

ИЗВЕСТИЯ

# КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

№73  
(30058)24 апреля 2018  
Вторник02 Кому в хозяйстве  
нужен пикап03 Самоуправление  
в рядах грузовиков04 Наши  
за границей

## Таксисты сделали заказ

Определены самые популярные в таксопарках машины



Главный критерий выбора автомобиля для такси — ничего лишнего | Антон Денисов | РИА Новости

Василий Молотов

В 2017 году таксомоторные компании чаще всего покупали три модели автомобилей — Hyundai Solaris, Kia Rio и Skoda Octavia. Выбор перевозчиков обусловлен стоимостью эксплуатации машины и возможностью договориться с дилером об оптовой скидке. Участники рынка говорят, что компаниям приходится постепенно переходить на более дешевые машины из-за работы агрегаторов, навязывающих свои тарифы.

### ■ ЧЕХИ ПРОТИВ КОРЕЙЦЕВ

Анализ данных онлайн-агрегаторов такси («Яндекс.Такси», Gett), таксопарков и независимых экспертов («Автомат») показывает, что в крупных городах самые популярные модели — это Hyundai Solaris, Kia Rio, Skoda Octavia и с небольшим отставанием от тройки лидеров — Volkswagen Polo. На решение о выборе автомобиля оказывают влияние несколько факторов, рассказал гендиректор московской Новой транспортной компании (700 машин в парке) Феликс Маргарян. «У нас все автомобили — это Skoda Octavia, — сообщил он. — Практика показала, что общие затраты на содержание этих машин меньше, чем на «корейцев», они меньше и реже ломаются. Кроме того, у нас есть договоренности по скидкам с дилерами Skoda при покупке новых машин». По словам Феликса Маргаряна, модель Octavia универсальна: эту машину можно подавать для заказов как в эконом- так и в более до-

рогом комфорт-классе, «корейцы» же применяются только для бюджетных поездок. Вместе с тем автомобиль чешского бренда заметно дороже — цена на базовую Octavia начинается от 984 тыс. рублей, Hyundai Solaris — от 654 тыс. рублей, Kia Rio — от 562 тыс. рублей. Многие компании придерживаются мультибрендовой модели. Так, к примеру, петербургский сервис «ТаксовичкоФ» (более 5 тыс. машин в парке) использует Hyundai Solaris, Skoda Rapid, VW Polo и другие машины. «Приоритет в работе нашего сервиса — удобство и безопасность клиента, — поясняет операционный директор «ТаксовичкоФ» Анатолий Малышев. — Мы подбираем машины, показывающие топовые позиции в рейтингах безопасности и по уровню комфорта».

Рынок такси Москвы (и частично — Санкт-Петербурга) отличается от региональных в том числе требованиями к моделям машин для определенных классов, поясняют в пресс-службе Gett. Например, для работы в экономклассе в Москве агрегатор допускает иномарки не старше трех лет, в регионах могут применяться более старые машины. «Стоит учесть, что большая часть автомобилей находится в лизинге, срок выплаты по которому составляет порядка трех лет, что также закладывается в экономику выбора марки и модели», — рассказал Феликс Маргарян.

Между тем положение перевозчиков ухудшается из-за работы онлайн-агрегаторов заказов, отметил Феликс Маргарян, они конкурируют

между собой, устанавливая предельно низкий тариф на перевозку. Проблема эта обсуждается уже несколько лет, подготовлен законопроект об ответственности агрегаторов, но документ до сих пор не принят. В результате снижения тарифов, по словам Феликса Маргаряна, все больше компаний переходят на бюджетные модели. «Мы уже думаем над тем, что бы перейти на Skoda Rapid (на 350 тыс. рублей дешевле Octavia), — рассказывает он. — Но такими темпами мы в итоге все на «Лады» перейдем». Демпинг агрегаторов привел к тому, что «классические» автопарки начали экономить, подтверждает Анатолий Малышев из «ТаксовичкоФ»: реже обновляют автопарк, экономят на обслуживании. «По закону к работе в такси допускаются машины возрастом до пяти лет, кроме того, можно экономить на комплектующих и ремонте, затратах на выпуск такси на линию, — говорит он. — Мы избегаем таких решений, поэтому мы оптимизируем свои расходы за счет внедрения информационных технологий. За прошедший год мы оптимизировали водительское приложение, внедрили Big Data для прогнозирования загрузки машин». Крупным компаниям удается держать планку за счет сохранения лояльных клиентов, заказывающих такси напрямую у компании: тарифы в этом случае выше, рассказывает Феликс Маргарян. «Такие клиенты хотят получить гарантированно качественную перевозку на нормальной машине, — говорит он. — А при заказе через агрегаторов приезжает непонятно кто. Мы же несем ответственность за машины и водителей. Но таких заказов становится все меньше». Впрочем, есть и позитивные сдвиги. Сейчас в сфере такси намечается переломный момент: из-за слияния «Яндекс.Такси» и Uber, а также Fasten и Rutaxi рынок монополизирован, отмечает Анатолий Малышев. «В результате впервые за четыре года клиенты видят рост цен, а водители — снижение комиссий», — говорит он. Участники рынка рассчитывают на этом фоне несколько увеличить прибыль, что позволит избежать перехода на откровенно дешевые машины.

