

14 Погулял и хватит: что стоит за слухами о возвращении Opel в Россию, и готовы ли к этому дилеры

15 Удивительное рядом: беспилотные грузовики отечественного производства готовы выйти на дороги



Премьеры на пустом месте

Открывшийся в конце августа Московский международный автосалон (ММАС-2018) — удивительно противоречивое по меркам автомобильного мира событие. С одной стороны, большинство мировых брендов, представленных в России, шоу проигнорировали: в трех павильонах, один из которых был полностью отдан новой отечественной марке Aurus, разместилось чуть более десятка автопроизводителей. С другой, по количеству мировых премьер салон стал чуть ли не самой масштабной выставкой за всю историю ее существования. Как такое стало возможным, выяснял корреспондент **Сергей Белоусов**.

— тенденции —

История ММАС — своего рода кардиограмма российского автомобильного рынка. Еще в 2014 году салон был значимым даже в мировом масштабе событием, а свои стенды на нем были у большинства из присутствующих в России брендов. Неудивительно: в тот год ко дню открытия автошоу в стране было продано 1,58 млн машин. К началу следующего ММАС-2016 (шоу проводится раз в два года) рынок ужался до 895 тыс. машин, и большинство автопроизводителей выставку решили проигнорировать. Из брендов мирового уровня Московский автосалон тогда посетили лишь Mercedes-Benz, Smart и Hyundai. Volvo от участия отказалась, а вместо нее новый на тот момент седан S90 представлял дилер «Обухов». В этой истории, кстати, не обошлось без скандала: как рассказал „Ъ“ директор по корпоративным коммуникациям и мероприятиям Volvo Cars Russia Антон

Свекольников, в тот год «компания не делегировала дилеру полномочия представлять концерн».

ММАС-2018 и вовсе сузился до трех павильонов. Один из них был полностью зарезервирован новым российским производителем люксовых автомобилей Aurus и владельцем его контрольного пакета акций и главным разработчиком ФГУП НАМИ. На остальных площадях разместились стенды АвтоВАЗа, Hyundai, Kia, Renault, Lifan, GAC Motors, Haval, Geely, Khazax и ГАЗ. Компания Volkswagen в нынешнем году решила не арендовать место в павильонах, а построила перед входом в выставочный комплекс «Крокус Экспо» отдельную площадку для тест-драйва новых моделей.

Несмотря на скудный список участников, их продукция занимает почти 60% доли российского рынка новых автомобилей. Компания Renault и вовсе выбрала ММАС-2018 для презентации мирового масштаба — президентского кроссовера Arkana, который



Ни автомобили, представленные на Московском автосалоне, ни его посетители не могли пожаловаться на тесноту

будут продавать на рынках развивающихся стран по всему миру.

ММАС — знаковое событие для развития автомобильной индустрии в нашей стране, а компания „Renault Россия“ — один из крупнейших производителей легковых автомобилей в стране и один из крупнейших инвесторов в российскую автомобильную отрасль, занимающий лидирующие позиции по уровню локализации производства и по импортозамещению, — рассказали „Ъ“ в пресс-службе Renault. — Именно поэтому для миро-

вой премьеры шоукара — совершенно нового купе-кроссовера Renault Arkana — был выбран ММАС-2018 как лучшая площадка, позволяющая продемонстрировать широкой общественности автомобиль, созданный для России при активном участии российских специалистов».

Китайская марка Haval, представившая на автошоу еще одну мировую премьеру — кроссовер F7, приняла решение участвовать в ММАС-2018 еще в сентябре прошлого года. К тому времени продажи новых машин в России росли в течение полугода. «Салон 2016 года уже во многом был показателем. Кроме того, некоторые

бренды еще год назад объявили, что участвовать не будут. Поэтому мы были готовы к тому, что ММАС в 2018 году не будет таким масштабным. Однако Haval в России подошел к важному этапу развития: мы достраиваем собственный завод полного цикла в Тульской области и активно развиваем дилерскую сеть. Поэтому мы приняли стратегическое решение участвовать, — сообщил „Ъ“ генеральный директор „Хавейл Мотор Рус“ Чэн Сюэгуан. — Россия является одним из важнейших иностранных рынков для марки. Мы хотели показать российским покупателям, чего им стоит ожидать от бренда в ближайшем

будущем. Мы не только показали новинку для российского рынка, но и привлекли новых партнеров. В рамках ММАС-2018 мы подписали три дилерских соглашения с партнерами из Екатеринбурга, Астрахани и Йошкар-Олы. Кроме того, сегодня мы имеем еще порядка десяти заявок от кандидатов, которые рассмотрим в ближайшее время. Это хороший результат. Выставка показала дилерам, что у нас достаточно серьезные намерения развиваться и продолжать инвестировать в российский рынок. Думаю, автосалон — это хорошая площадка для молодого бренда, чтобы заявить о себе широкой публике».

Компания Kia премьер на салон не привезла, но принять участие в нем решила одной из первых, объявив об этом еще в декабре 2017 года. «Салон — отличная возможность представить российской публике новые и обновленные модели нашей компании, которых только за этот год уже насчитывается пять», — заявили в пресс-службе Kia.

