Новые Infiniti QX50, Mazda6, Range Rover SV Autobiography и другие значимые премьеры открывающегося сегодня автосалона в Лос-Анджелесе | 12

А

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Авто | Коммерческий транспорт

Среда 29 ноября 2017 №222 (6179 с момента возобновления издания) kommersant.ru

10 | Главные о новом: топ-менеджеры ведущих автопроизводителей рассказывают, чего ждут от наступающего года

13 | Когда выключают свет: суровая правда о том, что происходит с концепт-карами после закрытия автосалонов

15 | Тяжелое будущее: обзор самых интересных новых моделей в сегменте коммерческого транспорта

В феврале российский авторынок опустился на такое дно, с которого, казалось бы, уже не всплывают. Но чудеса случаются: уже весной тренд сменил вектор с падения на рост. Более того, начиная с мая восстановление выражалось в двузначных числах, а уже в июле был установлен рекорд года по росту продаж — 18,6%. В итоге Ассоциация европейского бизнеса скорректировала прогноз на 2017 год до 1,58 млн машин, и это, кажется, не предел.

Автомобилям показали, куда расти

— тенденции —

Рост продаж по итогам десяти месяцев нынешнего года зафиксирован у большинства автопроизводителей. Лидерами рынка по-прежнему остаются автомобили Lada (продано 249 845 штук), ближайший преследователь Kia реализовал на 97 с лишним тысяч машин меньше. Российский покупатель охотится за недорогими моделями массового сегмента: по данным аналитического агентства «Автостат», более половины купленных машин стоили меньше 1 млн руб. Еще треть — с ценниками до 2 млн руб., а вот продажи дорогих автомобилей (от 4 млн руб. и выше) сократились на 18%. Средняя же цена новой легковушки составила 1,33 млн руб.

Отпраздновать стремительный подъем автомобильного сектора удается не всем. Например, компании Lexus по итогам 2015 года, самого провального за весь кризисный период, удалось увеличить продажи на 6%, но по мере стабилизации курса валют японская марка начала сдавать позиции и 2017-й продолжает в минусе. Такая же ситуация с Porsche: хотя в октябре немецкий бренд смог отыграть 25%, по итогам десяти месяцев он все равно потерял 8%. Наиболее значимые потери с января по октябрь понесли китайские бренды Geely, FAW, Brilliance и DFM. В сегменте «премиум» больше всего не повезло Audi (–20%).

Дополнительным стимулом роста продаж стал и августовский запуск новых правительственных программ поддержки автомобильной отрасли, которые начали действовать параллельно с льготным автокредитованием. На покупку машины стоимостью до 1,45 млн руб. государство предоставило дополнительную единовременную скидку в размере 10% стоимости машины всем, у кого есть двое или более несовершеннолетних детей («Семейный автомобиль»), а также тем, кто приобретает личный транспорт впервые («Первый автомобиль»). Кроме того, были запущены программы «Русский тягач», «Русский фермер» и «Свое дело» для поддержки малого бизнеса.

СЕРГЕЙ КОНЬКОВ/ТАСС

После нескольких лет апатии россияне снова начали проявлять неподдельный интерес к автомобилям

Формально программы государственной поддержки не меняют структуру спроса — по ним планировалось реализовать не менее 58,35 тыс. новых машин, что при любых итогах года составит не больше 5% рынка. Но дилеры отмечают, что государственное стимулирование привлекает людей в автосалоны, а остальное — дело техники и умения конкретных продавцов.

В итоге, по данным Минпромторга, за первые три месяца действия программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» по ним было куплено 48,3 тыс. автомобилей. Многие участники рынка говорили, что квот не хватит, но верили, что выдача субсидий за счет дополнительного финансирования продолжится и в 2018 году.

На днях на федеральном портале проектов нормативно-правовых актов Минпромторг опубликовал проект постановления, предусматривающий продление действия программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» на 2018 год. Кроме того, стоимость приобретаемого по программам автомобиля увеличена с 1,45 млн руб. до 1,5 млн руб. Плохая новость состоит в том, что льготную ставку автокредита в будущем году планируется отменить.

В третьем квартале, когда начали действовать новые госпрограммы субсидирования, больше половины автомобилей (52,9%) было куплено в кредит. Последний раз такая ситуация наблюдалась в докризисном 2014 году. Кредитование населения растет по всем направлениям, включая ипотеку, кредитные карты и наличные деньги: по данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), количество заявок на выдачу займов увеличилось на 84%. При этом количество одобренных заявок на покупку машин сократилось с 51% в 2016 году до 44% в 2017-м. «Однако не стоит говорить о том, что банки стали одобрять меньше кредитов,— утверждают в ОКБ.— Если смотреть в абсолютных значениях, количество одобренных заявок в годовом отношении выросло».

На рост продаж также повлияла стабилизация курса рубля. На начальном этапе кризиса цены на большинство товаров быстро выросли до нынешних, но автомобили дорожали медленно, и до сих пор машины в России стоят дешевле, чем в Европе. Если курс национальной валюты в ближайшее время пойдет вниз, это неизбежно приведет к снижению продаж. С другой стороны, крепкий рубль невыгоден производителям: некоторые из них налаживают экспорт произведенных в России запасных частей в страны СНГ и даже в Западную Европу.

Стабильный курс рубля позволил вернуть в страну большое число моделей, продажи которых из-за кризиса были прекращены. Nissan наполнил шоу-румы кроссоверами Juke, в модельной гамме Hyundai снова появился седан Sonata, Mitsubishi привезла обратно компактный паркетник ASX и большой внедорожник Pajero, а также наладила местную сборку Pajero Sport, с июля текущего года опять продается седан Subaru WRX, на май запланирован рестарт продаж Subaru Legacy.

с10

Выход из пике

— тенденции —

В продолжение десяти месяцев 2017 года российский рынок коммерческого транспорта демонстрировал стабильный рост, а сегмент грузового транспорта так и вовсе показал едва ли не вертикальный взлет. Рост продаж грузовиков составил 49,4% (продано 61 115 автомобилей), а сегмент LCV вырос на 19,2% (84 975 автомобилей). Стоит отметить, что разница между продажами тяжелых и легких «коммерсантов» сократилась на 30%, а значит, в стране увеличился грузооборот и началось обновление парка крупных компаний.

Положительная динамика

На рынке LCV с огромным отрывом лидирует ГАЗ со своим поколением Next и разнообразными модификациями «Бизнеса» и «Соболя». В сумме продажи составили 31 777 единиц (+18,5%), или 44,5% от всех проданных малотоннажников за десять месяцев.

Второе место занимает УАЗ. Нетленная «буханка» в разных модификациях позволяет удерживать уровень продаж на отметке 16 456 единиц (+14,8%). Приемлемая стоимость, отменная проходимость и надежность конструкции дают машине возможность конкурировать с гораздо более комфортабельным «Соболем» 4x4, не позволяя тому даже приблизиться к аналогичным результатам.

Тройку лидеров замыкает Lada со своей моделью Largus VU. Вазовский «каблучок», кстати, стал единственной моделью в своем классе, сумевшей достичь таких серьезных результатов — 7755 единиц (+26,2%).

На четвертой позиции расположился Mercedes-Benz — 6268 автомобилей (+21,5%). Увы, по-прежнему игру делает отнюдь не новая модель Mercedes-Benz Sprinter Classic, на долю которой приходится 65,2% продаж.

Так что если говорить о лидере продаж современной модели LCV с иностранными корнями, то выигрывает здесь расположившийся на пятом месте Ford, поставивший на дороги страны 6163 единицы (+72,1%). Его коммерческий автомобиль Ford Transit, пользующийся отличным спросом,— лидер по росту продаж: 65,7% за десять месяцев и 95,8% за октябрь.

Находящийся на шестом месте Volkswagen — 3838 единиц +10%) — замыкает лидирующую группу с продажами свыше 3 тыс. машин.

с15

Реклама

Профессиональный сервис для вашего бизнеса

Узнайте заранее максимальную стоимость масляного сервиса для вашего Volkswagen.

Профессионалы всегда поймут друг друга. Мы знаем, насколько важно для вас, чтобы бизнес всегда оставался в движении и какую роль в этом играет ваш автомобиль. Проходите регулярное техническое обслуживание в официальных сервисных центрах Volkswagen. Качество выполнения работ, гарантии, высокий профессионализм наших мастеров — залог того, что автомобиль будет долгие годы служить вам верой и правдой. Более того — вы заранее будете знать максимальную стоимость обслуживания вашего коммерческого автомобиля.

Подробности — на сайте www.volkswagen-commercial.ru/ru/service/max-to.html или у официальных дилеров Volkswagen.

Коммерческие автомобили

Автомобилям показали, куда расти

— тенденции —

с9

В стабильность рынка и рост продаж автопроизводители верят: несмотря на потерю 3% клиентов в 2017 году, марка Mercedes-Benz все же решилась на строительство собственного автосборочного предприятия в России. В июне в подмосковном индустриальном парке «Есипово» начались работы по возведению завода «Московия», который будет открыт в 2019-м. Инвестиции в проект составят более €250 млн. Первым с конвейера сойдет седан E-Class, потом будет налажен выпуск кроссоверов GLC, GLE и GLS.

BMW подходит к окончанию года с ростом продаж, но строить собственный завод компания пока не рискнула: немцам хватает калининградского «Автотора», где крупноузловым методом собирают почти весь модельный ряд баварского автопроизводителя. Зато BMW открыла крупный склад запчастей в Подмосковье для более оперативного обслуживания российских клиентов. Mercedes-Benz также открыл новый центр логистики. В Тульской области строится завод Great Wall, в Липецкой — Lifan. Оба китайских предприятия должны быть запущены в 2019 году. Иными словами, российский рынок до сих пор остается привлекательным для иностранных автомобильных инвесторов.

Новые автомобили привлекают не только частных лиц: огромное количество машин закупают таксопарки и каршеринговые компании. Выбор прокатчиков падает не только на массовый сегмент (Hyundai Solaris, Kia Rio, Renault Logan и Kaptur). В столице арендаторам доступны десятки и сотни дорогих автомобилей вроде компактных Smart, седанов Mercedes-Benz CLA 200 Urban и хэтчбеков A-Class. Каршеринг неизбежно распространится и в регионы, где также понадобятся новые машины.

Наконец добился признания со стороны государства китайский автопром: черкесское предприятие Derways стало полноценным участником соглашения о промышленной сборке. На Северном Кавказе производятся Lifan, Chery, Brilliance и DW Hower, и теперь автокомпоненты для них завод сможет ввозить беспошлинно. Но самое главное, покупатели этих машин смогут использовать государственные субсидии на поддержку автопрома: льготное кредитование, программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». По данным «Автостата», за десять месяцев 2017 года продажи китайских автомобилей в России выросли на 4%, до 2,7 тыс. штук. Льготы позволят привлечь дополнительных клиентов, однако по условиям соглашения заводу придется наращивать объемы производства до 25 тыс. машин в год и доводить долю российских комплектующих до 30%. В 2016 году на Derways было произведено около 17 тыс. машин.

