

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

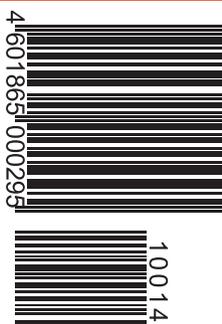
ИТОГИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ
КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ
В РОССИИ ВСЕЛЯЮТ ОПТИМИЗМ / 3
ОТКРЫТИЕ СБОРОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
«МЕРСЕДЕС-БЕНЦ ТРАКС ВОСТОК» / 4
ТЕСТ-ДРАЙВ VOLKSWAGEN AMAROK / 10
ПРОБКИ ПОБЕЖДАЕТ АВТОБУС / 14



Вторник, 19 апреля 2011
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №14

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»

ПРЕЕМНИК

Знаете ли вы, что дальнбойщики — те самые суровые мужчины за баранкой длиннющих фур — ужасно рассержены на московские власти за то, что им на их впечатляющих автомобилях запрещают ездить через центр столицы? Это несправедливо, уверены дальнбойщики.

Вряд ли вы не знаете, что многие водители легковых автомобилей, которые регулярно стоят в часовых пробках, и рады были пересечь на общественный транспорт или в такси, если бы в Москве появились выделенные для спецтранспорта полосы движения. Спасибо, что хотя бы грузовые автомобили в центр Москвы перестали пускать, думают водители легковых машин.

Возможно, вы еще помните, если временами все же перемещаетесь по городу общественным транспортом или пешком, как злит пешеходов хамство водителей и катастрофическое для Москвы количество машин.

Если абстрагироваться и посмотреть на всех участников дорожного движения в Москве со стороны, можно понять и оправдать претензии и пожелания каждого. Создать приемлемые условия передвижения для всех участников процесса, увы, в праве только власти города. Давать им советы по организации даже бессмысленно. Но власти (вопреки надеждам многих живущих в столице оптимистов) занимаются более приятными вещами. Например, пекутся об эстетическом состоянии московских тротуаров — асфальт плиткой собираются заменить. Или планируют заняться расширением и реконструкцией МКАД. Тоже давно пора, дело первоочередной срочности. И на что мы надеялись, когда радовались отставке Лужкова?

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Коммерческий транспорт)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурдалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдди Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.

Рекламная служба:

Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»

Ольга Соломатина — выпускающий редактор

Наталья Дашковская — редактор

Сергей Цомык — главный художник

Виктор Куликов — фоторедактор

Екатерина Бородулина — корректор

Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.

Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».

Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой

по надзору в сфере связи, информационных технологий

и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации СМИ —

ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».

Адрес: Корьяпанкату 27, Коувала, Финляндия

Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

МАЯТНИК ПОШЕЛ ВВЕРХ

ИТОГИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2010 ГОДУ ВСЕЛЯЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ОПТИМИЗМ. ПОХОЖЕ, МАЯТНИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПРОШЕЛ НИЗШУЮ ТОЧКУ И ОПЯТЬ ПОШЕЛ ВВЕРХ. ПО ОЦЕНКАМ «АСМ-ХОЛДИНГА», В ПРОШЛОМ ГОДУ В РФ БЫЛО ВЫПУЩЕНО 151,91 ТЫС. ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ — НА 64,8% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2009-М.

АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА КОМТРАНС

ОПТИМИСТЫ Объем производства грузовиков иностранных марок, сборка которых организована на территории РФ, фактически удвоился и составил 14 175 автомобилей. При этом их доля в структуре российского рынка грузовиков выросла в 2010 году до 6,8% против 6,1% в 2009-м.

Что касается продаж, то в прошлом году на территории РФ было реализовано 208,48 тыс. грузовиков, что соответствует приросту в годовом исчислении на 78,1%. При этом рост продаж имел место во всех сегментах рынка, кроме подержанного импорта. Его доля в силу высоких таможенных пошлин сокращается уже несколько лет кряду и в 2010-м упала еще на 28,2% — до 11,76 тыс. Соответственно, рыночная доля подержанного импорта сузилась с 14% до 5,6%. Не стоит, правда, забывать, что при столь высоком темпе восстановления рынка сегмент грузовых автомобилей продолжает испытывать и самое значительное падение продаж (–51,5%) по сравнению с итогом докризисного 2008 года, когда было продано 430,33 тыс. грузовиков.

Крупнейшим отечественным игроком на рынке коммерческих автомобилей по объему выпуска остается Горьковский автозавод, удерживающий лидерство в производстве мало- и среднетоннажных грузовиков. В 2010-м ГАЗ выпустил 12 028 среднетоннажных грузовиков — на 82,2% больше, чем в 2009-м. На долю малотоннажников, представленных автомобилями семейств «Газель» и «Соболь», пришлось 58 255 единиц — плюс 77,2%. Самым массовым российским грузовиком остается бортовой ГАЗ-3302 «Газель», растражированный в 2010 году в 43 603 экземплярах, что на 86% больше, чем было выпущено в 2009-м.

Помимо общих факторов восстановления рынка и роста экономики увеличение объема продаж нижегородской техники, по мнению президента группы ГАЗ Бу Инге Андерссона, связано с выводом на рынок в феврале 2010-го модернизированного малотоннажника «Газель-Бизнес», а также с последующим обновлением линейки силовых агрегатов. Модернизация и замена целого ряда основных узлов и компонентов автомобиля позволили значительно улучшить его потребительские свойства. Напомним, что с апреля 2010-го легкие коммерческие автомобили «ГАЗ» (бортовые модели) стали серийно комплектоваться битопливным двигателем с газобаллонным оборудованием OMVL, а с июля на машины устанавливают дизельный двигатель Cummins ISF объемом 2,8 л. Несколько позже дизелем Cummins ISF, но объемом уже 3,8 л обзавелся и среднетоннажный низкорамный ГАЗ-33106 «Валдай».

Очевидно, этим модернизация техники марки «ГАЗ» не ограничится. В качестве приоритетных задач в 2011-м называются снижение стоимости владения и повышение остаточной стоимости автомобиля, улучшение его надежности и комфорта. Кстати, модернизация автомобилей «ГАЗ» в первую очередь будет заключаться в оцинковке значительной части кузова и кабины — тех деталей, которые наиболее подвержены коррозии.

В сегменте тяжелых грузовиков среди отечественных производителей первую скрипку играет КамАЗ. В 2010-м, по данным ОАО «АСМ-Холдинг», он произвел 32 148 автомобилей, на 39,4% больше, чем в 2009-м. Хотя его доля в сегменте грузовых автомобилей полной массой 14–40 тонн, по данным Ашота Арутюняна, директора по маркетингу и рекламе ОАО КамАЗ, снизилась с 55% в 2009-м до 47% в 2010-м. Как и в случае с продукцией ГАЗа, основ-

ными козырями челнинских грузовиков продолжают оставаться доступная цена, относительная простота конструкции, которая разрабатывалась применительно к российским условиям эксплуатации, доступность сервиса и запасных частей. Однако очевидно, что по мере насыщения автомобилем импортными, а следовательно, более дорогими узлами и агрегатами КамАЗ со временем неминуемо уйдет из сегмента low-cost. И процесс этот набирает обороты: по словам Ашота Арутюняна, уже сегодня порядка 25% челнинских машин комплектуются двигателями Cummins и около 40% — коробками передач ZF. И те и другие производятся в Набережных Челнах на совместных предприятиях «ZF Кама» и «Cummins Кама». Переход на комплектацию «КамАЗов» осями и кабинами от Daimler AG в рамках кооперации с крупнейшим в мире производителем коммерческих автомобилей — а такой вариант развития событий представляется весьма вероятным — лишь ускорит этот процесс.

Тем не менее КамАЗ весьма оптимистично смотрит в будущее. В рамках программы развития предприятия на период до 2020 года основной задачей называется сохранение доминирующего положения на российском рынке в сегменте грузовиков полной массой более 14 тонн. Планируется, что объемы реализации автомобильной техники вырастут к 2015 году до 67 тыс. единиц, а к 2020 году — до 100 тыс. Доля продаж КамАЗа в эти периоды за пределами РФ достигнет соответственно 20% и 30% от общего объема реализации.

ЗАХВАТЧИКИ Не менее успешно в рассматриваемый период складывалась ситуация и на рынке продаж новых иномарок, который продемонстрировал рост во всех сег-



ФОТО: АРХИВНИК

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

КРУПНЕЙШИМ
ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ИГРОКОМ
НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ ПО ОБЪЕМУ
ВЫПУСКА ОСТАЕТСЯ
ГОРЬКОВСКИЙ АВТОЗАВОД,
УДЕРЖИВАЮЩИЙ ЛИДЕРСТВО
В ПРОИЗВОДСТВЕ
МАЛО- И СРЕДНЕТОННАЖНЫХ
ГРУЗОВИКОВ



ФОТО: А. ШИШОВ

ПРОДАЖИ В СЕКТОРЕ МАЛОТОННАЖНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛНОЙ МАССОЙ ДО 6 ТОНН ВЫРОСЛИ НА 13%. НА ГЛАВНЫХ ПОЗИЦИЯХ ЗДЕСЬ ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ SOLLERS, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ЛИЦЕ СОБИРАЕМОГО В РФ FIAT DUCATO

ментах. По данным комитета производителей коммерческого транспорта Ассоциации европейского бизнеса, продажи в сегменте малотоннажных автомобилей полной массой до 6 тонн выросли на 13%. На главных позициях здесь по объемам продаж Sollers, в первую очередь в лице собираемого в РФ FIAT Ducato предыдущего поколения, реализация которого увеличилась на 59%. Однако учитывая, что Sollers и FIAT официально объявили о прекращении сотрудничества и первый теперь намерен выстраивать отношения с Ford, дальнейшие перспективы проекта весьма туманны и наверняка вызовут падение объемов продаж Ducato. Хотя, надо отдать ему должное, являясь эксклюзивным производителем и импортером автомобилей FIAT на российском рынке, Sollers уверяет, что намерен и далее выполнять все взятые на себя обязательства в рамках данного статуса — развивать дилерскую сеть FIAT, обеспечивать поставки новых автомобилей, запасных частей, маркетинговую поддержку продуктов и сервиса. Если же планы с Ford будут реализованы, то не исключено, что на конвейер заво-

дов Sollers в Алабуге и Набережных Челнах в перспективе встанут Transit и его меньший брат Transit Connect.

Что касается темпов роста, то несомненное лидерство в этом сегменте принадлежит Isuzu (+284%) опять же российской сборки и Peugeot (+117%). Причем в структуре продаж Peugeot второй год кряду лидирует Boxer, опережая своих более мелких собратьев «каблучки» Peugeot Partner New и Peugeot Partner Origin. Так, например, в 2010-м в РФ было реализовано 4277 Boxer против 1917 в 2009-м — стало быть, рост составил 123,1%.

Сегмент среднетоннажных грузовиков (полная масса — 6–16 тонн) вырос на 111%, хотя доля импорта европейских марок в нем исторически была крайне незначительна по причине их невостребованности и высокой цены. Впрочем, на первых ролях здесь «азиатцы», далеко опережающие «европейцев» по объемам продаж. Скажем, если лидер сегмента Hyundai реализовал здесь в 2010-м 4104 автомобиля, то лидер среди «европейцев» MAN — всего 234, при этом, правда, продемонстрировав весьма существенный прирост (+420%) к собственному показателю 2009 года. Отметим также появление нового игрока на российском рынке среднетоннажных автомобилей — ООО «ФУЗО КамАЗ Тракс Рус»: продажи собранных в Челнах Mitsubishi Fuso Canter FE85 стартовали в июле.



В СЕКТОРЕ ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ СРЕДИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЕРВУЮ СКРИПКУ ИГРАЕТ КАМАЗ

В сегменте тяжелых грузовиков полной массой свыше 16 тонн пальму первенства вновь захватил MAN. Баварцы реализовали здесь 3242 новых автомобиля, на 1098 единиц опередив ближайшего конкурента из Седертелье. Столь значительный разрыв объясняется в первую очередь наличием у MAN больших складских запасов грузовиков, завезенных сюда еще в 2008-м. Стоковые машины распродавались вплоть до середины 2010-го по весьма привлекательным ценам двухлетней давности. Впрочем, распродажей складских запасов «грешили» и остальные участники европейской «большой семерки»: по оценке Пера Густава Нильссона, бывшего генерального директора ООО «МАН Автомобили Россия», на начало 2009 года на стоках в РФ насчитывалось от 9 тыс. до 10,5 тысяч новых грузовиков (преимущественно тяжелого класса) только западноевропейского производства, притом что в 2009-м «большая семерка» (без учета DAF Trucks) смогла продать в РФ лишь 4673 новых тяжелых грузовика.

