



18 | Пошлины на автобусы растут в России, Казахстане и Белоруссии

20 | В ДТП чаще всего страдают пассивные участники движения

24 Renault Trucks и Volvo Trucks — близнецы-братья?

На прошедшей в столичном комплексе «Крокус Экспо» выставке Comtrans-2013 в рамках конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России» Tatra T158 Phoenix удостоилась первого места в номинации «Перспектива года». Вот и в Копрживнице рассчитывают, что новая модель поможет чешскому производителю тяжелых грузовиков возродить былую славу, а заодно и вернуться к прежним объемам производства.

Tatra по имени «Феникс»

— призовой фонд —

Последний раз пятизначными объемами производства завод в Копривнице мог похвастаться в далеком 1990-м. Тогда было реализовано 14 620 грузовиков. С крахом социалистического содружества и распадом СССР, а именно он и Китай в те времена были основными покупателями Tatra, дела у чешской компании пошли из рук von плохо: редко когда выпуск превышал 2 тыс. единиц, а то и вовсе ограничивался сотнями. Дело, разумеется, не только в потере традиционных рынков сбыта, но и в крайне узком рыночном сегменте применения чешских грузовиков, исторически заложенным легендарной конструкцией Ганса Ледвинки — хребтовая рама, полностью независимая подвеска и практически всегда только полный привод.

Через собственников также не способствовала выводу из кризиса. В новейшей истории Tatva, если считать таковой последние лет 20, компания переходила из рук в руки несколько раз. Сначала в 1992-м она была продана американцам: ее владельцами стали Джеральд Гринвалд, Джек Рутерфорд и Дэвид Шелби. Эта команда в свое время спасла от банкротства Chrysler (наряду с Ли Якоккой, надо полагать). 1996-м датируется попытка втянуть ее в сплавочный холдинг Sirox. Двумя годами позже Tatva вновь оказывается под контролем государства. Кстати, именно в 1998-м в Копрживице выпустили последнюю легковую Tatva — T700, после чего производство стало специализироваться исключительно на грузовиках. В 2001-м чешское правительство



Аналогия со сказочной птицей напрашивается сама собой. Оправдает ли «Феникс» свое название, покажет время

во приняло решение продать компанию (91,6% акций) американской SDC International. Та, в свою очередь, сохранив за собой контрольный пакет, реализовала 40,6% акций Tatra своему стратегическому акционеру — корпорации Terex. Позже, в 2003-м, SDC International передала Terex все свои акции. Далее в 2006-м была образована Tatra Holdings s.r.o. Эта структура, куда вошли четыре инвестора — брассельская KVC Private

Equity, индийская Vectra Ltd (партнер Tatra по совместному предприниманию в Индии), американский инвестор Сэм Айд и чешская компания Meadow Hill, выкупила акции Tatra у Terex. Очередная смена вывески, с Tatra a.s. на Tatra Trucks a.s., последовала уже в марте нынешнего года, когда полноправным владельцем завода стала остравская компания Truck Оостован, выложившая за него €6,85 млн (рыночная стоимость Tatra оценивалась в €68,75 млн при висящих на ней долгах на сумму €58,4 млн).

Однако еще прежние владельцы пришли к нехитрому выводу: для то-

то чтобы выжить, Tatra нужен сильный партнер с современной агрегатной базой. Переговоры на сей счет велись со всеми ведущими европейскими производителями грузовиков, и на финише выбор стоял между DAF и Renault Trucks. Кстати, опыт общения с Renault у чехов уже имелся: на машины военной серии T810 устанавливались кабины от Renault Midlum. Остановились, однако, на голландской компании, которая, между прочим, в свое время тоже баландировала на грани банкротства, спасенная правительством страны, окрепла, лишь отучившись под крылом заокеанской Paccar.

Разработка совместной машины под названием Tata с Phoenix длилась 15 месяцев. Ее создатели не мудрствуя лукаво скрестили традиционные шасси Tata с современными европейскими кабиной и силовым агрегатом. В результате Phoenix удалось не только сохранить традиционные семейные ценности в лице знаменитой хребтовой рамы с качающимися полусосами, но и приобрести новые потребительские качества. Наличие центральной несущей «трубы» вместо традиционной рамы помимо того что исключает повреждение трансмиссии в тяжелых дорожных условиях, снижает и снаряженную массу автомобиля в пользу увеличения грузоподъемности. В свою очередь, полностью независимая подвеска позволяет с большими скоростями и комфортом передвигаться по бездорожью.

Понятно, что шасси подвергли некоторой доработке. Так, например, передняя ось/оси получили пневматическую подвеску с увеличенной до 9 тонн грузоподъемностью. Амортизаторы установлены позади полуосей, изменилось и место установки рулевого механизма, а соответственно, и конфигурация тяг. Иные решения нашли и для кронштейнов крепления подрамника к «трубе». Что касается задней подвески, то здесь, как говорится, возможны варианты: либо рессорная или стандартная комбинированная подвеска (пневмобаллоны и пружины) с осевой нагрузкой 11,5 тонны, либо усиленная King Frame (пневмобаллоны и рессоры) — 13, 15 или 16 тонн. Колесная формула на выбор: 4x4, 6x6, 8x6 и 8x8. Кроме того, Phoenix агрегирует новыми раздаточными коробками

ками. Причем теперь между раздаткой и коробкой передач установлен короткий карданный вал, что значительно упрощает снятие КП, скажем, для замены сцепления.

Комфортабельная кабина от DAF CF 85 доступна как в «дневном» исполнении, так и со спальным местом. 12,9-литровый двигатель серии Рассас MX мощностью 360–510 л. с. агрегируется с 16-ступенчатыми коробками передач ZF. В стандартном исполнении — механическими и в качестве опции с автоматизированными AS Tronic.

Появление Tatra Phoenix позволяет предположить, что в обозримой перспективе собственное производство кабин, двигателей и коробок передач на моравском заводе будет свернуто, хотя татравки и утверждают, что им удалось довести собственный «воздушный» до норм «Евро-61». Другое дело, что его серийное производство вряд ли экономически оправдано и ставка, скорее всего, будет сделана на дафовский Рассаг. Отсюда, кстати, и планы по обслуживанию Phoenix на СТО DAF. Однако оговоренная начально перспектива через пять-семь лет вернуться к годовым объемам выпуска в 10–15 тыс. грузовиков пока кажется несбыточной утопией. Планировалось, например, что в 2012 году выпуск Phoenix составит порядка 1 тыс. ед. В реальности было собрано менее сотни машин, что составило примерно 20% от общего объема выпуска (496 ед. в 2012-м, план на 2013-й — 880 ед.). Словом, все в рамках мифологии.

Александр Солнцев,
главный редактор
журнала «Комтранс»

18+



БИЗНЕС-КЛАСС CITROËN

* Креативные технологии. Реклама.

** Цены действительны на следующие версии автомобилей: Citroën Berlingo грузовой 1,6i 90 МКПП фургон; Citroën Jumpy Fourgon HDi 90 МКПП; Citroën Jumpy Multispace HDi 90 МКПП; Citroën Jumper Fourgon FgTl 30 L1H1 2,2 HDi 130 МКПП; Citroën Jumper Minibus на базе L1H1 2,2 HDi 130 МКПП, 8+1 мест. Цены действительны до 31.10.2013.

*** Citroën Berlingo грузовой 1,6i 90 МКПП, для длинной версии; Citroën Jumper Fourgon Fg L4H3 2,2 HDi 130 МКПП; Citroën Jumper Minibus Автобус категории А (городские перевозки:18+4).



CITROËN BERLINGO грузовой
от 611 000 руб **
ВМЕСТИМОСТЬ – 2 ЕВРОПАЛЛЕТА***



CITROËN JUMPY НОВИНКА 2013
грузовой от 899 000 руб **
пассажирский от 999 000 руб **



CITROËN JUMPER FOURGON
от 1 019 000 руб **
ДО 17 М² БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА***



CITROËN JUMPER MINIBUS
от 1 257 000 руб **
ДО 22 ПАССАЖИРОВ***

Представляем Вам программу Citroën Business, с которой Ваш бизнес покорит новые высоты. Корпоративных клиентов ждет всесторонняя поддержка в вопросах покупки и дальнейшего обслуживания автомобилей. Это и специально выделенные менеджеры, и парк автомобилей для тест-драйва, и услуга предоставления подменного автомобиля, и, конечно, гарантия оперативной сервисной помощи. Пристегните ремни и приятного полета бизнес-классом!

Для корпоративных клиентов действует специальное предложение.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*



CITROËN

коммерческий автотранспорт

Родом из Турции

На российском рынке автоперевозок появился новый игрок — ближнемагистральный седельный тягач Ford Cargo 1846T, который позиционируется в бюджетной нише между МАЗом, КамАЗом и грузовиками европейской «большой семерки». Впрочем, новым он может считаться скорее по начинке, потому как одноименные машины прежних поколений поставляются в РФ с 2007 года и хорошо известны отечественным перевозчикам.

— тест-драйв —

Поскольку Ford Cargo, можно сказать, глобальный продукт: его сборка налажена в Турции и Бразилии (хотя автомобили несколько отличаются друг от друга), стоит уточнить, что в РФ возят продукцию завода Ford Otosan (совместное предприятие Ford Motor Company и турецкой ФПГ Кос Group) в Инону. К слову, город назван в честь Исмета Инону, соратника легендарного Ататюрка и второго президента Турции. Причем турецкий Ford Cargo — продукт кооперации двух заводов Ford Otosan. Предприятие в Коджели, где собирают малотоннажники Transit и Transit Connect, поставляет в Инону сваренные и окрашенные кабины Cargo, прошедшие, кстати, катафарезное грунтование. В свою очередь, завод в Инону отправляет в Коджели двигатели, коробки передач, задние оси и ряд других комплектующих для Transit. Заводы расположены в 206 км один от другого.

Поначалу к нам поставлялись машины серии H298, оснащенные 7,3-литровым двигателем мощностью 300 л. с., затем им на смену пришла модернизированная модель с 350-сильным 9-литровым мотором семейства Escotorg (H476). Кстати, планировалось, что Россия станет вторым после Турции рынком сбыта Ford Cargo при объемах поставок 2,5–3 тыс. грузовиков в год. Кризис, увы, не позволил этим планам воплотиться в жизнь. По данным Ассоциации европейского бизнеса, в 2012 году, например, в РФ было реализовано всего 254 Cargo. Стало быть, на российском рынке модель 1846T, в индексе которой обозначены полная масса (18 тонн) и мощность двигателя (460 л. с.), будет представлять уже третье поколение Cargo родом из Турции.

Похоже, что три года и €75 млн — именно в такую сумму обошлась ее разработка — были потрачены незря. Если представители серий H298 и H476 вызывали у меня стойкие ассоциации с турецким «КамАЗом», то



Отдельного упоминания заслуживает рама Cargo, точнее, толщина ее лонжеронов — 10 мм, пожалуй, беспрецедентный показатель для современного магистрального седельного тягача

за рулем 1846T я почувствовал себя уже как в кабине тягача европейского производства. Весьма вероятно, что при проектировании Ford Cargo нынешнего поколения (серия H566) инженерный центр Ford Otosan в Гебзе в качестве ориентира держал в уме MB Axor, который тоже производится в Турции на заводе Mercedes-Benz Turk A.S. в Аксарае. Словом, модернизировали Cargo весьма основательно. От грузовиков серии H476 сохранился разве что каркас кабины, да и то турецкие фордовцы умудрились увеличить ее внутренний объ-

ем процентов на 15. В кабине с высокой крышей, а именно она является у 1846T базовой (низкая крыша и одно спальное место — опция), появились дополнительные вещевые отсеки, да и сама она стала попросторнее. Скажем, высота до потолка от пола — 194 см, от тоннеля двигателя — 158 см, у предыдущей модели 1838 эти показатели соответственно 176 и 140 см. Да и к эргономике претензий нет: комфортные кресла Gammger со встроенными ремнями безопасности, компактная баранка (попутно отмечу и точное рулевое управление ZF), удобно скомпонованные приборы на передней панели, там же разместились иcran стояночного тормоза, под центральной консолью подставки для бутылок и отделения для мелочевки, люк в крыше. А что до отсутствия, напри-

мер, холодильника, вместо него под нижней спальной полкой уместились лишь воздушный фен Webasto, канистра с AdBlue и прочие мелочи, то вряд ли уместно требовать от ближнемагистрального тягача комфорта, скажем, как у DAF XF Super Space Cab или MAN TGX XXL.