За годы кризиса производители и дилеры научились регулировать производство и закупки новых автомобилей. Чтобы продукция не скапливалась на складах, объемы выпуска строго квотированы. Однако эта осторожность может привести к тому, что на российском рынке будет продано меньшее количество машин, чем могло бы купить население. По данным агентства «Автостат», очереди на некоторые популярные модели могут достигать четырех-пяти месяцев. Подобная ситуация сложилась с кроссовером Hyundai Creta в некоторых регионах страны. Очереди выстраиваются за Lada Vesta, Largus и Xray, Skoda Rapid, Renault Duster, Volkswagen Polo и даже за кроссовером Skoda Kodiaq минимальной стоимостью 2 млн руб. Самая популярная в стране модель Kia Rio не всегда есть в наличии в нужной покупателю комплектации, так же, как Volkswagen Tiguan и Amarok. Быстро увеличить выпуск автопроизводители не могут, поставщики комплектующих сообщают о возросшей нагрузке. Чтобы удовлетворить спрос, в октябре на заводе Nissan была введена вторая смена.

В итоге уже сейчас, за месяц до конца года, понятно: российский автомобильный рынок, как и предсказывали эксперты, сумел адаптироваться к новым условиям и найти возможности для роста. И предпосылок к изменению этой ситуации в будущем году пока не видно.

Сергей Белоусов

Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России по маркам за период январь–октябрь 2017-2016 годов

Марка	2017	2016	Динамика
Lada	249 845	213 159	17%
Kia	152 630	121 723	25%
Hyundai	127 597	115 428	11%
Renault	108 754	91 832	18%
VW	70 108	59 659	18%
Toyota	74 750	76 070	-2%
Nissan	59 829	57 524	4%
ГАЗ ком.авт.	46 076	43 154	7%
Skoda	50 566	45 569	11%
Ford	39 733	34 540	15%
УАЗ	33 109	38 297	-14%
Mercedes-Benz	30 440	31 428	-3%
Chevrolet	25 833	24 503	5%
Mitsubishi	17 406	14 095	23%
BMW	24 449	22 841	7%
Mazda	20 287	17 454	16%
Lexus	18 986	19 594	-3%
Lifan	13 094	13 835	-5%
Ravon	11 147	892	1150%
Datsun	19 358	14 145	37%
Audi	14 026	17 573	-20%
Land Rover	7 365	7 593	-3%
Mercedes-Benz ком.авт.	5 024	4 713	7%
Subaru	4 619	4 475	3%
VW ком.авт.	5 495	4 790	15%
Chery	4 692	4 162	13%
Volvo	5 379	4 401	22%
Porsche	3 515	3 841	-8%
Suzuki	3 697	3 889	-5%
Peugeot	3 856	3 053	26%
Honda	1 418	1 250	13%
Citroen	3 635	3 245	12%
Infiniti	4 254	3 697	15%
Fiat	1 831	1 781	3%
Geely	1 872	4 019	-53%
Haval2	1 489	—	—
MINI	1 291	1 107	17%
Jaguar	1 846	1 542	20%
Cadillac	1 140	987	16%
Changan	1 162	449	159%
smart	742	412	80%
DFM	564	1 030	-45%
Zotye	809	227	256%
Genesis	808	11	7245%
Jeep	1 104	1 000	10%
Foton	383	42	812%
Isuzu	580	460	26%
FAW	469	735	-36%
Iveco	362	444	-18%
Brilliance	156	814	-81%
SsangYong	103	1 134	-91%
HTM3	87	—	—
Hyundai ком.авт.	69	34	103%
Chrysler	8	26	-69%
Alfa Romeo	0	99	—
Baw	91	147	-38%
Acura	—	163	—
Daewoo	—	8 574	—
Haima	—	114	—
Итого	1 277 938	1 147 775	11,30%

Источник: Ассоциация европейского бизнеса.

Динамика рынка новых автомобилей, выдачи автокредитов и доли автомобилей, купленных в кредит в третьем квартале 2014–2017 годов

Период	Выдано автокредитов (тыс. шт.)	Объем продаж новых автомобилей (тыс. шт.)	Доля кредитных автомобилей в объеме рынка
3-й кв. 2014 года	206,1	524,3	39,31%
3-й кв. 2015 года	149,6	369,6	40,48%
3-й кв. 2016 года	155,7	316,1	49,26%
3-й кв. 2017 года	202,6	383	52,90%

Источник: Аналитическое агентство «Автостат».

Взгляд свысока

Своим мнением о ситуации на российском автомобильном рынке поделились топ-менеджеры крупных производителей

Ян Прохазка, руководитель «Skoda Auto Россия»

SKODA AUTO RUSSIA

В 2017 году мы наблюдаем рост автомобильного рынка в России. На это оказал влияние целый ряд факторов. Мы видим, что в сознании потребителя появилась некоторая уверенность в стабилизации экономики и в том, что кризис закончился. Но есть и некоторый негатив: после резкого курсового скачка конца 2014 года продукция многих других сегментов достигла адекватного для экономических реалий уровня цен: речь о таких товарах как, например, часы, одежда, продукты и другие. Что касается автомобилей, то это достаточно дорогой сегмент, а курсовой скачок был настолько велик, что производители до сих пор не смогли достигнуть соответствующего уровня цен. Теперь мы все боремся с тем фактом, что автомобили в России стоят дешевле, чем в других странах Европы. Конечно, это проблема не потребителя, а автомобильной промышленности.

Что касается марки Skoda, то сегодня бренд занимает очень уверенную позицию на российском рынке и мы видим большой потенциал для дальнейшего развития. Это подтверждают результаты продаж: последние месяцы Skoda стабильно показывает рост более чем на 20%. По итогам 2017 года мы рассчитываем реализовать порядка 60 тыс. автомобилей. Нынешний год оказался очень богат для марки на новинки: мы представили нашим клиентам новую Octavia — нашу легендарную модель, обновленный Rapid, теперь доступный в новой палитре цветов и с расширенным спектром оснащения, а также наш первый семейный внедорожник Kodiaq. Именно его мы считаем новой вехой в истории марки Skoda в мире, и в России в частности. С ним мы планируем начать новый активный этап экспансии бренда в сегмент SUV, так что следующий год пройдет для нас под знаком модели Kodiaq и запуска его производства в Нижнем Новгороде.

В 2018-м мы предполагаем дальнейший рост автомобильного рынка. Он не будет скачкообразный, скорее достаточно умеренный. Из факторов, которые могут этому препятствовать, я бы отметил дальнейшее повышение стоимости автомобилей в целом.

Андрей Акифьев, управляющий директор Nissan в России

NISSAN

По результатам десяти месяцев Nissan реализовал 59 829 автомобилей, показав рост на 4%, результат Datsun — 19 358 автомобилей, что дало прирост на 37%. Эти результаты соответствуют планам компании и позволяют с оптимизмом смотреть в будущее на российском рынке. Три модели наших брендов входят в 25 наиболее продаваемых автомобилей на рынке: Nissan X-Trail занимает 22-е место, Nissan Qashqai — 23-е место, Datsun on-DO — 24-е место. В связи со стабилизацией рыночной ситуации этим летом возобновились продажи компактного кроссовера Nissan Juke, производимого в Великобритании.

В октябре на заводе в Санкт-Петербурге была введена вторая смена, а объем производства увеличен. Для этого в августе—сентябре на предприятие дополнительно были приняты около 450 сотрудников. В 2017 году Nissan ожидает увеличение производства на собственном заводе примерно на четверть по сравнению с предыдущим годом. Наращивает обороты проект экспорта запчастей в Европу: бамперы для Nissan X-Trail поставляются на европейский центральный склад запчастей в Амстердаме, который занимается консолидацией всех запасных частей для европейского рынка для дальнейшей продажи дилерам по всей Европе. С сентября 2016 года завод экспортировал уже больше 7 тыс. бамперов. В настоящий момент также изучаются вопросы возможности экспорта сервисных металлических деталей (двери, капоты и прочее), которые сейчас завод производит для российского рынка запасных частей.

Nissan точно не собирается менять свою долгосрочную стратегию на рынке России. Мы постараемся и дальше развивать и локализовывать производство, чтобы предлагать нашим клиентам продукты, максимально отвечающие их запросам.

Максимилиан Келльнер, генеральный директор «BMW Group Россия»

BMW GROUP RUSSIA

Российский автомобильный рынок растет. Если в начале года мы наблюдали падение, то со второго квартала видим стабильный рост, а с мая еще и в двузначных цифрах. Премиальный сегмент, как это обычно бывает на восстанавливающемся рынке, еще находится в отрицательной зоне. Тем не менее к концу года мы ожидаем, что и он выберется от текущих –2,7% к 0%. У брендов BMW Group хорошие показатели: у нас получается занимать все большую долю рынка. Самым продаваемым автомобилем остается BMW X5, хотя ключевым драйвером роста для нас стали младшие модели, которые призваны привлечь клиентов из массового в премиальный сегмент.

На 9% выросли продажи спортивных автомобилей BMW M. Развивается и бизнес в области послепродажного обслуживания, как и продажи подержанных автомобилей. Я уверен, что сохранится тренд последних месяцев и соответствующий рост в районе 15–20%. Что касается BMW, то компания продолжает расти и занимать большую долю рынка. Недавно мы вывели две новые модели, которые послужат укреплению наших позиций на рынке — BMW X3 и BMW 6 серии GT. Мы запустили несколько вариантов моделей локального производства, включая BMW 5-й серии — второго по популярности автомобиля в нашей линейке. Выход новых автомобилей прошел в штатном режиме, международные даты запуска совпадали с российскими. Помимо вывода новых моделей мы смогли представить свои машины и в нишевых сегментах. BMW 2-й серии Active Tourer и BMW i3 были закуплены в «BMW Лизинг» компанией YouDrive и стали частью каршеринговой системы Москвы.

Хорошее развитие получило и направление продаж подержанных автомобилей, хотя мы ожидаем большего в следующем году. Мы надеемся увидеть умеренный рост премиального сегмента в следующем году.

Важной вехой развития присутствия станет усиление бренда в верхнем ценовом сегменте, где мы представим несколько новых автомобилей — BMW 8-й серии и BMW X7. В начале года выйдет и BMW M5, который поддержит рост сегмента дорогих спортивных автомобилей. И, конечно, мы серьезно усилимся в младшем сегменте кроссоверов с BMW X2. С этим автомобилем мы привлечем к своему бренду более молодую и активную аудиторию. Нас ждет очень яркий и насыщенный год.

Александр Мойнов, управляющий директор «Киа Моторс Рус»

КИА МОТОРС РУС

Kia Motors Rus реализовала 152 630 автомобилей за первые десять месяцев текущего года, заняв почти 12% рынка. Это хороший результат: за тот же период 2016 года было продано 121 723 машины, а доля рынка была чуть меньше — 10,6%. Наш прогноз относительно российского рынка в начале года был острожным — порядка +5%. Но затем мы его пересмотрели в сторону увеличения на 12%, по итогам 2017-го в России будет продано порядка 1,6 млн авто.

Наша цель на этот год — увеличение доли рынка по сравнению с прошлым годом. В этом нам должен помочь запуск четырех новых и обновленных моделей, а также двух специальных серий. Главное событие года — выход нового Kia Rio, который разработан специально для России и производится в Санкт-Петербурге. В августе в продажу поступило новое поколение в кузове седан, а в ноябре мы представили кросс-хэтчбек Rio X-Line.

В следующем году на российский рынок выйдут шесть новых и обновленных моделей Kia, среди которых одна из самых ожидаемых новинок — спортивный фастбек Stinger. Кроме того, ожидаются две специальные серии моделей, одна из них будет посвящена предстоящему чемпионату мира по футболу. В следующем году при условии сохранения государственной поддержки и стабильной макроэкономической ситуации возможен рост российского рынка на 10–12% относительно 2017 года. Мы надеемся, что продажи Kia также будут расти.