В общей сложности основными игроками рынка в РФ в 2010-м было реализовано 11 989 новых тяжелых грузовиков, что на 154% превышает уровень 2009-го. Тем не

менее пока еще до уровня продаж предкризисного 2008-го как до Луны. Напомним, что тогда одной только европейской «большой семеркой» (без учета DAF Trucks) в РФ было продано 23 575 новых тяжелых грузовиков. Несколько изменилась и структура продаж. В связи с падением во время кризиса строительного сектора экономики существенно снизился спрос и на самосвалы в пользу магистральных тягачей. В то время как в предкризисные годы у отдельных компаний в общем объеме реализации тяжелых грузовиков на долю самосвалов и прочей строительной техники приходилось более половины продаж. Нынче этим могут похвастаться разве что Ford, Hino, Hyundai и Isuzu.

Относительно прогнозов на 2011-й все участники рынка сходятся в том, что он будет расти дальше и через пару лет удастся выйти на докризисные объемы продаж и производства. Впрочем, не все настроены столь оптимистично. Например, IVECO заложила в плане продаж 2710 автомобилей всех моделей. Это почти на 400 единиц меньше, чем было реализовано в 2010-м. Глава ООО «ИВЕКО Россия» Альфредо Дэррико объяснил это тем, что позапрошлогодние складские запасы исчерпаны, а спрос на новые и более дорогие автомобили будет не столь велик. ■

ЗНАКОВОЕ СОБЫТИЕ

В марте состоялась торжественная церемония открытия сборочного предприятия «Мерседес-Бенц Тракс Восток». Символическую красную ленточку перерезали представители руководства компании «Мерседес-Бенц Тракс Восток», ОАО КамАЗ, концерна Daimler AG и президент Республики Татарстан Рустам Минниханов.

На самом деле завод работает с сентября прошлого года и собрано более 100 грузовиков. Сейчас линейка собираемых в Набережных Челнах грузовиков включает в себя все ведущие модели марки — Mercedes-Benz Actros, Axor и Atego. А с увеличением объемов продаж нам обещают, что также будут доступны специальные грузовики Mercedes-Benz Zetros и Unimog.

Ряд автомобилей уже был передан заказчикам, и они подтверждают высокое качество грузовиков российской сборки. Это не удивительно — дело в том, что из Германии приходит буквально все: от укомплектованных кабин до последнего болта. Потом все это распаковывается и собирается в единое целое под чутким руководством прошедших обучение в Германии наших и немецких специалистов. В цеху площадью 14 тыс. кв. м можно слышать немецкую речь от парней в рабочих комбинезонах.

Для конечного потребителя это просто здорово: качество «российских» машин ничем не отличается от качества немец-



ФОТО: А. ШИШОВ

ких. В планах на этот год обозначена цифра 1,1 тыс. собранных автомобилей, а полная производственная мощность при двухсменной работе составит 4,5 тыс. грузовиков в год.

Свои сборочные предприятия в России кроме Daimler AG уже открыли Scania, Volvo Trucks и Renault Trucks. А в следующем году намечается открытие завода MAN

Truck & Bus. Но у концерна Daimler AG есть существенные отличия. Дело в том, что все иностранные производители «большой семерки» создавали сборочные предприятия с собственным 100-процентным финансированием. А «Мерседес-Бенц Тракс Восток» — совместное предприятие с равным долевым участием Daimler AG и ОАО КамАЗ. Когда в 2008 году корпорация Daimler

решила приобрести 10% акций КамАЗа, то многие недоумевали: «Зачем крупнейшему мировому производителю еще и КамАЗ?» Дело в том, что грузовое отделение «Мерседеса» не отличалось особой активностью на нашем рынке, цифры продаж не впечатляли, дилерская сеть не развивалась, а станций технического обслуживания было совсем мало. Во времена автомо-

бильного бума 2007–2008 годов было принято решение о поиске стратегического партнера со своей разветвленной дилерской сетью. КамАЗ казался наиболее выгодным партнером: сеть его сервисных центров насчитывала более 100 предприятий. К этому моменту уже открылось 25 дилерских центров и 37 авторизованных центров техобслуживания.

Дальше еще интереснее. Генеральный директор ОАО КамАЗ Сергей Когогин на вопрос о выполнении правительственного постановления о промсборке ответил: «Надо знать с кем дружить! Наш альянс между Daimler AG, ОАО КамАЗ и АвтоВАЗом позволяет выполнить эти требования и лоббировать наши интересы на всех уровнях». Напомним, что ключевые моменты постановления оговаривают выход на объем 300 тыс. единиц в год, достижение уровня 60% локализации и создание научно-технических центров. А в качестве льгот предусмотрено снижение ввозных пошлин на комплектующие и облегчение налогового бремени в течение восьми лет.

Так что за будущее российское Mercedes можно не волноваться. Скорее всего, нас ожидает глобальный передел рынка. Тем более что руководство «Мерседес-Бенц Тракс Восток» открыто заявляет о весьма агрессивной ценовой и маркетинговой политике.

МАКС СЕРГЕЕВ



МАКС СЕРГЕЕВ,
СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»

КТО ОПЛАТИТ ЛИДЕРСТВО КАМАЗА?

В 2020 году КамАЗ собирается выпустить целых 100 тыс. автомобилей. Это втрое больше, чем в 2010 году. Но кто будет покупать эти машины?

Остальные производители вовсе не думают почитать на лаврах. Суммарная мощность их российских заводов уже около 30 тыс. автомобилей, плюс экспорт, плюс вхождение России в ВТО. Последнего на КамАЗе боятся больше всего. Трудно поверить в то, что пятилетний MAN, Mercedes или Scania будут хуже нового грузовика «КамАЗ». Проблема качества — вот самый больной вопрос для отечественных производителей. «Мы над этим работаем», — говорят они. Если столько работают, то почему машины без пробега до сих пор рассыпаются на запчасти и орошают техническими жидкостями стоянки дилеров?

Дальнейшее развитие компании видится ее руководству как интеграция в мировой автопром. И первые шаги в виде альянса с корпорацией Daimler уже сделаны. Вторым шагом на этом пути видится приобретение белорусского МАЗа.

Генеральный директор ОАО КамАЗ Сергей Когогин подтвердил, что участвует в переговорах с Беларуссией, но подчеркнул, что ведет их от лица «Ростехнологий» и именно госкорпорация может стать непосредственным покупателем МАЗа. («Ростехнологии» интересуется только контрольный пакет МАЗа.) Уточнив при этом, что денег на сделку пока «все равно нет». Что же касается позиции основного партнера корпорации Daimler, то господин Когогин сказал: «Daimler очень положительно относится ко всему, что касается слияния и поглощения».

Разумеется, камазовский топ-менеджмент прекрасно понимает, что с теми машинами, что есть сейчас, не выйти на уровень «средней ценовой категории». Поэтому в ближайшие пять лет КамАЗ ожидает смена поколений модельного ряда.

Наконец-то решен мучивший всех вопрос о новой кабине. Совместный проект с корейцами, по словам господина Когогина, не сворачивается, но денег на его реализацию нет. Поэтому новое поколение решено будет с «доработанными» кабинами Daimler. Речь идет о том, чтобы использовать силовой каркас, конструкцию и дорогостоящие штампованные детали, а вот дизайн будет свой, фирменный. Кто автор дизайн-проекта, пока неизвестно, но прототип машины нового поколения все желающие смогут увидеть осенью на выставке КОМТРАНС-2011. А серийную машину можно ждать через полтора года.

Под кабиной будет два варианта двигателя — Daimler или «КамАЗ». Да-да, несмотря на альянс с Daimler, КамАЗ не собирается отказываться от своих двигателей — теперь на них устанавливается впрыск Bosch. Но, с другой стороны, нас заверяют, что более 50% машин нового поколения будут оснащаться двигателями Daimler. Дальше крутящий момент будет передаваться на коробку ZF, произведенную тут же, в Набережных Челнах, силами местного СП. И закончится все это мостами Daimler, завод по производству которых строится. Все это здорово и замечательно, но... Как патриот, я испытываю гордость за то, что отечественный автопром жив, и если судить по КамАЗу, то рано или поздно у нас все-таки будет собственный качественный автомобиль. Но мне обидно за тех, кто станет покупать устаревшую технику отвратительного качества еще много лет, оплачивая тем самым переход КамАЗа на новые рельсы, а потом будет ее постоянно чинить и материться в сторону тех самых людей, которые хотят увеличить объем производства за десять лет более чем втрое и остаться лидерами отрасли.



Эффектен и эффективен

Новый Vito

Каким должен быть автомобиль, решающий повседневные задачи транспортировки?
Экономичным, надежным, комфортным и безопасным – таким, как новый Mercedes-Benz Vito.

125! лет изобретению автомобиля

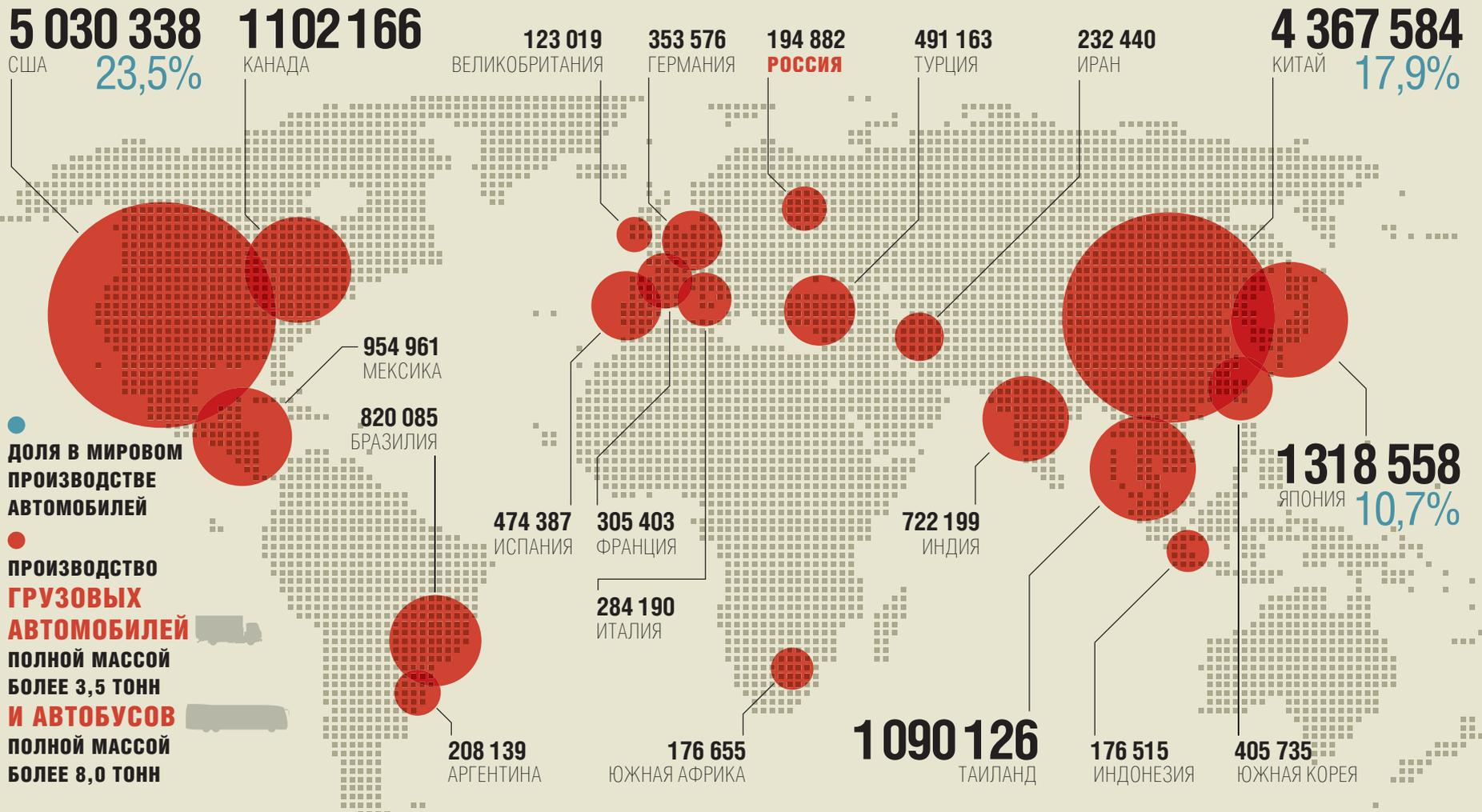


Mercedes-Benz

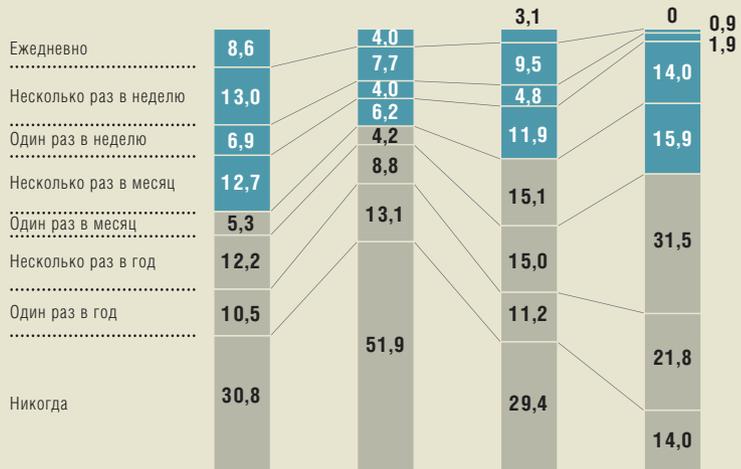
«МЕРСЕДЕС-БЕНЦ РУС» 85 км МКАД,
тел. (495) 663-6600, www.sales.mercedes-benz.ru

