



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Авто | Коммерческий транспорт

Вторник 13 октября 2015 №188 (5698 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

19 Средняя цена автомобиля с 1999 года выросла вдвое, а стоимость содержания личного транспортного средства в Европе практически утроилась

21 Компания Mercedes-Benz Trucks первой выпустила на рынок систему контроля полосы движения и систему активного экстренного торможения Active Brake Assist

На фоне продолжающегося падения российского рынка новых автомобилей продажи подержанных машин сокращаются не столь заметно. В сентябре они упали лишь на 8%, тогда как рынок новых машин сократился более чем на 28%. При этом на рынке машин с пробегом по-прежнему лидируют Lada и недорогие иномарки, которые хорошо продавались на первичном рынке несколько лет назад во время его активного роста.

Бывшие пошли по рукам

— рынок —

Российский рынок (количество проданных) подержанных автомобилей в сентябре упал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8,7%, до 461,8 тыс. автомобилей, следует из данных аналитического агентства «Автостат». За январь—сентябрь объем рынка составил 3,6 млн машин (падение — 20,3%). При этом, по оценкам Ассоциации европейского бизнеса, продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России в сентябре обрушились на 28,6%, до 140,8 тыс. машин. Всего за двадцать месяцев текущего года рынок упал на 33%, до 1,2 млн автомобилей. И если динамика падения продаж новых автомобилей в сентябре по сравнению с августом лишь усилилась (тогда рынок снизился на 19,4%), не оправдав надежд дилеров и производителей на стабилизацию ситуации осенью, то темпы снижения рынка машин с пробегом действительно замедляются. Так, в августе, по данным «Автостата», рынок подержанных автомобилей упал на 16%, до 435,5 тыс. машин, а в июле падение составляло 18,7% (до 452,3 тыс. машин). В «Автостате» отмечают, что более 461 тыс. автомобилей с пробегом, проданных в сентябре, — это самый высокий показатель за весь текущий год. Директор агентства Сергей Целиков считает, что более позитивные показатели рынка подержанных машин «свидетельствуют о том, что все больше потенциальных покупателей новых машин смотрят в сторону автомобилей с пробегом».

Собеседники „Ъ“ из числа автодилеров говорят, что на подержанные автомобили действительно существует более стабильный спрос, чем на новые ма-



нины, причем от месяца к месяцу интерес к автомобилям с пробегом увеличивается. По словам собеседников, "Б", это в первую очередь связано с более существенным ростом цен на поддержанные автомобили по сравнению с новыми». С этим согласны и в «Автостате», где отмечают, что в 2015 году цены на новые автомобили выросли на 24%, а на поддержанные значительно меньше — в пределах 10–15%. По данным автомобильного интернет-аукциона CarPrice, в июле средняя цена поддержанных машин выросла на 8%, в августе — на 9%, а в сентябре она увеличилась крайне незначительно. По оценкам «Автостата», средневзвешенная цена трехлетних автомобилей (на основе предложений на Auto.ru и Avito) на конец августа составила 879,4 тыс. руб.

Лидером российского рынка подержанных автомобилей традиционно остается Lada. По данным «Автостата»,

сего за январь—сентябрь было продано 1,1 млн этих машин, падение составило 21,9%. Причем самой популярной машиной на вторичном рынке остается «классика» АвтоВАЗа — «семерка». Этих машин за девять месяцев текущего года было продано 122,8 тыс. (падение на 26,7%). На втором и третьем местах Lada 2114 и 2110 с объемами продаж 114,2 тыс. и 98,8 тыс. автомобилей соответственно. Среди иномарок на рынке поддержанных машин лидирует Toyota, которых за девять месяцев было продано 388,9 тыс. (снижение на 24,7%). На третьем месте Nissan с объемом продаж 181,5 тыс. машин, продажи марки сократились на 20,7%. При этом по итогам сентября положительную динамику продаж среди топ-10 моделей показал только Ford Focus и Lada 2170. Ford Focus активно покупали в 2011–2012 годах, когда российский авторынок показывал хорошие темпы роста,

теперь эти машины активно выставляют на вторичный рынок. В целом марка Ford заняла пятое место среди подержанных машин после Chevrolet с объемом продаж 134,3 тыс. машин за январь—сентябрь (падение на 18,7%). В сентябре среди наиболее популярных моделей иномарок положительную динамику также показали Hyundai Solaris и Kia Rio.

Владимир Бесталов из «ВТБ Капитала» считает, рынок подержанных автомобилей все же вряд ли перейдет к росту, если цены на новые машины не будут вновь резко индексироваться из-за ослабления рубля, а также сохранится господдержка и выгодные предложения автопроизводителей. По его оценкам, в этом случае рынок подержанных машин будет в ближайшей перспективе и дальше показывать падение в среднем на 5–8% в месяц. «Ситуация может измениться, если кризис будет дальше усугубляться, а доходы населения продолжат падать — тогда спрос может действительно еще больше переключиться в сторону автомобилей с пробегом», — рассуждает эксперт. По его мнению, дополнительным стимулом для роста рынка подержанных машин может быть то, что население начнет все больше выставлять на вторичный рынок машины, купленные во время активного роста российского рынка новых автомобилей в 2011–2012 годах. При этом господин Бесталов подчеркивает, что рынок подержанных автомобилей по-прежнему вряд ли будет более высокомаржинальным и интересным для автодилеров по сравнению с новыми машинами, поскольку «он несущественно консолидирован», а машины с пробегом по-прежнему в основном продаются из рук в руки.

Алексей Исаков

Обладание стоит дорого

— ЭКОНОМИКА —

В России по-прежнему дороже владеть автомобилем, чем в США и ряде европейских стран. Это одна из существенных причин падения продаж новых автомобилей в России. Если учитывать в стоимости владения снижение остаточной цены машины, то сейчас обладание бюджетной моделью в нашей стране обходится в среднем в 230–250 тыс. руб. в год.

На сегодняшний день владение автомобилем в России по-прежнему обходится дороже, чем в США, рассказал "Ъ" аналитик "ВТБ Капитала" Владимир Беспалов. По его оценкам, во многих странах ЕС стоимость владения тоже ниже, чем в России, — исключения составляют европейские государства с высокими налогами, такие как Великобритания или Финляндия. Это подтверждают источники, "Ъ" на автомобильке, по подсчетам которых стоимость владения машиной в США традиционно ниже, чем в России, в среднем на 20–25%. Аналитики PricewaterhouseCoopers (PwC) оценивали стоимость владения машиной по состоянию на январь 2015 года. На начало года дешевле всего обходилась машина В-класса (223 тыс. руб. в год), владельцы С-класса в среднем тратили 335 тыс. руб. Компактный кроссовер обходился в 334 тыс. руб., владение полноразмерным внедорожником стоило до 3 млн руб. и также Е-класс — в 634 тыс. и 680 тыс. руб. соответственно. Больше всего денег (1,2 млн руб. в год) пришлось бы потратить на внедорожник стоимостью свыше 3 млн руб. Таким образом, средняя стоимость владения на один километр для автомобиля В-класса составляла 9 руб., для С-класса — 14 руб., для компактного кроссовера — 16 руб., для полноразмерного внедорожника стоимостью до 3 млн руб. — 25 руб., для внедорожника стоимостью выше 3 млн руб. — 48 руб.

Чтобы определить стоимость владения, в РwC проанализировали средние за три года расходы на топливо, страхование, техобслуживание, выплаты процентов по кредиту на покупку машины и налоговую нагрузку, а также стоимость парковки. Порядка 30–50% затрат (в зависимости от класса машины), которые учитывают РwC, складываются из «потери стоимости автомобиля», то есть разности между расходами на приобретение и доходами от перепродажи.

По оценкам PwC, автомобили В-класса, компактные кроссоверы и полноразмерные внедорожники до 3 млн руб. теряют в стоимости медленнее других машин: за три года они дешеветь в среднем менее чем на 30% стоимости. Наибольшее обесценение показывают в первые три года автомобили Е-класса и полноразмерные внедорожники свыше 3 млн руб. — 38% и 47% соответственно.



НОВЫЙ CADILLAC ESCALADE.
ТОРЖЕСТВО ИСКУССТВА И ТЕХНОЛОГИЙ



НЕПРЕВЗОЙДЕННОЕ СОЧЕТАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ
И ВИРТУОЗНОГО МАСТЕРСТВА ИСПОЛНЕНИЯ

авто

Lada бьет рекорды

Что общего между голеадором Джорджем Веа, шансонье Мишелем Сарду, шкипером Лоиком Пейроном, велоспринтером Сергеем Ивановым и главным редактором журнала «Большой спорт» Алексеем Немовым? Все они отстаивали в сражениях честь имени славянской богини красоты и любви.

— маркетинг —

Lada в Сахаре

Едва запустившись, тольяттинский конвейер сразу же заработал на два фронта. Помимо удовлетворения огромного внутреннего спроса необходимо было компенсировать колоссальные валютные затраты на строительство автогиганта. ВАЗ с первых же лет работы отправлял на экспорт минимум треть выпускаемой продукции. И все бы хорошо, но внешнеторговое объединение «Автоэкспорт» столкнулось сразу с двумя маркетинговыми проблемами.

Во-первых, на новых рынках «Жигули» воспринимали исключительно как адаптированный под суровые условия эксплуатации Fiat-124. Во-вторых, мало кто мог с первого раза выговорить это дивное слово, не говоря уже о правописании.

Неизвестно в чью голову пришла идея заменить тюркское прилагательное, означающее «запряженный», древнерусским именем, произносимым на всех языках мира. Но это явно было удачное решение V/O Автоэкспорт, к тому же эмблемой завода как раз была ладья. Правда, пришлось затевать дорогостоящую ребрендинговую кампанию. Частью этой компании стало продвижение Lada в автоспорте.

Первый спонсорский блин оказался комом. Lada стала партнером нескольких команд финского этапа чемпионата мира по ралли 1977 года, но из десятка команд с логотипами Lada на бортах до финиша добрались лишь две.

Куда изящнее поступил французский дилер ВАЗа Poch SA. В 1978 году появилась «Нива», и мсье Жан-Жак Пок, по его словам, влюбился в нее еще на фотографии. Именно Поку пришла в голову идея запустить «Ниву» на обшиту ралли-рейдов во главе с ралли Париж—Дакар. Чтобы привлечь макси-

мальное внимание к своей команде, Жан-Жак сделал ставку на селебритиз вроде актера и певца Мишеля Сарду, шкипера Лоика Пейрона и теледивы Мартины де Кортанц. Причем Пок не платил знаменитостям, сумев увлечь самой «возможностью окунуться в главное приключение всей жизни».

Lada под парусом

Но не забывал Пок и о других дисциплинах. Будучи сам многообещающим шкипером, Пок в конце 1982 года выкупил за 500 тыс. франков гоночный катамаран Vital-82 и переименовал его в Niva (потом, впрочем, сменил название на Lada Poch I). Дилер понимал, что в своем первозданном виде Niva — продукт нишевый и, как только свой спрос удовлетворят фермеры, спасатели и жители горных районов, наступит неизменный спад. Поэтому всячески старался облагородить неказистый внешний и внутренний мир «Нив», идя на серьезные переделки вроде превращения кузова в кабриолет. Кстати, существовала даже модификация «Нивы» для буксировки яхт.

На яхте Lada Poch I участвовал в регатах Лоик Пейрон, один из самых известных шкиперов, 43 раза пересекший Атлантику и совершивший четыре одиночных кругосветки. Будущий победитель сложнейшей трансатлантической гонки одиночек Route du Rhum и кругосветки Barcelona World Race сходу начал окупать вложения. В 1983–1985 годах он стал четвертым в регате La Baule-Dakar, а через пару лет взял серебро в Monaco-New York. В 1987-м Жан-Жак выкладывает уже 1 млн франков за 60-футовый тримаран Lada Poch II. И Пейрон тут же побеждает в регатах La Baule-Dakar и Lorient-St. Bathelemy-Lorient. Казалось бы, еще чуть — и Лоик начнет побеждать все и всех. Но к тому моменту все разладилось у самого Пока. «Ниву», в свое время разошед-

шуюся полумиллионным тиражом в сотне стран, быстро вытеснили азиатские аналоги. А ВАЗ-2108 как-то очень быстро прошел пик популярности. В итоге Поку пришлось продать все свои активы вместе с дебиторскими задолженностями ВАЗу, который после приватизации в 1993-м стал строить самостоятельную дилерскую сеть. Пришедшая на смену Poch S. A. структура Lada France попробовала было спонсировать отдельные регаты, но быстро разочаровалась в крайне низкой отдаче. Или же не сумела ее извлечь...

Lada с мячом

В 1985 году Лоик Пейрон познакомил своего мецената с принцем Альбером. Пок слышал, что принц хочет испытать себя «Дакаром», и хотел предложить ему выступить за свою команду. Но не сложилось. В 1988-м настал черед Гримальди: «семейный» клуб AS Monaco FC остался без генерального спонсора. Пок узнал об этом, и в сезоне-1989/90 его игроки переоделись в футболки с лого Lada. Увы, но сотрудничество было не долгим и вместе с Poch SA захирел и AS Monaco FC, в итоге скатившись до статистов второй лиги. В 2011 году принц Альбер продал контрольный пакет акций клуба акционеру «Уралкалия» Дмитрию Рыболовлеву.

Футбольный успех Пока вдохновил на экспансию в самый дорогой вид спорта и британского дилера Lada. Но англичане решили пойти прямо противоположным путем, поставив на темную лошадку: как раз на горизонте маячил Aldershot Town F.C., который болельщики прозвали The Shots (англ. «выстреливающие») за стремительный прорыв наверх из глубин низших лиг. Но, как и во Франции, картина продаж Lada стремительно менялась: если в 1988-м поданные ее величества приобрели 33 тыс. Lada, то спустя три года — меньше 15 тыс.

Одновременно на другом конце света в аналогичных футболках бежали за мячом игроки клуба из Сантьяго Colo-Colo, в 1991 году в первый и последний раз для чилийских команд выиграли Кубок Либертадорес — главный трофей Латинской Америки. Причем если на груди у футболистов красовалось Lada, то на спине —

KAMAZ — вот так местная дочка «Автоэкспорта» продвигала свою продукцию.

Кстати, у автогиганта собственный футбольный клуб существует с 1970 года, просто до 1989 года он носил традиционное для автозаводских команд название «Торпедо». Несколько раз прорываясь в высшую лигу, ФК «Лада» так и не смог в ней закрепиться. А вот одноименная женская команда хоть и появилась лишь в 1987-м, добилась куда больших успехов: в ее активе золото чемпиона страны и три Кубка России.

Lada на двух колесах

Пожалуй, самой экзотической площадкой для продвижения бренда Lada стал спидвей. В 1979–1983 годах британский дилер помимо уже привычного спонсирования местных раллийных экипажей спонсировал трековые мотогонки по гравевой дорожке. Да, заезды серии Indoor International Speedway проходили на знаменитом «Уэмбли».