Реклама

www.volkswagen-commercial.ru

НОВЫЙ Volkswagen Crafter

Работник года

2 INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2017

Лучший фургон 2017 года

В ЛИЗИНГ от 34 510 руб./мес.[1]

3 Года уверенности[3]

2.0 TDI
Новое поколение двигателей

Высокопрочный кузов с защитой от коррозии

Уникальный фирменный привод 4MOTION

5.5
Максимальная полная масса до 5,5 тонн

100%-ная готовность к зиме

Передовые системы помощи водителю

Самое объемное грузовое отделение в сегменте

Лучший фургон 2017 года[2] уже в России

У нас была четкая цель — создать автомобиль, который бы работал как никогда раньше. Для любых условий и задач. Практичный, экономичный и инновационный. Результат — новый Crafter, лучший в своем классе[2]. С передовым техническим оснащением и широким рядом электронных ассистентов водителя. Автомобиль, ориентированный на ваши потребности и задачи — как никогда раньше[4].

Коммерческие автомобили

---

[1]Условия финансовой аренды (лизинга) для юридических лиц: авансовый лизинговый платеж — 20% от цены, равной 2 200 000 руб. с НДС, платеж в счет выкупа — 43,7%, срок лизинга 36 мес. Балансодержатель — Лизингодатель. Плата за финансирование — 10,62% годовых, где размер финансирования равен стоимости автомобиля с НДС за вычетом размера авансового платежа. Страхование КАСКО, ОСАГО, ДСАГО обязательно, осуществляется силами и за счет Лизингополучателя. Регистрация автомобиля осуществляется силами, за счет и на имя Лизингополучателя. Договором лизинга предусмотрен выкуп автомобиля Лизингополучателем по окончании срока лизинга по цене 961 400 руб. с НДС. При любом изменении условий сделки сумма постоянной части ежемесячного платежа может измениться. Сумма договора лизинга, рассчитанная как сумма авансового лизингового платежа, лизинговых платежей (постоянная часть) и платежа в счет выкупа, составляет 2 643 762 руб. с НДС. Не является публичной офертой. Лизингодатель вправе изменить условия без предварительного уведомления. Решение о предоставлении услуг принимается Лизингодателем индивидуально. Услуги лизинга предоставляются ООО «ФВ Груп Финанц», www.volkswagen-finance.ru, тел. 8-800-700-75-57 (звонок по России бесплатный).
[3]Гарантии изготовителя 2 года + 1 год послегарантийной сервисной поддержки на условиях, указанных на сайте volkswagen-commercial.ru.
[4]Среди автомобилей Volkswagen. Реклама

авто | коммерческий транспорт

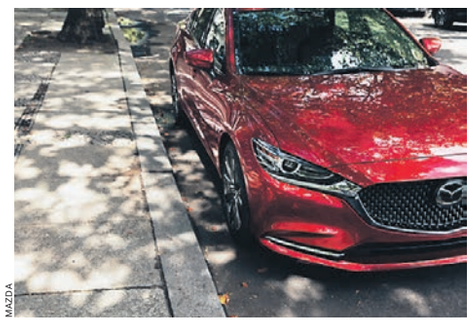
Автопроизводители открыли Америку

Автосалон в Лос-Анджелесе, открывающийся сегодня для представителей прессы, удивительно диссонирует с местом, где он проходит. Не обращая внимания на статус города — «колыбели гламура», автопроизводители привезли в него в статусе мировых премьер не сногсшибательные концепты и единичные суперкары, а семейные новинки и хорошо упакованные, но все же обычные премиальные модели.

— новинки —

REUTERS
Subaru Ascent

LEXUS
Lexus RX 350L


MAZDA
Mazda6

RANGE ROVER
Range Rover SV Autobiography

MERCEDES-BENZ
Mercedes-Benz CLS-Class

INFINITI
Infiniti QX50

Subaru Ascent

Subaru Ascent — новый трехрядный кроссовер, который спустя три года после окончания производства модели Tribeca пришел ей на смену. Он выглядит современным и мощным, хотя внешность модели легко перепутать с Forester или Outback.

Чтобы модульная платформа SGP от компактного Subaru XV подошла для большого просторного семиместного автомобиля, инженерам пришлось основательно ее усилить. В результате им удалось сделать пятиметровый кроссовер, в который по традиции установили оппозитный турбированный мотор мощностью около 300 л. с.

Lexus RX 350L

Три ряда сидений будет и у нового Lexus RX 350L. Кузов нового Lexus вытянулся за счет багажника, дополнительные кресла разместились над задней осью.

Кроссовер RX 350L стал второй моделью марки с тремя рядами сидений после огромного LX. С технической точки зрения у модели ничего не изменилось, под капотом все тот же атмосферный бензиновый двигатель V6 объемом 3,5 л и мощностью 301 л. с., что и у «короткого» RX 350. Также будет доступна гибридная версия суммарной мощности 313 л. с. с таким же бензиновым агрегатом и двумя электродвигателями.

Mazda6

Mazda приберегла премьеру серьезно обновленной «шестерки» для автошоу в Лос-Анджелесе — своего рода реверанс американскому клиенту. Новая Mazda6 пошла по стопам большого кроссовера CX-9: схожий дизайн и бензиновые 2,5-литровые моторы Skyactiv-G. Атмосферная версия с непосредственным впрыском топлива оснащена системой деактивации половины цилиндров для экономии топлива. Второй вариант — турбированный: сейчас представители компании утверждают, что такая модификация предназначена только для рынка США, но, вполне вероятно, мы увидим турбо-«шестерку» и в России.

Машина стала «умнее» за счет расширенного пакета систем безопасности i-Activsense с адаптивным круиз-контролем и новейшей системой кругового обзора. «Шестерка» получила более качественную отделку салона и обновленную центральную консоль с блоком управления климат-контролем.

JEEP
Jeep Wrangler

Range Rover SV Autobiography

Британская компания привезет в Лос-Анджелес самую большую экспозицию в истории — более десяти новых и обновленных моделей, а также целый выводок различных спецверсий. Однако по-настоящему новым будет только внедорожник Range Rover SV Autobiography.

Роскошную версию модели будут отличать еще более дорогие материалы отделки и пятилитровый V8 под капотом. Также на стенд британской марки заедет более агрессивная версия роскошной модели SV Autobiography Dynamic с уменьшенным на 8 мм дорожным просветом и более острой управляемостью.

Mercedes-Benz CLS-Class

Mercedes-Benz привезет в Лос-Анджелес третье поколение четырехдверного купе CLS-Class, а вот универсала CLS Shooting Brake больше не будет. Самая вместительная модификация оказалась невостребованной, поэтому от нее было решено отказаться.

«Немец» лишился V-образных «восьмерок»: даже в AMG-версии машина получит рядный шестицилиндровый турбомотор объемом 3 л мощностью 435 л. с.

Главный акцент планируется сделать на интерьере: огромный цифровой дисплей, отвечающий за приборы и развлекательную систему (впрочем, это оформление похоже на E-Class), карбоновая отделка, светящиеся

VOLVO
Volvo XC40

разными цветами воздухозаборники (атмосферная подсветка) и кнопка запуска двигателя. С помощью новой системы Energizing Comfort можно управлять климат-контролем, сиденьями, массажем, освещением и музыкой.

Infiniti QX50

В Infiniti утверждают, что кроссовер QX50 второго поколения — это важнейшая модель в истории бренда и совершенно новая машина вплоть до последнего винтика. Главной сенсацией стал двигатель Nissan 2.0 VC-T (Variable Compression Turbo) с переменной степенью сжатия. Мотор такого типа устанавливается на серийный автомобиль впервые. Компрессия меняется в диапазоне от 14,0:1 до 8,0:1, из-за чего двигатель начинает «дышать»: его рабочий объем при максимальной степени сжатия вырастает до 1997 кубических сантиметров, а при минимальной — уменьшается до 1970 «кубиков». Мощность двигателя составила 272 л. с., при этом расход топлива обещают на рекордно низком уровне.

Место автомата занял вариатор, а мотор установлен поперечно, основным приводом теперь стал не задний, а передний, что позволило сделать более компактный кузов, но при этом увеличить пространство внутри.

Jeep Wrangler

Новое поколение культового внедорожника внешне немногим отличается от предшественника. Зато наконец Wrangler обзавелся современной электроникой. Например, внутри фар архаичной формы установлены современные светодиоды.

«Скелет» у машины тот же: рама, неразрезные мосты, четыре вида блокировки дифференциалов. Объемный 3,6-литровый бензиновый мотор сменил 2,0-литровый турбированный агрегат, автоматические коробки отныне будут только с восемью ступенями, «механика» останется шестиступенчатой. Обещают гибридный привод, современные электронные системы безопасности и даже версию Wrangler с кузовом пикап.

Volvo XC40

Volvo презентовала кроссовер XC40 на отдельном мероприятии, производство в бельгийском Генте уже запущено, но формально мир знакомится с новинкой только в Лос-Анджелесе.

Младший паркетник создан на базе модульной платформы CMA (Compact Modular Architecture) с поперечным расположением двигателя. Покупатели смогут заказать как передне-, так и полноприводные машины с восьмиступенчатым «автоматом». Моторная гамма пока состоит из двухлитровых бензинового и дизельного агрегатов в разных вариантах мощности, но позже к ним присоединится и полуторалитровый моторчик.

BMW i8 Roadster

Три года миновало с тех пор, как на свет появилось купе BMW i8, а версии без крыши до сих пор так и нет. В Лос-Анджелесе баварцы заполнили пробел и представили новую модификацию гибридного спорткара в кузове родстер.

BMW i8 Roadster получил тканевую крышу, складывающуюся на скорости до 60 км/ч, мощность силовой установки увеличена на несколько десятков лошадиных сил, выросла и емкость батарей, что увеличило запас хода на электротяге.

Сергей Белоусов

MITSUBISHI ИДЕТ НА КОРПОРАТИВ

Падение продаж, преследовавшее российский автомобильный рынок последние три года, остановилось. Тенденция обнадеживает – с января по ноябрь нынешнего года рынок вырос на 11,3% относительно аналогичного периода 2016-го. Кризис преодолен, а значит, можно заниматься точечными программами и развитием новых направлений.

Один из лидеров по динамике роста в 2017 году – компания Mitsubishi. Ее показатели заметно опередили среднерыночные, в России японский бренд с начала года по ноябрь реализовал на 23% автомобилей больше, чем за аналогичный период 2016-го. Помогло четкое планирование и адресные программы. Теперь же компания намерена развивать один из нишевых сегментов – корпоративные продажи.

Такую задачу озвучил директор компании ООО «ММС Рус», официального дистрибьютора и импортера автомобилей и запчастей Mitsubishi, Наоя Накамура. По его словам, по состоянию на ноябрь за 2017 год доля корпоративных продаж в структуре общих составила 7% (1375 автомобилей), но уже к концу года она должна быть увеличена до 15%. Необходимый инструментарий для такого прироста у компании есть.

По итогам состоявшегося 25 октября 2017 года заседания Минпромторга и крупнейших автопроизводителей импортеру Mitsubishi удалось добиться включения самой популярной в структуре корпоративных продаж модели Outlander (доля 43%) в перечень автомобилей, участвующих в программе льготного лизинга. Эта программа, запущенная в мае 2015 года, предусматривает субсидирование государством 10% авансового платежа от стоимости автомобиля (но не более 500 тыс. руб. за единицу транспорта). А значит, лизинговые компании могут предоставить клиентам скидку в аналогичном размере.

