

# АВТОМОБИЛИ



**Александр Иванов о рентабельности автобизнеса 16-17**

– BMW?  
– Евросиб!

Евросиб Лахта  
Официальный  
дилер BMW

[www.bmw-lahta.ru](http://www.bmw-lahta.ru)



С удовольствием  
за рулем

Реклама Товар сертифицирован

**Евросиб Лахта**

Официальный дилер BMW

ул. Савушкина, 112/2

Тел.: **740 55 55**

# Содержание Дефицит постепенно уходит в прошлое

Почему автозаводы иностранных производителей в России не спешат сотрудничать с российскими поставщиками .....6-7

Премьеры Московского автосалона и битва за подарки ..... 8-12

Александр Иванов о перспективах развитии автобизнеса в Петербурге ..... 16-17

Обзор автовыставок Петербурге: настоящее и будущее .....20-21

Тест-драйв обновленного Subaru Forester 2,5 турбо ..... 22

Как потребители зарабатывают на страховых компаниях .....30

Сравнение легковых коммерческих фургон, стоимость владения ... 38

**СПб. Приложение «Автомобили»** начинает ежемесячно публиковать данные о начале продаж новых автомобилей и их доступности в салонах официальных дилерских центра в Петербурге.

Для начала мы изучили ситуацию с очередями на следующие пять новых моделей — Volkswagen Tiguan, Honda Pilot, BMW X6, Nissan Teana и Ford Kuga. Результаты опубликованы в таблице справа.

Для оценки доступности автомобилей корреспондент «ДП» под видом покупателя обратился в не менее чем три официальных дилерских центра по каждой модели.

**Приходи и покупай**  
Вместе с тем мы рассмотрели ситуацию с очередями на авторынке в целом.

Основной тренд — очереди на большинство некогда дефицитных моделей сокращаются. Все больше машин имеется в наличии во многих дилерских центрах.



● Очереди в большинстве дилерских центров города за последний год значительно сократились. Покупатели имеют возможность выбирать автомобили не по каталогам, а прямо со склада. ФОТО: REUTERS

«Дилеры и производители учатся на своих ошибках. К этому сезону мы подготовились».

В августе была сделана большая поставка автомобилей Ford, и мы рассчитываем, что она обеспечит весь осенний спрос на машины, — говорит Михаил Ше-

вельков, директор по продажам группы компаний «Аларм-Моторс». — Единственная дефицитная позиция — Ford Kuga. Купить эту модель в автосалонах невозможно, только записаться в очередь. Ее ближайшее производство запланировано на октябрь, а поставка, со-

ответственно, — на январь 2009 года».

Некогда дефицитная модель Ford Focus, по словам эксперта, имеется в наличии в достаточном количестве.

Эксперты ГК «Мега-Авто» (в Петербурге представлены дилерами Jaguar, Land

# СОБЫТИЯ

## август-сентябрь

### 29 августа

Компания «Зоммер-Новтрак» (производитель прицепов для грузовых автомобилей), расположенная в Великом Новгороде, провела ежегодную выставку-конференцию «КАРГО-2008». Повышение эффективности транспортных перевозок».

В рамках выставки выступили с презентациями и показали свою продук-

цию представители компаний, производящих грузовые автомобили, шины, дополнительное оборудование, а также компании предлагающие лизинговые и другие дополнительные услуги.

Большинство участников выставки являются партнерами компании «Зоммер-Новтрак», поэтому главная цель мероприятия — поддержание взаимных деловых и дружеских отношений.



### 6 сентября

Праздник автомобилей Ford провела компания «Евро-Авто» (группа «Евросиб») — официальный дилер американской марки.

Мероприятие для клиентов компании прошло на территории «Туутари-Парка».

Гости праздника имели возможность протестировать любой автомобиль из линейки Ford, получить

информацию по интересующим моделям.

Концепция праздника была проведена в духе Дикого Запада, этому соответствовали как декорации, так и его участники — индейцы и ковбой, развлекавшие гостей.

Вниманию зрителей представили экстремальные показательные заезды в исполнении профессиональных пилотов школы водительского мастерства.



### 11 сентября

Компания «Евросиб-Авто», официальный дилер Mazda, отметила свой 15-летний юбилей в кругу своих друзей, клиентов и партнеров.

Специально к этому событию компания организовала праздник «Евросиб-реальти», в рамках которого любой гость праздника имел возможность поздравить именинника, записав свое обращение на видео.

Первый дилерский центр «Евросиб-Авто» открылся в 1993 г. на Боровой ул. и предлагал всего 1 автомобиль. Сейчас компания имеет два дилерских центра и представляет всю линейку Mazda в России.

ЗПО итогом продаж за 8 месяцев текущего года «Евросиб-Авто» реализовала 2879 автомобилей. Ожидается, что к концу 2008 г. общий объем продаж компании достигнет 4434 автомобилей.

### 18 сентября

Петербургская презентация нового поколения седана бизнес-класса Skoda Superb состоялась на территории правительственной резиденции К-2 на Каменном острове.

В изысканной атмосфере гостям вечера представили инновационный автомобиль с системой Twin Door. Особенность системы заключается в

конструкции двери багажника, она может быть открыта в одном из двух положений — со стеклом или без. В рамках вечера перед гостями выступил коллектив Montana Skies (США) — дуэт электрогитары и классической виолончели.

Месяцем ранее автомобиль был представлен на Московском международном автосалоне. Продажи Skoda Superb начались во всех дилерских центрах чешской марки в России.

**ДП Факты**

**Доступность новых автомобилей в салонах официальных дилеров Петербурга**

Модель	Цена от, руб.	Наличие	Срок ожидания под заказ	Примечание
 <p><b>Volkswagen Tiguan</b></p>	904 000	Да	Заказы пока не принимаются, квоты дилеров ограничены небольшим объемом производства в Калуге	Наибольшей популярностью пользуется модель с объемом двигателя 2.0 л., и автоматической коробкой передач
 <p><b>Honda Pilot</b></p>	1 400 000	Да	Заказы принимаются на поставку в январе 2009 и позднее	В продаже только модели с автоматической коробкой передач
 <p><b>BMW X6</b></p>	2 593 700	Да (1-2 автомобиля у каждого дилера)	3-4 месяца	Наиболее доступны модели с объемом двигателя 3.0 л.
 <p><b>Nissan Teana</b></p>	833 000	Да	1-2 месяца	Объем двигателя: 2.5 л, все вариации идут с бесступенчатой вариаторной коробкой передач
 <p><b>Ford Kuga</b></p>	881 000	Нет	Очереди расписаны по конец 2009 года	Весной 2009 г. начнется поставка автомобилей также и с бензиновым двигателем объемом 2.5 л с механикой и автоматом.

**ННО**  
**е**



чина возникновения очередей — появление новинок. Так, например, в данный момент велик спрос на Audi Q5, продажа которой начнется только в ноябре 2008 года».

**Очередь на таможне**  
Иногда очереди возникают по причине сбоев в цепочке поставок автомобилей.

Так, по словам Алексея Бочарова, директора по продажам дилерской сети «Лаура», сейчас петербургский рынок испытывает проблемы с поставкой новой модели Chevrolet Aveo. Неувязка со стороны импортера может обернуться невыполнением плана продаж.

«У импортера были проблемы с поставкой этой модели. В частности, они связаны с таможней. Из-за этого общий план продаж Aveo в России невыполнен. Скорее всего, проблема с этой моделью будет полностью разрешена в ближайшие полтора месяца», — поясняет эксперт.

**Афанасий Степанов**  
contact@dp.ru

Rover, Audi, Mitsubishi, Mazda и Hyundai) отмечают, что на большинство моделей этих марок очередей нет.

«Существуют очереди на определенные — чаще всего наиболее бюджетные — комплектации некоторых автомобилей, — говорит Юрий Ксенофонов, руководитель отдела продаж ГК «Мега-Авто». — Другая при-

**NISSAN PATHFINDER**  
**ВЫЗЫВАЕТ УВАЖЕНИЕ**

**УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ! КАСКО 3,9% + СПУТНИКОВАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ ЗА НАШ СЧЕТ!\***



SHIFT\_expectations®



Победитель в номинации "Дебют года"

Победитель в номинации "Среднеразмерный SUV"

Лучший чистокровный внедорожник

**ADR**  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР NISSAN

**БОЛЬШОЙ ВЫБОР! ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТЕСТ-ДРАЙВ!**  
Выборгское шоссе, 27 тел. **(812) 9999-111** www.adr.ru

\* Специальное предложение действует до 30.09.2008 г. Количество автомобилей ограничено. Подробности акции в салоне.

Товар сертифицирован  
На правах рекламы

# Дилеры поставили с

**СПб. В России проведено первое исследование удовлетворенности российских дилеров импортными автомобилями.**

Исследование провела компания Ernst&Young по заказу Российской ассоциации автомобильных дилеров. Результаты представлены на конференции «Росавтодилер», которая прошла 27 августа в рамках Московского международного салона.

«ДП» предлагает читателям развернутую версию исследования, однако данные по всем маркам опубликовать не представляется возможным. В диаграммах представлена средняя оценка по каждому вопросу и несколько марок лидеров и аутсайдеров, набравших большее и меньшее количество баллов соответственно.

При необходимости, дополнительную информацию можно запросить в «ДП», написав по адресу: mark.chernov@dp.ru.

**Каждому по заслугам**

В рамках исследования компания Ernst&Young опросила 220 дилеров в различных городах России с июля по август 2008 г. Дилерам предложили анонимно оценить удовлетворенность от работы с импортерами по их маркам. Критерии следующие: качество и прозрачность построения дилерской сети, надежность логистической цепочки, величина маржи, сроки появления новых моделей в России, поддержка корпоративных продаж, поддержка гарантии, рейтинг по рекламе и продвижению, проведение имиджевых кампаний и др.

По многим позициям на верхних строчках рейтинга оказался импортер марки Land Rover, при этом еще более удивительно, что в числе аутсайдеров, среди которых, в основном, импортеры российских, китайских марок, а также совместные предприятия на территории России, оказалась компания Volkswagen.

По мнению Ивана Бончева, старшего менеджера компании Ernst&Young, и тот, и другой результат объяснимы.

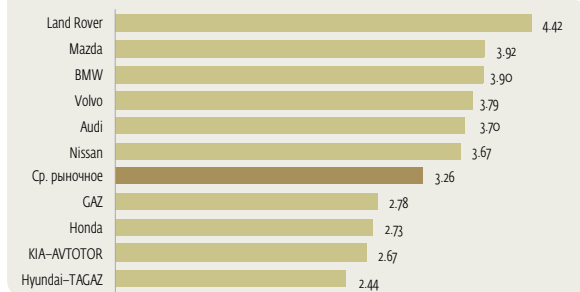
«Land Rover выстраивает достаточно грамотную политику в отношениях с дилерами, поэтому компания занимает первые места в подобных исследованиях в разных странах мира, — поясняет эксперт. — Что касается низких показателей Volkswagen, то они объясняются перебоями с логистикой, которые часто случались в прошлом году».

Иван Бончев сообщил, что очередное исследование будет проведено в следующем году.

Марк Чернов  
mark.chernov@dp.ru

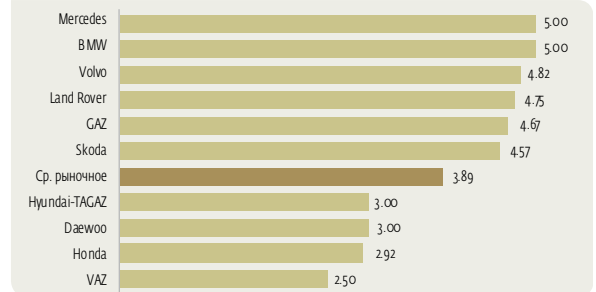
**ДП Цифры**

Уровень поддержки производителем продаж новых автомобилей, баллы



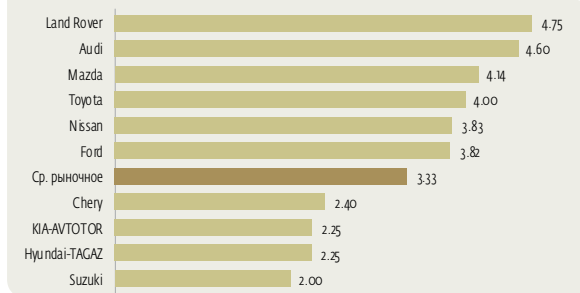
**ДП Цифры**

Полнота представленной в России модельной гаммы, баллы



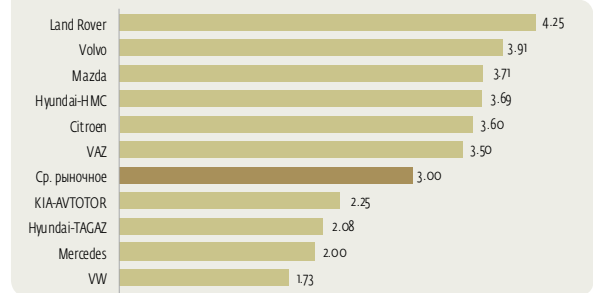
**ДП Цифры**

Прозрачность и качество построения дилерской сети, баллы



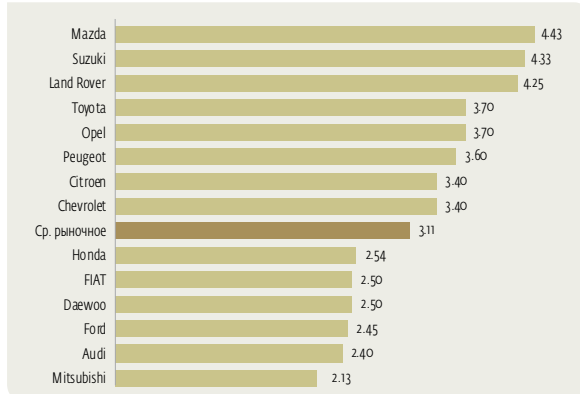
**ДП Цифры**

Эффективность планирования, удовлетворенность объемом поставок, прозрачность квотирования, баллы