Здесь надо сделать небольшое отступление. Дело в том, что в планах Ford Otosan значится вывод на рынок абсолютно новой модели полноценного дальнемагистрального тягача. Произойдет это, очевидно, года через три-четыре — вот тогда у Cargo появятся и просторная кабина, и двигатель мощностью за 500 л. с., и сравнение с «европейцами» пойдет уже без всяких скидок.

Однако продолжим. Нынешняя кабина получила четырехточечную пневмоподвеску, явно добавившую тягачу ездового комфорта, а уровень внутреннего шума и вибраций, по заявлению разработчиков, снижен на 30%. Видимо, это заявление недалеко от истины: во время движения можно разговаривать не повышая голоса. Раздражавшие меня прежде «дубовые» барабанные тормоза уступили место дисковым по кругу, эффективным и предсказуемым. В стандартную комплектацию Cargo входят теперь системы EBS и ESP, равно как hill holder и круиз-контроль, увы, не адаптивный. В качестве опции можно заказать четырехпозиционный интардер ZF стоимостью €5 тыс.

Базовая 16-ступенчатая МКП ZF теперь переключается по схеме 1Н, и к четкости хода рычага с клавишами делителя и демультипликатора претензий нет. Более того, для того, кому уж совсем лень работать «мешалкой», есть альтернатива в виде 12-ступенчатого «робота» AS-Tronic (опция стоимостью €2,3 тыс.) того же производителя.

Нынешний Ford Cargo обзавелся 460-сильным агрегатом уровня «Евро-5» (SCR), позаимствованным у PPT Industrial и известным как Cursor-10. От тех моторов, что ставят на Iveco, он отличается настройками, иным креплением к раме, да, наверное, еще клапанной крышкой и масляным поддоном. В линейке отуреченного Cursor есть и менее мощная 430-сильная версия, но в РФ она не поставляется по причине соответствия лишь нормам «Евро-3».

Отдельного упоминания заслуживает рама Cargo, точнее, толщина ее лонжеронов — 10 мм. Пожалуй, беспрецедентный показатель для современного магистрального седельного тягача. Обладая столь значительным запасом прочности, сопоставимым разве что с каким-нибудь строительным внедорожником, 1846T тем не менее оказался легче предшественника за счет применения колесных дисков, топливного бака из легкосплавных материалов и облегченного CSV. Передняя ось у Cargo собственного производства: ее делают на заводе в Инону, а ведущий гипоидный мост покупной — от Arvin Meritor.

Условия гарантии на тягач остались прежними — два года или 200 тыс. км пробега, а межсервисный интервал увеличился до 60 тыс. км.

Растущая сеть СТО — 25 единиц до конца года плюс еще 7 в 2014-м — и привлекательная цена — от 3 млн руб. — вряд ли сделают из Ford Cargo бестселлер, но на расширение круга покупателей модернизированному турецкоподданному, несомненно, рассчитывать можно.

Александр Солнцев

18+

— административный ресурс —

10 сентября Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) — наднациональный регулирующий орган Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии — одобрила проект решения об увеличении ставки импортной таможенной пошлины на автобусы дальнего следования с 0% до 18%. Эта мера призвана поддержать отечественных игроков и стимулировать инвестиции во внутреннее производство. Между тем участники рынка предупреждают, что введение пошлины ударит по импорту, и сомневаются, что российские автобусные производители смогут обеспечить достаточный объем продукции, сравнимой по качеству с иностранной.

Окончательное решение по вопросу введения 18-процентной пошлины должен принять в начале октября совет ЕЭК, в который входят вице-премьеры стран—участниц Таможенного союза. Как сообщили ВГ в ЕЭК, изменения коснутся пассажирских рейсовых автобусов экологического стандарта «Евро-4» длиной не менее 11,5 м, с 41 посадочным местом и багажным отсеком от 5 куб. м. Автобусы такого класса используют, как правило, туристические компании и перевозчики на междугородных и международных маршрутах. Для автобусов класса «Евро-5», имеющих более 55 посадочных мест, с мощностью двигателя более 308 кВт, габаритной длиной более 13 м и объемом багажного отсека более 12 куб. м, предлагается сохранить нулевую ставку пошлины.

ЕЭК отмечает, что с предложением повысить ввозную пошлину выступило Минэкономразвития России еще в 2012 году. При этом 18% — максимально возможный уровень таможенной пошлины, согласованный при вступлении России в ВТО, а к сентябрю 2017 года ставка должна быть снижена до 10% от таможенной стоимости.

«Мировая практика в целом такова, что все стараются поддерживать собственное производство транспортных средств — автобусов, вагонов, трамваев. Такое производство создает рабочие места во многих смежных отраслях, а также в сфере обслуживания», — говорит министр по торговле ЕЭК Андрей Слепнев. До недавнего времени автобусы экологического класса «Евро-4» в странах Таможенного союза не производились (отечественный автопром перешел на стандарт «Евро-4» только в начале текущего года), поэтому было целесообразно установить нулевую ставку таможенной пошлины. «Теперь такое производство есть, и мы считаем необходимым наших производителей поддержать, смягчить риски, связанные с общеэкономической ситуацией, необходимые выплаты кредиты, конкурировать ценой», — подытоживает Андрей Слепнев.

«Ситуация с введением 18-процентной пошлины на международные автобусы положительно отразится на отечественном автопроме», — соглашается Александр Ковригин, заместитель генерального директора компании «АСМ-холдинг». — Меры защиты своего рынка принимают все страны, это сохранение рабочих мест и сокращение валютной составляющей, которую мы платим за экспортные автобусы».

На сегодня в Таможенном союзе автобусы дальнего следования выпускают входящие в группу ГАЗ Голлицынский и Ликинский автобусные заводы, принадлежащий КамАЗу Нефтекамский автобусный завод, а также ОАО «Волжанин» и Минский автозавод в Белоруссии. По данным «АСМ-холдинга», за первое полугодие 2013 года ГолАЗ выпустил 263 автобуса класса «Евро-4» и может увеличить выпуск до 600 единиц в год. На заводе ЛиАЗ было произведено 535 автобусов, однако его мощность позволяет выпускать «намного больше автобусов, которые ничем не уступают по качеству зарубежным образцам», отмечает Александр Ковригин.

В целом, по подсчетам «АСМ-холдинга», с начала года производство автобусов в России (включая микроавтобусы и вахтовые автобусы на шасси грузовиков) сократилось на 2,6%, до 29,1 тыс. единиц. При этом выпуск отечественных моделей составил 22,4 тыс. единиц от общего количества произведенной продукции, сократившись на 10,8%, а выпуск автобусов иностранных марок вырос на 40,6%, до 6,7 тыс. единиц.

Вместе с тем аналитики и участники рынка предупреждают, что повышение таможенной ставки немедленно скажется на объемах импорта и стоимости ввозимой продукции и российским автобусным производителям придется поста-

раться, чтобы компенсировать возможное сокращение предложения. «Одномоментно российские производители не смогут обеспечить достаточные объемы при резком сокращении импорта. Но ожидаются тендеры в связи с предстоящими спортивными мероприятиями, и это может позволить российским производителям нарастить производство необходимого качества. Потребителям же стоит готовиться либо снижать свои требования к качеству, если их цель — невысокая стоимость техники, либо готовиться к увеличению затрат при покупке импортных автобусов», — комментирует Сергей Удалов, исполнительный директор аналитического агентства «Автостат». — Да, введение пошлины открывает возможности для российских производителей. Но смогут ли они воспользоваться этой возможностью?»

«Сегодня отечественные автобусы не соответствуют современным требованиям к безопасности, комфорту и уровню вредных выбросов», — считает Алексей Караулов, менеджер ООО «Ивеко Россия», российского представительства итальянского автоконцерна Iveco. — Автобусы Iveco дороже отечественных, а с увеличением пошлины российская продукция окажется в еще более выгодном положении. Однако, на наш взгляд, перевозчики, а главное, пассажиры не оценят эту протекционистскую меру. Ведь финансовые возможности многих предприятий ограничены и им придется закупать автобусы более низкого качества, от чего в итоге пострадают рядовые потребители». Видимо, отмена нулевой ставки приведет к некоторому повышению цен на ввозимую продукцию. «Но мы будем пересматривать спецификации поставляемых автобусов и постараемся максимально обезопасить предприятия от дополнительных расходов. Мы надеемся, что рост цен не будет эквивалентным размеру ввозимой пошлины», — добавляет Алексей Караулов.

Собеседники ВГ в ЕЭК указывают на то, что иностранные автобусы зачастую негде обслуживать, тогда как производители Таможенного союза располагают обширной и налаженной сетью станций техобслуживания. «Разумная тарифная защита производителей необходима для сохранения мотивации делать дальнейшие инвестиции в производство. При этом важно, чтобы такая защита не отбивала желания совершенствовать производство, становиться более конкурентоспособным», — рассуждает Андрей Слепнев. — Мы обязаны давать шанс собственным производителям, но мы и от них ждем, чтобы они грамотно этим шансом воспользовались».

Стоит отметить, что нынешнее решение об увеличении пошлины на импортные автобусы не первое в ряду протекционистских мер, принятых Россией после присоединения к ВТО. 1 сентября 2012 года был введен утилизационный сбор на автомобили иностранного производства, который должен принести бюджету около 54 млрд руб. в год. Его базовая ставка составляет 20 тыс. руб. для легковых машин и 150 тыс. руб. — для грузовых, а общая сумма платежей варьируется в зависимости от полной массы и года выпуска автомобиля. В Евросоюзе утилизационный сбор был расценен как дискриминационный и нарушающий принципы честной конкуренции.

В июле текущего года ЕС начал официальное разбирательство по вопросу его несоответствия нормам ВТО, требуя уравнивать в правах иностранных и отечественных игроков. По правилам организации участникам спора было отведено 60 дней на урегулирование проблемы в ходе консультаций. Добавим, что еще весной правительство внесло поправки в закон «Об отходах производства и потребления», предполагающие распространение сбора и на российских автопроизводителей, однако в связи с уходом Госдумы на летние каникулы законопроект так и не был рассмотрен.

Кроме того, весной ЕЭК повысила ввозные пошлины на легкие коммерческие автомобили (LCV) полной массой 2,8–3,5 тонны с кузовом «фургон» и дизельным двигателем объемом 3 л. Поводом для пересмотра ставки пошлины стало антидемпинговое расследование, инициированное группой «Соллерс» в 2011 году в отношении импорта в страны Таможенного союза LCV из Германии, Италии, Польши и Турции (после вступления в ВТО ставка ввозной пошлины на автомобили этой категории должна была упасть с 25% до 10%). В результате с 15 июня пошлина на LCV из Германии составил 29,6%, из Италии — 23%, из Турции — 11,1%.

Клавдия Щур

Ваша работа должна быть выполнена в срок. Поэтому в сложных ситуациях надежная помощь — главная опора. Наша сервисная служба готова прийти к вам на выручку в любое время дня и ночи. Мы доставим всё необходимое в максимально короткие сроки, чтобы вы смогли закончить свою работу вовремя. Какими бы ни были ваши задачи, вы всегда можете рассчитывать на Cat®. Узнайте больше на vmeste.cat.ru/6

ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ.™

РАБОТАЕМ, КОГДА ВЫ РАБОТАЕТЕ

© 2013 Caterpillar. All Rights Reserved. CAT® CATERPILLAR ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ.™, соответствующие логотипы «Caterpillar Yellow» и маркировка «Power Edge», а также идентификационные данные корпорации и ее продукции, используемые в данной публикации, являются товарными знаками компании Caterpillar и не могут использоваться без разрешения.

RENAULT MASTER

ВЫНОСЛИВЫЙ И ЭКОНОМИЧНЫЙ



ПОЛНАЯ МАССА — ОТ 2,8 ДО 4,5 Т¹
 ПЕРЕДНИЙ ИЛИ ЗАДНИЙ ПРИВОД
 РАСХОД ТОПЛИВА — ОТ 7,1 Л/100 КМ²

ОТ 998 000 РУБЛЕЙ³
 ЛИЗИНГ 0% УДОРОЖАНИЯ⁴



КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ RENAULT.
№1 В ЕВРОПЕ⁵. ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА
В РОССИИ.