На данный момент программа действует лишь до 5 декабря 2017 года, но ООО «ММС Рус» совместно с ассоциацией «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) ведет переговоры о ее пролонгации. Как показывает статистика, это хороший инструмент продаж. В 2015-м с учетом льготы было реализовано более 33 тыс. автомобилей, в 2016-м – около 27,9 тыс. единиц техники. Прогноз на 2017-й год составляет 41,5 тыс. автомобилей. Еще 27,5 тыс. машин добавят адресные программы господдержки, в том числе «Свое дело» и «Российский фермер». Они предполагают скидку в размере 12,5% от стоимости любого автомобиля, входящего в перечень техники, подпадающей под льготный лизинг (не более 625 тыс. руб. за единицу транспорта), воспользоваться ими могут любые представители малого и среднего бизнеса или сельскохозяйственные производители!

Стимулирование корпоративных продаж Mitsubishi не ограничивается помощью от государства. Импортер готов предоставлять поддержку со своей стороны на Outlander, L200 и Pajero Sport. В зависимости от истории сотрудничества с клиентом и размера заказанных партий автомобилей скидка может достигнуть 10% на L200 и до 7% – на Pajero Sport и Outlander. С учетом преференций по лизингу, таким образом, общая выгода покупателя модели Outlander может составить до 19,5%. При этом ООО «ММС Рус» не навязывает клиентам определенного контрагента – на выбор два десятка партнеров, среди которых такие специалисты финансового лизинга, как АО «ВТБ Лизинг», ПАО «Европлан», ООО «Балтийский Лизинг», и оперативного лизинга, как ООО «АЛД АВТОМОТИВ» (ALD Automotive).

Действуют и другие акции. Например, при обмене старого корпоративного парка на новый Mitsubishi Pajero Sport скидка за трейд-ин для компаний достигает 300 тыс. руб.

При этом импортер обещает высокую оценку остаточной стоимости автомобилей и готов принимать в зачет машины любых марок, за исключением отечественного производства старше 10 лет.

Кроме того, для юридических лиц предоставляются особые условия сотрудничества с Mitsubishi. Например, совсем не обязательно тратить время на посещение авторизованного центра для тест-драйва моделей бренда. Дилеры готовы устраивать пробные поездки даже рядом с офисом покупателя, при условии, что в административной черте города есть официальный дилер Mitsubishi – по заявке менеджер отдела продаж предоставит заинтересовавший автомобиль в удобное время и место. География такой опции очень широка – сеть сбыта «ММС Рус» включает 96 автосалонов, расположенных в крупных городах по всей России, от Калининграда до Владивостока.

Еще один бонус для компаний – программа постоплаты за ремонт и обслуживание, большинство ДЦ готовы предоставлять клиентам официальных сервисных станций Mitsubishi отсрочку на период до 14 дней.

Преимущества корпоративных программ «ММС Рус» уже оценили компании разного калибра, в том числе и крупный бизнес. Производители промышленной техники, оборудования и инструментов, телекоммуникационные компании и сотовые операторы большой тройки успешно эксплуатируют автомобили Mitsubishi.

Официальный импортер и дистрибьютор автомобилей и запчастей поддерживает и программу дипломатических продаж, предусматривающую возврат НДС по предоставлению соответствующих документов. Сотрудники иностранных представительств могут обратиться к специалистам дилерских центров в четырех городах России, где сконцентрировано больше всего миссий – в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Владивостоке.

Реклама. ООО «ММС Рус»

Токи в Токио

REUTERS
Nissan IMx

REUTERS
Mitsubishi e-Evolution

REUTERS
Lexus LS+ Concept

— новинки —

Токийский автосалон 2017 года правильнее было бы называть выставкой не автомобильной, а компьютерной. В самых интересных его экспонатах компании-разработчики выдерживают одну и ту же линию: будущее автопрома за автопилотами, сенсорными мониторами, экологичными электроприводами и футуристическими кузовами с резкими линиями и узкими фарами. Пять самых интересных новинок салона исследовал СЕРГЕЙ БЕЛОУСОВ.

Nissan IMx

Концепт Nissan обещает носить водителя на руках, формировать настроение в дороге и чуть ли не укладывать спать. Впрочем, идея под названием IMx, то есть «Интеллектуальная мобильность», уже близка к реализации. Как минимум с платформой никаких проблем: в основе машины — база серийного электромобиля Leaf. IMx оснащен продвинутым автопилотом, основанным на базе серийного ProPilot. Перед ним, кстати, стоит непростая задача — справляться с удивительной для городского электрокара мощностью в 435 л. с. Запас хода модели тоже выдающийся: производитель обещает, что машина может проехать без подзарядки до 600 км.

Mitsubishi e-Evolution

Кто у кого подсмотрел — не понятно, но концептуальный прототип Mitsubishi очень похож на Nissan IMx. В названии модели e-Evolution зашифровано электричество, само собой, и имя легендарного спортивного седана Mitsubishi, который, судя по кузову концепта, превратится в кроссовер.

Разумеется, в Mitsubishi тоже грезят об автопилоте. У прототипа полный привод с электромоторами на каждой оси, система автономного управления с искусственным интеллектом, который, учитывая дорожные условия и намерения водителя, делится с ним ненавязчивыми советами по управлению. Даже приводы тормозных механизмов в e-Evolution электрические.

AP
Subaru Viziv Performance Concept

MAZDA
Mazda Kai

Lexus LS+ Concept

Пятое поколение флагмана Lexus только вышло на японский рынок, где уже вызвало ажиотажный спрос, а до России оно доберется нескоро: заказы начнут принимать только в конце 2017 года. Тем временем Lexus уже представил на автосалоне в Токио концепт будущего LS под названием LS+. На дизайн и вписанную в него светотехнику обращать внимание пока не стоит, это слишком далеко от реальной жизни. Главное — технологии, которые дебютируют на прототипе, чтобы затем появиться в серийных машинах. Автопилот — да, и в Lexus его тоже снабдили искусственным интеллектом, который может, учитывая обстановку, самостоятельно встраиваться в поток, перестраиваться в соседнюю полосу и удерживать в ней автомобиль. Более того, ИИ самообучаем и способен «общаться» с другими автомобилями, получая информацию об авариях и пробках. Принимать самостоятельные решения система под названием Highway Teammate сможет только на шоссе. И на серийных автомобилях она появится в 2020 году.

Subaru Viziv Performance Concept

Viziv Performance — шестой концепт в линейке Viziv, но единственный — в кузове седан. Остальные Viziv представлены в форме кроссоверов. Именно так в Subaru видят будущий WRX STI: машина заметно крупнее и визуально «мощнее» нынешнего поколения серийного спортседана. Держаться в тренде концепту позволяет разве что комплекс систем активной безопасности с радарами и камерами EyeSight и управление интерфейсом машины через большой сенсорный экран. Камеры установлены и вместо боковых зеркал.

Mazda Kai

Mazda устроила на домашнем салоне две мировые премьеры: концепт Kai предваряет новое поколение Mazda3, которая выйдет в 2019 году, а прототип Vision Coupe — более далекие от реализации идеи, демонстрирующие глобальный путь развития компании.

В новом поколении Mazda3 японцы собираются улучшить плавность хода, сохранив при этом яркий характер машины, и существенно доработают шумоизоляцию. Кроме того, на автомобиле дебютируют революционные моторы Skyactiv-X, сочетающие в себе принципы работы дизельных и бензиновых двигателей.

Судя по концепту, автомобиль станет немного компактнее, а салон оформят в минималистском стиле, в котором будут главенствовать сенсорные мониторы управления во всю ширину передней панели.

Звезды в пыль

Концепт-кары притягивают внимание во время автосалонов и рисуют картины будущего. Они представляют собой физическое воплощение дизайнерских мыслей и перспективных технологий. Ими восторгается публика, они красуются на страницах глянцевых журналов и получают эфирное время на телевидении. Но при этом до серийного производства доходят считаные единицы из них. Для чего концепты создают в таких количествах и что происходит с ними, когда в выставочных павильонах гаснут софиты, выяснял **Петр Ястребов.**

WIREIMAGE FOR BRAGMAN NYMAN CAFARELLI / GETTYIMAGES.RU

Buick Y-Job стал первым в истории концепт-каром. Он был создан в 1938 году дизайнером Харли Эрлом, но и сейчас, почти 80 лет спустя выглядит стильно

— концепты —

Считается, что первый концепт-кар, то есть прототип автомобиля, исключительной целью существования которого является демонстрация возможной в будущем стилистики и перспективной технической начинки, был создан американским дизайнером Харли Эрлом в 1938 году.

Концепт Buick Y-Job построили на основе шасси модели Super, но оно было единственным серийным элементом. Изысканный экстерьер, скрытые дверные ручки и прячущиеся в крыльях фары, электростеклоподъемники — все эти детали показывали, в каком направлении пойдет развитие дизайна и технологий. Например, похожая на китовый ус решетка радиатора со временем превратилась в отличительный знак практически всех автомобилей Buick. Серийного будущего для Y-Job не предполагалось изначально, но прототип был полностью рабочим.

Однако не все автопроизводители поверили в потенциал концептов: кроме входящих в орбиту GM марок, никто не спешил вкладываться в демонстрацию задела на будущее. Зато их созданием заинтересовались итальянские мастера кузовных дел.

В золотые для карроццерий 60-е и 70-е годы прошлого столетия итальянцы занимались поиском оптимальной формы с точки зрения аэродинамики. В результате появились клиновидные шоу-кары студий Bertone и ItalDesign. Хотя эти концепты имели под кузовом агрегаты серийных моделей, они были слишком футуристичны, чтобы немедленно претендовать на место на конвейере. Тем не менее они оказали сильное влияние на развитие индустрии: достаточно посмотреть на серийные Lamborghini Countach и Diablo, чтобы увидеть в них отражение шоу-кара Alfa Romeo Carabo.

К концу 1970-х ситуация изменилась, автомобильные марки стали создавать концепты уже собственными силами. Бывший шеф-дизайнер европейского центра стиля Mazda, а ныне преподаватель кафедры «Транспортный дизайн» при Университете города Ковентри (Великобритания) Питер Бертвистл говорит, что в зависимости от типа концепты собственной разработки могут преследовать разные цели.

Одни лишены конкретики и представляют собой изучение новых форм и идей. Это мысли на будущее и чистый полет фантазии, не ограниченный инженерными требованиями и нормами безопасности. Такие концепты обычно не имеют механической начинки: технологии, которые анонсируются, еще не готовы, а хайтек-элементы интерьера существуют лишь на словах, на деле же их заменяет муляж. Естественно, и передвигаться самостоятельно они не могут. «Однако они помогают компаниям сформировать имидж проводника новых идей и дают мотивацию работникам стилистических центров проявить всю свою креативность»,— объясняет господин Бертвистл.

Другие концепты рисуют будущее моделей в обозримой перспективе. Их уже можно называть прототипами — дизайн создается с учетом задач инженеров и маркетологов. Часто такие автомобили весьма близки к серийной продукции, но их выдают детали, которые смягчат и адаптируют под требования конвейерного производства: слишком большие колесные диски, стильные, но узкие зеркала заднего вида, отсутствие дверных ручек, невероятной формы оптика. Кроме того, часто незначительно отличаются пропорции, чтобы автомобиль смотрелся ниже и шире — так он кажется более приземистым и спортивным. «Примером может служить представленный в октябре на Токийском автосалоне концепткар Mazda Kai: этот тизер позволяет понять, как, скорее всего, будет выглядеть Mazda3 следующего поколения»,— отмечает эксперт.

