



15 Перестраховались: как реформа ОСАГО влияет на транспортный бизнес, и почему ей недовольны таксисты

14 Перегрузка: за счет чего растет рынок коммерческого транспорта, и сможет ли он не остановиться в 2019 году

Машины взяли на вырост

Вопреки прогнозам экспертов, весь 2018 год российский автомобильный рынок показывал устойчивый рост. И что любопытно, несмотря на сложные условия, в нынешнем году участники рынка надеются на его дальнейший разгон. Пусть и не такой быстрый.

— аналитика —

Результаты ушедшего 2018 года воодушевили участников российского автомобильного рынка. Несмотря на тревожные ожидания, рынок без провалов устойчиво набирал обороты весь год. Особенно стремительно разогнались продажи в первые месяцы: в январе и феврале 2018 года они подскочили на 31% и 25% соответственно. Весной и летом рынок вышел на более скромную, но все же уверенную динамику в плюс — 11–14%. Осенью спрос немного сбавил темп (в сентябре—ноябре +6–10%), а на финишной черте рынок хотя и показал самый скромный прирост (по итогам декабря +5,6%), однако все же зафиксировал неплохой итоговый результат: +13% по сравнению с 2017 годом, общий объем — 1,8 млн проданных автомобилей. На итоговой пресс-конференции председатель Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) Йорг Шрайбер не сдерживал положительных эмоций. «2018 год стал для российского рынка годом устойчивого развития, и темпы его восстановления даже превысили темпы прироста удачного 2017 года», — заявил он.

В поисках стабильности

Российский автомобильный рынок истосковался по стабильности: последнее десятилетие его развитие напоминает езду по амери-



канским горкам. В 2008 году рынок поднялся до отметки 2,92 млн проданных машин, а затем в одночасье рухнул до 1,47 млн автомобилей в 2009 году. Дальше новый рост: на протяжении 2009–2012 годов продажи доросли до рекордной отметки 2,94 млн машин. Сразу за этим последовало драматичное скатывание вниз: продажи упали более чем в два раза — до уровня 1,43 млн единиц в 2016 году. И лишь в 2017 году начался новый рост: в позапрошлом году продажи увеличились

на 12%, а по итогам 2018 года тренд на восстановление укрепился с приростом 13%.

«Итоги 2018 года на российском авторынке следует оценивать положительно, поскольку, несмотря на высокую базу, в прошлом году автомобильный рынок все же показал активный прирост», — считает Елена Орехова, эксперт компании «Фридом Финанс». — При этом рост наблюдался во всех сегментах продаж: от подержанных легковых автомобилей до новых легковых и ком-

мерческих. Спрос на авторынке находился под влиянием сразу нескольких позитивных факторов: в целом благоприятная экономическая ситуация в стране, рост заказов в грузоперевозках, стабилизация валютного курса, снижение ставок по автокредитам.

Ситуация по автокредитованию за прошедший год и правда ощутимо улучшилась. «Средневзвешенная ставка по автокредитам в 2018 году снизилась на 2 процентных пункта», — констатирует Дмитрий Бабан-

ский, старший консультант компании SBS Consulting. — Таким образом, по объему автокредитования Россия практически вернулась на докризисный уровень: в 2018 году в кредит было реализовано чуть больше 800 тыс. автомобилей, для сравнения: в успешном 2014 году этот показатель был 823 тыс., однако доля автокредита на рынке значительно выросла: в 2018 году в кредит было куплено около 44%, а в 2014 году — порядка 30%.

Одновременно участники рынка указывают, что в ушедшем году важную роль в повышении продаж сыграл фактор накопления отложенного спроса. Ведь последние рекордные показатели продаж на рынке фиксировались в 2012 и 2013 годах. В связи с кризисом средний цикл смены автомобиля несколько увеличился, таким образом, в 2018 году сменить свой автомобиль на новый решили многие из тех, кто покупал себе машину во время пика пять-шесть лет назад. В ушедшем году спрос подстегивали и ожидания роста цен. «В первом квартале 2018 года спрос был высоким в связи с ожиданием повышения ставки утилизационного сбора, которое должно было вступить в силу с 1 апреля», — вспоминает Александр Усов, исполнительный директор компании «СТРИЛ Лизинг». — Во втором квартале сегмент корпоративных продаж оживил приближающийся чемпионат мира по футболу, в преддверии которого многие арендные и таксомоторные парки активно обновляли состав своих транспортных средств. Ну а в третьем и четвертом спрос поддерживался во многом за счет ожиданий повышения цен с начала нового года, в том числе в связи с повышением НДС с 1 января 2019 года».

Однако продажи новых автомобилей в 2018 году могли бы быть и больше, если бы не сдерживающие факторы: весной 2018 года государство резко притормозило поддержку авторынка. В целом по итогам года на госпрограммы стимулирования спроса (льготные кредиты, лизинг и пр.) из бюджета было выделено 34,4 млрд руб., что ощутимо меньше, чем в 2017 году (тогда государство выделило на эти же цели 62,3 млрд руб.).

Один Crafter Сотни возможностей

ЦЕНА ОТ 2 290 000 ₽*



Максимальная полная масса 5,5 тонн



Объем грузового отделения 18,7 м³



Volkswagen Crafter
готов к любым трансформациям



Коммерческие автомобили

Дополнительные сведения — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen.ru

* Цена указана на автомобиль Crafter Kasten 50 L5H3, TDI 80 кВт, с 6-ступенчатой ручной коробкой передач и задним приводом при сдаче старого автомобиля в Trade-in («Трейд-ин»). Количество автомобилей ограничено. Предложение действует до конца апреля 2019 года. Реклама

авто | коммерческий транспорт

Aurus поехал на заработки

Новый российский люксовый бренд президентского автомобиля Aurus выезжает на дорогу коммерциализации: на машины этой марки начат официальный прием заказов, найден иностранный инвестор для продвижения марки за рубежом. Однако сможет ли проект быть окупаемым — вопрос открытый.

— новинки —

Последние недели оказались насыщенными для нового российского автомобильного бренда Aurus: компания приняла участие в Женевском автосалоне, где ее глава Франц Герхард Хильгерт (ранее он работал в Daimler) официально объявил, что президентский автомобиль выходит на открытый рынок. Официальные цены пока не объявлены, но ожидается, что в продажу поступят две модификации: Aurus Senat Limited Edition стоимостью около 12 млн руб. и Aurus Senat S600 стоимостью около 10 млн руб.

В Женеве Aurus предстал в статусе европейской премьеры. Первый же мировой показ автомобиля официально состоялся чуть ранее на выставке IDEX в столице Объединенных Арабских Эмиратов Абу-Даби. Мероприятие, в котором приняло участие внушительное число российских официальных лиц (включая главу Минпромторга РФ Дениса Мантурова и руководителя «Ростеха» Сергея Чemezova), ознаменовалось подписанием значимого соглашения.

Крупным инвестором проекта стал арабский инвестиционный фонд Tawazun. Он берет в течение ближайших трех лет вложить в проект €110 млн, за что получит долю в 36% в ООО «Аурус». Ранее 75% компании принадлежал ФГУП НАМИ, а 25% — ПАО «Соллерс». Теперь доля НАМИ в предприятии сократится до 63,5%, а «Соллерс» станет участником проекта номинально: его доля составля-



Александр Голубович

ет 0,5%. Новый иностранный инвестор станет генеральным дистрибутором модельной линейки Aurus в странах Ближнего Востока и Северной Африки. Кроме того, Tawazun, возможно, в будущем станет налаживать производство этой машины на своих мощностях в ОАЭ и других странах региона.