Renault рекомендует

DRIVE THE CHANGE*



Для корпоративных клиентов: тел.: +7 (495) 775-40-45, e-mail: fleet.russia@renault.com, RENAULT Лизинг: тел.: 8-800-700-60-22.
¹Полная (технически допустимая) масса транспортного средства. ²В загородном цикле для версии с короткой колесной базой, низкой крышей и передним приводом.
³Рекомендованная цена на версию с короткой колесной базой, низкой крышей и передним приводом без учета стоимости окраски металлик. ⁴Процент удорожания (0%) — расчетная величина, иллюстрирующая следующие расходы лизингополучателя: аванс — 446 070 р., единовременная комиссия за организацию лизинговой сделки — 9982 р., лизинговые платежи — по 31 888 р. в месяц в течение 17 месяцев и выкупной платеж 1000 р. — в сравнении с рекомендованной ценой на версию, указанную в сноске 1. Лизингодатель — ООО «ЮниКредит Лизинг». Ежемесячный лизинговый платеж рассчитан с учетом специальной цены приобретаемого автомобиля и годовой процентной ставки 16,2% для лизингополучателя — ООО, применяющего основную систему налогообложения. Коэффициент ускоренной амортизации равен 1. Лизингополучатель также в течение срока лизинга оплачивает ремонт, техническое обслуживание автомобиля, КАСКО. Валюта всех платежей — рубли. Условия действительны с 01.09.2013 по 31.12.2013. Не является публичной офертой. ⁵По данным Европейской ассоциации автопроизводителей, по итогам продаж коммерческих автомобилей в Европе в период с 01.01.2011 по 31.12.2012. *Управляй переменами. **Качество Renault. Реклама.

коммерческий автотранспорт

Вывезти из «мертвой зоны»

Всемирная организация здравоохранения объявила о сроках выхода уже второго «Доклада о состоянии безопасности дорожного движения в мире». Он будет опубликован до конца нынешнего года. Его цель — оценить ситуацию и выявить пробелы в безопасности дорожного движения на национальном уровне, чтобы стимулировать дальнейшую деятельность по ее обеспечению.

— техника безопасности —

Мы не будем проводить анализ глобальной ситуации, а для примера оценим отдельные показатели смертности в двух странах с наиболее развитой экономикой и транспортом в рамках соответствующих межгосударственных объединений: речь идет о России и Германии. И здесь РФ превосходит Германию в 4,4 раза, хотя наш зарегистрированный парк автомобилей составляет порядка 60% от тамошнего. А с учетом протяженности автомобильных дорог среднестатистическая плотность движения в России меньше в 2,55 раза. Эта ситуация достаточно известная, но давайте остановимся на других цифрах.

В частности, рассмотрим распределение смертельных травм от ДТП по категориям участников движения. Очевидно, что в Российской Федерации по сравнению с Германией особенно критична ситуация с пешеходами и пассажирами автомобилей. Совершенно ясно, что в свете постоянного ужесточения наказания водителей у нас эти категории оставлены без внимания, хотя на них приходится в совокупности две трети смертельных случаев... Трудно давать рекомендации нашим высокочтимым законодателям, но, может быть, стоит на время оставить водителей в покое, а, например, резко увеличить штрафы за переход улицы в неположенном месте или на запрещающий сигнал светофора, особенно в нетрезвом виде. И вплоть до принудительных работ... Да и пассажиры требуют повышенного внимания, особенно в автобусах, где пользоваться ремнями безопасности они так и не привыкли, ибо система наказаний не работает. А то ведь от производителей и перевозчиков потребовали установить ремни. Было сделано. На этом все?

Еще одно соображение. В последнее время в России появилась модная тенденция развивать в городах велосипедное движение. Мы, разумеется, не против, но, видимо, стоит учитывать европейский опыт, где дорожки для велосипедистов давно есть, но по статистике не менее 10% из них в Германии и 6% велосипедистов в ЕС попадают в аварии, под колеса автомобилей. У нас же ГИБДД не требует даже обязательного ношения шлемов.

Далее. Рассмотрим показатели смертности в ДТП по возрастным категориям граждан. На примере Германии мы видим вполне логичную картину. Сначала защищенность детей и подростков от последствий ДТП, потом пик: водительское удостоверение, мопед, первый автомобиль, гормоны, в конце концов. Затем с ростом опыта (стажа) управления ТС происходит снижение аварийности, и сравнительно высокая цифра явно обусловлена высокой мобильностью населения в возрасте 25–44. Далее следует длительный период стабилизации, а подъем «75+» вполне объясним возрастным ухудшением психофизических возможностей граждан.

Для Российской Федерации картина иная. Очевиден удручающий уровень смертности для «пассивных» участников движения. Да простится автору такой термин, однако очевидно, что россияне категорий «0–15» и «60+» в ДТП в подавляющем большинстве случаев «дают» иные участники движения. Я не стал делать подробную детализацию, но вообще-то для категории «0–15» ровно половина приходится на возрастную группу «14–15» — иными словами, на школьников старших классов. И это тоже проблема...

О причинах пика «26–39» могут только предполагать, и хорошо бы это обсудить с психологами. Но мо-



В России две трети смертельных травм от ДТП приходится на пешеходов и пассажиров автомобилей и общественного транспорта

жет быть так: в этом возрасте финансовое состояние стабилизировалось, автокредит на более мощную машину стал доступнее. Появилась иллюзия опыта. Выработалось понимание, как обходить запреты и видеорекамеры, равно «на месте: где, кому и сколько». Плюс обида, переходящая в раздражение, по поводу тех, кто ездит, регулярно нарушая правила, но принимает самые draconianские законы в отношении водителей и требует их исполнения, хотя сам этого делать не планирует (ведь у многих обычно есть корочки либо «синее ведерко» на крыше, да и в любом случае спрос обычно не с того, кто на пассажирском сиденье лимузина). Так что, думается, в данной возрастной категории у некоторых участников до-

рожного движения иногда, простите, банально сносит крышу. Думается, нельзя сбрасывать со счетов и особенности национального менталитета. При покупке нового автомобиля наш первый вопрос: «А сколько „лошадей“? А объем двигателя какой?». В Германии для начала пересчитают подушки безопасности и уточнят экономичность двигателя по сравнению с конкурентами...

По всей видимости, и высокая смертность в ДТП для категории «40–59» (1973–1954 годы рождения) тоже объяснима. Мы начинали свою шоферскую жизнь несколько в иных дорожных условиях и обычно за рулем ВАЗ-2101, ЛиАЗ-677, ЗИЛ-130. Но, к сожалению, в России не существует требований по ежегодной переподготовке водителей, даже профессиональных. Хотя как сказал мой инструктор, под руководством которого приходилось проходить обучение по одной из многочисленных программ Daimler AG для водителей

автобусов, «вы слишком много знаете и порой избыточно уверены в себе. А ведь ситуация в том, что постоянное совершенствование техники иногда требует забывать ранее полученные навыки».

Согласитесь, в цепочке ВАЗ-2109 — подержанная иномарка — новая бюджетная иномарка — мощный внедорожник навыки управления должны меняться, тем более что плотность движения постоянно увеличивается, да и регулярный пересмотр требований ПДД, без сомнения, вносит свою лепту... Может быть, стоит требовать сдачи хотя бы теоретического экзамена по ПДД при любой замене водительского удостоверения либо регистрации очередного автомобиля? Коррупционную составляющую здесь исключить достаточно просто, если использовать, например, онлайн-экзамен на официальном сайте ГИБДД...

В заключение как информацию к размышлению о причинах высокой смертности в ДТП в Российской Фе-

дерации упомянем одно из справочных приложений доклада The Global Competitiveness Report 2012–2013 с недавнего Всемирного экономического форума. Страница называется Quality of roads. Так вот по качеству дорог, причем речь идет именно обо всей совокупности дорожной инфраструктуры, Российская Федерация занимает 136-е место в рейтинге (из 144 возможных), примерно между Мозамбиком и Табобом. Германия на десятом месте...

Между прочим. Надеюсь, вы обратили внимание, что мы ни разу не упомянули о необходимости очередного ужесточения наказания водителей или введения новых ограничений в ПДД, хотя, например, ВОЗ, похоже, будет рекомендовать ограничить скорость в населенных пунктах до 30 км/ч. Но это слишком простое решение...

Алексей Самойлов,
обозреватель журнала
«Комтранс»

www.peugeot.ru

НАСТОЯЩИЕ БИЗНЕСМЕНЫ МНОГО НА СЕБЯ БЕРУТ



PEUGEOT BOXER
до **1900** кг

PEUGEOT EXPERT
до **1200** кг

PEUGEOT PARTNER
800 кг



8 800 555 53 35

Настоящие бизнесмены знают, что бизнес не любит стоять на месте, ему необходимо движение. Коммерческие автомобили Peugeot обеспечат вашей компании независимость и мобильность. Функциональные, вместительные, экономичные и надежные, они трансформируются под широкий спектр задач. Коммерческие автомобили Peugeot – выбор настоящих бизнесменов.

*Профессионал. Реклама.
<http://100.peugeot.ru>

facebook.com/peugeot.ru

PEUGEOT PARTNER / EXPERT / BOXER

MOTION & EMOTION



КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Mercedes-трансформер

Представьте себе, что поднимаетесь на 40-тонном самосвале со станции метро на поверхность — именно такой угол наклона у эскалаторов метрополитена. Представили? Тогда вы понимаете, насколько впечатляет зрелище, когда 40-тонный Mercedes-Benz Arocs ползет вверх по 30-градусному затяжному подъему.



— тест-драйв —

Компания Daimler AG взяла курс на максимальную диверсификацию своего модельного ряда. Это поможет клиентам выбрать самую выгодную для них конфигурацию. На тест-драйв в окрестностях Дюссельдорфа привезли более 20 модификаций Mercedes Agros — всю линейку: от седельных тягачей до монстров, призванных работать в самых тяжелых условиях карьеров и бездорожья. Такого широкого модельного ряда нет ни у кого из конкурентов Daimler AG.

Агрессивная внешность Agos с решеткой радиатора в виде зубов экскаваторного ковша не оставляет сомнений в том, что перед нами серьезная машина для работы в тяжелых условиях. Но так ли это? В Западной Европе сейчас наиболее остро стоит вопрос эффективности бизнеса, поэтому даже строительная техника развивается по двум взаимоисключающим направлениям: увеличение прочности и надежности и уменьшение снаряженной массы. Мерседесовские разработчики считают второе направление не менее перспективным: при снижении снаряженной массы вырастает полезная нагрузка, и в условиях европейских дорог эффективность перевозок возрастает, снижается расход топлива на тонну перевезенного груза и т. д. и т. п. Но мыть с вами не в Европе, и, к сучетом привычного перегрузу у нас прочность и ходимость гораздо важнее. Так что оставим легкие модели европейцам, а сами обратимся к тяжелым.

Здесь нас ждет увеличенная толщина лонжеронов рамы плюс сами лонжероны расставлены ближе друг к другу, что дает большую прочность «на кручение». Стальные трехсекционные бамперы, мощная защита двигателя и трансмиссии — вот то, что надо для наших условий эксплуатации. Естественно, что самый большой интерес у наших журналистов вызвал мастодонт Mercedes-Benz Arocs 4151 с колесной формулой 8X8/4 (все четыре оси ведущие), а две передние — управляемые) и механической коробкой передач. Полноприводных четырехосных машин в России пока немного, а желающих приобрести их более чем достаточно. Плюс 41 тонна заявленной полной массы, 510 л. с. и автоматизированная трансмиссия, к которой наши перевозчики традиционно испытывают недоверие... Значит, заезжаем в кабину и отправляемся в каменный карьер.

Интерьер автомобиля почти такой же, как у новых флагманских моделей MB Actros и развозных



МВ Antos. Готже многофункциональ-
ный руль, те же перегруженные под-
рулевые переключатели, то же о-
громное пространство в салоне и диа-
пазон регулировок водительского
кресла, та же панель приборов с дву-
мя циферблатами и дисплеем между
ними. Новой кабине нет и трех лет,
и она унифицирована для всего мо-
дельного ряда. Стоит отметить вели-
кодушную звукоизоляцию и обзор.

В стандартной комплектации все MB Arocs поставляются с автоматизированной трансмиссией PowerShift третьего поколения. Эта трансмиссия настолько облегчает жизнь водителю, что машины можно управлять даже хрупкая девушка. Особенность PowerShift 3 в том, что система снабжена датчиком уклона и внедорожным режимом, поэтому даже на бездорожье передачи переключаются вовремя и экономит топливо. Пока остаются сомнения в проходимости этого агрегата.

Полноприводных четырехосных машин в России пока немного, а желающих приобрести их более чем достаточно

та, и наши перевозчики предпочитают привычную механику, хотя надо сказать, что спрос на автоматизированные коробки в России растет.