### ■ «ГАЗЕЛИ» ВСЕХ МОДИФИКАЦИЙ

Рынок грузового такси работает по другим правилам. В Московском регионе такого рода перевозки ориентированы на переезды (перевозка мебели) и доставку стройматериалов для ре-

монта. Транспортные компании при выборе машин ориентируются в основном на небольшие микроавтобусы или грузовики с тентами — универсальные транспортные средства, способные вместить помимо груза еще и несколько грузчиков, рассказывает Валерий Райхман из «Дальнотойщик». Валерий Войтко.

В столице важно, чтобы машина могла легально проехать во все районы Москвы. Напомним, что в городе действует пропускной режим для грузовиков — с 6.00 до 22.00 запрещено выезжать в центр, ограниченный ТТК, машинам грузоподъемностью выше 1 т. Во многих районах введен «грузовой каркас» — улицы, за пределы которых запрещено выезжать грузовикам грузоподъемностью более 2,5 т. Получать для каждого случая пропуск сложно, говорит Валерий Войтко, нужна универсальная небольшая машина. «Как правило, для грузового такси выбирают «Газели» или Hyundai Porter, — рассказывает Валерий Войтко. — Те, кто мыслит более стратегически, предпочитают марки небольшие — Iveco и Ford. Да, первоначальные затраты высокие, но впоследствии экономия выходит за счет надежности и затрат на эксплуатацию».

Операционный директор компании «ГрузовичкоФ» (в парке — 1,3 тыс. машин) Илья Берсон говорит, что большинство автомобилей в компании — на базе «ГАЗель Бизнес». «Каждый тип машины имеет свои преимущества, — пояснил он. — Например, высокий еврорент — самый вместительный, а для заезда в любую арку в исторических зданиях Северной столицы подойдет машина с низким тентом. В случае заезда во дворы-колодцы нужен автомобиль с длиной кузова до 3 м». «ГАЗель Фермер» (5-местная) активно используется в период дачного сезона: такой тип автомобиля, в отличие от стандартной «Газели», позволяет перевезти до четырех пассажиров, а также все необходимые вещи. «Фургон» позволяет надежно расставлять и закреплять груз, добавляет Илья Берсон: это важно при квартирном переезде или транспортировке груза, у такого грузовика увеличенный по сравнению с тентованной версией объем и жесткий кузов. «В связи с тем, что обновление автопарка производится на регулярной основе, партнерская программа лояльности позволяет нам расширять кузовной портфель исходя из потребностей наших клиентов, — добавил он. — Безусловно, необходимо учитывать уровень стоимости запасных частей и расходных комплектующих, но при больших объемах она минимальна».

## Экономия с отсрочкой

Валерий Чусов

Гибридные двигатели — те, в которых сочетаются и двигатель внутреннего сгорания, и электромотор, — претендовали на статус едва ли не самого экономичного привода для легковых автомобилей. Сейчас пальму первенства перехватили электромобили, а гибриды автопроизводители пытаются пристроить на грузовики. Большой пробег между заправками и низкий уровень выхлопа делают гибридный мотор весьма привлекательным для городского коммерческого транспорта.

В России доля гибридных коммерческих автомобилей невелика, что называется — в пределах погрешности измерений. Если говорить об их положении на рынке, то термин «рыночная ниша» здесь стоило бы заменить «рыночной щелью». Импортные автомобили с таким приводом к нам попадают в единичных экземплярах.

Потенциальные потребители прекрасно знают о достоинствах грузовиков и автобусов с гибридным приводом, однако осознают и возможные риски. На одном из форумов при обсуждении темы гибридных грузовиков комментатор напомнил, что на электроподвесках комплект аккумуляторов приходится менять раз в три-пять лет. С учетом большей сложности привода — ведь тут есть еще и генератор, и электромотор, и электрическая аппаратура для управления ими — стоимость эксплуатации вырастает. По оценке представителя DAF в России, средний срок окупаемости грузовика с гибридным приводом составляет до семи лет. Большинство эксплуатантов берут технику в лизинг на срок до пяти лет и просто не имеют возможности окупить перспективную и эффективную, но дорогую технику.

Все признают, что наиболее эффективен гибридный привод в условиях движения с частыми остановками, то есть в городских условиях. В городе, как правило, используются небольшие фургоны. Дополнительные десятки, а то и сотни километров на аккумуляторы и электромоторы на них — существенный минус грузоподъемности. На тяжелых магистральных тягачах добавка электропривода будет почти незаметной, однако при их режиме движения, включающем длительные перегоны на постоянной скорости, гибридный привод менее существенно влияет на расход топлива.

Оптимальным типом автомобиля для гибридного привода, очевидно, являются городские автобусы: движение с частыми замедлениями перед остановками и на светофорах, да еще в условиях города, когда загрязнение воздуха особенно ощутимо. В КНР число автобусов с гибридным приводом уже измеряется тысячами. Однако в российских мегаполисах, похоже, ими не очень интересуются. В Санкт-Петербурге предпочитают троллейбусы с автономным режимом, в Москве тестируют электробусы. Несколько электробусов с приводом от газовой турбины (это нельзя считать гибридом в чистом виде) ТРОЛ-ЗА-5250 в 2010 и 2011 годах проходили испытания в Краснодаре, затем в Татарстане. Но в линейке серийной продукции они так и не появились. ЛиАЗ и НефАЗ также создавали прототипы городских автобусов с гибридным приводом, но, похоже, спроса они не нашли.