Ждали большего

Чтобы купить Aurus, нужно обратиться к официальным дилерам бренда компаниям «Панавто» и «Авильон» и внести предоплату в размере 1,5 млн руб. Правда, весь тираж автомобилей на текущий и следующие годы уже распродан. Тем, кто не успел, автомобиль предлагается приобретать начиная с 2021 года, когда машина пойдет в массовое производство. Сейчас сборка Aurus идет на мощностях НАМИ в Москве, заявлено, что в текущем году в общей сложности будет произведено 120 автомобилей, в следующем — порядка 200. Более же массовое серийное производство машин нового бренда будет налажено на заводе Sollers в ОАЭ «Алабуга» в Татарстане

(где работает совместное предприятие Ford Sollers), и здесь предполагается собирать порядка 5 тыс. автомобилей в год. При этом к уже продающимся моделям скоро должен присоединиться внедорожник «Комедант», а позже — минивэн «Арсенал» (все эти машины называются по именам башен Кремля). По мнению Алексея Забелкина, генерального директора «Porsche Центр Таганка», Aurus может быть востребован на российском и международных рынках хотя бы из-за своей более привлекательной цены. Действительно, конкуренты этого люксового автомобиля со схожими характеристиками минивэна на треть дороже. Например, Mercedes-Benz Maybach S650 сейчас предлагается в России за цену от 17 млн руб., Bentley Mulsanne — за 21,5 млн руб., а Rolls Royce Wraith стоит 25 млн руб.

С другой стороны, очевидно, что российский рынок не сможет ежегодно потреблять тысячи таких автомобилей даже с учетом возможного госзаказа для высокопоставленных чиновников. Согласно данным ана-

литического агентства «Автостат», по итогам 2018 года объем рынка новых люксовых машин в России составил в общей сложности 1,4 тыс. единиц (что почти на 2% больше, чем в 2017 году). Из этого объема больше половины принадлежит «Майбаху»: Mercedes-Benz Maybach S-Class за прошлый год в России было куплено 716 единиц. Далее идет Bentley с тиражом 298 машин, идущий на третьем месте Rolls-Royce сумел продать в России лишь 96 своих авто. Результаты остальных игроков еще скромнее: Lamborghini (72 шт.), Ferrari (30), Aston Martin (13).

И хотя Aurus в России уже обогнал по продажам Rolls-Royce, план продаж в 5 тыс. автомобилей в год выглядит чересчур амбициозным. Даже если рассчитывать на заинтересованность приобретения Aurus в других странах, по мнению экспертов, у новой марки вряд ли получится достигнуть реальных продаж свыше 1–2 тыс. автомобилей в год. Для сравнения: одна из самых авторитетных люксовых автомобильных марок в мире, Rolls Royce, по итогам ушедшего года произве-

ла около 4 тыс. автомобилей, что, кстати, стало рекордом за всю историю британского бренда.

Деньги будут?

Другой ключевой вопрос, связанный с развитием марки Aurus: сможет ли этот бренд стать на коммерческие рельсы и быть окупаемым? Здесь тоже не все просто. По официальным заявлениям, в создание «Единой модульной платформы», на основе которой создается семейство Aurus, из госбюджета выделено 12,5 млрд руб. Окупить эти значимые средства — непростая задача. «Добиться окупаемости марке Aurus будет очень сложно», — убежден генеральный директор исследовательской компании MAR Consult Дмитрий Шиманов. — Успешные конкуренты, на которых ориентируется Aurus, такие как Mercedes-Benz, имеют большой модельный ряд в куда более широком ценовом коридоре: от 1,5 млн до 15 млн руб. Это позволяет наладить массовый выпуск агрегатов, применяемых на широкой линейке продукции, и обеспечить маржинальность. Без массового производства невозможно обеспечить необходимый уровень инвестиций в исследование и развитие. Если Aurus хочет стать похожим на тот же Mercedes, то ему надо стремиться к сопоставимым объемам выпуска».

По оценкам Дмитрия Шиманова, стоимость современного автомобильного завода составляет от \$600 млн до \$1 млрд. Даже при продаже 1 тыс. автомобилей Aurus в год выручка компании составит значимые суммы — порядка 10 млрд руб. в год. «Но из этой суммы надо вычитать затраты на производство, а они, я думаю, будут колоссальными, учитывая малый тираж», — заключает эксперт.

«Об окупаемости Aurus говорить достаточно сложно, поскольку этот штучный проект, разработанный для первого лица государства», — соглашается директор дивизиона «Химки» группы компаний «Автосенцентр» Алексей Голпако. По его словам, проект Aurus уникален для мирового автопрома. В новейшей истории не было еще случая, когда под президентский автомобиль создавали отдельный бренд и затем выводили его на рынок.

Обычно для первых лиц государства создают специальную модификацию уже известной националь-

ной автомобильной марки. Например, как известно, Дональд Трамп передвигается на специально созданной версии лимузина Cadillac One, который получил название Beast («Зверь»), глава Франции Эммануэль Макрон появляется на публике в особой версии Citroen DS7 Crossback, оснащенной раздвижной крышей. Канцлер Германии Ангела Меркель предпочитает специальную версию седана Audi A8L, южнокорейский лидер Мун Чжэ Ин ездит на особом Hyundai Equus Stretch Edition. Такие автомобили не пытаются производить серийно и предлагать на рынке. «Модели, которые проектируют для первых лиц государства, как правило, не бывают экономически рентабельными», — говорит Алексей Голпако. — В СССР собирали ЗиЛ-111Г и ГАЗ-13 «Чайка», но производство оказалось дорогим, на рынок вышли лишь штучные модели, и выпуск этих автомобилей прекратился. Неудачной оказалась и китайская попытка создать собственную модель для руководства страны: концерн FAW планировал спроектировать автомобиль стоимостью \$1,2 млн, который копировал Rolls-Royce Phantom и использовал агрегаты Toyota Land Cruiser Prado, но правительство решило не вкладываться в такую дорогую разработку. Еще одна имиджевая модель — Toyota Century Royal, предназначенная для членов королевской семьи Японии, ее стоимость оценивается в \$500 тыс., однако даже император посчитал эту цену завышенной и вместо пяти автомобилей заказал всего четыре экземпляра».

В России в новейшей истории уже были попытки создания своего премиального бренда — вспомним хотя бы автомобиль марки «Руссобалт» или проект спорткаров «Марс», но пока они, увы, оказались неудачей. «Автомобиль главы государства — это изначально имиджевый проект, его трудно расматривать с точки зрения бизнеса», — заключает Алексей Голпако. — В других странах производители таких автомобилей изначально не пытаются иллюзий, что такой проект окупится. Сегодня эти модели интересны не в массовом сегменте, а в штучном для коллекционеров: некоторые собирают редких авто готовы отдать за такие экземпляры десятки миллионов долларов».

Алексей Граматчиков

Грузовики решили не смотреть вниз

— аналитика —

В 2018 году продажи коммерческого транспорта не упали и даже сохранили тенденцию к росту. Санкционная политика внесла определенные коррективы: к концу года многие компании отметили снижение покупательского спроса, однако в целом все сегменты рынка завершили год с положительной динамикой. Во многом, впрочем, это заслуга производителей, которые стараются стимулировать спрос при помощи скидков и лизинговых программ, а также государственной поддержки.