ЛЮБИ И КАТАЙСЯ

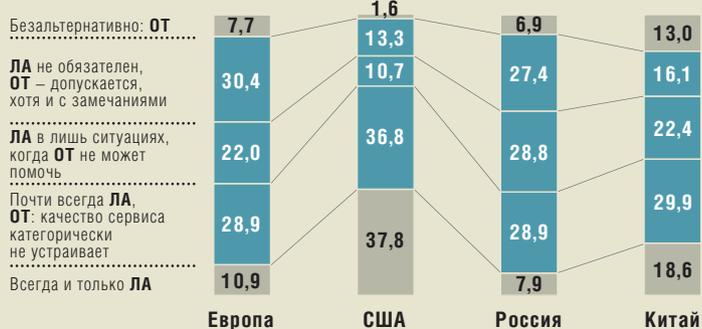
РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ ПРОБОК ПРЕДСТОИТ И В ЕВРОПЕ, ПРИЧЕМ К 2025 ГОДУ ОБЪЕМЫ ПЕРЕВОЗОК ПассажиРОВ ТАМ ДОЛЖНЫ УДВОИТЬСЯ. ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ОПРЕДЕЛИТЬ КРУГ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПассажиРОВ, КОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИ МОГУТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЧНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. ИНЫМИ СЛОВАМИ, ВНЕСТИ ПОСИЛЬНЫЙ ВКЛАД В ОЗДОРОВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИТУАЦИИ.



КОМБИНИРОВАННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТРАНСПОРТА ЖИТЕЛЯМИ, %



ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЧНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (ЛА) И ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА (ОТ) В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ, % ОТ ЧИСЛА ЖИТЕЛЕЙ



Категории пассажиров, которых потенциально можно привлечь к более активному использованию общественного транспорта

ПО ДАННЫМ ОИКА (INTERNATIONAL ORGANIZATION OF MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS) В 2010 ГОДУ В 40 СТРАНАХ МИРА, ИМЕЮЩИХ СОБСТВЕННУЮ АВТОМОБИЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, БЫЛИ ИЗГОТОВЛЕНЫ **77 609 901** ЛЕГКОВОЙ И КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ. ПРИРОСТ СОСТАВИЛ **25,8%** К 2009 ГОДУ



В 2010 году ГАЗ выпустил **12 028** среднетоннажных грузовиков или на **82,2%** больше, чем в 2009 году

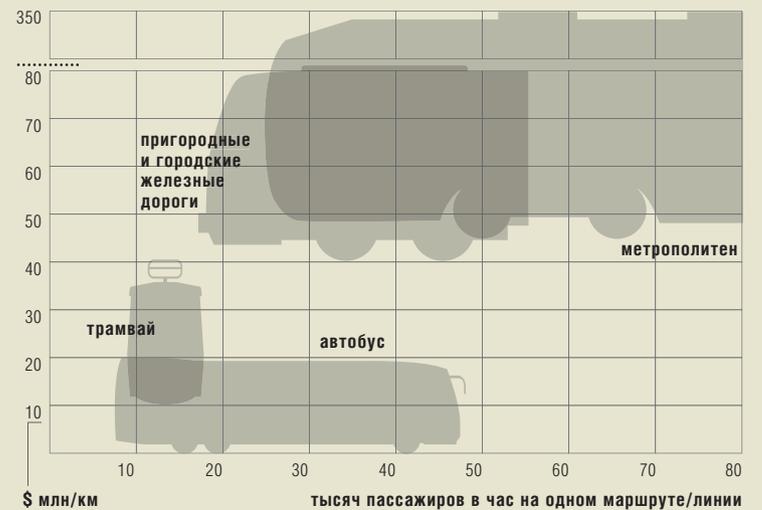


В 2010 году ГАЗ выпустил **58 255** малотоннажников из них: «ГАЗель» **43 603**, что на 86% больше, чем было выпущено в 2009 году

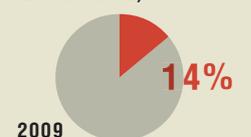


В 2010 году КАМАЗ произвел **32 148** автомобилей, или на **39,4%** больше, чем в 2009 году. В 2020 году КАМАЗ собирается выпустить **100 000** автомобилей

ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПУТЕЙ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА И ОБЕСПЕЧИВАЕМЫХ ПассажиРопотоКов



Доля импортных поддержанных машин на российском рынке (из всех коммерческих автомобилей)



ДЕЛО ПРОФСОЮЗА

СЧИТАЕТСЯ, ЧТО БОРОТЬСЯ С ГОСУДАРСТВОМ БЕСПОЛЕЗНО. МАЛО КТО СЕЙЧАС ВЕРИТ, ЧТО ПРОФСОЮЗЫ МОГУТ ЭФФЕКТИВНО РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ И ЗАЩИЩАТЬ ПРАВА РАБОТНИКОВ ОТРАСЛИ. ОДНАКО ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ С ЭТИМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ НЕ СОГЛАСНЫ, — ПРОФСОЮЗ «ДАЛЬНОБОЙЩИК». БОЛЕЕ ТОГО, ИМ УДАЛОСЬ НА ПРАКТИКЕ ЗАЩИТИТЬ ВОДИТЕЛЕЙ-ДАЛЬНОБОЙЩИКОВ В РАМКАХ ПРАВОВОГО ПОЛЯ. МАКС СЕРГЕЕВ

ТАКАЯ РАБОТА Работа водителя-дальнобойщика относится к категории тяжелых. Здесь не только постоянные психофизические нагрузки, связанные с преодолением огромных расстояний и ответственностью, но и факторы, не учитываемые официальной медициной и статистикой. Все мы прекрасно знаем, что заработок перевозчика напрямую зависит от того, сколько и как быстро он перевезет груза. Касается это всех: и частников, и наемников. Поэтому подавляющее большинство автопоездов в России идет с перегрузом. А это наряду с контролем габаритов автопоезда самая главная и лакомая статья доходов «продавцов полосатых палочек». На любом пункте весового контроля или возле постов ДПС можно увидеть очередь из фур на взвешивание. По статистике профсоюза «Дальнобойщик», 90 из 100 обращений водителей в их юридическую службу вызвано как раз нарушениями процедуры весогабаритного контроля.

Вот только один из примеров. Пункт весового контроля на границе Татарии. При взвешивании выясняется, что полная масса автопоезда — 34 тонны (при разрешенной 38 тонн), но вес распределен неравномерно: на одну из осей приходится большая нагрузка (превышение — 200 кг). Водитель после оформления протокола административного нарушения — извините, виноват, исправимся — при помощи подручных средств растаскивает поддоны, перераспределяет груз и едет дальше. Однако на пункте весового контроля в Набережных Челнах выясняется, что полная масса уже 46 тонн. Водителю прямо и недвус-

мысленно заявляют: «Ты ничего не докажешь! Плати или лишение прав». Он, бедный, взмолился: «Да вы что? Вот у меня протокол с вашего же татарского поста на въезде, и по нему машина весит 34 тонны». На посту посмотрели на дату протокола — он «сегодняшний». Тут уже стали извиняться доблестные контролеры, что-то невнятно бормоча про «ошибку компьютера»... А если бы у водителя не было этого протокола?

У нормального человека волей-неволей закрадывается вопрос: а откуда, собственно, взялись эти 12 тонн? Вот здесь-то мы и подходим к интересному допущению: похоже, что государство в лице надзирающих и контролирующих органов ни прямо, ни косвенно не заинтересовано в том, чтобы нормы весогабаритного контроля соблюдались. Система построена на вымогательстве, и этот правовой беспредел устраивает подавляющее большинство участников. Во-первых, грузоотправителей и грузополучателей: меньшим количеством машин перевозится то же количество груза, издержки на перевозку и логистику снижаются. Во-вторых, устраивает это и бойцов ГИБДД в содружестве с работниками контроля, обирающими водителей.

Происходит так потому, что козлом отпущения за всю цепочку назначен водитель: он отвечает за все грехи грузоотправителя своим водительским удостоверением, то есть правом на работу. При этом зачастую водитель даже не знает фактического веса груза, потому что такого привычного всем понятия как «контрольные весы», которые есть на любом рынке, в «грузовом бизнесе» просто нет. И контролеры накручивают свои весы, как им вздумается. Формулировка «несанкционированное вмешательство в компьютерную программу, искажающее фактические весовые параметры» встречается в ряде судебных дел профсоюза «Дальнобойщик».

Разумеется, никто из водителей не хочет оставаться без работы — существует определенная такса проезда постов взвешивания в зависимости от места расположения (можно или нельзя объехать) и аппетита работников такого поста (на юго-восточном и восточном направлении он, как правило, выше), провезти «перегруз» стоит от 500 до 1500 рублей.

Однако есть и другая сторона вопроса. Все прекрасно осведомлены о состоянии наших дорог, а машины, идущие

с перегрузом, разрушают и те дороги, которые еще остались. Боюсь, что в наших реалиях этот вопрос очень мало заботит дорожные службы и местную администрацию. Всякому понятно, что при существующей в России стоимости дорожного строительства и ремонта (в несколько раз выше, чем в Европе) «откусить» от пирога еще до начала строительства, а тем более с последующих «обслуживания и ремонта» можно такие деньги, какие никому и не снились. А выпросить эти деньги можно из госбюджета...

ПРАВОВОЙ СТАТУС Система весогабаритного контроля последние годы не имела под собой нормальной согласованной правовой базы и существовала в общем на основе «подзаконных актов». И вот в декабре 2010 года в качестве проекта приказа Минтранса наконец появляется документ под названием «Порядок осуществления весогабаритного контроля». Как выяснилось, проект сырой, с серьезными изъянами и колоссальным коррупционным потенциалом. Валерий Войтко, руководитель профсоюза «Дальнобойщик», подготовил комментарии к проекту, опирающиеся на практику работы автоперевозчиков и учитывающие все «правовые» и «неправовые» факторы.

Эта часть работы совпала с работой над поправками в Кодекс об административных правонарушениях, предусматривающими ответственность водителя за несоблюдение весогабаритных параметров. На деле «Дальнобойщик» просто призывает к здравому смыслу: «Водитель не может быть ответственным за все. В области грузоперевоз-

ПО СТАТИСТИКЕ ПРОФСОЮЗА «ДАЛЬНОБОЙЩИК», 90 ИЗ 100 ОБРАЩЕНИЙ ВОДИТЕЛЕЙ В ИХ ЮРИДИЧЕСКУЮ СЛУЖБУ ВЫЗВАНЫ КАК РАЗ НАРУШЕНИЯМИ ПРОЦЕДУРЫ ВЕСОГАБАРИТНОГО КОНТРОЛЯ



PEUGEOT – ИМПОРТЕР №1 КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА*



Горячая линия Peugeot
(Звонок по России бесплатный)

8 800 555 53 35

- ✓ Широкий модельный ряд:
20 базовых версий / 40 модификаций
- ✓ Развитая дилерская сеть: 50 городов / 75 центров продаж
- ✓ Низкая стоимость владения:
ниже среднерыночной на 28%**
- ✓ Привлекательные кредитные / лизинговые программы
- ✓ Круглосуточная помощь на дорогах:
7 дней / 24 часа



www.peugeot.ru/professional

*Компания Peugeot – импортер №1 коммерческого транспорта в России, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), январь-декабрь 2010 г. **Согласно исследованию, проведенному компанией Interactive Research Group, 2010 г. Уровень цен на периодическое техническое обслуживание автомобилей Peugeot у официальных дилеров марки в течение 140 000 – 150 000 километров пробега или 5 лет эксплуатации на 28% ниже среднерыночного уровня. Подробная информация на www.peugeot.ru. Peugeot Профессионал. Реклама.