Советская спидвейная команда с 1967 по 1993 год называлась «Жигули», но звезд с неба не хватало. Нынешнего своего великоления она достигла, только когда поменяла название на «Мега-Лада» в честь крупнейшего тольяттинского дилера ВАЗа, который изменил все: от тренерского штаба до техники.

Поменялся даже сам формат соревнований. Чтобы вернуть зрителей на трибуны, «Мега-Лада» превратила домашние гонки в общегородской праздник. В итоге уже в 1994-м тольяттинцы выиграли первый чемпионат страны.

Более того, в 2007 году клуб возродил и тольяттинскую команду ледового спидвея, основанную в 1972-м Анатолием Бондаренко. АвтоВАЗ поддерживает и команду альпинистов. В коллекции наград горной секции, открытой на автогиганте еще в 1972-м, множество медалей чемпионатов СССР и России. А в «семейном» альбоме — chek-in с вазовским флагом на всех имеющихся восьмимысячниках, включая высочайшую точку мира Эверест. Более того, в 1999-м на отметку 5726 м на Тибетском плато альпинисты въехали на обычной «Ниве».

Сергей Суховский

Обладание стоит дорого

— экономика —

С17 Расходы на топливо в общей стоимости владения для автомобилей В-класса составляют в среднем 24%, тогда как для Е-класса и полноразмерных внедорожников стоимостью свыше 3 млн руб. — 7% и 9% соответственно. Для автомобилей среднего ценового сегмента расходы на топливо составляют порядка 13–19% от общей стоимости владения.

При этом налоги и сборы составляют порядка 1% от общей стоимости владения для автомобилей классов В, С и D с объемом двигателя в среднем 98, 115 и 149 л. с. соответственно, отмечают в РвС. Для автомобилей Е-класса, компактных и среднеразмерных кроссоверов и полноразмерных внедорожников до 3 млн руб. на налоги приходится порядка 2%, говорится в исследовании РвС. Дополнительной нагрузкой на многих автовладельцев традиционно являются выплаты по кредиту на покупку машины. На сегодняшний день средняя ставка по автокредиту составляет порядка 12–10% за счет снижения ключевой ставки ЦБ до 11% и программы льготного автокредитования.

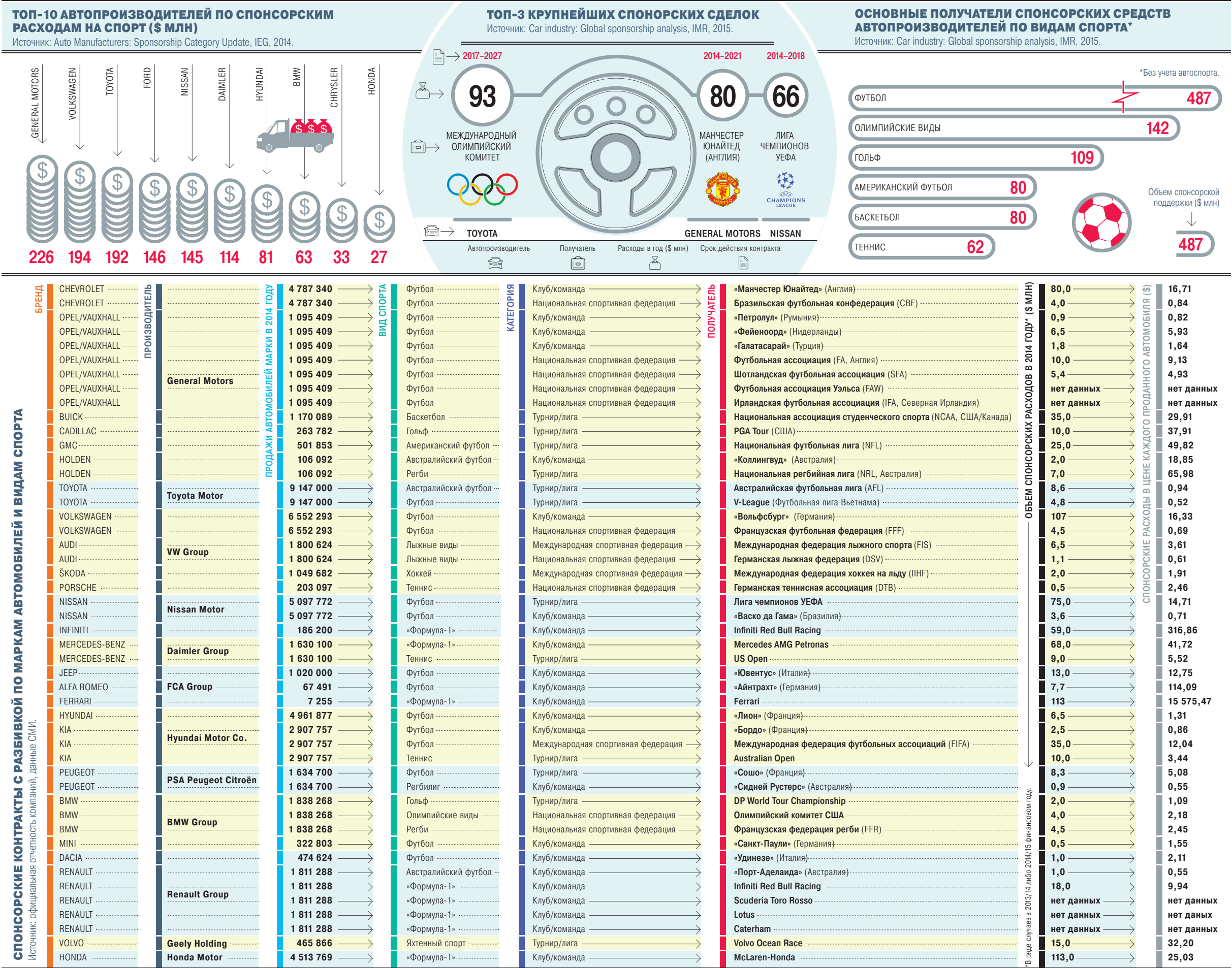
Впрочем, автомобилем в России по-прежнему владеть значительно дороже, чем во многих развитых странах. «Например, в США на порядок ниже стоимость кредитов, страховки и даже налоговая нагрузка в денежном выражении», — говорит один из собеседников, «Б». Источники подчеркивают, что наряду с ростом цен на автомобили из-за девальвации рубля «дороговизна владения остается существенным фактором, сдерживающим спрос». Он подчеркивает, что в текущих условиях кризиса и экономической неопределенности «для многих потенциальных покупателей фактором риска являются не столько затраты на приобретение машины, сколько прогнозные траты на ее содержание в семейном бюджете». Это подтверждают данные опросов общественного мнения — весной ВЦИОМ сообщал, что 64% автовладельцев недовольны именно высокими затратами на поддержание машин в рабочем состоянии.

Дилеры видят решение проблемы в дальнейшем снижении кредитной нагрузки на потребителей за счет госпрограммы льготного автокредитования, контроле роста цен на топливо, создании удобной транспортной инфраструктуры в городах и «развитии цивилизованного рынка поддержанных автомобилей, где их можно будет выгодно продать». Впрочем, участники рынка сходятся во мнении, что, даже если все эти меры будут реализованы, стоимость владения автомобилем в России вряд ли опустится ниже уровня США в ближайшие несколько лет.

Андрей Ермолаев

Спортивные настройки

Автомобильные марки — значимые финансовые доноры спортивных клубов и соревнований. Для большого спорта деньги автоконцернов — это один из основных источников существования, для концернов спорт — прекрасный маркетинговый инструмент. «Ъ» посчитал, сколько тратят на большой спорт автомобильные марки во всем мире.



авто

От практики к теории

Считается, что мужчины всегда остаются детьми. В том смысле, что даже самый серьезный бизнес воспринимают как игру. Это из разряда психологической казуистики. Хотя вполне очевидно, что введение игрового момента даже в самый сложный процесс способствует продвижению к успеху.

— виртуальный мир —

Успех — как раз то, что понемногу ускользает от автомобильных компаний. Еще недавно они громко рапортовали о создании особых моделей для поколения Y, но уже тогда чувствовалась неуверенность. Поколение же Z и вовсе охладело к автомобилю в любом виде, предпочтя самокат, велик или лонгборд. Крупнейший европейский автомобильный рынок, Германия, на протяжении долгого времени показывает неуклонное, примерно на полпроцента в год, снижение спроса на легковые машины среди потребителей в возрасте до 30 лет. Отчасти это явление объясняют демографией, но главные причины — экономического характера и связаны с тем, что современный автомобиль превращен в инструмент выкачивания доходов у владельцев. Средняя цена автомобиля с 1999 года выросла вдвое, а стоимость содержания личного транспортного средства в Европе практически утроилась! Нельзя, как в былые времена, оживить заросший сорняками фольксваген и ездить. Сразу напомним о несоответствии экологическим стандартам, обложат непомерным налогом, потребуют пройти дорогостоящую процедуру на соответствие TUV. Даже получение водительского удостове-

рения порой становится непреодолимой преградой на пути молодого человека к светлomu автомобильному будущему. Другое дело — компьютерные игры, по ним Германия также является крупнейшим европейским рынком. Интерес к играм растет рекордными темпами вот уже несколько лет. В нынешнем году их продажи поднялись на 2,3% и достигли €3,37 млрд. Причем из 26 млн немцев, регулярно играющих в стрелялки, бродилки и догонялки, каждый четвертый имеет доход €3000 в месяц после уплаты налогов. То есть является потенциальным покупателем автомобилей. Таким образом, сложилось идеальное пересечение интересов двух индустрий. Будь то аркады или симуляторы, сегодня на экранах развернулась настоящая битва между автомобильными марками. Формат у большинства игр — гонки. Наиболее заметные представители рынка игровых рулей — симуляторы Gran Turismo под приставку Sony PlayStation и Forza Motorsport под Microsoft Xbox One. Кадзунори Ямаути (глава студии Polyphony Digital, где написана игра Gran Turismo 6) с самого начала вел политику на сближение с миром настоящих автогонок, будь то присутствие на фестивале скорости в Гудвуде или привлече-



Mercedes-AMG Vision GT — суперкар для виртуального чемпионата Vision Gran Turismo

ние к тестированию игры профессиональных пилотов «Формулы-1» Себастьяна Феттеля и Бруно Сенны. Существенным шагом в этом направлении стало учреждение в 2008 году совместного с Nissan Motor проекта GT Academy, в котором любой обладатель консоли PlayStation и осойбой программы способен участвовать в виртуальных соревнованиях на автомобилях марки Nissan. Финалисты проходят подготовку уже на настоящих спорткарах. Более того, побежда-

ют в реальных гонках, таких как чемпионат Blancpain 2015 года. Для автомобильных компаний игровой мир стал новой площадкой, где они продвигают новую продукцию. Примерно четверть от \$500 млн ежегодного рекламного бюджета Nissan уходит на различные цифровые форматы, в том числе и на виртуальные гонки. И это действует подчас гораздо эффективнее гонок настоящих. А главное, обходится для компании существенно дешевле. В 2014 году международная автомобильная федерация FIA сертифицировала четыре виртуальных гоночных трассы студии Polyphony

Digital. Это стало важным, если не переломным шагом в развитии виртуального автомобилizма. Таким образом, утверждается не столько факт сближения реального и вымышленного миров, сколько технические достижения разработчиков видеоигр. Постмодернизму свойственна подмена сущностей. Пусть игра отличается от реальной гонки примерно как кока-кола от шампанского Grand Cru. В автомобильных компаниях не забывают, что комнатные «шумажеры» — будущие потребители настоящих машин. Даже если поступки и не смогут перебороть всеохватывающий инфантилизм, влияя сейчас в

цифровую область рекламные потоки, производители автомобилей уже извлекают выгоду. Подтверждением тому стал новый тренд в индустрии — постройка автомобилей специально для виртуального мира. Первый такой суперкар представил 17 ноября 2013 года концерн Daimler AG — Mercedes-AMG Vision Gran Turismo. Вслед за ним в проекте Vision GT отметились еще 18 производителей, причем и крайне далекие от мира больших гонок Mini и Hyundai. Для южнокорейской марки участие в виртуальном проекте служит рычагом раскрутки нового имиджа, подготовкой к выводу на рынок собственного спортивного суббренда N. Некоторые из автомобилей проекта Vision GT существуют исключительно в цифровом виде (пусть и гиперреалистичном), другие — как Bugatti Vision GT — воплощены в ходовые макеты. Дизайнерам дается полная свобода — их проекты никак не привязываются к ограничениям, обычно сопутствующим серийным разработкам. Главное — эффектность. Впрочем, от ведущего дизайнера по экстерьеру Александра Селипанова дизайн-директор Bugatti Ахим Аншайдт требовал максимальной визуальной приближенности к спортпрототипам, участвующим в длинных гонках. Так, даже на шины нанесли пометки мелом, какие делают механики, чтобы не перепутать колеса. Bugatti использовала площадку популярного симулятора, чтобы поддержать интерес к марке до релиза своего очередного гиперкара. Что касается самого первого автомобиля серии, Mercedes-AMG Vision Gran Turismo, то уже поднят вопрос о постройке нескольких образцов на продажу, по цене около €1,5 млн каждый.

Денис Орлов

Авто как на ладони

— технологии —

Срастание мобильных технологий с автомобилями идет полным ходом. Современный автомобиль буквально начинен компьютерами. Осталось только полностью вывести их управление на смартфон.

Выбор платформы

Трудно поверить, но первый автомобильный компьютер был создан еще в 1981 году. Компания IBM разработала его для BMW и даже предложила специальный термин: «кар-пьютер». В серию разработка не пошла, термин не прижился, и об автомобильных компьютерах ничего не было слышно еще без малого 15 лет. Только в середине 1990-х годов совместными усилиями японского производителя автомобильной электроники, компании Clarion, и корпорации Microsoft была представлена первая программная платформа для встроенных в автомобили компьютеров. Называлась она Auto PC. В середине нулевых годов Auto PC получила практическое воплощение в нескольких моделях Ford с предустановленной технологией Ford Sync.

Это уже была эра интернета и смартфонов, хотя концепция подключенного к сети автомобиля только разрабатывалась. Распространение в то время получила технология MirrorLink, предоставлявшая возможность вывода дисплея смартфона на экран встроенного в автомобиль мультимедийного компьютера. MirrorLink внедряла Nokia для устройств на Symbian

и BlackBerry. Как беспроводной аналог MirrorLink вскоре появилась технология Miracast, но всем (и автомобилистам, и производителям смартфонов, и производителям автомобилей) было очевидно, что «зеркалирование» экрана смартфона на дисплей автомобиля — это далеко не предел функциональности. Обе эти технологии лишь позволяли воспроизводить со смартфона контент (музыку или видео) и использовать на экране автомобильной системы картографические сервисы со смартфона. О более тесной интеграции, предполагавшей, например, вывод на смартфон информации о состоянии автомобиля, не говоря уже об управлении некоторыми функциями автомобиля со смартфона, не могло идти и речи.