Российские производители, хоть и помнят о том, что гибридный привод существует, реально с ним не работают. КамАЗ представил гибридную версию модели 65206 в 2015 году. Электропривод на этом грузовике использовался на передней оси, обеспечивал пробег на чистом электричестве в пределах нескольких километров и фактически был нужен для перемещения на закрытых территориях, где нежелательно появление отработавших газов от ДВС. При этом стоимость экспериментального грузовика почти вдвое превышала цену обычной серийной модели.

В 2017 году показал свой прототип с гибридным приводом УАЗ. Бензиновый двигатель пикапа «УАЗ-Профи» (2,7 л/150 л.с.) дополнен стартер-генератором мощностью 84 кВт и электромотором 105 кВт. Под грузовой платформой установлены аккумуляторная батарея и устройства распределения и трансформации электроэнергии. Вероятная дата выпуска ходовых образцов — 2019 год. Предполагаемый запас хода — до 1000 км с расходом топлива около 7 л на 100 км. Грузоподъемность автомобиля — 1500 кг. Планируется оснащать машину интеллектуальной системой помощи водителю ADAS (Advanced Driver Assistant System).

Городской автобус — идеальная машина для применения гибридного двигателя

В целом следует признать, что гибридный привод на коммерческих автомобилях оказался заложником принципа «плати сейчас — сэкономь позже». Если выгода неочевидна, первоначальные расходы становятся главным фактором при принятии решения о покупке. Быстрое распространение гибридного привода на легковых автомобилях связано не только с экономией топлива при повседневной эксплуатации, но и с ощутимыми льготами. В странах Евросоюза налогообложение легковых автомобилей в той или иной степени увязывается с выбросами углекислого газа или потреблением топлива. У гибридных модификаций за счет снижения расхода топлива уменьшаются и выбросы CO<sub>2</sub>, а для подзаряжаемых гибридов часто применяются специальные правила расчета. Результат можно наблюдать и в статистике, где доля электромобилей, подзаряжаемых гибридов и обычных постоянно растет. А также на стоянках такси, где самый популярный гибрид Toyota Prius занимает заметное место. В России же гибриды не имеют никаких особых льгот, и их доля даже среди легковых автомобилей так и не стала ощутимой. Ну а для владельцев коммерческих автомобилей смысла в покупке гибрида практически нет — разве что любовь к экологии или интерес к новым техническим решениям. Чтобы изменить ситуацию, нужны решения регулирующих органов — программы поощрения или хотя бы льгот для владельцев более чистого транспорта.



Стимулировать покупку гибрида сейчас могут только налоговые льготы | Егор Алев | ТАСС

# Предпринимателям дали скидку

## Госпрограммы льготного лизинга стимулируют спрос на автомобили

Елена Рыбченко

Объем финансирования госпрограмм льготного автокредитования и автолизинга в 2018 году составит почти 16 млрд рублей. В прошлом году на эти же цели было выделено 27,5 млрд рублей. Но программа этого года претерпела структурные изменения, стала более гибкой и в целом ориентирована на поддержку малого и среднего бизнеса.

### ■ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЧЕТ

Программа льготного лизинга действует в стране с января 2017 года, а впервые этот механизм приобретения автотранспорта был запущен в 2015 году наряду с пролонгацией программы обновления парка автомобилей. В этом году Минпромторг России расширил программу: в лизинг теперь можно приобрести и легковой автомобиль. Решение об этом было принято осенью прошлого года.

Напомним: программа льготного лизинга предполагает возможность получения 10-процентной скидки на автомобиль при оформлении договора, но не более 500 тыс. рублей. То есть, как и при любой лизинговой сделке, платить надо только ежемесячный взнос, но рассчитывается он от цены со скидкой. С этого года льготной программой может воспользоваться как юридическое лицо, так и физическое или индивидуальный предприниматель. Весь объем финансирования госпрограмм льготного автокредитования и лизинга будет распределен между адресными программами «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Российский тягач», «Российский фермер» и «Свое дело».

Осенью прошлого года, когда министр промышленности и торговли Денис Мантуров заявил, что не все программы льготного автокредитования и лизинга продлят в 2018 году, автодилерам пришлось поволноваться. Ведь именно благодаря этим программам удалось восстановить спрос на автомобили и более-менее оживить рынок: каждый второй автомобиль в России в 2017 году продавался по программе льготного автокредитования и лизинга. По данным ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД), около 30% потребителей зависели от программ поддержки и могут перенести покупку нового автомобиля на более позднее время или приобрести автомобиль с пробегом. В итоге льготные программы сохранили.

По мнению представителей компании Ford Sollers, в сочетании с мерами государственной поддержки лизинговых и кредитных программ отложенный потребительский спрос начал возвращаться в 2017 году, и в 2018 году



Компенсация части затрат на лизинговые платежи существенно улучшила спрос на новые автомобили | Зураб Джавахадзе | «Известия»

адресные программы также будут стимулировать покупки в кредит и лизинг, что позволит российскому авторынку восстановить темпы роста до 10–15%. В значительной степени рынок будет зависеть от объема господдержки, уверены в компании. Ford продает в России много легковых коммерческих автомобилей, главные покупатели которых — представители малого и среднего бизнеса. Несмотря на то что этот сегмент в целом стагнирует, компания удалось в прошлом году нарастить объемы продаж Ford Transit: за 11 месяцев 2017 года было продано 8248 коммерческих автомобилей, что на 68% больше, чем за аналогичный период 2016 года.