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

законности». Водители предлагают создать такие же алгоритм и систему штрафов для весового контроля, какие уже существуют для скоростного режима. То есть в КоАП необходимо ввести дифференциацию ответственности за степень перегруза и переложить в ряде случаев ответственность на грузоотправителя хотя бы потому, что сам водитель не всегда знает фактический вес груза. Плюс к тому — многократно повысить штрафы. А «Порядок весогабаритного контроля» должен обеспечить внятный и законный алгоритм действий по выявлению перегруза...

Эти предложения вместе с текстом «Порядка осуществления весогабаритного контроля» профсоюз «Дальнотбойщик» отправил в Минэкономразвития. И уже в январе, дополнив оба документа своими данными, Минэкономразвития вынес вердикт, что проект приказа Минтранса в предложенном виде «изымает из прибыли субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих перевозки, около 14 млрд рублей по отрасли»... Вместе с тем в рецензии Минэкономразвития отмечалось, что невозможно оценить положительный экономический эффект для владельцев дорог от такого ограничения допустимой массы автопоезда. И однозначно указывалось на «недостаточно четко определенную процедуру контроля, предоставляющую сотрудникам соответствующих органов государственного контроля возможности злоупотребления своими полномочиями», то есть лазейка для вымогательства была заложена в самом проекте. А кроме того, никак не оговаривались «требования к используемому при осуществлении взвешивания оборудованию» и полностью отсутствовали «механизмы, гарантирующие возможности субъектов предпринимательской деятельности по эффективному оспариванию действий контролирующих органов». Если пробиться сквозь забор канцеляристов, то станет понятно, что в случае принятия проекта Минтранса в том виде, как он есть, практически ничего не изменится — накрученные веса останутся, и прав у добросовестного перевозчика не прибавится.

Кроме того, с учетом сообщений и предложений, внесенных «Дальнотбойщиком», появился другой доку-



ЕСЛИ ГРУЗОТРАНСПОРТЩИК, КТО БЫ ОН НИ БЫЛ, ПАРУ РАЗ ПО СУДУ ОПЛАТИТ ШТРАФЫ В 300-600 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА ПРИЧИНЕННЫЙ ДОРОЖНОМУ ПОКРЫТИЮ УЩЕРБ, ПРИДЕТ ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО ПЕРЕГРУЗ ПРОСТО НЕВЫГОДЕН

мент в ранге федерального законопроекта, озаглавленный «Проект внесения изменений в Кодекс об административных правонарушениях и федеральный закон „Устав автомобильного транспорта“», который уже находится в Госдуме. Этим законопроектом как раз и преду-

сматривается введение ступенчатой шкалы ответственности за перегруз/негабарит, в соответствии с логикой и здравым смыслом приводится степень вины и степень ответственности водителя. В случае, например, перегруза в 100–200 кг он выводится из-под прессинга инспекторов «плати или лишишься прав», вводятся повышающиеся штрафы, а по ряду позиций ответственность несет грузоотправитель. В профсоюзе считают, что если грузоотправитель, кто бы он ни был, пару раз по суду оплатит штрафы в 300–600 тыс. рублей за причиненный дорожному покры-

тию ущерб, то хочешь не хочешь, но придет понимание того, что перегруз просто невыгоден. Проще и дешевле, а самое главное, безопаснее перевезти пятью машинами тот груз, который раньше перевозился тремя. В перспективе это даст возможность создания новых рабочих мест, активизирует рынок перевозок и в конечном счете благоприятно скажется на сохранности дорог. В выигрыше оказываются все, кроме «сборщиков дорожной дани». Получается, что бороться с правовым беспределом можно и даже с выгодой для всех заинтересованных сторон. ■

ОТ ДВУХ ПО ПЯТИ ГАРАНТИЯ НА КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ НЕПЛОХИМ ИНДИКАТОРОМ ТОГО, КАК АВТОКОНЦЕРНЫ ВОСПРИНИМАЮТ СТРАНУ-ЭКСПОРТЕРА. ЕВРОПЕЙСКИМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ НЕКОТОРЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НА СРОК ДО ПЯТИ ЛЕТ. РОССИЙСКИМ ПОКУПАТЕЛЯМ ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ ДАВАЛИ ГАРАНТИЮ НА ДВА ГОДА. ОДНАКО СЕЙЧАС ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ СТАЛИ ПРОЯВЛЯТЬ ГИБКОСТЬ В ПОГОНЕ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ: ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ ПРЕДЛАГАЮТСЯ СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ, НО ПРОБЕГ НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ, ИЛИ ПЯТИЛЕТНЯЯ ГАРАНТИЯ.

МАРИЯ КАРНАУХ

Критерии, которые учитываются автомобильными производителями при определении срока гарантии для той или иной страны, просты: условия эксплуатации, качество дорожных покрытий (в некоторых случаях и их наличие), условия для вождения — насколько часто придется заглушать и заводить мотор, что также не может не отразиться на скорости его изнашиваемости. Отдельным критерием может быть развитие дилерской сети сервисов. Как отмечают эксперты, очень сложно «покрыть» сетью всю страну, тем более если дело касается России, поэтому предоставление гарантийного обслуживания зачастую упирается в открытие дополнительных сервисных центров, что обойдется недешево. Существенную роль также играет качество масла и топлива.

Последний пункт, по мнению участников рынка, является наиболее критичным. Страны Западной Европы, традиционно находящиеся в авангарде технического прогресса, следуют стандартам «Евро-4» и «Евро-5», и более того, некоторые из государств с 2013 года готовятся перейти на «Евро-6». В России же, по словам представителей Ford, качество топлива не выдерживает ника-

кой критики: наша страна пока только переходит на стандарт «Евро-3». Напомним, что в феврале 2008 года правительство РФ утвердило техрегламент «О требованиях к бензинам, дизельному топливу и отдельным горюче-смазочным материалам». Согласно установленному графику, к 2011 году Россия должна будет полностью перейти на выпуск топлива стандарта «Евро-3», к 2012-му — «Евро-4», к 2014-му — «Евро-5».

Этот план не оставил равнодушными производителей иностранных автомобилей, отмечают участники рынка. «Повышение стандартов качества топлива благоприятно отразится как на снижении уровня выбросов вредных веществ в атмосферу, так и на повышении срока службы двигателей», — заявили в Volvo Trucks. По

мнению ряда экспертов, готовящийся в России переход на стандарт «Евро-4» вместе с борьбой за клиента на российском рынке сыграл свою роль в увеличении сроков гарантии как на легковые автомобили, так и на коммерческий транспорт, а также появлению дополнительных предложений и условий.

НЕОЖИДАННЫЙ СТАНДАРТ Даже предлагая стандартную гарантию два года, производители сейчас пытаются привлечь покупателей дополнительными опциями. Самым скромным выглядит Mercedes-Benz. Как указано на сайте компании в России, покупатели малотоннажных автомобилей могут рассчитывать на два года гарантии и 200 тыс. км пробега. Однако, по словам

официальных дилеров немецкого концерна в Москве, условия гарантии могут меняться в зависимости от модели — так, на минивэн Viano дается два года гарантии, но без ограничения пробега.

Подобная расширенная гарантия для ряда других компаний является базовой. Ford с 1 сентября 2010 года сделал ее обязательной для всех коммерческих автомобилей. Этот шаг в компании объяснили конкурентной ситуацией на рынке.

Компания Peugeot также предлагает два года обслуживания без ограничения пробега, однако предупреждает: чтобы иметь право на эти льготы, тем, кто приобрел коммерческий транспорт, придется проходить ТО каждые 20 тыс. км. Зная специфику эксплуатации коммерческого транспорта, в Peugeot предусмотрительно оговаривают: малейшие изменения, внесенные в облик средства передвижения, переоборудование — и в условиях гарантии появляется ограничение по километражу: 150 тыс. км.

Volkswagen также предоставляет двухлетнюю гарантию без ограничения пробега. Однако к этим условиям предлагается еще ряд дополнительных бонусов, напри-

ПРОДЛЕННАЯ НА ТРИ-ПЯТЬ ЛЕТ ГАРАНТИЯ, ПРЕДЛАГАЕМАЯ НЕКОТОРЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ЕВРОПЕЙСКИМ ПОКУПАТЕЛЯМ, ИМЕЕТ ОДИН НЮАНС — ОГРАНИЧЕНИЕ ПО МИЛЯМ



мер продленная до четырех лет гарантия «Куланц» на отдельные узлы и агрегаты. «Подобных условий пока нет ни у одного конкурента. Таким образом, мы являемся пионерами данного направления», — подчеркивает глава подразделения «Volkswagen Коммерческие автомобили» Михаил Семенехин. Кроме того, в рамках комплексной программы CarePort можно рассчитывать на бесплатную услугу от официальных дилеров — гарантию мобильности, которая включает в себя службу эвакуации, выезд мобильной технической группы на место, предоставление подменного автомобиля и возможность размещения в гостинице за счет Volkswagen на время ремонта транспортного средства.

Что касается гарантии, то компания не собирается останавливаться на достигнутом и намерена перегнать конкурентов. «Марка рассматривает возможность предоставления расширенной гарантии на модели, выходящие на рынок в ближайшее время, и сейчас делаются необходимые расчеты экономической целесообразности. Мы своевременно проинформируем рынок, если такие решения будут приняты», — обещает господин Семенехин.

Стоит отметить, что далеко не всегда гарантия, выданная производителем, равна гарантии, предлагаемой официальными дилерами. Так, Fiat своим британским клиентам предлагает два года гарантии от производителя, а третий год — от дилера. Для России предложение скромнее: два года гарантии без ограничения пробега (она действует на основные узлы и агрегаты), а три года — только на лакокрасочное покрытие.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ Продленная на три-пять лет гарантия, предлагаемая некоторыми производителями европейским покупателям, имеет один нюанс —

ограничение по милям. Так, крупнейший южнокорейский автоконцерн Hyundai предоставляет своим клиентам в Великобритании гарантию на пять лет, однако с ограничением 100 тыс. миль. Официальные дилеры Hyundai в России предлагают своим клиентам такие же условия: как заявили в «Автопорт-М» и «Асан Моторс», клиенты, остановившие свой выбор, например, на модели Hyundai H-1, могут рассчитывать на пять лет обслуживания, но с ограничением в 120 тыс. км пробега. Более того, как заверили нас представители официальных дилеров Hyundai, такие условия распространяются вообще на все автомобили.

Покупатели коммерческих автомобилей, произведенных японской Toyota Motor Corp., могут рассчитывать на три года гарантии и 100 тыс. км пробега (в зависимости от того, что наступит раньше). На фоне этого предложения Toyota для европейских клиентов, к примеру Великобритании, выглядят более скромно — пять лет гарантии, но только на пассажирские автомобили.

Эксперты, однако, напоминают, что 100 тыс. км коммерческий транспорт при активном использовании «проедет» за два года. Как отмечают участники рынка, при коммерческом использовании автотранспорта производителям невыгодно предоставлять на него расширенную гарантию: это может оказаться весьма затратным для компании.

Таким образом, стараясь продемонстрировать щедрость в отношении клиентов, обеспечивая свой коммерческий транспорт улучшенными условиями гарантии или дополнительными опциями, производители оставляют для себя пути отступления: ограничения по пробегу, регулярные ТО или требования не вносить изменений в приобретенные транспортные средства. ■

ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ НЕ ПОДНЯЛИ

Основным конкурентом коммерческих автомобилей, произведенных в России, традиционно считаются поддержанные иномарки, находящиеся в эксплуатации от пяти и более лет. Несмотря на проводимую таможенно-тарифную политику, с каждым годом все больше россиян делает свой выбор в пользу поддержанных моделей иностранного производства, что, естественно, приводит к снижению спроса на транспортные средства российских производителей.

Согласно действующему постановлению правительства № 718 «Об утверждении Положения о применении единых ставок таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ», размеры ввозных таможенных пошлин на коммерческий автотранспорт устанавливаются в зависимости от объема двигателя и возраста транспортного средства.

Эти таможенные пошлины долгое время оставались на прежнем уровне. Тенденция на увеличение размера таможенных пошлин на комтранспорт наметилась с наступлением 2009 года. С 12 января 2009 года срок отнесения автомобиля к категории подержанного снизился с семи до пяти лет. Ввозные пошлины на легковые автомобили, с момента выпуска которых прошло от трех до пяти лет также претерпели изменения. Так, ставки были установлены в зависимости от рабочего объема двигателя: если он не превышает 1000 куб. см. ставка составит €1,5 (ранее было €0,85), от 1000 до 1500 куб. см. — €1,7 (ранее €1,0) и т. д.