В легком весе

Сегмент LCV уверенно опережает своих старших собратьев как по количеству проданных машин, так и по проценту роста. Традиционно первый по продажам — ГАЗ. На него приходится 43,8% всей реализованной в сегменте техники — 49 146 единиц (+2,8%). Львиная доля продаж — 57,6% — приходится на новое семейство ГАЗель NEXT — 28 319 проданных машин (+9,8%). Спрос на него постоянно растет, а состоявшийся недавно выход на рынок модификации с полной массой 4600 кг еще больше усилил интерес к модели.

Вторую строчку топ-10 самых востребованных моделей занимает ГАЗ-3302 — 10 941 единица (+1,9%). Это последний оплот «ГАЗели Бизнес» в рейтинге — все остальные модификации заменило поколение NEXT. Зато в отсутствие преемника все еще удерживает восьмое место ГАЗ-2752 «Соболь» — 3403 единицы (+0,2%), хотя спрос на него также угасает.

Отчаянно борется за второе место УАЗ — 17 983 единицы (-10,5%). Полноприводная «буханка» УАЗ-3909 по-прежнему шаг за шагом сдает свои позиции «ГАЗели 4x4» — 8505 единиц (-22,1%) и пятое место в рейтинге. Хуже него по итогам года продавалась только пассажирская модификация УАЗ-2206: она замыкает десятку с результатом 2451 машина (-23,6%). Зато «УАЗ Профи» наконец-то выбрался из тени, заняв седьмую строку и продемонстрировав феноменальный рост спроса — 3612 автомобилей (+447,3%).

По итогам прошлого года Ford наконец смог добраться до топ-3 — 11 491 проданная машина (+30,9%). Секрет успеха, безусловно, Ford Transit: на него приходится 10 761 единица техники.

На четвертую строчку по итогам года переместилась Lada — 10 718 машин (+5,1%). Небольшое снижение интереса к фургонам Largus VU — 8948 единиц (+3,6%), сохранив-

Топ-10 марок рынка грузовиков в РФ в 2018 году

№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	КАМАЗ	25 725	-2,60%
2	3	ГАЗ	8 352	7,10%
3	4	Scania	6 679	17,10%
4	3	Volvo	6 346	5,90%
5	6	MAN	5083	7,30%
6	5	Mercedes-Benz Sprinter Classic	4823	-14,20%
7	7	МАЗ	4237	9,00%
8	8	Isuzu	3899	5,50%
9	10	«Урал»	3237	-0,90%
10	9	DAF	2798	-23,50%

Источник: Автостат.

Топ-10 моделей рынка грузовиков в РФ в 2018 году

№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	КАМАЗ-43118	6 557	11,70%
2	3	ГАЗон NEXT	5 746	14,80%
3	нет	КАМАЗ-5490	4 927	26,80%
4	4	КАМАЗ-65115	4 742	0,20%
5	6	Volvo FH	4498	3,60%
6	2	Mercedes-Benz Actros	4299	-15,10%
7	5	КАМАЗ-6520	3010	-33,20%
8	8	MAN TGX	2740	99,40%
9	7	DAF XF Series	2720	-23,50%
10	9	Scania R	2513	21,30%

Источник: Автостат.

шим за собой четвертое место по продажам, стоит отметить к обновлению модельного ряда некоторыми европейцами и росту продаж «УАЗ Профи».

Пятое место все еще занимает Mercedes-Benz — 7630 единиц (-4,6%). Невыдающийся результат связан с тем, что производство флагамена продаж Mercedes-Benz Sprinter Classic, похоже, завершено, пусть официальных объявлений о том и не было.

Volkswagen уверенно удерживает шестую позицию — 5516 единиц (+11,2%). Ставка по-прежнему на семейство Caravelle — 2714 единицы (+30,1%) и девятая строчка в списке. Замечательно относительно прошлых лет чувствует себя и Peugeot. За седьмое место в рейтинге — 2712 единиц (+45%) — ему стоит благодарить семейство Expert/Jumpy.

Восьмая строчка за Hyundai — 2071 единица (+16,2%). Бренд уверенно наращивает продажи благодаря Hyundai HD35City. Это единственная в сегменте полноценный грузовик с заниженной до 3,5 тонны полной массой, что дает ему определенные преимущества.

Крупный формат

В стане тяжелых грузовиков по итогам года есть некоторые изменения.

Лидер, разумеется, остался прежним. Камский автозавод безальтернативно правит бал — 25 725 единиц (-2,6%). Несмотря на некоторое снижение продаж в целом, на его продукцию приходится 31,26% всех реализованных грузовиков в сегменте. Как и раньше, наиболее популярная модель — полноприводный КАМАЗ-43118. Он разошелся тиражом в 6557 единиц (+11,7%). Что любопытно, по итогам года бронза досталась самой современной модели завода — КАМАЗ-5490 — 4927 единиц (+26,8%). КАМАХог очень долго пробивал дорогу к потребителям: он был слишком дорог для бюджетного бренда.

Четвертое место за КАМАЗ-65115 — 4742 единицы (+0,2%), седьмое — за КАМАЗ-6520 — 3010 единиц (-33,2%). На падение продаж последнего, похоже, оказывают влияние меры борьбы с перегрузом: покупать КАМАЗ, чтобы, перегрузив его сверх всякой меры, быстро отправить в утиль, едва закончится очередной проект, теперь не столь выгодно.

Вторую строчку по-прежнему занимает ГАЗ — 8352 проданные машины (+7,1%). Несмотря на то что импортные бренды почти догоняют Горьковский автозавод, благодаря растущей популярности поколения ГАЗон NEXT — 5746 единиц (+14,8%), занимающего второе место в топ-10, за свою позицию ему вряд ли нужно беспокоиться. Тем более что в текущем году стартует производство полноприводного «Садко NEXT», что дополнительно поможет нижегородцам в конкурентной борьбе.

Сражение между скандинавами за третье место завершилось победой Scania — 6679 единиц (+17,1%). Интересно, что самая востребованная в линейке модель Scania R занимает лишь десятую строчку — 2513 единиц (+21,3%).

Проиграв по итогам года конкуренту всего 300 машин, Volvo переместился на четвертую позицию — 6346 единиц (+5,9%). Интересно, что модель Volvo FH с результатом 4498 единиц (+3,6%) не упала ниже пятой строчки популярности.

Пятое место по-прежнему за MAN — 5083 единицы (+7,3%). Модель MAN TGX, находясь на восьмой позиции — 2740 единиц (+99,4%), показала самый высокий рост продаж по итогам года.

Так и не смог остановить падение продаж Mercedes-Benz — 4823 единицы (-14,2%) и шестая строчка в топ брендов. Основные продажи у немцев приходится на Mercedes-Benz Actros — 4299 единиц (-15,1%), а спрос на не-

Топ-10 марок рынка LCV в РФ в 2018 году

№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	ГАЗ	49 146	2,80%
2	2	УАЗ	17 983	-10,50%
3	4	Ford	11 491	30,90%
4	3	Lada	10 718	5,10%
5	5	Mercedes-Benz	7630	-4,60%
6	6	Volkswagen	5516	11,20%
7	8	Peugeot	2712	45,00%
8	9	Hyundai	2071	16,20%
9	10	Citroen	1987	24,70%
10	7	Fiat	950	-50,30%

Источник: Автостат.