Для реализации более тесной интеграции автомобиля и смартфона нужна была полноценная автомобильная операционная система. Nokia пыталась было заинтересовать автопроизводителей платформой MeeGo на основе Linux, но в результате сама отказалась от ее развития. BlackBerry повела себя дальновидней. Купив платформу QNX и создав фактически с нуля на ее основе новую операционную систему для своих смартфонов, компания начала успешное лицензирование QNX OS for Automotive Safety основным автопроизводителям. Это в результате даже вынудило компанию Apple, в 2014 году выпустившую свое автомобильное решение CarPlay, построить эту операционную систему на исходниках все той же QNX. Естественно, не собирается упускать перспективный сегмент и корпорация

Microsoft, предлагающая автопроизводителям свое решение Windows Embedded Automotive. У Google есть развивающаяся платформа Android Auto. Решения для подключенных автомобилей разрабатывают и другие IT-гиганты. Пока нельзя сказать, какая из автомобильных операционных систем лучше. Автопроизводители фактически только тестируют их. Впрочем, Porsche для грядущего обновления 911-й модели решил отказаться от прежнего плана внедрения Android Auto в пользу CarPlay от Apple. Аргументация сводится к тому, что операционная система от Google собирает слишком много информации о состоянии автомобиля, в то время как CarPlay «интересуется» всего лишь тем, чего от него хочет разработчик. Одним словом, до внятной унификации на рынке автомобильных программных платформ пока далеко. Скорее всего, точки над «i» будут расставлены в ближайшие годы дватри. Зато более или менее унифицировался рынок мобильных операционных систем, что позволило автопроизводителям самостоятельно создавать программные платформы для своих автомобилей, будь то на основе QNX или Linux. Так поступает, например, GM, создавшая для марки Cadillac программную платформу CUE на основе Linux. Что же касается более тесной интеграции со смартфонами, то автопроизводителям куда легче просто выпускать приложения для всех мобильных операционных систем. С помощью этих приложений пользователю, как правило, предлагается дистан-

ционно управлять тем или иным функционалом автомобиля.

Управляя пальцами

Наглядный пример тому — приложение Volvo on Call. Помимо картографических сервисов оно, синхронизируя смартфон и автомобиль, предоставляет возможность дистанционного запуска двигателя, управления климат-контролем, информирует о количестве топлива и состоянии замка. Аналогичным функционалом обладает официальное приложение My BMW Remote и Land Rover InControl Remote. Большой информативностью выделяется приложение Car Connect для автомобилей Porsche. Оно собирает для пользователя подробную информацию о состоянии практически всех узлов автомобиля. Отдельная категория приложений предназначена для обмена контентом и воспроизведения, например, аудиотреков с подключенного по Bluetooth или по USB смартфона. В таких случаях бортовой компьютер автомобиля, как правило, распознает смартфон как сторонний медианоситель и воспроизводит с него контент как с флеш-накопителя. Увы, подобный сценарий использования касается именно медиафайлов, а вот просмотреть на дисплее бортового компьютера документ не получится. Другое дело, насколько нужно, чтобы бортовой компьютер автомобиля умел работать или хотя бы просматривать офисные документы. Часть автопроизводителей пошла по пути поддержки приложений сторонних разработчиков. Примером в

данном случае может служить сотрудничество KIA и отечественного программно-аппаратного решения Remoto, которое можно установить на автомобиль любой марки. Однако KIA авторизовала данное решение и предлагает покупателям предустановку аппаратной части Remoto. По сути, Remoto предлагает все тот же функционал, что и официальные приложения производителей первого эшелона: регулировка температуры в салоне, блокировка дверей, запуск двигателя и пр. Таким образом, получается, что автопроизводители не испытывают особой необходимости в полноценных операционных системах, созданных IT-гигантами. В современном автомобиле около полусотни различных компьютеров, и так или иначе завязывать их работу на стороннее программное обеспечение не каждый рискнет. Быть может поэтому куда большие шансы имеет CarPlay от Apple, поскольку предоставляет всего лишь возможность обмена мультимедийным контентом и воспроизведения картографических и навигационных сервисов с iPhone. С другой стороны, этот функционал в современных автомобилях, как правило, есть и без смартфона. На фоне всего этого появляется и еще один вопрос: нужна ли вообще управляемость автомобиля со смартфона? С одной стороны, конечно, да! Удобно дистанционно включить двигатель, установить температуру в салоне, включить дворники, чтобы очистить лобовое стекло. Наверняка не менее удобно, не используя специальное оборудование, время от времени посматривать в смарт-

фон, чтобы узнать давление в колесах или, будучи вне машины, посмотреть статистику поездок за последний месяц. Но есть тут и другая сторона, которой недавно озадачились журналисты авторитетного журнала Wired, решив провести эксперимент по взлому подключенного к интернету автомобиля. В качестве жертвы был выбран новенький Jeep Cherokee, а для реализации замысла анонимно были ангажированы два хакера. В результате им удалось обдуть водителя ледяным воздухом из кондиционера, включить на полную громкость аудиосистему и залить лобовое стекло жидкостью из омывателя, заблокировав при этом привычные органы управления. И это было только начало — на следующем этапе они заглушили двигатель, а когда водителю все же удалось съехать с автотрассы — отключили тормоза и даже вмешались в работу рулевого управления.

Одним словом, время покажет, какая из автомобильных операционных систем займет большую долю рынка, но пока складывается ощущение, что, скорее, автопроизводители будут интегрировать в свои разработки элементы и CarPlay, и Android Auto, и Windows Embedded Automotive. Это позволит легко и корректно подключать смартфоны к автомобильным мультимедийным системам. Что же до статистической информации, то она будет доступна на смартфонах через фирменные или сторонние приложения. Пока именно такой вариант представляется наиболее адекватным и в то же время безопасным.

Реваз Резо

Реклама

От сложных задач к простым решениям





+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг

отныне номера наших журналов
«Власть», «Деньги» и «Огонёк»
вы можете получать через
единое приложение



Коммерсантъ
КИОСК



коммерческий транспорт

Инновационные системы безопасности и поддержки водителя от Mercedes-Benz

— безопасность —

Девиз Daimler Trucks и особенно Mercedes-Benz — создавать самые безопасные в мире грузовые автомобили. Следуя своему девизу, они уже проектируют автомобили, сочетающие различные высокоэффективные системы безопасности. Большинство из них являются собственными разработками компании и были впервые представлены на рынке под брендом Mercedes-Benz.

В результате были разработаны системы безопасности и поддержки водителя, возможности которых превосходят требования, установленные законом. Одним из примеров таких систем, существующих в настоящее время, является система активного экстренного торможения Active Brake Assist 3. На этом разработки не заканчиваются: в ближайшем будущем мы сможем воспользоваться преимуществами системы контроля мертвых зон. Как и все остальные системы безопасности и поддержки водителя, она спасает жизни. Синтез этих систем достигнет своей кульминации в концепт-траке будущего — беспилотном и безопасном грузовике Future Truck 2025.

В своей конструкторской деятельности Mercedes-Benz Trucks руководствуется собственными исследованиями аварий с участием коммерческих автомобилей, которые позволяют узнать истинные причины ДТП. Основные усилия производителей направлены на разработку систем, способных предотвратить аварию, особенно когда речь идет о тяжелых коммерческих автомобилях. По мнению Mercedes-Benz, внедрение систем только пассивной безопасности недостаточно.

По данным статистики, первенство среди аварий с участием тяжелых грузовых автомобилей занимают столкновения с движущимся впереди транспортным средством. Почти в 40% случаев водитель даже не успевает начать торможение. На втором месте — аварии, происшедшие при съезде с проезжей части, на третьем — комплекс аварий на перекрестках и с участием пешеходов.

Компания Mercedes-Benz Trucks первой выпустила на рынок систему контроля полосы движения и систему активного экстренного торможения Active Brake Assist. Теперь, когда системы поддержки водителя позволяют предотвратить или предупредить о непреднамеренном съезде с проезжей части или покидании полосы движения, основное внимание производителя сосредоточилось на авариях, которые происходят при повороте и развороте. Отметим, что правильно отрегулированные наружные зеркала заднего вида позволяют увидеть практически всех участников дорожного движения, которые находятся вблизи грузовика. Но даже самый опытный водитель может не заметить пешеходов или велосипедистов, появившихся на полосе движения автомобиля в тот момент, когда он оценивает ситуацию, бросив беглый взгляд вперед или налево, или его внимание сосредоточено на светофоре. Именно в таких ситуациях система контроля мертвых зон поможет водителю. Особенно выручает она в оживленном транспортном потоке большого города.

После проведения обширной подготовительной работы производитель готовит систему контроля мертвых зон к серийному выпуску, и это будет очередной вехой развития технологий безопасности для грузовых автомобилей.

Радарные датчики системы контроля мертвых зон установлены перед задним мостом грузовика в боковой обшивке, чтобы охватить всю длину полуприцепа или сцепки. Радары могут обнаруживать препятствия, находящиеся на расстоянии 2 м впереди автомобиля.

Если в зоне контроля появляется движущийся объект, подается сигнал в виде желтого треугольника на А-стойке со стороны водителя. Если существует опасность столкновения, индикатор меняет цвет на ярко-красный, раздается предупреждающий сигнал. При обнаружении неподвижных препятствий, таких как, например, светфор или фонарь, находящихся по траектории движения грузовика, система также предупреждает водителя аудиовизуальным сигналом.

Новая система контроля мертвых зон работает при движении на любой скорости, как при достижении максимальной разрешенной скорости, так и во время остановки в пути. Это расширяет спектр полезных функций системы: она также может

использоваться в качестве системы поддержки водителя при смене полосы движения. Такая помощь водителю имеет огромное значение, например при возврате на свою полосу после обгона, при перестроении или при выезде на автомагистраль.

Разработчики Mercedes-Benz уверены, что новая система контроля мертвых зон может предотвращать аварии и спасать жизни. Германский союз страховщиков разделяет эту точку зрения и полагает, что система поддержки водителя в повороте поможет избежать около половины аварий с участием грузовиков, пешеходов и велосипедистов, а количество смертельных исходов сократится почти на треть.

Уникальное решение: система предупреждения столкновений с функцией «старт-стоп»

Система предупреждения столкновений Collision Prevention Assist была выпущена на рынок в 2000 году и с тех пор постоянно поражает своей эффективностью. Система активируется нажатием кнопки и постоянно следит за сохранением установленной безопасной дистанции до впереди идущего автомобиля, значение которой в метрах выводится на дисплей.

Если впереди идущий автомобиль снижает скорость или грузовик приближается к транспортному средству, движущемуся медленнее, система корректирует скорость грузовика таким образом, чтобы сохранить необходимую безопасную дистанцию. Если впереди идущий автомобиль набирает скорость или грузовик перестраивается на другую полосу, система возвращается к настройкам для автоматического поддержания скорости (круиз-контроль).

Кроме того, Collision Prevention Assist автоматически снижает скорость грузовика с помощью ретардера, если она превышает предусмотренную скорость с учетом допустимых отклонений, например при движении вниз по крутому спуску.

Новое поколение грузовиков Mercedes-Benz может похвастаться еще одной замечательной функцией — это функция «старт-стоп». Она облегчает задачу водителя при движении в дорожных пробках, когда приходится постоянно трогаться и останавливаться. При необходимости грузовик тормозит автоматически, сохраняя при этом необходимую дистанцию. Если через две секунды автомобиль впереди трогается с места, грузовик, в свою очередь, тоже трогается. Таким образом, функция «старт-стоп» снижает риск столкновения с впереди идущим автомобилем, повышает безопасность и позволяет водителю работать более эффективно при движении в конвое, в комфортных условиях, не испытывая постоянного напряжения.

С нынешнего октября Active Brake Assist 3 будет устанавливаться в сочетании с улучшенной системой Collision Prevention Assist, эффективность которой удалось повысить благодаря сочетанию функции контроля дистанции и функции Eco-Roll.

Уже сегодня перечень систем безопасности и поддержки водителя, разработанных Mercedes-Benz, достаточно длинный и включает около 20 наименований: система стабилизации курсовой устойчивости, система предупреждения столкновений, система помощи при трогании, система контроля полосы движения, система предупреждения столкновений с функцией «старт-стоп», система активного экстренного торможения Active Brake Assist и Active Brake Assist 3, антиблокировочная система, антипробуксовочная система, система контроля устойчивости водителя, электронная тормозная система, высокоэффективный моторный тормоз, водяной ретардер, подушка безопасности водителя, датчик дождя/освещенности, система контроля давления воздуха в шинах, дисковые тормоза на всех осях, датчики контроля соединения полуприцепа, зеркало справа с функцией маневрирования, включение аварийной сигнализации при экстренном торможении — все эти системы гарантируют безопасность движения.

Кроме того, все существующие на данный момент системы безопасности могут устанавливаться на грузовики Mercedes-Benz семейства Actros, Antos и Arocs. Не все системы входят в стандартный комплект поставки, позволяя водителю самому определять необходимый уровень безопасности для его машины.

Федор Мельников

Безумные гонки на маршрутках

Всего четыре года назад никто не знал о команде «ГАЗ Рейд Спорт»: ее просто не существовало. И вот на гонку «Шелковый путь-2012» заявляется «ГАЗ Соболь 4x4». Зрители и соперники сразу обозвали его «безумной маршруткой» и посмеивались над чудачками, приехавшими на такой технике.

— рекорды —

Однако прошло совсем немного времени и смеяться перестали, более того, уже в прошлом году гонщики команды «ГАЗ Рейд Спорт» досрочно стали чемпионами в категории «Рейд». Ситуация повторилась и в нынешнем году: за этап до конца чемпионата России по ралли-рейдам пилоты Александр и Михаил Коструковы заняли первое и второе места в итоговой классификации, и догнать их не сможет никто даже теоретически! Раскрываем секрет, как стать чемпионом.

Когда речь заходит о ралли-рейдах, то первой ассоциацией у большинства будет команда «КамАЗ-мастер» — первая и до недавнего времени единственная профессиональная российская команда в этом виде спорта. Но сегодня есть и «ГАЗ Рейд Спорт».

Создание профессиональной гоночной команды — дело долгое и кропотливое. Здесь несколько составляющих.

Прежде всего это конкурентоспособная машина. Команда «ГАЗ Рейд Спорт» сделала ставку на отечественную технику.

Спортивный директор команды Вячеслав Субботин рассказывает о машине, выигрывающей чемпионат:

— Мы единственная команда, выступающая в нескольких зачетах. В зачете «Рейд» в этом году на чемпионат мы выставили четыре боевые «Газели» и стали чемпионами, в зачете грузовиков выступают два «ГАЗ Садко». И экипаж Болеслава Левицкого по очкам опережает заслуженную команду «КамАЗ-мастер», окончательная битва за первое место будет на заключительном этапе в Волгограде. Но это только начало: на гонке «Великая степь-2015» мы заявили спортпрототип, на котором собираемся выйти в самую престижную категорию Super Production и в перспективе выходить на «Дакар».