По плану правительства РФ, данная, безусловно, непопулярная мера должна была способствовать увеличению спроса на автомобили, произведенные в РФ, и смягчить последствия финансового кризиса для отечественных производителей и иностранных автопредприятий, которые построили заводы на территории РФ и пользуются предусмотренным законом льготным режимом промышленной сборки. Принятые меры носили временный характер и вводились на срок до девяти месяцев.

По оценке российских и иностранных экспертов, должного эффекта принятые меры не дали и привели исключительно к падению общего спроса на импортные подержанные автомобили, однако постановлением правительства от 12 октября 2009 года действие временных пошлин было продлено. Именно после введения данных мер темпы и объемы строительства российских автомобильных заводов, к которым относятся и созданные крупными иностранными компаниями, серьезно увеличились. В то же время принятые изменения нанесли сокрушительный удар по рынку подержанного транспорта иностранного производства, приобретение которого было крайне востребовано в России.

В апреле 2010 года была принята Стратегия развития автомобильной промышленности РФ, разработанная Министерством промышленности и торговли РФ до 2020 года. По мнению разработчиков Стратегии, для сегмента производства коммерческих автомобилей на территории Российской Федерации с учетом текущего состояния наиболее приоритетным является сценарий «Партнерство». Он предполагает удовлетворение около 65% спроса за счет внутреннего производства и небольшой объем экспорта (не более 14% от общего объема производства), преимущественно на рынки СНГ. Предполагается, что внутреннее производство будет контролироваться преимущественно российскими производителями, которые будут обеспечивать 91% (255 тыс. шт.) от общего объема производства. Предполагается также, что на рынке будет два крупных российских производителя (оба в партнерстве с иностранными производителями) и несколько небольших локализованных иностранных производителей. В связи с этим был выбран сценарий без тарифной защиты, что означает, что необходимости в дальнейшем увеличении ввозных таможенных пошлин на такие автомобили нет.

По нашему мнению, этот прогноз является слишком оптимистичным. Напомним, что премьер-министр РФ Владимир Путин заявил, что Россия не является членом ВТО и может позволить себе увеличить размеры таможенных пошлин как на подержанные, так и на новые транспортные средства, тем самым развеяв надежды, что болезненные ограничения, введенные в начале 2009 года, будут отменены в обозримом будущем.

МАРИНА КРАСНОБАЕВА,

ЮРИСТ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ «ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ „ЮКОВ, ХРЕНОВ И ПАРТНЕРЫ“»



Sprinter. Маршрутное такси

Оцените преимущества

Sprinter 515 CDI MRT 19+1+7

1 850 000 рублей*

«Мерседес-Бенц» представляет уникальный продукт в сегменте пассажирских перевозок: маршрутное такси Sprinter – автомобиль, идеально отвечающий всем требованиям Вашего бизнеса.

Маршрутное такси Sprinter сосредоточило в себе неоспоримые бизнес-преимущества: 100% гарантия «Мерседес-Бенц», короткий срок поставки и целый ряд финансовых предложений, разработанных специально под этот продукт и в полной мере соответствующих Вашим пожеланиям.

Всё это теперь Вы можете получить за 1 850 000 руб.*

Мы называем это достойным приобретением.

Подробнее по телефону 8 800-200-0206

и на сайте www.mercedes-benz.ru.

*Стоимость (вкл. НДС) согласно действующему прайс-листу на 01 февраля 2011 года.

125! лет изобретению автомобиля



Mercedes-Benz

АМАРОК И РОДИНА ГЕРОЕВ

КАК ДАЛЕКО МОЖНО УЕХАТЬ ИЗ МОСКВЫ, ЕСЛИ У ТЕБЯ 12 ДНЕЙ НОВОГОДНИХ КАНИКУЛ И ПОЛНОПРИВОДНЫЙ VOLKSWAGEN AMAROK? ДА ЗА ЭТО ВРЕМЯ МОЖНО ПРИ ЖЕЛАНИИ И ДО СЕВЕРНОГО ПОЛЮСА, НО В ТЕХ КРАЯХ У МЕНЯ ЗНАКОМЫХ НЕМНОГО, ПОЭТОМУ Я РВАНУЛ НА МАЛУЮ РОДИНУ. МАКС СЕРГЕЕВ



ВСЕ ФОТО МАКСА СЕРГЕЕВА



ваемый «дополнительная металлическая высокопрочная внедорожная защита для коробки передач» стоит 13,1 тыс. рублей. Но все обошлось, пикап не пострадал, хотя длинная колесная база (3095 мм) все же смущала нас, как покорителей бездорожья.

Набравшись впечатлений, мы покинули Рамонь и отправились в столицу Черноземья город Воронеж. Первое впечатление нас несколько не обмануло: дороги в Воронеже считаются ничем не обоснованной роскошью. Санный путь лег — радоваться надо. Еду я по выбоинам — из выбоин не выеду (попробуйте произнести это быстро). Если дорог нет, то и чистить нечего, снег здесь убирается естественным путем — весной. Поэтому полный привод как включили при въезде в город, так и не отключали. Как передвигаются местные жители, понять трудно, большинство машин в городе — легковые. Но мне даже внедорожную энергоемкую подвеску Амарок было искренне жаль. Особая статья — парковка во дворах, засыпанных снегом по окна первых этажей.

Подъезжая к заправке, вы видите сразу две цены на дизтопливо с разницей в пять рублей. Это потому, что одновременно можно купить зимнее и летнее топливо. Правда, гарантий, что оба насоса не качают топливо из одной емкости, никаких. Поэтому не соблазняюсь дешевой. Особенно если вы зимой путешествуете на VW Amarok с высокофорсированным дизелем би-турбо.

Ночь, АЗС с символикой одной в прошлом очень известной фирмы, в названии изменена одна буква, как обычно, две цены на дизтопливо (19,20 — летнее, 23,90 — зимнее), замерзшая заправщица. На свой страх и риск управляем полбака (40 л). Простояв ночь на 18-градусном морозе, утром Амарок около 10 секунд грелся свечами накалывания, а потом бодро завелся с полуоборота и затарахтел дизелем, изредка постанывая турбинами. Главный его минус в наших условиях эксплуатации — отсутствие указателя температуры охлаждающей жидкости. Его нет не только на панели приборов, в компьютере этих данных тоже нет, поэтому, пока не прогрелся двигатель, едем «в полпедали». Понять, что двигатель прогрелся, можно только по тому, что в салон пошел теплый воздух. Признаю, инженерам VW удалось создать наиболее гармоничный пикап из всех, на которых мне приходилось ездить. В нем достаточно места для того, чтобы путешествовать вдвоем, если даже рост седока второго ряда превышает 190 см. Почему именно вдвоем? Просто фирменных аксессуаров типа кунга или крышки на кузов у Амарок еще нет, а перевозить вещи зимой в открытом кузове не самая удачная мысль. ■

500 верст не расстояние, но это если ехать по федеральной трассе М4. А мы не ищем легких путей. Мы — это я, автор этой заметки, и мой друг, тоже уроженец черноземного края (а именно — Воронежской губернии), в данное время проживающий в городе Пушчине. Понятно, что мне пришлось заехать за ним. А вот дальше...

Пушчино находится на трассе Москва—Симферополь, а нам надо было попасть на федеральную трассу «Дон». Вариантов было несколько, но мы, как и многие путешественники до нас, решили не возвращаться, а срезать. Как-то при этом забылось, что сразу за границей Московской области дорога кончается. При разрешенных 110 км/ч покрытие заставляло задуматься о том, что мы заблудились и попали на ралли-рейдовый спецучасток.

Амарок глотал эти неровности играючи, сообщая о них легкой тряской и шлепаньем шин. Отдельное спасибо подвесочникам VW: в отличие от большинства пикапов, даже в нашей конфигурации Heavy Duty (усиленная задняя подвеска) Амарок не склонен к подбрасыванию кормы и действительно управляется как легковой автомобиль, позволяя на трассе держать довольно высокую среднюю скорость. Вопреки ожиданиям, двухлитрового 163-сильного двигателя ему хватает. Правда узкий рабочий диапазон заставляет постоянно орудовать рычагом КП, чтобы не вываливаться из 1500–2000 об/мин. Это обороты максимального крутящего момента. Ниже 1100 об/мин двигатель норовит заглухнуть (и делает это со звуком оборвавшегося шатуна — так, что жутко становится), а выше 2200 тяги нет и растет только расход топлива, так что самый экономичный режим на трассе — 100–110 км/ч (шестая передача 2000–2100 об/мин), на таких скоростях расход топлива около 8,5 л/100 км (при включенных фарах и отопителе). Можно разогнаться и до 150 км/ч, но здесь уже расход будет около 18 л/100 км, а во

УЗКИЙ РАБОЧИЙ ДИАПАЗОН ЗАСТАВЛЯЕТ ПОСТОЯННО ОРУДОВАТЬ РЫЧАГОМ КП, ЧТОБЫ НЕ ВЫВАЛИВАТЬСЯ ИЗ 1500–2000 ОБ/МИН

всех плоскостях пикапа с обтекаемостью кирпича начинает задорно напевать ветер, выдувая из ничем не закрытого кузова весь скопившийся там снег. Кстати, все цифры скорости, указанные здесь, — это данные GPS-навигатора, а родной спидометр на шинах рекомендованной размерности 245/70 R16 оптимистично завышает показания в среднем процентов на десять.

Дареный навигатор завел нас в Тулу и потащил через центр, настойчиво рекомендуя то развернуться через трамвайные пути, то повернуть под кирпич, а то и вовсе в отбойник. Но из Тулы мы все-таки выбрались, а вот 32 км от Тулы до трассы М4 «Дон» — это что-то. Это даже назвать дорогой трудно. Представьте полторы расчищенных полосы, которые идут через деревни с постоянными ограничениями 40–60 км/ч и призраки совавтопрома без осветительных приборов. Масса закрытых поворотов, обгонять просто негде. Тоже мне «срезали» — потратили около часа.

В отличие от всего предыдущего, М4 прекрасна. За исключением 70 км в Липецкой области. Проезд 52 км этой дороги стоит с девяти утра до девяти вечера для автомобиля массой до 3,5 тонны — 55 рублей, массой от 3,5 до 8 тонн — 110 рублей, свыше 8 тонн — 220 рублей. С 21.00 до 9.00 стоимость проезда составит 50, 100 и 200 рублей соответственно. Машин неожиданно мало — видимо, большинство водителей экономит и едет бесплатным «альтернативным» маршрутом через Задонск и Хлевное. Там

раздолбанная двухполоска, масса лежащих полицейских и ограничение скорости 70–80 км/ч, но спецов по экономии это не смущает. Платная дорога заканчивается как раз на границе Воронежской области.

УКАЗАТЕЛЬ «РАМОНЬ — 9 КМ» Из достопримечательностей в этом центре мировой культуры можно найти ровным счетом две — замок княгини Ольденбургской и памятник изобретателю легендарной «трехлинейки» Мосину, родившемуся здесь. Дорога в этот заповедник красот и хорошей погоды весьма условная: проехал трактор — и ладно. Поэтому включаем полный привод — и вперед. Бразды пушистые взрывая и периодически проваливаясь по самое «не могу», мы все-таки поехали. Правда, придерживались «указанного трактором направления»: в воронежских полях можно нарваться на что-нибудь покруче смерзшегося чернозема. Например, картером напороться на брошенную борону.

Амарок достаточно хорошо подготовлен к российским неожиданностям: почти ничего не висит, магистрали и провода проложены по раме. Даже выхлопная система подвешена выше лонжеронов. Настораживало расположение пластикового топливного бака — он выступает на 5–7 см ниже рамы, и теоретически при преодолении перегибов машина будет садиться прямо на него. Есть, правда, два варианта защиты — пластиковый и стальной, но оба они в длинном списке недешевых опций.

Кстати, в России на Амарок штатно устанавливается только трубчатая защита картера, а все остальное за отдельные деньги, например, профилированный кусок железа, назы-



ФИРМЕННЫХ АКСЕССУАРОВ ТИПА КУНГА ИЛИ КРЫШКИ НА КУЗОВ У АМАРОК ЕЩЕ НЕТ

АМАРОК НЕ СКЛОНЕН К ПОДБРАСЫВАНИЮ КОРМЫ И ДЕЙСТВИТЕЛЬНО УПРАВЛЯЕТСЯ КАК ЛЕГКОВОЙ АВТОМОБИЛЬ, ПОЗВОЛЯЯ НА ТРАССЕ ДЕРЖАТЬ ДОВОЛЬНО ВЫСОКУЮ СРЕДНЮЮ СКОРОСТЬ



В КРАЮ НАСТОЯЩИХ МУЖЧИН

ВАХТОВЫЙ ПОСЕЛОК ПИОНЕРНЫЙ В 300 КМ ОТ НИЖНЕВАРТОВСКА НА ГРАНИЦЕ ЗАПАДНОЙ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ СИБИРИ. ЗДЕСЬ НЕТ НЕ ТОЛЬКО ПРИВЫЧНЫХ В МЕГАПОЛИСАХ МЕТРОСЕКСУАЛОВ, НО ДАЖЕ ЧЕЛОВЕКА В КОСТЮМЕ С ГАЛСТУКОМ ВСТРЕТИТЬ ПРОБЛЕМА. ЗДЕСЬ ЦЕНИТСЯ НАДЕЖНОСТЬ — ЭТО ОТНОСИТСЯ И К ТЕХНИКЕ, И К ЛЮДЯМ. МАКС СЕРГЕЕВ



ВСЕ ФОТО МАКСА СЕРГЕЕВА



Здесь не продается спиртное и нет ни одного клуба, зато можно нормально пообедать в столовке за 100 руб. И все не просто удобоваримо, но вкусно и питательно — правда, есть придется алюминиевыми ложками и вилками. . . Вас это смущает? А как вам цена за трехкомнатный люкс «для начальства» с двумя санузлами и кухней 800 руб./сутки? Сюда едут работать и зарабатывать. Как?