Топ-10 моделей рынка LCV в РФ в 2018 году

№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	ГАЗель NEXT	28 323	9,80%
2	3	ГАЗ-3302	10 941	1,40%
3	5	Ford Transit	10 761	30,10%
4	4	Lada Largus VU	8 948	3,60%
5	2	УАЗ-3909	8505	-22,10%
6	6	Mercedes-Benz Sprinter Classic	4604	-12,40%
7	0	УАЗ Профи	3612	447,30%
8	-	ГАЗ-2752	3403	0,20%
9	-	Volkswagen Caravelle	2714	30,10%
10	9	УАЗ-2206	2451	-23,60%

Источник: Автостат.

го снижается, хотя шестое место модель все еще удерживает.

Белорусы, напротив, радуются. МАЗ, занявший седьмое место, может констатировать возвращение интереса к марке — 4237 единиц (+9%). И это несмотря на то, что самая продаваемая модель МАЗ-6312 смогла закрепиться только на 20-й строчке — автозавод берет свое разнообразие предлагаемой линейки.

Isuzu завершил год на восьмой позиции — 3899 единиц (+5,5%). Учитывая, что это означает уверенное удержание «монополии» среди малотоннажников, японцам есть чем гордиться.

Девятое место за «Уралом» — 3237 единиц (-0,9%). Поколение «Урал NEXT» настолько приглянулось перевозчикам, что даже смена владельца, состоявшаяся в текущем году, не остановит роста его продаж.

Борьба за десятое место завершилась победой DAF — 2798 единиц (-23,5%). А его флагман DAF XF Series удержал девятую строчку модельного хит-парада — 2720 единиц (-23,5%).

За январь—февраль 2019 года было реализовано 10 874 единицы (+0,1%).

Автобусное сообщение

Замечательно с точки зрения продаж чувствует себя и рынок автобусов. По данным агентства «Автостат Инфо», в 2018 году было реализовано 12 995 новых автобусов — на 10,7% больше, чем в 2017-м.

Неизменным лидером рынка остается ПАЗ — 7601 единица (+0,2%). Казалось бы, природно невелик, но это 58,5% всех продаж. Причем древний бестселлер ПАЗ-3205 опять бьет все рекорды — 3755 единиц (+11,1%). Вторую строчку автобусного топ-10 занимает ПАЗ-3204 — 2532 единицы (+0,9%), а на третьем месте ПАЗ-4234 — 855 единиц (-1,9%).

Второй бренд по продажам также неизменен — это ЛиАЗ. В 2018 году ему удалось реализовать 1686 единиц (+14%). Наиболее востребованными оказались городской «12-метровик» ЛиАЗ-5292 — 719 единиц (3,9%) и пятая строчка помодельного топ-10, а также междугородный ЛиАЗ-5250 — 418 единиц (+23,1%) и шестая позиция в топ. К слову, именно ЛиАЗ-5250 «Вояж» стал рекордсменом по росту продаж в 2018 году.

На третьем месте НеФАЗ. Благодаря использованию «всезобъемного» индекса НеФАЗ-5299, под который подпадают все автобусы, модель занимает четвертое место — 771 единица (+53,9%).

Белорусский МАЗ уверенно возвращает себе место на российском рынке — четвертая позиция и 639 (+78%) реализованных автобусов. Десятиметровый городской МАЗ-206 — 314 единиц (+124,3%) — расположился на восьмой строчке. Впрочем, есть подозрение, что в статистике МАЗа вошли и 57 газовых автобусов Lotos — их на базе кузовов «МАЗ» собирают в Набережных Челнах.

Volgabus начал активно поставлять технику перевозчикам. Результатом продано 580 единиц (+60,2%) и пятое место.

На шестую строчку внезапно ворвался китайский Yutong — 512 единиц (+85,5%). Году здесь сделал Yutong ZK6129N — 411 единиц (+101,5%) и седьмая позиция топ-10. Эта отнюдь не новая модель взяла на себя без малого 50% продаж междугородников.

На седьмом месте Курганский автозавод — 380 единиц (+3,8%). В модельном ряду предприятия по-прежнему доминируют разновидности «Авроры». Бюджетный КАВЗ-4328 замыкает десятку популярных моделей рынка — 292 единицы (+31,5%).

Три оставшиеся позиции топ-10 заняли китайские производители: восьмое место — Higer, 217 единиц (+29,2%), девятое — King Long, 120 единиц (-18,4%), десятое — Golden Dragon, 114 единиц (+81%).

Андрей Филиппов

авто | коммерческий транспорт

Машины взяли на вырост

— аналитика —

С13 Не прибавляли оптимизма участникам рынка и снижение реальных доходов населения, негативный внешнеполитический фон, а также рост цен на автомобили: по данным агентства «Автостат», по итогам 2018 года они увеличились на 8–9%.

Те же лица

В плане конкурентной борьбы между участниками рынка 2018 год не преподнес сенсаций: в ушедшем году первая десятка игроков почти осталась без изменений. Как и в 2017 году, на первом месте по-прежнему с большим отрывом оказался российский бренд Lada с показателем 360 тыс. проданных машин и приростом выше рыночного — 16%. Второе место остается за Kia с 227 тыс. автомобилей и динамичным приростом в 25%. Третью строчку удерживает Hyundai со 178 тыс. автомобилей и ростом в 13%. Далее на близкой дистанции идет Renault (137 тыс.), следом Toyota (108 тыс.), Volkswagen (106 тыс.) и поднявшаяся на седьмое место Skoda (81 тыс.), которая в 2018 году подвинула на строчку ниже Nissan (80 тыс.).

А вот среди популярных моделей за последний год на рынке произошли существенные перестановки. Если в 2017 году на подиум сумела заехать корейская Kia Rio, то по итогам прошлого года она оказалась на третьем месте, а на первое с головокружительным приростом продаж в 40% ворвался бестселлер АвтоВАЗа Lada Vesta. Выпяливает также взлет чешской Skoda Rapid, которая с показателем 35 тыс. шт. и приростом 23% за год поднялась с 15-го на 9-е место.

Стоит отметить, что в списке 25 самых популярных моделей на российский авторынке по итогам прошлого года более половины — кроссоверы. Рост популярности этого сегмента остался самым значимым трендом российского автомобильного рынка. В 2018 году, по данным компании «Автостат», в стране было продано 729 тыс. кроссоверов, что на 18% больше, чем в 2017 году, а в целом уже сейчас на них приходится почти 44% рынка. Лидером сегмента кроссоверов остается модель Hyundai Creta, прирост которой за ушедший год составил внушительные 22% (67,5 тыс.), далее идут Renault Duster (+5%, 41,4 тыс.) и Volkswagen Tiguan (+21%, 33,5 тыс.).

«Кроссоверы являются особенно перспективным типом автомобиля для российского авторынка в силу сложных погодных и дорожных условий», — говорит Алексей Калицев, управляющий директор «Хендэ Мотор СНГ». — В ушедшем году мы ощущали особенно высокий спрос на кроссоверы — например, на нашу модель Creta даже выстра-

Топ-10 брендов на рынке легковых авто РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка	Продажи в 2018 г. (тыс. шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	Lada	360	16%
2	2	Kia	227	25%
3	3	Hyundai	178	13%
4	4	Renault	137	0%
5	5	Toyota	108	15%
6	6	Volkswagen	106	19%
7	8	Skoda	81	31%
8	7	Nissan	80	6%
9	9	GAZ	60	4%
10	10	Ford	53	6%

Источник: АЕБ.

