

# КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

## С пробегом по России

### финансовые инструменты

В Финляндии по системе Trade-In продается более 90% грузовиков, в Германии — 60%, а в России — меньше 5%. Если перевести проценты в цифры, получается, что Scania успела обменять около 100 грузовиков, MAN обменял в 2011 году не более 60 машин, а «Volvo Восток» — около 300. Многие производители, даже номинально предоставляя клиентам такую возможность, на практике ни одной сделки еще не оформили.

Грузовой Trade-In в России только начинает делать первые шаги. До недавнего времени его развитие тормозило российское законодательство: сдвиг подержанную машину, ее бывшему владельцу надо было заплатить государству НДС (18% от стоимости автомобиля). Только в середине прошлого года вступило в силу постановление, согласно которому перечислить государству нужно уже не 18% от его стоимости, а 18% с наценки при перепродаже (если продавать автомобиль будут дороже, чем покупали).

Но и после нововведений Trade-In отделы в компаниях работают в лучшем случае «в ноль» и о прибыли речи не идет, рассказывают участники рынка. Ситуация объясняется тем, что их клиенты — продавцы подержанных коммерческих автомобилей, сдавая их по Trade-In компаниям-производителям, хотят получить за машины максимальную рыночную стоимость. Учитывая расходы по предпродажной подготовке и перепродаже, выкупать такие машины с целью их перепродажи компаниям-производителям, как правило, не выгодно. Поэтому они и не спешат развернуться на рынке Trade-In.

Первопроходцы российского Trade-In придумывают собственные схемы работы. Так, например, Scania и MAN готовы обменять по системе Trade-In любой грузовик «большой европейской семерки» (Scania, MAN, Volvo, DAF, Mercedes-Benz, Renault, Iveco) не старше семи лет. При этом для MAN не имеет значения количество автомобилей: здесь идут навстречу клиенту и готовы обменять несколько подержанных машин на одну но-



Первопроходцы российского Trade-In придумывают собственные схемы работы. ФОТО ИТАР-ТАСС/ИНТЕРПРЕСС

во. Что же касается финансирования, то MAN готов помогать дилерам, которые взялись за это новое дело.

У Volvo Trucks, предлагающей эту услугу у нас в стране с 2003 года, продажами автомобилей, выкупленных по Trade-In, занимается само представительство компании, а дилерам на откуп отдают ремонт и обслуживание. Более того, «Вольво Восток» — одна

из немногих компаний, готовых обменять любой ваш грузовик, включая «ЗИЛ» и «КамАЗ», на Volvo, приняв его стоимость как первый лизинговый платеж. И Volvo, который продавец подержанного автомобиля получит, будет не обязательно новой машиной. Так, из 300 машин, проданных в прошлом году, новыми были две трети, а еще треть — как раз привезенные из Европы, подержанными.

У самого крупного отечественного производителя КамАЗа схема выкупа подержанных

автомобилей в обмен на новые представляет собой нечто среднее между первым и вторым вариантом. Здесь Trade-In занимаются крупные дилеры, например «Русбизнесавто», за свой счет. Правда, КамАЗ второй год обещает запустить собственную «программу утилизации». Пока же компания «Русбизнесавто» берет в зачет стоимости нового «КамАЗа» любое количество коммерческих автомобилей не старше семи лет от «любого производителя». Преимущество данной системы работы для продавцов подержанных коммерческих автомобилей заключается в том, что машину выкупают по среднерыночной цене. При этом в компании Scania признают, что они согласны выкупать машины «немного дешевле» рыночной цены, а в MAN честно говорят, что покупают по рыночной цене — в лучшем случае, говорят в MAN, им удается «отбить оперативные расходы» на покупку и перепродажу подержанного автомобиля.

Перепродажа машин дилерам КамАЗа удобна и тем, что им можно сдать сразу большую партию машин (15–20 грузовиков), продажа которых, если заниматься ей самостоятельно, может затянуться на месяцы.

Кроме этого после предварительной оценки машину можно эксплуатировать до того момента, пока не будет доставлен заказанный новый грузовик. Правда, к моменту окончательной передачи подержанного автомобиля производителю машина должна быть в том же самом состоянии и комплектации, в каком она проходила предварительную оценку. Если же за это время происходит ДТП или еще какая-нибудь не-

приятность, то расходы по ее устранению целиком ложатся на продавца машины.

На сегодняшний день самый большой опыт оценки подержанных машин имеется у Volvo, вот в ее отделе Trade-In мы и попробовали себя в роли оценщиков, правда, в «тепличных условиях»: машина была мытая и стояла на яме в теплом боксе. «Карта осмотра» на руках, машина в боксе. Начнем? Предварительная оценка проводится визуально (без разборки узлов и агрегатов) по 13 параметрам (шасси, кузов, кабина, передний мост, подвеска и т. д.) плюс 47 строчек комплектации. Особых нормативов нет, но в среднем она занимает около часа.

