.

Главное впечатление от вождения этого монстра: это просто. Да-да, водить такой длиннющий автопоезд несложно — естественно, надо смотреть в зеркала и очень аккуратно проходить кольцевые развязки, но в остальном ничего особенного от водителя не требуется… Пока не стал маневрировать задним ходом. Скажу сразу: у меня не получилось. Однако инструктор меня успокоил: полгода тренировок — и будешь парковаться как на легковушке.

Естественно, расход топлива довольно высок, но и увеличение количества груза впечатляющее. В скромной по размерам Скандинавии такие машины уже доказали свою привлекательность, что уж говорить о наших просторах.

Следующей машиной стал лесовозный автопоезд.

Лесовозная тематика в нашей стране не теряет актуальности, более того, некоторые компании умудряются и в кризис развиваться и закупать новую технику. Им, безусловно, понравится лесовоз Scania R520. Традиционно для сложных условий эксплуатации двигатель V8 (520 л. с., 2700 Нм).

Спереди параболические рессоры, сзади пневматическая подвеска. Максимальная полная нагрузка на переднюю ось достигает 9 тонн, задняя ведущая тележка рассчитана на 21 тонну. Мощный двигатель без труда приводит в движение автопоезд полной массой не менее 60 тонн, а для торможения используются дисковые тормоза.

Автомобиль был модифицирован по длине, чтобы получить возможность перевозить максимально допустимый шведским законодательством объем леса. Поставку надстройки выполнила компания Alucar из Финляндии, а ее монтаж — компания Hjelms из Швеции. Автомобиль также оснащен краном для погрузки леса производства Epsilon.

Водитель лесовоза должен быть серьезным профессионалом: мало того, что полная масса автопоезда — 60 тонн, так еще и водить его придется по технологическим грунтовым дорогам. И тут надо не только смотреть в оба, но буквально чувствовать немаленькие габариты и учитывать все неровности. Нередки случаи, когда на сложном рельефе тяжелый прицеп заваливал автопоезд или ломал дышло.

У нас такие машины пользуются объяснимой популярностью, и, как показывает практика, лесозаготовители не скупятся на качественную и эффективную технику.

Ну и традиционен для нас интерес к полноприводным машинам. Полноприводный грузовик G 370 6x6, предназначенный для езды по труднопроходимой местности или сложным поверхностям, подарил массу позитива: на нем можно было прокатиться по склону горы и побороздить снежную целину.

Стандартная спальная кабина серии G отличается от топовых более скромным внутренним пространством, однако это может стать и преимуществом: такая кабина быстрее прогревается в мороз. Рядная шестерка объемом 13 л (370 л. с., 1900 Нм) трудится в содружестве с автоматом Allison A67R и позволяет просто выбирать направление. Ну а если засядешь, то выручит механическая лебедка. Этот многофункциональный грузовик в качестве надстройки получил крюковой подъемник шведской компании HIAB. Передняя ось рассчитана на нагрузку 8,5 тонны, задняя тележка из двух мостов в состоянии поднять 26 тонн.

В Скандинавии подобные машины закупают энергетические компании — возможно, и нашим нефтяникам стоит присмотреться?

Интересно, что в Норвегии все машины вне зависимости от типа привода обязательно возят с собой цепи — это требование законодательства: любой грузовик, передвигающийся по Норвегии, должен быть ими оборудован — без них в горах на обледенелых подъемах не обойтись.

До сих пор мы говорили о машинах, к которым наши перевозчики пока присматриваются, а вот полноприводные пожарные Scania уже трудятся в российских аэропортах.

Эти машины мало кто видит живьем: они несут свою службу в аэропортах и должны по первому требованию максимально быстро домчаться до места, где возник пожар.

В Норвегии удалось прокатиться на двухосной версии Scania P 480 4x4 (в наших аэропортах работают трехосные пожарные машины).

Шасси, на котором строят такие машины, используется усиленное, от армейских версий.

Максимальную маневренность обеспечивает рядный двигатель с шестью цилиндрами объемом 13 л и мощностью 480 л. с. в комбинации с коробкой передач Allison и полным приводом. В двухрядной кабине Scania CP 28 хватит места для расчета из пяти (два плюс три) человек.

Надстройка производства Rosenbauer была поставлена компанией EgenesBrannteknikk AS из Норвегии. Цистерна для воды вмещает 2850 л, а бак для пенообразователя — 100 л жидкости. Насос Rosenbauer может работать в режимах нормального и высокого давления с максимальной подачей 3500 л/мин, выбрасывая пенную струю на 50 м!

Ощущения от этого автомобиля: один сплошной адреналин. Разгон до 100 км/ч занимает не более 12–15 с, а максимальная скорость — 125 км/ч! Когда на полной скорости, завывая сиреной и заливая все вокруг светом мигалок, машина проносится мимо — ощущения не для слабонервных. Внутри еще веселее: с управляемостью все хорошо, но надо помнить, что законы физики пока никто не отменял и входить в поворот на машине с высоким центром масс надо с осторожностью.

В заключение хотелось бы порассуждать о перспективах «скандинавских» версий Scania на нашем рынке.

Кризис. Курс валюты непредсказуем. Сколько будут стоить такие машины в России, сказать довольно сложно, но они и до кризиса были весьма недешевы. Наши перевозчики машины в таких дорогих комплектациях стараются не покупать. Однако наметилась определенная тенденция: люди стали считать деньги. И вот тут выяснилось, что зачастую узкоспециализированная техника гораздо эффективнее универсальной.

Второй момент заключается в том, что кризис — время для расширения бизнеса и захвата большего сегмента в своей нише. И серьезные перевозчики уже просчитали, что эффективность специальной техники — существенное преимущество и, как это ни парадоксально звучит, более дорогие машины оказываются экономически выгоднее универсальных. Так что вероятность появления в России подобных версий достаточно велика. А зная любовь наших перевозчиков к технике шведских производителей, можно смело предположить, что грузовики Scania займут одну из лидирующих позиций среди машин в зимней комплектации.

Текст и фото Максим Сергеев

СЕРЬЁЗНЫЕ ЗАДАЧИ ЗАВОДЯТ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ВЕСЕННЕЕ предложение



Наши автомобили вывезут ваш бизнес на новый уровень.

Сейчас не время останавливаться, время двигаться вперёд!
Только с 1 марта по 31 мая 2015 года во всех официальных дилерских предприятиях Volkswagen Коммерческие автомобили специальное предложение* с выгодой до 30% на оригинальные запасные части: на детали подвески, ходовой части и тормозной системы. Согласитесь, это – деловой подход.

CarePort | Гарантия мобильности

Коммерческие автомобили

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

*Специальное предложение распространяется на следующие модели Volkswagen: Transporter, Caravelle, California, Multivan, Crafter и Amarok. Реклама

коммерческий транспорт

Какой привод изволите?

Зима в Европе выдалась холодной и снежной. Лучшего времени для того, чтобы представить полноприводную версию Mercedes-Benz Vito, представить сложно. С появлением полноприводной версии модельный ряд MB Vito обрел законченные очертания. Сегодня действительно можно заказать Vito с передним, задним и полным приводом.



Дизайнеры и инженеры Mercedes смогли выделить Vito из ряда конкурентов

— технологии —

Концерн Daimler AG умеет делать красивые машины. От коммерческого малотоннажника никто не ждет эстетических изысков, однако дизайнеры и инженеры Mercedes смогли выделить Vito из ряда конкурентов. Образ получился не только узнаваемым, но и ярким. Но нам машина интересна не только внешностью, но и технической составляющей, и здесь Mercedes тоже не разочаровывает.

Начнем с того, что все преимущества моноприводного Vito сохранились и в полноприводной версии. Более того, полноприводную машину создали из заднеприводной версии, по аналогии с легковыми моделями концерна, и так же, как легковые модели, Vito 4x4 оснащается семиступенчатой автоматической коробкой передач с гидротрансформатором. А это обещает высокую степень комфорта, что пока еще редкость в классе коммерческих автомобилей.

В раздаточной коробке крутящий момент передается на оси межосевым дифференциалом с распределением 45:55. Тяговое усилие распределяется испытанной электронной системой управления тяговым усилием 4ETS в сочетании с системами ESP и ASR для динамичного вождения. 4ETS притормаживает пробуксовывающие колеса по-отдельности и распределяет тяговое усилие на колеса с хорошим сцеплением буквально за доли секунды. Таким образом, 4ETS обеспечивает эффект использования трех устройств блокировки дифференциала.

В серийную комплектацию Vito 4x4 входят новые системы безопасности — система контроля степени усталости водителя Attention Assist и система стабилизации при боковом ветре Crosswind Assist.

Для достижения максимального эффекта журналистам представили самый мощный вариант Merecedes Vito, заверив, что машина может похвастаться не только превосходными ходовыми качествами на скользких поверхностях или при движении с прицепом, но и впечатляющими характеристиками двигателя: в варианте 119 BlueTEC новый Vito 4x4 оборудуется самым мощным из доступных двигателей. Четырехцилиндровый силовой агрегат объемом 2,2 л вырабатывает 140 кВт (190 л. с.), обеспечивая максимальный крутящий момент 440 Нм.

Благодаря технологии избирательной очистки выхлопных газов SCR, которая впрыскивает реагент AdBlue в отработавшие газы, конструкция двигателя BlueTEC Vito 4x4 уже отвечает будущим стандартам уровня выбросов «Евро-6». Крутящий момент распределяет АКПП 7G-Tronic Plus с гидротрансформатором и функцией ECO start/stop. Vito 4x4 с самым мощным двигателем развивает максимальную скорость 199 км/ч.