Ночь, пробиваемая светом фар и прожекторов. Огни гигантских факелов, сполохами взрывающих темноту. Рокот двигателей. Температура -32°C . . . И это нам еще повезло, не редкость температуры ниже -40 – -45°C .

Поскольку поселок работает для нужд нефтяников и на местной нефти, то проблем с качественным топливом здесь нет: все нужды обеспечивает небольшой нефтеперерабатывающий завод. «Машины работают круглосуточно, и двигатель не глушится. Месячный пробег составляет до 30 тыс. км. Мы возим грунт и отсыпаем подушку под будущую нефтяную вышку. Сейчас приходится работать на плече 20–22 км. За 12-часовую смену водитель успевает сделать семь-восемь рейсов». Люди, работающие на вахте, говорят о своей работе буднично, как о привычном. Но на минуту отвлечемся и вспомним, что годовой пробег 200–250 тыс. км считается очень неплохим показателем даже для магистральных автопоездов, а здесь — самосвалы. . .

Честно говоря, происходящее напоминает съемочную площадку фантастического блокбастера. Болота, которые парят даже в такие морозы, грунт проседает, и тяжелые самосвалы проваливаются по ступицы.

Больше всего здесь ценится техника из Швеции, самыми надежными грузовиками считаются Scania и Volvo. За три дня техника других производителей «большой семерки» практически не встречалась. Еще есть «КамАЗы», «Уралы» и несколько разномастных «китайцев», но последние больше чинятся, чем работают. Залезаем в кабину одного из пяти первых в России полноприводных Volvo FMX.

Привычная вольвовская дневная кабина, не поражающая обилием допоборудования, даже стеклоподъемники механические. Единственное отличие от остальных машин — кнопка подключения переднего моста. Из «излишеств» только кондиционер: зимой он не нужен, но летом, когда

ГОДОВОЙ ПРОБЕГ 200–250 ТЫС. КМ СЧИТАЕТСЯ ОЧЕНЬ НЕПЛОХИМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ДАЖЕ ДЛЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ АТПОПЕЗДОВ, А ЗДЕСЬ — САМОСВАЛЫ

жарко, а открыть окно значит напустить полную машину комаров и мошки, переоценить эту опцию будет трудно. Те, кто бывал в этих широтах летом, прекрасно представляют себе, какие здесь комары и каково это — быть «положительным героем из 60-х и ездить, высунувши локоть в окно», как работают парни на «КамАЗах». Сейчас, зимой, водители говорят, что кабина теплая, можно работать без куртки даже при самых низких температурах. Но и это не главное. А главное — усиленная конструкция, увеличенный дорожный просвет, защита всех механических узлов и агрегатов и мощный 400-сильный 13-литровый отлично зарекомендовавший себя двигатель «Евро-3». Разумеется, забота об экологии — дело благое, но вот как эксплуатировать моторы с впрыском синтетической мочевины (AdBlue) при температуре ниже -30°C , если это самое AdBlue замерзает при -11°C ?

Грузовики Volvo здесь ценятся за простоту, надежность и ремонтпригодность. Это неудивительно, если учесть, что ближайшая сервисная станция находится в 600 км в Сургуте и нормально отремонтировать машину просто негде. А главный отзыв: «Машина исключительно крепкая, там, где другие ломают рессоры или ползут черепашьим шагом, мы проезжаем нормально».

Полноприводные самосвалы импортного производства вообще редкость. Самая распространенная конфигурация — 6x4 с блокировкой межосевого дифференциала. И таких Volvo здесь работает немало, есть машины с пробегом более 720 тыс. км, и хозяева с гордостью замечают, что, несмотря на тяжелые условия эксплуатации, сцепление поменяли на 680 тыс. км! Теперь понятно, откуда такой кредит доверия к Volvo. И все же зачем полный привод? Во время осенней и весенней распутицы работать в карьерах очень тяжело: полностью загруженному самосвалу очень трудно преодолевать перегибы рельефа, порой даже заблокированный дифференциал не помогает выехать вверх по скользкой глине. Вот здесь полный привод и вытягивает. Это не только облегчение труда водителя, но и экономия времени.

А что с окупаемостью, ведь такие машины стоят более 6 млн руб.? Разумеется, никто нам точных цифр и сроков не сообщил, но в приватной беседе дали понять, что срок окупаемости полноприводного Volvo FMX «меньше года». Что

неудивительно при таких пробегах, но в условиях города вряд ли возможно. Круглосуточная работа — это две смены по 12 часов, водители работают в паре «на общий карман». И так всю двухмесячную вахту.

В свете прожекторов из темноты выплывает ковш экскаватора и вываливает два кубометра мерзлого грунта (около 3,5 тонны) в кузов. Volvo FMX слегка приседает на рессорах и терпеливо ждет, пока его загрузят полностью. Потом водитель выезжает на технологическую дорогу и везет грунт за 22 км по голому льду в метель на место разгрузки — это парящее болото, где порой вообще трудно разглядеть, что творится. Здесь кроме самосвалов работают еще бульдозе-

МАШИНЫ РАБОТАЮТ КРУГЛОСУТОЧНО, И ДВИГАТЕЛЬ НЕ ГЛУШИТСЯ

ры и катки, утрамбовывающие земляную подушку. Выходя из кабины, надо отдавать себе отчет в том, что это реальный риск не вернуться обратно. Разгрузка — и снова 22 км до карьера. Весь цикл занимает около полутора часов.

Чтобы выдерживать такой изнурительный график в любую погоду, надо иметь не только надежную технику, но и крайне устойчивую психику. И большинство работающих здесь людей — это молчаливые и спокойные парни, знающие, зачем они здесь. Они работают. ■

**Райффайзен
ЛИЗИНГ**

Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования



ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ЗА РУЛЕМ АВТОБУСА

ЖУРНАЛИСТСКИЕ ТЕСТЫ АВТОБУСОВ РЕДКО ПРОХОДЯТ НА ПОЛИГОНАХ. РАЗУМЕЕТСЯ, ЧТОБЫ ВЫЕХАТЬ В ГОРОД ЗА РУЛЕМ АВТОБУСА, У ЖУРНАЛИСТА ДОЛЖНА БЫТЬ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ КАТЕГОРИЯ В ВОДИТЕЛЬСКОМ УДОСТОВЕРЕНИИ И ОПЫТ. ЗАДАЧИ ТОЖЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ЗАЕЗДОВ НА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЯХ, КОТОРЫЕ ПОКАЗЫВАЮТ В ПОПУЛЯРНЫХ ТЕЛЕВИЗИОННЫХ ШОУ. АЛЕКСЕЙ САМОЙЛОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА КОМТРАНС

40 СТАКАНЧИКОВ С КОФЕ Обычно при вождении автобуса от водителя требуется четкое соблюдение правил движения, чувство габаритов — за спиной не менее 12 м длины и... как минимум 40 жизней (об этом нужно помнить, даже если пассажирские сиденья пусты). И важно, чтобы у пассажиров в стаканчиках кофе не расплескался... Скажете — не интересно? Еще как интересно, особенно когда после полета со скоростью 100 км/ч по автобану начинаешь втискиваться в узкую деревенскую улицу, забитую пешеходами, велосипедистами, припаркованными автомобилями. Или на дороге местного значения с узкими европейскими полосами движения и без обочин приходится развезжаться с фурией: у нее и у тебя скорость под 70 км/ч, масса каждого — более 25 тонн, а моторы за 400 лошадей...

На тест осенью прошлого года компанией EvoBus GmbH группе российских журналистов была предложена Setra S416 HDN TopClass, колесная формула 6x2, длина 13,19 м, 50 мест для пассажиров. Двигатель Mercedes-Benz OM 457 LA 428 л. с. стандарта EEV, агрегатированный, с автоматизированной восьмиступенчатой коробкой передач MB GO-240-8 PowerShift. Максимальная скорость — 100 км/ч. Системы активной безопасности — в спецификацию «включено все». Маршрут: из Ганновера на запад по автобану № 2, затем, уже по 33-му до окрестностей Радерн-Борна, а оттуда к точке старта по местным дорогам, постепенно приближаясь к автобану № 7, на котором оказываемся лишь в 10 км от финиша на стоянке в аэропорту Ганновера. Всего около 200 км. Кстати, вполне традиционно была поставлена реальная задача познакомиться с особенностями использования вспомогательных систем управления в разных дорожных условиях.

Старт обычен. Улыбчивое солнечное утро, полная изыщества темно-синяя красавица Setra, мягкое водительское сиденье, приятный на ощупь руль со вставками под дерево, обзорность великолепная. Настроить сиденье и зеркала заднего обзора под себя — пара минут. Затем щелчок замка ремня безопасности и поворот ключа зажигания. Машина чуть вздрагивает, появляется какой-то новый низкий звук, но позже о том, что двигатель работает, говорят только стрелки приборов — такова шумоизоляция.

Пока «греемся», традиционный «предполетный» инструктаж — традиция EvoBus и забота о безопасности. Джойстик коробки в положение «D — движение», и чуть покрутив рулем (и головой) в Ганновере, выезжаем на автобан. Если бы не пробки и ремонт дороги, здесь и сказать нечего. Однако именно на автобане начинаем учиться не пользоваться педалью газа, а педалью тормоза — только в экстренных случаях или для полной остановки.



АВТОБУСЫ ДОЛЖНЫ ЕХАТЬ ТАК, ЧТОБЫ У ПАССАЖИРОВ КОФЕ В СТАКАНЧИКАХ НЕ РАСПЛЕСКАЛСЯ

Для начала ART — Abstandsregel-Tempomat (вариант ACC — Adaptive Cruise Control). В вольном переводе — система поддержания скорости с учетом заданных ограничений и контроля дистанции. Рабочий диапазон — 15–100 км/ч, при активации автоматически устанавливается дистанция, соответствующая 60% от цифры скорости: 90 км/ч x 0,6 = 54 м и так далее. В зависимости от дорожных условий дистанцию можно сократить или увеличить. Кстати, в ходе теста была предложена возможность двигаться с учетом действующих ограничений на различных типах дорог (включая региональные), используя только ART. И это оказалось достаточно просто. Надо лишь выставить лимит скорости и... забыть про спидометр. При изменении ограничения вручную выставляется новая скорость и фиксируется в памяти (шаг регулировки — 0,5 или 5 км/ч).

Очень интересно задействовать обе функции (дистанцию и лимит скорости) при движении в потоке. Ощущение, что мы едем на гибкой сцепке за впереди идущей машиной: разгоняемся и притормаживаем вместе с ней. Кстати, если, например, для обгона надо кратковременно превысить лимит (но не разрешенную максимальную скорость), достаточно просто нажать педаль газа. Если ее потом от-

пустить, машина сама вернется к заданной скорости. Примерно то же и при остановке, например, у светофора или пешеходного перехода, — разгон «с педалью» до скорости 15–20 км/ч, а потом работает ART.

Есть несколько нюансов. Динамические особенности автобуса ориентированы на плавность хода для обеспечения комфорта пассажиров, посему он всегда будет чуть медленнее разгоняться, чем легковой автомобиль и даже грузовик, особенно без груза. Поэтому может потребоваться легкое вмешательство с помощью педали газа. Далее. На точность работы датчика дистанции влияет его чистота, поэтому в плохую погоду и на грязных дорогах возможна некорректная работа ART. Есть ограничения по применению на сельских дорогах, в населенных пунктах и проч. Возможны и ложные срабатывания. Но не буду пересказывать инструкцию по эксплуатации. Она, и именно на русском языке, прилагается каждому автобусу, официально поставляемому в Россию.