### ■ ЛИЧНЫЙ КАК СЛУЖЕБНЫЙ

Возможность брать в лизинг легковой автомобиль для собственных нужд появилась с октября прошлого года. Сейчас условия остались прежними: за счет субсидии авто обойдется в конечном счете на 10% дешевле. Условия оформ-

ления автомобиля в лизинг максимально упростили: клиент выбирает модель у дилера, после чего обращается в лизинговую компанию для оформления договора лизинга. Компания приобретает машину в собственность, а клиент получает право пользования ею на срок действия договора. В договоре указываются первоначальная стоимость автомобиля и остаточная стоимость: разницу нужно будет погашать ежемесячными платежами. После окончания срока договора клиент либо возвращает машину лизинговой компании, либо выкупает ее по остаточной стоимости. Кстати, налог за владение транспортным средством платит не тот, кто машиной пользуется, а лизинговая компания.

Еще более выгодные условия предлагаются предпринимателям: по госпрограммам «Свое дело» и «Российский фермер» они также теперь могут купить не только спецтехнику, но и легковые автомобили. Скидка к стоимости автомобиля составит 12,5%. При оформлении договора льготного лизинга легкового автомобиля стоимо-

стью 1 млн рублей субъектам малого и среднего предпринимательства, сельхозпроизводителям лизинговая организация предоставит единовременную скидку в размере 125 тыс. рублей», — прокомментировал нововведения заместитель главы Минпромторга РФ Александр Морозов.

По программе льготного лизинга с ведомством работает более 60 компаний, их список размещен на сайте министерства.

Льготный лизинг (как и программы льготного кредитования) призван стимулировать спрос на продукцию отечественного автопрома, хотя, конечно, и иностранные производители от этого выигрывают, ведь лизинговые компании могут формировать портфель брендов по своему усмотрению, они получают субсидию, а не конкретный человек или компания. Речь здесь, конечно, не идет об адресных программах, разработанных конкретно под российскую технику, как, например, программа «Российский тягач», по которой скидка 12,5% предоставляется

организациям, заключающим договор лизинга на приобретение магистральных седельных тягачей «КамАЗ». Сумма субсидии не должна превышать 625 тыс. рублей на один автомобиль.

По мнению разработчиков программ льготного лизинга, покупатели — физические лица — должны были по достоинству оценить возможности нового инструмента продаж — операционного лизинга, который набирает популярность во всем мире. Так и произошло, что подтверждают данные о существенном росте российского лизингового бизнеса, который только за девять месяцев 2017 года вырос, по данным рейтингового агентства RAEX, на 58% и составил 710 млрд рублей, по итогам прошлого года объем рынка превысил 1 трлн рублей. Увеличение объемов бизнеса показали две трети лизинговых компаний, на которые в совокупности по объему приходится более 90% рынка. При этом ни у одного лизингодателя, входящего в топ-20, не была замечена отрицательная динамика.

Действие госпрограмм льготного лизинга обеспечило поддержку в первую очередь транспортным сегментам, доля которых достигла в период с января по сентябрь 2017 года около 78% (72% в 2016 году). За счет госпрограмм по субсидированию лизинга/аренды прежде всего отечественной авиатехники и автотранспорта рынок вырос на 160 млрд рублей. В числе лидеров лизингового рынка — Государственная транспортная лизинговая компания, «Сбербанк Лизинг» и «ВБТ Лизинг». Далее в первой десятке расположились: «ВЭБ Лизинг», «Трансфин-М», «Газпромбанк Лизинг», «Альфа Лизинг», «Европлан», «Сименс Финанс» и «Балтийский лизинг». Из их числа только автолизингом для юридических и физических лиц занимается «Европлан», также свои лизинговые подразделения есть в России у автопроизводителей и крупных автодилеров: «Мэйджор Лизинг», лизинговая компания «КамАЗ», «Фольксваген Групп Финанс», «Скания Лизинг», «Ураллизинг», Горьковская лизинговая компания.

## Как развлечение стало работой

Елена Рыбченко

На российских дорогах пикапов — не более 1% от всех зарегистрированных автомобилей. Однако спрос на этот тип машин уже много лет стабильно растет и никакие кризисы на него не влияют. Пикап — нишевый продукт со своей узкой целевой аудиторией, но дилеры говорят, что с каждым годом к их традиционным покупателям — охотникам и рыбакам — прибавляется все больше корпоративных клиентов.

### ■ РОСТ И ПАДЕНИЕ

Российские автоэксперты и журналисты, пишущие об авторынке, единодушны: в последние два года пикапами стали интересоваться корпоративные покупатели. Маневренные, проходимые, приспособленные для большого объема груза — пожалуй, долго придется перечислять направления бизнеса, где нужен такой автомобиль. Давайте к этому то, что за рулем может сидеть водитель с правами категории В (ни один из представленных на нашем рынке пикапов не выбивается за легкие нормативы). В числе самых популярных в России пикапов — японские Mitsubishi L200 и Toyota Hilux, немецкий Volkswagen Amarok, китайские Foton Tunland и Dongfeng P16. Каждая из этих моделей обладает наиболее приемлемым соотношением цены и качества.