У нашей новой машины огромный потенциал! Она позволяет ехать очень жестко. И брать любые препятствия. Независимая подвеска и речесное рулевое управление — это совершенно другие возможности пилотирования, в сочетании с короткой базой и небольшим весом машина позволяет ехать вообще как угодно! Выставлять ее в повороте на любой угол и идти в управляемом заносе. Разумеется, гонка «Великая степь» только начало: машину предстоит еще настраивать, кое-какие инженерные решения придется пересмотреть — работы много, но я уверен, что наша машина себя еще покажет!

В отличие от многих соперников, наши машины построены из серийных агрегатов: запаса прочности коммерческой линейки «ГАЗа» вполне хватает для работы в тяжелейших условиях ралли-рейда.

На всех наших машинах стоят двигатели Cummins 2.8 мощностью около 200 л. с. — это великолепные, тяговитые и безотказные моторы! При правильном обслуживании они никогда не подводят. Что такое правильное обслуживание? Прежде всего это использование лучшего моторного масла. В наших гоночных моторах используется масло Total — это масло великолепно выдерживает температурные перегрузки, и наши моторы работают в любых условиях. Вы только представьте себе, что все наши машины прошли более 1 тыс. км в режиме скоростных спецучастков и ни один двигатель не доставил проблем! Кто еще из гоночных команд может похвастаться такими показателями?

Залогом успеха в ралли-рейдах служит сочетание скорости и проходимости. И если за скорость отвечает мощный и тяговитый двигатель, то поведение на бездорожье могут гарантировать грамотное сочетание продуманной трансмиссии и правильных шин. Наши «Газели» и «Соболи» обуты в легендарные шины BF Goodrich All Terrain, позволяющие ехать быстро и великолепно ведущие себя в песках. То же самое можно сказать и о грузовых шинах Michelin XZL, которые стоят на наших гоночных грузовиках «ГАЗон Next» и «ГАЗ Садко». Все мировые команды, выступающие на ралли-рейдах, стараются обусть свои машины только в эту резину.

Понятно, что все наши машины имеют понижающий ряд в раздаточной коробке и полный привод, но если и этого не хватит, то в игру вступят электрические блокировки дифференциалов Eaton. И если весь этот арсенал грамотно использовать, то трудно представить себе препятствие, которое сможет остановить нашу машину.

Все ждут от нас новых побед. В грузовом зачете наших соперников тоже ждут сюрпризы. В следующем году мы представим гоночный «Урал Next» с двигателем ЯМЗ-780. Эта машина позволит нам конкури-



Команда «ГАЗ Рейд Спорт» сделала ставку на отечественную технику

ровать на равных с такими признанными грандами, как «КамАЗ-мастер» и команды Де Роя и Лопрайса.

Руководство группы ГАЗ поддерживает нас не только из соображений имиджа и престижа: во время гонки машины испытываются в очень жестких условиях, и результаты наших испытаний напрямую идут инженерам ГАЗа, позволяя модернизировать конвейерную продукцию.

Все! Сегодня все зависит от машины и экипажа. Команда все, что могла, для победы сделала. Механики не спали ночей, ремонтируя машину и порой делая невозможное, собирая разбитую машину из ничего и свежее го воздуха. Администрация находила спонсоров, раздувала все возникающие проблемы и тщательно проигрывала все возможные сценарии развития событий. Повара кормили. Тренеры и наставники отдали все, что знали сами. Теперь только связка пилот—штурман—машина подводит итог всей работе команды за год.

Что самое тяжелое на финальном этапе? Самое трудное — не те-

рять концентрации и биться до конца. Хотя уже стали чемпионами и всю прорабатываются планы на следующий год. Ответственность за проект выматывает нервы. И в таком состоянии надо не просто вести машину, а валить на все деньги по песку, по пересохшей, растрескавшейся степи, где за каждым поворотом ждет промоина, или «яма два» (канавка глубиной в полколеса, где запросто можно оставить передний мост навсегда), или «трамплин, поворот лево шесть, яма три» (то есть машину выбрасывает с бархана, потом надо развернуться и в результате ты валишься в промоину, где машина скрывается целиком).

Но и это еще не самый пессимистичный сценарий — здесь есть штурман, который (отец родной) поможет и подскажет. Настоящая засада, это когда штурман диктует: «500 прямо ровно, можно валить!», ты открываешься полностью (утапливаешь педаль газа, и машина набирает максимально разрешенные 160 км/ч) — и в этот момент на трассу из кустов выходит задумчивая корова... Или еще страшнее, когда из-за ошибки в навигации вы теряетесь в полях, лихорадочно пытаетесь вернуться «в канал»

(на гоночную трассу) и в лоб вам вылетает на полном ходу десятитонный гоночный «КамАЗ». Вот тут реально можно поседеть в момент.

На сегодня расстановка сил следующая. Экипажи Александр Коструков—Евгений Павлов и Михаил Коструков—Олег Нежнов, выступающие на «Газелях Next», оформили победный дубль и заняли первое и второе места в категории «Рейд Спорт».

Аженский экипаж Татьяна Елисеева—Елена Правдина на «Соболе 4x4» чуть-чуть не дотянул до победного подиума: у них четвертое место. Это великолепный результат, учитывая, что наша пилотесса Татьяна Елисеева впервые участвует в чемпионате России по ралли-рейдам.

Впереди заключительный этап ЧР в Волгограде, а в следующем году нас всех ожидает грандиозное событие — ралли-марафон «Шелковый путь-2016» из Москвы в Пекин. 10 тыс. км трассы, из которых более половины придется на спецучастки. 21 гоночный день. Вот здесь «Газели» раскроются полностью — это будут реальные «безумные гонки на маршрутках».

Максим Сергеев



Экономия до 850 000 руб. с каждого автомобиля!

Звезды предсказывают удачную сделку!

Компания «Мерседес-Бенц Тракс Восток» принимает участие в государственных программах обновления парка автомобилей и льготного лизинга.

Благодаря этим программам у Вас есть возможность приобрести новый грузовый автомобиль «Мерседес-Бенц», произведенный в России, со скидкой 350 000 рублей при сдаче подержанного автомобиля на утилизацию, либо 300 000 рублей при сдаче подержанного автомобиля в трейд-ин. К этой скидке можно добавить субсидирование части лизингового платежа в размере 10% от стоимости нового грузового автомобиля, но не более 500 000 рублей.

Более подробную информацию можно узнать на официальном сайте www.trucks.mercedes-benz.ru, а также у официальных дилеров по телефону 8 800 444 04 45 (звонок по России бесплатный).

Реклама. *Грузовики, которым доверяют. Обращаем ваше внимание, что данное предложение носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust*



коммерческий транспорт

Преселективный «робот» Volvo

Шведская компания объявила, что вывела на рынок первую в отрасли трансмиссию с двойным сцеплением, предназначенную для тяжелых грузовиков.

— компоненты —

Речь о роботизированной коробке передач Volvo I-Shift Dual Clutch, своего рода «грузовом» аналоге запоминающей фольксвагеновской КПП DSG. Аббревиатура от немецкого DirektSchaltGetriebe либо английского Direct Shift Gearbox. По сути, DSG — это механическая коробка, но передачи в ней переключаются не как в обычных МКПП, а без разрыва потока мощности. В МКПП, равно как и АМКПП, этот разрыв происходит именно при включении очередной передачи: при выжиме сцепления крутящий момент от двигателя на ведущие колеса не передается, что отрицательно сказывается на динамике и экономичности. Преселективная коробка позволяет эти негативные моменты сгладить.

Кстати, существование I-Shift Dual Clutch как минимум на протяжении пары лет тоже не являлось секретом. Прежде она именовалась I-Shift-2, будучи составной частью I-Torque. Это решение, реализованное на тот момент на единственном 460-сильном моторе с турбокомпаундом уровня «Евро-6», позволяло двигателю работать на низких оборотах (900–1200) с максимальным моментом 2800 Нм, а следовательно, экономить топливо. Шведы заявляли, что комбинация I-Torque будет доступна на рынке осе-

ных 2013-го... Похоже, нынче об I-Torque благополучно забыли, зато I-Shift-2, пусть и под несколько другим названием (I-Shift Dual Clutch), в последней четверти 2014-го все же пошла в серию. Она устанавливается на модели Volvo FH вместе с двигателями D13 стандарта «Евро-6» мощностью 460, 500 и 540 л. с. в качестве альтернативы обычному «роботу» I-Shift или механической КПП.

Объективности ради надо бы вспомнить, что все-таки первым «грузовым» аналогом DSG была автоматизированная шестиступенчатая коробка передач Duonic с двойным сцеплением, позволяющая переключать передачи фактически без разрыва потока мощности, реализованная на среднетоннажном Fuso Canter Eco Hybrid. Можно также вспомнить и о разработке ZF — переспективной КПП TraXon, идущей на смену AS Tronic. Правда, о ее серийном выпуске речи пока нет. Стало быть, в тяжелом классе Volvo Trucks, как ни крути, пионер.

Несколько слов об особенностях конструкции I-Shift Dual Clutch. У КПП двойной первичный вал, своего рода «вал в валу», и на каждом из них есть свой ведущий и ведомый диски сцепления. Каждый вал через собственную шестерню передает момент на тоже двойной промежуточный вал. Посему теоретически в точках



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

По сравнению с обычным «роботом» КПП I-Shift с приставкой Dual Clutch вытянулась на 12 см — сцеплений-то в ней два — и потяжелела на 101 кг

переключения существуют два параллельных потока мощности. При этом уменьшение одного (при выключении передачи) компенсируется ростом другого (при одновременном включении другой передачи). Чем и достигается фактическая непрерывность передаваемого крутящего момента КПП.

Правда, в двух случаях прерывание потока мощности все же происходит. В частности, при переключении между шестой и седьмой передачами из-за необходимости переключить «ряды» демультипликатора. Поскольку ставилась задача максимально сохранить конструктивную преемственность и унификацию со стандартной КПП I-Shift, демультипликатор остался той же конструкции, и для его переключения надо размыкать поток мощности. Второй момент касается переключения че-

рез передачу (стратегия переключения зависит от типа программного обеспечения), когда это диктуется условиями движения (экономичность, приемистость, эластичность, скорость движения и проч.). Однако понятно, что если при этом можно использовать последовательное переключение без разрыва мощности, то преимущества коробки растут. Очевидное несовпадение передаваемых моментов и угловых скоростей валов КПП нивелируется благодаря пробуксовке сцеплений, ко-

торых, понятно, тоже два. Другое дело, что применяемые сейчас накладные пробуксовки не сильно жалуют, поскольку используемые ныне безасбестовые материалы быстро нагреваются и теряют фрикционные свойства. Хотя время пробуксовки каждого из сцеплений больше, чем у однодискового, эту проблему, похоже, удалось решить за счет оптимизации алгоритма переключения, включая сокращение его времени, и таким образом избежать избыточного нагрева накладок.

По сравнению с обычным «роботом» КПП I-Shift с приставкой Dual Clutch вытянулась на 12 см (сцеплений-то в ней два) и потяжелела на 101 кг. Основная сфера ее применения по логике вещей на автомобилях, эксплуатируемых в сложных дорожных условиях, где требуются частые переключения передач и где прерывание потока мощности, особенно при движении на подъеме, чревато большими неприятностями. Например, на лесовозах. Но и на магистральных тягачах, особенно работающих в холмистой местности, ее использование более чем оправданно. В этом лично убедился автор этих строк, курсируя на 40-тонном автопоезде по южному побережью Испании: было с чем сравнивать, поскольку в нашем конвое имелись «эф айч» и с обычными «роботами». Разница в поведении машины довольно ощутимая, тем более на каком-нибудь многокилометровом тягуне, а их там в изобилии. Машина идет плавно, без толчков и сколько-нибудь заметных замедлений.

Александр Солнцеv

Сервисные контракты Citroen

— техосмотр —

Для тех, кто хочет сохранить автомобиль в превосходном состоянии в период гарантийного обслуживания и после его окончания, ценит свободу передвижения и не желает беспокоиться о периодическом техническом осмотре, Citroen разработал спецпрограммы.

Приобретая контракт Citroen Free Drive, вы получаете услуги, аналогичные гарантии. Контракт покрывает замену или ремонт запасных частей, признанных дефектными, и включает в себя необходимый список работ.

В контракт входит также услуга «Помощь на дороге»: водителю, как владельцу сервисного контракта Citroen, предоставляется услуга Citroen Assistance 24/24—7/7, действующая в России.

В пакет входят замена деталей износа и техническое обслуживание. Контракт покрывает все периодические технические осмотры и в случае необходимости замену или ремонт всех изношенных деталей. В контракт Citroen Free Drive включены следующие элементы (без ограничения по пробегу).

Замена или ремонт запасных частей, признанных дефектными: двигатель, радиатор и вентилятор, турбокомпрессор, коробка передач, электрооборудование, калькуляторы, обогрев сидений, ступицы и рычаги подвески и прочее. Предусмотрена и замена деталей износа: амортизаторы, колодок, щеток стеклоочистителя (два раза в год), глушителя, сцепления, фар, аккумуляторной батареи.

Периодическое техническое обслуживание по контракту включает в себя: замену масла и фильтров, замену охлаждающей жидкости, замену тормозной жидкости, свечей зажигания, ремня ГРМ и проч.

Вы выбираете срок и пробег, соответствующие вашим ожиданиям. Срок контракта может быть 12, 24, 36, 48 или 60 месяцев, а пробег автомобиля — от 20 тыс. до 100 тыс. км.

Действие контракта начинается с первых дней эксплуатации автомобиля и заканчивается по достижении первого из двух условий: установленного периода или установленного пробега. Вы можете приобрести контракт Citroen Free Drive, даже если с даты покупки автомобиля Citroen прошло меньше 12 месяцев.

Больше спокойствия

Для тех, кто желает обеспечить + состояние автомобиля после оконча-



Владельцам сервисных контрактов Citroen предоставляется помощь на дорогах по всей России

ния договорной гарантии и получить в случае необходимости помощь на дороге, предусмотрена программа Citroen Essential Drive.

Вы получаете услуги, аналогичные гарантии. Контракт покрывает замену или ремонт деталей, признанных дефектными (кроме замены деталей естественного износа, периодического технического обслуживания и аксессуаров), и включает в себя необходимый список работ.

Вы выбираете срок и пробег: +12, + 24 или +36 месяцев и пробег от 40 тыс. до 120 тыс. км. Действие контракта начинается со дня окончания гарантии и заканчивается по достижении первого из двух условий: в день, когда вашему автомобилю исполнится три, четыре или пять лет или по достижении выбранного пробега.