СЛЕДИТЕ ЗА ЧИСТОТОЙ Следует помнить, что, поддерживая дистанцию, ART может использовать тормозные системы не более чем на 20%, но еще есть ABA. Active Brake Assist — интеллектуальная система экстренного торможения. Она является следующим поколением Brake Assist (системы экстренного торможения), поскольку

ку для работы получает информацию от ART о дистанции до впереди следующего ТС и скорости, поэтому поставляется только вместе с ней. Самое основное: ABA устраняет некоторые ограничения, присущие ART. Например, она способна самостоятельно полностью остановить автобус в любых ситуациях, фактически подменяя водителя. Сигнал для контроля дистанции подается каждые 50 миллисекунд, точность измерения относительной скорости — 0,7 км/ч, возможное использование рабочих и вспомогательных тормозных систем — 100%.

Есть и ограничения. Например, следует следить за чистотой датчика контроля дистанции, ABA не умеет работать с неподвижными и движущимися со скоростью менее 8 км/ч объектами и прочее... К сожалению (или к счастью), возможности ABA во время теста выявить не удалось. Хотя и предлагалось не прикасаться к педали тормоза в некоторых ситуациях...

Несколько слов о том, почему на современном европейском автобусе можно не пользоваться рабочими тормозами. Для стандартных ситуаций и на скоростях выше 40 км/ч рекомендуется пользоваться ретардером или замедлителем, если первый совмещен с моторным тормозом. Одна из мотивировок: износ тормозных колодок сокращается в пять раз. А это означает, что увеличивается межремонтный пробег, сокращаются расход запасных частей и простои подвижного состава. Привычка к этому инструменту появляется быстро, и даже в ходе теста, о котором идет речь, все получилось. Кстати, среди части российских эксплуатационников бытует мнение, что замедлитель опасен зимой. Мотивируется это следующим. Замедлитель установлен в трансмиссии, а следовательно, «тормозит» только ведущими колесами. В некоторых условиях это может спровоцировать занос задней оси. Спрашивал специально и в России, и в Германии. Ответы практически одинаковы: во-первых, система курсовой устойчивости должна предотвратить занос, во-вторых, даже без нее сервисным службам прецеденты неизвестны, разве что «на высокой скорости в повороте попасть на голый лед». Но будет ли в этом случае в возникновении заноса виноват именно замедлитель?

Немного личного. В очередной раз столкнулся с настоящей Культурой (именно с большой буквы) немецких водителей и уважением к тому, у кого за спиной 12 м и более. Порой было ощущение, что управляю не автобусом, а S-классом с включенными на полную мощность мигалками, сиренами, крикалками. Вот простейшая ситуация: узкая деревенская улица, у тротуара припаркованы машины — если помеха на моей стороне, а встречка свободна, значит, именно я обязан уступить дорогу. Но в Германии больше, чем в России, ценят выполняемую тобой работу: если уж ты сумел втиснуть «свои» 12 м в эту узкую улочку, значит, это нужно, за что тебе уважение и право преимущественного проезда...

Кстати, именно как водитель автобуса пару раз жестами получил предупреждение от встречных об установленном впереди мобильном измерителе скорости. Но нас это не касалось, ибо мы свято чтим ПДД и уровень кофе в стаканчиках пассажиров. Впрочем, спасибо всем. ■



УЛЫБЧИВОЕ СОЛНЕЧНОЕ УТРО, ПОЛНАЯ ИЗЫЩЕСТВА ТЕМНО-СИНЯЯ КРАСАВИЦА SETRA, МЯГКОЕ ВОДИТЕЛЬСКОЕ СИДЕНЬЕ, ПРИЯТНЫЙ НА ОЩУПЬ РУЛЬ СО ВСТАВКАМИ ПОД ДЕРЕВО, ОБЗОРНОСТЬ ВЕЛИКОЛЕПНАЯ. НАСТРОИТЬ СИДЕНЬЕ И ЗЕРКАЛА ЗАДНЕГО ОБЗОРА ПОД СЕБЯ — ПАРА МИНУТ



ОПАСНЫЙ ГРУЗ

НЕФТЕПРОДУКТЫ ОТНОСЯТСЯ К КАТЕГОРИИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ. НО ЭТО НЕ ЕДИНСТВЕННАЯ ИХ ОСОБЕННОСТЬ, КОТОРУЮ НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ. СПЕЦТЕХНИКА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ НЕФТЕПРОДУКТОВ ДОЛЖНА БЫТЬ НЕ ТОЛЬКО ОСНАЩЕНА СПЕЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ БЕЗОПАСНОСТИ, НО И МАКСИМАЛЬНО НАДЕЖНА В ЭКСПЛУАТАЦИИ: ПРОСТОЙ ОБХОДИТСЯ ДОРОЖЕ РЕМОНТА. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЫБОРА СПЕЦТЕХНИКИ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ НЕФТЕПРОДУКТОВ НАМ РАССКАЗАЛИ СПЕЦИАЛИСТЫ КОМПАНИИ ТНК-ВР.

МАКС СЕРГЕЕВ

СВЕТЛЫЕ НЕФТЕПРОДУКТЫ Еще лет десять назад большинство компаний использовало для перевозки нефтепродуктов «МАЗы» и «КамАЗы» с отечественными прицепами. Но затем выяснилось, что эксплуатировать импортную технику выгоднее, поскольку у «МАЗов» и «КамАЗов» коэффициент выхода на линию в лучшем случае 65%, а у европейской техники — все 95%. Плюс такой немаловажный показатель, как расход топлива, а он у современных европейских тягачей гораздо ниже, и при пробеге 200–300 тыс. км в год выходит немалая экономия средств.

Как только вставал вопрос о приобретении техники, в большинстве случаев отдавали предпочтение лидерам рынка — MAN, Mercedes, Scania, Volvo и Renault. Выбор техники перечисленных производителей обусловлен тем, что именно эти компании имеют наиболее широкую сервисную сеть на территории России. Как минимум, в тех регионах, где компания имеет свои предприятия, есть свой представитель, который осуществляет поставку, гарантийное и послегарантийное обслуживание техники.

Показателен пример компании ТНК-ВР, работающей в настоящее время с тремя партнерами: Volvo, Scania, и MAN. На сегодня автопарк для перевозки светлых нефтепродуктов имеет следующий состав: 40% — MAN, 40% — Volvo и 20% — Scania; для перевозки битума: 90% — MAN и 10% — Scania.

Машины работают практически в круглосуточном режиме. Для ТНК-ВР очень важно, чтобы техника если и вставала на ремонт, то ремонтировалась очень быстро, потому что простой зачастую выходит дороже ремонта. Но гораздо важнее, чтобы техника вовсе не ломалась. Ведь если по светлым нефтепродуктам плечо, на котором работают машины, — до 300 км, то по битуму — уже до 1500 км, и, естественно, для компании жизненно важно, чтобы груз был доставлен вовремя.

С тягачами все более или менее понятно, а вот с полуприцепами история более интересная. В ТНК-ВР хотели иметь современную технику, достаточно легкую и максимально эффективную. Хотелось, чтобы полуприцепы были оборудованы современными осями, тормозными системами, системами безопасности, предотвращающими опрокидывание и прочее. Покупать зарубежную технику дорого, а на отечественном рынке полуприцепов не было техники, соответствующей европейским требованиям. И пришлось сесть за стол инженерам и конструкторам. В результате нашли предприятие — завод «Бецема», где специально для ТНК-ВР стали изготавливать полуприцепы, соответствующие европейским требованиям — с пневмоподвеской, нижним наливом светлых нефтепродуктов и рекуперацией паров.

Наиболее опасными считаются светлые нефтепродукты (бензин, керосин, дизельное топливо). В чем их

НА ТЭХ ПОЛУПРИЦЕПАХ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ТНК-ВР, ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ НАЛИВ БЫЛ БЕЗОПАСНЫМ, ПРИМЕНЕН НИЖНИЙ НАЛИВ СВЕТЛЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ, ТО ЕСТЬ ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ НАСОСОВ ЗАПОЛНЕНИЕ ПРОИСХОДИТ СНИЗУ, БЕЗ ПАДАЮЩЕЙ СТРУИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ДЛЯ ТНК-ВР ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ ТЕХНИКА ЕСЛИ И ВСТАВАЛА НА РЕМОНТ, ТО РЕМОНТИРОВАЛАСЬ ОЧЕНЬ БЫСТРО, ПОТОМУ, ЧТО ПРОСТОЙ ЗАЧАСТУЮ ВЫХОДИТ ДОРОЖЕ РЕМОНТА

опасность? Это низкая температура возгорания, испарение и взрывоопасность. В данном случае вся техника приобретается в комплектации АDR, в соответствии с европейской Конвенцией о перевозке опасных грузов техника имеет дополнительную защиту двигателя и выхлопной системы, чтобы не возникало искрообразования. Плюс к этому двойное (дублированное) управление выключения массы. На случай, если вдруг что-то происходит, чтобы водитель не прыгал в кабину, а отключал массу прямо с улицы, и наоборот, если водитель находится в кабине и видит в зеркалах, что что-то происходит, он может сразу выключить массу и полностью обесточить автопоезд.

На тех полуприцепах, которые используются ТНК-ВР, для того, чтобы налив был более безопасным, применен нижний налив светлых нефтепродуктов, то есть подключается несколько насосов и заполнение происходит снизу, без падающей струи. Это значительно безопаснее, чем верхний налив. Главная опасность при наливании через верх — это статическое электричество, которое образуется в цистерне, и очень велик риск, что произойдет взрыв (достаточно искры от синтетической одежды). Когда нефтепродукты наливают сверху, то до-



биться герметичности очень сложно и часть паров вырывается в атмосферу, что нехорошо как с точки зрения безопасности, так и с точки зрения экологии.

БИТУМ В ПУТИ Кроме светлых нефтепродуктов ТНК-ВР занимается перевозкой битумов. Здесь есть свои особенности. Битум не взрывается, как светлые нефтепродукты, но имеет очень высокую температуру налива. На заводах битум наливается с температурой 180–200°C. И задача в том, чтобы битумовоз подавался под загрузку без каких-либо жидкостей внутри или конденсата. Главная опасность в том, что если в емкости есть хотя бы небольшое количество воды (предположим, водитель забыл закрыть люк и в емкость попал снег), то при попадании битума с температурой 180–160°C происходит моментальное вскипание и битум взрывообразно выбрасывается наружу. В этой ситуации кроме осушения битумовоза очень важно, чтобы операцию выполнял специально обученный персонал в спецодежде из термостойких тканей, чтобы при попадании на нее горячего битума она не загоралась. Кроме того, необходимо, чтобы все (включая водителя) были одеты в специальные шлемы с термостойким стеклом спереди и пелериной сзади. К этому надо относиться предельно внимательно. Если использовать обычные шлемы, то они могут не выдержать температуру, а битум может попасть за шиворот. В общем, нельзя допустить, чтобы какие-то участки кожи оставались открытыми.

При перевозке битума автопоезд должен придерживаться утвержденного маршрута, остановки совершаются только на тех участках дороги, где это допустимо, — либо на конечном пункте разгрузки, либо на специально отведенных стоянках, если это дальний рейс. Такие, на-

пример, как перевозка битума из Саратова в Краснодарский край (около 1300 км). Понятно, что все это время водитель не может проехать без остановки, поэтому есть согласованные места, где водитель спит, а машина находится под охраной.

Понятно, что кроме уже названных опасностей есть еще опасность низких температур, ведь зимой битум должен застывать. И как его сливать после этого?

Пришлось учить отечественных производителей европейской философии. Западная философия заключается в том, чтобы произвести продукт, налить и доставить его без потерь, то есть сохранить то тепло и то качество, которое есть. Отечественные производители раньше работали по другому принципу: они делали довольно тонкую теплоизоляцию, порядка 50 мм, а внутрь емкости вводили две жаровые трубы. Битум едет, остывает, приезжают на место, подключают трубы, нагревают, после этого сливают. Какие недостатки у такого процесса? Первое: когда битум нагревают и остужают, падает его качество. Второе: при разогреве температура получается неравномерной, и битум пригорает возле труб, качество снижается еще. И третье: трубы весят около тонны и занимают место, это влияет и на вместимость цистерны, и на расход ГСМ. Пришлось изучать европейский опыт и адаптировать его для российских условий. Так как в России зимы гораздо холоднее, чем в Европе, в техзадании указали толщину двойной фольгированной теплоизоляции 150 мм против 100 мм в Европе. И сейчас, после того как битум уже попал в машину, падение температуры составляет около 3–4°C за десять часов при –20°C. Это позволяет без дополнительного разогрева возить зимой битум из Саратова в Краснодарский край без потери качества исходного продукта. ■

РЕСО ЛИЗИНГ

ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

Волгоград Волгода Иркутск Краснодар Красноярск Липецк Москва Набережные Чены Нижний Новгород Новороссийск Новосибирск Пермь Ростов-на-Дону Санкт-Петербург Самара Ставрополь Тюмень Чебоксары Череповец Ярославль

ООО «РЕСО-Лизинг» НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

www.resoleasing.com

ЕВРОПЕЙСКИЕ КАНИКУЛЫ

ПРОБЛЕМА ПРОБОК И ЗАТРУДНЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ ТРАНСПОРТА ЗНАКОМА НЕ ТОЛЬКО МОСКВИЧАМ И ГОСТЯМ СТОЛИЦЫ. С ЗАТОРАМИ СТАЛКИВАЮТСЯ И В ЕВРОПЕ. ПУТИ РЕШЕНИЯ ТАМ ВИДЯТ В РАЗВИТИИ ГОРОДСКОГО ТРАНСПОРТА, НО ТОЛЬКО НЕ ПОДЗЕМНОГО, А НАЗЕМНОГО. В ЧАСТНОСТИ, В РАЗВИТИИ СЕТИ АВТОБУСНЫХ МАРШРУТОВ.