ивались очереди, то есть спрос превышал предложение. Мы убеждены, что в ближайшее время спрос на кроссоверы в России будет продолжать расти, в этой связи мы, в частности, планируем наращивать производство Creta на нашем заводе под Санкт-Петербургом, а также развивать другие SUV в модельном ряду нашей марки».

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Алексей Калицев,

управляющий директор «Хендэ Мотор СНГ»:

— Результаты развития авторынка в 2018 году полностью совпали с нашими ожиданиями. Рынок вырос на 13% и достиг отметки в 1,8 млн автомобилей, причем увеличение продаж произошло даже несмотря на то, что в мае 2018 года были приостановлены программы господдержки автокредитования. В текущем 2019 году мы ожидаем сохранения положительного тренда. Может, увеличение продаж будет идти не такими темпами, но мы рассчитываем на диапазон прироста в 5–10%, так что результат продаж по итогам текущего года, по нашим ожиданиям, составит 1,89–2 млн автомобилей, что в целом будет неплохим показателем. Напомним, что в 2015 и 2016 годах российский авторынок упал почти наполовину, таким образом, сейчас продолжается фаза его восстановления. В случае отсутствия макроэкономических катализаторов или геополитических потрясений мы можем рассчитывать на то, что рынок продолжит постепенно восстанавливаться. Основной фактор роста — это потребление России в большем объеме. В 2013 году в России было продано почти 3 млн автомобилей. Прошло уже шесть лет, и люди сейчас активно задумываются об их смене.

Жером Сего,

исполнительный директор «Хавейл Мотор Рус»:

— Результаты продаж автомобильных брендов в России по итогам 2018 года сильно разнятся. Однако очевидно, что явно возрастает доля тех, кто вывел на рынок новые продукты и, главное, сумел сделать их доступными. Сегмент SUV демонстрирует положительную динамику, и продажи кроссоверов продолжают расти, вытесняя с рынка седаны и хэтчбеки, в связи с чем, например, наша компания сосредоточилась в России именно на

Топ-10 моделей на рынке легковых авто РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (тыс. шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	3	Lada Vesta	108,3	40%
2	2	Lada Granta	106,3	13%
3	1	Kia Rio	100,1	3,60%
4	5	Hyundai Creta	67,5	12,70%
5	4	Hyundai Solaris	65,5	-4,40%
6	6	Volkswagen Polo	59,4	22,60%
7	8	Lada Largus	44	31,10%
8	7	Renault Duster	41,4	-5,50%
9	15	Skoda Rapid	35	19,10%
10	9	Lada XRay	34	4,40%

Источник: АЕБ.

Второй по значимости сегмент российского автомобильного рынка — автомобили размерного В-класса — также немного прибавил в продажах: всего их было продано 623 тыс., что на 6% больше, чем в позапрошлом году, что составило 37% всего рынка. Тройка лидеров здесь выглядит следующим образом: упомянутые выше Lada Vesta, Lada Granta, Kia Rio.

продажах внедорожников. В целом стоит отметить, что общие перспективы авторынка на 2019 год не столь ясны: новые налоги, международная конъюнктура создают неопределенность в отношении результатов деятельности рынка. В основном рост будет происходить за счет вывода новых продуктов, в среднем мы ожидаем рост рынка на 3–5%. Автомобили Navai должны стать одним из драйверов этого роста в связи с запуском нового завода в Тульской области и планируемыми выводами на российский рынок двух новых моделей кроссоверов.

Андрей Акифьев,

глава Nissan в России:

— По результатам продаж автомобилей на российском рынке в 2018 году доля кроссоверов составила более 40%. На фоне стабилизации и роста объема автомобильного рынка, который в 2019-м, по прогнозам Ассоциации европейского бизнеса, вырастет на 3,6%, мы убеждены, что популярность кроссоверов в России будет расти и дальше. Например, для модельной линейки Nissan наиболее актуальным является сегмент C-SUV, доля продаж которого в России составила 22% в 2018 году и может еще больше вырасти в 2019-м. Тренд по увеличению доли кроссоверов наблюдается и на многих других автомобильных рынках мира. С появлением модели Nissan Qashqai более десяти лет назад и последующих за ней других моделей сегмент кроссоверов стал для компании Nissan одним из самых значимых на большинстве рынков мира. И Россия не является исключением. Компания концентрирует усилия на продвижении кроссоверов Qashqai, X-Trail и Murano, которые производятся на заводе в Санкт-Петербурге, в 2018 году продажи этих моделей выросли, причем в случае с Murano и Qashqai — даже выше рынка.

Продажи новых автомобилей по сегментам, лидер сегмента (%)

Кроссоверы (SUV)	Hyundai Creta	43,6
В-класс	Lada Vesta	37,3
С-класс	Skoda Octavia	6,7
В-класс	Toyota Camry	5,4
LAV	Lada Largus	2,9
Минивэны	MPV Kia Soul	1,2
Пикапы	«УАЗ Пикап»	0,7
А-класс	Kia Picanto	0,3

Источник: «Автостат».

Впрочем, притом, что львиная доля авторынка сейчас сконцентрировалась в двух ключевых сегментах — кроссоверов и авто В-класса (вместе они занимают 81% рынка), в ушедшем году все же было заметно оживление продаж в некоторых других рыночных нишах. Например, впечатляющий прирост продаж в 43% (до 5,3 тыс.) показал сегмент самых маленьких машин — так называемый А-класс: такой рывок объясняется тем, что в ушедшем году здесь выстрелили продажи модели Kia Picanto (+70%, 4,6 тыс.). Значимо прирос сегмент минивэнов, или MPV: по данным «Автостата», продажи здесь выросли на 48% и главными игроками стали модели Kia Soul +59%, 17 тыс.), Peugeot 3008 (+32%, 1,3 тыс.), а также Toyota Alphard (+24%, 0,9 тыс.). Впрочем, нельзя не отметить, что эти два сегмента все еще имеют мизерную долю на рынке: сегмент MPV едва превышает 1% продаж от всего рынка, А-класс не дотягивает даже до отметки 0,5%.

Состояние неопределенности

На развитие авторынка в текущем году его участники смотрят со сдержанным оптимизмом. С одной стороны, рынок все еще активно толкает вверх отложенный спрос, с другой — продажи поддерживают слабеющая покупательская способность населения и продолжающийся рост цен. Тревожным фактором является и сокращение объемов государственной поддержки рынка.

В целом большинство участников рынка прогнозируют, что по итогам текущего года авторынок, скорее всего, опять окажется в плюсе. Например, прогноз в 3,6% и увеличение продаж до 1,87 млн машин прогнозирует Комитет автопроизводителей АЕБ. «Любой бизнес не любит неопределенности, и особенно автомобильный. А перспективы на 2019 год не столь ясны», — говорит Йорг Шрайбер. — Увеличение НДС и возможное ужесточение санкций США создают существенные риски и неопределенности на рынке, в особенности в первом квартале. Однако, основываясь на предположении о неизменности правительственной политики и неизменности поддержки автомобильного

Динамика продаж новых автомобилей в России в 2018 году (% по отношению к 2017 году)

Январь	31,3
Февраль	24,7
Март	13,9
Апрель	17,6
Май	13,6
Июнь	10,8
Июль	10,6
Август	11
Сентябрь	6,2
Октябрь	8,2
Ноябрь	10,1
Декабрь	5,6
Итого по итогам 2018 года	12,8

Источник: АЕБ.

Продажи новых автомобилей в РФ (тыс. шт.)

2007	2583
2008	2918
2009	1466
2010	1915
2011	2653
2012	2939
2013	2777
2014	2491
2015	1601
2016	1425
2017	1600
2018	1800

Источник: АЕБ.