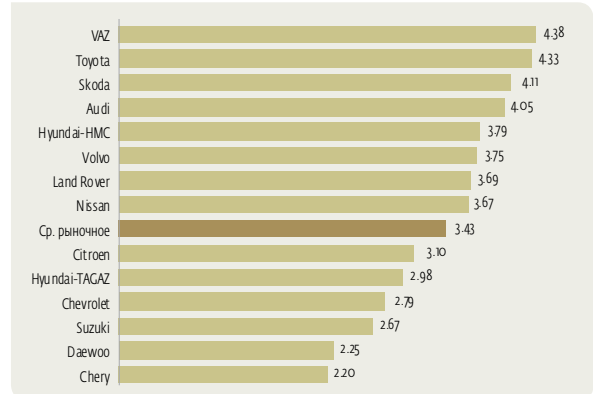
**ДП Цифры**

Предоставляемая величина маржи на новые автомобили, баллы



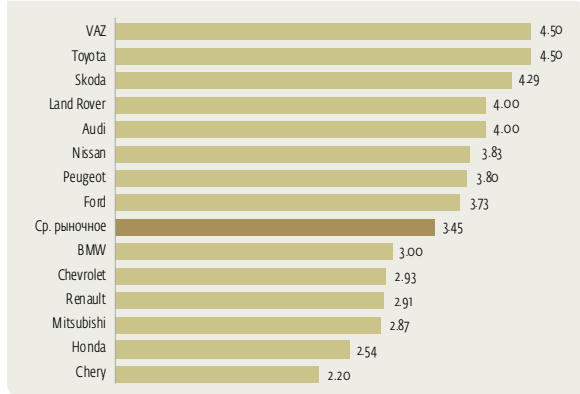
**ДП Цифры**

Рейтинг по послепродажному обслуживанию, баллы



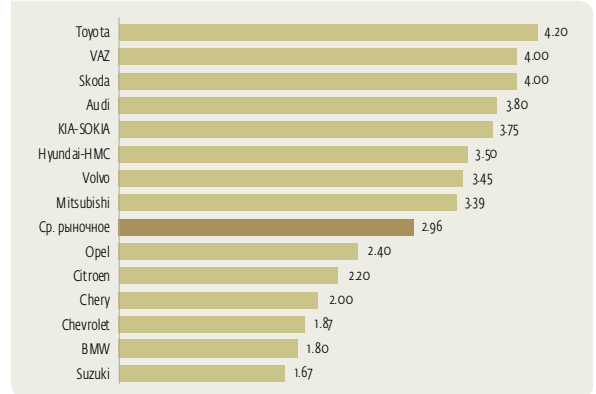
**ДП Цифры**

Ценовая и ассортиментная политика по запчастям, баллы



**ДП Цифры**

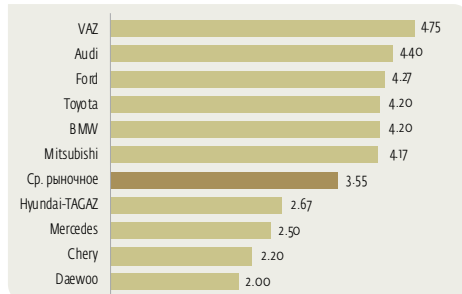
Логистика и сроки поставки запчастей, баллы



# Оценки импортерам

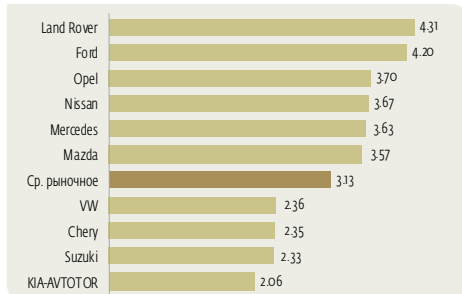
## Цифры

Информационно-техническая поддержка и качество технического обслуживания, баллы



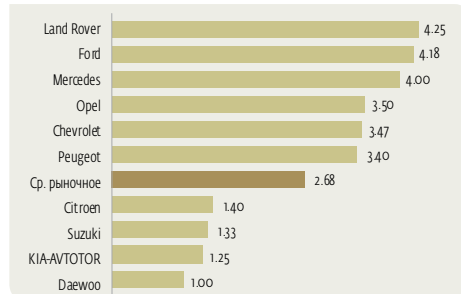
## Цифры

Рейтинг по рекламе и продвижению, баллы



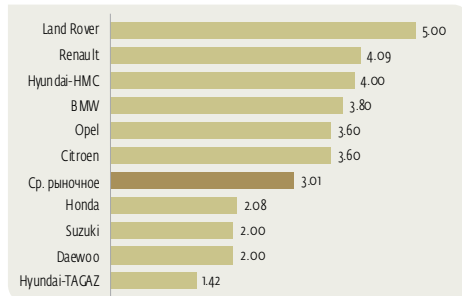
## Цифры

Поддержка рекламных бюджетов дилеров, баллы



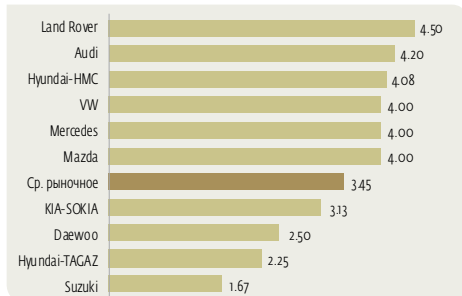
## Цифры

Условия оплаты новых автомобилей (отсрочка платежей), баллы



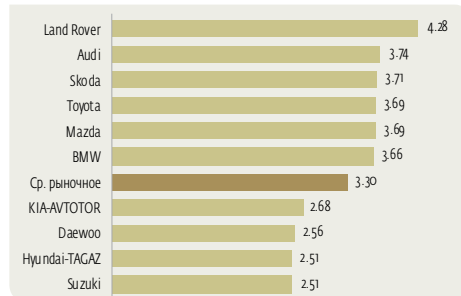
## Цифры

Условия оплаты запчастей, баллы



## Цифры

Общий индекс удовлетворенности по брендам, баллы



**Accord**

**HONDA**  
The Power of Dreams

**МИРОВЫЕ ПОДАРКИ!\***



\*Информацию об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве, сроках, месте и порядке предоставления услуг уточняйте в нашем салоне.



СПб, ул. Благодатная, 12 | **740-1515**  
www.adams-motors.ru



Товар сертифицирован. Реклама

**HONDA**  
The Power of Dreams

# Право на КРЕПОСТЬ

**PILOT**

**PILOT**

**Honda Pilot** – сочетание силы внедорожника с комфортом легкового автомобиля.

Подобно крепости, Honda Pilot впечатляет своей мощью. Благодаря инновационной конструкции кузова автомобиль обладает высоким уровнем безопасности, и Вы чувствуете себя как за каменной стеной.

Мощный двигатель V6 оснащен системой отключения цилиндров, снижающей расход топлива. Трехзонный климат-контроль, система активного подавления шумов и множество других разработок делают комфортными любые путешествия для всех восьми пассажиров.

**Honda Pilot. Комфорт вне обстоятельств.**

Только в салоне Хонда Озерки, приобретая автомобиль **Honda Pilot 3.5 Elegance AT**, Вы получаете в подарок:

- комплект зимней резины;
- спутниковую навигацию, с установкой и бесплатным годовым обслуживанием;
- 50% КАСКО (только если Вам исполнилось 30 лет и стаж вождения более 10 лет).

**Внимание!** Акция действует до 31 октября 2008 года

www.pilotrussea.ru  
www.honda.co.ru

**RRT**  
ХОНДА ОЗЕРКИ (812) 9999-444  
Выборгская шоссе, 31/2 www.ozerki.rrt.ru

# Автозаводы пока только обещают

**СПб. В соответствии с принятыми на себя обязательствами иностранные компании, имеющие автозаводы на территории России, будут увеличивать уровень локализации производства.**



«Количество российских поставщиков будет определено не ранее начала следующего года».

• **Татьяна Натарава,** «Ниссан Мотор РУС»

Сегодня локализация уже действующих автопроизводителей не превышает 15-20%, и в ближайший год этот показатель вряд ли претерпит существенные изменения.

«Сама сборка автомобиля даже с изготовлением кузова и покраской формирует 12-18% стоимости продукции. Я думаю, иностранные производители попросту не верят в то, что в нашей стране могут делать качественные автокомпоненты. И переубедить их придется достаточно долго», — уверен Алексей Волин, коммерческий директор компании «Терра-Мобил».

### Ориентиров нет

Наибольший пул российских поставщиков автокомпонентов пока смогла собрать компания Ford, которая открыла свой завод в Ленинградской области еще в 2002 г.

Те компании, которые только собираются открывать в Петербурге свои сборочные производства, либо не спешат обнародовать свои планы по сотрудничеству с российскими партнерами, либо сетуют на неудовлетворительное качество ра-

боты отечественных производителей.

«Конечно, мы стремимся в будущем максимально локализовать производство, но пока мы не можем дать каких-либо четких ориентиров. Количество российских поставщиков будет определено не ранее начала следующего года», — говорит Татьяна Натарава, PR-менеджер ООО «Ниссан Мотор Рус».

Представители компании General Motors, которая, как и Nissan, планирует открытие завода в Петербурге, заявили, что смогут достигнуть уровня локализации в 30% (он предусмотрен соглашением с правительством России) не ранее чем в 2010 году. Причина все та же: низкое качество комплектующих российского производства.

### Качество расстет

Почему автопроизводители пока с неохотой думают о сотрудничестве с россий-

скими поставщиками автокомпонентов, многие отечественные специалисты не понимают.

Впрочем, некоторые специалисты расценивают нынешнюю ситуацию как временную и уверены, что она изменится в скором времени.

«Считаю, что множество наименований автокомпонентов в России могут делать весьма качественно. И не только коврики и чехлы. Качество постепенно растет, и я думаю, что средний уровень локализации в 30-35% вполне может быть достигнут через 2-4 года», — считает Константин Воронов, директор по развитию ЗАО «Аларм-Моторс».

### Здесь дешево

Некоторые производители уже объявили о планах по производству в России достаточно объемных компонентов. Например, Toyota будет производить в Петербурге автомобильные сиденья. Также в нашем городе инвестированы средства в производство деталей кузова и глушителей.

«Это громоздкие детали, которые везти из той же Японии и даже из Германии попросту невыгодно — легче инвестировать деньги в производство на месте. Скорее всего, здесь же вскоре будут производить и лобовые стекла», — говорит Яков Липский, ведущий специалист компании «Кайрон-Гласс».

**Павел Гунев**  
contact@dp.ru

## ДП Факты

Российские поставщики, поставляющие (или планирующие поставлять) автокомпоненты для петербургского автомобильного кластера

Производитель комплектующих	Что производит	Автопроизводитель
	Петербург	
Континентал Пласт ЛЛС	Банок стеклоомывателя, кожух приводного ремня газораспределительного механизма двигателя и деталь радиатора	Ford
Кировский завод	Стальные штампованные детали кузова	Ford
Johnson Controls	Наполнители для сидений и чехлы	Ford
Интеркос — IV	Пресс-формы	Ford
Ганадол	Детали выхлопных систем	Toyota (претендент, не ранее 2009 г.)
	Череповец	
Драйв дивижн	Детали кузова	Nissan, GM (претендент, не ранее 2009 г.)
	Владимир	
Автоприбор	Система стеклоочистки ветрового стекла	Ford
	Тольятти	
Детальстрой реконструкция	Детали интерьера и топливной системы	Ford
Тольяттинский завод стальных колес	Окрасочные комплекты для колес	Ford (претендент, не ранее 2010 г.)
	Иваново	
Стандарт-Пласт Иваново	Шумоизоляционные коврики	Ford
	Нижний Новгород	
Автокомпонент	Стекла, компоненты из пластика	Ford, Toyota (контракт будет подписан в 2009 г.)
Русские машины — T. Rad	Радиаторы	Toyota, Nissan (контракт будет подписан не ранее 2010 г.)

## Объемы надо увеличивать

**СПб. Автокомпоненты, которые производятся и будут производиться в Петербурге, относятся к категории простых. Технически сложные комплектующие будут ввозиться из-за границы.**

«Заявленные объемы производства иномарок не слишком велики для того, чтобы в Петербург пришли производители сложных автокомпонентов, например, двигателей, трансмиссий или электроники, — считает Яков Липский, ведущий специалист компании «Кайрон-Гласс». — Вообще, чаще всего их выпускают сами автопроизводители, причем одно производство обычно обслуживает сразу несколько

сборочных площадок, которые могут находиться в разных странах».

Таким образом, для Петербурга, если он заинтересован в большей локализации местных автопроизводств, важной задачей становится как можно более быстрое увеличение объемов сборки иномарок. Именно это может стимулировать создание в России производства сложных комплектующих с большой добавленной стоимостью.

**Перспектива — экспорт**  
Увеличение объемов производства может привести к тому, что автомобили из Петербурга пойдут на экспорт. «Автомобильный кластер в Петербурге отличается от аналогичных производств в Восточной Европе главным образом тем, что те ориентированы на экспорт, — сравнивает Алексей Волин, коммерческий директор компании «Терра-Мобиле». — Тот же BMW открыл там завод из-за более дешевой рабочей силы и низких налогов, но готовые автомобили идут обратно в Германию. У нас же производство ориентировано глубоко для внутреннего пользования».