Заявленный расход топлива в смешанном цикле (комбинированный цикл NEDC) составляет всего 6,4 л/100 км. Это соответствует уровню выбросов 169 г/км.

Компактная и относительно легковесная конструкция полного привода и отсутствие традиционного механизма блокировки дифференциала — все это способствует снижению уровня расхода топлива Vito 4x4. В результате полноприводная трансмиссия утяжелила Vito 4x4 всего на 50 кг в сравнение с заднеприводной модификацией.

Мереседесовцы делают особый акцент на том, что высота нового Vito вместе с рейлингами не превышает 1,91 м. И полноприводная модификация по этому параметру не отличается.

С одной стороны, это хорошо, ибо позволяет въехать на любой стандартный подземный паркинг, а также машину можно вымыть на любой европейской автоматической мойке. Все это весьма актуально в Европе и позволяет выполнять задачи по транспортировке, в том числе в центральной части города.

А с другой стороны, поскольку высота у Vito 4x4 осталась без изменений, то и дорожный просвет остался таким же, как у заднеприводных моделей. А вот это в наших условиях скорее минус. Не стоит рассчитывать на кардинальное улучшение проходимости, полный привод Vito нужен для улучшения управляемости на скользких покрытиях и буксировки прицепа.

Самое время проверить, как поведет себя полноприводный Vito на заснеженных горных дорогах: холодная зима в Европе, как никогда, приближает условия теста к российским реалиям.

Изменений в интерьере в сравнении с моноприводными версиями мы не заметили. Те же плюсы в виде образцовой эргономики и достойной обзорности. И те же минусы: крючок для верхней одежды так и не появился, а стенка фургона, отделяющая водителя и пассажира от грузового пространства, не дает максимально отодвинуть водительское кресло, но последнее будет замечено только людьми, чей рост выше 1,9 м.

Главное ощущение — ощущение качества: с самого начала не вызывает сомнений, что сидишь в настоящем Mercedes, к этому располагают и тактильные ощущения, и хваткий мерседесовский руль, и правый, перегруженный функциями подрулевой переключатель.

Запускаем двигатель и снова отмечаем высокий уровень звукоизоляции: работающий на холостых оборотах двигатель можно распознать только по колебаниям стрелки тахометра.

Снимаемся с места и выруливаем с заснеженной парковки. Несмотря на то что за состоянием дорог в Европе следят, в горах достаточно и непрочищенных участков, встречаются и переметы, и гололед… В общем, все как у нас.

Работа подвески выше всяких похвал — большинство конкурентов не может похвастаться настолько упругой и в то же время комфортной подвеской, мелких неровностей не замечаешь, а крупные отрабатываются округло, без жестких ударов и сотрясений.

Рулевое управление Vito с электроусилителем, и его работа (редкий случай) не вызывает нареканий.

Полный привод заявляет о себе на скользком укатанном снегу реальным увеличением тяги, да и в повороте машина благодаря массе электронных помощников ведет себя более предсказуемо. На узких горных шпильках выяснилось, что Mercedes Vito сохранил заднеприводные повадки, крутящий момент распределяется между передней и задней осью в соотношении 45x55. Опытных водителей такие манеры порадуют, а новичков подстрахует электроника.

Новый Vito 4x4 уже доступен в России в виде фургона, грузопассажирской версии Mixto и версии Tourer в компактном, удлиненном и сверхдлинном вариантах кузова и полной массой от 2,8 до 3,05 тонны. На момент начала продаж автомобиль с двигателем мощностью 140 кВт можно заказать в модификации Vito 119 BlueTEC 4x4 по заводской цене 2 085 114,8 руб. Другие варианты двигателя мощностью 100 кВт и 120 кВт станут доступны в течение последующих месяцев.

В общем, личные впечатления говорят о том, что мерседесовцам удалось создать один из лучших малотоннажников за всю историю этого класса автомобилей. И не стоит забывать, что Mercedes-Benz Vito на сегодняшний момент единственный малотоннажник в мире, который можно заказать с передним, задним и полным приводом.

Текст и фото Максим Сергеев

Правда о лесоповале

— практика —

с13

Отечественные производители представляют свой вариант харвестера. «Четра КХ451» — это четырехосная машина с колесной формулой 8x8 и двигателем Mercedes OM 906 LA. Полная масса — 17 тонн. Скорость: 0–7,5 км/ч на первом диапазоне, 0–23 км/ч — на втором. Машина может работать в условиях самой пересеченной местности, углы въезда/съезда — 30°, угол рампы — 25°. И при этом она способна преодолевать броды глубиной до 80 см. Шарнирно-сочлененная рама может ломаться в двух плоскостях — как продольно, так и поперечно.

Гусеничная лесопромышленная машина «Онежец 310 ВГ», предназначенная для трелевки хлыстов, деревьев и сортиментов, оборудована лебедкой и специальным устройством для формирования воза, погрузки его на щит, транспортировки и последующей разгрузки. По заявлению производителей она с успехом заменит устаревший ТЛТ-100А-06. В отличие от предшественника, у «Онежца» новая кабина, усиленная рама и ходовая повышенной проходимости. Приводится в движение этот агрегат двигателем Sisu 44 DTA 2V мощностью 121 л. с. Скоростные диапазоны: вперед — 0–11,8 км/ч, назад — 0-2,1 км/ч. Длина троса лебедки — 40 м, усилие на ней — 105 Нм. Она может трелевать до 8 куб. м за комли и до 10 куб. м за вершины.

Предназначение аппарата с непроизносимым названием трелевочно бесчекерная машина ЛП-18К М2 на базе ТТ-4М-23ВГ — сбор поваленных деревьев (хлыстов) и трелевка на лесопогрузочный пункт, а также выравнивание комлей и уплотнение штабеля. Среди ее достоинств можно отметить исключительную проходимость и возможность работы в снегу глубиной до 100 см. Вылет манипулятора — до 7 м. При этом машина может захватывать деревья диаметром от 7 см до 1 м. набирать их до 8,3 куб. м и трелевать на скорости 0,5–14 км/ч.

Следующий игрок на рынке — компания «Амкодор» со своими форвардерами.

«Амкодор 2682–01» предназначен для сбора, погрузки и транспортировки в условиях бездорожья сортиментов и других лесоматериалов при температуре от –30°С до +40°С. Производитель с особой гордостью заявляет, что для облегчения пуска в зимний период на машину установлен предпусковой подогреватель Eberspeher.

Восьмиколесное базовое шасси значительно повышает проходимость машины за счет меньшего удельного давления на почву. Благодаря гидромеханической коробке передач с гидротрансформатором машина способна перемещаться на значительные расстояния своим ходом, развивая скорость до 28 км/ч, что позволяет ей последним рейсом самостоятельно доставить груз на склад лесоперерабатывающего предприятия. Форвардер «Амкодор 2682–01» оснащен передним отвалом.



В России наибольшей популярностью у лесозаготовителей пользуются машины John Deere

Поддержка отечественного производителя — это, разумеется, хорошо и правильно, а в некоторых случаях еще и менее затратно на этапе закупки.

Однако серьезные компании предпочитают работать с иностранной техникой, и наибольшей популярностью пользуются машины John Deere.

Например, валочно-пакетирующая машина 903К Feller Buncher на гусеничном ходу с двигателем мощностью 300 л. с., рассчитанная на максимальную производительность. Дорожный просвет — 735 мм, тяговое усилие — 331 кН, диаметр спиливаемого дерева — 559 мм, максимальный вылет стрелы — 6,71 м, грузоподъемность — 6210 кг.

Многофункциональные машины этой серии могут быть представлены со стандартными головками с высоким моментом бокового наклона, обеспечивающим полный контроль над стволом дерева, или с устанавливаемыми по отдельному заказу валочными головками с увеличенным углом бокового наклона, позволяющими машине реже перемещаться во время работы.

Трелевочный трактор 748 H Skidder с двигателем мощностью 193 л. с., восемью передачами переднего хода и семью заднего. Поражает размер захвата: при полном раскрытии — 3227 мм!

Процессор 2154D — это погрузчик леса. Мощность двигателя — 168 л. с., скорость вращения — 12,6 об/мин, поворотный момент — 74 606 Нм, тяга на крюке — 22 634 кг.

Колесный харвестер 1270 E оборудован двигателем мощностью 228 л. с. и колесной формулой 6x6. Вынос манипулятора — до 10 м, угол поворота — 220°. Он интересен своим десятиметровым манипулятором и впечатляющей грузоподъемностью — 14,3 тонны.

Цена таких монстров легко преодолевает планку в €1 млн. Но и производительность их просто устрашающая: на то, чтобы спилить дерево диаметром 70 см, очистить от сучков и нарезать шестиметровыми бревнами, у такого харвестера уходит не более 15–20 с! Так что экономическая выгода очевидна.

После того как лес повален харвестерами и вывезен форвадерами на накопительные площадки, его надо доставить заказчику. В зависимости от региона плечо, на котором работают лесовозные автопоезда, может составлять до 300 км. И немалую часть из них приходится преодолевать по тем самым «технологическим дорогам» без асфальта. Поэтому к лесовозам предъявляются самые жесткие требования. Большинство компаний начинало с отечественной техники — полноприводных «Уралов», «МАЗов», «КамАЗов» и даже «КрАЗов», но постепенно они переходят на импортную технику. В зависимости от региона предпочтения отдаются разным автомобилям. В Карелии, например, большим спросом пользуются сверхнадежные и очень крепкие лесовозы Sisu — объясняется это близостью Финляндии, где их можно быстро обслужить. В остальных регионах работают, как и в случае с самосвалами, шведские грузовики Scania и Volvo. В последнее время на рынке активизировались и другие производители европейской «большой семерки», но шведы пока остаются вне конкуренции.