Положительно оценивают автосалон и сами организаторы выставки. «На ММАС-2018 было меньше производителей, чем в рекордном 2014 году, но репрезентативность существенно выросла по сравнению с кризисным 2016 годом. У нас на автосалоне наконец-то снова мировые премьеры, в первую очередь купе-кроссовер Renault Arkana, Haval F7 и, конечно же, бриллиант в короне выставки — Aurus с двумя моделями Senat и Senat Limousine», — рассказывает директор проекта «Московский международный автомобильный салон» Петр Тутарашвили. Он также отметил, что финансовые условия для компаний стали более комфортными, а «Крокус Экспо» как организатор стал проявлять большую гибкость и лояльность к участникам. c14

МИНИМУМ УСЛОВИЙ — МАКСИМУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

КРУПНЕЙШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ В РОССИИ

№ 1
на рынке лизинга*

№ 1
в сегменте грузовых автомобилей*

№ 1
в сегменте авиатехники*

№ 1
по чистым инвестициям в лизинг и активам в операционной аренде*

№ 1
в сегменте железнодорожного подвижного состава*

- Реализация сложноструктурированных сделок с участием любого продукта КИБ ВТБ
- Возможность финансового и операционного лизинга
- Работа со всеми сегментами B2B

ВТБ Лизинг является частью Корпоративно-инвестиционного бизнеса Группы ВТБ – лидера на рынке инвестиционно-банковских услуг в России**

www.vtbcapital.ru

* По версии Fitch Ratings по результатам деятельности в 2017 г.
** Рейтинги и награды ВТБ Капитал

8 800 700 64 96
vtb-leasing.ru

реклама

авто | коммерческий транспорт

Российский автопром нашел, чем гордиться

Главные новинки Московского международного автосалона-2018



Aurus Senat



Lada Xray



Lada 4x4 Vision



Haval F7



Renault Arkana



Khazar SD

— новинки —

Aurus Senat (бывший «Кортеж»)

Для самого главного автомобиля страны — лимузина Aurus Senat — подготовили отдельный павильон, но публике показали не его, а новый седан Aurus Senat, который пока будут производить мелкими партиями на мощностях ФГУП НАМИ. Президентский лимузин спрятали за ширмой, чтобы подпускать к нему лишь особых гостей.

В первый день работы автосалона, когда на выставку кроме организаторов и участников допускали лишь прессу, из салона «Сената» (того, что седан) вещал Николай Валуев. Его рост составляет 2,13 м, но бывший боксер не чувствовал в салоне стеснения: ни морального, ни физического. При длине 5630 мм колесная база седана составила 3300 мм. Для сравнения: расстояние между осями у Mercedes-Benz S-Class W222 с удлинненным кузовом составляет 3165 мм.

Бензиновый турбированный двигатель V8 объемом 4,4 л и мощностью 598 л. с. изначально помогала разрабатывать немецкая Porsche Engineering, но в серийной модели про нее не упоминается. У НАМИ на все уготовлен один ответ: технологии не были скопированы, а были «творчески освоены». Судя по всему, «творчески освоили» и внешность, которая сильно напоминает Rolls-Royce Phantom. Хотя Aurus Senat мог стать и хетчбэком: поначалу дизайнеры (в конкурсе участвовало даже кузовное ателье Bertone) предлагали очень смелые решения, но в итоге победил проект Алексея Чвокина из НАМИ.

Девятиступенчатый «автомат» для седана разработан российской компаний «Кате». Привод полный, а вот в движении колеса приводит не только ДВС, но и электромотор, который подключается во время повышенных нагрузок на основной двигатель.

В открытой продаже Senat (название было дано в честь одной из башен Московского Кремля) появится в 2019 году. Автомобиль сертифицирован для продажи в Европе, а его дебют для жителей Старого Света должен состояться в марте на автосалоне в Женеве. На модульной платформе Aurus уже создан микроавто-

бус «Арсенал», а в будущем году достроят внедорожник «Комендант». Будет и новый двигатель — 6,6-литровый V12 с отдачей 857 л. с.

Плеяда из Lada

АвтоВАЗ на своем домашнем автосалоне (а в других он не участвует давно) блистал ярче всех: на стенд выкатили сразу четыре обновленных «Гранты», спортивную версию Lada Vesta Sport, кроссовер Xray Cross и ставший для всех неожиданно-

стью концепт внедорожника 4x4. Обновления Lada Granta оказались не столь значительными, однако вместо прежних двух кузовов седана и лифтбэка в модели появилось еще два — универсал и хетчбэк. Этим пополнением «Гранта» обязана «Калине»: маркетологи в Тольятти посчитали, что модель Kalina больше не нужна, и отказались от использования «ягодного» названия. Спортивную версию «Весты» снабдили эффектным дизайном, перенастроилим подвесками и электронной системой стабилизации, а также форсированным до 145 л. с. атмосферным двигателем объемом 1,8 л. Дорожный просвет уменьшился на 16 мм (до 162 мм), а время разгона с места до 100 км/ч — на 2,5 сек. (до 9,6 сек.).

Lada изначально называла хетчбэк Xray кроссовером, а с появлением версии Cross модель стала походить на «паркетник» еще больше. Кузов поднялся над землей (клиренс вырос со 195 до 215 мм), по его периметру появились защитные накладки из неокрашенного пластика, переднюю подвеску модернизировали, установили новый электроусилитель вместо гидравлического и задние дисковые тормоза, которые скрываются за новыми 17-дюймовыми легкосплавными дисками с шинами Continental 215/50 R17. Но главной особенностью модели стала шайба выбора режима движения Lada Ride Select с пятью настройками. С ее помощью водитель может выбрать тип покрытия (песок, скользкая дорога), отключать систему стабилизации и даже активировать спортивные настройки двигателя.

Концепт Lada 4x4 Vision

Главный хит Московского автосалона — это, конечно же, прообраз «Нивы» вто-

рого поколения. Представители АвтоВАЗа обещали показать серийный внедорожник примерно через три года, а прототипом 4x4 Vision еще раз подтвердили свои намерения.

Снаружи концепт выглядит почти серийным, чем-то напоминающим Renault Duster, но с 21-дюймовыми колесами, обилием светодиодов и X-образных выштамповок. Ручки задних дверей замаскированы на манер Alfa Romeo или Seat Leon II, что делает пятидверный кроссовер похожим на трехдверный.

Кстати, слухи о том, что модель 4x4 будет построена на базе румынского «Дастера» второй генерации, ходят давно. Косвенное подтверждение тому — единственный рычаг селектора трансмиссии без жесткого подключения полного привода и шайба выбора режима работы электронной муфты полного привода.