Павел Гинеб  
contact@dp.ru

## Брак портит взаимоотношения

**СПб. Сотрудничество иностранных производителей с российскими поставщиками осложняется по обстоятельству, что уровень брака в производстве последних превышает норму.**

Иностранные производители автомобилей не очень охотно сотрудничают с российскими поставщиками компонентов по причине не слишком хорошей репутации последних.

«До недавнего времени уровень брака у российских поставщиков составлял 1 тыс. на 1 млн деталей, тогда как, согласно отраслевому стандарту ISO 16949, он не должен превышать 70 бракованных изделий на 1 млн, — говорит Иван Бончев, старший менеджер компании Ernst&Young. — И даже несмотря на то, что в последние 2 года некоторые российские производители сумели снизить этот показатель до 100–200 на миллион, этого по-прежнему недостаточно».

**Свои партнеры**  
Евгений Гуляев, заместитель директора компании



● Российские производители компонентов готовы показать автопроизводителям свои возможности и надеются на их симпатию. ФОТО: REUTERS

«Драйв дивизи», считает, что иностранные автопроизводители будут повышать уровень локализации своих производств в России. Но делать они это будут за счет сотрудничества с иностранными производителями компонентов, которые приходят сюда вслед за автогигантами.

«Иностранцы еще долго не будут доверять российским производителям. Пример компании Toyota, которая привела за собой двух поставщи-

ков, это подтверждает. Насколько я слышал, и Nissan будет большую часть комплектующих производить у нас, но самостоятельно и с помощью доверенных поставщиков», — говорит Евгений Гуляев.

**Польза для дилера**  
Сотрудничество автозаводов с местными поставщиками может облегчить работу автомобильных дилеров, особенно это связано с поставками запчастей. «Развитие автокластера, безуслов-

но, облегчает жизнь автодилера. Для примера можно взять компанию Hyundai, которая, не успев еще построить производство в Петербурге, уже озабочилась поставкой автокомпонентов и собирается рядом строить соответствующий завод, — говорит Антон Коренников, директор по продажам компании «Авис Моторс СПб». — Кроме того, компания строит целые склады в российских регионах. Таким образом, срок доставки запчастей будет существенно ускорен. А это должно прямо сказаться на объеме продаж автомобилей».

Исдержки дилера в результате гарантийных случаев также могут быть сокращены.

«Допустим, если автомобиль сломается, дилер по новому законодательству обязан устранить неисправность в течение 3 недель. Если же он не успеет, то ему придется предоставить взамен другую машину. Ну а если задержка будет в месяц, то сломанную машину придется и вовсе выкупать», — поясняет Антон Коренников.

Павел Гинеб  
contact@dp.ru

### Цифры

Локализация автопроизводства

15–20%

● составляет в настоящее время средний уровень локализации на автомобильных производствах иностранных компаний, расположенных на территории России.

## NISSAN NOTE СЧАСТЛИВЫЕ МОМЕНТЫ СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ



SHIFT\_family life

+ GPS навигатор\*

ЛЮБОЙ МАРШРУТ КАК ПО НОТАМ



официальный дилер  
**АВТОПРОДИКС**  
www.autoprodix.ru

● Московское шоссе, 11/1, тел.: (812) 702-42-92  
● пр. Непокоренных, 49, тел.: (812) 703-07-07  
● ул. Школьная, 71/2, тел.: (812) 313-03-03

\* Акция действительно до 30 сентября, подробности в автоцентрах

# Москва доросла до

**СП6. Мировые производители на автосалоне в Москве показали небывалое количество премьер, а местные журналисты своим победением дали понять, что рынок с нетерпением ждет новинок.**

В этом году на Московском международном автосалоне представили сразу восемь мировых, пять европейских и 70 российских премьер. По количеству новинок, размерам стендов и всеобщему блеску Московский автосалон теперь можно сравнить с крупнейшими автошоу мира — Женевой, Франкфуртом, Парижем. Разве что с поправкой на журналистов, поведение которых прямо отражает недонасыщенность российского авторынка.

#### Атака на стенды

По количеству представителей СМИ в первый пресс-день работы салона возникло впечатление, что все журналисты в стране сегодня пишут, рассказывают и показывают только про автомобили. Большинство из них плотным кольцом окружали автомобили, ослепляя сотнями вспышек фотокамер и без того ослепительных девушек-моделей, представленных к каждой машине. Но были и те — десятка два-три людей с бейджами «пресса», — кто держался в стороне. А именно у стоек выдачи пресс-пакетов.

Следует пояснить, что пресс-пакет — это обычно бумажный пакет, в который вложен набор информационных материалов: пресс-релиз, брошюра, CD с фотографиями, а также какая-нибудь приятная мелочь от производителя (ручка, брелок, флеш-карта).

Каждый экспонент начинал выдачу пресс-пакетов на своем стенде только по окончании презентации, видимо, чтобы не отвлекать журналистов от речей выступающих. Так принято на всех мировых автошоу: журналист прослушал презентацию, а затем получил нужный ему набор информации. Но то, что происходило в Москве, сравнить с западными автосалонами трудно.

Многие журналисты занимали очередь за пресс-пакетами еще до начала презентаций, а после того как началась их выдача, буквально выхватывали их из рук работников стенда. Особо нетерпеливые пробивались сквозь толпу ожидающих своей очереди коллег, подлезали под стойки, выкрадывали оттуда по одному-два-три пакета и с добычей резво уносились прочь.

На некоторых стендах пакетов хватало не всем, как и в ряде салонов дилеров, спрос превышал предложение.

Марк Чернов

mark.chernov@dp.ru



● Среди всех премьер Московского автосалона мировая презентация концепта Mazda Kazamai была наиболее эффектной. ФОТО: ИТАР-ТАСС



● Mitsubishi Pajero Sport — еще одна мировая премьера с японскими традициями. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Китайские производители растут. В длину. На стенде Great Wall — лимузин Hover, доступный в России по цене 1,3 млн рублей. ФОТО: АРХИВ «ДП»

# Крупных премьер



● Привет с американского рынка от компании Honda: полноразмерный внедорожник Pilot теперь продается и в России. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Renault — одна из восьми компаний, которая решилась на мировую премьеру в Москве. В столице показали обновленный Symbol. ФОТО: ИТАР-ТАСС



● Самая безопасная мировая премьерка — бронированный BMW X5 Security. Рядом дгверь, в окно которой показательно выстрелили из Калашникова. ФОТО: ИТАР-ТАСС



● Одна из самых ожидаемых российских премьер — Opel Insignia, которая приходит на смену модели Vectra. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● На Московском автосалоне китайские производители гавали уроки клонирования. На фото Geely EMotion — зибруг FIAT Grande Punto и Peugeot 107 ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Зализанный и блестящий со всех сторон кроссовер Infiniti FX. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Hyundai теперь равняется на премиум-марки. Судя по седану Genesis, конкретно на Mercedes. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Будущее концепта Honda CR-Z определено: с 2010 года он бюджет запущен в серийное производство. ФОТО: ИТАР-ТАСС



● На стенде Alfa Romeo неподвижная MiTo привлекала внимания меньше, чем танцующие модели. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Несколько малозаметных штрихов, и на свет появился обновленный Citroen C4. ФОТО: АРХИВ «ДП»

**КОЛЕСО**

РЕКЛАМА

**ШИННЫЕ И АККУМУЛЯТОРНЫЕ ЦЕНТРЫ**

175/70 R13	-1982 руб.	205/65 R15	-3875 руб.	215/65 R16 16T	-4723 руб.	225/50 R17	-6193 руб.
175/65 R14	-2596 руб.	205/55 R16Q	-4855 руб.	215/65 R16	-4723 руб.	225/55 R17 97Q	-7394 руб.
185/65 R14	-2734 руб.	205/55 R16 91 T	-4738 руб.	215/70 R16	-4872 руб.	225/55 R17 101T	-7740 руб.
185/60 R14	-3380 руб.	205/60 R16 92 T	-5442 руб.	225/60 R16 98Q	-6417 руб.	225/50 R17 98T	-6964 руб.
185/70 R14	-2919 руб.	205/60 R16T	-5444 руб.	225/60 R16 98T	-6176 руб.	235/45 R17 97Q	-7617 руб.
185/65 R15 88T	-3128 руб.	206/60 R16 Q	-5444 руб.	225/55 R16 99Q	-5629 руб.	235/45 R17 97T	-7974 руб.
185/65 R15 88Q	-3280 руб.	205/60 R16 96T	-6608 руб.	225/55 R16 99T	-5819 руб.	235/56 R17 99Q	-7595 руб.
195/60 R15	-3571 руб.	215/55 R16 Q	-4930 руб.	265/70 R16	-7973 руб.	235/55 R17 99T	-7952 руб.
195/65 R15	-3428 руб.	215/55 R16 97T	-5126 руб.	205/50 R17 93Q	-5725 руб.	225/40 R18 Q	-8168 руб.
195/65 R15 91T	-3697 руб.	225/55 R16 T	-5988 руб.	205/50 R17 93T	-6226 руб.	225/40 R18 92T	-8550 руб.
195/65 R15 95T	-3856 руб.	215/60 R16 T	-5919 руб.	215/5 R17	-6827 руб.		
205/60 R15 91Q	-4184 руб.	215/60 R16 99T	-5891 руб.	225/45 R17 91T	-7002 руб.		
205/60 R15 91T	-4486 руб.	215/65 R16 98T	-4522 руб.	225/45 R17 Q	-7203 руб.		

701-18-20 запись на обычный шиномонтаж (8-23)  
 701-18-20 запись на лазерный шиномонтаж 3D-технология (24 часа)  
 701-18-20 запись на специализированный лазерный шиномонтаж для французских автомобилей 3D-технология (24 часа)



● Как утверждает производитель, этот Land Rover Defender, выпущенный в честь 60-летия марки, является самой комфортной модификацией легендарного внедорожника. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Кроссовер KIA Mohave ориентирован на большие семьи (три ряда сидений на семь человек) Любителей спортивной езды (моторы мощностью 250 и 274 л.с.). ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Кроссовер Hyundai ix35 для тех, кто не разменивается по мелочам. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● SEAT Ibiza привлекал внимание яркими красками и не менее яркими стендистками. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Мировая премьера самой мощной версии Skoda Superb с 6-цилиндровым V6 3,6 л. ФОТО: АРХИВ «ДП»

## ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ

Michelin (X-Ice)			
165/70 R13 – 1930 руб.	195/55 R15 – 3718 руб.	215/55 R16 – 5378 руб.	225/45 R17 – 7203 руб.
175/70 R13 – 2065 руб.	195/65 R15 – 3399 руб.	215/60 R16 – 5919 руб.	225/50 R17 – 6652 руб.
155/65 R14 – 2516 руб.	205/60 R15 – 4185 руб.	215/65 R16 – 4743 руб.	225/55 R17 – 7394 руб.
165/70 R14 – 2574 руб.	205/65 R15 – 4106 руб.	225/55 R16 – 5988 руб.	235/55 R17 – 7595 руб.
175/65 R14 – 2683 руб.	205/70 R15 – 4049 руб.	225/60 R16 – 6417 руб.	225/40 R18 – 8168 руб.
175/70 R14 – 2743 руб.	195/55 R16 – 4734 руб.	205/50 R17 – 5725 руб.	235/50 R18 – 9079 руб.
185/60 R14 – 3229 руб.	205/50 R16 – 4835 руб.	215/50 R17 – 6407 руб.	245/40 R18 – 9557 руб.
185/70 R14 – 2920 руб.	205/55 R16 – 4855 руб.	215/55 R17 – 6827 руб.	245/45 R18 – 9101 руб.
185/65 R15 – 3280 руб.	205/60 R16 – 5444 руб.	215/60 R17 – 6568 руб.	<b>Зимние, нешипуемые</b>

Время работы: 8.00 – 23.00  
701-18-20 круглосуточная справочная служба

Бухарестская ул., 120 – 6 шиномонтажей  
Ленинский пр., 93 – 5 шиномонтажей  
Стародеревенская ул., 33 – 4 шиномонтажа  
Краснопутиловская ул., 34 – 5 шиномонтажей

ул.Тельмана, 51 – 7 шиномонтажей  
Пискаревский пр., 16 – 5 шиномонтажей  
Лахтинский пр., 85 – 15 шиномонтажей  
(комплекс работает 24 часа)

# КОЛЕСО

[tdkoleso.spb.ru](http://tdkoleso.spb.ru)

РЕКЛАМА



● В параде кроссоверов Mazda CX-9 имеет самые нескромные размеры. 5-метровый гигант вмещает шесть человек, имеет под капотом двигатель 3,8 л (277 л.с.) и разгоняется до сотни за 10 сек. ФОТО: ИТАР-ТАСС



● Гоночный хэтчбек Volkswagen Scirocco GT24 построен специально для круглосточных зонк на трассе Нью-Бургринг. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Обновленный фаворит девушек-водителей — Ford Fiesta и, как сообщается, главный конкурент Opel Corsa. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Компактность и угловатый дизайн — таким Lada видит свое будущее. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● «Конкурент Ford Focus», — говорят про FIAT Linea производители, но цена пока не известна. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Nissan GT-R — автомобиль что надо: мотор — 3,8 л (480 л.с.), разгон до сотни — 3,5 сек. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Новая китайская заявка в B-классе — хэтчбек Chery M12. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Тайваньская реинкарнация Ford Maverick возвращается в Россию под ником Escape. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Nissan Qashqai+2 удлинили на 20 см, добавили третий ряд сидений и назвали Qashqai+2. ФОТО: АРХИВ «ДП»



## чтобы застраховать машину за 12 минут.

Теперь, чтобы застраховать свою машину, вам действительно понадобится совсем немного времени – примерно 12 минут. И для этого никуда не нужно ехать. На сайте [genins.com](http://genins.com) вы легко можете оформить страховку самостоятельно, ведь у нас такой простой и понятный процесс покупки. Смотрите сами:

- 1 Указываете данные автомобиля и водителя**  
вы также можете указать нескольких водителей
- 2 Выбираете нужные вам опции страховки**  
при выборе каждой новой услуги вы сразу же видите, как меняется окончательная цена страховки
- 3 Вводите адрес доставки и нажимаете кнопку «оформить»**  
на следующий день наш специалист доставит полис в любое удобное для вас место и время

Вы также можете значительно снизить окончательную стоимость страховки, поскольку на сайте предусмотрена система скидок. Способ оплаты – наличными или кредитной картой – выбирайте сами. Кстати, застраховать машину вы можете не только на сайте, но и по телефону +7 812 325 4040. Какой бы способ вы не выбрали – вы можете оформить страховку круглосуточно.