Самым продаваемым по итогам первого квартала 2018 года оказался Mitsubishi L200 (на российском рынке с 2007 года), он занял первое место по продажам среди пикапов с долей более 39% от всех продаж сегмента. В январе–марте текущего года



Пикап — машина универсальная, на ней и оборудование можно перевезти, и в путешествие отправиться | Предоставлено Volkswagen

было продано 1074 автомобиля против 125 за тот же период 2017 года, то есть рост продаж — более чем в восемь раз. В марте пикап L200 занял 15% от общего объема продаж Mitsubishi и Toyota. Правда, в этом году цены на эту модель поднимались уже дважды.

Впрочем, не все выдержали испытания экономическими сложностями. Пока у одних марок продажи пикапов росли, у других они падали. В 2016–2017 годах с российского рынка ушли Nissan Navara, Nissan NP300, Ford Ranger, Great Wall Wingle, Ssang Yong Action Sports, Land Rover Defender и Mazda BT50.

### ■ СВОЯ НИША

Традиционно страной пикапов считаются США, где в 1960-х годах и появились легковые автомобили с открытой грузовой платформой и где на них приходится более половины продаж всех автомобилей. Поначалу пикапы были востребованы только фермерами, но со временем завоевали сердца и прочих американцев — частных домовладельцев, живущих в пригородах, для многих в Америке они и сегодня остаются доступным и практичным автомобилем на каждый день.

В Европе они тоже не пользуются большим спросом, хотя там этот

сегмент составляет около 6% (против, напомним, 1% в России), в основном на пикапах колесят владельцы частных загородных домов, резиденций, небольших приусадебных хозяйств, фермеры, владельцы лошадей, моторных лодок и малой авиации.

В России пикапы всегда были нишевым продуктом. На эту машину часто смотрели как на причуду состоятельных бизнесменов, покупающих ее исключительно для выездов на охоту или рыбалку, как на второй автомобиль в семье для тех, кто живет за городом, ну и для помешанных на приключениях немногочисленных поклонников путешествий по стране. Обобщенный порт-

рет владельца пикапа таков: мужчина 30–55 лет с активной жизненной позицией, путешественник, предприниматель, семейный человек, живущий за городом.

Впрочем, структура российских потребителей пикапов постепенно меняется. Так, успешные продажи пикапа Mitsubishi L200 в этом году, по мнению представителей ООО «ММС Рус» в том числе обусловлены спросом на эту модель со стороны организаций. L200 — одна из трех моделей Mitsubishi в России, участвующих в программе корпоративных продаж. За первый квартал 2018 года 45% корпоративных продаж пришлось на данную модель, в марте показатель составил 70%. Скачок действительно фантастический: до этого года за все время продаж L200 на российском рынке было реализовано 1642 автомобиля, а только за три месяца текущего года — уже 1074. «На наш взгляд, сегмент пикапов в России имеет потенциал для развития... Компания готова и дальше предлагать качественный продукт на привлекательных условиях», — отметил Наоя Накамура, президент и главный управляющий директор компании ООО «ММС Рус».

«Каждый третий автомобиль VW Amarok в 2016–2017 годах был куплен в России юридическим лицом, значит, они приобретаются для коммерческих нужд. Наши машины работают в обслуживании дорожного движения (ПОДД) помогают обслуживать лесозаготовительную технику, малую авиацию и любые другие производства в труднодоступных местах», — рассказали в пресс-службе «Фольксваген Групп Рус». Словом, пикап в России больше, чем пикап. Эта машина — хорошая рабочая лошадка, которую эксплуатируют российские компании разного профиля.

# Робот в кабине

## Беспилотные грузовики берут управление в свои руки

Валерий Чусов

Перевозки грузов на автомобилях с автономным управлением стали реальностью. В США такие уже преодолевают тысячи километров. Российский КамАЗ испытал грузовик, который может ездить без водителя. Volvo продемонстрировала мусоросборщик, который может сам загружать контейнеры. Автопоезда Scania умеют двигаться колонной. Неужели профессия водителя обречена?

### ТРЕТИЙ ДЕНЬ ЗА РУЛЕМ

В марте в Университете Иннополис в Казани был смонтирован мощный суперкомпьютер. Его два 20-ядерных процессора Intel Xeon E5-2698 v4, а также восемь графических процессоров помогут в разработке алгоритмов движения для автономного грузовика, над которым работает КамАЗ. Прототип беспилотного грузовика, созданный совместно с российской компанией Cognitive Technologies, был продемонстрирован в Татарстане осенью 2015 года.

ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РОБО-ТРАКОВ — БЕЗОПАСНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ

В октябре 2016 года автопоезд, оборудованный компанией Otto, перевез 51 744 банки пива Bud на расстояние 193 километра по дорогам штата Колорадо. Его сопровождал эскорт из двух полицейских автомобилей. Водителя за рулем не было — как только машина выехала на магистраль, он пересел на пассажирское сиденье. Это был первый опыт практического применения грузовика с автономным управлением на дорогах общего пользования. Так испытывает свои разра-

ботки Uber — компания приобрела стартап Otto за \$300 млн. Оборудование и программы Otto как раз и были установлены на грузовике. Говорят, стоимость переделки для автоматического управления, включая софт, составляет \$30 тыс. Немного для революции в целой отрасли.