Механическая коробка доступна как опция. Схема переключения «двойное Н» не самое передовое решение. Програться с места можно плавно отпуская сцепление и не трогая педаль акселератора. Главное ощущение от новых моторов — огромный запас тяги, полка крутящего момента 510-сильного турбодизеля OM471 — 2800 Нм и лужит чуть выше холостых оборотов. Тот самый 30-градусный подъем MB Arocs 4151 преодолел на первой передаче при 1100 об/мин!

Ощущения от тяговитости мотора настолько яркие, что перекрывают впечатления от нового электромеханического усилителя руля Servotwin, работающего на две передних оси. С ним рулить проще, особенно на стоянке.

Но самый большой сюрприз — подвеска. Она осталась зависимой, но ходы увеличены, а упругость подобрана так, что в кабине большинство неровностей не чувствуется вовсе, хотя колеса тщательно обрабатывают рельеф. Углы скрепления при этом огромны. Вообще, главное впечатление от ездовой презентации новой строительно-линейки такое же, как и от флагманских MB Astros — удивительно комфортные и в некотором смысле расслабляющие машины.

Если говорить о недостатках, то недостаток, пожалуй, только один, и для нас очень существенный. Новая кабина рассчитана на использование новых рядных шестицилиндровых двигателей — традиционные для прежнего поколения Mercedes дизели V6 и V8 под ней просто не помещаются. Новая линейка двигателей пока существует только в исполнении «Евро-6» с использованием технологий SCR (впрыск синте-

тической мочевины) и EGR (рециркуляция выхлопных газов) и крайне требовательна к качеству топлива. На прямой вопрос о поставках новых Mercedes Arocs в Россию в Daimler AG отвечают, что это будет возможно, как только у нас появится качественное дизельное топливо. Но такое топливо у нас уже есть — пока, правда, в Центральном регионе. Через несколько лет эти машины пойдут на вторичный рынок и тогда точно окажется в России.

Макс Сергеев



В БОРЬБЕ ЗА ПРИБЫЛЬ ПОБЕЖДАЕТ

FIAT DUCATO



Реклама.

от 839 000 руб.*

НИЗКАЯ СТОИМОСТЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ЗАЩИТЕ ВАШЕГО БЮДЖЕТА

FIAT DUCATO ПОМОЖЕТ СДЕЛАТЬ ВАШ БИЗНЕС ЕЩЕ БОЛЕЕ РЕНТАБЕЛЬНЫМ, Т.К. ТЕПЕРЬ СТОИМОСТЬ НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИКСИРОВАНА ПО ВСЕЙ РОССИИ И СОСТАВЛЯЕТ ОТ 7550 РУБ. (2 ТАРИФНАЯ ЗОНА) И 8000 РУБ. (1 ТАРИФНАЯ ЗОНА)

Подробности: в салонах официальных дилеров FIAT,
 на сайте **www.fiatprofessional.ru**
 и по телефону горячей линии **8 800 100 50 02**



PROFESSIONAL

ЛИЗИНГ 0 % УДОРОЖАНИЯ**

ФАКТЫ ГОВОРЯТ ЗА СЕБЯ

* Цена на автомобиль Ducato maxi chassis s/c LWB 3,5 t без надстройки.

* Сро́к лизинга 12 месяцев, аванс от 10% (от цены автомобиля по договору купли-продажи с НДС). Расчёт приведен в рублях и с выкупным платежом 3% от цены автомобиля по договору купли-продажи с НДС. Данное предложение носит информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями Ст. 437 (2) ГК РФ. ЗАО «Европлан», ОГРН1027700085380. ЕВРОПЛАН®

коммерческий автотранспорт

Новый городской автобус из Волжского

В декабре нынешнего года исполнится 20 лет со времени запуска автобусного производства под брендом «Волжанин». Впрочем, мы будем говорить не об истории предприятия. Сегодня российские автопассажиры крайне заинтересованы в самом современном подвижном составе для крупных городов. И вот одно из достойных отечественных решений — «СитиРитм» второго поколения.

— городской транспорт —

Напомним, что первая версия полностью низкопольного автобуса этой модели появилась в 2006 году. От конкурентов, кроме компоновки салона ее отличал полностью алюминиевый кузов. В семействе присутствовали городские машины длиной 12, 15, а чуть позже и 18 м. За шесть лет было выпущено более 500 автобусов, и сегодня они работают в 14 регионах РФ, включая Москву и Санкт-Петербург. Три года назад специалисты предприятия приступили к разработке семейства «СитиРитм» второго поколения. Перед ними стояла задача сохранить все достоинства семейства, но дополнить их решениями, соответствующими современным требованиям и новым регламентам. И хотя внешне версия 2.0 отличается от 1.X масками, вообще это совсем другой автобус, начиная с каркаса кузова.

Теперь он стальной (увы, российские дороги не позволяют в полной мере использовать алюминий), но обшивка бортов выполнена из композитного материала толщиной 3 мм. Под последним термином подразумевается использование сэндвич-панелей, хорошо известных как производителям, так и эксплуатационникам изотермических кузовов. А вот на городском автобусе это решение не имеет прецедентов! И это не только увеличение жесткости кузова и повышение его ремонтопригодности. Дело в том, что в совокупности со стеклопакетами и достойной климатической установкой оно позволяет создать и с легкостью поддерживать в салоне оптимальные условия для пассажиров. Это означает дополнительную экономию топлива (климатическая установка явно работает меньше), равно и сокращение выбросов в окружающую среду вредных веществ и парниковых газов, включая CO₂. Более того, кузов обладает повышенной пассивной безопасностью: он шпангоутного типа с закалочными профилями, повышающими



Первые партии автобусов отправились в Санкт-Петербург и Московскую область

ми жесткость конструкции. В совокупности с бортовым поясом и энергопоглощающим профилем крыши салон практически капсулирован и исключены его критичные повреждения даже при опрокидывании.

На автобусы «СитиРитм» устанавливаются двигатели стандарта «Евро-5» либо EEV: в списке MAN, Cummins и некоторые другие. Шахтная установка мотора позволяла максимально эффективно использовать пространство салона. За счет ряда конструктивных решений значительно снижен уровень шума и виб-

рации двигателя. Также доработана система охлаждения силового агрегата, и она исключает возможность перегрева даже при тяжелых условиях эксплуатации. Мотор агрегирован с одной из лучших в мире автоматической коробок передач для автобусов ZF Ecolife 6AR, что в совокупности с осью и мостом ZF гарантирует высокую надежность и значительный ресурс агрегатной базы при небольших эксплуатационных затратах.

Есть изменения и в подвеске и в развесовке кузова. Так, стабилизаторы поперечной устойчивости в передней подвеске улучшили курсовую устойчивость и управляемость автобуса, перераспределение нагрузки

по осям позволило оптимизировать распределение тормозных усилий (и увеличить ресурс тормозных механизмов) и одновременно повысить плавность хода. Из мелочей. Штатный компрессор имеет производительность 700 л/мин (очень достойный показатель). Кроме того, бортовой компьютер с новым программным обеспечением через мультиплексную шину CAN-bus контролирует рабочие параметры всех основных узлов, агрегатов и систем, а также действия водителя. Кстати, в совокупности с оборудованием ГЛОНАСС или GPS/ГЛОНАСС электронное оснащение автобуса позволяет использовать спутниковую диспетчеризацию.



Салон машины сравним с лучшими европейскими автобусами

Поделюсь впечатлениями от тестовой поездки. Хотя длительного рейса (или смены за рулем) не получилось, однако для общих впечатлений информации достаточно, тем более есть с чем сравнивать. По уровню комфорта для пассажиров, качеству исполнения и функциональности салона машины сравнима с лучшими европейскими автобусами. Не забыт и водитель. Его рабочее место отличают хорошая эргономика и достаточный уровень комфорта. Обзорность, как говорят летчики, 100 на 100. Автоматическая коробка передач в совокупности с эффективной тормозной системой (с ABS и ASR) обеспечивает высокий уровень активной безопасности машины. Использование бортового компьютера с мультиплексной шиной Continental позволяет не только своевременно выявлять отказы и неисправности, но и прогнозировать техническое обслуживание, что в реальной эксплуатации ведет к сокращению простоев техники, а значит, и затрат владельца. Дополнительно отмечу великодушную маневренность автобуса, что очень важно при работе в стесненных городских условиях. И еще, «СитиРитм» 2.0 выгодно отличается высоким уровнем дизайнерской проработки как машины в целом, так и ее отдельных элементов. Все это (включая технические особенности) укладывается в европей-

скую концепцию привлечения пассажиров на общественный транспорт за счет повышения его безопасности и привлекательности, а значит, в Волжском удалось создать машину, имеющую потенциал не только для внутреннего российского рынка.

Касательно продаж. Первые партии 18-метровых машин отправились в Санкт-Петербург и Московскую область. 12-метровые машины вышли на маршруты в Екатеринбурге, а еще 70 будут работать на Олимпиаде в Сочи. В ближайшей перспективе обозначены автобусы длиной 15 и 10 м, а также полунизкопольная 12-метровая бюджетная машина. Разумеется, предусмотрен и газовый автобус.

Ради справедливости отмечу, что хотя автобусный завод «Волжанин» (ГК «Волгабус») является одним из самых инновационных предприятий отрасли, более того, там даже создана собственная конструкторско-дизайнерская школа, он далеко не одинок в своих достижениях. Так, например, Ликинский автобусный завод в апреле нынешнего года на одной из специализированных выставок показал не менее достойную машину — ЛиАЗ-5292 (полный индекс — 529230) на агрегатах Scania.

Это означает, что российские производители автобусов пусть медленно, но выходят на мировой уровень. Так что, видимо, стоит задуматься о том, как стимулировать перевозчиков на приобретение именно таких образцов российской техники.

Алексей Самойлов

ГРУЗОВИК - ИСТОЧНИК ПРИБЫЛИ

RENAULT TRUCKS DELIVER

НОВАЯ ГАММА
RENAULT TRUCKS



реклама



renault-trucks.ru

Renault Trucks sas компания с капиталом 50 000 000 € - 954 506 077 RCS Лион
Правообладатель фотиллюстраций: © Renault Trucks - 06/2013.



Синхронное падение

— статистика —

Российский рынок коммерческого транспорта переживает глубокую рецессию. В 2012 году он вырос на 9,5%, и этот результат казался крайне скромным по сравнению с впечатляющим показателем 2011-го, когда прирост составил более 50%. Однако по итогам первой половины текущего года динамика и вовсе отрицательная. Цифры, которые приводят в доказательство аналитики, разнятся порой на несколько процентов, но относительно общей тенденции развития рынка разногласий среди них нет: объемы производства и продаж во всех сегментах российского автопрома неуклонно падают.

По подсчетам аналитической и консалтинговой компании «АСМ-холдинг», с января по июль 2013 года совокупный объем оптовых продаж автомобилей всех категорий сократился до 1688,2 тыс. шт., что на 11,5% меньше показателя годичной давности.

После продолжавшегося на протяжении трех лет роста, в результате которого в 2012 году был зафиксирован рыночный рекорд, продажи грузовой техники пошли на убыль. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем реализации в сегменте грузовых автомобилей уменьшился на 18% и составил 165,8 тыс. единиц. Более половины от этого числа — 50,5% или 83,8 тыс. единиц, — пришлось на отечественные модели, 14,9 тыс. единиц (9%) — на иномарки российской сборки, новых и поддержанных грузовиков иностранного производства было продано 62,1 тыс. единиц (37,5%) и 5 тыс. единиц (3%) соответственно.

Что касается марочной структуры рынка, лидером продаж остается продукция Камского автозавода, на долю которой приходится примерно 30% зарегистрированных в ГИБДД грузовиков: по данным агентства «Автостат», с начала года на учет было поставлено 15,6 тыс. новых грузовых машин «КамАЗ», что на 5,3% ниже показателя прошлого года. Второе место по объемам реализованной грузовой техники занимает ГАЗ — 6,2 тыс. шт. (рост +2,3%), а замыкает тройку самых продаваемых марок белорусский бренд МАЗ, которому отдали предпочтение 4,9 тыс.