сектора, участники рынка ожидают, что фундаментально спрос будет достаточно устойчив для удержания уровня продаж и выхода на рост в течение года».

Некоторые эксперты, впрочем, дают более сдержанные прогнозы и предполагают, что при определенных негативных обстоятельствах продажи новых автомобилей в 2019 году все же могут уйти в минус. «По нашему прогнозу, динамика авторынка по итогам года может как снизиться от -5 до -10%, так и показать рост +5%, — считает Андрей Павлович, председатель правления автодилера «Авилон». — Сохранить положительную динамику авторынка способны государственная поддержка и программы автопроизводителей, которые могут стимулировать продажи. При активном участии государства и импортеров рынок в 2019 году может вырасти на 5–7%. В случае же дальнейшего роста стоимости автомобилей (а определенные предпосылки заставляют допускать рост цен до 10% вполне возможно, что в текущем году российский автомобильный рынок уйдет в отрицательную зону — до -5% в сравнении с 2018 годом».

Алексей Грамматчиков

Бизнес устал бояться

— страхование —

Начавшаяся реформа обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) тревожит бизнес, связанный с автомобильными перевозками. Повышение цен на страховые полисы для них уже началось. Исправить ситуацию могла бы более диверсифицированная тарификация не только для физических лиц, но и для компаний, но пока рассчитывать на это не стоит.

Связанный с автоперевозками бизнес с тревогой наблюдает за набирающей обороты реформой ОСАГО. Как известно, в настоящее время действует система исчисления полисов ОСАГО — в частности, по-новому будет определяться базовый тариф на коэффициент стажа и возраста водителя (КВС), коэффициент бонус-малус (КБМ: скидки за безаварийную езду и надбавки за аварии), коэффициент территории (КТ, определяется по месту регистрации владельца автомобиля) и коэффициент, связанный с мощностью двигателя (КМ).

С 9 января на 20% расширен тарифный коридор базового тарифа: если ранее он составлял 3432–4118 руб., то сейчас определяется в рамках 2746–4942 руб. Одновременно вводится более гибкая система КВС, где вместо четырех ступеней градаций становится 58 и, таким образом, коэффициент снижается для опытных водителей и повышается для молодых и неопытных. На следующих этапах реформы будет изменяться система применения коэффициента за безаварийную езду (КБМ с 1 апреля), предполагается дальнейшее расширение тарифного коридора (до 30% осенью 2019 года, а затем до 40% осенью 2020 года), также будет вестись работа над возможным упразднением коэффициентов территории и мощности.

Главный вопрос, который волнует всех пользователей автомобильных страховок, — приведет ли реформа ОСАГО к их удорожанию? Страховые компании успокаивают: первые результаты говорят о том, что цена страховки не только не повысилась, но даже снижается. По заявлениям представителей Российского союза страховщиков (РСА), средняя цена по ОСАГО в январе текущего года снизилась на 2,3% (и составила 5688 руб.). Однако реформа только начинается, и если

в отношении физических лиц возможное повышение ставок коснется в первую очередь тех, кто чаще попадает в аварии или имеет небольшой опыт вождения, то представителям бизнеса приходится сложнее.

Неминуемый рост

Уже по итогам первого месяца вступления в силу реформы ОСАГО предпринятиям, в отличие от «физиков», приходится платить за страховку больше. «Для юридических лиц дела с реформой ОСАГО обстоят не так радостно, как для частных лиц — по данным РСА, например, полисы для такси подорожали на 2,3%, для автобусных перевозчиков — на 13,1%, для трамваев рост составил 13,7%, цена ОСАГО для троллейбусов выросла на 5,5%», — констатирует директор департамента финансовых услуг ГК «Автоспеццентр» Наталья Ширияева.

Как утверждает менеджер по маркетингу компании Mio Technology в России Наталья Стоярова, изменение системы расчета коэффициентов (бонус-малус, возраст, стаж) бизнеса коснется лишь отчасти. Выгоду от нее получат только те компании, которые предпочитают использовать арендованные автомобили, принадлежащие частным лицам.

«В тех случаях, когда компания располагает собственным автопарком, воспользоваться этими льготами не удастся», — утверждает госпожа Стоярова. — Компании в большинстве случаев оформляют так называемые открытые полисы ОСАГО, в которых не указаны допущенные к управлению транспортным средством лица. На стоимость таких полисов действие понижающих коэффициентов не распространяется, и платить за них придется по максимальной ставке, как и прежде. А она уже, по сути, повысилась на 20% от базовой величины, а с 1 сентября 2020 года это повышение достигнет 40%».

Представители бизнеса, связанного с автомобильными перевозками, согласно со скептическими прогнозами роста цен на страховку. «Рост стоимости ОСАГО для организаций, скорее всего, произойдет за счет отмены системы скидок, тарификации по верхнему значению коридора», — считает Анатолий Минутин, руководитель сервиса внутригородской малотоннажной доставки «Лорус Эс Си Эм». — При этом при реализации второго этапа реформы

и отмене повышающих коэффициентов по мощности двигателя и территориальному присутствию транспортного средства рост базовых тарифов на ОСАГО может составить порядка 30–35%.

За компанию

Сами страховщики признают, что реформа ОСАГО приведет к удорожанию страховых услуг для юридических лиц. По логике страховых компаний те же таксисты больше ездят, чаще попадают в аварии, соответственно, и за страховку должны платить больше. «В результате реформы ОСАГО каждый пользователь будет платить справедливую стоимость полиса, что является большим плюсом реформы», — говорит директор управления корпоративного автострахования компании «Ренессанс страхование» Дмитрий Усанов. — При этом бизнес, напрямую связанный с эксплуатацией машин (такси, экспресс-доставка продуктов питания), ожидает получить повышенный КБМ и стоимость полиса для этого сегмента будет выше, чем ранее».

Эти доводы кажутся убедительными, но по мнению участников рынка, повышение тарифов ОСАГО для перевозчиков в итоге приведет к тому, что коммерческие пассажирские перевозки начнут уходить обратно в тень. Многие таксисты не будут уведомлять страховщиков о роде своей деятельности и будут пытаться оформить страховку как частные лица.

Эксперты считают, что в отношении бизнеса реформа ОСАГО была бы справедливой, если бы для компаний страховых тарифы зависели от безаварийной езды каждого конкретного автопредприятия. «Для наименьших потерь для бизнеса необходимо внедрить полностью свободные тарифы, которые зависели бы от конкретного юридического собственника автомобиля», — считает исполнительный директор компании «Лаборатория умного вождения» Михаил Анохин. — Таким образом, добросовестные и ответственные таксисты не перешли бы из-за высокой аварийности своих коллег. А владельцы бизнеса были бы мотивированы нанять на работу ответственных водителей с низкой вероятностью стать виновником ДТП, поскольку это напрямую влияло бы на их страховые расходы».

Алексей Грамматчиков

ДАВАЙТЕ ЭКОНОМИТЬ ТОПЛИВО ВМЕСТЕ!
ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА 2,4 ЛИТРА / 100 КМ*

MICHELIN X® MULTI™ ENERGY™
ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА, ПРОБЕГ, БЕЗОПАСНОСТЬ В РАЗЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКСПЛУАТАЦИИ

* Исследование, основанное на сравнении транспортных средств, оснащенных 315/70 R 22.5 MICHELIN X® MULTI™ ENERGY™ Z&D и 315/70 R 22.5 MICHELIN X® MULTWAY 3D XZE & XDE. Реклама.