При приобретении контракта в течение 30 дней с момента покупки автомобиля вам предоставляется скидка в размере 20% от стоимости контракта. Если с даты покупки автомобиля Citroen прошло меньше 24 месяцев, вы можете приобрести контракт Citroen Essential Drive, который предоставляет вам расширенные возможности сервисного обслуживания в сети Citroen. В случае продажи автомобиля у вас есть возможность передать контракт новому владельцу.

Владельцу сервисного контракта Citroen предоставляется услуга Citroen Assistance 24/24—7/7, действующая по всей России.

Федор Мельников

— новинки —

Российский рынок, несмотря на непростую ситуацию в экономике, продолжает оставаться для MAN одним из ключевых. Именно поэтому на крупнейшей российской выставке коммерческого транспорта COMTRANS'15 компания MAN представит самые современные образцы техники и наиболее актуальные для российских клиентов решения. Например, впервые в России будут представлены седельный тягач MAN TGX D38 и междугородный автобус MAN Lion's Intercity.

Российский рынок коммерческого транспорта продолжает снижаться, следуя за изменениями макроэкономической ситуации. Падение цен на нефть, понижение курса национальной валюты и другие факторы отрицательно повлияли на инвестиционную активность в России и спрос на коммерческую технику. По данным агентства «Эвитос-информ» по итогам первого полугодия рынок грузовиков сократился на 50%.

Тем не менее крупнейшие мировые корпорации могут себе позволить работать на будущее и смотреть на кризис как на временные трудности. Так, на стенде и уличной экспозиции MAN на выставке COMTRANS'15 представлены новые образцы техники, востребованной клиентами в России. Экспозиция MAN отражает широту модельного ряда производителя и способность работать с потребителями во всех сегментах.

Экспонатом на стенде MAN стал нынешней осенью флагман линейки MAN TGX тягач TGX D38 с двигателем мощностью 560 л. с.

Автомобиль оснащен мощным двигателем нового поколения D38 стандарта «Евро-6» мощностью 560 л. с. Седельный тягач может работать в составе автопоездов полной массой 44 тонны. Электронные системы обеспечивают безопасность движения и высокую производительность. В числе систем электронно-управляемая тормозная система MAN BrakeMatic, ABS, ASR, система помощи при старте MAN EasyStart, а также система курсовой устойчивости ESP, контроль поддержания дистанции ACC, система курсового контроля Lane Guard IV (LGS), система помощи при экстренном торможении EBA + ESS.

Представленный грузовик относится к числу машин специальной серии, посвященной 100-летию юбилею производства грузовиков и автобусов MAN. Среди особенностей экстерьера специальный цвет кабины — темно-серый металл, металло-галогеновые прожекторы на верхней фронтальной части кабины, хромированные колесные диски, а также изображения пламенных львов на боковых панелях и дверях. Интерьер и оснащение внутри кабины включают пакет мультимедиаоборудования «Плюс», систему MAN Media Truck Advanced — радионавигационную установку со специализированным программным обеспечением для грузовиков, USB-разъем для проигрывания музыки или зарядки мобильных устройств, инфракрасный пульт дистанционного управления и handsfree-систему, работающую по Bluetooth.

Другой магистральный тягач — MAN TGX 18.480 4x2 BLS в топовой комплектации с двигателем «Евро-5» — также стал участником выставки. Широкая и высокая кабина XLX предоставляет водителю максимальный комфорт, необходимый при перемещениях на дальние расстояния. Автоматическая коробка передач в сочетании с электронными системами безопасности снижает утомляемость водителя и способствует безаварийной эксплуатации.

Привезли в Москву и грузовик легкой серии MAN TGL полной массой 12 тонн с рефрижераторным кузовом. Автомобиль предназначен для городской доставки продуктов. Высококачественный фургон с холодильным оборудованием и грузоподъемный борт для облегчения погрузки и разгрузки позволяет автомобилю работать в условиях городской среды.



REUTERS



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

Экспозиция MAN демонстрирует широту модельного ряда производителя и способность работать с потребителями во всех сегментах

На стенде посетителей ждал и полноприводный седельный тягач TGS 40.480 6x6 BBS-WW, предназначенный для работы в составе автопоездов полной массой до 160 тонн.

Тяжелый тягач с колесной формулой 6x6 с подключаемым передним приводом находит свое применение как в парках компаний нефтегазового, горнодобывающего секторов экономики, решая задачи по транспортировке тяжелой техники (мобильных дробильных комплексов, буровых установок, тяжелых экскаваторов и т. д.), так и в парках перевозчиков тяжелых и негабаритных грузов.

Яркий пожарный автомобиль на базе MAN TGM 13.290 4x4 BL FW представляет собой обновленный вариант городской пожарной автоцистерны повышенной комфортности. Компактность автомобиля позволяет маневрировать и проводить полный разворот на городских улицах с высокой плотностью движения и во дворах жилых домов. Надстройка изготовлена с использованием клевого алюминизованного материала, водобак произведены из полипропилена, чрезвычайно устойчивого к коррозии и внешним воздействиям окружающей среды.

На выставке COMTRANS'15 был впервые представлен автобус MAN Lion's Intercity — новый член семейства автобусов MAN. Его мировая премьера состоялась в марте в Анкаре на мероприятии BusDays-2015.

Новый Intercity предназначен для междугородных пассажирских перевозок, регулярных трансферных перевозок, а также перевозок детей. Дизайн автобуса разработан на основе одобренной и протестированной модульной концепции MAN. Автобус можно заказать в двух исполнениях — 12,3 м и 13 м. Двухосный Intercity оснащен двигателем D08 с common rail мощностью 290 л. с. В зависимости от выбранного типа сидений салон может быть оборудован 55 или 59 креслами.

Отличительной особенностью нового автобуса стали непревзойденные характеристики безопасности и экономичности. Lion's Intercity оснащен системой, противодействующей опрокидыванию. В высокопрочный стальной каркас автобуса встроены многочисленные силовые стойки. Они обеспечивают необходимую устойчивость кузова и принимают на себя энергию удара большой силы. Также в стандартной комплектации для всех пассажирских сидений предусмотрены двухточечные ремни безопасности, а салон оборудован вертикальными стойками и ручками. Противопожарная изоляция между двигателями и пассажирским салоном эффективно предотвращает распространение огня от источника в моторном отсеке. В автобусе использован ряд технологий, помогающих снизить расход топлива. Среди них облегченная конструкция двигателя и колесных дисков, а также дизайн, отличающийся сниженным коэффициентом аэродинамического сопротивления CW 0,4.

Федор Мельников

NAVECO
www.naveco-motors.ru

- СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧНЫЙ ГРУЗОВИК
- КАЧЕСТВЕННЫЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ДВИГАТЕЛЬ И КПП IVECO
- ГАРАНТИЯ 3 ГОДА ИЛИ 100 000 КМ ПРОБЕГА
- СКИДКА ПО ПРОГРАММЕ УТИЛИЗАЦИИ ДО 80 000 РУБ.
- ДИАЛЕРСКАЯ СЕТЬ ПО ВСЕЙ РОССИИ

956-71-34

официальный дистрибьютор

реклама



ОТЛИЧНЫЙ ОТ ДРУГИХ

Новый Volkswagen Transporter от 1 375 000¹ ₽

Если этот 100%-ный немец берётся за дело, то делает его на отлично. Выносливый и надёжный, он обладает самым большим грузовым отсеком в своём классе². Полный привод с механической блокировкой дифференциала, электрический обогрев лобового стекла и догреватель дизельных моторов полностью адаптируют его к российской действительности. Его эталонная эргономика и новые возможности инфомедиасистемы обеспечивают высочайший комфорт, а базовое оснащение электронной системой поддержания курсовой устойчивости (ESP) и автоматической системой послеаварийного торможения (МСВ) — безопасность водителя.

Да, это не просто автомобиль. Это ваш незаменимый партнёр!



**Коммерческие
автомобили**

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

¹Цена действительна для базовой комплектации грузового Transporter. Дополнительное оснащение, перечисленное выше, а также установленное на изображённом автомобиле, не входит в указанную в рекламе цену ²До 9,3 куб. м Реклама

коммерческий транспорт

Эффект неожиданности

Мировая премьера Volkswagen Caddy четвертого поколения вызвала противоречивые чувства. Внешние отличия от третьего Caddy минимальны: новые бамперы, светотехника, передние крылья и капот — все. Однако реальные впечатления от теста VW Caddy четвертого поколения оказались гораздо ярче, чем можно было предполагать.

— обновление —

Для соблюдения чистоты эксперимента, прежде чем лететь на тест-драйв четвертого поколения VW Caddy, я покатался на его предшественнике в одной из самых дорогих версий: двухлитровом дизельном VW Cross Caddy с полным приводом и механической коробкой передач. Отличная управляемость, жесткая подвеска — при проезде лежащих полицейских задний мост на рессорах ошутимо подпрыгивает, выбирая весь ход подвески, и амортизаторы срабатывают на отбой. Практически идеальная эргономика, привычный набор электронных помощиков: ABS, система стабилизации, круиз-контроль. И... отсутствие запасного колеса. Статическая презентация убеждала в том, что откровений ждать не стоит, но в динамике машина оказалась совсем другой — сказался эффект неожиданности.

Правда, запасного колеса у полноприводных версий так и не появилось (его просто некуда повесить: там, где у переднеприводных версий место для размещения запяски, у полноприводных — нерезрезной задний мост и муфта подключения заднего привода), но вот ощущения от машины изменились кардинально.

Два самых главных отличия от предшественника в том, что в машине стало гораздо тише и кардинально улучшилась плавность хода. Этого не заметишь невозможности.

Если про улучшение звукоизоляции говорили на статической презентации, то об изменениях в подвеске



Разгоняется Caddy с 105-сильным 1,6-литровым дизелем небыстро, но и расход топлива при этом у него ниже отметки 7 л на 100 км

не было ни слова! Точнее, было сказано, что ходовая часть не претерпела изменений.

За разъяснениями мы обратились к техническим специалистам, и тут начались трудности перевода. Для начала нас ошарашили тем, что передняя подвеска — при проезде лежащих полицейских задний мост на рессорах ошутимо подпрыгивает, выбирая весь ход подвески, и амортизаторы срабатывают на отбой. Практически идеальная эргономика, привычный набор электронных помощиков: ABS, система стабилизации, круиз-контроль. И... отсутствие запасного колеса. Статическая презентация убеждала в том, что откровений ждать не стоит, но в динамике машина оказалась совсем другой — сказался эффект неожиданности.

Правда, запасного колеса у полноприводных версий так и не появилось (его просто некуда повесить: там, где у переднеприводных версий место для размещения запяски, у полноприводных — нерезрезной задний мост и муфта подключения заднего привода), но вот ощущения от машины изменились кардинально.

Два самых главных отличия от предшественника в том, что в машине стало гораздо тише и кардинально улучшилась плавность хода. Этого не заметишь невозможности.

фортнее третьего. Мелкие неровности, коих немало на второстепенных дорожках французской провинции, проходятся мягко, крупные отрабатываются округло и упруго: нет ни жесткости предшественника, ни ударов подвески.

Понятно, что силовая структура кузова, общий силуэт и дверные проемы не менялись с 2003 года (именно тогда появился VW Caddy третьего поколения), и это позволяет говорить о том, что четвертое поколение не новая машина, как говорят нам маркетологи, а глубокий рестайлинг третьего.

Еще одно малозаметное внешнее отличие от прародителя в том, что для пассажирских версий доступны еще и новые, довольно маленькие зеркала. Они смотрятся стильно, но сильно искажают картинку — впрочем, старые лопухи можно при желании поставить на машину любой комплектации. Частично малый размер зеркал компенсируется появившейся в списке опций камерой заднего вида, но расположена она прямо над номером и ничем не прикрыта, так что стоит пойти дождю — и она моментально покрывается слоем грязи.

Интерьер переработали полностью. И, как оказалось, в нем без противоречивых решений. Руль от легковой линейки оптимален в сечении и обтянут приятной на ощупь кожей, однако он зачем-то срезан снизу. А в дорогих версиях на нем поселяются 12 кнопок и 2 джойстика.

Левая часть руля полностью отвечает за управление адаптивным круиз-контролем (ACC), который сам разгоняется, тормозит и сохраняет дистанцию, аккуратно повторяя маневры впереди идущего автомобиля

вплоть до полной остановки на машинах с DSG и до 30 км/ч на машинах с механическими коробками, только время от времени просит, чтобы водитель переключил передачу. В большинстве случаев ACC работает корректно, однако и у него бывают неприятности в поведении: когда мы ехали в абсолютно штатном режиме на 45 км/ч по пустой улице в крохотном городке, ACC вдруг ни с того ни с сего оттормозился до полной остановки и отключился, печально пискнув.

Хотя в России вряд ли можно будет попробовать ACC. У нас подобные опции не пользуются особым спросом: перевозчики норовят купить машины в комплектациях поскромнее. Но и здесь не все коту масленица. Европейцы могут заказать новый Caddy «на веслах» (с механическими стеклоподъемниками), а нашим перевозчикам это недоступно: в российском представительстве Volkswagen NFZ, решили, что у всех наших машин электростеклоподъемники входят в базовую комплектацию (как-никак 2015 год на дворе). А вот расположение кнопок стеклоподъемников — досадный прокол со стороны фольксвагеновских эргономистов: в угоду вместительности дверных карманов ручки и подлокотники укоротили, из-за чего кнопки стеклоподъемников оказались в неоптимальной зоне, и для того чтобы ими воспользоваться, приходится очень сильно изгибать кисть.

Приборная панель осталась практически такой же, а вот всефольксвагеновский блок мультимедиа поменяли: хорошая графика, чувствительный тачскрин и возможность подключения смартфона по протоколу blue

tooth — все эти приятные мелочи довольно сильно поднимают цену, значит, наши перевозчики снова от них откажутся.

Пластик передней панели только выглядит мягким (Softlook), и это общая проблема для всех версий VW Caddy, а вот вставки в цвет кузова из блестящей пластмассы на передней панели дорогих версий раздражают гораздо меньше, чем можно было ожидать — к ним привыкаешь довольно быстро и пересташь их замечать. Фургоны и комби и вовсе обходятся без этих вставок, компенсируя их отсутствие обилием 12-вольтовых розеток и USB-разъемов: одновременно можно подключить до шести гаджетов только в переднем ряду плюс отдельные розетки для пассажиров второго и третьего рядов.

Да, теперь пассажирские версии могут быть семиместными, и если в длиннобазном Caddy Maxi это оправдано, то в короткой машине багажник исчезает окончательно. Сиденья второго и третьего рядов складываются и вынимаются, а в качестве опции можно заказать сиденье переднего пассажира с откидывающейся вперед спинкой, и тогда можно перевозить длинномеры (2,7 м в стандартной машине и 3,05 м в Caddy Maxi). В последнем случае полезный объем увеличивается до 4 кубометров (4,1 тыс. л), а грузоподъемность — до 857 кг.