покупателей, что на 28,2% меньше, чем год назад. На долю этих производителей приходится около половины от общего объема рынка. За ними следуют шведские Scania и Volvo, каждой из которых удалось реализовать по 3,3 тыс. грузовиков (6% рынка). В топе самых продаваемых марок грузовых автомобилей по версии «Эрнст энд Янг» тройка лидеров выглядит несколько иначе: на первую позицию здесь все тот же КамАЗ (с долей продаж в 36%), тогда как вторую занял МАЗ (15%), опередив входящий в группу ГАЗ АЗ «Урал» (12%). Volvo, MAN, ЗИЛ и Scania отвоевали равные доли — по 5% рынка каждый.

Рынок новых крупнотоннажных грузовиков оценивается экспертами в 38,7 тыс. единиц, что почти на 17% меньше, чем год назад. Лидерство здесь традиционно удерживает КамАЗ с долей в 35%, что соответствует 14,2 тыс. единиц (но на 4,4% ниже показателя прошлого года). В сегменте новых легких коммерческих автомобилей с января по июль 2013 года было зарегистрировано 16,2 тыс. единиц, что на 5,3% ниже прошлогоднего показателя. Наилучшие показатели здесь по-прежнему у продукции Горьковского автозавода: ее доля составляет около 40%, что в количественном выражении эквивалентно 6,2 тыс. штук (+2,3%). Вторую и третью позиции в структуре продаж LCV, по данным «Эрнст энд Янг», удерживают VAZ и «Лада» с 12% и 8% соответственно, на Volkswagen, Ford и Peugeot приходятся равные доли в 7%. Всего же, по данным «Эрнст энд Янг», продажи легких коммерческих автомобилей составили более половины (55%) от общего объема реализованной с начала года автотехники.

Спад наблюдается и в сегменте автобусов. За первые семь месяцев текущего года продажи автобусов упали на 17% по отношению к тому же периоду 2012 года, что соответствует в количественном выражении 31,5 тыс. машин, подсчитали в «АСМ-холдинге». Основной объем пришелся на автобусы отечественного производства (20,6 тыс. единиц), на втором месте — автобусы иностранных марок, собранные в России (6,7 тыс. единиц), в сегментах нового и поддержанного импорта было продано 4,1 тыс. единиц и 0,1 тыс. единиц соответственно.

По итогам года, согласно прогнозам «Автостата», наиболее серьезное падение ожидается в сегменте тяже-

лых грузовиков: рынок автомобилей с полной массой свыше 16 тонн может упасть почти на 20%, до 82–83 тыс. штук. Менее других страдает сегмент среднетоннажной техники: он сократится всего на 6%, до 34 тыс. машин. Аналитики объясняют это тем, что после высокого уровня продаж — более 43 тыс. новых грузовиков — в 2008 году и глубокого падения в 2009-м этот сегмент так и не смог восстановиться и приблизиться к докризисному уровню продаж.

Однако в минусе не только продажи, но и производство автомобильной техники. По оценке «АСМ-холдинга», суммарный выпуск легковых машин, грузовиков и автобусов в январе—июле текущего года сократился на 3,6% по сравнению с аналогичным периодом 2012-го и составил 1209,7 тыс. единиц. Производство грузовых автомобилей (включая шасси и легкие грузовики) уменьшилось на 6,7%, до 105,6 тыс. единиц, из которых на долю отечественных моделей пришлось 90,7 тыс. штук, на долю «иностранцев» — 14,9 тыс. штук. Автобусов (включая микроавтобусы и вахтовые автобусы на шасси грузовиков) было выпущено 29,1 тыс. единиц, что на 2,6% меньше, чем год назад. При этом количество произведенных отечественных автобусов сократилось на 10,8%, составив 22,4 тыс. штук, а выпуск иностранных марок прирос на 40,6%, до 6,7 тыс. штук. Объем выпуска легких коммерческих автомобилей составил 72,3 тыс. штук.

На основании итогов работы предприятий в январе—июле аналитики «АСМ-холдинга» корректируют в сторону снижения прогноз производства автомобильной техники в России на 2013 год. Текущий расчетный прогноз по грузовым автомобилям — 198 518 единиц (из них иномарок — 30 026 единиц), по автобусам — 56 533 единицы (из них иномарок — 11 823 единицы). При этом прогнозы годового выпуска грузовых автомобилей и автобусов ниже наивысших результатов 2008 года на 21,8% и 15,6% соответственно.

«Российский автопром сейчас загружен лишь на 60% своих возможностей, и в связи со снижением авторынка ждать роста этого показателя пока не приходится», — заключает Сергей Целиков, директор аналитического агентства «Автостат».

Клавдия Щур

коммерческий автотранспорт

Trakker и космодром

Огромная территория Восточного, а это порядка 700 кв. км, представляет собой нынче одну гигантскую стройку, на которой возводятся объекты будущего космодрома — стартовые площадки и сопутствующая инфраструктура. Пока здесь в основном хозяйничают самосвалы генерального подрядчика строительства ФГУП «ГУСС „Дальспецстрой“ при Спецстрое России».



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

— передовики производства —

Президентский указ о создании альтернативного Байконуру космодрома был подписан еще в 2007 году, однако работы по возведению его наземной инфраструктуры в Амурской области начались только в конце 2011-го. В качестве основной причины отсрочки фигурирует неопределенность с выбором места строительства. И это даже странно, учитывая, что площадка рядом с городом Углегорском — место для этого весьма подходящее и к тому же в известном смысле уже освоенное. По соседству с нынешней стройкой еще с начала 1960-х квартировала 27-я дивизия РВСН, у которой в шахтных пусковых установках стояло на боевом дежурстве 60 МБР РС-10 (по классификации НАТО — SS-11). В рамках договора с США об ограничении наступательных стратегических вооружений СНВ-1 дивизию расформировали. Затем на ее базе был организован государственный испытательный полигон — космодром Свободный. Дело, однако, ограничилось выведением на орбиту всего лишь четырех навигационных спутников, после чего проект заморозили.

Далеко не последнюю роль в выборе места сыграла географическая широта будущего космодрома (52° северной широты, фактически самый крайний юг РФ). Известно, что чем ближе к экватору расположен стартовый комплекс, тем больше груза при меньшем расходе топлива можно вывести на орбиту. Кроме того, свою роль сыграла и малонаселенность прилегающих территорий, куда будут падать при пуске первые ступени ракеты-носителя.

В автопарке «Дальспецстроя» работы хватает всем: полноприводным «КамАЗам» моделей 43114 и 43118, используемым в качестве техник и топливозаправщиков, карьерным «МоАзам», Hino и Isuzu. Последние представлены в виде 16-тонных са-

мосвалов (6х4), работающих в сцепке с прицепами. Есть и китайские Howo — правда, здесь их особо не жалуют из-за низкой надежности: из приобретенных в 2007 году двух десятков машин на ходу осталось лишь пять. Однако главное действующее лицо все же внедорожные Ivesco Trakker, в подавляющем большинстве с колесной формулой 6х6, сборки совместного предприятия Ivesco-AMT (бывшее Ivesco-УралАЗ). Их здесь ценят за проходимость и надежность и используют на наиболее тяжелых участках земляных работ, в частности при вывозе грунта из котлованов, потому как машинам 6х4 в дождь или распутицу в карьере делать нечего. Вообще, «Дальспецстрой» считается крупнейшим владельцем парка Trakker в Дальневосточном федеральном округе — 207 единиц, притом что общий парк «итальянцев» в ДВФО, по оценке ООО ДЛТС, дальневосточного дилера «Ivesco Руссия» и СП Ivesco-AMT, равен примерно 1200 автомобилям (по данным Russian Automotive Market Research, в 2012 году в ДВФО зарегистрировано 818 новых грузовиков европейской «большой семерки». Доля Ivesco составила 180 единиц, или 22%. Всего новых машин всех марок, включая отечественные и китайские, зарегистрировано 4549 единиц с долей Ivesco — 3,96%.

На возведении объектов Восточного занята практически половина всех дальспецстроевских Trakker. Причем Trakker не совсем обычных, отличающихся от тех, что выпускает завод Ivesco в солнечном Мадриде. Миасское СП, насколько возможно, проводит курс на импортозамещение отдельных узлов и деталей, а также стремится приспособить ивековскую конструкцию к местным, весьма суровым условиям эксплуатации. Например, такая «мелочь», как передние буксирные крюки. В оригинальном варианте их делали в окнах переднего бампера, и цеплять к ним трос было весьма затруднительно. В Миассе их вывели наружу в виде обычных такежных петель. Имеются и другие примеры эволю-

В автопарке «Дальспецстроя» работы хватает всем

ции продукции совместного предприятия. Скажем, самосвальные кузова у миасских Trakker собственного производства. С параболических трехлистных передних рессор перешли на девятилистные полуэллиптические. Они лучше справляются с перегрузом, более ремонтпригодны, и эксплуатация их обходится дешевле. В случае поломки не надо менять все рессору целиком, можно ограничиться лишь заменой сломанного листа. Кстати, сзади на Trakker уже лет семь как используются многolistовые полуэллиптические рессоры производства ЧМЗ.

Но есть примеры и обратного свойства. Скажем, применявшиеся ранее колесные диски Челябинского кузнечно-прессового завода уступили место турецким Jansa, потому что у первых были случаи самопроизвольной разбортировки колес. Но главная головная боль — выход из строя передних ведущих мостов, вероятно, следствие конструктивной недоработки, помноженной на банальный перегруз. В качестве пожарной меры на нескольких почти убитых машинах принято решение заменить передний ведущий мост на обычную рулевую ось, избавившись заодно от раздаточной коробки и переднего кардана. Однако превращение полноприводного Trakker в грузовик 6х4 — это, что называется, частный случай. Есть и глобальное решение: отныне все полноприводные Trakker миасской сборки в стандартной комплектации оснащаются специальным усилителем переднего моста, берущим на себя часть нагрузки, что уже положительно сказалось на его долговечности. Более того, рассматриваются варианты замены ненадежного «родного» агрегата на аналогичные изделия ZF, Raba или Kessler. И пока «итальянцам» родом из Миасса удастся оправдывать свою репутацию надежных — КТТ, равный 0,9, говорит сам за себя.

Александр Солнцев



АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

Первый непилотируемый запуск ракеты «Союз-2» на Восточном запланирован в 2015 году



Оцинкованный кузов



3 года гарантии или 150 000 км



20 000 км интервал ТО



4,6 руб. – затраты на 1км пробега¹



от 699 000 руб. – цена²



2 года – кредит и лизинг без переплаты³



azgaz.ru
8-800-700-0-747

Реклама

1 — Оценка фактических затрат на 1 км из расчета пробега 180 тыс.км за 3 года. При расчете учитывались: расходы на топливо, плановое ТО с учетом замены быстроизнашиваемых деталей, страховки и налоги. 2 — Для автомобиля Газель Next в комплектации шасси (A21R22). 3 — Субсидированная ставка по кредиту составляет 0% годовых и отражает затраты клиента на покупку автомобиля в кредит на основных условиях акции «Рассрочка на 2 года + ТО в кредит» при одновременном предоставлении официальным дилером «ГАЗ» специальной цены автомобиля, что делает такие затраты сопоставимыми с расходами на кредит со ставкой 0% годовых. Основные условия программы: кредит в рублях, срок 24 мес., первоначальный взнос от 50% стоимости автомобиля, процентная ставка в кредитном договоре 12,4%, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок действия кредитного договора. В сумму кредита включена стоимость ТО после 20 тыс. и после 40 тыс. км пробега автомобиля. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» (лицензия ЦБ РФ №1792 от 15.02.2006). Требования, предъявляемые к заемщику, определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancebank.ru. Решение о выдаче кредита или отказе в выдаче кредита принимается банком-партнером. Лизинг без переплаты возможен при определенных условиях: аванс не менее 30%, срок лизинга 12-24 месяца, график платежей депрессивный. Компания-партнер ООО «Элемент Лизинг». Подробности в офисах продаж ООО «Элемент Лизинг». Срок действия предложения - до 31.12.2013г. Не является публичной офертой, определяемой ст. 437 (1) ГК РФ. 4 — ГАЗ Финаншл сервис. Компания-партнер – ООО «Элемент Лизинг». 5 — ГАЗ Ассистанс.

коммерческий автотранспорт

Семь лет и €2 млрд

После того как компания Renault Trucks перешла под крыло Volvo Trucks, агрегатная база грузовиков Renault постепенно была унифицирована с моделями головной компании. А затем последовал и беспрецедентный шаг: компания решила сменить модельный ряд.