Но даже до предсерийного образца концепту еще далеко: судя по салону, где на нарисованной приборной панели застыла скорость 65, а на большом экране также нарисованной навигационной системы отображается таинственная местность, концепт пока не способен передвигаться самостоятельно.

Haval F7

Для Haval (дочерний бренд китайской компании Great Wall) Россия стала первым зарубежным рынком, на котором марка основала представительство и начала продажи своих кроссоверов. В 2014 году в Тульской области начали строить завод, который уже в следующем году начнет собирать автомобили. А в Москву привезли совершенно новую модель F7, которая отменила мировую премьеру и вскоре станет настоящим «туляком».

Все кроссоверы Haval разделены на семейные — они обозначаются литерой Н — и молодежные, которые маркируют буквой F. Поэтому главная фишка Haval F7 — дизайн. Габариты модели ставят ее в один ранг с Volkswagen Tiguan и Kia Sportage, бензиновые двигатели — сплошь турбированные объемом 1,6 л (150 л. с.) и 2,0 л (190 л. с.), трансмиссия — роботизированная семиступенчатая с двумя сцеплениями, а привод — либо полный, либо передний.

Рядом с F7 стоял и еще один кроссовер — Haval HB-03 с кузовом примерно как у Renault Arkana. Пока эта модель носит статус концептуальной, но в ближайшем будущем она может обрести серийные очертания и имя — F7 Coupe — и тоже прописаться в Туле.

Renault Arkana

Французы решили использовать модный стиль премиальных марок для создания глобальной модели за небольшие деньги: в Москве состоялась мировая премьера кроссовера Arkana. В модельном ряду Renault новинка должна занять нишу между компактным Kaptur и большим Koleos. Название Arkana образовано от латинского слова «arsanium» — тайна. Сесть внутри было нельзя, так как финальный дизайн салона кроссовера еще не закончен, «арканиумом» покрыты и все технические характеристики новинки. Производство модели организуют на московском заводе Renault, где сейчас собирают кроссоверы на платформах В0 — Kaptur и Duster. В Европе Arkana пока вести не будут: там у Renault есть компактный Kadjar, поэтому приоритетные рынки помимо России находятся в Южной Америке и Азии.

Нашествие хазар

Среди парочки беспилотных электробусов «IA3ель NEXT» и стенодов Kia и Hyundai легко было обнаружить два до боли знакомых автомобиля. Вот только шильдики и названия на них оказались странными — Khazar.

Два седана LD и SD уже показывали на Московском моторшоу 2016 года, только назывались они тогда Dena и Dena+, а представляла их иранская марка Ipan Khodro. С тех пор иранцы создали совместное предприятие с азербайджанской «Азермаш» и новую марку «Хазар».

Khazar LD и SD — это старые Peugeot 206 и 405, оснащенные единственным 1,7-литровым бензиновым двигателем мощностью 150, 115 и 105 л. с. Первый вариант — турбированный, второй — атмосферный, а третий — на газомоторном топливе. Трансмиссии исключительно механические, а в базовой версии есть кондиционер. А что еще надо для счастья?

Сергей Белоусов

Премьеры на пустом месте

— тенденции —

с13

Интересно при этом, что далеко не все компании из числа тех, что отказались от участия в салоне, сделали это по причинам слабости российского автомобильного рынка. Скорее здесь в дело вступает новый тренд: автосалоны в целом перестают интересовать автопроизводителей как каналы коммуникации с целевой аудиторией. И этот тренд вполне можно назвать глобальным.

УАЗ, например, не стал участвовать в ММАС, потому как посчитал формат выставки неподходящим для премьеры обновленного «Патриота». «В рамках автосалона невозможно донести до аудитории всю информацию об автомобиле, которой хотелось бы поделиться с потенциальными покупателями. Для того чтобы презентация была наиболее полной и действительно эффективной, полезной для потребителя и для УАЗа, мы выбрали необычный формат онлайн-трансляции с конвейера», — говорит заместитель генерального директора ООО УАЗ Сергей Травкин. — У зрителей будет возможность в прямом эфире увидеть сборку обновленного «Патриота», а элементы интерактива позволят, по сути, вести прямой диалог завода с потребителем сразу на презентации, что на автосалоне организовать не получится». При этом в компании не исключают участие в выставках для презентации новых моделей в будущем — все зависит от конкретных условий и обстоятельств.

Еще более жесткую позицию занимает Volvo Cars: компания начала реализацию глобальной стратегии по постепенному выходу с автосалонов еще в 2014 году. С этого же года шведская марка не принимает участие в ММАС, а с 2015-го автомобилей Volvo не было на шоу во Франкфурте и Париже. «В следующем году мы пропустим автосалон в Женеве, поскольку для продвижения продукции и презентации новых моделей мы решили сфокусироваться на других форматах, прежде всего собственных мероприятиях и диджитал-коммуникациях», — рассказывает директор по корпоративным коммуникациям и мероприятиям Volvo Cars Russia Антон Свекловичников. — Так, еще до закрытия ММАС Volvo в рамках отдельного мероприятия представила в России новый гибридный внедорожник XC90 T8 Twin Engine. При этом в ряде регионов мы продолжаем участвовать в автомобильных выставках, имеющих серьезный потенциал с точки зрения прямых продаж».

Немного другая история у Mazda: по словам представителей японского бренда, с 2015 года компания участвует только в тех салонах, что совпадают по времени с выводом на рынок новых моделей. «На том же основании европейское подразделение Mazda воздержалось от участия в Парижском автосалоне в этом году», — сообщили «Б» в пресс-службе компании.

Опрошенные «Б» эксперты, впрочем, считают преждевременным говорить о закате эры автосалонов в целом. В той же Mazda говорят, что при условии спланированного бюджета и мероприятий вокруг выставки участие может быть очень эффективным. «У жанра автомобильной выставки все еще много потребителей, как и у многочисленных художественных выставок или кинопремьер», — заключили в пресс-службе японской компании.