Параметры фургонов не изменились: все также можно перевезти от 890 кг до 1 тонны груза в четырехкузовом кузове.

Двигатели в России будут свои, и их всего пять.

Главный упор сделан на машину с бензиновым 1,6-литровым 105-силь-

ным двигателем, который выпускается в Калуге, и механической коробкой передач. На нее обещают сохранить «адекватную цену».

Самая мощная 140-сильная версия двухлитрового дизельного двигателя доступна как с шестиступенчатой механикой, так и с шестиступенчатой коробкой DSG, можно заказать, как передний, так и полный привод.

На полступеньки ниже машина со 110-сильной версией того же мотора, но она комплектуется только передним приводом и коробкой DSG7 или шестиступенчатой механикой на выбор.

Новые для России — дизели объемом 1,6 л и мощностью 75 л. с. и 105 л. с. Эти моторы можно заказать с пятиступенчатой механикой.

Как ни удивительно, малообъемные дизели оставили очень хорошее впечатление. В отличие от мощных версий (где весь потенциал раскрывается на средних оборотах), малоомощные версии отлично работают у нижней границы: пустую машину 105-сильный двигатель уверенно на пятой передаче вытягивает с 1100 об/мин (70 км/ч), а 135 км/ч — это 2200 об/мин на той же пятой передаче! Да, разгоняется Caddy со 105-сильным 1,6-литровым дизелем до таких скоростей небыстро, но и расход топлива при этом ниже 7 л/100 км. А в диапазоне городских скоростей (30–80 км/ч) у него найдется немного конкурентов.

В заключение можно сказать, что новый Volkswagen Caddy — это очень интересная машина. Маркетологи российского отделения Volkswagen NFZ уже говорят о том, что Caddy продается лучше всех в классе.

Максим Сергеев

Пополнение в модельном ряду автобусов группы ГАЗ

— новинки —

На площадке Международного специализированного автосалона «Коммерческий автотранспорт-2015» (COMTRANS-2015) группа ГАЗ впервые показала публике новейшую разработку автобуса малого класса модель «Вектор Next». Гостям выставки представили и другие современные разработки группы ГАЗ в сегменте пассажирских перевозок: городской автобус среднего класса длиной 9,5 м, «Вектор-3» на шасси Isuzu и «Крузи». На выставке эти модели впервые были представлены под брендом ГАЗ, под которым теперь будут выпускаться новые продукты Павловского, Ликинского и Курганского автобусных заводов.

Автобус малого класса «Вектор Next» отличается современным дизайном экстерьера и интерьера, соответствующим передовым тенденциям мирового автомобилестроения. Автобус рассчитан на перевозку от 43 до 53 человек. Улучшенная эргономика рабочего места водителя, высокая управляемость и пониженный уровень шума в салоне позволяют сделать комфортными поездки на дальние расстояния. В новой модели применяются современные материалы и комплектующие. Разработка выполнена на основе модульной конструкции, что позволяет в дальнейшем производить на ее базе автобусы разной размерности, сокращая время и ресурсы на создание и организацию производства всего модельного ряда.

Новый низкопольный автобус среднего класса для городских перевозок рассчитан на транспортировку 75 пассажиров, включая 18 посадочных мест и одно место для перевозки маломобильных пассажиров. Новая модель Ликинского автобусного завода оборудована средним рядным дизельным четырехцилиндровым двигателем ЯМЗ мощностью 210 л. с. экологического стандарта «Евро-5», автоматической коробкой передач и мостами ZF. Установленный на автобус силовой агрегат для машин среднего класса позволяет существенно снизить эксплуатацион-



ные расходы. Автобус оснащен системой видеонаблюдения, пожаротушения, цифровым тахографом и навигационным оборудованием ГЛОНАСС.

ГРУППА ГАЗ ЗАВОЕВАЛА ТРИ НАГРАДЫ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОССИИ»

Автомобили и предприятия группы ГАЗ победили в трех из пяти номинаций на конкурсе «Лучший коммерческий автомобиль года в России-2015». «ГАЗон Next» стал грузовиком года, цельнометаллический фургон «Газель Next» получил титул «Перспектива года», а Горьковский автозавод группы ГАЗ стал обладателем специального приза «За успехи в освоении российского рынка».

Всего за год с момента старта производства новый среднетоннажник «ГАЗон Next», получивший титул «Грузовик года», стал одним из самых продаваемых в России грузовых автомобилей. Машину, которая быстро набрала популярность у потребителей, высоко оценили и эксперты. На конкурсе «Лучший коммерческий автомобиль года-2015» «ГАЗон Next» занял первое место, оставив далеко позади ближайшего конкурента (55 баллов по сравнению с 28 у серебряного призера).

НАСС. Экстерьер и интерьер автобуса, рабочее место водителя спроектированы в соответствии с требованиями международных стандартов

по комфорту и эргономике. Низкий уровень пола обеспечивает удобную посадку и высадку пассажиров, сокращая время прохождения авто-

ление, пневматическая тормозная система с дисковыми тормозами, новые передняя и задняя подвески, усиленная трансмиссия и коробка передач с увеличенным моментом до 490 Нм. На автомобиль установлен самый современный российский дизельный двигатель ЯМЗ-534. Машину отличают хоро-



Некоторые новые модели автобусов группы ГАЗ видели и «испытывали» на предмет удобства и комфорта зрители и участники Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи

буса по маршруту на 15% по сравнению с другими моделями автобусов. Машина адаптирована для обслуживания маломобильных пассажиров: автобус оборудован системой «книлинг» (наклон кузова в сторону дверей на 7°), механической аппарелью. Электронная функция управления подвеской позволяет приподнять и опустить автобус для преодоления сложных участков маршрута.

Автобус малого класса для городских и пригородных перевозок «Вектор-3» на шасси Isuzu имеет трехрядную планировку пассажирского салона. Ширина кузова составляет 196 см, что обеспечивает высокую маневренность на дороге. Новая модель сочетает в себе надежность проверенных многолетними испытаниями шасси Isuzu и современный внешний вид. Машина рассчитана на перевозку 33 пассажиров, включая 20 посадочных мест. Автобус «Вектор-3» на шасси Isuzu оснащается двигателем мощностью 123 л. с. экологическо-

шая управляемость, прекрасная обзорность и высокий уровень активной безопасности.

Первое место в номинации «Перспектива года» завоевал цельнометаллический фургон «Газель Next». С выпуском этой новинки группа ГАЗ впервые выходит в сегмент фургонов с объемом кузова более 13 куб. м, в котором до сих пор присутствовали только иностранные производители. Помимо увеличенного объема кузова автомобиль отличает повышенная функциональность: распахивающиеся на 270 градусов задние двери, отсек для перевозки длинномеров, влаго- и износостойкое покрытие пола и стен грузового отсека. Кабина и кузов нового фургона изготовлены из оцинкованной стали, что обеспечивает высокий уровень защиты от коррозии.

Специальный приз конкурса получил Горьковский автомобильный завод группы ГАЗ за успехи в освоении российского рынка и быстрое обновление модельного ряда.

Федор Мельников

го стандарта «Евро-4» и механической коробкой передач Isuzu. Высокий крутящий момент двигателя (354 Нм при 1500 об/мин) обеспечивает хорошую управляемость. Автобус имеет эффективные экономические показатели: низкий расход топлива, межсервисный интервал обслуживания 15 тыс. км, высокую доступность запасных частей, сбалансированный ресурс кузова и силового агрегата. Панорамное лобовое стекло увеличивает обзор водителю и пассажирам. В качестве дополнительных опций возможны: установка видеорегистратора наружного и внутреннего наблюдения, цифрового тахографа, ГЛОНАСС/GPS, кондиционера, аудиосистемы, противотуманных фар, тонированных стеклопакетов, различных вариантов пассажирских кресел, окраска кузова в цвет металлик и пр.

Автобус «Крузи» на шасси Scania соответствует экологическому стандарту «Евро-5». Автобус вмещает 45 пассажиров и идеально подходит как для туристических, так и для междугородных маршрутов большой протяженности. Автобус комплектуется двигателем Scania мощностью 400 л. с. Увеличенный объем багажных отсеков (10 куб. м), электронная система управления подвеской с функцией подъема и опускания кузова для преодоления сложных участков дороги, индивидуальные сервис-блоки для пассажиров обеспечивают комфорт при дальних перевозках. Автобус имеет широкий набор опций: систему пожаротушения в моторном и багажных отсеках, датчики задымления в салоне, пять камер видеонаблюдения, Wi-Fi, бортовой навигационный связной терминал, обеспечивающий связь с диспетчерским пунктом и др. В базовую комплектацию автобуса входят: двойной стеклопакет, системы климат-контроля и круиз-контроля, бортовой компьютер, цифровой тахограф, электрообогрев боковых стекол, автоматический привод управления коробкой передач Opticruise, ремни безопасности. Автобусы «Крузи» были задействованы в транспортном обслуживании Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи.

Федор Мельников



Сложные времена? Простой выбор!

www.truckstogo.ru

На сайте truckstogo.ru вы можете всего за несколько секунд подобрать автомобиль по ключевым параметрам, получить полную спецификацию по шасси и надстройке, уточнить возможные параметры финансирования и связаться с выбранным вами официальным дилером MAN. Самый простой способ сделать правильный выбор.

www.truckstogo.ru

Единая информационная линия: 8 800 250 55 22



MAN kann.*

100 **
100 Years
MAN Truck and Bus



* MAN может это. ** 100 лет MAN Трак энд Бас. Реклама.

коммерческий транспорт

Приз в 100 тысяч евро

Конкурс «Молодой водитель грузовика» компания Scania проводит в пятый раз по всему миру. Два года отборочных туров, финалы во всех европейских столицах. Суперфинал в Швеции, где собрались 26 лучших водителей Европы. Победителю достается настоящий грузовик — седельный тягач Scania Streamline R490 Topline.

— конкуренты —

Россия принимала участие в конкурсе второй раз. В 2012 году победитель российского финала Дмитрий Семенов занял второе место. И если в первый раз мы были новичками, то в нынешнем году Россия среди фаворитов. Все серьезно, без скидок на лица и прошлые заслуги. Нашу страну на европейском финале ScaniaYETD-2015 представляет Сергей Титкин. У него 15 лет стажа вождения автопоезда, и он уже доказал, что лучший водитель России, но и остальные 25 водителей лучшие.

Дело осложнялось еще и переносом сроков. Вообще-то суперфинал должен был проводиться в сентябре 2014 года. К этому времени все было готово. Определили региональных победителей во всех странах. Но экономическая и политическая обстановка в мире заставила перенести суперфинал на конец апреля 2015 года.

Кто-то из участников успел перегореть, кто-то, наоборот, сумел мобилизоваться. И вот субботним днем 25 апреля в Седертелье (Швеция) на пресс-конференцию вышли 26 претендентов.

10 тыс. болельщиков, национальные флаги, речевки, плакаты, норги в рогатых шлемах, французы в цветных шляпах, итальянцы в футболках из национального флага, оран-

жевые пятна болельщиков из Нидерландов и наши в буденовках.

Жены, дети, коллеги, спонсоры, организаторы... В общем — Вавилон.

В первый день соревнований Сергей показал хорошие результаты в упражнениях «Экономичное и безопасное вождение» и «Оказание первой помощи». Всем участникам нужно было пройти квалификационный раунд с такими испытаниями, как проверка перед рейсом, крепление груза, оказание первой помощи, экономичное и безопасное вождение по дорогам общего пользования, задание на проверку знаний, а также проверка того, как влияет утомляемость водителя на управление автомобилем.

К вечеру первого дня болельщики срывали голоса и нервничали больше, чем конкурсанты.

И вот результаты первого дня — поздравления, крики радости, досада разочарований...

На следующий день еще одно задание на маневрирование комбо с заездом в гараж. Сергей прошел в следующий тур. Из 26 участников были отобраны 18 лучших, среди которых был российский представитель.

Второй день выдался облачным и ветреным, но зрителей стало еще больше. На трибунах волнение не меньшее, чем на футбольных матчах мирового уровня.



Конкурс «Молодой водитель грузовика» является одной из основных частей глобального проекта продвижения ответственного и безопасного вождения

Сегодня самые зрелищные упражнения: «Безопасное маневрирование» и традиционное задание «Свергни короля». В обоих упражнениях надо было показать не только умение управлять тяжелым автопое-

здом, но и знание европейских норм безопасности. Надо точно помнить, как и в какой последовательности расставить конусы при ДТП, какую территорию оградить, когда надевать светоотражающий жилет, а когда звонить в службу спасения.

Понятно, что водители из Восточной Европы при маневрировании показывали очень хорошие результаты: им было проще — они привы-

кли к тому, что иногда приходится по несколько сотен метров маневрировать задним ходом на не приспособленных для разгрузки складах. В то время как водители из Западной Европы, привыкшие к современным терминалам с продуманной логистикой, в маневрировании не так сильны. Однако если бы дело было только в маневрировании... Но вот на очередности действий наш парень и срезался. Плюс подвело слабое знание английского языка. Когда корректирующие команды идут по-английски, то теряешь время на понимание того, что от тебя требуется... И до самого последнего упражнения Сергей Титкин не дошел.

Когда наступило время конкурса «Супер Z», последнего испытания, побороться за главный приз смогли только три конкурсанта — Патрик Шильдманн из Германии и следующие за ним Томас Кньюсель из Швейцарии и Ларс Сондергард из Дании.

А победителем стал Ларс Сондергард, участвующий в конкурсе во второй раз и уже ранее достигавший финала. Он сумел обойти 25 других талантливых мастеров водительского дела со всей Европы.

«Я до сих пор не могу поверить в свою победу — конкуренция была очень жесткой», — делится своими впечатлениями Ларс. И по опрашенному виду победителя, сидящего в кабине призового грузовика, было понятно, что парень не врет.

Конкурс завершился, победитель забрал ключи от новенького грузовика Scania. Те, кому повезло меньше, отправились домой готовиться к следующему конкурсу.

Самое время задать вопрос: а зачем все это организаторам? Зачем компания Scania AB тратит немалые силы и средства, проводя конкурс

каждые два года, начиная с 2003-го? Ведь только в этот раз в общей сложности в соревнованиях «Молодой водитель грузовика», проводимых Scania, приняло участие более 22 тыс. представителей этой профессии в возрасте до 35 лет из 26 европейских стран.

Конкурс «Молодой водитель грузовика» является одной из основных частей глобального проекта продвижения ответственного и безопасного вождения, инициированного Scania в 2003 году. Подчеркивая важную роль водителя в практике безопасного движения, Scania также стремится привлечь в эту профессию молодежь.