# Автоклубы не нах

**СПб. Рынок автомобильных клубов в России не развит, отмечают эксперты. Сейчас только 10% автолюбителей являются членами тех или иных клубов.**

Классические автоклубы — это организации, объединяющие автолюбителей и предлагающие им любую необходимую помощь на дороге.

Однако похоже, что российские автолюбители по-прежнему предпочитают рассчитывать только на себя. Членом клуба является лишь один из каждых десяти автолюбителей.

По мнению экспертов, главными проблемами существующих автоклубов в привлечении большего числа клиентов являются отсутствие федеральной инфраструктуры и недостаток рекламных кампаний, направленных на осознание автолюбителями того факта, что состоять в автомобильном клубе — это полезно и выгодно.

**Первые шаги**

В России первая автомобильная служба «СПАС-001» появилась в 1994 году. В то время компания ежегодно в стране продавала примерно три тысячи членских карт.

По данным на 2008 год, в России зарегистрировано более 35 млн автомобилей. В автоклубах состоит только каждый десятый.

Учитывая тот факт, что большинство организаций ведут свою деятельность только в Москве и Петербурге, в регионах количество членов автоклубов еще ниже.

**Петербургский рынок**

В Европе бизнес помощи на дорогах является частью системы автомобильного страхования. Однако до создания структур типа популярного немецкого автоклуба ADAC российскому рынку еще очень далеко.

Что касается Петербурга, то сегодня здесь услуги помощи на дороге предоставляют более 35 компаний и товариществ, а также индивидуальные предприниматели, которые в основном



● Рекламные кампании действующих в России автоклубов недостаточно активны и убедительны, поэтому автолюбители неохотно вступают в их ряды. ФОТО: REUTERS

предлагают услуги эвакуатора.

Наиболее заметными участниками рынка являются автоклубы, предоставляющие максимальный спектр услуг и имеющие клубные карты.

К ним относятся петербургские службы «Автоклуб А24», «Автомобильный клуб России», «Агентство СПАС», региональный филиал «Российского общества автомобилистов» и — до недавнего времени — «Ассистанская компания ЛАТ».

Кроме непосредственной помощи на дорогах, такие автоклубы предоставляют также и дополнительные услуги: страхование, ремонт на собственных сервисах, прохождение государственного техосмотра, предоставление клубного такси, перенос автомобиля сотрудниками автоклуба, скидки при обращении к компаниям — партнерам клуба.

**Клубы и диспетчерские**

Клубные службы, как правило, оказывают разнообразные дополнительные услуги, которые не являются непосредственной помощью на дорогах. Дополнительные услуги позволяют расширить клиентскую базу, что способствует продвижению и основных услуг компаний.

Заявочный сервис может иметь практически все

те же элементы, что и клубный, однако не предусматривает предоплаты и выпуска клубных карт. Так работают службы «АвтоВебер», «СТО» «Автолайф», «Автолайф», ООО «Техничка» и некоторые другие.

Имея разный набор услуг и разные производственные мощности, эти компании находят клиентов за счет диспетчерской службы (иногда круглосуточной), телефоны которой регулярно публикуются в рекламных изданиях для автомобилистов.

**Оплата по факту**

Недавно ассистанская компания «ЛАТ» отказалась от практики продаж клубных карт. Руководство компании объяснило это решение внутренней политикой компании.

«Компания «ЛАТ» отказалась от такой формы обслуживания, как автоклуб, — комментирует Оксана Большакова, заместитель директора по маркетингу, рекламе и PR компании. — Нам кажется некорректной политика, когда клиенту нужно покупать карту и оплачивать стоимость услуг на год вперед. А между тем эти услуги могут человеку вообще не понадобиться. В то время как в стоимость карты они уже включены».

Светлана Фолина contact@dp.ru

**ДП Факты**

Некоторые российские автоклубы — услуги и цены

	Автоклуб «А24»	Служба помощи на дорогах «ЛАТ»	Российское автомобильное товарищество	Автомобильный клуб России
<b>Услуги</b>	Автострахование, информационно-справочная служба, аварийный комиссариат, ремонт в дороге, эвакуация на территории всего Северо-Запада, Москвы и Финляндии, помощь в урегулировании убытков, независимая оценка ущерба и экспертиза, ремонт на СТО.	Автострахование, информационно-справочная служба, аварийный комиссариат, ремонт в дороге, эвакуация, помощь в урегулировании убытков, независимая оценка ущерба и экспертиза, ремонт на СТО, прокат автомобилей на время проведения ремонта.	Техпомощь на дороге (эвакуация, подвоз топлива, вскрытие машины, запуск двигателя, замена колеса), информационно-справочная служба, аварийный комиссариат, юридическая помощь система скидок на топливо, запчасти.	Эвакуация автомобиля с места ДТП; услуги аварийного комиссара на место ДТП; сбор справок в ГИБДД по ДТП; справочная информация о ситуациях на дороге; выезд такси на место ДТП; перенос автомобиля — если водитель в нетрезвом состоянии.
<b>Дополнительные услуги</b>	Ежегодное прохождение техосмотра, сезонный шиномонтаж, такси или перенос автомашины сотрудниками компании — если водитель находится в нетрезвом состоянии, ежемесячная мойка автомобиля.	Партнерами агентства являются более 70 страховых компаний, контролирующая 80% рынка автострахования	Для того чтобы приобрести карту, обязательно обращаться в офисы продаж. Ее можно приобрести и активировать по телефону. Кроме того, РАТ подписало соглашение с ТД «Русские машины», по условиям которого покупатели автомобилей «Волга» автоматически становятся членами автоклуба.	Saiderphone (тайффон) — путеводитель, переводчик, гид (простая GPS-навигация, голосовой перевод, телефонные звонки по всему миру, экстренная помощь, справочная информация, услуги и шопинг); InflowWorldLine — информационная круглосуточная поддержка за рубежом (помощь, рекомендации, советы, решение различных задач, возникающих за рубежом и в России); MDS — мобильные дисконтные системы (номера штрихкодов дисконтных карт в мобильном телефоне); iGlobe (АйГлоб) — система бронирования отелей, авиабилетов, аренда авто); Brady SPA (Бради СПА) — система бронирования роскошных spa-отелей для отдыха по всему миру. Advocaat (Авокард) — Европейская юридическая служба.
<b>Стоимость карты</b>	От 450 до 21 500 рублей	По преискуртанту	3600 рублей	От 3300 до 77 000 рублей
<b>Кол-во членов на июнь 2008 г.</b>	122 345 человек	18 000 человек.	«Несколько десятков тысяч человек»	«Несколько десятков тысяч человек»

Источник для таблицы: данные автоклубов

**ДП Цифры**

Сколько водители состоят в автоклубах

2 года

- составляет средний срок членства автолюбителей в действующих автоклубах России.
- Для сравнения — в Европе этот показатель выше в 2–4 раза.

# КОДЯТ ПОНИМАНИЯ

## Германия и Англия показывают, как надо зарабатывать на водителях

**СПб.** Многие автоклубы Европы основаны в конце XIX — начале XX века. Российское автомобильное общество появилось в 1903 году, но в первоизданном виде просуществовало лишь до 1917 года.

Крупнейший европейский автоклуб зарегистрирован в Германии — ADAC. По статистике, средний автовладелец состоит в этом клубе непрерывно в течение 5–6 лет. Всего в Германии 46,2 млн автомобилистов, из них 91% являются членами автоклуба. Филиалы клуба ADAC расположены более чем в 40 городах Европы. Чаще всего обращения членов в клуб связаны с просьбой помочь при поломках на дороге, а также оказать помощь в транспортировке автомобиля на эвакуаторе после ДТП.

Кроме обычного для автоклубов перечня услуг ADAC предоставляет юридические



и страховые консультации, а также экстренную медицинскую помощь. Ежегодная выручка клуба составляет более 1,5 млрд евро.

**Клубы указывают путь** В Англии 80% из 32 млн автомобилистов состоят в автомобильных клубах. Средний автовладелец непрерывно продлевает членство в клубе в течение 8–9 лет. Лидерами рынка считают

два клуба: AA (Automobile Association) — в нем состоит 16 млн человек — и RAC (Royal Automobile Club) — 6 млн автовладельцев.

Кроме стандартной помощи на дорогах автоклубы предоставляют водителям собственную навигационную систему, которая отслеживает пробки на дорогах, будущим членам предлагают обучение в своей автошколе и оказывают помощь

### Цифры

Автоклуб Германии один для всех

91%

• **Водителей** в Германии являются членами национально автомобильного клуба ADAC

• **Автоклубы готовы предоставить любой сервис в пути.** ФОТО: REUTERS

в покупке или продаже транспортных средств. Годовая выручка каждой из двух компаний превышает 1 млн евро.

Российские автоклубы не раскрывают данные о своих оборотах. Однако со слов экспертов известно, что наиболее востребованная и доходная услуга — это эвакуация автомобилей.

Светлана Фолина  
contact@dp.ru

## Состоять или нет — каждый решает сам

### Комментарий



Илья Афонин

Автолюбитель

### Комментарий



Алексей Марков

Автолюбитель

Я пока не состою в автоклубе, но в ближайшее время собираюсь стать членом одного из них. Представьте, если вдруг понадобится юрист в случае аварии, или угона, или чего-то еще. Найти схему того, кто по вашим вопросам профи, очень сложно. А вот автоклуб точно дает гарантию, что юристы у них квалифицированные и помогут. Уже ради этого можно вступить в автоклуб. К тому же дополнительные услуги, такие как такси, эвакуатор, техосмотр, страховка, скидки на СТО, юридическая поддержка, удовольствие не из дешевых. Членские взносы, возможно, и не покроют затрат на эти услуги, но зато избавят от лишних хлопот.

С ама идея автоклуба хорошая, но вот реально их услуги мне не пригодятся. Что касается помощи при ДТП, то я оформил на свою машину полное каско, так что аварийный комиссар приезжает прямо на место бесплатно. Правда, стоит она 39 тыс. рублей в год, но сейчас новую машину без такой страховки не купить. Остальные услуги: помощь на дорогах, эвакуатор и прочее — включены в систему помощи от производителя GM Assistance. Ее мне просто подарили в автоцентре при покупке машины.

Да, члену клуба можно вызвать водителя, если пьян, но зачем для этого покупать карту на год? Ведь можно просто поймать такси.

**Денис Козлов —**  
Ваш персональный эксперт.

### АВТОЦЕНТРЫ «АТЛАНТ-М»

**МОСКВА:** «АТЛАНТ-М БАЖОВА» VOLKSWAGEN (495) 777-6-505; «АТЛАНТ-М НА ДМИТРОВКЕ» CITROEN (495) 9-333-222; «АТЛАНТ-М ТУШИНО» SKODA (495) 780-9-780; «VIP-ЦЕНТР НА САДОВОМ» AUDI (495) 730-34-34; «ТОЙОТА ЦЕНТР ИЗМАЙЛОВО» TOYOTA (495) 730-90-00; «ФОРД ЦЕНТР ИЗМАЙЛОВО» FORD (495) 739-99-90 **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** «АТЛАНТ-М БАЛТИКА» OPEL, CHEVROLET, SAAB, HUMMER (812) 703-0-703; «АТЛАНТ-М ЛАХТА» OPEL, CHEVROLET, SAAB, CADILLAC, HUMMER (812) 448-33-33 **ОРЕЛ:** «АТЛАНТ-М АВТО» OPEL, CHEVROLET (4862) 722-222 **СМОЛЕНСК:** «АТЛАНТ-М НИКОЛАЕВА» FORD (4821) 619-060 **ТЮМЕНЬ:** АВТОЦЕНТР «УГА-АВТО» GREAT WALL (3452) 300-900 **ЯРОСЛАВЛЬ:** «АТЛАНТ-М ПРЕМИУМ» LAND ROVER, VOLVO (4852) 58-12-58; «АТЛАНТ-М ЯРОСЛАВЛЬ» TOYOTA (4852) 58-10-58

**АТЛАНТ М**  
ЭКСПЕРТ В ВЫБОРЕ АВТОМОБИЛЯ

www.atlantm.ru

# Дешевые займы закончились

## Интервью Строить дилерские центры в кредит становится нерентабельно

**СПб. Александр Иванов, президент совета директоров и совладелец группы автомобильных дилеров Wagner, о кризисе ликвидности, рентабельности бизнеса и новых проектах своей компании.**

**• Свой первый дилерский центр вы построили почти 5 лет назад. Что изменилось с тех пор?**

— Действительно, мы начали заниматься автобизнесом в 2003 г. Началось все с дилерского центра Volkswagen, который был открыт в 2004 году рядом с аэропортом Пулково-2. Мы приобрели там хороший участок земли, провели переговоры с концерном Volkswagen и построили на тот момент самый крупный дилерский центр, который соответствовал всем стандартам марки. Сейчас в структуре нашей компании два центра Volkswagen по продаже легкового и коммерческого транспорта, два — Skoda и шоу-рум SEAT.