Итак, седельный тягач Volvo FH 2007 года — судя по номеру, из Белгородской области, судя по VIN-коду, привезен из Бельгии. По словам владельца, это одна из партии в 20 машин, приобретенных новыми и прожившими свой век в России. Пробег как по одометру, так и по тахографу — 646 529,1 км.

Внешний осмотр кабины выявил многочисленные сколы, но это нормально для наших условий эксплуатации, а вот краска другого цвета на правой стороне бампера и нижней части пассажирской двери говорит о кузовном ремонте — впрочем, довольно качественном: кроме оттенка краски, серьезных поломок нет. Залезаем в кабину... Видимо, прежний перевозчик был оригиналом: самая большая кабина в линейке Volvo — Globetrotter, два спальных места, автоматизированная коробка I-Shift, и при этом нет кондиционера. Поворачиваем ключ и лезем в систему самодиагностики, единственная активная «ошибка» — повышенное давление воздуха в системе привода КПП. Скорее всего, это неисправный датчик, цена вместе с заменой составит около 12 тыс. руб.

Осматриваем кабину. Первое, что бросается в глаза: блоки управления стекла/зеркала поменяли местами, значит, основной блок сгорел и им просто заткнули место на пассажирской двери, а кнопку оттуда поставили на водительскую дверь, чтобы открывалось хотя бы его стекло. Замена блока обойдется еще в 12 тыс. к смете. Не горит правый габарит, возможно, просто перегрелась лампочка или предохранитель, но если это последствия ДТП, то придется менять блок-фару, а это почти \$1 тыс. Кроме этого в кабине надо менять продавленный матрас нижней спальной полки, а обилие декоративных обмоток на руле намекает и на его замену.

Поднимаем декоративный коврик на полу и замечаем следы масла на моторном тоннеле. Вылезаем наружу и видим разбитые крышки на аккумуляторном ящике — тоже под замену. Это только полдела — когда машина приходит на окончательную приемку, ее ждет инструментальный контроль. И только после этого будет названа окончательная цена. Но если все нормально, то обмен можно произвести за один рабочий день. Утром водитель пригоняет машину, проходит контроль, продавец созванивается с владельцем, утверждает окончательную цену, оформляет документы, а вечером водитель возвращается на базу на новом коммерческом грузовике. Так что у грузового Trade-In в России есть огромный потенциал; по утверждениям аналитиков Scania, в самом ближайшем будущем возможна ситуация, при которой по этой системе в России будет продаваться до 30% новых грузовиков.

Но это в том случае, если при вступлении в ВТО не снизятся таможенные пошлины. Иначе «тема грузового Trade-In» снова окажется на третьем-четвертом месте среди корпоративных приоритетов.

Макс Сергеев

## Знакомый незнакомец



### тест-драйв

Компания Renault Trucks ежегодно увеличивает присутствие на российском рынке. Естественно, самые популярные машины выпускаются на сборочном предприятии автоконцерна в Калуге. Среднетоннажные же грузовики в России не пользуются ажиотажным спросом, поэтому Renault Midlum выдвигает из-за рубежа.

Renault Midlum начали выпускать в 2001 году, тогда это был переименованный Midliner, а новыми были кабина, задний мост и дисковые тормоза на всех колесах (для легких версий).

Настоящая революция произошла с автомобилем в 2006 году, когда машины переименовали рестайлингом. Тогда параллельно с Renault в этом же сегменте выступили Volvo Trucks (компания Renault Trucks входит в альянс Volvo/Renault/Mack). Кстати, в Volvo из французской машины умудрились сделать целых два семейства — FL и FE. Внешне машины отличить можно только по фирменным эмблемам, кабины одинаковые.

Версии 2006 года легко отличить по полукруглой части облицовки радиатора и более массивному бамперу с встроеной светотехникой. Изменения в интерьере заметны еще больше. В соответствии с новыми корпоративными требованиями изменился руль, рычаг КПП переехал на привил передней панели, а доска приборов унифицирована с семейством Premium, включая уже ставшее легендарным сочетание аналогового тахометра и цифрового спидометра. Вообще, самих кабин несколько, включая короткие, длинные и двоярные для пожарных.

С 2006 года семейство Midlum комплектуют дизельными двигателями DXi5 и DXi7, более совершенными по конструкции и экономичными, чем прежние силовые агрегаты. Рестайлинговый Midlum (как и Volvo FL/FE) — продукт глобализации, поэтому на крышках двигателей стоит гордое имя немецкой компании Deutz A. G. Конструкция обоих дизелей близка: у них по четыре клапана на цилиндр, система непосредственного впрыска с общей топливной магистралью, турбонаддув с промежуточным охладителем наддуваемого воздуха типа «воздух-воздух».

При рабочем объеме 4,8 л четырехцилиндровый дизель DXi5 может развивать максимальную мощность 160, 190 и 220 л.с. Дизель DXi7 при шести цилиндрах и рабочем объеме 7,2 л предлагает в двух версиях — с мощностью 240 и 280 л.с. По заказу на грузовики Midlum возможен установка 230-сильного дизеля Cummins, работающего

на природном газе. В качестве коробки передач на грузовиках применяют механические пяти-, шести- или девятиступенчатые агрегаты с усилителем Servoshift фирмы ZF или две автоматические компании Allison.