Автосалоны меняют свой формат, но все еще остаются интересными как для широкой аудитории, так и для автопроизводителей, говорят представители компании Kia. «Для нас формат автомобильного салона — хороший способ напрямую общаться с поклонниками марки и потенциальными покупателями», — рассказал «Б» директор по маркетингу Kia Motors Rus Валерий Тараканов.

Некоторые эксперты и вовсе считают, что поиск альтернативных каналов коммуникации вместо участия в салонах — лишь отражение сложной экономической ситуации на конкретных автомобильных рынках. «Китайский автомобильный рынок является самым крупным и одним из самых быстро растущих, и формат автосалонов в Китае популярен как никогда», — говорит Чэн Сюягуан. — Шоу в Шанхае и Пекине проходит очень успешно: они привлекают многих местных и иностранных участников и большое внимание общественности».

Организаторы выставок также не спешат выходить из этого бизнеса и уверены, что в будущем найдется место автосалонам, пусть и в несколько измененном формате. «Мероприятия должны эволюционировать, интегрировать в себя современные тенденции развития индустрии, использовать синергию всех вновь появившихся каналов коммуникации и продвижения», — говорит Петр Тутарашвили. По его словам, «Крокус Экспо» уже начал работу в этом направлении и ММАС-2020 представит перед публикой в совершенно новом виде. Осталось только подождать два года.

Opel готовится сдать назад

— аналитика —

В 2015 году концерн General Motors практически полностью свернул свою деятельность в нашей стране: продажи автомобилей Opel были прекращены, бренд Chevrolet растерял львиную долю модели, производство в Петербурге заморозили. С тех пор многое изменилось: немецкая марка отошла к французской Группе PSA, а в кулуарах заговорили о скором возвращении Opel в Россию. Корреспондент СЕРГЕЙ БЕЛОУСОВ выяснил, велики ли шансы у бренда восстановить былую репутацию на некогда привлекательном для него рынке.

Опубликованное в марте 2015 года официальное сообщение от GM гласило, что поставки автомобилей Opel в Россию прекратятся с 2016 года, но фактически импорт машин из Европы и комплектующих для их производства на заводах в Калининграде и Санкт-Петербурге был остановлен весной 2015 года. Это решение казалось странным даже в условиях кризиса. В 2014 году, когда продажи новых машин впервые пошли вниз в условиях начавшейся стагнации, Opel занимал 2,6% рынка. Не самый выдающийся показатель на тот момент, но Ford, к примеру, имел столько же. Причем по сравнению с 2013 годом падение доли у немецкой марки составило лишь 0,3 процентного пункта, тогда как Ford потерял 1,3 п.п.

Многие эксперты в то время называли решение политическим, говорили в кулуарах и о том, что российский рынок, вероятно, стал жертвой жесткого требования «снизить koszty» Opel в Европе, поставленного американскими акционерами европейским менеджерам компании. Как бы то ни



Французам из Group PSA придется немало потрудиться, чтобы вернуть бренд Opel на российский рынок

было, но в итоге Opel в рекордные для автопроизводителя сроки покинул Россию. А немногим позже покинул и GM: в 2017 году концерн PSA Peugeot Citroen закрыл сделку по покупке немецкого бренда, после чего стал именовать себя Group PSA.

Слухи о возможном возвращении Opel в Россию начали появляться буквально сразу после перехода марки под контроль француз. На фоне невысоких продаж французских автомобилей PSA в России (0,3% доли рынка) возвращение Opel могло бы сыграть на руку группе. Тем более что интерес к продукции со стороны некоторых дилеров есть.

По словам председателя правления автомобильной группы «Авилон» Андрея Павловича, автомобили Opel имеют хорошую репутацию на российском рынке, и в сложившейся ситуации возвращение марки вполне целесообразно. «В рамках реализации Стратегии-2020 «Авилон» заинтересован в расшире-

нии портфеля, но на данный момент мы не располагаем официальной информацией о возвращении марки на российский рынок», — отметил господин Павлович. — Для анализа потенциала бренда и принятия окончательного решения нам необходимо понять экономическую целесообразность, позиционирование бренда и его ценовую политику. Получив ответы на эти вопросы, мы готовы рассмотреть возможность включения бренда Opel в свой портфель. Стоит отметить, что у АГ «Авилон» пока нет статуса дилера ни одной из марок, входящих в состав Группы PSA.

О простом импорте автомобилей в Россию речь идти не может: без локализации производства говорить о какой-либо конкуренции в России бессмысленно, считает руководитель проектов по бизнес-процессам группы компаний «Автоспеццентр» Константин Авакян. «Текущее состояние российского законодательства в отношении иностранных автопроизводителей предполагает существенные налоговые и таможенные льготы, а также промышленные субсидии тем автопроизводителям, которые имеют локализованное производство», — рассказывает господин Авакян. — Поэтому если Opel имеет намерение поддерживать цены на автомобили на конкурентном уровне, необходима локализация производства. На помощь здесь могут прийти мощности группы PSA, уже имеющей производство в России, но в любом случае это потребует серьезных инвестиций в подготовку к производству».

С тех пор как Opel перешел под контроль француз, модельный ряд марки сильно не поменялся: единственной машиной на модульной переднеприводной платформе EMP2 разработки PSA стал кроссовер Grandland X. Да и то благодаря сотрудниче-

ству с GM, которое началось еще до перехода прав на марку компании из Парижа. На заводе General Motors в Санкт-Петербурге Opel выпускал три модели: Antara, Astra и Mokka. Однако с уходом марки из страны серьезно пострадала компонентная база: был закрыт завод Johnson Controls в Ленинградской области, выпускавший сиденья, прекратилось производство комплектующих на предприятии канадской Magna. Поэтому перенос производства в Калугу, где у французцов есть совместный с Mitsubishi завод, пока выглядит нерентабельным.