С производителями все понятно, а вот комплектация лесовозных автопоездов может быть разной.

Наиболее распространенный тип — шасси с лесовозной надстройкой и манипулятором плюс лесовозный прицеп. Таких машин много, они сами себя загружают и сами везут. Понятно, что на таких машинах могут работать только специалисты высокого класса, вынужденные не только водить лесовоз (что само по себе требует высочайшей квалификации), но и быть операторами манипулятора. Да и сам манипулятор весит немало и уменьшает грузоподъемность.

Поэтому сейчас набирают популярность обычные тягачи с лесовозными полуприцепами. На них нет собственных манипуляторов и требования к водителям гораздо ниже. Однако приходится на перегрузочных площадках ставить процессоры, которые загружают лесовозные полуприцепы. Такой подход оправдывает себя при больших объемах за счет немалой экономии времени и гораздо более низкой аварийности.

Использование такой сложной и современной техники требует большого количества квалифицированных водителей и операторов специальной техники, и работать людям приходится в прямом смысле в лесной глуши. Большинство сотрудников таких компаний работают вахтовым методом, а для этого приходится строить вахтовые поселки и обеспечивать персонал всем необходимым — это еще одно направление работы лесозаготовщиков.

В общем, бизнес непростой, но доходный. Печатание газет и книг уменьшается, зато документооборот растет ежегодно, а для него требуется бумага. Так что лесозаготовщики без работы не останутся.

Текст и фото Максим Сергеев

коммерческий транспорт

Ушли в песок

Изменения на рынке лизинговых услуг коммерческого транспорта следуют за динамикой продаж автомобилей. Однако крупные представители рынка держат оптимистичную ноту и надеются, что в условиях кризиса рынок откроет сильнейшим новые возможности для развития. Вместе с тем сейчас лизинговые компании, как никогда, стремятся к снижению рисков и тщательно взвешивают каждый шаг на зыбкой почве российской экономики.

— рынок —

Говоря о ключевых инструментах продаж коммерческого транспорта в 2015 году, нельзя не вспомнить о лизинге. Безусловно, все финансово-кредитные организации пострадали вследствие драматических колебаний в экономике. Изменение курса национальной валюты, повышение банковских ставок и в целом нестабильность финансового рынка повлекли за собой повышение ставок лизинга. Немаловажно, что изменился состав рынка. Небольшие компании стали вымываться ввиду того, что им все сложнее находить финансирование. Особенно эта ситуация заметна в регионах, где деятельность менее крупных региональных игроков зачастую связана с положением локальных банков. Крупные компании от такого положения дел только выиграли.

В целом количество лизинговых компаний, работающих с коммерческой техникой, сократилось. Причиной этого стало повышение автопроизводителями цен на и без того дорогие автомобили. Денежные резервы некоторых финансовых организаций попросту недостаточны для финансирования таких проектов.

Экономическая ситуация не могла не отразиться на стабильности самих клиентов. Естественным следствием стали усиление риск-менеджмента во всех финансово-кредитных организациях и увеличение доли отказов в предоставлении финансирования.

Вышеупомянутые тенденции повлияли на рынок автокредитования. Кредитная политика ужесточилась, автокредиты стали дороже, вероятность просроченных платежей увеличилась. Банки, ранее нацеленные на расширение клиентской базы, ориентируются в основном на постоянных клиентов, которые уже доказали свою платежеспособность. Новым клиентам воспользоваться продуктом становится сложнее. Все это, безусловно, негативно сказывается на продажах.

Разумным противодействием может стать активная работа автодилеров в осуществлении лизинговых сделок. Сейчас уже недостаточно найти клиента и предложить ему качественную технику, в которой он нуждается. Необходимо представить комплексное и наиболее эффективное бизнес-решение.

Что подразумевает такая работа дилера? Прежде всего это собственный предварительный анализ сделки, оценка рисков и выбор лизинг-партнера, к которому направляется клиент. Вовлеченность дилера может существенно сократить время, требующееся на поиск средств и принятие финального решения клиентом, поможет избежать не только срыва сделки, но в отдельных случаях и самых негативных сценариев, когда неплатежеспособность клиента ведет к изъятию техники.

Что же необходимо делать лизингополучателям? Для начала познакомиться с предложениями в своем регионе и сравнить их. При обращении к крупным федеральным лизинговым компаниям можно рассчитывать, что и предложение, вероятнее всего, будет выгоднее, и компания не прекратит свое существование на этапе одобрения сделки.

Общими преимуществами для подобных компаний являются: стабильность и прозрачность работы, разнообразие продуктов, гибкая система расчетов, широкая региональная сеть и участие в программах субсидирования малого и среднего бизнеса. Именно исходя из этих требований «Хино Моторс Сэйлс» и выбрала своих официальных партнеров: «БОТ-Лизинг», «Европлан», «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг». При этом у каждой компании есть свои преимущества. Зная их, а также правильно оценив лизингополучателя, его потенциальные возможности и риски, объем, сроки и «стратегическую важность» сделки, можно сделать максимально выгодное предложение в наиболее короткие сроки. Разумеется, все компании демонстрируют индивидуальный подход к клиенту и готовы рассматривать самые разные проекты. И тут автодилерам придется не только опираться на свой опыт, но и быстро учиться в изменчивых условиях рынка.

При расчете для целевого клиента каждым из партнеров нашей компании для условного автомобиля удорожание ежемесячного платежа в 2015 году составило от 2,4% до 6,5% по сравнению с 2014 годом. При одинаковых условиях размер платежа вырос у каждой компании, но все же в разумном масштабе, то есть лизинг подорожал, однако все не так плохо. Есть возможность убедить клиента в том, что купить технику все еще реально.

Если сравнивать ситуацию на рынке лизинга начала 2015 года с началом прошлого, то спад оказался не таким мрачным, как многие ожидали. Количество обращений уменьшилось примерно на 30%. Это пропорционально снижению продаж. По данным Национального агентства промышленной информации, спад продаж (регистраций) новых коммерческих автомобилей максимальной массой от 3,5 тонны за первый месяц 2015 года составил 32%.

Негативные моменты для клиента все-таки присутствуют: увеличились авансовые платежи, срок лизинга сократился до трех лет, и, конечно же, увеличение стоимости самих автомобилей сказалось на стоимости лизинга. В конечном счете это удорожание клиент включает в цену на свои товары и услуги. И все это мы ощущаем на себе.

В ближайшем будущем снижения ставок вряд можно ожидать, так как в большинстве крупных компаний планирование произошло уже с учетом сегодняшней ситуации.

Одна из тенденций 2015 года — это отложенное обновление автопарка. Если раньше клиенты по завершении гарантийного срока, как правило, начинали обновлять автомобили, то сейчас срок эксплуатации транспортных средств в среднем увеличился до пяти лет. Процесс выбора машины проходит уже более обдуманно, клиент взвешивает цену, качество, стоимость владения. Компания желает максимально сэкономить, интересуясь совместными с автопроизводителями программами, чтобы избежать переплат. Кроме того, некоторыми автобрендами предлагается помощь в оформлении субсидий возврата части лизинговых платежей в рамках программы поддержки малого и среднего бизнеса.

В целом пока ситуация на рынке не такая тяжелая, как можно было бы ожидать. Автопроизводители, дилеры и лизинговые компании ждут традиционного оживления, обусловленного сезонностью бизнеса. Но в дальнейших прогнозах приходится быть осторожным. Настоящая борьба за клиента еще впереди. Повышение цен и ставок предстоит хотя бы частично компенсировать совместными действиями автопроизводителей, автодилеров и лизинговых компаний. Тот, кто сумеет воспользоваться всеми своими знаниями и ресурсами, грамотно расставит фигуры, тот и выиграет эту партию.

Юрий Зорин,
исполнительный директор «Хино Моторс Сэйлс»

Уральские траккеры

— компании —

Первое в РФ «грузовое» СП отметило 20-летний юбилей. Официальной точкой отсчета летописи ООО «Ивеко-АМТ» (до апреля 2009-го — «Ивеко-УралАЗ») значится 5 декабря 1994 года, когда первые лица ОАО «УралАЗ», Iveco S.p.a. и РАО «Газпром» скрепили подписями документ об образовании российско-итальянского совместного предприятия.

Справедливости ради надо заметить, что этому событию предшествовал договор о техническом, промышленном и коммерческом сотрудничестве, коим предусматривалось организовать на Уральском автозаводе сборку самосвала Iveco-330.30ANW (полная масса — 33 тонн) в арктическом исполнении, прямого наследника капотных «Магирусов», под новым брендом «Урал-Iveco-330.30ANW» с двигателем воздушного охлаждения KHD BF8L513. Датируется сей документ 18 апреля 1992 года. Стало быть, дела за этот двухлетний промежуток шли ни шатко ни валко, и дабы придать процессу ускорение, затеяли СП с беспрецедентным по меркам того времени уставным капиталом в $33 млн.

«Газпром» внес свою лепту деньгами, Уральский автозавод — производственной площадкой, а Iveco передало в Миасс прессы Erfurt и штамповую оснастку, демонтированную с завода в Ульме автоматическую линию по производству бескапотных кабин Iveco TurboTech (короткая серии P и со спальным местом серии N), ноу-хау, а также лицензию на производство и продажу продукции СП на территории РФ. Особо стоит отметить, что в конце 1990-х в рамках СП, но на территории Уральского автозавода открыли участок катафорезного грунтования кабин, единственный на тот момент в отечественном грузовом автомобилестроении.