Производители говорят, что демонстрация таких прототипов помогает получить обратную связь от публики и прессы, с учетом которой примут окончательное решение о запуске в производство. И хотя чаще всего судьба проекта уже определена, исключения случаются. Так, например, руководство Alfa Romeo в 1967 году распорядилось подготовить прототип спорткупе исключительно для показа на Всемирной выставке в Монреале, планов по его переводу в серию не было. Однако концептуальный Montreal настолько понравился посетителям, что модель поставили на конвейер и выпускали с 1970 по 1977 год.

Есть и третий тип концепт-каров от автопроизводителей. Когда компания назначает нового шеф-дизайнера, часто он желает показать стилистический курс, по которому поведет марку в ближайшем будущем. Но от первых набросков автомобиля до товарного образца проходит три-четыре года, а все представленные серийные модели, стоящие на низком старте, так или иначе несут на себе росчерк карандаша предшественника. Концепт-кары же позволяют очень быстро опубликовать эту своего рода декларацию о намерениях — такой автомобиль можно создать всего за несколько месяцев. «Например, Лоренс ван ден Акер заступил на пост глобального шеф-дизайнера компании Mazda в мае 2006-го, а уже в ноябре того же года на автосалоне в Лос-Анджелесе презентовал концепт Mazda Nagare, демонстрирующий стилистический язык, на котором говорит голландец»,— отмечает Питер Бертвистл.

Концепты от производителей далеко не всегда добираются до музеев или специальных депозитариев. В большинстве случаев утилизируют концепт-кары через пару лет после презентации»,— сказал господин Бертвистл.

Не менее печальна и судьба глиняных макетов автомобиля в натуральном масштабе. Их создание — неотъемлемая часть процесса доводки стиля до серии. Это настоящее произведение искусства, поскольку тонкие штрихи и изменения вносятся вручную — для этого существует целый штат опытных скульпторов. Но в музеи такие макеты попадают редко. «В большинстве случаев они отправляются в переработку. Глина проходит процесс очистки, внутренняя арматура разбирается. Затем они используются для моделирования других новинок»,— подводит итог эксперт.

ТРИ САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ КОНЦЕПТ-КАРА, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ

REUTERS

Mazda RX Vision

Так, по мнению дизайнеров Mazda, мог бы выглядеть наследник легендарного купе RX-7. Он был представлен в 2015 году, однако до сих пор не известно, пойдет ли подобный автомобиль в серию. Изящный дизайн с отсылками в прошлое кажется практически готовым для финального воплощения на конвейере, но, что называется, есть нюансы. Купе должны оснастить роторно-поршневым двигателем (РПД), который всегда был изюминкой спорткаров из Хиросимы. Проблема в том, что РПД (он же — двигатель Ванкеля, по фамилии изобретателя) из-за особенностей конструкции с трудом вписывается в ужесточающиеся нормы расхода топлива и токсичности отработавших газов. История роторных купе Mazda приостановилась в 2012 году на модели RX-8, но японцы говорят, что все-таки очень хотели бы ее продолжить. По их словам, у RX Vision есть шанс попасть на конвейер к 2020 году.

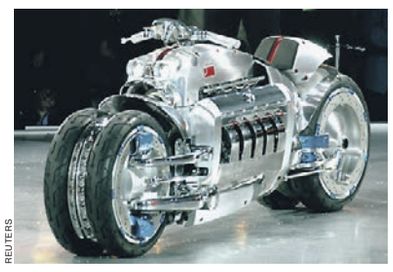
BMW GINA

Подготовка этого концепта началась еще в 2001 году под руководством шеф-дизайнера марки Криса Бэнгла (один из самых противоречивых дизайнеров в автомобильной истории, автор спорной BMW 7-й серии в кузове E65), однако свет он увидел лишь в 2008 году. Дизайн прототипа не стал откровением: еще в 2002 году BMW выпустила модель Z4 в очень похожей стилистике. Зато GINA щеголяла уникальным техническим решением, на реализацию которого и ушло так много времени. Вместо металлического кузова разработчики использовали высокопрочную ткань из полиуретановых нитей, которая обтягивает силовой каркас как кожа. Еще более сильные ассоциации с последней возникают, когда у концепта открыты двери: на ткани образуются складки, разглаживающиеся без следа, как только двери закрываются. Встроенные в кузов микроприводы способны менять его форму — так, например, для движения на высоких скоростях из крышки багажника в буквальном смысле вырастает спойлер.

REUTERS

Dodge Tomahawk Concept

Концепт американской компании, показанный в 2003 году, будто создан сумрачным гением. Его называют мотоциклом, по факту это его гибрид с квадроциклом и автомобилем: на передней и задней осях установлены сдвоенные



REUTERS

колеса, а в движение этот монстр приводится 8,3-литровым мотором V10 от суперкара Dodge Viper. Разброс максимальной скорости даже по официальным заявлениям компании составляет от 480 до 680 км/ч. Все потому, что этот показатель вычисляли только теоретически, а испытаний в реальных условиях не проводилось: производитель утверждал, что быстрее 160 км/ч на концепте никто не разгонялся. Любопытный факт, что Tomahawk не был сертифицирован для передвижения по дорогам общего пользования, что не помешало корпорации Chrysler предлагать его реплики за $555 тыс.— по слухам, в частные руки попало до девяти экземпляров.

Больше, чем заправка

— топливный рынок —

Острая конкуренция на топливном рынке вынуждает компании развивать сопутствующий ассортимент, улучшать сервис и запускать на рынок инновационные продукты с большей добавленной стоимостью, такие как бензин ЭКТО от ЛУКОЙЛа.

Один из участников этой отрасли заметил, что рентабельность сопутствующего бизнеса, представленного на современной АЗС, в разы больше топливной составляющей. Например, для товаров из магазина при станции рентабельность может составлять до 30%, для продукции кафе — доходить до 50%.

● *Доходы от сопутствующего бизнеса уже сейчас могут покрывать до 70% операционных расходов. И в ближайшие годы эта цифра может вырасти до 100%.*

К тому же, как показывают исследования топливных компаний, автомобилисты в два раза чаще посещают те автозаправочные комплексы, которые предлагают больший комплекс дополнительных услуг.

Бензин в аптеках

Откровенно говоря, в продаже сопутствующих товаров на АЗС нет ничего нового. В большинстве стран мира уже практически невозможно встретить АЗС, где предлагали бы исключительно топливо.

Например, в США распространены трак-стопы или тревэл-центры (travel center), в которых собственно заправка является лишь частью комплекса, включающего в себя услуги стоянки для большегрузных автомобилей дальнобойщиков, центры отдыха и досуга для семей, кафе и магазины.

Кстати, стоит вспомнить, что впервые бензин и другие виды топлива начали продавать в аптеках, поскольку для хозяина аптеки это был дополнительный источник заработка и считался побочным бизнесом.

Первой газобензиновой станцией была аптека в городе Вислох (Германия), где Берта Бенц, жена Карла Бенца, наполнила бак первого автомобиля в 1888 году.

В Европе заправки, занимающиеся только реализацией топлива, практически отсутствуют. В Германии почти 90% заправок оборудованы магазинами, годовой оборот которых превышает €6 млрд. Кроме того, в Европе на автомойки приходится от 14% до 16% от прибыли всей АЗС. Каждая третья заправка имеет на своей территории мотель.

В небольших городах Германии благодаря тому, что АЗС имеют магазины, кафе и работают 24 часа в сутки, они служат центром проведения досуга. Здесь отмечают дни рождения и праздничные даты, что тоже приносит неплохой доход.

Так или иначе, в условиях, когда эксперты предрекают рост стоимости топлива в России, компаниям придется искать источник дополнительных доходов, и он, несомненно, кроется в сопутствующих товарах.

Одним из источников роста доходов АЗС в России может стать продажа алкоголя. Это предложение обсуждается в экспертном сообществе.

Весной Общественная палата поддержала законопроект «Об отмене запрета на розничную продажу пива и слабоалкогольной продукции на АЗС». Положительное заключение на это решение уже дали Минюст, Минфин, ФАС, Российский топливный союз.

Представители ведомств убеждены, что запрет на продажу слабоалкогольной продукции привел к тому, что с 2012 года, когда он был введен, экономическое состояние АЗС заметно ухудшилось. Финансовые потоки просто перенаправили в магазины, которые расположены вдоль дорог — именно они выиграли от наступившего запрета. При этом увеличились объемы фальсификата — некоторые нечистые на руку владельцы частных придорожных магазинов и кафе не могли не воспользоваться ситуацией.

● *Кроме того, запрет на продажу алкоголя на АЗС не привел к желаемым результатам. Президент Независимого топливного союза Павел Баженов во время заседания Общественной палаты отметил, что снижения уровня ДТП, совершенных водителями в состоянии опьянения, не произошло. Если в 2011 году было совершено 12 252 ДТП в состоянии алкогольного опьянения, то в 2016 году — 15 136.*

ПАО «ЛУКОЙЛ»

ПАО «ЛУКОЙЛ»

Ключевой выбор и лояльность

В октябре консалтинговая компания Profpoint опубликовала исследования, согласно которым качество топлива, цена и местоположение АЗС являются базовыми факторами выбора клиента. В то же время состояние АЗС, работа персонала и предоставление дополнительных услуг (кафе, магазин) — это ключевые факторы, непосредственно влияющие на уровень удовлетворенности и лояльности клиентов.

Конкурентная среда рождает премиальные продукты и премиальные услуги. Например, несколько месяцев назад компания ЛУКОЙЛ начала продажи нового усовершенствованного топлива — автомобильного бензина премиум-класса ЭКТО 100. ЭКТО 100 пришел на смену топливу ЭКТО Sport 98. Новинка позволяет до 10% повысить мощность двигателя, до 7% увеличить динамику разгона автомобиля. Комплексные испытания, проведенные в самом авторитетном в России автомобильном научном центре НАМИ, подтвердили значительные преимущества автомобильного бензина ЭКТО 100 по сравнению с Аи-98. Владельцам мощных машин понравится то, что использование ЭКТО 100 дает реальную возможность сократить расход топлива.

Инновации в продажах

В России заработало новое мобильное приложение, которое позволит произвести заправку не выходя из машины.

Программа предельно проста в использовании. Достаточно один раз зарегистрироваться в ней, указав данные банковской карты. Подъехав к заправке, водитель выбирает на экране гаджета номер колонки, количество литров топлива или сумму в денежном эквиваленте, на которую он рассчитывает пополнить бак.

Далее он сообщает информацию работнику заправки. Если на АЗС используется предоплатная система, водитель выбирает способ платежа в приложении и дает команду «оплатить». Пистолет в бак вставляет оператор колонки. Чтобы начать заправку, оператору колонки достаточно убедиться в произведенной оплате, посмотрев на экран телефона водителя.

При этом важно внимательно вводить данные колонки, чтобы не заплатить за соседа. Кстати, если вдруг у автовладельца по какой-то причине отключился мобильный интернет, это не станет проблемой на тех заправочных станциях ЛУКОЙЛа, где есть бесплатный Wi-Fi.

Революционное мобильное приложение работает только на АЗС группы ЛУКОЙЛ, которых в России насчитывается 2250 штук. По данным агентства «Автостат», на них заправляется почти половина российских водителей (46,2%).

«Звездность» АЗС

Вполне возможно, что в ближайшее время в России может появиться классификация АЗС по звездности. Что-то вроде оценки отелей. Росстандарт совестно с Федерацией автомобилистов России работает над критериями звездности автозаправок. Разумеется, качество топлива будет самым главным маркером.