— тест-драйв —

Поменяли все, включая названия. Если раньше у каждой модели Renault Trucks было собственное имя, то теперь все свелось к буквенным индексам. У моделей Volvo Group в индекс по две буквы, а для Renault оставили по одной. Вся гамма тягачей теперь называется Renault T, а бывший флагманский Magnum объединили с демократичной линейкой Premium. Кабины у них совершенно новые и одинаковые. Ушли в прошлое кубические формы и тепловозные лестницы. Правда, топовая версия сохранила ровный пол (такого нет даже у самого навороченного Volvo FH), и отличается большей (на 20 см) высотой (от пола до потолка — 213 мм).

С узнаваемостью возникают проблемы: с расстояния 50 м надо вглядываться в решетку радиатора, чтобы определить, что за машина перед тобой. Моторный тоннель в обычной кабине высотой 20 см. Отличия есть в комплектациях и в наборе функций электронных помощников, а вот интерьер практически идентичный и очень достойный. Правда, чтобы залезть в топовую кабину, приходится карабкаться по пяти довольно крутым ступеням. Зато здесь встречается роскошное сиденье Resago на пневмоподвеске с обогревом и вентилиацией. Multifункциональный руль регулируется в двух плоскостях и приятно ложится в руки. На презентации все машины были с реновским аналогом вольвоовской автоматизированной KPI-Shift, но под своим названием — Optidriver. Из-за того что управление коробкой вынесено на отдельный правый подрулевой рычаг, правая сторона оказалась пере-



Magnum все водители любили за простор в кабине, а вот Premium в этой номинации не блистал. Новая кабина исправila положение

груженной. Кроме селектора там отдельный рычаг ретардера и массивный блок управления мультимедийной системой. Слева рычаг один и тоже перегружен, на него выведено управление сигналами поворотников, стеклоочистителями и омывателем стекла, а также светом фар. Но это, пожалуй, единственный прокол в эргономике.

Стояночный тормоз (как и у Volvo FH) управляет большой клавишей на передней панели. Панель приборов представляет собой семидюймовый экран с аналоговыми шкалами по бокам. Стрелочными оставили указа-

тели уровня топлива, давления в тормозной системе, температуры охлаждающей жидкости и тахометр. Цифровой спидометр разместили на самом верху панели. А вот конфигурацию данных, выводимых на экран, можно выбирать. Естественно, что у новых тягачей есть масса электронных помощников — полного списка пока не раскрывают, но известно, что головная компания, чтобы развести Volvo и Renault, собирается ставить на Renault более бедный софт.

Еще одно нововведение, на которое стоит обратить внимание, — полноценный климат-контроль. Полностью перестроили и зону отдыха. Magnum все водители любили за простор в кабине, а вот Premium этим не отличался. Новая кабина исправila положе-



ние. В любой кабине можно передвигаться в полный рост, есть масса емкостей для багажа, встроенный холодильник под нижней полкой. Все это ожидаемо, а вот самораздвижная нижняя полка (похожее решение есть у тягачей Scania) с пружинным матрасом чуть уже, чем у конкурентов.

Разумеется, вы ждете рассказа об агрегатной части, но пока можно сказать, что вся силовая линия носит надписи Made in Volvo Group. А 11- и 13-литровые, известные по линейке Volvo, но со своими названиями (DPI 11 и DPI 13) двигатели выполняют нормы «Евро-6», диапазон мощностей — 380–520 л.с. Однако, в отличие от последних моделей Mercedes-Benz, сюда встают и моторы «Евро-5» с мочевиной нейтрализаци-

ей (технология SCR), без труда переваривающие отечественное дизтопливо.

В отличие от дальнобойной линейки, строительную развели по разным сегментам. Более легкие Renault C — наследники модели Lander, а машины, пришедшие на смену заслуженно популярной в России тяжелой модели Kegaх, теперь называются Renault K. Поразительная лояльность клиентов к модели Kegaх во всем мире заставила сохранить все качества этой модели и дополнить их комфортабельными кабинами. У строительной линейки новые кабины такие же, как у дальнобойной линейки, но в более скромном исполнении, хотя по желанию заказчика можно заказать и кабину со спальным местом.

Здесь моторный тоннель выступает больше, чем в дальнобойных версиях, что обуславливается более мощной рамой с прямыми лонжеронами большого сечения. Но на недостаток пространства жаловаться никому не придет в голову. Отличий в интерьере от дальнобойных машин — минимум, высокий моторный тоннель и возможность заказать механическую КП.

По умолчанию все машины комплектуются автоматизированной трансмиссией Optidriver с защитным в предустановки внедорожным алгоритмом. Однако наши строители редко заказывают на тяжелую линейку автоматизированные коробки: они плохо выдерживают наши условия эксплуатации, поэтому в России подавляющее большинство машин этого класса берут либо с механикой, либо с полноценным гидромеханическим автоматом (та же история с Volvo FMX).

В остальном Renault K — это по-прежнему машина, рассчитанная на самые суровые условия эксплуатации, с огромным дорожным просветом, мощной стальной защитой двигателя и трансмиссии и усиленной рамой. Кстати, сами разработчики гордятся тем, что у полноприводных версий угол въезда составляет рекордные 32°!

Еще одним из признаков строительных версий остается трехсекционный мощный передний стальной бампер. Renault C будут приобретать те, кто работает в городе и мало выезжает на бездорожье. Их привлечет высокая грузоподъемность и разнообразие конфигураций. Как ни странно, но часть линейки C (легкие модели) будет поставляться с кабинами от сегодняшней Midlum — это новая тенденция Западной Европы с ее узкими улочками, грузовики в габаритах развозных моделей.

Макс Сергеев

Проверки на дорогах

— конкуренты —

Малотоннажные рефрижераторы с легкой руки столичных властей набирают популярность. Востребованность этих транспортных средств сначала подстегнул запрет на въезд грузовиков в центр Москвы, а затем ввод ограничений на их перемещение по МКАД. Однако объем предложения не успевает за спросом и провоцирует рост цен.

Сегодня спрос на новые грузовики грузоподъемностью менее 1 тонны, по словам продавцов, составляет до 3 тыс. автомобилей в год. Речь идет об автомобилях «ГАЗ Соболь», Hyundai Porter II, Kia Bongo, BAW Tonik и т. д. Представители российского автопрома обещают пополнить объем продукции. «Спрос на такую технику в России растет», — подчеркивают в «АВТОТОР Холдинге». — Мы планируем производить малотоннажные рефрижераторы, прогнозируемый объем — 6 тыс. автомобилей в год». Пока же покупатели предпочитают зарубежный автопром, тем более что выбор у них есть: рефрижераторы выпускают Kia, Scania, Volvo, Renault, Hyundai, Iveco, Mercedes-Benz, MAN.

Среди малотоннажных рефрижераторов (грузоподъемность от 500 кг до 1,5 тонны, температурный режим от +25 С до -25 С) особой популярностью пользуются несколько моделей. Volkswagen Caddy (перевозит до 500 кг): его активно используют для развоза продуктов питания, особенно для тех мест, где условия разгрузки требуют компактных

размеров ТС. Еще одна модель немецкой марки Volkswagen — Transporter или ее российский аналог ГАЗ-2752. Их грузоподъемность больше (до 1 тонны), как правило, они доставляют грузы мелким торговым сетям.

Не менее востребованы и ТС французского автопрома — Renault Mascott (вместе с его российским аналогом ГАЗ-3302). Эти модели (возят до 1,5 тонны), по свидетельству участников рынка, одни из самых востребованных: легко перемещаются как по городу, так и на большие расстояния. Однако, подчеркивают эксперты, рынок пока не успевает за клиентами. «Спрос на перевозку малотоннажными грузовиками действительно очень вырос», — признает Андрей Попов, директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic. Те транспортные компании, которые успели подготовиться к ограничениям на въезд за пределы ТТК для грузовиков, сегодня уже не могут удовлетворить растущее число запросов. «К сожалению, компании, которые обладают данным видом подвижного состава, не успевают за возросшим спросом на этот вид сервиса. В связи с недостаточным количеством предложения на рынке наблюдается рост стоимости услуг», — говорит господин Попов.

При этом себестоимость перевозок малотоннажными машинами в расчете на единицу перевозимого груза достаточно велика. «Перевозка в малотоннажных автомобилях и так достаточно дорогая в связи с ограниченным количеством грузовых мест, а сейчас цена, подогреваемая спросом, стала

еще выше», — подчеркивает Андрей Попов. С ним соглашается Виталий Перегудов из STS Logistics. «Логистические затраты на 1 кг доставляемой продукции грузовым транспортом грузоподъемностью менее 1 тонны существенно выше, чем затраты на 1 кг при осуществлении доставки транспортом максимальной массой более 12 тонн в пределах МКАД», — говорит эксперт.

Кроме того, на конечную стоимость услуг транспортных компаний повлияло введение утилизационного сбора. Как напоминает Юрий Зорин из «Хино Моторс Сэйлс», для грузовых импортных транспортных средств разрешенной максимальной массой до 3,5 тонны с 1 сентября 2012 года ставка утилизационного сбора составляет 141,6 тыс. руб. (с НДС). «Транспортные компании увеличили цены на свои услуги, чтобы покрывать издержки, связанные с приобретением и эксплуатацией новых транспортных средств», — говорит господин Зорин.

Неудивительно, что при таких затратах для перевозчиков самое рациональное на сегодня решение проблемы — обзавестись собственным автопарком. Как подчеркивают в «АВТОТОР Холдинге», основные покупатели малотоннажных грузовиков-рефрижераторов — представители малого бизнеса. Наличие рефрижераторной установки обеспечивает соблюдение температурного режима в течение всего календарного года, что является обязательным требованием при перевозке продуктов питания. «Доставка осуществляется с высокой периодичностью, но не

большими объемами. Продукты питания запрещено перевозить сборными грузами, поэтому под каждый вид продукта используется отдельная машина», — поясняет представитель «Гуд-фуд».

Для того чтобы обслуживать более 250 точек отгрузки, включая Москву, Московскую область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Татарию и другие регионы России, у «Гуд-фуд» есть собственный автопарк из 53 единиц грузового автотранспорта с изотермическими фургонами, 25 из которых оборудованы рефрижераторными установками. Кроме того, компания ежедневно арендует до 50 машин разной грузоподъемности.

Еще один не менее важный товар, требующий особых условий перевозки, — цветы. В компании «Флорист», специализирующейся на доставке цветочных композиций, уверяют: температурный режим играет ключевую роль. «Доставляя композиции из растений на объекты клиентов, нам очень важно не заморозить живой товар в зимнее время года и не поджарить в летние дни», — поясняет исполнительный директор Лалита Парамонова. Следить за благополучной доставкой с 2010 года поручено компании-партнеру с автопарком рефрижераторов любой тоннажности: от Hyundai Porter до 25-тонников — с отправкой в самые отдаленные регионы. Однако для развития бизнеса в Москве компании пришлось задуматься о собственном автотранспорте. «Вместе с развитием бизнеса появились ежедневные потребности в выполнении доставок по Москве и области на

три-шесть точек в день, с чем одна машина в условиях пробок справлялась не всегда», — говорит госпожа Парамонова. — Задержка подачи машины или заинтересованность водителя получить оплату за дополнительные часы заставили задуматься о покупке новой машины и найме водителя-экспедитора, за эффективность передвижения которого можно наблюдать в реальном времени с помощью спутника (для экономии топлива или выявления простоев)».

В результате, выбирая рефрижератор для своего автопарка, во «Флористе» принимали в расчет четыре основных критерия: ТС должно свободно въезжать в центр города, обладать малой погрузочной высотой, максимально по объему кузова, а также экономичностью в обслуживании. «Среди ассортимента коммерческого транспорта мы, приняв во внимание положительные отзывы и предоставление скидок, выбрали новый цельнометаллический Fiat Ducato с длинной базой и высокой крышей», — рассказывает представитель компании. Собственный автопарк для компании играет еще и рекламную роль: кузов с логотипом компании привлекает дополнительных клиентов, что, в свою очередь, мотивирует на дальнейшее расширение автопарка. «Стоит отметить, что кузов с логотипом уже приносит новых клиентов, поэтому мы думаем в будущем купить второй автомобиль, тем более что платежи по лизингу абсолютно приемлемы», — говорит Лалита Парамонова.

Мария Карнаух



Десять лет стабильности



+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО ВТБ Лизинг

FORD TRANSIT¹

Когда, как не сейчас?