По мнению господина Авакяна, поиск партнеров для Opel может быть затруднителен еще и потому, что освободившиеся дилерские центры после ухода марки уже заняты другими франшизами. Кроме того, бренду нанесен репутационный урон в глазах партнеров-дилеров. «Если открытие дилерского центра потребует существенных инвестиций от дилера при низком уровне рентабельности — много желающих не найдется», — считает эксперт. — Поэтому важно понимание стратегии и тактики возвращения на рынок, а также гибкости в отношении требований к потенциальным партнерам. Конкурентный, современный и технологичный продукт у марки есть, но для российского рынка этого недостаточно: для успеха и завоевания доли рынка будут необходимы, как минимум, агрессивная ценовая политика, большие инвестиции в маркетинг, а также в развитие дилерской сети».

Впрочем, руководство «Авилона» не столь пессимистично. «В случае принятия положительного решения мы будем рассматривать уже существующие локалии (для продажи автомобилей. — «Б»), — говорит господин Павлович.

Препятствовать возвращению бренда может и потенциальная волатильность российского автомобильного рынка. Последнее время его рост измеряется двузначными цифрами, но уже в следующем году ситуация может измениться. «В августе тренд увеличения продаж продолжился, поддерживаемый пиком спонтанных покупок, связанных с недавним ослаблением рубля», — отмечает председатель Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса Йорг Шрайбер. — В ближайшие месяцы рост, вероятно, продолжится, так как планируемое с января 2019 года повышение НДС в любом случае обеспечит высокий уровень спроса до конца текущего года». Что будет с рынком в следующем году, господин Шрайбер предсказывать не хочет.

Опасения вызывает не только НДС, но и нестабильный курс европейской валюты. «Сегмент, в который возвращается марка, характеризуется высоким уровнем конкуренции и борьбой за клиента и долю рынка», — считает Константин Авакян из ГК «Автоспеццентр». — В случае если стратегия и тактика возвращения на рынок будут выбраны импортером неверно, продажи будут невысоки, а бренд рискует превратиться в нишевый».

Кроме того, по мнению эксперта, хотя российские клиенты всегда относились к Opel с определенным уровнем доверия, внезапный демарш мог навредить его имиджу. Для восстановления репутации потребуются существенные финансовые вливания в маркетинг, в поддержание лояльности существующих и бывших клиентов, а также в привлечение новых покупателей. А потому, даже если Opel и вернется в Россию, бренду потребуется два-три года, чтобы вновь закрепиться на рынке.

авто | коммерческий транспорт

«Каждый пятый автомобиль мы передаем по льготной программе Минпромторга»

Спрос на приобретение легкового и грузового автотранспорта в лизинг в 2018 году растет в унисон с общим увеличением продаж автомобилей. О главных тенденциях на рынке автолизинга рассказал генеральный директор компании «ВТБ Лизинг» (входит в группу ВТБ) **Дмитрий Ивантер**.

— лизинг —

— Насколько темпы роста рынка автолизинга сопоставимы с общими темпами роста продаж автомобилей в России?

— Некоторая синхронизация в развитии этих сегментов, конечно же, есть. Но полной корреляции быть не может, так как лизинг является лишь одним из способов приобретения транспортного средства. К примеру, еще несколько лет назад, когда продажи автомобилей падали, направление автолизинга продолжало активно расти. Во многом это можно было объяснить эффектом «низкой базы»: лизинг был новой формой финансирования для предпринимателей. Его использовали компании, которые не могли позволить себе покупку транспортного средства по полной стоимости. Сегодня отечественный рынок лизинга стал более зрелым, появилось множество предложений, выросла конкуренция, которая заставляет игроков подстраиваться под потребности клиентов. Производители, продавцы и лизинговые компании стали тесно сотрудничать — это дает возможность предлагать комплексные продукты и скидки для предпринимателя. Если клиент обращается в крупную лизинговую компанию, его выгода только увеличивается. Например, у нас заключены большие контракты с производителями, предусматривающие хорошие скидки, которые мы транслируем на розничного клиента. Сейчас рынок лизинга растет вслед за общим рынком продаж автомобилей.

— Каковы главные тенденции на рынке лизинга легковых автомобилей?

— Одним из мощных драйверов роста является наличие программ поддержки Минпромторга России, которые предусматривают субсидирование приобретения легковых автомобилей в лизинг.

Основу портфеля компании «ВТБ Лизинг» в этом сегменте составляют заказы компаний малого и среднего бизнеса. Наиболее активные клиенты — операторы такси, доставщики мелких грузов в городской черте, компании, деятельность которых связана с необходимостью перевозок сотрудников на служебном транспорте. Еще одной тенденцией является смещение интереса потребителей в пользу более дорогих марок. Это говорит об укреплении экономики, росте доходов потребителей.



— Насколько востребованы государственные программы поддержки автолизинга?

— Мы видим большой интерес к программам Минпромторга. Годовые лимиты по субсидиям на лизинг отечественных автомобилей были выбраны рынком уже в апреле. Это говорит о крайней востребованности господдержки у бизнеса. «ВТБ Лизинг» в рамках программы Минпромторга с 2015 года передал клиентам более 25 тыс. автомобилей на льготных условиях, в том числе с января по июль этого года — 3,2 тыс. Каждый пятый автомобиль мы передаем именно по этой программе. Господдержка особенно важна для пассажирских перевозчиков. Требования муниципальных образований к безопасности возрастают, города хотят видеть на своих улицах современную и надежную технику. Наличие льготных программ поможет малому и среднему бизнесу приобрести новые автобусы, соответствующие этим требованиям.

— Какие технические характеристики автомобилей сегодня наиболее интересны покупателям?