Предполагается, что система оценки АЗС будет пятиуровневой и получит название «Звезды сервиса». За основу предлагается взять следующие критерии: оплата по картам, туалетная комната, магазин, помощь при заправке, кафе.

«Звезда сервиса» будет присуждаться каждой заправке, получить ее можно только при наличии определенного набора услуг. Право на очередную звезду возникает лишь при введении новых качественных услуг.

В любом случае конкуренция и современные технологии будут только способствовать тому, что потребитель получит услуги высокого качества, а АЗС — лояльных клиентов.

Сергей Кузнецов

Своя ноша тянет

Несмотря на то что отечественный рынок коммерческого транспорта считается открытым и конкурентным, не нужно быть экспертом, чтобы, взглянув на цифры статистики, понять: в России есть две «примы» — группа ГАЗ со своими подразделениями и КамАЗ с дочерними предприятиями, остальные — статисты. Как крупнейшие отечественные компании планируют менять свой модельный ряд уже в ближайшем будущем, выяснял **Андрей Филиппов.**

— новинки —

Группа ГАЗ

В группе ГАЗ сейчас заняты в основном развитием семейства Next — как модельного ряда «ГАЗель» и ее производных, так и среднетоннажников «ГАЗон».

Ближайшая перспектива — семейство легких коммерческих автомобилей «ГАЗель Next 4,6» полной массой 4,6 тыс. кг. Кроме возросшей до 2620 кг грузоподъемности автомобиль получит новый задний мост типа «спайсер», тормозную систему с ABS и ESP и дисковыми механизмами на всех колесах и удлиненную на 700 мм колесную базу. Рассматривается возможность установки на автомобиль автоматической коробки передач (на опытных образцах это АКП французской компании Punch Powerglide).

АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

На шасси ГАЗ-33088 «Садко» будет создано семейство «Вепрь Next», наследники легендарной «шишиги»

АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

Микроавтобус «Вахтан», предназначенный для работы на городских маршрутах, оснащается электромотором и имеет запас хода в 100 км

Помимо базового шасси семейство включит в себя: бортовые автомобили с однорядной и двухрядной кабинами, шасси под специальные надстройки, грузовой фургон с кузовом 15,5 куб. м и фургон-комби, а также несколько моделей микроавтобусов пассажировместимостью до 20 человек.

Шасси «ГАЗель Next 4,6» используется и для проектов, которые предполагается реализовать в более отдаленном будущем. Характерный пример — микроавтобус для работы на городских маршрутах ГАЗ A68R5E «Вахтан» с полунизкопольным салоном и пассажировместимостью 22 человек, полной массой 4,8 тыс. кг. Он оснащен асинхронным электродвигателем переменного тока Siemens максимальной мощностью 98 кВт и 100-километровым запасом хода на одной зарядке.

Есть планы и в отношении «ГАЗон Next». Готовится к серийному производству модификация полной массой 10 тыс. кг и с регулируемой пневмоподвеской задней оси. Увеличенная колесная база, оси с расширенной колеей, пневматическая тормозная система с дисковыми механизмами всех колес, функциями АБС и ASR, дополненная ретардером — эти новшества позволили довести грузоподъемность автомобиля до 5,9 тыс. кг, а на платформе с шириной 2550 мм можно будет разместить до 12 европаллет. Кроме того, мощность двигателя ЯМЗ-534 достигнет 170 л. с., а управление МКП6 собственной разработки группы ГАЗ (ее серийное производство начнется в 2019 году) будет осуществляется с помощью джойстика на панели.

Еще одна перспективная тема — семейство внедорожников «Вепрь Next», наследие знаменитой «шишиги». В его основе — шасси от полноприводного ГАЗ-33088 «Садко» с ярославским дизелем ЯМЗ-534 мощностью 149 л. с. и максимальным крутящим моментом 490 Нм. Внедорожные качества обеспечивают жестко подключаемый передний мост, самоблокирующиеся дифференциалы в переднем и заднем мостах, понижающая передача, 315 мм дорожного просвета, большие углы въезда/выезда, 18-дюймовые колесные диски и система регулирования давления в шинах. Пока собрано два опытных экземпляра: семиместный экспедиционный автомобиль полной массой 6850 кг на базе цельнометаллического кузова фургона «ГАЗель Next» в короткой версии с врезанными в него стеклами, и пикап с универсальной семиместной кабиной и металлической бортовой платформой с задним откидным бортом грузоподъемностью 2,5 тыс. кг.

АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

Выпуск новой версии «КамАЗ-65209-S5 Neo» (T2640) с подъемной и управляемой третьей осью позволил увеличить допустимую нагрузку на седло до 17,2 тыс. кг

АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

Мусоровоз МСТ 21.01 на шасси «КамАЗ-65208» имеет гибридный мотор: по дворам он может передвигаться на электротяге, не мешая жителям запахом выхлопа

Ведется работа и над семейством «Бизнес». Появилось электрическое управление раздаточной коробкой, позволившее снизить уровень внутреннего шума в салоне, планируется установка передней панели, аналогичной той, что ставится на машины семейства Next, 85-литрового топливного бака и катаных бортов грузовой платформы.

Кроме того, под капот «ГАЗели» предполагается поставить двухлитровый турбодизель Volkswagen с одним или двумя турбокомпрессорами в паре с МКП6.

Есть планы развития и на еще одном предприятии, входящем в состав группы ГАЗ: речь идет об Уральском автозаводе. Линейка нового поколения «Урал Next» вот-вот пополнится гаммой автомобилей с колесной формулой 6x4 для дорог с покрытием. Уже собрано две модели: самосвал «Урал» С25.330 (модель 739450) и седельный тягач «Урал» Т25.422 (модель 747000).

В 14-кубовую самосвальную платформу «Урал» С25.330 можно загрузить 14,5 тонны породы. Машина оснащается 330-сильным двигателем ЯМЗ-536 («Евро-5»), работающим в тандеме с девятиступенчатой МКП ZF 9S 1515.

Седельный тягач «Урал» Т25.422 укомплектован лицензионным мотором ЯМЗ-653 («Евро-5») мощностью 422 л. с. и 16-ступенчатой МКП ZF 16S 2225. Машина рассчитана на работу в составе автопоезда полной массой 44 тыс. кг.

А еще именно на продукции «Урал» начата отработка модификаций кабин с правым рулем. Дело в том, что универсальная кабина семейства Next устанавливается на «ГАЗель», «ГАЗон» и «Урал». Но поскольку первый крупный заказ из страны с левосторонним движением пришелся именно на армейский «Урал» 4320–5911–74, то и тестирование экспортной модификации было решено начать с него, а не с более массовой «ГАЗели». Тем более что благодаря изначально заложенной симметричности основной детали панели приборов удалось минимизировать время на разработку и подготовку производства модификации. Так, у автомобиля появились «зеркальный» рулевой механизм, оригинальные кронштейны механизма и поперечин рамы, новый рычаг поворотного кулака на переднем мосту, специальные фары ближнего света для левостороннего движения.

Развивать планируется и пассажирское направление, которым в группе ГАЗ занимается три предприятия: Ликинский автобусный завод, Павловский автобусный завод и Курганский автобусный завод.

Самая яркая новинка, готовая в скором времени встать на конвейер,— электробус ЛиАЗ 6274. Машина прошла цикл эксплуатационных испытаний на маршрутах Москвы, в том числе с пассажирами, и получила положительные отзывы перевозчика.

Продолжаются работы и над 9,5-метровым ГАЗ Cursor. В дополнение к трехдверной версии появилась полунизкопольная модификация с формулой дверей 1–2–0. При максимальной пассажировместимости 75 человек и количестве посадочных мест 27 она рассчитана на работу на маршрутах с низкой ротацией пассажиров, в том числе на пригородных. Ведется работа как по созданию бюджетных модификаций с применением более дешевых агрегатов, так и проработка экспортных вариантов.

Хотя основной продукцией ПАЗа по-прежнему является пожилое семейство 3205, ставку предприятие делает на развитие линейки ГАЗ Vector Next. Помимо ГАЗ Vector Next (ПАЗ 32045S) для работы на городских маршрутах модельный ряд включает: школьный автобус, туристический автобус, городской автобус низким полом в районе второй двери для программы «Доступная среда», городской автобус, оборудованный лифтом для перемещения инвалидной коляски, модификацию с двигателем, работающим на сжатом природном газе (метане). Планируется и создание удлиненной версии ГАЗ Vector Next с несущим кузовом.

КамАЗ

У флагмана российских тяжелых грузовиков автозавода КамАЗ на долгосрочную перспективу глобальная задача одна: создать совершенно новый грузовик, способный на равных конкурировать с европейскими брендами. А для этого в первую очередь нужна новая просторная кабина, в которой водителю будет удобно без всяких оговорок.

Пример решения этого вопроса — седельный тягач «КамАЗ-54901» (поколение К5). В отличие от футуристической кабины с нереализуемыми, по крайней мере на данный момент, опциями, которая была представлена в 2015 году, новый тягач гораздо более реален.

Во-первых, он получил современную кабину. Оригинальный дизайн передней маски удачно скрывает то, что в ее основе лежит каркас от Mercedes-Benz Actros MP4 последнего поколения. Интерьер оригинальный, а в передней панели использованы наработки «концепта-2015», которые возможно внедрить в массовое производство в ближайшее время. При этом кабина внутренним объемом (9 куб. м) на треть превосходит стандартную кабину «КамАЗа» и на четверть ту, что ставится на семейство 5490.

Во-вторых, у «КамАЗ-54901» еще и новый двигатель «Кама-910». Он создан на базе 12-литровой «шестерки» Liebherr и позволит варьировать мощность от 380 до 550 л. с. Кроме прекрасной родословной мотор сможет похвастаться межсервисным интервалом 150 тыс. км и ресурсом до капремонта 1,2 млн км. АКП — 12-ступенчатая ZF Traxon, задний мост — 13-тонный с улучшенными характеристиками и гипоидной главной передачей, ССУ — Poland.

И главное, этот автомобиль уже 2019 году должен пойти в серию.

Дело более близкого будущего — развитие модельного ряда семейства 5490, которое после обновления получило имя Neo. Если до недавнего времени основными демонстрационными образцами служили седельные тягачи с колесными формулами 4x2 и 6x4 да самосвалы, то теперь ситуация изменилась.

Судите сами. Линейка седельных тягачей пополнилась трехосной модификацией «КамАЗ-65209-S5 Neo» (Т2640), с подъемной и управляемой третьей осью с односкатной ошиновкой. Это позволило увеличить допустимую нагрузку на седло до 17,2 тыс. кг.

В дополнение к ней появился полноприводный (6x6) седельный тягач «КамАЗ-659602–0000–364–03» с КМУ Palfinger Inman на шасси «КамАЗ-658025» — машина должна понравиться работникам нефтегазового комплекса и деревообработки.

Еще одна оригинальная модель — полноприводный двухосный седельный тягач «КамАЗ-54909–090-B5 (М1840). Он предназначен для работы в составе самосвального автопоезда и для повышения проходимости оборудован системой гидропривода передних колес «КамАЗ H-Drive». Передний привод включается принудительно из кабины, а его отключение происходит автоматически при достижении машиной скорости 25 км/ч.