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

К юбилею в Миассе собрали ограниченную партию тягачей Iveco-AMT 633910 – всего 20 автомобилей

Проектная мощность предприятия позволяла ежегодно выпускать 9,1 тыс. кабин (при двухсменной работе) и 3 тыс. автомобилей разных модификаций. Однако заявленных цифр так никогда и не достигли. По данным ООО «Ивеко-АМТ», общий объем выпуска грузовиков Iveco в Миассе за период с 1996 по 2014 год составил 6320 единиц. Пик производства пришелся на 2013-й, когда СП удалось собрать 1242 автомобиля. Все эти годы львиная доля выпуска приходится на тягачи и самосвалы в исполнении 6x6. Дабы не быть голословным, приведу выборочные данные корпоративной статистики объемов реализации: в 2005-м их доля (6x6) составила 100% продаж, в 2010-м — 89%, в 2013-м — 60,3%. Сие обстоятельство объясняется географией поставок, а соответственно, мягко говоря, непростыми условиями эксплуатации уральских Iveco. Скажем, в 2014-м 68% реализации пришлось на Дальневосточный федеральный округ (36%) и Сибирский федеральный округ (32%). Еще одним крупным потребителем продукции миасского СП в прошлом году стал Уральский федеральный округ (21%). В то время как, например, на Приволжский ФО пришлось лишь 4% продаж, а на Центральный и того меньше — 3%.

К юбилейной дате приурочили официальное открытие нового производственного цеха — окраски и сборки кабин с линией катафорезного грунтования словенской фирмы SOP International. Таким образом, СП окончательно перерезало технологическую пуповину, некогда связывавшую его с одним из отцов-учредителей. Впрочем, не исключено, что процесс взаимодействия с АЗ «Урал» все же продолжится, но уже в обратном направлении. Поскольку оборудование, полученное еще в рамках первоначального контракта с Iveco, со временем изрядно износилось как морально, так и физически, очень может быть, что теперь уже уральцы начнут катафорезить свои кабины в новом цехе «Ивеко-АМТ». Благо, мощность окрасочного комплекса такое развитие событий предусматривает. Нынче она составляет 5 тыс. кабин в год при односменном режиме работы. При необходимости линию можно модернизировать и как минимум удвоить пропускную способность.

Как в общих чертах выглядит технологическая цепочка? Каркасы кабин поступают из сварочного цеха, в котором установлено два кондуктора: один для кабин Stralis и Trakker, другой для кабин EuroCargo. Процесс подготовки к окраске состоит из нескольких стадий. Прежде чем очутиться в катафорезной ванне, всего их четыре емкостью 48 куб. м каждая, каркас кабины промывают, обезжиривают и грунтуют. Затем заряженный как катод каркас опускают в раствор, заряженный как анод. Там он болтается под напряжением в течение четырех минут. Я намеренно не беру глагол болтается в кавычки, поскольку именно такая операция необходима для того, чтобы вытолкнуть воздушные пузырьки из скрытых полостей. В ходе электрохимической реакции частицы находящейся в растворе грунтовки притягиваются и осаждаются на каркасе. Далее следует операция промывки — сначала ультрафильтратом, затем деминерализованной водой, после чего каркас кабины последовательно проходит стадии обдува и сушки в специальной камере, рассчитанной на температуру 190°C, охлаждения, нанесения герметика и собственно окраски. Стоит отметить, что весь технологический процесс практически полностью автоматизирован, за исключением нанесения краски вручную при помощи пневмораспылителей, поскольку нынешние объемы выпуска пока позволяют обходиться без роботов.

После сушильной камеры каркас кабины передается на линию сборки. Там первым делом в него вклеивают пластиковую крышу, после чего следует сборка интерьера — установка приборной панели, задней стенки, сидений и т. д. Собранные полнокомплектные кабины поступают в главный сборочный цех, где их «женят» с шасси. Кстати, помимо кабин линия окраски позволяет грунтовать довольно обширную номенклатуру и других комплектующих, в частности подкрылки, надрамники, держатели запасного колеса, разного рода кронштейны и тому подобные детали.

Кроме того, к юбилею в Миассе собрали партию седельных тягачей Iveco-AMT 633910 (6x6) серии Limited Edition в количестве по числу лет — 20 единиц. В отличие от стандартных Trakker, на «юбилейные» тягачи установили опции, доступные только при производстве на ООО «Ивеко-АМТ». Речь, в частности, о переднем ведущем мосте Kessler с нагрузкой 10 тонн, раздаточной коробке ZF с функцией отключения переднего моста, кабине Hi-Land с высокой крышей и двумя спальными местами, а также опциях северного исполнения. К оным относятся дополнительные жидкостные и воздушные отопители Webasto и Eberspacher, топливозаборники с подогревом, чехлы утепления, забор воздуха из подкапотного пространства и обогрев АКБ, использование тормозных шлангов и реактивных штанг с резинометаллическими шарнирами из морозостойкой резины, арктических ГСМ. Между прочим, стандартный «северный пакет» обеспечивает работу автомобиля при температуре до –45°C, а версия ХЛ — до –60°C!

Александр Солнцев

Вектор
АВТОБУСЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО КЛАССОВ
ДЛЯ ГОРОДСКИХ И МЕЖДУГОРОДНИХ ПЕРЕВОЗОК
Полная линейка автобусов от 7 до 9 м

Товар сертифицирован
ООО «Русские Автобусы — Группа ГАЗ»
г. Москва тел./факс: +7 (495) 720-50-29/06 rap@ruspromauto.ru
г. Санкт-Петербург тел./факс: +7 (812) 458-77-99 EugenySB@ruspromauto.ru
г. Павлово тел./факс: +7 (83171) 3-12-59, 3-57-64 salesved@gaz.ru
г. Курган тел./факс: +7 (3522) 630-361, 630-363/364 s.naydina@tdkavz.ru
Реклама
ГРУППА ГАЗ
www.bus.ru



кредит и лизинг 10%*

20 тыс.км
межсервисный интервал

3 года
(150 000 км) гарантия

5 тонн
грузоподъемность

8 лет гарантии**
от сквозной коррозии

ГАЗон NEXT - новый российский автомобиль с высокой функциональностью и низкой стоимостью владения, с европейским уровнем надежности и комфорта, с одним из лучших показателей безопасности в своем классе, идеально приспособленный для российских дорог и бездорожья. Представляем новую модель – грузовик City с меньшим диаметром колес, меньшей погрузочной высотой и радиусом разворота, идеально приспособленный для доставки грузов на городских и междугородних маршрутах.

ZF Рулевое Сцепление Амортизаторы | WABCO Тормоза, ABS, ASR,EBD | SPICER Карданная передача

8-800-700-0-747
(звонок по России бесплатный)

azgaz.ru

* Компания-партнер ООО "Элемент Лизинг". Все расчеты осуществляются в рублях РФ. Удорожание 10% в год возможно при условиях: срок лизинга 12-36 мес., первоначальный взнос 25-30% от стоимости автомобиля, график платежей дигрессия. В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут быть предусмотрены комиссии. Суммы страховых премий (КАСКО, ОСАГО) в отношении предмета лизинга, стоимость ремонта и технического обслуживания автомобиля, суммы административных штрафов, транспортного налога и иных обязательных сборов в соответствии с законодательством РФ Лизингополучатель оплачивает самостоятельно. Данная информация не является публичной офертой. Возможны иные варианты расчетов. Условия действительны на 18.02.2015г. Банк-партнер ООО "Русфинанс Банк". Данная ставка отражает затраты клиента на покупку автомобиля в кредит на основных условиях программы при одновременном субсидировании официальным дилером «ГАЗ» розничной цены автомобиля. Основные условия программы: тариф "Акция ГАЗ СТ2", кредит в рублях, срок 24 мес., первоначальный взнос от 30% стоимости автомобиля, процентная ставка в кредитном договоре 19,4%, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок действия кредитного договора. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» лицензия ЦБ РФ №1792 от 13.02.2013. Требования, предъявляемые к заемщику, решение о выдаче кредита или отказе в выдаче кредита определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancebank.ru. Не является публичной офертой. Условия действительны на 18.02.2015г. ** Для кабины.

Реклама



А

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Авто

Среда 11 марта 2015 №41 (5551 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

22 | «Масса брендов делают отличные show-cars, но они ни на что не годятся при продаже»

22 | «Дилерские центры претерпят изменения, это будут шоу-румы: там будут стоять машины только для показа»

22 | «С появлением нового поколения Q7 мы увидим и новый тип покупателей этого автомобиля»

Если верить острословам, кризис — это время, которое помогает большинству твердо встать на ноги. Просто потому, что банки забирают у представителей этого большинства автомобили за просроченные кредиты. С другой стороны, кризис не обходит стороной и меньшинство, вынужденное в этот непростой период есть сыр с плесенью, пить старые вина и ездить на автомобилях без крыши.

Большие и быстрые





Audi Q7 и Volvo XC90 с равным успехом эксплуатируют семейные ценности

— тенденции —

Развели семейственность

В каждой шутке есть не только доля шутки. В чем лишний раз убедился корреспондент «Авто» после просмотра экспонатов Женевского автосалона. Где, как и положено в пору кризиса, основную массу любопытных новинок составляют модели, которые никогда не попадут в массовое производство.

За пышным аэродинамическим оперением женевских спорткаров почти все прочие продукты автомобильной индустрии оказались малозаметны. Возможно, причина в том, что в кризисный период средний класс автомобилей загибается вслед за средним классом граждан. Потребитель начинает искать точку опоры в семье, а производитель начинает продвигать то, что потребителей объединяет. Неслучайно половина всех значимых премьер Женевского салона пришлась на модели, рассчитанные не на «себя любимого и плюс один», а целую ячейку или сплоченный коллектив.