Реклама



Очень выгодное предложение до конца 2013 года: экономия до 140 000 рублей!²

А также новые условия по ПРОГРАММЕ FORD CREDIT 10,9%*

¹ ТРАНЗИТ. ² Специальное предложение действительно на всей территории РФ с 16.08.2013 по 31.12.2013 при покупке автомобиля Ford Transit в модификациях: фургон 260 SWB, фургон 300 SWB FWD, фургон 300 LWB FWD, фургон 350 LWB, фургон 350 MWB, полуперегородки DCiV (все модификации), шасси с кабиной 300 SWB FWD, комби, автобус M1. Подробности – на сайте www.ford.ru и у официальных дилеров Ford.

* За счет предоставления специальной цены на автомобиль расходы на его приобретение по данной программе сопоставимы с расходами по кредиту по ставке банка-партнера. Сроки действия и условия программы: www.ford.ru, 8 800 200 22 66 (звонок бесплатный). ** Движение вперед.



Go Further**

коммерческий автотранспорт

Без скидок на происхождение

Более жесткого теста, чем трасса ралли-рейда «Шелковый путь 2013», придумать сложно. Однако полноприводные «ГАЗ Соболь 4x4» с двигателями Cummins прошли все 4 тыс. км. Причем все четыре машины дошли до финиша без серьезных поломок.

— тест-драйв —

Формально салон полугрузового «Соболь 4x4»), считая водителя, рассчитан на семь человек (трое спереди и четверо в ряд сзади. Однако куст рычагов, выросших из пола, делает бессмысленным двоечное переднее пассажирское сиденье. Среднему пассажиру просто некуда девать ноги. На заднем ряду действительно можно разместить четверых взрослых, и они порадуются огромному запасу пространства, но посетуют на отсутствие хоть каких-нибудь удобств. Кроме четырех отдельных сидений, подвижной форточки по левому борту и плафона освещения там нет ничего.

Что хорошо, так это то, что сзади у автомобиля через распашные двери доступ в огромный багажник, позволяющий перевозить все что угодно. У нас в машине поместилось все экспедиционное оборудование плюс запас колес «на непредвиденный случай» для всех четырех автомобилей.

Водительское место привычно всем, кто хоть раз сидел за рулем «Газели» или «Соболь». Руль с регулировкой угла наклона и довольно широкий диапазон регулировки кресла позволяет подобрать более или менее приемлемую посадку.

Промакхи в эргономике тоже привычные. Нет площадки для отдыха левой ноги, отсутствие полевое подлокотника вынуждает высовывать локоть в открытое окно, изображая положительного героя из 60-х годов прошлого века. К сожалению, на 30–40-градусной жаре окно приходится постоянно держать открытым просто потому, что кондиционер на жару со своей работой не справляется. В любом режиме и на любой скорости вентилятора в салон идет слегка прохладный воздух. Так, что кондиционер мы выключили в первый же день и ездили с открытыми окнами.

Одним из самых ярких впечатлений стали гнезда 12-вольтовых розеток и прикури-



МАКСИМ СЕРГЕЕВ



МАКСИМ СЕРГЕЕВ

«Соболь 4X4» доказал, что он может работать там, где пасуют куда более именитые братья



МАКСИМ СЕРГЕЕВ

вателя. «Газовские прикуриватели — самые большие в мире» — в них не удерживается ни один адаптер.

Из четырех машин, предоставленных Горьковским автозаводом, две оказались с постоянным полным приводом, а две — с новой трансмиссией Part time, подразумевающей подключаемый передний мост. Значит, будет возможность сравнить обе модели.

Невооруженным глазом найти различия практически невозможно. У обеих машин двигатели Cummins, зависимые подвески

на листовых рессорах и стандартные неразрезные газовские мосты. У обеих в стоктовую комплектацию входит блокировка заднего дифференциала Eaton. У обеих интерьер в духе новой «Газели Next» с тремя рычагами на полу. У машины с постоянным полным приводом два рычага управления трансмиссией отвечают за включение понижающего ряда и блокировку межосевого дифференциала, а у машины с трансмиссией Part time — за жестко подключаемый передний мост (межосевой дифференциал

не предусмотрен) и понижающий ряд в раздатке. Но узнать об этом можно только по желтым наклейкам со схемой — это единственный признак, по которому можно отличить модели на стоянке.

Различия в поведении машин на асфальте заметны сразу. Машину с постоянным полным приводом приходится постоянно отлаивать рулем, о курсовой устойчивости на разрешенных в России 110 км/ч говорить не приходится: нужно держать за руль обеими руками, постоянно кор-

Особенности российской езды

— тест-драйв —

Развозные фургоны на базе легковушек появились и пользуются популярностью в Европе из-за тесноты городов. В просторной Америке для этих же целей используют большие пикапы. Нам, в России, потребовался автомобиль уникальный, выполненный на стыке этих двух жанров, — Citroen Berlingo Trek.

Теста этого фургона я опасался. Несколько лет работы редактором отдела тюнинга убедили меня в том, что любой «улучшайзинг» калечит изначально сбалансированную конструкцию автомобиля. Тем более такой незатейливый, который предложила французская компания Dangel, — поставить подвески кузова стандартного Berlingo на шестисантиметровые алюминиевые проставки. Мне надо было бы вспомнить, что компания Dangel занимается внедорожным тюнингом моделей Peugeot и Citroen уже более четверти века. И среди ее работ есть, например, абсолютно гениальный Peugeot 504 Break. А еще армейский Peugeot J5 Bache и Peugeot Partner первого поколения... Правда, все эти машины были полноприводными, а нам достался переднеприводный вариант. Справедливости ради надо сказать, что во Франции полноприводные варианты все же есть, а к нам его не повезли из-за дороговизны. И так увеличение внедорожного потенциала обойдется, как минимум, в 132 тыс. руб. За что такие деньги?

Начнем с того, что конструктивно все не так просто, как кажется. Подвески действительно просто приподняли на шестисантиметровых проставках, и, как следствие, изменилась кинематика движения рычагов и приводов, поэтому пришлось ставить более жесткие пружины и амортизаторы. Кроме увеличения энергоемкости это дало уменьшение кренов. Но и это еще не все. Самым главным бордом с российским бездорожьем «назначен» самоблокирующийся дифференциал ведущей оси. Изначество такого технического решения тем более интересно, что у большинства современных автомобилей (а таких совсем немного) степенью блокировки переднего дифференциала заведует электроника, а французы обошлись чистой механикой. С точки зрения надежности и наших условий эксплуатации механический самоблок намного предпочтительнее. Штука, безусловно, полезная, но в теории ухудшающая управляемость.



МАКСИМ СЕРГЕЕВ



МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Citroen Berlingo Trek справится даже с российским бездорожьем



МАКСИМ СЕРГЕЕВ



МАКСИМ СЕРГЕЕВ

Правда, часть багажника съела запаска в чехле, но все равно при сложенных задних сиденьях получается 2,66 куб. м полезного объема, а если их совсем вынуть, то можно загрузить и 3 куб. м нетяжелого груза. Ведь грузоподъемность как была, так и осталась на уровне 460 кг.

Нам на тест досталась грузопассажирская версия фургона, но можно заказать и обычный цельнометаллический. Но вот одно преимущество переоценить сложно. Бюджетные версии стандартного Berlingo многие ругают за недостаточную энергооборуженность, и это вполне справедливо: 90-сильного мотора в дерганном городском потоке маловато. Однако «приподнятому» Citroen Berlingo Trek положен 1,6-литровый 120-сильный двигатель серии VTi, а это уже совсем другой разговор. В сочетании с пятиступенчатой механической коробкой передач он обладает завидной динамикой, и единственное, о чем стоит пожалеть, так это об отсутствии шестой передачи. На трассе она сэкономила бы немало топлива.

Устраняемся за рулем — непривычно высокое расположение имеет свои преимущества в городских пробках: лучше обзорность. Трогаемся с места и сразу отмечаем эластичность и тяговитость 120-сильного двига-

теля: тянет практически с холостых оборотов. Единственное, что требует привыкания, так это сверхчувствительная педаль тормоза, но этим грешат многие французские производители. Больше всего я опасался изменившегося центра масс и проблем в повороте на асфальте. Но специалистам из Dangel как-то удалось избежать этих проблем — поднявшийся центр масс чувствуется гораздо меньше, чем того можно было бы ожидать. Да, большая парусность заставляет быть внимательнее на обгонах и при разездах со встречными фурами, но и все. На асфальтовых поворотах «работа самоблока» вообще не чувствуется. На бездорожье Berlingo Trek уверенно едет по разбитой грунтовке и карабкается на травянистые склоны. Даже в раскисшем черноземе если ехать с умом, то можно пролезть практически везде. Машина идет вперед, пока у одного колеса есть хоть какое-то сцепление. Для преодоления более серьезных препятствий нужна уже серьезно подготовленная машина на грязевой резине.

Так что у Citroen Berlingo Trek есть все шансы стать отечественным бестселлером и удорожание не кажется серьезным на фоне таких выдающихся ходовых характеристик.

Макс Сергеев

Кадровая борьба

— рынок труда —

Уровень конкуренции в сегменте коммерческого транспорта остается стабильно высоким — компаниям необходимо расширять свои позиции на рынке не только за счет продуктов и услуг, но и за счет новых управленческих решений. Рынок персонала для этого сегмента по-прежнему испытывает кадровый дефицит квалифицированных опытных специалистов, способных стремительно реагировать на изменения рынка.

Идет борьба за таланты. В то же время, по оценке компании Jacobson Partners, несмотря на постепенное развитие сегмента в условиях посткризисного восстановления экономики, уровень трудовых ресурсов, задействованных в коммерческом транспорте, до сих пор не достиг уровня 2008 года. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, мы можем видеть, что тенденция снижения трудовых ресурсов до сих пор присутствует, в частности, на предприятиях автомобильных грузовых перевозок: в 2008 году — 333,4 тыс. человек; в 2010-м — 299,6 тыс. человек; в 2012-м — 299,1 тыс. человек.

Изменения в сегменте коммерческого транспорта активно прогнозировались экспертами последние пару-тройку лет — существовала убежденность, что рынок сильноотреагирует на вступление России в ВТО. Эксперты опасались привлечения неквалифицированного персонала и необоснованного роста компенсационных ожиданий со стороны квалифицированных и опытных кадров. Тем не менее в соответствии с мнением экспертов Jacobson Partners скачка зарплатных ожиданий в этой сфере не произошло: заработная плата топ-менеджеров стабильно возрастает год от года в среднем на 10%, достигнув докризисного уровня, каких-то революционных изменений в этой части не было отмечено.

Ключевые люди рынка коммерческого транспорта достаточно известны, и их не так много, а спрос на профессионалов и эффективных управленцев высок. Рынок и сами компании требуют «свежей крови» и нового взгляда на текущие проблемы, поэтому в некоторых случаях компании в сегменте коммерческого транспорта привлекают профессионалов на топ-позиции из

ректируя курс, не забывая о высоком центре тяжести и большой парусности. Машина с трансмиссией Part time оказалась гораздо цивилизованнее. Здесь уже есть чувство руля, да и если отпустить руки, то нет ощущения, что поток воздуха от встречной фуры столкнет вас вместе с машиной в кювет. Управляя «Соболем 4x4» в заднеприводном варианте, устаешь гораздо меньше. Однако же езда по бездорожью — это отдельная история.

Если выдумаете, что маршрут Assistance «Шелкового пути 2013» намного проще боевой трассы, вы ошибаетесь. Здесь есть все то же самое, что и на трассе гонки, да и расстояния не намного меньше. Естественно, на асфальт приходится большая часть маршрута, но есть и пески, и степные колеи, и солончак. Пожалуй, не было только бродов. И самым большим сюрпризом оказалось то, что «Соболь 4x4» все это преодолел, не заглохнув. За это можно простить машине многое. Особенно когда видишь, как во время песчаной бури в нескольких метрах от нас голландские журналисты умудрились намертво засаждать подготовленный внедорожник. Или когда приходится вытаскивать «боевую машину»... И все это на привычном «Соболем»!

Отдельное спасибо двигателю Cummins: при мощности 120 л. с. он обладает завидной эластичностью и довольно скромным аппетитом. Позволяя довольно точно дозировать тяговое усилие и преодолевать серьезные препятствия. У многих коллег на серьезно подготовленных машинах от удивления пропадал дар речи, когда они видели, где проезжали наши автомобили.

Однако не все так просто. Перед тем как штурмовать внедорожье, следовало подключить передний мост (или заблокировать дифференциал) и понижающую передачу в трансмиссии. Усилия на рычагах таковы, что временами казалось, что скорее сломается сам рычаг... Но, так или иначе, борьба с раздаткой заканчивалась нашей победой, а дальше мы ехали по таким местам, куда и на «Уазике» не каждый полез. И, в отличие от остальной продукции отечественного автопрома, не было ощущения, что сейчас что-то сломается или отвалится.