Кроме того, активно внедряются в семейство Neo и двигатели на альтернативном топливе. Седельный тягач «КамАЗ-5490–891-S5 Neo», к примеру, оснащается газодизельной системой питания. Двигатель ОМ 457 LA.V/3 может потреблять дизтопливо и природный газ (метан) в соотношении 55:45 соответственно. 400 л солярки и 320 л сжатого природного газа хранятся в емкостях по бортам рамы.

Еще более оригинальная идея воплощена на мусоровозе Тосненского механического завода МСТ 22.01, базирующемся на шасси «КамАЗ-65208» с колесной формулой 6x2. Компания Drive Electro совместно с КамАЗом установила на автомобиль гибридную силовую установку. Тяговый электродвигатель Bosch, развивающий максимальную мощность 120 кВт (эквивалент 163 л. с.), и батареи, обеспечивающие восьмикилометровый запас хода, позволяют мусоровозу при работе во дворах отказаться от использования штатного 300-сильного Cummins ISB 6.7 300, тем самым снижая загазованность и уровень шума в жилой зоне.

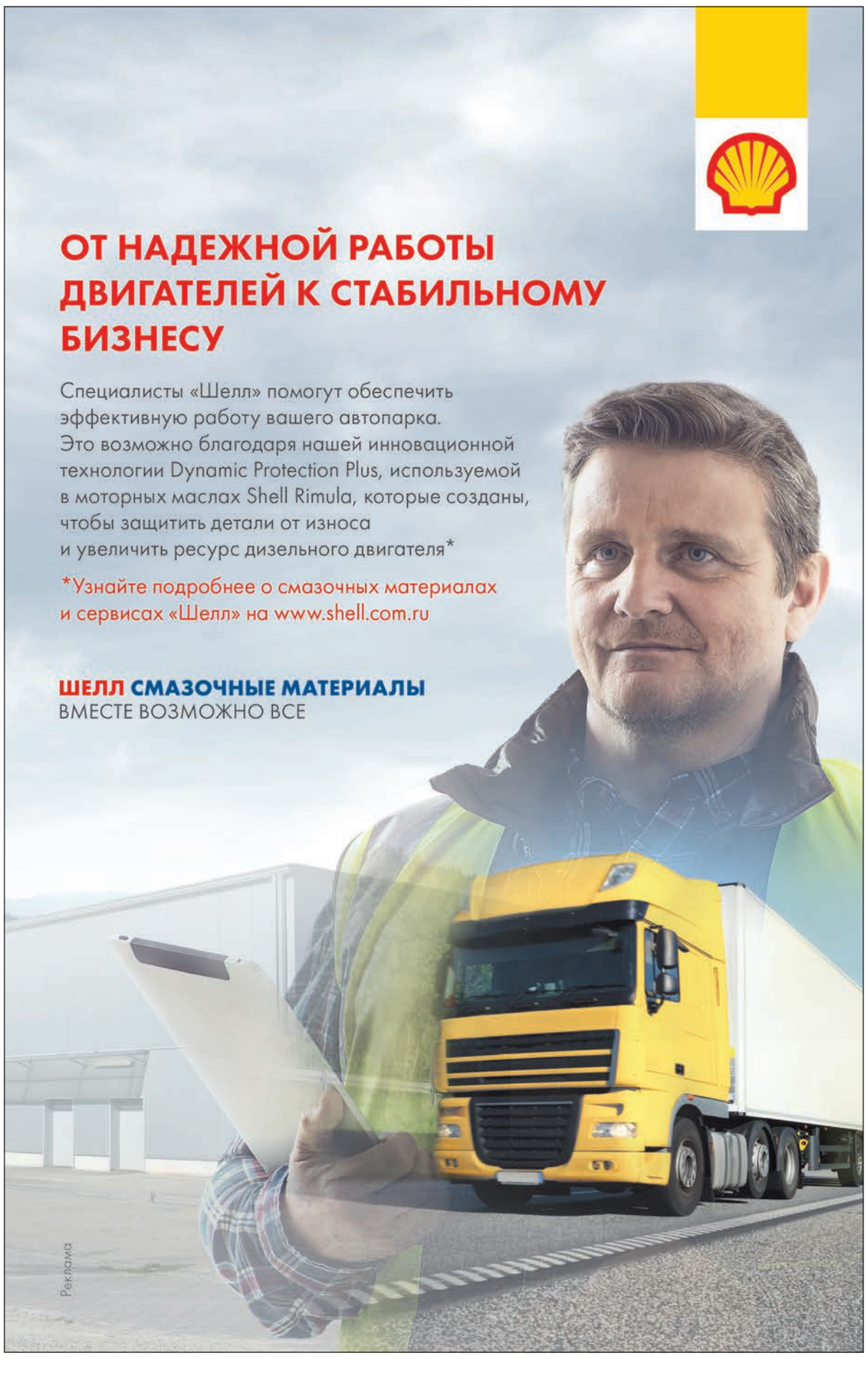
На этом фоне немного теряется новое шасси «КамАЗ-532505» (Т1825) (4x2). Однако это первая модификация Neo, попадающая в категорию техники полной массой 18 тыс. кг и грузоподъемностью 8550 кг.

За пассажирскую технику в КамАЗе отвечает завод НефАЗ, и у него тоже серьезные планы на будущее. Имевший еще совсем недавно статус опытного электробус «КамАЗ-6282» вот-вот перейдет в разряд серийной продукции. Более того, его кузов стал основой для новой модели городского 12-метрового автобуса «НефАЗ-5299–40–52».

Машина сохранила полностью низкий пол без ступенек по всей длине, накопительную площадку с местом для инвалида-колясочника и формулу дверей 2–2–2. Единственное изменение: в левый задний угол вернулась шахта моторного отсека. В ней разместился дизельный 6,7-литровый Cummins ISB6,7e5250B. Рядная «шестерка» развивает мощность 250 л. с. и соответствует экологическим нормам «Евро-5».

Никуда не ушла и модель низкопольника предыдущего поколения. Наоборот, она получает новые модификации. Совсем недавно на ее базе создан «перронник» «НефАЗ–5299–40–52». Его особенность — наличие служебных дверей по обоим бортам, как того требует специализация автобусов, работающих в аэропортах: расположение створок по правому борту — 2–2–2, а по левому — 0–4–0. Изменилась и планировка салона: на задних колесных арках вместо сидений появились площадки для багажа пассажиров.

Как видим, КамАЗ тоже стремится идти в ногу со временем, внедряя в производство все новые модели, удовлетворяющие растущие запросы перевозчиков. В то же время пока есть спрос на старый добрый классический «КамАЗ», он не покинет конвейер.



авто | коммерческий транспорт

Грузовикам показали новый путь

— новинки —

Рынок коммерческого транспорта начинает оживать после долгой кризисной стагнации. Убедительное свидетельство тому — число представленных в течение осени для российского рынка новинок. Корреспондент „Ъ“ АНДРЕЙ ФИЛИППОВ выбрал по пять наиболее интересных моделей в каждой из трех категорий грузовиков, а также пятерку самых ярких новинок в сегменте техники для пассажирских перевозок. Собранные вместе, эти модели демонстрируют, как именно обновится транспортный поток в ближайшее время и в каком направлении развиваются производители коммерческого транспорта.

АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

Главная новинка в сегменте LCV – семейство «УАЗ Профи»

АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

Hyundai Mighty готовится оправдать свое название и добиться могущества на российском рынке

Легки на подъем — сегмент LCV

В сегменте легкого коммерческого транспорта главный переполох осени произвел Ульяновский автозавод: он представил новое семейство автомобилей «УАЗ Профи» с полной массой до 3,5 тыс. кг. Заднеприводный автомобиль с капотной компоновкой, по сути, является прямым конкурентом «ГАЗели». Компактный, маневренный, грузоподъемностью до 1,5 тыс. кг, он позиционируется как развозной транспорт для города. Планы завода масштабны — покупателям доступна целая гамма «УАЗ Профи»: от простых бортовых грузовичков до рефрижераторов и автовышек. Кроме того, в модельном ряду есть и версия с двухрядной четырехместной кабиной, призванная заинтересовать рабочие бригады составом до пяти человек.

Схожий интерес вызвал и новый игрок на рынке цельнометаллических фургонов корейский Hyundai H350. Его сборку планируется наладить на заводе «Автотор» в Калининграде уже в ближайшее время. Автомобиль также может быть выполнен в виде туристического 13-местного микроавтобуса.

Двигатель D4CB объемом 2,5 л с системой Common Rail и мощностью 130 л. с. в зависимости от пожеланий клиента может отвечать как экономам «Евро-4», так и «Евро-5». Агрегатируется он с шестиступенчатой МКП M6AR1.

Малые формы — сегмент мало- и среднетоннажников

Наибольшее внимание в сегменте грузовичков с полной массой от 5 до 12 тонн привлек к себе Hyundai Mighty. Новое поколение популярных корейских грузовиков будет представлено на нашем рынке в двух версиях: Hyundai Mighty EX6 грузоподъемностью 3880 кг (полная масса — 6500 кг) и Hyundai Mighty EX8 грузоподъемностью 5115 кг (полная масса — 7800 кг).

В отличие от предшественника, популярного Hyundai HD78, новая модель предлагает перевозчику на выбор три типа кабин: стандартная (трехместная), полуторная (трехместная) или двойная (шестиместная). Предполагается, что последняя будет актуальна для служб быстрого реагирования (МЧС, пожарные и т. д.).

Hyundai Mighty будет комплектоваться двигателем D4GA в 140-сильной либо 170-сильной версии, который будет работать в паре с механическими коробками передач: пятиступенчатой T060S5 либо шестиступенчатой T060S6.

Очередной российской премьерой с «трехлучевой звездой» стало специальное транспортное средство Mercedes-Benz Unimog U529. Надежность и универсальность модели позволили ей завоевать на рынке заслуженно высокую репутацию, и только высокая стоимость накладывает ограничения на ее продвижение. Однако для Daimler AG российский рынок попрежнему считается перспективным, поэтому новинка сразу была адаптирована под нашу действительность. В частности, вместо двигателей класса «Евро-6» к нам Unimog U529 будет поступать с мотором ОМП 936 уровня «Евро-5». Рядная «шестерка» с рабочим объемом 7,7 тыс. куб. см может развивать мощность 286 л. с.

Под грузом ответственности — сегмент тяжелых грузовиков

Главной премьерой среди тяжелых грузовиков стала презентация семейства Scania Next Generation. Шведы представили сразу три седельных тягача, олицетворяющих суть нового модельного ряда: флагман — Scania S730 A4x2NA с топовой высокой кабиной S с ровным полом и мощнейшим 730-сильным мотором, стандартная Scania R500 A4x2NA с кабиной R повышенной комфортности с высокой крышей и «бюджетный» Scania G410 A6x2/4NB с базовой кабиной G. Именно последний вариант, скорее всего, будет популярным у крупных компаний.

Новое поколение получило 13-литровую рядную «шестерку» с диапазоном мощности от 500 до 730 л. с. и увеличенными мощностными характеристиками при снижении общей массы агрегата.

Вторым по значимости событием стоит признать приход на наш рынок семейства Actros нового поколения MP6. Daimler AG долго не решался начать к нам поставки этой модели, обосновывая это отсутствием дизельного топлива надлежащего качества. Но ситуация изменилась, и российские перевозчики теперь смогут пополнить свой парк седельными тягачами Mercedes-Benz Actros с колесной формулой 4x2. Впрочем, немцы все же подстраховались и кроме «европейского» 476-сильного двигателя OM417LA, отвечающего нормам «Евро-6», у нас будет предлагаться и менее требовательный к топливу 394-сильный OM470LA, устанавливавшийся на предыдущем поколении и отвечающий экономам «Евро-5».