MICHELIN

автомобильный коммерческий транспорт

Показательные выставки

Международный автосалон в Женеве, который прошел уже в 89-й раз, особенно громкими дебютами посетителей не побаловал. И все же без любопытных премьер — традиционных моделей, электромобилей и гиперкаров — не обошлось. **Петр Ястребов** выбрал самые интересные среди них.



Audi Q4 e-tron



Aurus Senat F600



Bentley Bentayga Speed



Bugatti Le Voiture Noir



Mazda CX-30



Mercedes-Benz CLA Shooting Brake



Nissan IMQ



Skoda Kamiq

— НОВИНКИ —

Audi Q4 e-tron

Немецкая компания всерьез взялась за электрификацию модельного ряда: к 2025 году в ее портфолио будет 12 полностью электрических автомобилей. Поэтому не стоит удивляться, что вот уже который раз подряд на разных автосалонах Audi представляет концепты электромобилей. На этот раз речь о Q4 e-tron, прототипе кроссовера длиной около 4,6 м.

Концепт построен на платформе MEB, разработанной специально для электромобилей. Размещенный в полу пакета аккумулятора имеет емкость 82 кВт•ч, что, по словам создателей электромобиля, должно обеспечить запас хода около 450 км. В движение автомобиль приводится двумя электромоторами — передним мощностью 75 кВт и задним, выдающим 125 кВт. Их совокупная отдача составляет 225 кВт, а запас тяги позволяет ускорять электромобиль с места до 100 км/ч за 6,3 с. Максимальная же скорость ограничена электроникой на отметке 180 км/ч. Немцы заявля-

ют, что намерены представить финальную версию Q4 e-tron в 2020 году. Он станет пятым серийным электромобилем Audi.

Aurus F600 и F700

Отечественный производитель автомобилей класса люкс привез в Женеву бронированный лимузин F700 и седан F600 в стандартном исполнении. Мировой дебют моделей состоялся на Московском автосалоне, а в Швейцарию они прибыли в статусе европейских премьер.

Модели оснащаются гибридной силовой установкой, включающей 4,4-литровый бензиновый V8 с наддувом и электромотор. Совокупная отдача составляет 598 л.с.

Такой запас мощности позволяет 6,9-тонному лимузину ускоряться с места до 100 км/ч за 9 с., более легкая версия седана тратит на это же 6 с. Максимальная скорость ограничена электроникой на отметке 250 км/ч.

Предзаказы на Aurus в России стали принимать с 15 февраля, а экспортер российских моделей класса люкс, по словам главы Минпромторга Дениса Мантурова, посетившего стенд мар-

ки на Женевском автосалоне, начнется в 2021 году. Цены на модели будут раскрыты в середине апреля, но с учетом широчайших возможностей по индивидуализации они будут лишь стартовой точкой отсчета.

Bentley Bentayga Speed

Выпуском спецверсии Bentayga с говорящим именем Speed («скорость» в переводе с английского) британская марка застобила за собой звание производителя самого быстрого кроссовера в мире.

Доработанный битурбированный мотор W12 стал развивать 635 л.с. против 608 л.с. у стандартной версии. Такая прибавка позволяет новинке достигать максимальной скорости 306 км/ч — это рекорд в классе. Поддерживать высокий темп на дороге помогает активная система гашения кренов. Кроссовер также штатно оснастили углекерамическими тормозами.

Опознать новинку можно по 22-дюймовым дискам с уникальным дизайном, окрашенным в цвет кузова боковым юбкам, темным решеткам и бейджам с названием вер-

сии на боковинах. И, конечно, по тому, как быстро этот совсем мощный кроссовер уходит со светофора в точку — разгон с места до 100 км/ч занимает всего 3,9 с.

Bugatti Le Voiture Noir

Где еще, как не в Женеве, представлять самую роскошную, самую мощную и самую дорогую модель? Речь о созданном к празднованию 110-летнего юбилея компании гиперкаре Le Voiture Noir: все, что написано выше, как раз про него.

В задней части новинки видны отсылки к легендарному Туре 57 SC Atlantic, который в период 1936–1938 годов был построен всего в четырех экземплярах. Радикально черным Le Voiture Noir выполнен с широким применением углепластика и оснащается 16-цилиндровым мотором объемом 8 л, который развивает умопомрачительные 1500 л.с. Не меньше впечатляет и ценник, который французская компания установила на гиперкар, — €11 млн. И это без налогов.

При этом приобрести его не смогут даже очень обеспеченные люди. И дело вовсе не в деньгах. Автомобиль построен в единственном экземпляре и, увы, уже нашел своего владельца.

Mazda CX-30

Компактный кроссовер CX-30 вводит новую номенклатуру названий в гамме Mazda. Выбор индекса из двух цифр, по всей видимости, является вынужденным ходом. Дебютант расположится в гамме между CX-3 и CX-5, и логично было представить, что его назовут CX-4. Но это имя уже занято моделью, которая производится и продается исключительно в Китае. На Mazda CX-30 у руководства компании совсем другие планы: ему суждено стать глобальной моделью.

Новый кроссовер вслед за Mazda3 примерил платформу для автомобилей следующего поколения Skyactiv-Vehicle Architecture. Разработчики говорят, что при ее создании главным фокусом было обеспечить более интуитивную связь между автомобилем и водителем и гарантировать последнему естественный баланс движения. Технические подробности пока что немного. Известно, что но-

винка получит переднюю подвеску Макферсона и скручиваемую балку в подвеске задних колес. Под капотом пропишутся актуальные моторы семейства Skyactiv, включая революционный бензиновый Skyactiv-X с воспламенением от сжатия, а в электронный арсенал — штатно или на заказ — войдут все системы, которыми на данный момент располагает японская компания. Продажи модели стартуют летом, а первыми ее получат покупатели из Европы.

Mercedes-Benz CLA Shooting Brake

Статус главной премьеры на стенде немецкой компании был отдан модели CLA Shooting Brake. По сути, это грузопассажирская версия четырехдверного CLA Coupe, а по форме — автомобиль, который называть универсалом совершенно не хочется, столь элегантно он смотрится как снаружи, так и внутри.

Интерьер создан по последним стилистическим канонам марки. В нем минимум физических клавиш управления, а главная роль отведена медиасистеме MBUX, щедро украшенной жидкокристаллическими экранами в половину ширины передней панели. Голосовое управление системой способно воспринимать команды естественной речи.

Интерьер создан по последним стилистическим канонам марки. В нем минимум физических клавиш управления, а главная роль отведена медиасистеме MBUX, щедро украшенной жидкокристаллическими экранами в половину ширины передней панели. Голосовое управление системой способно воспринимать команды естественной речи.

Nissan IMQ

Японская компания представила прототип гибридного кроссовера IMQ длиной около 4,6 м, который может стать наследником Qashqai.

Стилистически концепт IMQ довольно сильно отличается от акту-

альных моделей Nissan. Тем не менее он сохраняет некоторые традиционные детали марки: элементы дизайна, например V-образную форму передней решетки.

В интерьере нет ни одной лишней детали, место традиционной комбинации приборов занимает цифровая панель шириной 840 мм. Кроме того, планируется, что новинку оснастят технологией дополненной реальности I2V. Техноарсенал также включает систему беспилотного вождения ProPilot.