Ни для кого не секрет, что водитель — это самый важный фактор в сфере перевозок тяжелым транспортом. Разумеется, техника и инфраструктура тоже имеют существенное значение, но управление автомобилем, обеспечивающее экономию топлива и безопасность на дороге, — это прежде всего вопрос поведения человека. Благодаря конкурсу YETD Scania вносит вклад в повышение статуса профессиональных водителей, подчеркивая их важность для прибыльности перевозчиков, безопасности дорожного движения и уменьшения воздействия на окружающую среду. Поддержку конкурсу «Молодой водитель грузовика» оказывают Европейская комиссия и Международный союз автомобильного транспорта. В качестве спонсоров выступают компании Michelin и Volkswagen. Scania проводит аналогичные соревнования в Латинской Америке, Африке и Азии. В 2014–2015 годах в них суммарно приняло участие рекордное число водителей — около 100 тыс. человек по всему миру.

Максим Сергеев

Промежуточный вариант



— новинка —

Peugeot Expert продается в России не так давно, но уже успел завоевать доверие и популярность у покупателей. Если рассматривать не только стоимость автомобиля, этот малотоннажник составляет серьезную конкуренцию продукции других производителей.

История Expert как модели насчитывает почти 20 лет. Своим рождением он обязан совместному проекту PSA и Fiat по созданию целой гаммы минивэнов и LCV на одной платформе. В результате на свет божий появились легковые Peugeot 806, Citroen Evasion, Fiat Ulysse, Lancia Zeta и соплатформенные LCV Peugeot Expert, Citroen Jumpy и Fiat Scudo. Производством первых началось весной 1994 года, вторых — летом 1995-го на заводе Sevel Nord во Франции (не путать с предприятием Sevel Sud в Италии, на котором выпускают Fiat Ducato, Peugeot Boxer и Citroen Jumper). В 2004-м первое поколение франко-итальянских «коммерсантов» подверглось модернизации, в ходе которой малотоннажникам не только освежили внешность, но и повысили грузоподъемность с 900 кг до тонны. Появление второго поколения Expert/Jumpy/Scudo, завоевавшего, кстати, европейский титул Van Of the Year-2008, датируется 2007 годом. Очередной рестайлинг последовал в 2012-м — вот с этими машинами мы и имеем дело.

До прошлого года французы и не помышляли поставлять сюда Expert, довольствуясь фургонами Boxer (объ-

ем кузова 8–17 куб. м, грузоподъемность 980–1920 кг) и «каблучками» Partner (3,3–4,1 куб. м, до 800 кг), хотя ниша между ними и пустовала. Сегодня в линейке «коммерсантов» французской компании Expert занимает промежуточное положение между Boxer и Partner. Грузовая версия Expert VU представлена в трех типах кузова, различающихся величиной колесной базы и, соответственно, длиной — 4,80 м и 5,13 м, а также высотой — 1,94 м и 2,28 м. Объем грузового отделения — 5,6 куб. м и 7 куб. м, грузоподъемность — 988 кг и 1188 кг. Пассажирский Expert Терее доступен только в длиннобазном варианте с «низкой» крышей (комплектация Allure — пять сидений в базовом варианте, комплектация Active — девять сидений).

Передняя подвеска у автомобиля независимая со стойками типа «Макферсон» и стабилизатором поперечной устойчивости, задняя — полунезависимая U-образная с тягой Панара. У длиннобазных версий Expert дисковые тормоза на всех колесах, а короткобазный вариант с низкой крышей сзади довольствуется барабанными.

В базовое оснащение адаптированных для России Peugeot Expert входят: автоматический послесветовой подогреватель двигателя (электронный, установленный в системе охлаждения), полноразмерная запаска, зеркала заднего вида с электроприводом и обогревом, розетка на 12 В в передней части кабины, боковые молдинги черного цвета, топливный бак емкостью 80 л и увеличенный до 168 мм минимальный клиренс.

Александр Солнцев

Комплектация и цены Peugeot Expert Tepee (дизельный, 1,6 л, 90 л. с., МКП5 — от 1 434 000 руб.)				
Параметры	1,6 л, 90 л. с., 5МКПП	2,0 л, 120 л. с., 6МКПП	2,0 л, 163 л. с., 6АКПП	
Расход топлива	6,9	7,5	7,6	
Выбросы	182	198	199	
Рабочий объем (куб. см)	1560	1997	1997	
Мощность	90	120	163	
Максимальная мощность (л. с. при об/мин)	90 при 4000	120 при 4000	163 при 3750	
Максимальная скорость (км/ч)	145	160	170	
Время разгона 0–100 км/ч (с)	17,7	14,7	12	

Оружие завоевания

— тест-драйв —

По скоростному профилированному кольцу полигона, рассчитанному на скорости до 300 км/ч, идет поток автомобилей, примерно такой же, как на загруженной российской трассе. Такому зрелищу позавидует Формула 1 — там обгоны редкость, а здесь — постоянно, и при этом на трассе машины всех классов: спортивные купе, представительские лимузины, внедорожники, автобусы и магистральные грузовики. В одном из этих магистральных — DongFeng KX — и ваш покорный слуга.

Когда-нибудь, во вполне обозримом будущем, весь мир будет ездить на китайских грузовиках. Почему? Да потому, что никому не угнаться за темпами развития Китая. В середине 2000-х годов качество китайской техники было ужасающим, но все стремительно меняется. К тому же Китай — это одна большая стройка. Строят такими ударными темпами, что всем остальным и не снилось, наверное именно так строили у нас в годы первых пятилеток. Строят сразу всё: дороги, мосты, города и заводы. Кажется, что все время находишься на стройке, куда бы ты ни пошел.

Первое, что встречает на дальних подступах к сборочному предприятию DongFeng — огромные бетонированные площадки, уставленные грузовиками. По самым скромным подсчетам, их здесь около семи тысяч. Чтобы был понятен масштаб, напомним, что отечественный КамАЗ в этом году обещает выпустить 27–29 тыс. грузовиков. Всего! Так откуда здесь столько грузовиков DongFeng? А это площадка готовой продукции. Оказывается, в этом году завод в небольшом городе Шянье (население 600 тыс.) выпустит 107 000 грузовых автомобилей массой более 8 тонн! И это еще завод работает с неполной загрузкой: производственные мощности рассчитаны на 180 тыс. грузовиков в год.

Сборочное предприятие недавно полностью переоборудовали. Чистота в цехах такая, что и не снилась многим европейским заводам, через каждые 20–30 м площадки для отдыха с живыми растениями, во дворе пруд с утками. Рабочие на конвейере в светло-серой чистой униформе. В цехах светло и довольно тихо.

Сегодня DongFeng Trucks — крупнейший производитель грузовиков в Китае, его продукция занимает 14% местного рынка. Китайский внутренний рынок потребляет ежегодно 740 тыс. грузовиков! В 2012 году было объявлено о создании совместного предприятия DongFeng и Volvo Trucks, и в прошлом году слияние завершилось. Сейчас доли в СП распределены в соотношении 55% у китайцев и 45% у шведов. Вкладом Volvo в СП стали технологии и маркетинг, вкладом DongFeng — производственные мощности.

Главная задача, стоящая сегодня перед DongFeng, — повышение качества и выход на европейский уровень во всем, начиная с требований безопасности, инженерии и системы продаж и сервиса. А в перспективе — «выход на мировой рынок, закрепление на нем и его завоевание, так же как было и здесь, в Китае», — это слова Хуан Гана, президента DongFeng Trucks, и что-то мне подсказывает, что так и будет...

Так чем же китайцы намерены завоевать весь мир? Вот он DongFeng KX, представитель новой китайской волны. В Европе машина была представлена год назад, на выставке IAA 2014 в Ганновере. И уже тогда мировые производители были озадачены качеством и инженерной проработкой конструкции.

Первое, что бросается в глаза, — колесная формула 6Х4. Если не брать в расчет КамАЗ, то трехос-



Сегодня DongFeng Trucks — крупнейший производитель грузовиков в Китае и занимает 14% местного рынка. Всего китайский внутренний рынок потребляет ежегодно 740 тыс. грузовиков!

ные тягачи в Европе редкость, они занимают очень узкий сегмент — не более 3–5% всего автопарка магистральных перевозок. Другое дело Америка, там как раз все наоборот. А европейские магистральники двухосные с колесной формулой 4х2.

Тщательно оглядываем и простукиваем машину снаружи. Вполне приемлемый дизайн, светодиодная оптика, качество окраски и сборки на очень высоком уровне.

Поднимаем кабину, под ней 13-литровый дизель Cummins, выдающий 450–520 л. с. Он выпущен на совместном предприятии в Китае. Вас это смущает? А где выпущены ваш смартфон и компьютер?

За двигателем — автоматизированная 14-ступенчатая трансмиссия ZF AS-tronic. Дальше — вольвовский ретардер и свои мосты. Передняя подвеска рессорная, задняя — пневматическая.

Опускаем кабину и забираемся внутрь. Проступываем, простукиваем, принимаемся — и снова не к чему придраться: нормальный (хотя и жестковатый) пластик, нормально подогнанные детали, на месте саморезы — ничего не скрипит и не отваливается.

Руль регулируется в двух плоскостях, сиденье с семью регулировками, пневмомоховской и встроенным ремнем безопасности. Запасы регулировок хватает всем, и это не может не радовать, а то в моей жизни был случай, когда лет десять назад я был вынужден отказаться от тест-драйва китайского развозного фургона по самой банальной причине: я в нем не помещался.

Внутренняя высота кабины вполне позволяет перебраться в полный рост, над лобовым стеклом три вместительных ящика. За спинкой водительского кресла два спальных места с нормальными матрасами. Вполне европейский уровень.

Усаживаемся и запускаем двигатель, трогаемся с места.

Двигатель уверенно разгоняет полностью загруженный автопоезд (55 тонн) до максимально разрешенных в Китае 100 км/ч. Внутри кабины ни шума, ни тряски и снова ничего не скрипит и не отваливается. Очень достойное качество, и если брать за ориентир тягачи Volvo, то DongFeng KX им не про-

игрывает почти ни в чем, за исключением, быть может, только пластика передней панели.

Естественно, остаются вопросы, касающиеся долговечности, поставки запчастей и наличия фирменных сервисных станций. И здесь как раз главные приоритеты компании. В продолжение всей китайской командировки нам все время рассказывали о «повышении качества» и «европейской системе ведения бизнеса» — представители DongFeng повторяли эти слова как заклинание. Почему? Да потому, что в Китае иная система ценностей. Там грузовик рассчитан на работу в течение шести лет, а гарантийный срок и вовсе полгода! Неудивительно, что увидеть на китайских дорогах те грузовики, что поставались к нам десять лет назад, нам не удалось: их нет, они отработали свое, и их списали.

Но сейчас стоит задача завоевания мирового рынка, а консервативный европейский перевозчик привык оперировать другими категориями и сроками.

Наше сближение с Китаем и эра больших строек (большинство из которых, такие как скоростная железная дорога Москва—Пекин и трубопровод «Сила Сибири»), будут финансироваться именно китайской стороной! Обещают огромный рынок всей экономике Евразии, и китайцы не упустят шанса продвинуть свою технику на наш рынок.

Машины начнут поступать к нам в следующем году, и дело вовсе не в том, что их не хватает. Российский импортер компания VH DongFeng способна уже сегодня завалить рынок новыми машинами, и уже сейчас есть пять сервисных центров, где можно обслужить грузовики DongFeng. Однако с 1 января 2016 года в России вступают в силу требования «Евро-5» к выбросам, и сейчас на заводе DongFeng работают именно над такими двигателями.

Спрос на трехосные модели в России невелик, но одновременно с трехосной моделью на политоне был и двухосный вариант (правда, почему-то с механической коробкой) — поехать на нем не дали, но машина такая есть и сейчас доводится на политоне. Понятно, что о ценах говорить пока рано, но отвечая на вопрос о позиционировании, вице-президент DongFeng Trucks Жан-Ноэль Тено (пришедший из Volvo Trucks) сказал следующее: «Мы собираемся завоевывать рынок не низкой ценой, а высоким качеством. Что же касается других китайских производителей, то мы не считаем их конкурентами. До нашего уровня им далеко».

Максим Сергеев

коммерческий транспорт

Свой завод в России

Построить свой завод в России? Это хорошо, это правильно и выгодно. Или все-таки не очень? Сборочные предприятия по производству грузовиков есть у самых крупных игроков на рынке: MAN, Volvo/Renault, Scania, Mercedes и iveco. Как там дела?

— производители —

Идея создания заводов в России возникла в «золотые нулевые», когда объем рынка удваивался ежегодно и машины приходили по жестким квотам. Все производственные мощности «большой европейской семерки» (Scania AB, Volvo Trucks, Renault Trucks, MAN NFZ, Mercedes-Benz Trucks, Iveco и DAF) были направлены на бурно развивающиеся рынки стран БРИКС. Особое внимание уделялось Китаю и Бразилии как самым емким рынкам. Но ни одна страна в мире не могла похвастаться такими темпами роста, как Россия. Топ-менеджеры мировых компаний с блеском в глазах уверяли советы директоров и инвесторов в том, что Россия — это клондайк. Тут еще и знаменитое постановление о локализации подоспело. . .

Однако довольно быстро выяснилось, что подводные камни российской экономики способны обойти далеко не все. В условиях лоббирования интересов КамаЗа реальная конкуренция просто невозможна плюс постоянное давление китайцев, готовых поставить в кратчайшие сроки любое количество машин. Последнее тем более важно, что бизнес в России носит стихийный характер: компания всеми правдами и неправдами выигрывает тендер, и в этот момент ей срочно нужны десятки грузовиков, и если европейские производители были готовы исполнить заказ в течение полугода, а то и девяти месяцев, то китайцы поставляли свои грузовики в течение двух-трех недель! Именно это обусловило массовое появление грузовиков из Китая, а вовсе не их дешевизна. Да, десять лет назад китайская техника была настолько далека от европейских стандартов качества и ведения бизнеса, что перевозчики и строители хватались за голову, сердце и остальные части тела: техника ломалась, а запчасти приходилось ждать месяцами и не было никакой гарантии, что они подойдут к конкретной машине. Все это было. И именно это стало причиной вымывания китайцев с рынка в кризис 2008–2009 годов. Большинство аналитиков были уверены, что китайцы не вернуться. Но. . .

Кризис прошел, и снова поднялись два локомотива отечественной экономики: нефтегазовый комплекс и дорстрой, а тут еще возник и олимпстрой. И снова тендеры, снова нехватка техники и лихорадка, когда сметают все!

Именно в этих условиях возникали сборочные предприятия.

Первым самый большой сборочный завод открыл Volvo в Калуге. Точнее, перевел туда производство из небольшого предприятия в Зеленограде (там теперь располагается учебный центр Volvo). Новый завод рассчитан на производство 10 тыс. грузовиков Volvo и 5 тыс. грузовиков Renault. Однако на дворе февраль 2009 года, на стоянках и так огромные запасы непроданных грузовиков, и производство простаивает.