Осторожно, люди

Самый интересный автобус для России представил волжский завод «Волгабас». Речь идет об абсолютно новом десятиметровом городском полунизкопольном автобусе «Сити-Ритм» 10 CNG (мод. 5270GH). При полной пассажировместимости 65 человек в автобусе удалось разместить 26 посадочных мест и большую накопительную площадку с местом для кресла-каталки.

Особенность автобуса — китайский 209-сильный двигатель Yuchai YC6J210N, отвечающий экономам «Евро-5» и работающий на сжатом природном газе (метане). Расположенные на крыше шесть 123-литровых металлокомпозитных баллона вмещают в себя газ, который обеспечивает запас хода в 300 км, что оптимально для городских и пригородных маршрутов.

Еще одна междугородная новинка — автобус Iveco Evadys. Модель является аналогом известной в России модели Crossway, только с большим уровнем комфорта. Особенность машины: вся средняя, самая комфортная часть салона отдана под пассажирские места, а служебные двери размещены в переднем и заднем свесах. Двигатель Cursor 9 мощностью 400 л. с работает в тандеме с автоматической коробкой передач.

Постепенно оживают и китайские автобусостроители. Yutong представил свою модель, разработанную для европейского рынка ZKT122 HDH. 49-местная машина длиной 12 245 мм предназначена для работы в качестве междугородного или туристического автобуса. Начинка салона полностью соответствует своему назначению, а силовая установка в виде 12-литрового 354-сильного двигателя Mercedes-Benz OM457LA, отвечающего экономам «Евро-6», с автоматизированной коробкой передач G0210-E6 гарантируют надежность. Впрочем, к приходу на наш рынок Yutong ZKT122 HDH, скорее всего, получит более дешевую комплектацию для лучшей конкурентоспособности.

Выход из пике

— тенденции —

с9

Седьмую позицию разделили между собой Hyundai и Fiat. Однако если у корейцев дела идут неплохо — 1518 единиц (+21,1%), то у итальянцев все совсем не радужно — 1518 автомобилей (–13,4%). Fiat оказался единственным, кто ушел «в минус» по итогам десяти месяцев. Вся беда в том, что единственная актуальная модель в линейке компании, Fiat Ducato, сейчас ведет заведомо проигрышную битву с фургоном «ГАЗель Next».

Уверенный взлет

Не произошло смены лидера и в сегменте больших грузовиков. Флагманом рынка по-прежнему остается КамАЗ — 20 609 единиц (+29,8%). Вот только лидирующая модель у него по итогам десяти месяцев немного неожиданная — это полноприводный «КамАЗ-43118», на долю которого пришлось 21,8% продаж. Далее с менее заметной разницей следуют самосвал «КамАЗ-6520», шасси «КамАЗ-65115» и современный камахог «КамАЗ-5490». Трудно не заметить, что КамАЗ теряет позиции в магистральных перевозках, все больше отступая в сегмент рабочих лошадок.

Второе место уверенно держит ГАЗ — 6115 единиц (+4,6%). Так как в данный момент его модельный ряд по грузоподъемности представлен в очень узком диапазоне — это достижение. Отрадно, что 61,8% продаж приходится на семейство «ГАЗон Next». На третье место внезапно вырвалась Volvo, которая в прошлом году болталась на девятой позиции: 4497 единиц (+311,8%). Семейство Volvo FH продемонстрировало просто феерическую динамику — 379% роста продаж!

Четвертое место за Mercedes-Benz — 4064 единицы (+192,8%). Здесь первую скрипку играет Mercedes-Benz Actros, производимый в Набережных Челнах.

С небольшим отрывом на пятой позиции расположилась Scania — 3948 единиц (+119,6%).

А на шестом месте MAN — 3664 единицы (+119,3%), который замыкает список тех, кто продал свыше 3 тыс. единиц техники.

Седьмую позицию занимает МАЗ — 2953 единицы (+9,8%). Для предприятия, в прошлом году входившего в топ-3, это провал. Впрочем, причина не в качестве машин, а в неповоротливости автогиганта, так и не сумевшего оперативно предложить свой ответ на лизинговые предложения европейских конкурентов.

Восьмое место отвоевал DAF, замыкавший в прошлом году топ-10 — 2920 единиц (+381%). Это рекордный показатель роста.

С пятого на девятое место опустился Isuzu — 2773 единицы (+45,6%). Причина — необходимость конкурировать с «ГАЗон Next», что объективно сложно. Впрочем, в этом году в Ульяновске запущено производство тяжелого семейства GIGA и полноприводных модификаций ELF, так что в будущем ситуация может и измениться.

Замыкает топ-10 «Урал» — 2544 единицы (+23,5%). Новый «Урал Next» из-за узкой специализации основного рынка сбыта техники из Миасса пока не смог добиться такого же роста, как остальные участники поколения Next. Но скорое появление в линейке предприятия дорожной гаммы может решить эту проблему.

Андрей Филиппов

ИНГОССТРАХ Ingosstrakh 7.0
СТРАХОВАНИЕ В СЕДЬМОМ ПОКОЛЕНИИ

ФИКТИВНЫЙ VS ЛЕГИТИМНЫЙ

Страхование ответственности экспедиторов вошло в правовое поле

Несколько лет назад на рынке автомобильных грузоперевозок существовала практика, когда недобросовестный страховщик продавал экспедитору полис страхования ответственности, а на практике отказывался платить, ссылаясь на статью 932 ГК РФ, согласно которой договорная ответственность не подлежит страхованию. Суды поддерживали сторону страховых компаний и признавали заключенные договоры ничтожными. Сегодня ситуация в корне изменилась, однако отголоски прошлой практики до сих пор не дают покоя многим представителям логистических компаний, которые считают страхование ответственности экспедиторов фиктивным. Точки над i в этом вопросе помогла расставить главный специалист отдела страхования грузовых перевозок СПАО «Ингосстрах» Алина Мечебе.

Вопрос легитимности страхования ответственности экспедиторов сегодня по-прежнему актуален. Ряд компаний рынка грузоперевозок продолжают считать этот вид фиктивным, руководствуясь фактами многолетней давности. Действительно, практика заключения страховых договоров с последующим признанием их ничтожными имела место на рынке в течение нескольких лет. Этим занимались недобросовестные страховщики, полисы которых, к слову, стоили гораздо дешевле, чем в среднем по рынку. Их жертвами стали многие экспедиторские компании, которые при страховом случае получили ущерб и не смогли его компенсировать за счет страховой компании согласно договору. В итоге создалась ситуация, не выгодная добросовестным участникам рынка: страховые компании столкнулись с волной недоверия клиентов, а экспедиторы были вынуждены самостоятельно нести бремя финансовой ответственности за ущерб.

Решением проблемы стало постановление № 16996/29 Высшего арбитражного суда РФ, вынесенное 13 апреля 2010 года. Президиум ВАС признал, что в рамках договора страхования ответственности экспедиторов обеспечены защитой и собственные имущественные интересы и риски. В своей деятельности транспортный оператор или логистическая компания несут ответственность за имущество (груз) третьих лиц. В этой связи договор содержит в себе признаки различных видов страхования, в том числе и имущественного, страхование которого предусмотрено статьей 929 ГК РФ. Суд признал, что такой договор является комплексным и не может быть признан ничтожным.

Сегодня страхование ответственности экспедиторов существует на полностью легитимных началах и имеет под собой законодательную базу в виде ГК РФ и постановления Высшего арбитражного суда. Более того, этот вид защиты экспедиторов эффективно работает, позволяя компаниям переложить весомую долю рисков своей деятельности на страховщиков. Ингосстрах работает в этом секторе более 20 лет, наша практика показывает, что доля выплат по страхованию ответственности экспедиторов высока: компенсации формируются в более 80% заявленных страховых случаев. Если говорить о количественных показателях, то по итогам 2016 года в Ингосстрахе действовало более 500 договоров страхования ответственности экспедиторов и перевозчиков. За 10 месяцев 2017 года заключено уже более 400 договоров. В 2016 году страхователи заявили в компанию убытки на сумму 289 млн рублей, за 9 месяцев 2017 – на 149 млн рублей. Объемы выплат год от года увеличиваются, следуя за растущим количеством страховых случаев. Этому в немалой степени способствует наличие кризисной ситуации в экономике и обостренной криминогенной обстановки на дорогах: факты краж и разбойных нападений происходят все чаще.

Наиболее типичный случай – кража части груза. Обычно это происходит во время длительных ночных стоянок, причем даже в условиях охраняемой парковки. Помимо этого значительный ущерб экспедиторы получают в результате ДТП, когда груз смещается, разбивается и т.д. Если при аварии фура опрокидывается или возникает пожар, груз погибает полностью, а ущерб зачастую исчисляется миллионами рублей. Причем такие случаи происходят все чаще – в 2016 году Ингосстрах выплатил экспедиторам порядка 20 млн рублей только по фактам пожаров.

Владельцы грузов зачастую сами страхуют свое имущество, особенно если речь идет о дорогостоящих товарах. Однако наличие у грузоотправителя страхового полиса никак не снижает риски экспедитора. На практике обычно происходит так: страховая компания возмещает клиенту ущерб по факту, скажем, ДТП, а дальше предъявляет регрессное требование к экспедитору,

Главный специалист отдела страхования грузовых перевозок СПАО «Ингосстрах» Алина Мечебе

поскольку это его зона ответственности. В итоге у транспортной компании все равно возникают финансовые обязательства по факту повреждения или утраты груза. В этой связи нужно понимать, что имущественное страхование груза не может заменить собой страхование ответственности экспедитора – это два разных вида защиты. Только договор страхования ответственности экспедитора полностью защитит финансовые интересы транспортно-экспедиционной компании.

В рамках отдельной опции страхования ответственности экспедиторов Ингосстрах предлагает защиту от мошенников. Для наших клиентов это самый «дорогой» риск, который связан с умышленными действиями третьих лиц, в частности недобросовестных подрядчиков. При этом экспедитор полностью утрачивает груз и несет миллионные убытки. За последние два года количество таких прецедентов выросло в разы. Если раньше это были единичные случаи, ущерб по которым компенсировался не чаще 2-3 раз в год, то сегодня мы регистрируем десятки обращений клиентов. Включение мошеннических действий в программу страхования ответственности экспедиторов позволяет последним защитить себя от серьезных рисков и обеспечить финансовую стабильность бизнеса. Это особенно актуально в нынешних условиях кризиса, и растущий уровень спроса на подобные страховые продукты со стороны логистических и экспедиторских компаний только подтверждает данный тезис.

Реклама

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Авто. Коммерческий транспорт»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат» | Алексей Шмелев — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов, Наталия Коновалова — фоторедакторы | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+

RENAULT
Passion for life

Встречайте новый

Renault **DOKKER VAN**

Моя страна. Мой бизнес. Мой Renault.

Больше, чем автомобиль для бизнеса

- Функциональность и практичность:
  - объем багажного отделения от 3,3 м^3 до 3,9 м^3
  - длина погрузки до 3,1 м
  - широкая сдвижная боковая дверь (703 мм)
  - система трансформации салона Easy seat*
  - грузоподъемность до 750 кг
- Самый доступный дизельный двигатель в классе**
- Адаптирован к российским климатическим и дорожным условиям

* Изи сит.
** При сравнении максимальных рекомендованных розничных цен среди переднеприводных коммерческих автомобилей, действительных на 01.11.2017.

Реклама.

renault.ru