— Среди наиболее востребованных характеристик можно выделить автоматическую коробку передач (АКПП). На транспортные средства с АКПП пришлось 60% от общего количества легковых автомобилей, переданных нашей компанией в первом полугодии этого года. Значимая часть сделок (70%) реализована с автомобилями мощностью до 150 л. с. Большинство предпринимателей отдаст предпочтение седанам (40%), а также внедорожникам (31%) и универсалам (18%).

— В крупных городах активно развивается бизнес каршеринга. Насколько это интересный клиент для лизинговой компании?

— Среди каршеринговых компаний лизинг пользуется довольно большим спросом. Специфика работы с таким сегментом, так же, как и с такси, связана с повышенной интенсивностью эксплуатации автотранспорта и более высокими рисками, чем при финансировании корпоративных заказчиков. Поэтому для таких компаний мы предлагаем особые лизинговые продукты.

— Продажи грузовых автомобилей растут еще более быстрыми темпами. Каковы тенденции в этом сегменте автолизинга?

— Мы видим, что на рынке грузоперевозок началась консолидация, образуются крупные перевозчики, которые закупают большой автопарк для магистральных направлений. Мы работаем практически со всеми лидерами этого рынка, среди них «Деловые линии», «Монополия» и другие крупные операторы.

В то же время рынок по-прежнему остается сильно фрагментированным, есть большое количество небольших компаний и индивидуальных предпринимателей. Как правило, такие грузоперевозчики обслуживают два-три предприятия, находящиеся в одном районе, либо появились на базе заводских транспортных отделов. Эти компании, может быть, наращивают и обновляют свои автопарки не такими большими темпами, но их очень много и они уверенно занимают свою нишу на рынке.

Беседовал Никита Степанов

Московский транспорт ударили током

— новинки —

В начале сентября в Москве случилось эпохальное для сегмента городского транспорта событие: на маршрут №73 ВДНХ (южная) — 6-й микрорайон Бибирево вышли первые в истории столицы электробусы. И пусть запуск прошел не совсем гладко: по неофициальным данным, встать в строй смогли не все электробусы, что планировалось, а некоторые и вовсе ломались по пути, московский общественный транспорт вступил в новую эру. Ведь по плану предполагается, что уже до конца текущего года электробусы выйдут еще на пять городских маршрутов, проходящих через 22 столичных района, и в течение четырех лет они станут основным видом московского общественного транспорта.

О планах массовой закупки электробусов столичные власти заявили еще зимой. В планах на текущий год значилось приобретение 300 электробусов. В настоящий момент закуплено 200 машин: 100 единиц КамАЗ-6282 производства ПАО КамАЗ и 100 ЛиАЗ-6274, изготовленных на Ликинском автобусном заводе. Машины рассчитаны на работу по принципу opportunity charging — ультрабыстрой зарядки в течение 15 минут от станций, расположенных на маршруте, с запасом хода 80 км. Заявленная стоимость одного электробуса — 33 млн руб.

Обе модели разработаны в полном соответствии с ТУ заказчика. Более того, после проведения опытной эксплуатации на маршруте с пассажирами — а ее прошли оба претендента — в их конструкции был внесен целый ряд изменений, в результате которых и КамАЗ, и ЛиАЗ сами производители с чистой совестью именуют электробусами второго поколения.

Стоит отметить, что, несмотря на все доработки, представители «Мосгортранса» — а именно он выступает перевозчиком — заключили с заводами-изготовителями контракт жизненного цикла, предусматривающий обслуживание техники производителем в течение 15 лет. Для Москвы эта практика не нова, и последние крупные поставки автобусов в столицу осуществлялись именно по такому принципу. Схема отработана, так что появление у столь грандиозного проекта неизбежных «детских болезней» московцев не смущает.

Первая поступившая в Москву партия электробусов — КамАЗ-6282. 12-метровая низкопольная машина рассчитана на перевозку 85 пассажиров, в том числе 30 сидя. В полном соответствии с новой концепцией общественного транспорта столицы машины укомплектованы систе-



Столичные власти рассчитывают, что в течение четырех лет электробусы станут основным видом городского транспорта

мой климат-контроля, спутниковой навигацией, разъемами для зарядки телефонов, информационными медиаэкранами и Wi-Fi.

А вот говорить о том, какие же электробусы будут поступать в столицу в дальнейшем, пока рано. Кроме основных игроков — КамАЗ-6282 и ЛиАЗ-6274 — на российском рынке появились и другие желающие поучаствовать в тендере.

Так, ООО «Волгабас» предлагает свое видение перспективного транспорта — модель Volgabus-5270ELF, спроектированную для работы по принципу overnight charging — с длительной зарядкой в ночное время. Запас хода — более 250 км, время полной зарядки — менее шести часов, пассажирместимость — 90 человек. Вполне конкурентное предложение, позволяющее обойтись без дорогостоящей энергоемкой инфраструктуры промежуточных зарядных станций на маршруте.

Еще один совершенно новый игрок — ПСК «Транспортные системы» со своей моделью «Пионер» ПСК ТС-6218, разработанной при участии ООО «Фабрика композитов». Принцип его работы также предусматривает длительную зарядку, но решение применяется весьма оригинальное. Данный электробус представляет собой автопоезд, состоящий из «тягача» с пассажирским салоном и прицепа с аккумуляторными батареями. Запас хода такого тандема хватает на 400 км, а время полной зарядки вообще не имеет никакого значения, так как на одну «пассажирскую часть» может приходиться любое количество прицепов. Пока один из них обеспечивает движение, другие стоят в парке на зарядке. Подобный подход, в отличие от других вариантов, позволяет равномерно распределить потребление энергии в течение суток, а не

создавать пиковые нагрузки в ночное время, когда все электробусы единовременно встанут на подзарядку. Сам 11,7-метровый «тягач» также имеет оригинальную конструкцию с длинной колесной базой, двумя служебными дверями и просторным салоном, рассчитанным на 85 человек. Дополнительный бонус такого решения: не нужно создавать усиленную крышу для размещения на ней батарей, а для маневровых действий достаточно компактной АКБ на 50 кВт•ч.