В октябре 2017 года компания Embark Technologies совместно с Ryder System обеспечила доставку товаров со склада Эль-Пасо (Канзас) в Палм-Спрингс (Калифорния) на автопоезде с автономным управлением. По маршруту длиной 1050 км возят холодильники Frigidaire. Правда, совсем беспилотными их назвать нельзя — машины соответствуют уровню 2 по американской классификации и в соответствии с американским законодательством человек должен постоянно находиться в кабине, чтобы контролировать работу автоматических систем и в экстренной ситуации взять управление на себя. В автоматическом режиме машины движутся только по магистралям, при проезде по населенным пунктам автомобилем управляет человек.

### ВОДИТЕЛЬСКИЕ ПРАВА ЧЕЛОВЕКА

На первый взгляд главной целью автоматизации грузового транспорта должно стать сокращение расходов на оплату труда водителей. Правда, на данный момент это невозможно. Речь идет скорее о компенсации недостающих трудовых ресурсов. Алекс Родригес, глава Embark, говорит: «Более 50% водителей уйдут на пенсию в ближайшие два десятилетия. И сейчас нет достаточного количества молодых людей, которые собираются занять освобождающиеся места». Двадцатидвухлетнему создателю стартапа, скорее всего, вполне очевидна психология потенциальных будущих водителей. Так что автоматизация управления грузовиками продиктована не столько стремлением прагматичных капиталистов сократить расходы на зарплаты



От экспериментов до массового использования беспилотных грузовиков пройдет не более пяти лет | Alexandria Sage | REUTERS

водителей сейчас, сколько желанием избежать дефицита рабочей силы в недалеком будущем. Впрочем, из-за недостатка потенциальных сотрудников пришлось бы для привлечения кадров поднимать зарплату, что привело бы к увеличению расходов.

Профессия водителя не требует практически никакого специального образования и опыта, и сейчас в России она стала возможностью зарабатывать для многих людей, потерявших места в других отраслях. Это касается в первую очередь такси, над автоматизацией которого также активно работает, например, известный агрегатор Uber. Однако российским водителям, кажется, пока рано беспокоиться о конкуренции с компьютерами.

Российская компания Traft в 2016 году планировала разместить заказ на автоматизацию управления развозными грузовиками, предполагая использовать их в Москве и других крупных городах России. Результаты выбора поставщика планировалось объявить год назад и после этого оборудовать автоматической системой 20 Gazelle Next и Hyundai Porter. А к концу 2017 года предполагалось автоматизировать 140 автомобилей. Однако сейчас упоминания об этом проекте отсутствуют на сайте компании.

Беспилотный автобус MatrEshka должен был испытываться в инновационном центре «Сколково», и по итогам этих испытаний «Бакулин Мотор Груп», которой принадлежит компания «Волгобас», собиралась выпустить

беспилотные автобусы на московские маршруты уже в 2018 году. Этого до сих пор не произошло. В интернете беспилотные автомобили мы видим много чаще, чем на дорогах, где появляются лишь единицы в процессе испытаний.

Но даже при наличии водителя в кабине автоматизация поможет владельцу грузовика экономить. Известно, что автоматическая трансмиссия на легковом автомобиле, несмотря на менее высокий коэффициент полезного действия, чем у механической с ручным управлением, зачастую обеспечивает меньший расход топлива при эксплуатации. Компьютерная программа умеет найти действительно оптимальный алгоритм

переключения передач для экономии топлива — конечно, если водитель не давит на газ. Представим теперь, что компьютер управляет не только коробкой передач, но и скоростью и выбором маршрута — это позволит оптимизировать маршрут и расход топлива. А еще компьютер вряд ли станет пытаться кого-то обогнать или поддастся на провокации со стороны других участников движения.

### БЕЗ ПРАВА НА ОШИБКУ

Если же говорить о вождении в полностью автономном режиме, то отсутствие водителя позволит просто ехать дольше — машинам не нужны остановки для отдыха, требуемые правилами для водителей. Да и по естественным причинам машине тоже нет необходимости прерывать движение.

Одним из главных преимуществ робо-траков их создатели называют безопасность движения. По официальной статистике NHTSA, 94% ДТП на дорогах США происходит из-за ошибок водителей, а в авариях с участием тяжелых грузовиков гибнут около 4000 человек в год.

При этом сокращаются и вложения средств, и время на обучение водителей. Да, разработка программных комплексов стоит очень дорого — именно на них тратятся сейчас сотни миллионов долларов. Однако однажды созданный софт можно просто записывать в память сотен и тысяч автомобилей, а не обучать каждый из них индивидуально, как водителей. А при появлении дополнений просто загружать обновления.

Преимущества автоматизации управления автомобилями очевидны, и она выглядит неизбежной — сейчас это лишь вопрос времени. В России работает ассоциация «Автонет», которая объединяет компании, занимающиеся развитием автономного управления, — в их числе АвтоВАЗ, КамАЗ и другие. Сейчас автоматизация автомобилей находится на стартовых позициях во всем мире, и у российских компаний пока есть шанс не остаться вечно догоняющими, а двигаться на равных.



## Уверенность гарантируем!

Мы уверены, седельный тягач Actros 1841 LS с оптимальным оснащением для перевозок по России — это крайне эффективное и надежное решение ваших транспортных задач. А чтобы разделить с нами эту уверенность, принимайте подарки!