**• На сколько, по вашим наблюдениям, возросла стоимость строительства дилерских центров за последние несколько лет?**

— Раза в два, наверное. Если наш первый дилерский центр площадью 5 тыс. м<sup>2</sup> стоил \$7 млн, то сейчас такое же здание обошлось бы нам в \$15 млн. Значительно подорожали материалы, стои-

«  
Думаю, в четвертом квартале этого года мы сможем увидеть первые компании, выставленные на продажу из-за того, что они перестали быть рентабельными.»

мость работ. Сложнее стало получать согласования, решать вопросы подключения к сетям. Поэтому сегодня, перед тем как начинать новый проект, необходимо очень внимательно подготовить бизнес-план, оценить все необходимые ресурсы для строительства и последующего функционирования бизнеса.

Оборотные средства на поддержание склада, кстати, нужны сопоставимые со стоимостью проекта. И после такой оценки дилерский бизнес может вообще оказаться малорентабельным. Благодаря сложившейся экономической ситуации в мире — пресловутый кризис ликвидности — я бы сегодня рассчитывал в основном на собственные средства, дешевые займы закончились, не говоря про кризис доверия банков. Думаю, в четвертом квартале этого года мы сможем увидеть первые компании, выставленные на продажу из-за того, что они перестали быть рентабельными после подорожания денег.

Кому-то повезет, а кто-то должен будет исчезнуть с рынка. В последние 2-3 года рынок развивался слишком интенсивно, многие строили по несколько проектов параллельно в расчете на рост рынка в 50-60%. Естественно, в основном на кредиты и займы. Но этого роста может и не быть. Вот тогда и случится проверка на прочность. Тем бо-

• Несмотря на то что стоимость строительства за последние годы значительно выросла, Александр Иванов продолжает инвестировать в новые проекты дилерских центров. ФОТО: TREND/ЕВГЕНИЙ АСМОЛОВ



ле сейчас на рынке избыток автомобильных компаний, все имеют большие склады автомобилей, и дефицит практически на все популярные модели закончился.

**• Как вы оцениваете уровень рентабельности автобизнеса в настоящее время?**

— Этот показатель держится на европейском уровне — 8-10% с выручки.

**• Вы продолжаете открывать новые дилерские центры?**

— Да, сейчас мы ведем строительство шестиуровневого дилерского центра по продаже автомобилей Volkswagen и Skoda в Приморском районе. Его общая площадь составит 25 тыс. м<sup>2</sup>. В здании разместятся два шоу-рума для новых автомобилей (площадью 1 тыс. м<sup>2</sup> каждый) и шоу-рум на 100 автомобилей с пробегом. Думаю, этот дилерский центр станет крупнейшим в России, учитывая, что в таких масштабах в стране никто не строит. Наш проект в прошлом году уже был назван крупнейшим инвестиционным проектом Volkswagen в Европе. Его открытие запланировано на 2010 г.

**• Сколько вы вкладываете в свой проект?**

— Общая сумма инвестиций составит около 700 млн рублей.

**• Не кажутся ли вам масштабы строительства чрезмерными для петербургского рынка, на котором уже работают шесть дилерских центров Volkswagen и семь — Skoda?**

— Легкие опасения есть, но и по нагрузке наших сервисных станций в действующих дилерских центрах, думаю, те мощности, которые мы закладываем в наш проект, будут полностью востребованы. Ведь мы уже полтора года работаем в Приморском районе и имеем приличную клиентскую базу. Да, что немаловажно, у нас отличная команда высокоэффективных специалистов.

В новом проекте будет вдвое увеличено количество постов в сервисной зоне по отношению к дилерским центрам в Пулково — до 50. Будет достаточно места для хранения и выдачи автомобилей — 15 тыс. м<sup>2</sup>.

**• Есть ли другие проекты у вашей компании?**

— Мы активно занимаемся поиском большого куска земли для того, чтобы организовать место под хранение новых автомобилей всех наших дилерских центров. Планируем строительство общего цеха кузовного ремонта. К 2010 г. хотим построить отдельно стоящий дилерский центр SEAT. Также мы намерены построить центр по



продаже коммерческих автомобилей Volkswagen.

● **Из всех основных брендов группы Volkswagen, которые представлены в России, вы не работаете разве что с Audi. В ваших планах значится получение дилерства этой марки?**

— Мы задумывались об этом. Но дело в том, что у премиальных брендов, к которым относится Audi, перспективы роста составляют 10–15% в год, что ниже рынка. Поэтому пока мы работаем с брендами среднего, более массового сегмента, который будет расти быстрее.

● **На рынке ходили слухи, что вы хотели получить дилерство Bentley.**

— Да, это было достаточно давно, мы вели переговоры по этой марке, но нам ответили, что эксклюзивные права на развитие дилерской сети в России принадлежат компании Мерседес.

Мы также хотели получить дилерство Mercedes-Benz, но в итоге победителем тендера стала компания «Авангард». Сейчас наша принципиальная позиция — оставаться внутри концерна Volkswagen, работать только с его марками. Впрочем, мы готовы рассматривать предложения и по покупке готового автобизнеса.

● **Как вы оцениваете настоящее и будущее петербургского авторынка в целом? Здесь еще достаточно места для развития?**

— Думаю, немного места еще есть. Однако не все производители ведут грамотную политику по развитию дилерских сетей.

Существует европейский стандарт, который предусматривает строительство одного дилерского центра на 500 тыс. жителей. Если им руководствоваться, то у каждой марки в Петербурге должно быть по восемь дилерских центров. А теперь умножьте это количество на число автомобильных марок, что получится? Переизбыток. Таким подходом руководствоваться не имеет смысла.

Что касается марки Volkswagen, то ситуацию с управлением дилерской сетью в России можно подвергать критике. За последние несколько лет у компании сменилось три руководителя в России, и у каждого было свое видение по развитию сети.

● **Кстати, в рейтинге удовлетворенности российских гилеров импортерами Volkswagen находится на одном из последних мест.**

— Как раз из-за того, что с ним сложно работать. В прошлом году мы отмечали серьезные проблемы с логистикой,

случались задержки поставок. Из-за отсутствия концепции развития дилерской сети на российском рынке появились новые игроки — крупные холдинговые компании. Так, в Петербурге продавать автомобили Volkswagen начала компания «Аксель», в Москве — «Гема». Хотя Volkswagen во всем мире делает ставку не на сети, а на уникального владельца бизнеса, лояльного к маркам концерна и уже имеющего дилерство одной из них.

● **Со сменой руководителя концерна Volkswagen в России в мае этого года уже чувствуются какие-то перемены?**

— Пока нет. Возможно, времени мало прошло.

● **В прошлом году вы первыми возобновили продажи автомобилей SEAT в Петербурге. Как идут дела?**

— Продажи идут хорошо, только вот машин нет. По этой марке работает другой импортер, но и здесь мы ощущаем проблемы с логистикой. Заказываем автомобили под клиентов, а они не приходят или приходят не те. Что-то не работает. При этом импортер ни за что не отвечает, всю ответственность несет дилер.

Марк Чернов  
mark.chernov@dp.ru

## ▲ Биография

Александр Иванов

● **Председатель совета директоров группы Wagner,** учредитель дилерских центров группы компаний. Владелец компании «Сити Центр» (строительство бизнес-центров).

● **Родился 24 сентября 1968 г.** в Ленинграде. Родители — представители технической интеллигенции.

● **В 1987 — 1989 гг.** служил в войсках морской авиации Черноморского флота.

● **С 1986 г. по 1993 г.** учился в Ленинградском институте авиационного приборостроения.

● **С 1991 г.** занимается собственным бизнесом.

● **Женат.** Воспитывает сына и дочь.

## ▲ О компании

Структура и объемы продаж

● **Wagner** — группа официальных гилеров Volkswagen: «Фольксваген Центр Пулково», «Автоцентр «Северо-Запад»; Skoda: «Пулково-Авто», «Неон-Авто»; SEAT: «Рогригес Гараж». Создана в апреле 2007 г. Первый дилерский центр, входящий сегодня в группу Wagner, был открыт в июне 2004 г.

● **Количество проданных автомобилей Volkswagen** на 1 сентября 2008 г. — 2188 штук, Skoda — 1688 штук, SEAT — 60 автомобилей.

● **По оценке компании,** ее доля рынка по марке Volkswagen в Петербурге составляет 38%, по марке Skoda — 27%.

● **Структура доходов** компании: 47,5% — продажа новых автомобилей, 39% — сервис, 13,5% — дополнительное обслуживание, trade-in и пр.

**Специальное предложение на все автомобили Ford Focus и C-Max!**

**Ford Focus**  
При покупке Ford Focus и Focus SE пакеты опций в подарок\* на сумму **20 000** рублей.

**Ford C-Max**  
При покупке Ford C-MAX пакеты опций в подарок\*\* на сумму до **30 000** рублей.

На правах рекламы

Feel the difference



www.ford.ru

**РОЛЬФ**  
Посетите [www.rolf-ford.ru](http://www.rolf-ford.ru)

**РОЛЬФ КАРЛАЙН**  
Санкт-Петербург, Витебский пр-т, 17/6  
Отдел продаж: (812) 32-000-10  
Сервис: (812) 32-000-12

**РОЛЬФ ОКТЯБРЬСКАЯ**  
Санкт-Петербург, Октябрьская наб., 8/2  
Отдел продаж: (812) 63-55555  
Сервис: (812) 635-5885

Ваш персональный менеджер:  
**Селищев Антон Михайлович**  
Доб.: 54146, Моб.: +7 (911) 840-23-81  
E-mail: AMSelishhev@rolf.ru

Ваш персональный менеджер:  
**Грецов Андрей Александрович**  
Доб.: 52134, Моб.: +7 (911) 194-54-83  
E-mail: AAGrecocev@rolf.ru

\* Программа распространяется на автомобили Ford Focus российского и европейского производства с механической коробкой передач в сериях Ghia, Titanium, Ghia SIP, Titanium SIP. Акция на автомобили Ford Focus действует до 31 декабря 2008.

\*\* Программа распространяется на серию Trend, пакет опций составляет 15000 руб. (вкл. НДС), на серию Ghia и Titanium — 30000 руб. (вкл. НДС). Акция на автомобили Ford C-MAX действует до 31 декабря 2008.

# Активный ро дефицит пло

**СПб.** Даже некогда крупные дилерские центры на растущем рынке сталкиваются с проблемой нехватки площадей под хранение автомобилей. Когда свои склады перегружены, спасает аренда.

По наблюдению Марины Белокуровой, управляющей службой маркетинга и рекламы УК автомобильного дивизиона «Стратегия Рост», наиболее острый дефицит в складских площадях испытывают старые дилеры, которые располагаются в центре города на небольших площадях.

«Впрочем, эта проблема сопровождается отсутствием парковок для клиентов и недостаточными мощностями сервисных зон», — добавляет она.

### Плавающий график

Собственные площадки дилеров бываю часто перегружены, в том числе из-за нестабильного графика поставок. Поэтому автомобильные компании вынуждены более тщательно анализировать складские запасы.

«Однако с учетом квотирования точное количество автомобилей на складе спрогнозировать сложно. К тому же поставки автомобилей нестабильны, и может прийти один автобус в день, а может несколько. В данном случае все зависит от регулярности поставок со стороны импортера», — отмечает Мария Николаева, руководитель отдела продаж автоцентра «Атлант-М Балтика». В ситуации, когда



● Места для хранения новых автомобилей в большинстве дилерских центров города не хватает, однако это не мешает импортерам обзывать дилеров увеличивать складские запасы.

ФОТО: REUTERS

собственных складских территорий дилерам не хватает, компаниям приходится обращаться к помощи сторонних фирм.

«Не имея возможности расширить собственные площади (находимся в черте города в условиях плотной застройки), в таких ситуа-

циях мы подыскиваем площадки в непосредственной близости от автоцентра, — рассказывает руководитель отдела продаж автомобилей автоцентра «Восток-Авто» Татьяна Варжина. — То же можно сказать и о проблемах с хранением запасных частей. В последнее время

**Автодома и караваны работа и путешествие с комфортом!**

Как совместить заманчивоющий дух авантюризма и уютное чувство дома? Можно ли ощутить слободный аиус свободы, не отказываясь от комфорта? Легко! Так же легко, как объединить автомобиль с настоящим домом! Автодома и караваны обеспечат комфортное путешествие по новым местам, вам останется только выбрать маршрут и компанию!

ПРОДАЖА	АРЕНДА
<ul style="list-style-type: none"> <li>Все автодома и караваны оснащены:</li> <li>- спальными местами (от 2 до 7);</li> <li>- автономной системой отопления;</li> <li>- кухней с газовой плитой, мойкой и холодильником;</li> <li>- санузлом с душем и бидуэлетом;</li> <li>- резервуарами для воды.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ОСАГО «ЕвроКАСКО»;</li> <li>- без ограничения срока;</li> <li>- для аренды подходит права категории «B».</li> </ul>








**ДИЛЕРСКАЯ СЕТЬ**

**ЛАУРА** (!)

официальный дилер

www.laura-hymer.ru

ООО «Лаура - Специальные Автомобили»  
Санкт-Петербург, Лактинский пр., д.2, салон «ДрайвПарк»  
тел. (812) 929-40-99, (812) 334-40-81

## Импортеры нагружают своих

**СПб.** Многие импортеры обязывают своих дилеров хранить двухмесячный запас автомобилей. Дилеры полагают, что это чересчур много.

Складские площади изначально закладываются в проект любого дилерского центра.

Размеры сервисных, складских, парковочных и других зон определяются стандартами импортера и зависят от планируемого уровня продаж строящегося дилерского центра.