Так что говорить, каким именно будет столичный парк электробусов, моно- или мультибрендовым, пока рано. Зато неоспоримым остается один факт: если правительство Москвы хотя бы наполовину реализует обнародованные планы о ежегодной закупке 300 электробусов и полном отказе к 2021 году от приобретения автобусов — это будет мировое достижение.

В 2014 году производство электробусов резко устремилось вверх, и в настоящий момент они эксплуатируются в 816 городах 51 страны, а их общее количество переваливает за 173 400 ед. Это весомое число с учетом того, что оно в 2,5 раза больше, чем общее количество всех работающих на линии троллейбусов и трамваев вместе взятых. Другое дело, что 172 374 из них распределены по 700 городам Китая. И если не учитывать Поднебесную, то на все оставшиеся страны суммарно придется всего 1032 единицы, а среднее количество электробусов, сконцентрированных в одном городе, не превышает 20. Исключение составляют Будапешт (Венгрия) — 21 единица, Лондон (Великобритания) — 75 — и Амстердам (Нидерланды) — 176.

Так что даже первоначальная закупка 200 машин и анонсированный тендер еще на 100 автоматически выводит Москву в лидеры по этому перспективному направлению общественного транспорта.

Андрей Филиппов

Грузовики оставят человека за бортом

— техника —

Еще недавно беспилотные грузовики были для автомобильного мира чем-то вроде теории струн для мира физики: история вроде перспективная и интересная, но сугубо теоретическая и практически неприемлемая. Но ситуация резко поменялась: уже сейчас все компании, что занимаются этим направлением, включая, как ни странно, отечественных производителей, ведут речь об образцах, практически готовых к серийному производству. Да, по-прежнему есть вопросы к «спящим» при резком изменении погодных условий радарам, остались проблемы с мгновенной реакцией на неадекватное поведение других участников движения, свойственной человеку в целом, периодически всплывают вопросы по перестроениям, когда линия разметки не имеет четких границ. Вот только теперь уже ясно, что это лишь нюансы на фоне успешного в основном развития роботизированных систем управления автомобильным транспортом.

Сделано в России

Два российских грузовых автогиганта — КамАЗ и ГАЗ — давно занимаются разработкой беспилотников. Вот только первый делал это с пафосом, последовательно демонстрируя все этапы развития, как удачные, так и не очень, а второй — скрытно, предоставив на суд потребителя уже готовый продукт, хотя работы над автономными автомобилями ведутся на предприятии с 2008 года.

Премьерный показ роботизированных автомобилей ГАЗ состоялся на выставке ММАС-2018. На стенде компании появились сразу два микроавтобуса на базе семейства «ГАЗель NEXT», различающихся не только конструкцией кузова, но и системами автономного управления.

В первом варианте используется оригинальная технология, разработанная ГАЗом совместно с командой ученых из Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева. Она позволяет распознавать границы проезжей части при помощи датчиков-лидаров (лазерных радаров), что дает возможность автомобилю по косвенным признакам точно позиционировать себя даже при отсутствии или невидимости дорожной разметки.

На втором беспилотнике установлена система, работающая на основе стереокамер — пассивных устройств сбора информации об окружающей среде. Состоящий из нескольких блоков широкоугольных стереопар, формирующих «карту глубин» вокруг машины, подсистемы кругового обзора и подсистемы ультразвуковых датчиков большого радиуса действия, «мозг» авторобота воссоздает картинку вокруг себя и по ней определяет последовательность дальнейших действий. Особенность устройства в том, что за счет низкого уровня излучения ориентирование в пространстве осуществляется без создания помех другому беспилотному транспорту.

Оба беспилотника при этом с равным успехом способны передвигаться по заданному оператором маршруту. Благодаря применению высокоточных навигационных GPS/ГЛОНАСС-модулей с приемниками дифференциальных поправок местоположение автомобиля определяется с точностью до 1 см, а в случае потери спутникового сигнала используется блоки инерциальной навигации. Микроавтобусы способны либо объезжать препятствие, либо останавливаться перед ним — пока это происхо-

дит в 90% случаев, но работа над устранением проблемы почти завершена.

К слову, обе новинки — электробусы. Так что в очередной раз ГАЗ сумел удивить публику сразу по нескольким направлениям — похвальное постоянство!

В ближайших планах Группы ГАЗ — постройка беспилотных «Урал NEXT» и 12-метрового электробуса. С учетом того что первому предстоит работать на бездорожье, а второму — в городском трафике, это будет сложный и интересный проект.

КамАЗ в рамках ММАС-2018 продемонстрировал дальнейшее развитие своего совместного проекта с ГИЦ РФ ФГУП НАМИ — беспилотный пассажирский электробус системы ШАТЛ 2.0 («Широко адаптивная транспортная логистика»), он же КамАЗ-1221. Новинка обладает пятым уровнем автономности, оснащена лидаром, 4 радарам ближнего действия, одним — дальнего, 4 обзорными и восемью камерами технического зрения, а также 16 сенсорами кругового обзора. Вся полученная информация обрабатывается вычислительным центром беспилотника, который, в свою очередь, постоянно находится на связи с единым центром контроля. Для обеспечения бесперебойной связи используются технологии 5G, реализованные на новых диапазонах частот 3,4–3,8 ГГц, которые были специально выделены оператору «МegaФон» Государственной комиссией по радиочастотам для исследований и опытного запуска технологии мобильной связи пятого поколения.

В принципе ШАТЛ 2.0 — это уже даже не беспилотная единица, а часть системы пассажирского транспорта, позволяющая адаптировать маршрут с учетом многих факторов: требования остановки, пробки на дорогах и т. п. При этом авторобот контролируется оператором из цен-

тра управления в режиме реального времени, и в случае возникновения внештатной ситуации он готов взять управление на себя.