Это прежде всего новые Audi Q7, Land Rover Discovery Sport и Volvo XC90.

Audi Q7 второго поколения стала не только просторнее, но и заметно удобнее как раз для пользователей с детьми. Второй ряд кресел регулируется: подушки сдвигаются на 110 мм, а спинки наклоняются. Третий ряд кресел складывается под пол багажного отсека при помощи электропривода. Семь человек без особого ропота размещаются и в салоне нового Discovery Sport. Даже в семейном статусе «диско» обладает отменными внедорожными способностями. Высокий клиренс 212 мм и большие углы въезда/съезда 25/21° не оставляют у водителя сомнений, что ему по плечу любые препятствия. По своей функциональности XC90 способен сравниться с такими гениальными шведскими изобретениями, как шведский стол, шведская спичка и шведская стенка. Форма кресел в этом семиместном автомобиле позволяет предположить вовлеченность в процесс специалистов по SPA-процедурам: во-первых, у сидений есть отличная боковая поддержка, начинающаяся с плеч и до уровня бедер, а во-вторых, их структура практически повторяет контур спины человека. Однако самое важное для семейного автомобиля — это безопасность.

Появление XC90 в модельном ряду компании знаменует собой начало реализации амбициозного плана, согласно которому смертность за рулем Volvo к 2020 году должна быть сведена к нулю. В теории XC90 — это уже первый автомобиль, с водителем и пассажирами которого ничего не должно случиться. Даже если небо упадет на землю. И все же будущее семейных автомобилей, вероятно, будет развиваться в несколько ином направлении. В каком — указал неугомонный «альпийский мечтатель» Франк Риндеркнехт. Дизайнер и основатель компании Rinspeed представил в Женеве свой очередной фантастический концепт Budii. Этот аппарат под завязку оснащен электронными гаджетами разработки Harman, способными подстраиваться под индивидуальные пристрастия каждого из пассажиров, а также системой беспроводной зарядки для этих гаджетов и системой бесконтактной оплаты парковки. Самая главная фишка автомобиля — это механический манипулятор, который позволяет передать рулевое колесо от одного седока к другому или вовсе убирать его для экономии места. В этом случае электроника берет управление автомобилем на себя, позволяя пассажирам заниматься своими делами.

Скоростной режим

Центральные места на каждом втором стенде Женевского салона занимали настоящие машины-звери, которые, должно быть, не намеренно, а осознанно заправляются бензином, смешанным с адреналином и тестостероном. Подиум Audi, например, был сплошь заставлен горячими штучками: RS 3 Sportback, Audi R8 V10, R8 V10 plus и R8 LMS. Модель R8 второго поколения теперь оснащается тем же 5,2-литровым двигателем V10, что и Lamborghini Huracan. Неудивительно, что динамика топовой версии спорткара ураганная: до 100 км/ч он разгоняется всего за 3,2 секунды, а до 200 км/ч — за 9,9 сек. Максимум скорости ограничен на 330 км/ч. В определении «болид» по отношению к R8 метафоричности все меньше: лазерные фары — они вдвое дальше обычных светодиодов (до 600 м) освещают дорогу — обеспечивают сходство спорткара с космическим объектом.

Непосредственно по соседству с R8 расположилась еще одна мировая премьера — Porsche Cayman GT4. В его конструкции все рассчитано на повторение водителем максимального результата, а именно 7 минут 40 секунд на петле Нюрбургринга. Владелец этого спорткара с максимальной динамикой 295 км/ч при помощи специального приложения для смартфона имеет возможность фиксировать время на гоночном круге с помощью GPS и сравнивать его с результатами других водителей. Данные замеров с точностью до сотой доли секунды выводятся на секундомере, а также панели приборов.

У водителя Ferrari 488 GTB, обладающего рекордным для всех серийных моделей марки коэффициентом аэродинамического сопротивления — 1,67!, свои скоростные ориентиры: с 0 до 100 км/ч он разгоняется за 3 сек., а с 0 до 200 км/ч — за 8,3 сек. Время прохождения круга на автодроме в Фиорано новой «берлинетты» составляет всего 1 минуту 23 секунды. Максимальная скорость суперкара — 330 км/ч. При этом средний расход топлива заявлен на уровне 11,4 л на 100 км.

Aston Martin Vulcan будет произведен в количестве 24 автомобилей. И ни один из них вы никогда не увидите на встречной полосе, поскольку извержение вулкана, оснащаемого атмосферным семилитровым двигателем V12 мощностью «более 800 л. с.», допускается исключительно на специально отведенных гоночных трассах мира. И уж совсем штучный товар гибрид Koenigesegg Regera, мощность которого подбирается к 1500 л. с. Нас не догонят!

Хасан Ганиев

«Это окно в будущее для Bentley»

— мнение —

ЛЮК ДОНКЕРВОЛЬКЕ, человек, создавший Skoda Octavia и Seat Ibiza, и более известный как разработчик Lamborghini Murcielago и Gallardo, добавил к своему послужному списку еще один автомобиль — Bentley EXP 10 Speed 6.

— Ваш концепт выглядит как хорошо спланированная спортивная революция среди степенных старожилов модельного ряда. Рассчитываете изменить аудиторию?

— Я пришел в Bentley два с половиной года назад. И столкнулся с тем, что для покупателей наш бренд не выражается в каком-то конкретном продукте. В первую очередь они покупают Bentley, во вторую уже Continental или Flying Spur. Знаете, это как с Cartier: вы идете в магазин, покупаете даже неважно что: часы, кольцо — вы просто любите этот бренд. Меня интересовало, как сделать бренд динамичнее, дать ему эмоций. У нас, безусловно, есть лояльные клиенты, но мы же можем увеличить их число, освежив бренд, дать им все те же эмоции. Вот почему вы видите этот концепт. Люди в 35–40 лет хотят чего-то чистого, радостного, дающего удовольствие, игрушку. А мы готовы дать им это. Отсюда и новое отношение к формам, интерьеру, поверхностям и объемам. Это окно в будущее для Bentley.

— Сколько времени у вас ушло на разработку этого концепта?

— Я стал заниматься им с того момента, как пришел в компанию. Скажу, что конкретно этот концепт выбран из пяти вариантов. Весь прошлый год мы продолжали работу, еще в сентябре доделывали мелкие детали. Мы искали технологию в дизайне — для меня эти вещи неразрывны. Мы ездили в Корею изучать технологии, мы искали материалы в Германии, порой нам нужно было заново изобрести инструмент для реализации задуманного. Например, кое-что нам пришлось позаимствовать из швейцарской часовой индустрии. Мы вдохновлялись самолетами и их изгибами. Лампы Lalique вдохновили нас при работе над фарами. Или вот эта цифра 6 на радиаторе — такие же наносились на модели 1930–1940 годов краской. Потом мы искали нужное дерево — это оказалась вишня, изучали, как мы придадим трехмерную форму этому материалу, работали с медью, которая стала элементом дизайна в салоне. Мы искали границы возможного, без шуток. В итоге сейчас у нас есть несколько революционных решений: кристаллы, использованные в фарах, цифровая панель в салоне, сам салон. Эта машина — одна сплошная инновация. Про мотор мы пока не говорим, это еще секрет, так как перед вами лишь концепт, но мотор, видимо, будет гибридный и восьмицилиндровый.

с22

Звуковые консервы

— эмоции —

В обществе людей искушенных растет ностальгия по старым добрым ощущениям, которые сегодня получить практически невозможно, но спрос на которые велик. Например, среди меломанов обсуждать звук CD- или, простите, MP3-плеера считается крайне неприличным, а вот винил — всенепременно, сочтут за честь. Горячая автомобильная молодежь не просто так цепляет на глушители своих «Лад» усиливающие насадки: тоже мечтают пацаны. А по сути, ностальгируют. Поскольку профессиональные гонщики со стажем сами с тоской вспоминают времена, когда без берушей на гонках можно было оглохнуть.

Так что же делать? Если любителям винила в буквальном смысле слова есть куда податься, то фанатам моторов придется забыть о ревущих десятилетиях прошлого. Автомобили будут становиться все тише.

Чтобы потребитель в переходный период не сильно страдал, звук направят в салон, примерно как это происходит на той же BMW i8. Казалось бы, прекрасное решение и штатная аудиосистема от Harman/Kardon позволит вам почувствовать себя в самом зеленом из спортивных BMW хоть бароном Мюнгхаузеном на пушечном ядре. Но не спешите радоваться: ключевое слово здесь «представить». Сторонники принципа «быть, а не казаться» поймут, о чем я.

Забавно, на отработку звуков, издаваемых автомобилем, концерны тратят огромные деньги. Понятное дело, нас должен успокаивать шум работающих дворников, наполнять достоинством солидный щелчок захлопывающейся двери, а тиканье поворотников на Ferrari LaFerrari не может быть таким же, как у бюджетного кроссовера. И это не говоря уже про музыку мотора или артиллерийскую стрельбу выхлопа на перегазовках. Всеми этими звуками бренды всегда гордились и доводили их до совершенства. И вот уже сейчас нам предлагают купить, по сути, имитацию, пустой звук в динамиках.

Будете смеяться, но компания Infiniti занялась даже созданием библиотеки автомобильных звуков. Они собирают все: звуки торможения в пол, буксующих шин, клацанье переключений передач, рев выхлопных труб и даже щелчки ремней безопасности. Чтобы помнили. Дело хорошее: будет куда пригласить девушку.