Например, официальные дилеры Hyundai обязаны хранить на своих площадках не менее 200 автомобилей, готовых к продаже.

Складские запасы «Атлант-М Балтика» (дилер Opel, Saab, Chevrolet,



« Представитель GM приезжает с осмотром, оценивая пригодность территории для хранения.

● Мария Николаева, «Атлант-М Балтика»

Hymer) в среднем составляют 800-1000 машин.

### Хватит и половины

По словам самих экспертов, для нормальной работы дилерского центра вполне достаточно иметь месячный запас автомобилей на скла-

де. Это дает возможность предложить клиентам более-менее широкий выбор не только моделей, но и комплектации и цветов.

Однако многие импортеры, явно перестраховываясь, рекомендуют увеличить запас автомобилей в среднем до 1,5-2 месяцев. По марке Volkswagen и вовсе сток дилера должен быть не меньше объема продаж 2,5 месяца. Для одного дилерского центра это означает 200-300 машин.

Зачастую также существует перечень наиболее востребованных в ежедневной работе оригинальных запасных частей и аксессуаров, которые должны в обязательном порядке храниться на складе официального дилера. Например, дилеры марки Hyundai обязаны хранить на складах запасные части на

# СТ СОЗДАЕТ ПЛОЩАДЕЙ



ленных зон, где строительство жилых домов запрещено. В то же время такой способ хранения ведет за собой дополнительные расходы.

«Автомобильные склады — это проблема, с которой сталкиваются практически все дилеры Петербурга. Небольшая прилегающая территория, в условиях необходимости предоставления максимального удобства для посетителей, — к сожалению, это болезнь мегаполисов», — сетует Николай Шаповалов, генеральный директор дилерского центра «PPT-Озерки» (Honda).

Для себя «PPT-Озерки» решил эту проблему, взяв в аренду территорию под склад временного хранения в пригороде, недалеко от самого салона.

### Надежда на импортера

Отчасти проблему с хранением смогли бы решить распределительные склады импортёров, но они в основном работают в Москве. Меньше проблем у дилеров марок, которые имеют собственные производства в регионе: пока Ford, Toyota, General Motors. Эти производители имеют собственные склады готовой продукции. «В связи со строительством под Петербургом завода Hyundai, развитием морского порта Усть-Луга мы ожидаем появления единого склада импортёра. В Москве распределительный центр существует, и это существенно облегчает работу столичным дилерским центрам», — рассказывает Татьяна Варжина.

**Дмитрий Баргачев**  
contact@dp.ru

НА 2

● месяца продаж голжен быть обеспечен запас машин на складе дилера — это требование большинства импортёров.

ощущается нехватка площадей в связи с расширением парка автомобилей марки Hyundai и увеличением модельного ряда».

### Переезд за город

Некоторые участники рынка отмечают, что из-за роста объема продаж им уже

недостаточно и арендуемых площадей. К тому же эти территории инвесторам теперь выгоднее отдавать под строительство жилых домов и торговых комплексов. В результате дилерам приходится переводить склады за черту города либо на территорию промыш-

## дилеров с запасом



● Чем больше склад дилера, тем больше у покупателя возможности выбрать автомобили в наличии.

ФОТО: TREND/ЕЛЕНА ЯКОВЛЕВА

весь модельный ряд бренда, выпускаемый с 2000 г.

### Строго под охраной

Еще один обязательный пункт дилерского контракта — складирование автомобилей на охраняемой стоянке. Это требование разумно,

ведь товар дорогостоящий, да и сам импортёр частично является его собственником.

«Перед тем как использовать ту или иную территорию для стоянки автомобилей, данный вопрос предварительно согласовывается с

импортёром, поскольку автомобили являются предметом страхования. В качестве контроля импортёр использует систему аудита: представитель General Motors приезжает с внеплановым осмотром, оценивая пригодность данной территории для хранения», — говорит руководитель отдела продаж автоцентра «Атлант-М Балтика» Мария Николаева.

Складировать запасные части дилерам проще. Они обычно хранятся на территории дилерских центров, в отведенных для этого помещениях. На складах запчастей дилеры строят специальные конструкции, которые позволяют им разместить складские запасы большего объема на меньшей площади.

**Дмитрий Баргачев**  
contact@dp.ru



РЕКЛАМА

ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЕЙ LEXUS С ПРОБЕГОМ.

Автомобили LEXUS - лидеры по надёжности и качеству в условиях долгосрочной эксплуатации при использовании различными владельцами.

ЛЕКСУС-ПРИМОРСКИЙ  
Официальный дилер Lexus в России

СПб, Школьная, 98 | 336-5888  
www.lexuscenter.ru



SIMPLY CLEVER

NOVYI ŠKODA SUPERB  
ПЕРВЫЙ В МИРЕ ПЯТИДВЕРНЫЙ СЕДАН  
С УНИКАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ TwinDoor

- Объем двигателя до 3,6 л
- Разгон до 100 км/ч за 6,5 секунд
- Полный привод с системой Haldex четвертого поколения
- Би-ксенонные фары с системой адаптивного управления освещением
- Несколько версий многофункционального рулевого колеса
- Уникальная конструкция крышки багажника TwinDoor
- До 9 подушек безопасности
- Parking Assistant (ассистент парковки)
- Увеличенное пространство для задних пассажиров
- Вместительный багажник объемом от 565 л до 1670 л\*

О комплектациях и ценах узнавайте в отделе продаж. \*При сложенных задних сиденьях

NOVYI ŠKODA SUPERB. ЕДИНСТВО ФОРМЫ И СОДЕРЖАНИЯ.

**РОСПАН МОТОРС**  
Официальный дилер Škoda

ул. Краснопутиловская, 65  
ул. Варшавская, 127

www.rosplan-spb.ru  
(812) 325 0065  
(812) 325 5585

РЕКЛАМА

Разбито лобовое?

Нам 15 лет!

**ПОЛИСЫ ОСАГО, КАСКО**

- ✓ Бонусные программы на КАСКО при приобретении ОСАГО
- ✓ Выезд специалиста к клиенту для оформления полиса
- ✓ Расширение страхового покрытия КАСКО на страны Скандинавии и Прибалтики

Все восстановится!

**Region**  
страховое общество

ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА  
**(812) 313 5151**  
[www.regionspb.ru](http://www.regionspb.ru)

Лицензия ОССН № 1083/78

Где купить полис в Санкт-Петербурге:  
наб.Черной Речки, д.41, тел. (812) 600-75-09; ул. Красного Текстильщика, д.2, тел. (812) 313-61-13;  
ул.Коллонтай, д.24, корпус 2, тел. (812) 334-06-77; Комендантский пр., д.17/1, тел. (812) 438-21-10;  
Московский пр., д.127, тел. (812) 313-61-10; г.Пушкин, Пушкинская ул., д.19, тел. (812) 476-08-36;  
г.Сестрорецк, ул.Волжарского, д.4/2, тел. (812) 334-06-58; г.Гатчина, ул. Родионская, д.13А, тел. (81371) 907-93

РЕКЛАМА

# «Мир» станет деловым

**СП6. Выставка «Мир Автомобиля» со следующего года меняет формат. О грядущих переменах «ДП» рассказывает ее новый директор Евгений Коваленко.**

• Минувшим летом практически вся команда в ЗАО «Фарэкспо», готовившая предыдущие выставки «Мир Автомобиля», была заменена новыми сотрудниками. В том числе пришли и вы. В связи с чем произошли такие перемены?

— Этот год стал для выставки «Мир Автомобиля» поворотным. Изменились и команда, и концепция выставки, и ее позиционирование.

На рынке произошли серьезные изменения, которые потребовали максимального сближения отделов продаж и маркетинга.

Серьезное внимание теперь уделяется международному направлению, деловой программе, продвижению выставки и всего Северо-Западного региона как «российского Детройта».

Уже сделаны конкретные шаги в этом направлении. Мы стали, пожалуй, первой выставкой, которая участвовала в Московском международном автосалоне, главным образом с целью привлечения внимания к нашему региону для развития бизнеса.

Активно ведутся переговоры с иностранными коллегами. В октябре пройдет крупный турецкий автосалон «OTOMOTIVE 2008», где уже запланирован ряд переговоров.

Неподдельный интерес наблюдается со стороны пакистанских, китайских, немецких и итальянских специалистов.

Это в первую очередь касается производителей автокомпонентов, цель которых — экспансия на российский рынок.

А обновление команды обусловлено объективной необходимостью генерирования новых идей и поиска нестандартных способов их воплощения, хотя все это не мешает поддерживать тесные рабочие отношения с предыдущей дирекцией выставки.

• Значит ли это, что следующая выставка будет грузой по своей концепции?



• Евгений Коваленко, новый директор выставки «Мир автомобиля», держит курс на бизнес-ориентированный формат. ФОТО: TREND/МИХАИЛ СПИЦЫН

— Выставка в прежнем формате достигла всех целей, выросла до необходимого уровня, получила официальный статус UFI и ряд наград. Но чтобы быть конкурентоспособными, необходимо развитие. В 2009 г. выставка «Мир Автомобиля» выйдет на качественно новый уровень.

В программу выставки будет внесен ряд изменений, принятых на основе исследований российского автомобильного рынка и международной выставочной деятельности. В первую оче-

— Выставочное пространство. Оно будет четко сегментировано в соответствии с направлениями автомобильного рынка: автомобили, запчасти и комплектующие, коммерческий транспорт.

Большее внимание будет уделяться тюнингу, поскольку возрастает потребность в индивидуальности и обладании неповторимым автомобилем, и коммерческому транспорту — одному из самых перспективных направлений развития автомобильного рынка России.

« В 2009 г. выставка «Мир автомобиля» гождена выйти на качественно новый уровень.

• Заинтересованы ли сегодня импортеры и дилеры в специализированных выставках? Ведь проблем с продажами на рынке не наблюдается. — Продаж много не бывает. Их рост нестабилен. По данным Ассоциации европейских производителей, в августе рост продаж иномарок в России снизился почти вдвое и составил 23% относительно прошлого года.

Согласно проведенному нами опросу экспонентов, выставочная деятельность значительно эффективнее, чем, например, прямая реклама. Как показывает опыт, другие формы продвижения не дают таких объемов притока новых клиентов при тех же затратах.

редь изменится направление работы выставки в области B2B-рынка.

Это создаст наилучшие условия для деловых коммуникаций экспонентов и посетителей.

• Изменится ли место проведения выставки и состав экспонентов?

— Место остается прежним — СКК «Петербургский». Качественно изменится само

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

Продуманные условия автострахования

Лицензия ОССН № 1083/77

Филиал ООО СК «Цюрих. Ритейл»  
г. Санкт-Петербург, ул. Белоостровская, д. 8  
тел.: +7 (812) 777-810  
[www.zurich.ru](http://www.zurich.ru)

**ZURICH**

РЕКЛАМА

## Яркие премьеры привезут с автозаводов

**СПб.** Пока организаторы двух петербургских автовыставок охотнее называют друг друга коллегами, чем конкурентами: слишком много общих проблем приходится решать.

Главная проблема — дефицит экспонентов. Мировые автоконцерны предпочитают представлять свою продукцию за рубежом, а стенды на петербургских шоу занимают в основном дилеры.

Так что о мировых премьерах автосалона Северной столицы приходится только мечтать. Директор выставки «Авто + Автомеханика» Александр Кулаков вспоминает о единственной за последнее время подобной презентации — в прошлом году в «Ленэкспо» впервые показали миру внедорожник Toyota Land Cruiser 200. Но это скорее исключение, которое подтверждает правило. Даже российские премьеры в Петербурге проходят крайне редко.

«Фирмы тратят очень большие силы и средства на выставки в Москве. Петербургу приходится работать по остаточному принципу, многие экспоненты склонны считать, что одной российской презентации до-

статочно, чтобы обеспечить модели спрос в стране. И это несмотря на то, что в нашем городе большой и пока еще не заполненный рынок», — описывает ситуацию Александр Кулаков.

### Позитивный фактор

По словам специалистов, положение дел может исправить активное строительство заводов мировых автогигантов на Северо-Западе.



«Петербург приходится работать по остаточному принципу»

● Александр Кулаков, «Авто + Автомеханика»

После того как заработали сборочные цеха в Шушарах, работающие в промзоне автоконцерны заметно активизировали местную выставочную деятельность.

Эксперты считают, что именно это обстоятельство способствовало тому, что мировая премьера Toyota Land Cruiser 200 состоялась здесь.

Возможно, ее примеру последуют и другие производители, автозаводы которых начнут работать в Петербурге в ближайшие 3 года.

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

# Выставкам еще далеко до Детройта

**СПб.** Петербург все чаще называют вторым Детройтом, но это касается разве что строительства автозаводов. До выставочного размаха американского города Петербургу еще далеко.

На регулярной основе в Петербурге проводят две ежегодные специализированные выставки: «Авто+Автомеханика» и «Мир Автомобиля».

Эти автосалоны гораздо скромнее зарубежных — и по размерам выставочных площадей, и по представленной модельной линейке автомобилей. Их организаторам приходится бороться за экспонентов, буквально отвоевывая у московских коллег каждую российскую премьеру.

### «Авто + Автомеханика»

Одна из наиболее заметных и крупных выставок в Петербурге вообще. Проводится каждый октябрь на площадях комплекса «Ленэкспо» в Гавани.

Выставка ориентирована прежде всего на корпоративных клиентов. Существенную часть стендов



● Петербургские выставки пытаются равняться на крупные мировые автосалоны. ФОТО: МИХАИЛ ОГНЕВ

здесь занимают сопутствующие товары и коммерческий транспорт. Именно эту часть экспозиции организаторы считают основной.