И снова подъем экономики, радужные перспективы и Volvo расширяет присутствие, в 2014 году открывается завод по сварке и окраске кабин.

Вторым делает свой ход Scania. Наученные опытом извечных соперников, специалисты Scania даже не покупают помещение, а арендуют его. Производственная мощность 5 тыс. грузовиков в год, стапельная сборка.

Потом с огромной помпой запускается завод Daimler. В июле 2010 года был выпущен первый автомобиль Fuso Canter TD, а Mercedes-Benz Actros 1841 LS сошел с конвейера в сентябре 2010 года. Общие производственные мощности рассчитаны на выпуск 3 тыс. автомобилей Fuso при одностороннем режиме работы и до 6 тыс. автомобилей Mercedes-Benz — при трехстороннем.

Самое интересное, что компания MAN NFZ, не имея своего завода в России, все эти годы вплоть до 2012-го оставалась лидером по продажам тяжелых грузовиков. Но в 2011 году подписывается соглашение о создании сборочного предприятия, а в 2013 году на выставке КОМТРАНС-2013 широкой публике представляют первые грузовики MAN, собранные в России. Завод работает два года, за это время выпущены первые 1 тыс. автомобилей.

DAF не проявлял особой активности на нашем рынке и свою деятельность ограничил тем, что дал карт-бланш своему голландскому дилеру компании VN, но без поддержки производителя дела шли не самым лучшим образом и о заводе вопроса не возникло.

Иная ситуация с Iveco. Итальянцы создали совместное производство с заводом УралАЗ в 1994 году. Первоначально здесь была освоена сборка капотных самосвалов Iveco Magirus, которая в годы эволюционировала в современное производство специальных модификаций автомобилей Iveco Trakker. Но в 2009 году дороги их разошлись окончательно, и сейчас производство в Миассе под вывеской Iveco AMT работает по полному циклу со сваркой и окраской кабин и выпускает тяжелую линейку грузовиков Iveco. Но несмотря на это, продажи грузовиков Iveco в России никак нельзя назвать ошеломляющими.

По большому счету сборочные предприятия «большой европейской семерки» в России мало чем отличаются друг от друга. Везде стоит новейшее оборудование, везде жесткий контроль качества, везде персонал проходит обучение и постоянно повышает квалификацию. Все очень современно, чисто, технологично и по-европейски. Большое количество ручного труда не удивляет: при таких объемах производства ставить дорогостоящие промышленные манипуляторы невыгодно. Сборочный процесс выглядит следующим образом. На завод приходят иностранные комплектующие, и здесь из них, как из деталей конструктора, собирают грузовики. Степень локализации очень низкая. Все производители говорят о том, что найти нормальных поставщиков в России очень трудно и все приходится везти из-за границы, а приходиться в Россию поставщики комплектующих не стремятся: слишком мал объем производства. Ведь несмотря на то, что заводы работают не первый год, они до сих пор не вышли на проект-

ную мощность. Например, ООО «МБ Тракс Восток» за пять лет (на начало июля 2015 года) произвело примерно 6,8 тыс. единиц Fuso и 7,7 тыс. автомобилей Mercedes-Benz. Почему?

Можно очень долго говорить о трудностях российской экономики, о кризисах и лобби КамаЗа. . . Но правда, которую раскрывают неохотно, заключается в том, что производить в России невыгодно. Система налогообложения, требования к иностранным компаниям, счета за ЖКХ, пристальное внимание властей всех рангов, стоимость земли, таможенные пошлины, замороченная логистика. Все это делает грузовики, производимые в России, намного дороже производимых в Европе. Так что свой завод в России — это решение во многом политическое. И строя свой завод, европейские компании рассчитывают на прибыль в средне- и долгосрочной перспективе, надеясь на всплески активности нашего непредсказуемого рынка. А сейчас кризис и санкции. Как в этих условиях работают сборочные предприятия?

Можно сказать, что предприятия работают в плановом режиме. Но не все. И способы преодоления кризиса у всех разные. Например, «МАН Трак энд Бас Продакшен РУС» принял ряд мер для снижения издержек. Завод оптимизировал структуру затрат, повысил эффективность ряда производственных и административных процессов. Вслед за снижением спроса сократили объем производства. Помимо перечисленного выше завод приостанавливал выпуск автомобилей с 1 марта по 12 мая. Сейчас завод работает в плановом режиме выпуская три-четыре автомобиля в сутки.

ООО «Скания-Русь» не практиковало длительных простоев, а сократило рабочую неделю, высвободившееся время отдав на обучение персонала и повышение квалификации, а также оптимизацию производственного процесса.

ООО «МБ Тракс Восток» перешло на односторонний режим работы и 1 июня сломало стену, разделяющую два производства — Mercedes-Benz и Fuso — на «КИП Мастере» в Набережных Челнах, сократив администрацию и подчинив оба предприятия одной структуре.

Но тяжелее всех пришлось предприятию «Вольво Тракс Восток»: оно запустило завод по сборке и окраске кабин в конце прошлого года, но уже тогда было понятно, что кризис не позволит развернуть нормальную работу. И в феврале 2015 года производство было остановлено. Все это время завод занимался поиском заказов для загрузки производства, и вот 22 сентября заработал цех по сварке и окраске кабин, а основное производство запущено 5 октября. До конца года завод обеспечен заказами на сборку шестисот машин в сутки.

Что дальше?

По мнению большинства аналитиков, отечественный рынок тяжелых грузовиков достиг дна. И в ближайшие полгода ситуация не изменится. Небольшой рост ожидается в конце 2016 года, а очередной взлет — в 2017–2018 годах.

Однако отступать европейцам куда: заводы построены, в них вложены немалые средства. К примеру, завод MAN в Питере стоил €25 млн. И их надо отрабатывать. Большинство производителей в такой же ситуации.

Удовольствие иметь свое сборочное предприятие в России оказывается совсем не дешевым. А ожидать прибыли придется долго.

Максим Сергеев



Усиленная жесткость кузова



Максимальная грузоподъемность 1870 кг



Камера заднего вида





CITROËN BERLINGO

CITROËN JUMPY

Реклама.

NOVЫЙ CITROËN JUMPER. ЕЩЕ КРЕПЧЕ ВЫГОДА ДО 380 000 РУБЛЕЙ.**

для корпоративных клиентов в официальных дилерских центрах CITROËN действуют специальные предложения.

Знакомьтесь, ваш новый самый надежный партнер! Оцените его уверенный взгляд и динамичный дизайн. CITROËN JUMPER демонстрирует один из лучших показателей полезного объема в классе! Объем грузового отсека достигает внушительных 17 м³, а максимальная грузоподъемность — 1870 кг. Обновленная тормозная система стала еще эффективнее, чтобы вы чувствовали себя уверенно при любой загрузке. Жесткость кузова и открывающихся элементов выведены на качественно новый уровень. Кроме того, CITROËN JUMPER может похвастаться наличием камеры заднего вида. Теперь от вашего взгляда не уйдет ни одна деталь позади автомобиля! Новый CITROËN JUMPER заступает на службу!

Обратите внимание на другие модели CITROËN: CITROËN BERLINGO грузовой — практичный и многофункциональный автомобиль по оптимальной цене. CITROËN JUMPY для максимально удобной перевозки пассажиров и грузов.

креативные технологии

креативные технологии

NAVECO В РОССИИ

В начале сентября прошла выставка COMTRANS-2015, на которой был представлен грузовик Navesco-C500 — новая модель уже хорошо зарекомендовавшей себя на российском рынке компании Navesco LTD. Производители создали грузовой автомобиль, который, безусловно, интересен и по цене, и в плане технических характеристик. Полная масса автомобиля — 12 тонн, грузоподъемность — 7 тонн, двигатель — Cummins «Евро-5», мощность — 170 л. с. Navesco C-500 — идеальное решение для установки бортовых платформ, изотермических фургонов, самосвальных кузовов, различных крановых установок. Грузовики данного класса активно используются на городских и междугородних направлениях. Navesco-C500 позволит увеличить производительность и полностью удовлетворит потребности владельцев, а заложенные в него эксплуатационные характеристики окажутся незаменимыми в работе. Старт продаж ожидается в первом квартале 2016 года. Стоимость автомобиля будет значительно ниже его конкурентов из Кореи и Японии.

Мнение

Евгений Иванов,
генеральный директор «Навеко Рус»:
— Эксклюзивный дистрибутор и импортер автомобилей Navesco в России компания ООО «Навеко Рус» уже более года реализует автомобили Navesco C-300 на российском рынке. Данная модель очень хорошо себя зарекомендовала у потребителей. За этот период мы сформировали полноценную дилерскую сеть. Имейем стабильный спрос на нашу продукцию. Вывод на рынок новой неизвестной марки это само по себе трудно. В условиях падения рынка коммерческого транспорта, а по некоторым оценкам, падение достигает более 50%, я считаю это очень хорошим результатом.

Сейчас рынок коммерческого транспорта характеризуется наличием на нем новых нераспроданных автомобилей 2012–2015 годов выпуска, которые зависли на складах как дилеров, так и дистрибуторов, и предлагаются потребителям с очень широким разбросом цен. Учитывая, что мы реализуем только вновь поступившие автомобили, которые приобретались и расторжживались уже по новому, увеличенному курсу доллара, данная ситуация



создает нам определенные трудности. Но по мере распродажи стоков у конкурентов и стабилизации цен в целом на рынке наше ценовое позиционирование будет более понятно потребителям, что резко увеличит продажи наших автомобилей, так как автомобили из Китая будут априори дешевле, чем автотехника из Кореи, Японии и Европы.

В текущей ситуации мы продолжаем расширять дилерскую сеть (в настоящее время у нас 35 дилеров), что увеличивает присутствие марки в регионах, поддерживаем широкую номенклатура деталей на центральном складе запасных частей, выводим на рынок новую модель Navesco C-500 «Евро-5», что позволит нам закрепиться в новом сегменте автомобилей с полной массой 12 тонн.

*Креативные технологии. **Выгода приведена для модели Citroën Jumper версии FgT35 13N2 2.2 Hdi 130 МКПП-6 2014 года выпуска. Выгода формируется путем предоставления розничной скидки 170 000 руб. с учетом НДС и дополнительной скидки до 210 000 руб. при приобретении автомобиля в лизинг юридическими лицами у лизинговых компаний из списка партнеров. Предложение действительно до 31.10.2015. Количество автомобилей ограничено.



от **599 000 Р***

+5 УНИКАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

1. Рассрочка на 3 года
2. Лизинг без переплаты
3. Фирменная программа утилизации и trade-in. Выгода до 150 тыс. руб.
4. Сезонная скидка на а/м ГАЗ
5. Специальные условия покупки для корпоративных клиентов

* Для автомобиля ГАЗ-2752-243 1/8BA, стоимостью 689 тыс. рублей при действии фирменной программы утилизации «ГАЗ» (см. ссылку 3).

1. Рассрочка на 3 года – программа, объединяющая действие Государственной программы льготного кредитования (далее Госпрограмма) и предоставление Клиенту специальной цены на ограниченный модельный ряд автомобилей марки «ГАЗ». Госпрограмма предполагает субсидирование государством 2/3 ключевой ставки, установленной Центробанком РФ на дату оформления кредита, на автомобили марки «ГАЗ» стоимостью до 1 млн рублей и полной массой до 3,5 тонн. Т.о., переплата Клиента, с учетом действия двух программ, сопоставима составкой кредитования 0% годовых. Кредит оформляется по тарифу «ГАЗ Рассрочка» ООО «Русфинанс Банк». Основные условия программы «Рассрочка на 3 года», сформированной на базе тарифа «ГАЗ Рассрочка» ООО «Русфинанс Банк»: кредит в рублях, срок 36 мес., первоначальный взнос от 55% стоимости автомобиля, ставка в кредитном договоре 10,07%, комиссий нет, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок кредита. Минимальная сумма кредита 50 тыс. руб., максимальная 6,5 млн руб. Решение о выдаче кредита принимается банком-партнером. Требования, предъявляемые к заемщику, определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancebank.ru <<http://www.rusfinancebank.ru>>. ООО «Русфинанс Банк». Генеральная лицензия Банка России №1792. Срок действия программы до 31.12.15 или до исчерпания бюджета программы. Не является публичной офертой.

2. «Лизинг без переплаты на 1 год». Ставка удорожания 0% отражает затраты Клиента при приобретении автомобиля в лизинг по «Фирменной лизинговой программе «ГАЗ», срок лизинга 12 мес., первонач. взнос 49% стоимости автомобиля, график платежей дигрессивный. Программа предусматривает предоставление специальной цены на автомобиль при приобретении его в лизинг от ООО «Элемент Лизинг». Все расчеты осуществляются в рублях РФ. В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут дополнительно быть предусмотрены комиссии за оформление и закрытие договора лизинга в размере 0,5-2% от стоимости приобретаемого автомобиля. Срок действия программы до 31.12.15 или до исчерпания бюджета программы. Не является публичной офертой.

3. Скидка по «Фирменной программе утилизации-2015» до 150 000 рублей. Скидка предоставляется в рамках «Фирменной программы утилизации-2015». Клиенту будет предоставлена скидка в размере от 90 000 до 150 000 рублей при приобретении нового автомобиля «ГАЗ» (на автомобиль ГАЗ-2752-243 1/8BA скидка составит 90 тыс. рублей), в обмен на сдаваемый на утилизацию поддержанный автомобиль любой марки, комплектный и находящийся в исправном техническом состоянии. Сдаваемый поддержанный автомобиль должен находиться в собственности Клиента. Также действие «Фирменной программы утилизации-2015» предусматривает возможность использования Trade-in. Клиенту будет предоставлена скидка в размере от 90 000 до 150 000 рублей при приобретении нового автомобиля «ГАЗ», в обмен на сдаваемый Клиентом и выкупаемый Дилером по схеме «Trade-in» поддержанный автомобиль любой марки, комплектный и находящийся в исправном техническом состоянии. Сдаваемый поддержанный автомобиль должен находиться в собственности Клиента. Срок действия программы до 31.12.15 или до исчерпания бюджета программы. Не является публичной офертой.

4. Программа «Русское поле». Скидка 100 тыс. рублей предоставляется при приобретении любого автомобиля марки «ГАЗ» и спецавтотехники на его базе. Клиенты, на которых распространяется действие программы: физические лица с регистрацией места жительства не в городе, юридические лица с кодом Общероссийского классификатора видов экономической деятельности 01 (Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях), 02 (Лесоводство и лесозаготовки) или 05 (Рыболовство и рыболовство), определяемого по справке ЕГРЮЛ. Срок действия программы до 31.12.15 или до исчерпания бюджета программы. Не является публичной офертой. Программа не суммируется с действием фирменных финансовых продуктов «ГАЗ».

Группа ГАЗ

603004, Россия, Н. Новгород, пр. Ленина, д. 88
Телефон клиентской службы: 8-800-700-0-747
www.azgaz.ru

ГАЗ
г р у п п а