В Porsche решили пока звук своих болидов в музее не хоронить, да и рановато будет, зато открыли кочующую звуковую лабораторию, которая уже с успехом отработала в Нью-Йорке и собирается в тур по главным мегаполисам мира. В центре экспозиции — интерактивный видеофильм «From Draft to Drift — The Porsche 911», во время просмотра которого посетители виртуально ездят на 911-м по улицам, загороду или штурмуют Северную петлю Нюрбургринга. Можно также заглянуть в уголок дизайна, в котором вам помогут смоделировать звук, напоминающий симфонию двигателя Porsche, и даже выложить результат в социальные сети на зависть френдам.

Каким бы неопределенным ни казалось будущее автомобилестроения, но если воспринимать классический автомобиль с двигателем внутреннего сгорания, рулем и педалями как вымирающий класс, лучше перестать грустить о раскатах грома, вылетающих из четырех стволов, уже сейчас. Компромисс неизбежен: в городах будет тихо и зелено (ведь именно так мы пишем, когда выгодно квартирку продать хотим, правда?), и никакой суперкар не сможет помешать пению птиц по утрам. Сопротивляться бесполезно, и все идет к тому, что в ближайшем будущем единственным раздражающим шумом в городе останется лишь радостный вой спешащей к вам реанимации. Ну или полиции — кому как.

Игорь Шеин, главный редактор Yachting, для «Авто»

Лишние люди

— будущее —

Название «автомобиль» можно перевести с латыни на русский как «самодвижущаяся повозка». Но только в последние пару лет конструкторы наконец-то создали автомобили, которые могут двигаться действительно самостоятельно. Автомобили без водителей уже существуют! Однако почти повсеместно они пока не разрешены законодательно.

Автономная область

В январе на выставку потребительской электроники CES (Consumer Electronic Show) в Лас-Вегасе прибыл необычный экспонат. На первый взгляд — просто автомобиль Audi A7 3.0 TFSI. Но компания особенно гордилась тем, что машина прибыла из Лос-Анджелеса своим ходом. Причина такой гордости становится понятной, если знать, что 560 миль (около 900 км) автомобиль преодолел с автоматическим управлением. Водитель, впрочем, в салоне был — этого требуют законы штатов Калифорния и Невада, по которым проходил маршрут. Они разрешают движение автомобиля без активного участия человека, однако человек должен находиться в салоне и иметь возможность вмешаться в управление в любой момент.

Это не первый пример самостоятельной поездки автомобиля. В 2013 году Daimler отметил 125-летие поездки Берты Бенц из Мангейма в Пфорцгейм пробегом по тому же маршруту нового Mercedes-Benz S 500 с системами Intelligent DriveНо — конечно, водитель и в этом случае постоянно был за рулем. Можно сказать, что это была демонстрация возможностей систем помощи водителю, которые имеются на новом поколении S-класса.

Немного иначе подходит к этому вопросу Google. Компания еще в 2005 году выиграла организованный американским Агентством передовых оборонных исследовательских проектов конкурс автомобилей-роботов. Google, естественно, ориентируется в своих проектах на информацию от основных своих сервисов — карт и панорам, дополняя их информацией от датчиков на автомобиле. Именно благодаря лоббированию Google роботизированные автомобили разрешены законами уже четырех штатов — Невады (с марта 2012 года), Флориды (с апреля 2012-го) Калифорнии (с декабря 2013-го), а также города Кёр-д'Ален в штате Айдахо. Десяток автомобилей Google уже прошли в общей сложности около полумиллиона километров в автоматическом режиме — конечно, в присутствии человека, как этого требует закон.

Audi воспользовалась лоббистскими успехами Google: в августе 2014-го компания провела испытания автомобиля-робота на загородных дорогах штата Флорида. Осенью 2014 года спортивный Audi RS 7 проехал совсем без водителя трассу Хоккенхаймринг, достигнув максимальной скорости 240 км/ч. И прошел трассу почти идеально — притормаживал перед поворотами, выбирал оптимальную траекторию их прохождения с точностью до сантиметра и ускорялся на прямых. Восторг от возможностей современных технологий накладывается на ощущение возможного заката, ведь когда Каспаров проиграл шахматную партию компьютеру, стало ясно, что человеку теперь бессмысленно соревноваться с его собственным творением. Может быть, и с автомобилем мы тоже приближаемся к пределу, за которым людям уже нечего делать?

Все по правилам

Человек непредсказуем: он может неважно себя чувствовать или просто отвлечься от управления, забыть дорогу и правила дорожного движения или не знать их вовсе, да и просто нарушать их сознательно. С этой точки зрения автоматические системы гораздо надежнее — не зря большинство из них начинали свое существование с функции информирования водителя, и их осталось лишь дополнить возможностью управлять машиной. Можно просто предупреждать водителя о недостаточной дистанции, а можно дополнить ее автоматическим торможением, как у Volvo в системе City Safety или Active City Stop у Ford. Автомобили уже давно умеют считывать знаки, видят разметку и собирают информацию вокруг в нескольких диапазонах — от ультразвуковых датчиков до стереовидеокамер и дальнобойных радаров. Они определенно имеют больше информации, чем любой водитель, и не склонны к нарушению правил дорожного движения.

Полностью реализовать достоинства автоматизированного управления автомобилями можно в рамках целой системы. Примером может служить гражданская авиация: самолеты уже давно летают по согласованным с диспетчером маршрутам, с заданной скоростью и на определенной высоте. В итоге пассажирский самолет стал самым безопасным видом транспорта. Для легковых автомобилей это более сложная задача, и до ее решения пока далеко. Чтобы автоматизированное управление из эффектной особенности престижного бренда изменило мир настолько, чтобы обычный водитель почувствовал какие-то преимущества и начал страдать от его недостатков, надо достигнуть уровня автоматизации хотя бы более половины, а лучше — 75%. А этого даже в США вряд ли достигнут ранее чем через 25 лет — за это время сменится пять поколений автомобилей. Если говорить о близкой перспективе, то наиболее вероятна автоматизация парков типа такси — беспилотные автомобили станут идеальным развитием сервиса онлайн-вызова такси типа Uber, который частично контролируется Google. Напрашивается также автоматизация маршрутных перевозок и доставки грузов, ведь там водители вынуждены работать по очень жестким правилам. Так что простому человеку остается только возможность наслаждаться движением к прогрессу, попутно получая удовольствие от возможности самому выбирать направления, лишившись необходимости загружать себя рутинными операциями.

Валерий Чусов

авто мнение

«Это окно в будущее для Bentley»

с21

— На кого вы рассчитываете? Эту модель купят отцы или сыновья?

— В Китае покупатели моложе, в США — старше. Если вернуться на 40 лет назад, то наш покупатель был еще старше, как и деньги, которые он потратил на машину: это был капитал из семейного бизнеса с историей. Сейчас 90% покупателей по всему миру — молодые предприниматели, они делают деньги на своем таланте, способностях, их капитал не имеет истории. Еще 30–40 лет назад Bentley покупался в первую очередь для того, чтобы показать себя: «Я лучше вас, глядите-ка». Теперь это звучит так: «Мне все равно, что вы думаете. Этот автомобиль — награда за мой труд. Я работал, и я заслужил». Во взаимоотношениях покупателей с брендом стало больше личного, интимного. Для нас это круто, мы не выпендриваемся, как тот же Rolls-Royce, мы менее очевидные.

— А вам не кажется, что другие бренды как раз тему отцов и детей



WWW.CARBODYDESIGN.COM

отработали? Все, кто хотел двухместное купе, уже поставили его в гараж.

— Я многое знаю по прошлой работе в Lamborghini. Многие мои друзья водили этот автомобиль, а женам покупали Bentley. Думаю, в эту новую машину они и сами с удовольствием пересядут. Этот концепт предлагает ту самую спортивность, как и другие бренды, но ключ в том, что ни у кого нет той роскоши, которую способен предложить Bentley. Это как доктор Джекил и мистер Хайд в одном автомобиле.

— Вы готовы к тому, что теперь и Rolls-Royce объявит о создании спорт-купе?

— Год назад они говорили, что ни за что не выпустят внедорожник. Теперь, видя тот успех, который сопутствует презентациям Bentayga, они начали говорить о Rolls-Royce SUV. Думаю, они не дураки, чтобы не попробовать. Важно при этом, что именно мы задаем тон.

— Вряд ли ваши молодые дизайнеры с детства ездили на таком автомобиле. Как так выходит, что люди, не живущие в мире люкса, могут что-то предложить потребителю оттуда? Все-таки изначально эту машину создали аристократы для своего же круга.

— Начнем с того, что наши дизайнеры — люди из самых разных социальных слоев, кому-то из них нет нужды работать. Главное, что они работают в свое удовольствие, а хороший дизайнер всегда чувствует потребности всех классов и всех культур. Работая у нас, они вступают в контакт с разным окружением, останавливаются в лучших отелях, многие из них становятся друзьями обеспеченных людей. Когда ты делаешь машину для шейха в Дубае, который владеет всем городом и покупает парк автомобилей за десятки миллионов, ты живешь его жизнью: знакомишься с ним, ходишь вместе с ним на тусовки. Хороший дизайнер, впрочем, может понять клиента и без этого, благодаря медиа. У меня достаточно обеспеченных друзей, чтобы знать, как выглядит эта сторона жизни. Более того, некоторые из них за время нашей дружбы пересели с Lamborghini на Bentley. При этом хороший дизайнер точно так же хорошо должен уметь делать и более массовые и дешевые машины. Он всегда хамелеон. Если бы мне поступило предложение из сегмента экономичных авто, но с условием полной свободы действий и решений для меня — не думаю, что смог бы отказаться. Я не вожу малолитражки, я вожу спорткары, но я понимаю, как и что нужно делать, чтобы сделать хороший автомобиль такого рода.