«Авто+Автомеханика» — выставка не столько автомобильная, сколько автомобильно-механическая, — говорит ее директор Александр Кулаков. — Думаю, можно сказать, что по комплектующим наша выставка — номер один в мире. Таким количеством запчастей, оборудования и инструментов для тюнинга не может похвастаться никто из наших коллег». Недостаточное внимание организаторов к

самим автомобилям во время последней выставки вызвало недовольство специалистов: под экспозицию отведен весь комплекс «Ленэкспо», но вот значимых новинок представлено было мало.

### «Мир Автомобиля»

До недавнего времени эта выставка была ориентирована на широкий круг посетителей. Площадей в СКК, где проводится выставка, значительно меньше, чем в «Ленэкспо». Тем не менее до недавнего времени организаторы предпочитали ограничиваться сотрудничеством

ДП На заметку

Ближайшая автовыставка

## 29 октября

● **начинает работу** 16-я автомобильная выставка «Авто + Автомеханика» в «Ленэкспо». Выставка занимает всю площадь выставочного комплекса — более 30 тыс. м<sup>2</sup>.  
● **Выставка** бюджет работать 5 дней — до 2 ноября.

дилерами и импортерами. Но в Петербурге такая схема работы себя не оправдала: со следующего года выставка существенно изменится. Наряду с автомобилями вниманию посетителей будут представлены сопутствующие товары: запчасти и комплектующие. Такие стенды занимают гораздо меньше места, при этом их продажа повышает рентабельность выставки.

О грядущих переменах директор выставки Евгений Коваленко рассказал в интервью «ДП» (смотрите слева).

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

## Евродвижение!

Курс Евро был отправлен на понижение! 32 рубль = 1 Евро



Mercedes-Benz

ОЛИМП

Официальный дилер «Мерседес-Бенц» Исполкомская ул., 15а, тел. +7 (812) 321-21-21, www.olimp-auto.ru

Реклама



● Прямые линии кузова надеяют внедорожник — внешностью универсала.



● Интерьер не соответствует статусу автомобиля, который стоит полтора миллиона рублей.



● Турбированный мотор объемом 2,5 л наделяет автомобиль спортивным характером.



● Самое удобное в интерьере Subaru Forester — это руль. Автомобиль слушается его безотказно.



● Обновленная внешность внедорожника имеет много общего с обликом старшей модели в линейке Subaru — Tribeca.

Автомобиль представлен дилерской сетью «Лаура»

## Опции продают в пакетах

В стандартной комплектации Subaru Forester поставляется с 2-литровым двигателем (150 л.с.), а набор опций сведен к минимуму.

Так, из систем безопасности автомобиль оснащен антиблокировочной системой тормозов и противозаносной системой. Также в начальную комплектацию входят: круиз-контроль, подогрев передних сидений, кондиционер, подогрев зоны стеклоочистителей, передние и задние противотуманные фары, фронтальные и боковые подушки и шторки безопасности.

Как и большинство японских производителей, Subaru не предоставляет возможности выбирать отдельные опции.

Марк Чернов  
mark.chernov@dp.ru

### ДП На заметку

#### Альтернативные модели



● Volkswagen Tiguan от 849,999 рублей



● Nissan X-TRAIL от 954,700 рублей



● Mitsubishi Outlander XL от 1.058.332 рублей

### ДП Характеристики

#### Subaru Forester

Цена, рублей	923 600
Производство	Япония
Привод	полный
<b>Габариты, мм</b>	
Длина	4560
Ширина	1780
Высота	1700
Дорожный просвет	215
<b>Стоимость владения</b>	
Межсервисный пробег, км	15 000
Стоимость техобслуживания, рублей	5500–32 000
Стоимость нормочаса, рублей	1660
<b>Расход топлива, л (двигатель 2,5 л турбо, 230 л.с., АКПП)</b>	
Городской цикл	14,5
Загородный цикл	8,2
Смешанный цикл	10,5

Марк Чернов  
mark.chernov@dp.ru

# Новый облик и прежние ценности

**СПб.** Даже после рестайлинга Subaru Forester остался похожим на самого себя — это все тот же мощный, надежный и довольно аскетичный полноприводный универсал.

По сравнению с предшественником, «лесник» третьего поколения покрупней (вырос в длину на 7 см), поумнел (системы контроля тяги и динамической стабилизации в базе) и посетил стилиста (получил новую внешность).

Как и раньше Forester использует платформу от родственной модели Impreza. Платформа как и внешность новая — с расширенной на 91 мм колесной базой и увеличенным до 215 мм дорожным просветом.

Последние изменения автомобиля и правда ему к лицу — Forester хотя и выглядит все еще как универсал, но только теперь это стиль-

ный и даже элегантный универсал. Его красят зауженные передние фары и блестящая хромом решетка радиатора. На прямой черной бампер из под днища машины забирается трапеция, окрашенная в цвет кузова.

**Американские ценности** В экстерьере автомобиля можно найти сходства с другим внедорожником в семье Subaru — Tribeca. Любопытный факт, учитывая, что компания Subaru известна тем, что каждый ее автомобиль практически или полностью не похож на остальные. Причина этого кроется в том, что разные модели автомобилей этой японской марки ориентированы на разные рынки и созданы с учетом ценностей потребителей разных рынков.

Прежние модификации Forester и его новое поколение явно заточены под вкус американского водителя — в автомобиле достаточно

практичности, чтобы обслуживать интересы как одного человека так и всей семьи, он обладает интересной внешностью, но при этом прост и понятен внутри.

**Скука внутри** Те, кто сидел за рулем Subaru Forester предыдущего поколения, утверждают, что интерьер был даже комфортнее, чем на новой модели. Теперь мягкий пластик в

« При сложенных сиденьях... в этом автомобиле можно взять и бревно »

прошлом, на его месте жесткая пластмасса — черная или серая, на выбор покупателя. В скучный интерьер вдыхают жизнь разве что окрашенные серебристой краской элементы — центральная консоль, и встав-

ки-крылья, расходящиеся от консоли к дверям. На самой панели всего три круглых переключателя — это регуляторы климатической установки. Сверху над воздуховодами расположена магнитола, о которой сказать особенно нечего, кроме того, что она работает. Еще выше над ней в углублении спрятан бортовой компьютер с информацией о текущем времени и расходе топлива.

Главная ценность салона «лесника» прежняя — это его вместимость. При сложенных сиденьях первого и второго рядов, которые образуют ровную поверхность, в этом автомобиле можно возить и бревно.

**Волк в овечьей шкуре** После рестайлинга на российский рынок стали доступны автомобили с 2,5-литровым атмосферным двигателем (172 л.с.). По сравнению со 2-литровым двигателем (150 л.с.) и турби-

рованный 2,5-литровый мотор, который обладает силой 230 лошадей.

Автомобиль именно с таким двигателем мы взяли на тест. Внешне машины с турбированным мотором легко узнать по воздухозаборнику, расположенному на центральной части капота, все прочие отличия скрываются внутри.

И в этом особенность Subaru Forester. Не имея ультрамодной внешности, этот автомобиль на дороге обходит многие более стильные, и даже более мощные машины. Разгон у автомобиля просто впечатляющий — резкий и ровный — мощности достаточно на любых оборотах. Постоянный полный привод и система курсовой устойчивости позволяют лихо выкручивать руль и на высокой скорости, а упругая подвеска комфортно обрабатывает все неровности.

Всему свое время  
и свой автомобиль!



Вадим  
курьер



Филипп  
руководитель



Chevrolet EPICA  
от 629 000 руб.

беспроцентная  
рассрочка  
[www.chevrolet.spb.ru](http://www.chevrolet.spb.ru)



Opel COMBO  
от 382 000 руб.  
[www.opel.spb.ru](http://www.opel.spb.ru)

пр. Энергетиков 53А  
**703·0·703**

официальный дилер  
Opel Saab Chevrolet Hummer  
[www.atlant-m.spb.ru](http://www.atlant-m.spb.ru)

АТЛАНТ   
БАЛТИКА



**Автокредит**



Основан в 1841 году

**СБЕРБАНК  
РОССИИ**

[www.szb.sbrf.ru](http://www.szb.sbrf.ru)

**329·29·29**

**Сбербанк. Всегда рядом**



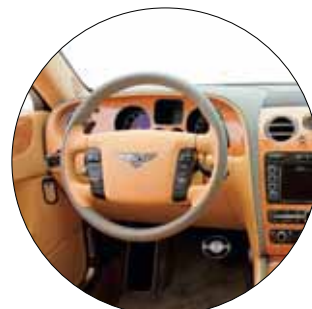
● Логотип на капоте смотрится столь же эффектно, сколько бабочка в сочетании с классическим костюмом



● В салоне Flying Spur достаточно комфорта как для водителя, так и для пассажиров



● Сквозь две выхлопные трубы вырывается мощный рык 6-литрового мотора



● В интерьере — сочетание классических материалов и электронных современных технологий



● Bentley Continental Flying Spur в 2009 г. не изменил во внешности, но прибавил в технологиях

# Новое звучание удовольствия

**СПб.** В конце года в Петербурге начнутся продажи обновленной иконы в классе 12-цилиндровых автомобилей — Bentley Continental Flying Spur. Автомобиль стал еще более роскошным и мощным.

Казалось бы, что еще можно улучшить в автомобиле, который по своему стилю и комфорту может смело претендовать на звание эталона в классе люкс-автомобилей? Оказалось, можно добавить несколько штрихов, чтобы придать шедевр новое звучание.

Модель Bentley Continental Flying Spur выпускается с 2005 года, именно она сыграла важную роль в новом перерождении британской марки после того, как та стала частью концерна Volkswagen Group.

В своем новом перерождении «Летающая шпора» (так переводится название модели) остается автомобилем,

который находится за рамками сиюминутных течений, но при этом соответствует духу своего времени.

### Улучшенный мотор

Гордость нового Flying Spur, именного в названии приставку Speed, — его двигатель. Это уже знакомый 12-цилиндровый мотор объемом 6 л с турбонаддувом, только теперь наделенный еще лучшими характеристиками для быстрой езды.

Мощность двигателя увеличена на 9%, до 610 л.с., а крутящий момент — аж на 15%, до 750 Нм.

Для владельца это означает, что его Flying Spur Speed будет разгоняться до 100 км/ч за 4,8 с (против 5,2 у версии Flying Spur).

Максимальная скорость для этих моделей составляет 322 км/ч и 312 км/ч соответственно.

Для представительских автомобилей со столь мощными моторами уровень комфорта должен быть оди-

наково высоким на любой скорости, и этого достичь оказывается сложнее всего.

Дело в том, что если в режиме спокойной городской езды 60% шумов, поступающих в салон, являются звуком выхлопной системы (и на это можно влиять технической настройкой оборудования), то на высоких скоростях 40% звукового дискомфорта приносит ветер и еще столь-

« **Мощность двигателя увеличена на 9%, до 610 л.с., а крутящий момент — на 15%, до 750 Нм.** »

ко же — звуки сцепления шин с дорогой.

Помимо плотного уплотнения всех проемов, инженеры Bentley предлагают специальные двойные акустические передние и боковые стекла, которые сни-

жают уровень проникновения внешних шумов по мере роста скорости.

### Новое звучание

Все эти инженерные изыски чрезвычайно важны для автомобиля, который оснащен новой аудиосистемой, созданной аудиофилами для аудиофилов.

Для производства нового Flying Spur компания Bentley привлекла к разработке аудиосистемы специалистов британской компании Naim, которая производит аудиотехнику премиум-класса.

В результате покупатель сможет выбрать стандартную акустическую систему или систему марки Naim. Вторая состоит из 15 динамиков и усилителя мощностью 1100 ватт, предлагая, пожалуй, лучшее звучание, которое только можно добиться в металлическом кузове на четырех колесах. Среди прочих нововведений стоит выде-

лить адаптивную систему круиз-контроля, которая умеет поддерживать заданную скорость, то есть увеличивать и сбавлять ее по мере изменения дорожных условий (приближения к идущим впереди машинам).

### В свои руки

Впрочем, как автопилот рассматривать круиз-контроль не стоит. Подобные системы заточены на безопасность, а не на комфорт, поэтому при опасном сближении торможение будет не плавным, а ступенчатым, резким.

При увеличении же расстояния разгон оказывается несколько задумчивым.

Впрочем, вряд ли какие-то электронные системы смогут заменить удовольствие самостоятельного управления тяжелым, мощным, дорогим и очень послушным автомобилем.

Марк Черноб  
mark.chernov@dp.ru

## Дороже всех прочих

Обновленный Bentley Continental Flying Spur будет предложен в 16 цветах кузова и 17 цветах отделки интерьера.

Задний ряд сидений может быть выполнен в виде трехместного дивана либо двух кресел, разделенных тоннелем, в который встроены пульт управления конфигурацией кресел, аудиосистемой, климат-контролем.

Нынешняя модель Flying Spur в России стоит около 8,5 млн рублей, что дороже основных конкурентов, которые выступают в классе автомобилей с 12-цилиндровыми моторами. Это прежде всего Mercedes-Benz S600, Audi A8 L и BMW 760, который пока не представлен на российском рынке.

Марк Черноб  
mark.chernov@dp.ru

### ДП На заметку

#### Альтернативные модели



● Mercedes-Benz S600



● BMW 760



● Audi A8 L

### ДП Характеристики

#### Bentley Continental Flying Spur

Цена, рублей	нет данных
Производство	Англия
Привод	полный
<b>Габариты, мм</b>	
Длина	5290
Ширина	2118
Высота	1475
Дорожный просвет	нет данных
<b>Стоимость владения</b>	
Межсервисный пробег, км	16 000 или 1 год
Стоимость техобслуживания, рублей	50 000 - 120 000
Стоимость нормо-часа, рублей	4500
<b>Расход топлива, л (двигатель 6 л 600 л.с., АКПП)</b>	
Городской цикл	25,3
Загородный цикл	11,6
Смешанный цикл	16,6

**ЦЕЗАРЬ САТЕЛЛИТ**

Спутниковая система безопасности

**Безопасность по полной**  
Установите «Цезарь Сателлит» на свой автомобиль — получите систему безопасности квартиры, дома или офиса в подарок!