Сервисный контракт «Расширенный», гарантия  
**4 года или 600 000 км**

- Бесплатный курс водительского мастерства
- Оптимальное предложение по лизингу\*

Подробную информацию можно узнать у официальных дилеров грузовой техники «Мерседес-Бенц». Узнайте адрес ближайшего к вам дилера на сайте [www.trucks.mercedes-benz.ru](http://www.trucks.mercedes-benz.ru) или по телефону 8 800 444-04-45 (звонок по России бесплатный).

Реклама. Количество автомобилей и сроки проведения акции ограничены. Не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации. \* Программы лизинга ООО «Мерседес-Бенц Финанш Сервисес Рус», Валютной финансирования являются рубль РФ, Страхование ОСАГО и КАСКО в течение всего срока лизинга является обязательным. Страховая компания, выбранная лизингополучателем, подлежит предварительному согласованию с лизингодателем. Решение о предоставлении финансирования принимается после юридического и финансового анализа потенциального лизингополучателя. По результатам финансового анализа может быть запрошено дополнительное обеспечение (поручительство, залог и др.). Список документов, необходимых для финансового и юридического анализа, а также список представителей компании ООО «Мерседес-Бенц Финанш Сервисес Рус» и их контактные данные указаны на официальном сайте компании. Более подробную информацию можно узнать на официальном сайте [www.mbf.ru](http://www.mbf.ru). \*\* Грузовики, которым доверяют.

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust™



# «Газель» перешла все границы

## Путешествие в центр Европы

**И**номарок в России много. А много ли российских машин за пределами нашей страны и хорошо ли они приспособлены для эксплуатации вдали от домашнего сервиса и привычного бензина? Корреспондент Николай Ушанов решил проверить экспортный потенциал «Газели» сам и отправился на нижегородском фургоне в самое сердце Европы.

### ■ СВОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ

Белобрысый польский таможенник внимательно вгляделся в российское свидетельство о регистрации ТС и удивленно спросил: «Что значит GAZ, панове? Машина не может иметь такое имя. GAZ — это топливо!»

**ЭТО УЖЕ  
СОВСЕМ  
ДРУГОЙ АВТОМОБИЛЬ,  
ИЗ ДРУГОЙ  
РЕАЛЬНОСТИ**

Под огромным навесом таможенного перехода было ветрено и зябко. Люди, похожие на замерзших воробьев, ожидая штампа в паспорте, ежились в очереди у окошка. Рядом уютно урчал дизель нашей «Газели NEXT», приглашая в тепло кабины. Где-то на недалекой заставе дружно лаяли пограничные собаки. Молодой таможенник ткнул, вчитываясь в нашу карточку, словно ждал ответа на вопрос. Он явно не застал социалистические времена, а потому как ему, сердешному, объяснить, кто такой Горький? Пустое. Хотелось только, чтобы он поскорее отдал документы и мы уже рванули в сторону Германии навстречу приключениям.

Случилось однажды нам с коллегой возвращаться из Женевы в Москву на автомобиле. По пути попался указатель на неприметный немецкий

городок Готтмдинген — ничего такого, обычный знак белым по синему. Но когда он остался далеко позади, до одного из нас, самого начитанного, дошло — это же тот самый населенный пункт, от которого известный персонаж «Семнадцати мгновений весны» пастор Шлаг шел через границу в Швейцарию на лыжах. Готтмдинген! Конечно!

Как там Штирлиц говорил? «Счастливого вам, пастор. Идите на шум электростанции. Отель — рядом. Это километра два, не больше».

И решили мы ровно через год повторить подвиг пастора. Чтобы март и все, как в кино, — солнце, снег, лыжи, горы и шум электростанции. Ну а что, действительно интересно! Физру на лыжах мы все сдавали, не забыли! Винтажные лыжи и палки с ботинками обязательно у кого-то сохранились в гаражах, на антресолях-балконах — найдем! И обязательно приедем! Там же километра два, не больше! Шум электростанции опять же.

### ■ ФУРГОН НА ВСЕ ВРЕМЕНА

Для такой дальней поездки мы выбрали замечательный автобус «Газель NEXT» в комплектации Comby. Почему именно его? Как сейчас модно говорить, во-первых, это красиво! Во-вторых, это новый современный дизайн, ладно скроенный и идеально покрашенный кузов, в-третьих, комфортабельная семиместная кабина и, в-четвертых, есть куда положить лыжи!

Честно? Если бы года четыре назад кто-нибудь предложил нам съездить в Европу на «Газели», мы бы даже слушать его не стали, отказались, покрутили пальцем у виска — сдурел, дескать, дядя? Отечественные автомобили в качестве серьезного транспорта для путешествий. Боже мой — да они вообще не рассматривались ни в каком контексте! Но времена поменялись, а вместе с ними поменялась и «Газель».



Нижегородский фургон оказался своим в Европе | Николай Ушанов

К названию добавилась интеллигентная приставка NEXT, которая коренным образом изменила и сам бренд, и отношение к нему.