— Есть ли бренды за пределами автопрома, с которыми вы бы хотели поработать?

— Я бы хотел поработать с Apple: они классные и мои друзья. После презентации уже получил от них пару писем с поздравлениями. Еще я работаю с часовой маркой Zenith: я их амбассадор. Но поработал бы с Breitling — я вообще люблю часы.

— Как вы воспринимаете современные тенденции в дизайне?

— Честно говоря, чем дольше я работаю в этой индустрии, тем больше вижу в ней откровенного блефа. Большинство концептов, представленных в том числе здесь, ужасны. Это масса дыма, скрывающего основной смысл. Многие просто пытаются наполнить дизайн эмоциями, но в итоге это все превращается в маркетинг и шоу-бизнес, а не в полноценный концепт. Масса брендов при этом делает отличные show-cars, но они ни на что не годятся при продаже. Их дизайнеры — это такие люди в темном пыльном углу, работающие за еду, делающие примитивный дизайн, пока маркетологи развлекаются.

— Но кто-то заслуживает похвалы?

— Ну вот те же Porsche делают интересные вещи. Мне нравится Lamborghini, но это все-таки моя команда. Если говорить о более дешевых марках, то мне нравится Mini, но не сейчас, а их прошлые работы. Это как с рестораном. Идешь в хороший, даже не самый дорогой итальянский ресторан, где есть только два вида пасты и пицца. И паста будет сногсшибательная. Больше ничего не надо. А идешь в заведение, где этих паст и пицц по 45 в меню, и получается ужасно — сплошное месиво. Не нужно пытаться угодить всем.

Записала Евгения Милова

«С появлением нового поколения Q7 мы увидим нового покупателя этого автомобиля»

ЛУКА ДЕ МЕО, руководитель отдела маркетинга и продаж Audi AG, о новом поколении Q7 и о том, почему гиганты IT-индустрии не потеснят с рынка крупных автопроизводителей.



МИХАИЛ ПОЧУЕВ/ТАСС

— Если говорить о новых технологиях в целом, что будет пользоваться спросом у покупателей в обозримом будущем: новые системы навигации, системы коммуникации между автомобилями, системы автономного управления?

— Полагаю, система коммуникаций между автомобилями — это действительно начало новой эры в системе управления как автотранспортом в целом, так и конкретной машиной. Связь car-to-car повысит безопасность движения, ведь автомобиль будет знать о всех маневрах, которые собираются совершить его соседи по потоку. Более совершенной станет навигация, ведь мы будем знать не только пробки в данный момент, но и сможем прогнозировать загруженность дорог на несколько часов вперед. Чтобы реализовать все эти идеи, необходим новый стандарт коммуникации между машинами — это та задача, над которой работают инженеры многих автомобильных концернов мира.

— Какое топливо будет востребовано в будущем — дизельное, натуральный газ, энергия солнечного света, что-то другое?

— Мы работаем над разными типами перспективных двигателей, при этом важно учитывать и различные государственные нормы и ограничения, существующие в разных странах, на важных для нас рынках, таких как, например, Америка или Китай. Но важно понимать, что Audi не разрабатывает и не производит новые типы топлива — мы производим автомобили и двигатели для них. Сейчас у нас есть план выпускать до 2 тыс. электрических автомобилей E-trone, а в ближайшем будущем покажем модели на водородном двигателе H-trone. Это значит, что мы готовы к выпуску автомобилей, работающих практически на любом современном виде топлива.

— Несколько лет назад Apple, производитель компьютеров, начала выпускать телефоны. Мы знаем, чем это закончилось для многих производителей сотовых аппаратов. Недавно Apple и Google объявили о начале работ над автономным автомобилем. Как Audi относится к возможному появлению на рынке нового сильного игрока?

— Я бы сказал, что все, что нас не убивает, делает нас крепче. Мы на самом деле рады появлению на автомобильном рынке новых игроков из мира IT. Они принесут новые интересные идеи, которые будут развивать рынок, формировать спрос на новые продукты, создавать новый тип покупателей. Но я бы не говорил, что эти новые игроки являются серьезными конкурентами для нас. Они сильны в электронной начинке, но у нас есть уникальная экспертиза, знания и производство механических компонентов, которые по-прежнему являются важнейшими составляющими качества автомобиля. Так что речь может идти скорее о синергии, но не о конкуренции.

— Новый Q7, который уже в текущем месяце будет представлен в России,— это принципиально новый автомобиль или подвергнутая глубокой модернизации хорошо известная покупателю машина?

— Любая модель имеет свой срок жизни, и Q7, как бы он ни был популярен, уже пора обновлять. Чтобы обеспечить рост продаж этой модели, покупателю нужно предложить более современный, высокотехнологичный автомобиль. Q7 — это новое поколение популярного кроссовера, созданного с использованием самых современных технологий. Я уверен, что с появлением нового поколения Q7 мы увидим и новый тип покупателей этого автомобиля, поскольку владельцы нынешнего поколения этой модели — это, как правило, весьма консервативные люди.

— Вы представили на автосалоне Audi Prologue Avant, прообраз какой модели этот концепт?

— Концептуальный дизайн этого автомобиля окажет влияние на весь модельный ряд компании, но в первую очередь на новые поколения A8 и A6, Prologue Avant — это пролог нового дизайна автомобиля.

Записал Алексей Харнас

«Наша задача — отличаться и показывать больше странностей»

Исполнительный директор Mazda Motor Corporation, президент и главный управляющий Mazda Motor Europe ДЖЕФФРИ ГАЙТОН — о дилерах будущего, красоте—страшной силе и о том почему Mazda не делает спортивные автомобили и многоступенчатые коробки передач.



МИХАИЛ ПОЧУЕВ/ТАСС

— Хотелось бы узнать о вашем видении будущего автомобильного бизнеса. Какими станут технологии продаж автомобилей? К примеру, увидим ли мы продажи Mazda через интернет или вы намерены придерживаться традиционной схемы продаж?

— К сожалению, пока никто из нас еще точно не знает, как это будет происходить в будущем. Однако кое о чем уже можно с уверенностью говорить: роль дилера обязательно поменяется. Уже сейчас люди проводят много времени в интернете и приходят к дилеру более информированными, чем раньше. Можно предположить, что роль дилера в будущем сведется скорее к предоставлению сервиса клиенту, чем к процедуре трансакции. Возможно, дилерские шоу-румы претерпят изменения — это будут именно что шоу-румы: там будут стоять машины, предназначенные лишь для показа. А чтобы предоставить автомобиль на тест-драйв или доставить уже приобретенную машину, дилер будет приезжать к вам домой. Конечно, еще должна быть какая-то точка, где можно будет сдать вашу старую машину, где-то надо чинить автомобили — все это никуда не денется. Но бизнес дилера как центра всего этого движения в будущем, безусловно, изменится.

— Автомобили тоже изменятся. Какой станет Mazda: более технологичной, более спортивной или, может быть, более премиальной?

— Премиальность — да. Мы уже сейчас почти что достигли территории премиальности, мы уже почти что там. Думаю, многие сейчас согласятся, что уровень дизайна современных автомобилей Mazda, уровень ощущений, уровень качества, который ощущаешь кончиками пальцев — все это уже сейчас заявляет о премиальности. И мы хотели бы продолжить движение в эту сторону. Технологичность — безусловно. Наши автомобили будут продолжать технологически развиваться, чтобы их топливная экономичность сочеталась с наслаждением от движения, которое вы получаете, находясь за рулем. Кроме того, будут развиваться технологии безопасности, технологии, позволяющие использовать в автомобиле гаджеты и использовать автомобиль в качестве гаджета. Кроме того, это лично мое мнение, но я считаю, что у нас одни из самых красивых автомобилей — это обязательно останется с Mazda и в будущем.

— Что будет со спортивной линейкой Mazda? Увидим ли мы новые автомобили MPS?

— Думаю, что если вы погуляете по автосалону, то наверняка увидите множество спортивных вариаций автомобилей. И нам, конечно же, тоже очень хочется иметь такой автомобиль на стенде. Но это очень сложное уравнение: желание иметь в линейке спортивные версии автомобилей не всегда правильно сочетается с бизнесом. Если честно, продажи предыдущих Mazda 3 MPS и Mazda 6 MPS составляли всего лишь 5% от общего объема продаж. Мы продаем, к примеру, 50 тыс. автомобилей Mazda 3, то есть мы говорим о 2,5 тыс. проданных Mazda 3 MPS. Это несерьезный показатель — такая цифра не помогает системе работать.

— У Mazda есть опыт использования на серийных машинах достаточно экзотических технологий, таких как роторные двигатели. Есть опыт использования наддувных бензиновых моторов в тех же MPS или CX-7. Сейчас мы видим ситуацию, когда новые моторы Mazda очень технологичные, но традиционные, атмосферные, что тоже удивляет, так как совсем не укладывается в нынешний европейский тренд. В будущем Mazda продолжит нас удивлять?

— Мы уже отличаемся от основной индустрии, наша задача — отличаться еще больше. Еще больше отклоняться и показывать еще больше странностей. Сейчас мы совершенно не присутствуем на поле турбированных моторов малого объема, которые так популярны в Европе. Нам кажется, что есть возможности для повышения топливной экономичности, которые недораскрыты лишь потому, что этим никто не занимается. Да, мы будем продолжать работать над всякими электронными штучками и примочками, но это не значит, что фокус у нас поменяется. Наш фокус — попытка максимального совершенствования традиционного двигателя внутреннего сгорания. Поясню на примере: посмотрим на топливную экономичность двигателя — она зависит от того, насколько быстро вы сжигаете топливо. Поэтому все производители ринулись делать многоступенчатые коробки передач: семи-, восьми-, девятиступенчатые и так далее. Потому что они пытаются заставить двигатель работать постоянно в режиме максимальной эффективности. Но если я максимально отлажу все процессы сгорания топлива в двигателе, то какая разница, в каком режиме работает — он уже будет эффективным. И мне не нужно будет девять передач — шести вполне достаточно. Поэтому вы никогда не увидите, чтобы Mazda инвестировала в подобные проекты.