В зависимости от полной массы на грузовиках используются пять типов рам — от сверхлегкой Extra Light до самой прочной Heavy. Базовой является подвеска мостов на параболических рессорах, по заказу задние мосты снабжают пневматическими упругими элементами с возможностью регулировки уровня пола грузового отсека.

Кстати, с 2006 года все семейство Midlum комплектуется дисковыми тормозами на всех колесах с ABS и EBS, бортовыми компьютерами с системой диагностики типа Separ, водоотделителями ретардерами TELMA и др.



В России ООО «Рено Тракс Восток» предлагает специальную версию фургона Midlum 240.18 Neavy с полной массой 18 тонн при грузоподъемности 12,6 тонны. На шасси с короткой двухместной кабиной и колесной базой 6800 мм установлен кузов-фургон с подъемным бортом емкостью 56 куб. м. Внутренняя длина фургона — 8920 мм. Максимальная нагрузка на переднюю ось составляет 7,1 тонны, на заднюю — 11,5 тонны. Шасси снабжено дизелем DXi7 мощностью 240 л.с., соответствующим экологическим нормам «Евро-5», коробка передач шестиступенчатая, задний мост дополнен блокировкой дифференциала. Все тормоза дисковые, подвеска заднего моста — пневматическая.

Автомобиль подготовлен к эксплуатации в российских дорожно-климатических условиях. Его двигатель запускается при морозе — 40 градусов, в состав оснащения входит воздушный компрессор, противотуманная система, топливный бак с подогревом топлива, аккумулятор повышенной емкости.

На тест нам досталась изотермическая версия этого грузовика с базой 5600 мм, грузоподъемность составила 12,5 тонны. Забираемся в кабину и устраиваемся за рулем. Шведы не прогадали, поставив на свои машины эти кабины. Пространства в двухместном

По заказу на грузовики Midlum возможна установка 230-сильного дизеля Cummins, работающего на природном газе

варианте с запасом, диапазон регулировок более чем достаточный. Интерьер, как уже упоминалось, напоминает слегка уменьшенный Premium, особенно понравился руль, регулирующий в двух плоскостях.

Поворачиваем ключ, и под кабиной оживает семилитровый турбодизель DXi7 от Deutz. Неповторимый звук рядной шестерки прослушивается во всем диапазоне оборотов, но не досаждал. Включаем первую передачу и трогаемся. Усилия на рычаге шестиступенчатой механической коробки ZF великоваты, но к четкости переключения претензий нет. Переключики в Западной Европе для развозных грузовиков предпочитают заказывать автома-ты, и там женщины за рулем

таких машин не редкость, но в России процент заказывающих автоматизированные трансмиссии чрезвычайно мал, а женщины, работающие на развозных грузовиках, — такая же редкость, как орхидеи на московских улицах. Это не удивительно: помимо неженских усилий при управлении автомобилем надо еще учитывать и немалые габариты машины (длина более 9 м). Справляться с габаритами позволяет отличная обзорность — спасибо большим зеркалам.

240-сильного двигателя вполне достаточно для того, чтобы чувствовать себя уверенно в нервном городском потоке, правда, первые две передачи показались коротковатыми, но это дело привычки. В городских пробках неоднократно добрым словом поминаешь раздаточные, установившиеся дисковые тормоза на всех колесах. Не будь их, безлобовые владельцы легкового, норвежские подрезали и слева, и справа, оплачивали бы большие счета за кузовной ремонт.

Из особенностей российской эксплуатации можно отметить очень эффективный отопитель кабины и стабильное поведение на трассе; в том, что машина неплохо держит прямую и не особо реагирует на дефекты дорожного полотна, заслуга задней пневмоподвески.

Резюмируя, можно сказать, что Renault Midlum — одно из самых интересных предложений на рынке. Вопрос цены для грузовика, как вы прекрасно знаете, зачастую умозрительный, потому что он комплектуется «на заказ», однако за шасси в исполнении Neavy просят от €73 тыс. Дорого? Надемся, что будут скидки. Когда? Скорее всего, во второй половине 2012 года под занавес производства. По заявлениям топ-менеджмента Renault Trucks, в ближайшие два года нас ожидает полное обновление модельного ряда.

Макс Сергеев

# TRADE-UP

ЛЕГКИЙ ПУТЬ К НОВОМУ VOLVO. ЗВОНИТЕ 8 (800) 100 34 40

Стремитесь улучшить производительность бизнеса и снизить расход топлива? Тогда воспользуйтесь услугой Trade-Up от Volvo. Просто обменяйте ваш старый грузовик любой марки на новый Volvo. Мы гарантируем лучшую цену, надежное партнерство и

максимальную оперативность сделки. Ваш первый рейс на новом Volvo уже не за горами. Включайтесь в Trade-Up уже сегодня. Заняжите бесплатную предварительную оценку вашего грузовика!

www.volvotrucks.ru



реклама ЗАО «Вольво Восток»

VOLVO TRUCKS. СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