«Соболь 4x4» небystро (максимальная скорость в пределах 130 км/ч), но уверенно провез нас 4 тыс. км по трассе одного из самых сложных ралли-рейдов мира. И доказал, что он может работать там, где пасуют куда более именитые братья. А если учесть, что его цена с двигателем Cummins начинается с отметки 700 тыс. руб., то альтернативы ему просто нет.

Макс Сергеев

других сфер экономики. Если говорить о позициях среднего уровня, то здесь необходимы специалисты именно из профильной сферы, имеющие узко заточенный опыт.

Переменить грамотного управленца из другой отрасли достаточно сложно. Большинство из них предпочитает оставаться в своем секторе. Тем не менее можно выделить общие факторы, влияющие на принятие решения о переходе из другой отрасли: возможность перехода на новый уровень задач, рост компенсационного пакета, профессиональный и/или карьерный рост. По мнению Jacobson Partners, сегодня можно говорить о постепенном нахождении баланса между ожиданиями кандидата и предложениями со стороны работодателя, что делает рынок труда более профессиональным и адекватным.

Особое внимание следует уделить подбору персонала среднего звена. Вопрос поиска технических специалистов вызывает сложности у многих компаний в разных отраслях бизнеса, и в сфере коммерческого транспорта в частности. По данным экспертов Jacobson Partners, явно ощущается дефицит молодых специалистов с достаточным уровнем знаний и компетенций. В то же время вчерашние выпускники не всегда обладают пониманием возможностей карьерного развития и выходят на рынок с завышенными зарплатными ожиданиями.

Сегодня недостаток квалифицированного персонала еще можно восполнить за счет старшего поколения, но не всегда это становится выходом, так как зачастую профессионалы средней возрастной категории не соответствуют динамике современного бизнеса.

По мнению компании Jacobson Partners, несмотря на текущую довольно стабильную ситуацию на рынке персонала для коммерческого транспорта, дальнейшее развитие данного сегмента приведет к дефициту квалифицированных кадров и последовательному росту не всегда обоснованных компенсаций, а также к завышению зарплат из-за нехватки профессионалов. В этой ситуации компаниям, желающим преуспеть, стоит задуматься о формировании кадрового резерва, развитии собственного персонала и внедрении программ по удержанию талантов.

Дмитрий Акопов

коммерческий автотранспорт

Ради экономии

Экономичные модели выпускают все производители «большой семерки», а Scania до недавнего времени утверждала, что большей экономии позволяет добиться специальная система обучения водителей, а не модернизация и так хороших автомобилей. Теперь же и эта компания выпустила экономичную линейку Streamline.

— тест-драйв —

Разумеется, Scania ни в коем случае не собирается отказываться от системы обучения водителей. Более того, они ее расширили и углубили. Системы контроля стали уже привычными, большинство автопарков находятся под неусыпным наблюдением, и в любой момент хозяин автопарка может узнать, где находится машина, в каком режиме двигается и даже сколько топлива потребляет. То есть как в кино: «Большой брат видит тебя». Но если раньше он только видел, то теперь он с водителем еще и разговаривает. То есть едешь ты себе, едешь — и вдруг звонок: «Что с вами случилось? Вы нервничаете? Возможно, вы не выпались? Дело в том, что вы неэффективно используете наши уроки». Это ваш персональный тренер решил указать на ошибки, помочь и ободрить. Нда... Как показывает практика, эффект со временем снижается, водители меньше обращают внимание на собственные действия и расход топлива растет. Теперь программа обучения Scania — это 35 часов теории и практики, но пройти их надо в течение пяти лет, по семь часов в год, плюс у каждого водителя теперь контакт с тренером. Но и этого мало: теперь кроме тренера есть еще активный круиз-контроль, который прогнозирует наиболее эффективный режим движения с учетом рельефа местности, используя систему навигации. Правда, советы компьютера автомобиля в России не помогут: наши рельефы местности еще не попали в базы данных производителей автомобилей. У нас приходится водить по старинке — все самому. И вот здесь-то как раз помогает машина.

Без подсказки узнать, что перед тобой модернизированная машина, сможет только очень внимательный человек. Главное отличие от обычных кабин серий R и G — в отсут-

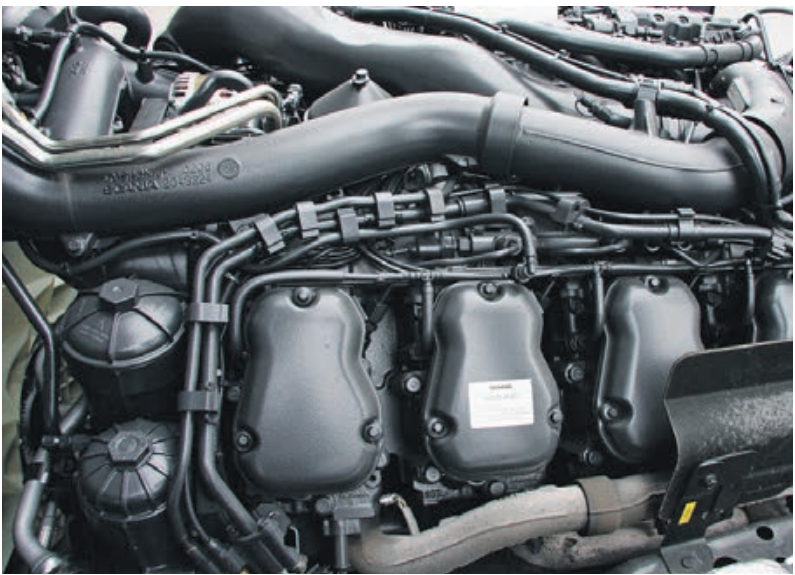


Главное отличие Scania Opticruise от предшественников — повышение экономичности на 2–3%

ствия боковых дефлекторов. Теперь их функция возложена на незаметные спойлеры и подштамповки. Естественно, появились и новые бамперы, и щитки, прикрывающие боковины, причем не только у тягача, но и у прицепа. С аэродинамикой работали долго и упорно, в результате, не меняя силового каркаса и очертаний кабины, существенное снижение сопротивления воздуха. Это немаловажно, тем более что новые кабины Scania получат не раньше 2015 года. А пока нам удалось протестировать новую линейку. И что странно, в день теста шел дождь, а боковые стекла и зеркала оставались чистыми. В этом заслуга и нового солнцезащитного козырька: теперь его

края не прилегают к кабине, а работают как спойлеры, направляя воздушный поток и отсекая летящую с дороги грязь и пыль. Светодиодные задние фонари, ходовые огни и повторители поворотов в передней оптике обеспечивают дополнительную экономию — 30 л топлива в год. Срок службы светодиодов, если их не разбивать, сопоставим со сроком службы машины. В интерьере изменений тоже немного. Теперь вместо очень неплохих (одних из лучших в классе) скандинавских кресел можно заказать роскошные Kesaго с вентиляцией и подогревом. Нижняя спальная полка тоже самая широкая — 960 мм, она была доступна и раньше в качестве опции, а для комплектации Streamline это базовое оснащение. Плюс та самая продвинутая система навигации, совмещенная с магнитной

лентой, на экран которой может выводиться изображение с шести оптических камер обзора. Правый подрулевой переключатель, отвечающий за управление автоматизированной трансмиссией Scania Opticruise и ретардером, обзавелся еще одним режимом — экономичным. Всего их четыре: силовой, стандартный, внедорожный и экономичный. Правда, одновременно можно заказать комбинацию только из трех. Экономичный режим эффективен при частичных нагрузках, движении с постоянной скоростью в равнинной местности. Естественно, что в этом режиме максимально используются движение накатом и моторный тормоз. При этом несколько снижаются максимальная (до 80 км/ч) и средняя скорость, но экономия топлива западноевропейским перевозчикам дорожее скоро-



сти. Дело в том, что расход топлива растет не линейно набору скорости, а по экспоненте. Так, по заявлениям сканиевских инженеров, 40-тонный автопоезд на скорости 90 км/ч потребляет топлива в полтора раза больше, чем на 70 км/ч. Под кабиной все еще интереснее. Здесь второе поколение двигателей «Евро-6». Главное отличие от предшественников — повышение экономичности на 2–3%. Но для нас наиболее интересен 13-литровый двигатель мощностью 410 л. с. Дело в том, что в нем нормы «Евро-6» достигаются только при помощи технологии SCR (выпрыск синтетической мочевины Ad Blue в выпускной тракт), а значит, сможет работать на нашем топливе с высоким содержанием серы. В нем используются турбокомпрессор постоянной геометрии и дроссельная заслонка. Отсутствие трубопровода EGR позволяет упростить вспомогательные системы и даже сэкономить до 40 кг веса по сравнению с двигателями, оснащенными EGR и SCR, однако последним требуется меньше реагента Ad Blue. Система нейтрализации отработавших газов осталась без изменений. Кроме того, используется стандартный компактный глушитель — такой же, как у пяти- и шестилитровых двигателей стандарта «Евро-6».

13-литровый двигатель мощностью 410 л. с. обеспечивает максимальный крутящий момент во всем диапазоне оборотов, начиная уже с 1000 об/мин. Этот двигатель примерно на 3% экономичнее, чем двигатель мощностью 400 л. с. стандарта «Евро-5» с EGR. Расход реагента Ad Blue у двигателей Scania «Евро-6», оснащенных только системой SCR, не превышает 6% от расхода дизельного топлива. Аналогичное значение для двигателя с системами EGR и SCR составляет примерно 3% или немного больше при высокой нагрузке, скорости или в холодную погоду. Два слова о подвеске. В пневматической системе применена новая электронная система управления уровнем. Новый пульт дистанционного управления оснащен четырьмя кнопками памяти. Имеется два варианта работы: базовый и быстрый; последний подходит для приложений, требующих частой эксплуатации системы пневматической подвески. Еще одна новая функция — управление нагрузкой. Нагрузка распределяется между тремя осями задней тележки. Устраиваемся за рулем. У Scania и до этого были самые большие диапазоны регулировок в классе, а с новыми сиденьями и вовсе космос. Запускаем двигатель, выезжаем на дорогу, активируем экономичный режим и активный круиз-контроль — и все... Дальше остается только следить за направлением движения. Не машина, а релакс-центр, как бы не уснуть. Здесь само понятие шофер уже неприемлемо, скорее почувствуете себя шкипером на яхте. Инженеры Scania считают, что такой расслабленный стиль вождения и есть самый эффективный: водитель меньше устает, топливо экономится, груз доставляется вовремя.

Макс Сергеев

Всё предугадать нельзя, но можно быть во всём уверенным

 СТРАХОВАНИЕ

8 800 100-44-40

звонок по России бесплатный

www.vtbins.ru

• Наивысшие рейтинги надежности российских и международных агентств

• В десятке крупнейших участников рынка

• Надёжная перестраховочная защита

000 СК «ВТБ Страхование»

Лицензия ФССН №3398 77 от 22.02.2008 г., на правах рекламы.

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Коммерческий автотранспорт»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ» | Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Ольга Соломатина — выпускающий редактор | Ольга Боровягина — 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

Готов принять вызов на любой дороге.

Sprinter Classic¹ в поединке с Федором Емельяненко.

Фургон Sprinter Classic в лизинг

за 899 руб. в день²

Подробности по телефону 8 800 200 02 06
или у Вашего официального дилера «Мерседес-Бенц».



Узнайте о поединке на сайте
WWW.SPRINTER-CLASSIC.RU



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

16+

¹ Классик. Born to run – Всегда в движении. Комплектация автомобиля может отличаться от представленной на изображении.

² Программа осуществляется ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». Предложение ограничено. Указанный размер платежа является предварительным. Расчет произведен исходя из следующих условий: цена автомобиля 1 177 000 руб., вкл. НДС 18%, срок лизинга 37 месяцев, первоначальный взнос 30%, валюта финансирования – рубли. Количество дней в году, использованное для расчета, 365. В расчет не включено страхование ОСАГО и КАСКО. Страхование ОСАГО и КАСКО является обязательным. Страховая компания, выбранная лизингополучателем, подлежит согласованию с ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». Решение о предоставлении финансирования принимается после юридического и финансового анализа потенциального лизингополучателя. Более подробную информацию о компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» и действующей программе Вы можете найти на официальном сайте компании: www.mbfs.ru. Программа действует с 1 сентября по 31 декабря 2013 г.