Записал Илья Зиновьев

«В России мы лидируем в ключевых для нас сегментах»

Генеральный директор российского подразделения BMW Group ЕЛЕНА СМИРНОВА о меняющемся спросе в меняющейся экономике.



BMW GROUP

— Кризис — это катастрофическое время для производителей массовых автомобилей и урожайное для премиум-сегмента. Нынешний кризис не исключение?

— Доходы клиентов премиального сегмента действительно более стабильны. Но в конце 2014 года мы увидели снижение продаж и в этом сегменте. Что касается BMW, то мы снизили нагрузку на дилерскую сеть еще в середине прошлого года, сделав ставку на доходность, а не количество проданных автомобилей.

— Какова самая популярная модель марки в России?

— Все большая доля наших продаж приходится на модели BMW серии X. С приходом BMW X4 она оставляет почти 50% всех продаж. Мы уже несколько лет показываем уверенное лидерство и в сегменте BMW 3-й серии и BMW 5-й серии. BMW 3-й серии остается недостижимым эталоном для наших конкурентов и с точки зрения управляемости, и с точки зрения дизайна, и с точки зрения технологичности. Автомобили этой серии не сильно теряют в цене на вторичном рынке. Конечно, если говорить о популярности, то тут никак не обойтись без упоминания BMW X6. Автомобиль получил самые высокие оценки экспертов. А по эмоциональной заряженности он вне конкуренции!

— BMW в России продвигает мощные версии автомобилей X5M, X6M. Это специфический запрос от русских, среди которых «какой же не любит быстрой езды»?

— Россия входит в топ-10 рынков BMW по продажам BMW M. Если посмотреть на продажи BMW X6M, то Россия занимала второе место в мире. Скорее всего, это действительно говорит о российской специфике, у нас действительно любят мощные дорогие автомобили. Мы же рады предложить управляемость и мощь, которые сочетаются с уникальной в сегменте возможностью как комфортного передвижения по дорогам общего пользования, так и показателям на спортивной трассе. Старт продаж BMW X5M и X6M намечен на 18 апреля, цены уже объявлены.

— BMW в свое время объявляла о намерении развить особую сеть по продвижению моделей i8 и i3. Как складываются дела компании на этом направлении?

— BMW i не просто особый бренд, но и революционный продукт. Слово «революционность» подразумевает всю цепочку создания и использования автомобилей. В эксплуатации моделей BMW i есть масса нюансов, которые необходимо объяснять потенциальному покупателю. Например, в BMW i8 нельзя открыть капот, где находится электродвигатель, да и отсек с двигателем внутреннего сгорания закрыт. Для развития этого направления мы открыли курсы для сотрудников будущих дилеров BMW i в учебном центре «BMW Group Россия». В том числе ввели новую должность — эксперт BMW. Он становится для клиента проводником в мире технологий BMW, причем у него нет обязательства продать автомобиль клиенту. Если же клиент решит приобрести автомобиль, тогда эксперт его соединит с продавцом.

— BMW i8 — один из главных героев нового российского фильма. Речь идет о продуманном продакт-плейсменте? Данный автомобиль в России — это шоу-кар или один из продуктов в модельном ряду?

— BMW i8 — это такой же реальный автомобиль, как и, например, BMW 6-й серии. Вы можете прийти к нашему дилеру в Москве или Санкт-Петербурге и приобрести его. Правда, сейчас достаточно большая очередь. В случае с BMW i8 некоторые эксперты говорят, что мы опередили рынок лет на пять. Именно поэтому i8 еще долго будет обращать на себя внимание.

— Каковы реальности, планы и перспективы мотоциклетного направления BMW в России?

— Мотоциклетный рынок ведет себя совершенно независимо от автомобильного рынка. Несколько последних лет идет непрерывный рост. Продажи мотоциклов с кубатурой 500 куб. см и выше, где мы и являемся активными с BMW Motorrad, уверенно растут. В 2014 году было продано 2014 мотоциклов и макси-скутеров, что на 16,7% выше показателя предыдущего года (1725 единиц). Большим спросом пользуются аксессуары и мотоэкипировка BMW: послепродажное направление BMW Motorrad установило рекордные показатели за всю историю марки на российском рынке. В 2014 году это направление бизнеса выросло в обороте на 16%, а также показало увеличение прибыли на 11% по сравнению с предыдущим годом.

Записал Хасан Ганиев

«Не время плакать, а время бороться»

ПЬЕР БУТЕН, руководитель марки Volkswagen в России, об инвестициях в российскую инфраструктуру и наиболее востребованных новинках.



WWW.VOLKSWAGEN-MEDIA-SERVICES.RU

— В Европе, уже пережившей финансовый кризис, наблюдается определенный рост спроса на новые автомобили. Нужно ли сейчас выводить на проблемный российский рынок новые модели или целесообразнее сосредоточить усилия на продажах тех моделей, которые уже известны покупателю?

— Очевидно, будет более правильно говорить не о планах, а о том, что мы уже делаем. Не так давно мы вывели на российский рынок новый Touareg, новую Jetta, а в течение 2015 года представим в России новый Passat, будут и другие приятные сюрпризы. Мы продолжаем инвестировать в российский рынок, каким бы сложным он сейчас ни был. Я говорю как об инвестициях в российское производство, так и о вложениях в инфраструктуру продаж и послепродажного обслуживания автомобилей. Из крупных инвестиционных проектов нельзя не упомянуть завод по производству двигателей, который будет открыт в Калуге в 2015 году.

— Какие модели из тех новинок, что представлены на Женевском автосалоне, будут наиболее востребованы в России?

— В первую очередь на российском рынке востребованы те модели, которые производятся в России. Это Polo и Tiguan калужской сборки, а также Jetta, которая собирается в Нижнем Новгороде. Из представленных на автосалоне автомобилей я бы в первую очередь обратил внимание на Passat Alltrack. Модель Passat очень известна и популярна в России, и я думаю, ее внедорожная модификация вызовет интерес у нынешних владельцев Passat.

— Volkswagen традиционно предлагает покупателю большой выбор комплектаций автомобилей. На ваш взгляд, насколько сейчас будут востребованы в России машины с максимальным набором опций? И как в целом изменится спрос на автомобили?

— Конечно, то состояние финансового рынка, которое сейчас можно наблюдать в России, приводит к удорожанию автомобилей, и очевидно, что в течение 2015 года спрос может постепенно сместиться в сторону менее дорогих комплектаций, а автомобилей, нафаршированных дорогими опциями, в некоторых сегментах будет продаваться меньше. Мы все понимаем, что российский рынок в 2015 году будет очень сложным. На это влияет сразу несколько факторов: нестабильный рубль, снижение доходов населения, рост безработицы и другие. Но я верю, что каждый кризис дает нам возможности для развития. Образно говоря, это не время плакать, а время бороться.

— Если оставить в стороне кризис и подумать о будущем, какие альтернативные источники энергии вы считаете наиболее перспективными и есть ли спрос на автомобили с нетрадиционными силовыми установками в России?

— Volkswagen ведет грандиозную деятельность по разработке новых видов привода: от дизелей до плагин-гибридов или электромобилей в чистом виде. На сегодняшний день у нас есть наработки практически в любом направлении, связанном с альтернативными силовыми агрегатами. Главный вопрос не в том, чтобы адаптировать, скажем, электромобиль под тот или иной рынок, а в готовности покупателя владеть таким автомобилем. Во многих случаях отсутствие покупательского спроса связано с отсутствием инфраструктуры, необходимой для эксплуатации: сети зарядок, газовых заправок и т. д.

Записал Алексей Харнас

авто

Ускорение Европы

— достижения —

Быстрее, выше, сильнее — олимпийский девиз европейского автопрома, успешно вышедшего из кризиса и наращивающего объемы производства. Время уменьшения рабочего объема моторов миновало, вновь растет спрос на быстрые и мощные машины. И на рынках сбыта тоже произошли перемены: место России как перспективного направления для развития продаж уверенно занял Китай.



REUTERS

Концепт Bentley EXP 10 — это новый подход британской марки к дизайну своей продукции



В концепте Audi Prologue Avant угадываются черты следующего поколения серии A8



AP

По концепту Lexus LF-SA можно судить о внешнем виде будущего автомобиля класса gran turismo



EPA / ТАСС

Будущий компактный кроссовер от Infiniti — концепт QX30



REUTERS

Последний Veyron в истории Bugatti. 450 этих автомобилей уже нашли своих покупателей



REUTERS

Cayman GT4 соответствует логике модельного ряда Porsche: каждая последующая модель быстрее и мощнее предыдущей



REUTERS

Дизайнеры изрядно потрудились над новыми формами BMW первой серии

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Авто/Коммерческий транспорт»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Мария Комарова** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Алексей Харнас, Ольга Соломатина** — выпускающие редакторы | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198

BENTLEY



Особая лимитированная серия

Bentley Continental Concours Series* - стильный и роскошный автомобиль со спортивным характером.
*Количество автомобилей строго ограничено. Для получения дополнительной информации обращайтесь к официальным дилерам Bentley. www.russia.bentleymotors.com

Bentley Continental GT V8. Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками. © 2015 Bentley Motors Limited. Реклама