АЛЕКСЕЙ САМОЙЛОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА КОМТРАНС



Транспортная ситуация в России волнует не только жителей городов, но и президента РФ Дмитрия Медведева. По его указанию, например, в Москве, создается интеллектуальная транспортная система, призванная повысить привлекательность общественного транспорта, по возможности сократить использование личных и служебных легковых автомобилей и таким образом решить проблему пробок для начала хотя бы на основных магистралях.

Судя по материалам Симпозиума по общественному транспорту, проведенного в Германии в конце прошлого года по инициативе Daimler Buses и Международной ассоциации общественного транспорта (UITP), аналогичные задачи предстоит решить и в Европе, причем к 2025 году объемы перевозок пассажиров там должны удвоиться. Исследования позволяют определить круг потенциальных пассажиров, которые теоретически могут отказаться от использования личных автомобилей. Иными словами, внести посильный вклад в оздоровление транспортной ситуации (см. таблицу).

Правда, в отличие от России (и Москвы, где основная ставка делается на метрополитен), в Европе решить поставленную задачу надеются с помощью автобусов. В Германии, например, ими осуществляется 46,1% пассажирских перевозок (метро и трамваи — 35%, железная дорога — 16,9%). Из числа пострадавших в ДТП в 2008 году на долю пассажиров автобусов пришлось 1,2%, на долю пассажиров рельсового транспорта — 19%, легковых автомобилей — 55%.

По данным германского управления по охране окружающей среды, 15–20 лет назад большие туристические автобусы потребляли в среднем 1,4 л дизтоплива на одного пассажира на каждые 100 км, что эквивалентно выбросам 31 г CO₂ (средний расход 12-метровой машины — не менее 40 л/100 км). Сегодня уже удалось достичь результата не более 0,5 л/100 км (около 22–24 л/100 км) при многократном сокращении выбросов CO₂. Вместе с тем поездка (с учетом

технологии выработки электроэнергии) — это пока 2,5 л топлива и 46 г CO₂ на пассажира, самолеты — 5,6 л и 365 г.

Одним из самых весомых решений, в последние годы обеспечивших рост эффективности автобусных перевозок, стало появление и активное внедрение BRT (Bus Rapid Transit) — высокоэффективных и высокоскоростных транспортных систем с использованием автобусов. Пример — BRT в Стамбуле (Турция). Это 40-километровый маршрут, и на нем ежедневно перевозится до 750 тыс. пассажиров. В часы пик интервал между автобусами составляет 30 сек., а средняя скорость — 40 км/ч (параллельного потока транспорта — 12–13 км/ч). И возможно увеличить пассажиропоток до 1 млн человек в день, то есть на 25%. Для справки: Московский метрополитен перевозил в 2009 году в среднем около 6,55 млн пассажиров в сутки — чуть более 546 тыс. на каждой из 12 линий. Средняя эксплуатационная скорость поездов — 41,61 км/ч, минимальный интервал — 90 сек. (информация с официального сайта). Важна и экономическая составляющая (см. диаграмму).

В своем выступлении в рамках симпозиума один из руководителей Daimler Buses, Хартмут Ших, привел конкретный пример. От автобусного завода в Мангейме до ближайшей зоны отдыха «Луизенпарк» необходима семиклометровая линия метрополитена. Ровно за те же деньги можно провести... 426-километровую трассу BRT до зоны отдыха у озера Тегернзе в соседней Баварии.

Разумеется, для реализации поставленной задачи необходимо повысить привлекательность общественного транспорта, а в особенности автобусного. Однако ни о каких ограничениях использования личных автомобилей вроде принятых в столице Китая или в более «мягком» варианте в Лондоне или Нью-Йорке, речи пока не идет...

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ Поставленной задачи Разумеется, это прежде всего European Bus System of the Future («Европейские

автобусные системы будущего»; проект EBSF). Первое. Дальнейшее совершенствование структуры и новые виды комбинированных решений. Так, транспортные системы на базе BRT будут развиваться еще интенсивнее. Сегодня реализовано примерно 10 базовых схем этого решения, в стадии разработки и последующего внедрения еще не менее 90. Будет продолжаться и совершенствование существующих.

Несколько слов о комбинированных решениях. Традиционные понятия: самолет, железная дорога, метрополитен, трамвай, автобус. В Германии есть положительный опыт включения в структуру общественного транспорта прокатных велосипедов. Но велосипед для хорошего настроения, замечательной погоды и не для всех, например не для людей преклонного возраста или с ограниченными физическими возможностями. А вот компактный автомобиль с гибридной силовой установкой (про E-мобиль помните?) или вообще с электроприводом — это уже решение.

Второе. Информация. Данная тема уже звучала на Конгрессе UITP в Вене в июне 2009 года и еще раз была затронута в Мангейме. Одна из идей заключается в следующем. В рамках города или региона создается диспетчерский центр управления транспортом со спутниковым обеспечением. Для пользователей мобильных телефонов предлагается бесплатная программа, позволяющая на основе ограниченного доступа к диспетчерской информации прокладывать маршрут с учетом расписания, графиков движения, загрузки подвижного состава, времени ожидания, пересадок и прочего. Также с мобильного телефона можно осуществить оплату проезда и бронирование места, причем сразу всего маршрута или его части. После подтверждения выбора маршрута заказчик услуги включается в диспетчерскую программу, что позволяет дополнительно корректировать работу транспорта, например ставить на маршрут машины большой или малой вместимости, возможно, даже менять расписание.

Интеллектуальная инженерная сеть, использующая интегрированную систему сохранения энергии, воды и переработки отходов, с интеллектуальными счетчиками в каждом помещении; интеллектуальный поисковый движок, доступный во всех общественных зонах и жилых помещениях через единую локальную сеть; экологичность и обеспечение жизнедеятельности за счет собственных ресурсов — 25% электричества

В ОТЛИЧИЕ ОТ РОССИИ (И МОСКВЫ, ГДЕ ОСНОВНАЯ СТАВКА ДЕЛАЕТСЯ НА МЕТРОПОЛИТЕН), ЕВРОПА РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ ПРОБОК, ПЕРЕСАЖИВАЯ ГРАЖДАН НА АВТОБУСЫ

В качестве альтернативы можно использовать компьютерные терминалы, установленные на любом остановочном пункте или в общественных местах.

Третье. Автобус в рамках проекта EBSF. Ценности здесь традиционные: комфорт, привлекательность для самых широких категорий пассажиров, безопасность, независимость от условий эксплуатации (например, зима/лето) при соответствии высочайшим экологическим требованиям, качество и надежность, стоимость владения.

Дело в том, что ранее при развитии автобусных перевозок мы опирались на некие отвлеченные социальные группы. Но вот, например, двое мужчин. Оба британцы, родились в 1948 году, жены, имеют детей и очень богаты. Вроде все совпадает, но если мы предположим, что принц Чарльз и Оззи Осборн вдруг окажутся на одной автобусной остановке, вероятно, им не будет одинаково комфортно в стандартном автобусе.

Это означает, что машина должна уметь ориентироваться на самые различные категории пассажиров, время суток, даже условия за бортом. Условно. Утром в салоне не так жарко, бодрящее. Вечером — тепло и яркий свет. Машина уже умеет подсказать, в какую именно дверь при данном заполнении салона вам лучше войти, а потом внутрисалонное освещение покажет, где свободнее стоять или сидеть. Возможны особые решения даже при перемещении болельщиков с футбольного матча.

Понятно, что российская действительность (протяженность маршрутов, тяжелые дорожно-климатические условия, реальное состояние подвижного состава) внесет свои коррективы, однако мы говорили о передовом опыте. ■

ПЕРВЫЙ ЭКОГОРОД

Осенью в Пафосе состоялась церемония закладки первого камня комплекса Neapolis, на которой присутствовал президент Республики Кипр Димитрис Христофис, архиепископ Кипрской православной церкви Хризостом. Что же в многофункциональном комплексе Neapolis Smart EcoCity, на площади в 110 га в окрестностях Пафоса, на территории мифических садов Афродиты, такого

особенного, что отметить начало строительства съехались столь высокие гости? Дело в том, что он станет первым интеллектуальным экогородом в Европе. Его жители будут вести привычный для жителей городов образ жизни, не нанося вреда окружающей среде. В основе Neapolis Smart EcoCity лежит концепция, предполагающая, что высокий уровень жизни, объединяющий здравоохранение, образование, ис-

следования и торговлю, неразрывно связан с охраной окружающей среды. Идея строительства «Нового города» — это прежде всего идея создания условий для совершенно нового, здорового образа жизни, не наносящего вреда окружающей среде, а дизайн-проект объектов недвижимости комплекса созданы таким образом, чтобы сделать проживание в нем максимально комфортным.

Единственный европейский город, построенный на базе централизованной инфраструктуры, Neapolis будет использовать единую платформу, объединяющую технологии экологичной застройки, последние цифровые приложения и решения, способствующие развитию городской инфраструктуры при наименьшем воздействии на окружающую среду. Среди уникальных характеристик комплекса Neapolis — ин-

теллектуальная инженерная сеть, использующая интегрированную систему сохранения энергии, воды и переработки отходов, с интеллектуальными счетчиками в каждом помещении; интеллектуальный поисковый движок, доступный во всех общественных зонах и жилых помещениях через единую локальную сеть; экологичность и обеспечение жизнедеятельности за счет собственных ресурсов — 25% электричества

будет генерироваться за счет возобновляемых ресурсов, таких как геотермальная и солнечная энергия. Строительные работы уже начались — в строительстве первой очереди комплекса инвестировано более €171 млн. Первая фаза реализации проекта, заключающаяся в создании инфраструктуры инновационного экогорода, строительстве современной больницы Neapolis Hospital и пансионата,

завершится в 2011 году. Первые объекты жилой недвижимости Neapolis Smart EcoCity поступают в продажу на завершающем этапе строительства первой очереди. Майкл Лептос, президент компании Leptos Group считает, что жилая недвижимость здесь будет пользоваться спросом, в том числе среди иностранцев, потому что «макрэкономическая стабильность и устойчивые экономические показатели не единственные преимущества Кипра. Остров имеет выгодное географическое расположение на перекрестке Европы и Ближнего Востока. Мы считаем, что Neapolis Smart EcoCity представляет собой будущее городского планирования и экологичного образа жизни. Это первый проект такого уровня на Кипре и один из крупнейших в Европе.

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ CITROËN

CITROËN BUSINESS

CITROËN JUMPER CHASSIS

- МАКСИМАЛЬНО РАЗРЕШЕННАЯ МАССА до **4005** кг
- ABS В БАЗОВОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ
- 6-СТУПЕНЧАТАЯ КПП

ОТ
863 000 руб.**

CITROËN JUMPER FOURGON

- ЗАГРУЗОЧНЫЙ ОБЪЕМ до **17** м³
- ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ до **1900** кг
- МАКСИМАЛЬНО РАЗРЕШЕННАЯ МАССА до **4005** кг

ОТ
795 000 руб.**

CITROËN BERLINGO FIRST VU

- ЗАГРУЗОЧНЫЙ ОБЪЕМ до **3,6** м³***
- ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ до **919** кг

ОТ
412 000 руб.**



* Креативные технологии. ** Citroën Jumper Chassis 2,2 HDi, 120 л.с., МКПП ChCa 33 L2S; Citroën Jumper Fourgon 2,2 HDi, 100 л.с., МКПП FgTi 30 L1H1; Citroën Berlingo First VU, 1,4i, 75 л.с., МКПП Фургон. Цены действительны для автомобилей, произведенных в 2010 году. Цены действительны до 30 апреля 2011 года.
*** Данные действительны для версии Citroën Berlingo First VU Long. Реклама. Товар сертифицирован.

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*