Западный стандарт

Европейские производители активно занимаются проектами по созданию полностью автономных автомобильных колонн. Так, в Германии практически все лето на экспериментальном участке автострады A9 MAN Truck & Bus совместно с крупнейшим в мире поставщиком логистических услуг DB Schenker и Университетом прикладных наук имени Фрезениуса проводил эксплуатационные испытания двух автопоездов с автоматизированным управлением — на финансирование проекта Федеральное правительство выделило почти €2 млн. Миниконов, пусть и без груза, ежедневно совершал челночные пробеги по 145-километровому участку, проверяя надежность работы всех систем. Как и предполагалось, тестирование прошло успешно, и MAN vowed готовиться к началу логистических перевозок с частичной загрузкой (детали машин, бумага и т. п.).

Александр Долл, представитель правления DB по грузовому транспорту и логистике, отмечает: «Это первый случай использования малых в Германии, и он установит новые стандарты на логистическом рынке».

Ставку на автопилотируемые колонны делают и шведы. Еще летом прошлого года о начале испытаний беспилотных грузовиков и автобусов в реальных дорожных условиях заявила Scania. Причем речь идет не о самой Сканинави — по договоренности с Министерством транспорта Сингапура автопилотируемые колонны из трех грузовиков должны были перевозить контейнеры по дорогам общего пользования и достав-

лять грузы в портовые терминалы порта Сингапура (корпорация PSA).

А уже в текущем году Scania продемонстрировала возможность колонны из четырех грузовиков. Изначально конвой был адаптирован под среднестатистический европейский трафик: скорость движения 80 км/ч, интервал между грузовиками 10 м. Однако объективная реальность быстро заставила провести доработку управления колоннами, и теперь благодаря системе Slipstream они получили возможность оперативно реагировать на изменение дорожной ситуации.

Самый распространённый пример: когда сторонний автомобиль «вклинивается» в промежуток между грузовиками, новая система автоматически увеличивает до безопасного внутреннего интервал, а после того как «чужак» покинет колонну, возвращает его до прежнего минимума. Несмотря на успех полностью автономных грузовиков, та же Scania не забывает и об альтернативном варианте — системе дистанционного управления. Совместно с телекоммуникационным гигантом Ericsson компания разрабатывает систему, позволяющую управлять автомобилем в режиме реального времени прямо из диспетчерского пункта. Предполагается, что такой вариант будет актуален, когда самоуправляемый автомобиль не сможет самостоятельно объехать препятствие, не нарушив при этом ПДД. В этом случае он просто останавливается и запрашивает помощь у оператора-человека, который в итоге и примет окончательное решение, вызвав управление автомобилем на себя.

Такой подход требует постоянной оперативной связи между беспилотником и диспетчерским пунктом. Именно ее и призвана обеспечить технология 5G, которую Scania получит от Ericsson — компания

сможет первой протестировать компоненты сети этого стандарта.

Впрочем, ближе всех к воплощению в жизнь «беспилотной» эры находятся компании FCA US LLC и Waymo в США, заявившие о запуске «первого в мире сервиса транспортного обслуживания беспилотниками». До конца 2018 года они планируют вывести на дороги 62 тыс. беспилотных автомобилей. Еще в 2016 году партнеры начали совместный проект по внедрению в серийный минивэн Chrysler Pacifica Hybrid полностью автономной системы беспилотного вождения Waymo. Универсальный кузов, позволяющий в равной степени с комфортом перевозить пассажиров и транспортировать грузы, был выбран случайно — в случае успеха это позволит максимально быстро окупить вложения. За прошедшее время опытные образцы в общей сложности пробежали в тестовых режимах более 6 млн км — цифра более чем внушительная. Сейчас инженеры Fiat Chrysler Automobiles уверенностью заявляют, что все испытания завершены успешно и беспилотники полностью готовы к выходу в большую жизнь. В подтверждение своих слов концерн уже поставил Waymo 600 единиц Chrysler Pacifica Hybrid.

На данный момент Waymo — единственная компания, чьи автономные беспилотные автомобили имеют право передвигаться по дорогам общего пользования. И наличие такого карт-бланша заставляет относиться к ее заявлениям всерьез.

Другое дело, что законодательная база для движения беспилотников по дорогам общего пользования до сих пор не подготовлена. И пока этот вопрос не решен, говорить о наступлении эры роботов, которые заменят человека за рулем, все же преждевременно.

Андрей Филиппов

G-PROFI ENGINE OIL



РЕКЛАМА

АДАПТАЦИЯ К ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ



G-PROFI — СЕРИЯ МОТОРНЫХ МАСЕЛ ДЛЯ ТЯЖЕЛОНАГРУЖЕННЫХ ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ.

ОДОБРЕНЫ ВЕДУЩИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ТЕХНИКИ*: DAIMLER; CUMMINS; MAN; VOLVO, RENAULT TRUCKS; MACK И ДР.

СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ СПЕЦИФИКАЦИЙ*: ACEA E4/E6/E7/E9; CATERPILLAR; DEUTZ; JASO И ДР.

ЛИЦЕНЗИРОВАНЫ* ПО API CJ-4/SN, CI-4/SL.

БЛАГОДАря УНИКАЛЬНОЙ АДАПТИВНОЙ ФОРМУЛЕ МАСЛА **G-PROFI** ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД РАЗЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЯ, В НУЖНЫЙ МОМЕНТ АКТИВИРУЯ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИСАДКИ И ОБЕСПЕЧИВАЯ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ ДВИГАТЕЛЯ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКСПЛУАТАЦИИ.

*Актуальный перечень одобрений и спецификаций по каждому продукту представлен на сайтах www.gazpromneft-oil.ru и www.g-energy.org

www.g-energy.org


**FORMULATED
IN ITALY**



** РАЗРАБОТАНО В ИТАЛИИ