И вообще это уже совсем другой автомобиль, из другой реальности, из нормального цивилизованного мира, современный европейский автобус. Про дизайн и качество сборки понятно, швы идеальные, не придерешься. А рычаг коробки? Модный джойстик! Рулевая колонка регулируется по высоте, огромный экран компьютера показывает все что возможно, а с заряженной в него карточкой памяти — и все что невозможно. USB-вход? Пожалуйста! Несколько розеток? К вашим услугам! Водительское кресло с регулируемым подлокотником, гидросулитель очень

четкого действия — руль и не ватный, и в то же время не тяжелый, несколько бардачков, большое количество вспомогательных хранилищ для бутылок с водой и подстаканников, за отдельные деньги — кондиционер. А сзади! Там достаточно места, чтобы в сидячем положении перевести четырех человек. Но это в принципе и не на дальнее расстояние. Спинки второго ряда сидений складываются таким образом, что получается огромное, широкое спальное место! И там для потенциального спящего — свой отдельный диодный свет, два откидных столика, изящная форточка на улице — именно изящная! Над головой — люк, а в специальный отсек, размещенный над головами первого ряда, умещаются и палатки, и лодки, и все на свете. Ког-

да такое было? И это не считая огромного грузового пространства за спиной. Категория B, кстати, что удобно.

110 км/ч — идеальная крейсерская скорость для «Газели NEXT» на немецком автобане. Быстрее — а у нас получилось ненадолго разогнать наш автобус до 150 км/ч — шумно и расход топлива увеличивается. Медленнее — выстраиваемся в неуютную очередь длинномеров в правом ряду. А так урчит себе Cummins, поет из колонок Эдит Piaф, подвеска работает мягко, и... очень хорошо, и никаких разрывов, как говаривал профессор Преображенский. Идиллия! В таком же темпе вез Штирлиц на юг Германии пастора. И по тем же автобанам, кстати.

Была в нашем путешествии одна странная обида — нас никто не замечал.

И мозгами-то понимаешь, почему никто не смотрит и ничего не спрашивает — все закономерно и правильно, похожих фургонов в Европе много, к ним привыкли, и потому отсутствием внимания, наоборот, можно и можно гордиться. Но все-таки было как-то не по себе.

Докатали мы до крошечного Готтмдингена под вечер. Самый-самый юг Германии, земля Баден-Вюртемберг, район Констанц, который, словно полуостров, с трех сторон окружен Швейцарией. Кстати, помимо выдуманного пастора сюда в апреле 1917 года прибыл вполне себе настоящий В.И. Ленин и с ним еще 31 нелегал — компания возвращалась из эмиграции в Россию.

Каково было наше разочарование, когда, проснувшись на следующее утро, мы не обнаружили в окрестностях ни одной горы, никаких Альп, а главное — никакого снега. Напомню, на дворе март месяц, а здесь уже вовсю рвутся зябки и ковром цветут почти летние фиолетовые цветочки. Причем граница действительно проходила километрах в двух от места нашей высадки. Все враки! По словам местных граждан, снег выпадает здесь один раз за зиму, мокрый и противный, и на следующий день тает. И электростанции тоже нет!

Но в Швейцарию мы принципиально съездили. Чуть южнее Готтмдингена в местечке Гайлинген пограничной полосой служит Рейн, на другой стороне которого расположился живописный швейцарский городок Диссенхофен. А соединяет два берега очень живописный, крытый черепицей мост на деревянных опорах. Справа — Германия, слева — Швейцария, и никаких пограничных пунктов-домиков. На фоне этого идиллического пейзажа «Газель NEXT» смотрелась прекрасно — бегущая вода, лодочки у причалов, шпиль ратуши, швейцарский фахверк. Уверен, никто бы из местных перевозчиков от нее не отказался. А может, ну их, российских скептиков? Может, именно здесь ее место? И ездил бы себе пастор в Швейцарию на маршрутке.

# GAZель Next

## ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ВАШЕГО БИЗНЕСА



### ВЫГОДА до 325 000 ₽\*

[www.azgaz.ru](http://www.azgaz.ru)

8-800-700-0-747

Звонок по России бесплатный



\* Размер выгоды 325 тыс. руб. Указанный размер выгоды складывается за счет одновременного предоставления на автомобиль ГАЗ-A32R32-80 1/ST,5GA,A4A стоимостью 1439 тыс. руб. скидки по следующим программам: по программе «Фирменный Трейд-ин» скидка в размере 100 тыс. руб. предоставляется Клиенту, сдающему по схеме Трейд-ин коммерческий автомобиль полной массой свыше 2400 кг, бывший во владении не менее 1 года; — по фирменной кредитной программе с ООО «Русфинанс Банк» (лицензия выдана Центробанком РФ от 13.02.2013 №1792) при сроке кредитования 36 мес. и первоначальном взносе 20% (267,8 тыс. руб.) от стоимости автомобиля Клиенту предоставляется скидка 101,5 тыс. руб. Обязательно страхование КАСКО. Решение о выдаче кредита принимается банком-партнером; — по программе «Семейный автомобиль» Клиенту банком предоставляется скидка в размере 10% (123,5 тыс. руб.) от стоимости автомобиля с учетом всех вышеуказанных скидок. У Клиента должно быть не менее 2-х несовершеннолетних детей (необходимо предъявление свидетельств о рождении) и это должен быть первый автомобиль, приобретенный по данной программе. Все программы действуют до 31.05.2018 г. или до исчерпания бюджета на их проведение. Подробности уточняйте в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. РЕКЛАМА.