В движении концепт IMQ приводит электромоторы, что позволяет контролировать тягу на каждом колесе по отдельности. Предусмотрен и 1,5-литровый бензиновый электромотор, но он служит исключительно для подзарядки батарей. Совокупная отдача гибридной системы e-Power составляет 250 кВт мощности и 700 Нм крутящего момента. На рынке Европы она выйдет в 2022 году. Когда же появится серийная модель, которую предаряет IMQ, не сообщается.

Skoda Kamiq

На стенде чешской компании состоялась премьера компактного кроссовера Kamiq. В основе дебютанта лежит модульная платформа MQB, которая является гарантией внутреннего простора в салоне, притом что длина автомобиля составляет лишь 4,24 м. Багажник рассчитан на 400 л груза, но при сложенных велкресах второго ряда этот параметр увеличивается до 1395 л. Интерьер скроен на европейский вкус и выглядит стильно, особенно в топовой версии, которая предусматривает 9,2-дюймовый экран мультимедийной системы по центру консоли. Комплектирование же поподробнее предназначены дисплеи диагональю 8 и 6,5 дюйма. На заказ компания готова предложить решение, которое обычно доступно автомобилям классом выше, — виртуальную комбинацию приборов на 10,25-дюймовом дисплее.

Несмотря на внешность, Kamiq может быть только переднеприводным. Линейка силовых агрегатов предусматривает три бензиновых мотора мощностью от 95 до 150 л.с., один дизель, развивающий 115 л.с., и 90-сильный двигатель, работающий на газу.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Топ-менеджеры компаний-производителей рассказали о представленных новинках в **блиц-интервью корреспонденту „Ъ“ АЛЕКСЕЮ ШМЕЛЕВУ.**



Кристиан Шикханов, глава Bentley в России

— Еще несколько лет назад российский рынок был довольно специфическим для такой компании, как Bentley. Россияне приходили в салон и требовали продать им машину здесь и сейчас и не были готовы ждать, как в других странах. Изменилась ли ситуация?

— Я бы сказал — да. Что я могу наблюдать за последние несколько месяцев: нашим клиентам в России нравится выбирать комплектацию именно своего автомобиля. Мы можем предложить столько возможностей и опций, что они могут построить свою машину, сделанную под свои нужды. И это нравится россиянам все больше и больше. Безусловно, в России у наших дилеров есть определенный сток готовых машин, но я не думаю, что он больше, чем в других странах.

— Довольны ли вы продажами Bentley Bentayga в России или, учитывая специфику нашего рынка, вы хотели бы ожидать большего?

— Доля Bentley Bentayga на российском рынке довольно большая, особенно если сравнивать с другими рынками. Но дело не только

в специфике российского рынка. Дело в том, что людям нравится иметь такой вместительный, комфортабельный и при этом удобный для ежедневного использования автомобиль, как Bentley Bentayga. Его, например, очень ценят женщины: он прекрасно подходит на роль семейной машины. В этом плане Bentley Bentayga Speed, представленный в Женеве, еще более универсален. По скорости он не уступает спорткарам, но при этом сохраняет все традиционные ценности Bentley.

— Появились ли санкции и проблемы в экономике России на ваш бизнес?

— Я бы не ставил вопрос так. Наши клиенты — успешные предприниматели, которые, приходя в салон Bentley, идут за своей мечтой. А мечту не разрушить запретами.



Наохито Сага, директор программы разработки Mazda CX-30

— Внешне кажется, что ваша новинка Mazda CX-30 становится в линейку между CX-3 и CX-5. Но название CX-4 уже занято моделью, продающейся в Китае. Вы не поспешили тогда?

— Нет, мы приняли это решение на основании долгой дискуссии внутри компании. CX-30 — наша заявка на завоевание новых сегментов рынка. Тех, что не были охвачены компанией Mazda до сих пор.

— Новое название не может запугать ваших клиентов?

— Нет, мы надеемся объяснить им, что именно ожидать от этого автомобиля. Мы ориентируемся на молодую аудиторию, которой важны как высокое качество, если мы говорим об интерьере, так и яркий дизайн, управляемость, драйв. Все это про Mazda CX-30.

— Сложно ли создавать премиальный продукт, к которому стремится Mazda, в сегменте компактных автомобилей? Может ли премиум быть недорогим?

— Нет четкого определения, что такое премиум. Мы ориентируемся на наших клиентов, на их восприятие. Если что-то кажется им неправильным — с точки зрения эргономики, эксплуатации, мы стараемся идти им навстречу. Дело не в мягкости пластика, дело в том, как человек, который сидит в автомобиле, воспринимает его.

— Вы не боитесь внутренней конкуренции? CX-30 не будет конкурировать с CX-3.

— Нет, на наш взгляд, с CX-30 мы пишем новую главу в нашем бизнесе. В определенном смысле внутренняя конкуренция есть всегда, но это не тот случай, когда ее надо бояться.

— На CX-30 будут устанавливаться двигатели Skyactiv-X. Как выпускать на рынок машину с революционным мотором?

— Первыми быть всегда сложно. Но мы в Mazda привыкли идти по особенному пути. И я уверен, что у нас все получится.

GAZELLE NEXT

от 5 570 ₽¹ в месяц

объем 15,5 м³

30%²
больше груза

Полная масса
4,6 тонны

Гарантия 3 года

Гарантия 8 лет
от сквозной коррозии

Цена
от 1 150 000 ₽³

Скидка 100 000 ₽
по трейд-ин или утилизации

azgaz.ru
8-800-700-0-747
Звонок по России бесплатный

Лучший коммерческий автомобиль года в России 2018³

1) Указанный размер ежемесячного платежа по кредиту складывается при приобретении автомобиля ГАЗ-А31R23-60 1/ST(N), 5GA, ААА стоимостью 1250 тыс. руб. с помощью целевого автокредита с остаточным платежом по программе «Вну-Васк», предоставляемого АО «Совкомбанк», и с учетом предоставления Клиенту скидки по программе «Фирменная программа обновления» в размере 100 тыс. руб. Данная скидка предоставляется Клиенту, сдающему по схеме Trade-in коммерческий автомобиль полной массой свыше 2400 кг., бывший во владении не менее 1 года и не старше 2009 года выпуска. Кредитная программа с остаточным платежом с АО «Совкомбанк» (Генеральная лицензия Банка России №963) - срок кредитования 36 мес. и первоначальный взнос 50% от стоимости автомобиля. Размер последнего платежа при приобретении автомобиля ГАЗ-А31R23-60 1/ST(N), 5GA, ААА стоимостью 1250 тыс. руб. с предоставлением скидки - по программе «Фирменная программа обновления 2019» скидка в размере 100 тыс. руб. предоставляется Клиенту, сдающему по схеме Trade-in коммерческий автомобиль полной массой свыше 2400 кг., бывший во владении не менее 1 года и не старше 2009 года выпуска; - по Государственной программе льготного лизинга Клиенту лизинговой компанией предоставляется скидка в размере 10% от стоимости автомобиля с учетом всех иных скидок и возможной доработки/тюнинга. Программа действует на автомобили выпущенные не ранее 01.12.2018г.; - по программе «Свое дело» скидка в размере 2,5% от стоимости автомобиля предоставляется Клиенту лизинговой компанией. Клиент должен быть включен в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Программа действует на автомобили, выпущенные не ранее 01.12.2018г. Не является публичной офертой. Программа действует до 30.06.2019 г. или до исчерпания бюджета на их проведение. Количество автомобилей ограничено. Подробности в Дилерских центрах «ГАЗ». РЕКЛАМА.