Акция действует до 31 декабря 2008 г.

+7 812 449 14 41  
spb.csat.ru

РЕКЛАМА

**1** Ваш двигатель работает как новый

Представляем новую линейку синтетических моторных масел Mobil 1 для двигателей автомобилей с любым пробегом. Вне зависимости от возраста, марки или модели Вашего автомобиля каждый из трех продуктов Mobil 1 способствует обеспечению максимальной производительности и более длительному сроку службы двигателя на всех этапах эксплуатации. Используйте все возможности Вашего автомобиля вместе с Mobil 1.

Любой возраст. Любой пробег. Максимальная производительность. Mobil 1.

оилтрейд ко | Санкт-Петербург тел. (812) 335-21-21 | www.oiltrade.ru | **Mobil 1**

РЕКЛАМА

**РОЛЬФ ЛАХТА** Peugeot  
Качественное обслуживание — наш стандарт!

Новый **PEUGEOT 308**  
А ты хочешь стать ХОЗЯИНОМ ДОРОГИ?  
Запишись на тест-драйв!

Ирина Счастливая, продавец-консультант

www.peugeot.rolf-lahta.ru

от 509.000 руб.\*

РЕУБАН. Товар сертифицирован.

«РОЛЬФ Лахта». Качественное обслуживание — наш стандарт! От покупки — до сервиса. В дилерском центре «РОЛЬФ Лахта» Вас ждут индивидуальный подход и компетентные сотрудники. В демонстрационном зале представлен полный модельный ряд Peugeot с возможностью прохождения тест-драйва. На Ваш выбор более 200 автомобилей в наличии и на заказ. Отдел кредитования и страхования предоставляет консультации по любым вопросам автокредитования и страхования. Действует услуга «trade-in». Если Вы являетесь владельцем Peugeot — оцените профессионализм и современные технологии сервисного центра и магазина запасных частей Peugeot «РОЛЬФ Лахта». Действуют специальные сервисные предложения. Подробности на сайте www.peugeot.rolf-lahta.ru

РЕУБАН. СОЗДАН ДЛЯ УДОВОЛЬСТВИЯ. **PEUGEOT**

**РОЛЬФ ЛАХТА** ул. Савушкина, 103. Тел: (812) 635-58-58

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

\* Подробности у продавцов-консультантов в салоне дилера.

\*\* Компания «Рольф Лахта» признана лидером по качеству обслуживания в сфере продаж и сервиса среди дилеров Peugeot в России в 2007 г. по данным исследования «GfK RUS» по заказу «Пежо Ситроен Рус, Пежо Россия».



**ОПЕЛЬ-ЦЕНТР**  
 КУБИНСКАЯ, 79 **3276626**  
 ремонт и запасные части

**КАЧЕСТВО СТАВШЕЕ ТРАДИЦИЕЙ**

**Деловой**

**КАК СОЗДАТЬ ХОРОШУЮ РЕКЛАМУ**

- Изучите продукт**, который вы собираетесь рекламировать. Чем больше вы о нем знаете, тем больше вероятность того, что вам в голову придет великолепная идея, как его лучше продать.
- Выясните, какую именно рекламу** ваши конкуренты производят для аналогичных товаров или услуг, и насколько она успешна. Это определит ваши дальнейшие шаги.
- Исследуйте потребительскую среду**. Выясните, что покупатели думают о товаре этого рода, обсуждают ли они между собой его достоинства и недостатки, какая атрибутика им больше всего важна и какое именно уверенность в полезности товара придется им по душе.

Если вы не в состоянии привлечь профессионалов к такому исследованию, попробуйте провести его сами. Содержательная беседа с дюжиной домохозяек иногда лучше помогает автору создать хорошее рекламное объявление, чем обширное, но формальное аналитическое исследование, в котором он сам не участвовал.

*Огилви Д. «Огилви о рекламе»*

**АВТО КРЕДИТОВАНИЕ**

**NEW** Банковская карта **VISA Electron** с кредитным лимитом в подарок\*

**ПСКБ**  
 ПЕТЕРБУРГСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК  
 БАНК С УЧАСТИЕМ МЕЖДУНАРОДНОГО КАПИТАЛА

**Мечты сбываются!**

**+7 (812) 332 3455**  
 справочная служба Банка 8-800-200-35-65 (звонок по России бесплатный)  
 +7 (812) 332 2626 с 9.00 до 21.00 без выходных

Подробная информация на сайте [WWW.PSCB.RU](http://WWW.PSCB.RU) и в офисах Банка

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ** - ул. Цветочная 25, Большеохтинский пр. 16  
**Б. Сампсониевский пр., 76 e-mail: [autocredit@pscbr.ru](mailto:autocredit@pscbr.ru)**

# Заемщики усложняют процедуру получения автокредитов

## Эхо финансов

**СПб.** **Негативные события на мировом финансовом рынке усложняют процедуру получения автокредитов.**

Банкиры ужесточают требования к заемщикам, возросло количество отказов в кредитах.

Если еще недавно было только две основных причины отказа: судимость и плохая кредитная история человека (например, наличие просроченных выплат по другим кредитам), то сегодня на отказ работают отсутствие высшего образования, небольшой стаж работы и другие показатели.

### В ожидании голубов

По словам Алексея Кузнецова, генерального директора страховой компании «Капитал-Полис», ипотечный кризис в США негативно повлиял на все мировые рынки, хотя причиной его стало, как ни странно, большое количество свободных денег.

«Американские компании стали раздавать их всем, кто хотел занять и обещал платить. В результате многие граждане получили жилье своей мечты, к тому же для корпораций это выглядело выгодным вложением средств. Однако, так как реального обеспечения займов не было, а выплачивать кредиты многие не могли, в итоге получилось то, что получилось», — говорит Алексей Кузнецов.

Сегодня российские коммерческие банки ожидают возврата 15 трлн рублей.



● По словам экспертов, снижение ставок по кредитам на покупку автомобилей практически прекратилось уже в 2006–2007 годах. ФОТО: REUTERS

Правда, 80% этой суммы получил частный бизнес и только 20% — простые граждане. Однако новые, более жесткие условия больше всего коснулись ипотеки и автомобильного кредитования.

### Банки задумались

Впрочем, по словам участников рынка, снижение

процентных ставок по кредитам практически прекратилось уже в 2006–2007 годах. За последние месяцы текущего года каждый четвертый банк в Петербурге поменял условия выдачи автокредитов — в сторону увеличения процентов. В особенности это касается рублевых кредитов. Сегодня процентная ставка колеб-

# Минивэны продаются, но их п...

**СПб.** **Минивэны в России стали неотъемлемой частью практически любого городского и дорожного пейзажа. Они прочно заняли свою нишу и начинают плавню наращивать прогажи.**

Впрочем, пока одни эксперты прогнозируют стабильный спрос на минивэны класса MPV (multi-purpose vehicle — многофункциональные автомобили, англ.), другие утверждают, что российский рынок ориентирован на автомобили других классов.

### Лидеры сегмента

«Класс MPV действительно заметно и динамично растет. Все больше жителей как Петербурга, так и России в целом отдают пред-



«Лидерами по итогам года стали Opel Zafira, Ford C-MAX и Chevrolet Rezzo.

● Светлана Тараканова, ГК «Мега-Авто»

почтение этим автомобилям. Лидерами по итогам прошлого года в России стали Opel Zafira, Ford C-MAX и Chevrolet Rezzo, при этом прирост продаж Opel Zafira составил 233%, — подтверждает популярность минивэнов цифрами Светлана Та-

раканова, руководитель отдела маркетинга Группы компаний «Мега-Авто». — По сравнению с 2006 годом из тройки лидеров выпал Hyundai Matrix, который неизменно оказывался в тройке лучших с 2004 года. Смена модификации Hyundai Matrix и отсутствие модели в продаже в течение некоторого времени привела к утере ранее сильной позиции».

### Нишевой прогукт

Впрочем, с оптимистичным мнением петербургской коллеги не согласен Роман Приходько, директор по продажам столичного «АвтоСпецЦентра на Таганке» (дилер Skoda).

«В России динамично растут сегменты внедорожников, кроссоверов, седанов. Минивэны — продукт очень

# Слышали этого кризиса



покупающих автомобили в кредит.

### Новые программы

Вследствие финансового кризиса темпы развития рынка автокредитования могут замедлиться, считает Елена Елисева, заместитель руководителя отдела кредитования и страхования ГК «Мега-Авто».

«Конкуренция на рынке автокредитования приведет к тому, что ведущие игроки основной упор сделают на качество услуг, на скорости принятия решения относительно выдачи кредита, на оперативности оформления сделки, на минимизации требований к заемщикам, — говорит Елена Елисева. — Можно предположить, что появятся новые программы автокредитования, а также расширится перечень дополнительных услуг со стороны банков, таких как онлайн-автокредитование и кредит без страховки. Думаю, что так же популярны останутся экспресс-кредиты, несмотря на их высокую цену по сравнению с классическими программами. Что касается специальных программ банков и автопроизводителей, то, скорее всего, ставки по таким кредитам останутся на столь же низком уровне».

Вместе с тем Елена Елисева прогнозирует, что в результате более внимательной оценки банками кредитоспособности заемщиков процент отказов по выдаваемым кредитам увеличится.

**Светлана Фолина**  
contact@dp.ru

10-18

● **процент** годовых составляют сегодня ставки банков по кредитам на покупку автомобилей

летя от 10 до 18% годовых. Кроме того, наметилась тенденция отказа банков от выдачи кредитов в долларах.

Увеличились и сроки рассмотрения заявок на кредиты. Сегодня запрос в среднем рассматривают примерно 5 дней. Сроки зависят от сегмента рынка. Покупателям автомобилей премиум-класса кредиты выдают

быстрее всех — всего за сутки-двое.

Для тех же, кто выбрал машину массового сегмента, рассмотрение заявки может затянуться до 2-3 недель. По словам специалистов, здесь играет роль и общий рост числа продаваемых автомобилей в отдельном автосалоне, и все возрастающее число людей,

## Популярность под вопросом



● **Успех минивэна Opel Zafira на рынке заключается в универсальности использования и хорошем соотношении цена-качество.** ФОТО: OPEL.COM

специфичный, нишевой. Мало кто приобретает его в собственный гараж, — рассказывает Роман Приходько. — Возможно, это связано с тем, что малый и, в частности, семейный бизнес у нас не слишком развит. А личное пользование при-

обретать такой сугубо утилитарный, на взгляд большинства российских автомобилистов, автомобиль не очень престижно.

### Рост с нуля

По мнению эксперта, против минивэнов служит и

такой фактор, как неразвитость инфраструктуры внутреннего туризма.

«В отличие от жителей США или Европы российский потребитель не имеет привычки выезжать семьей на уикенд на природу, а для «хозяйственных» целей предпочитает приобретать внедорожники, — аргументирует Роман Приходько. — Так что огнестойкие минивэны к быстрорастущему сегменту можно, наверное, при том условии, что некоторое время назад спрос на этот вид легкового транспорта практически отсутствовал, а любой рост с нуля означает быструю динамику.

Расти, отталкиваясь от больших величин, гораздо сложнее».

**Вероника Хомм**  
contact@dp.ru



## Поднимет любой бизнес Надежность и выносливость

Грузоподъемность ISUZU NQR75 от 5,0 тонн\*. Высокопрочная рама, усиленная подвеска и мощный дизельный двигатель (150 л.с.) гарантируют Вам высокий уровень надежности.

Всегда в наличии.  
Гарантия — 2 года  
или 100 тыс. км



## ПРОИЗВОДСТВО · ПРОДАЖА · СЕРВИС

Sollers — официальный дилер в Санкт-Петербурге. автомобили в наличии; персональный менеджер по сервису; специальные условия для корпоративных клиентов; охранная система в подарок.

www.isuzutrucks.ru



Коломяжский пр. 18

Товар сертифицирован. Реклама  
☎ 313-0-313

\* Грузоподъемность шасси.

## СПЕЦПРОГРАММА HYUNDAI В ЛИЗИНГ

### HYUNDAI H-1 микрован



Двигатель 2,5 Tci Diesel  
Мощность 170 л.с.  
Количество пассажирских мест 8  
Стоимость от 1 018 900 руб.

авансовый платеж	срок лизинга	средний ежемесячный платеж	удорожание
15%	25	41542,37 руб.	8,23 %
	36	30878,47 руб.	8,11 %
30%	25	34211,36 руб.	6,78 %
	36	25,429,33 руб.	6,68 %
50%	25	24,368,69 руб.	4,84 %
	36	18163,81 руб.	4,77 %

### HYUNDAI ELANTRA NEW



Двигатель 1,60 DOHC  
Мощность 122 л.с.  
Расход топлива, (смешанный цикл) 6,2 л/100 км  
Стоимость от 489 900 руб.

авансовый платеж	срок лизинга	средний ежемесячный платеж	удорожание
15%	25	19 846,41 руб.	7,92 %
	36	14 720,54 руб.	7,80 %
30%	25	16 344,10 руб.	6,53 %
	36	12 122,80 руб.	6,42 %
50%	25	11 674,36 руб.	4,66 %
	36	8 659,15 руб.	4,59 %

### HYUNDAI SANTA FE NEW



Двигатель 2,7 V6 DOHC  
Мощность 189 л.с.  
Расход топлива, (смешанный цикл) 10,4 л/100 км  
Стоимость от 994 900 рублей

авансовый платеж	срок лизинга	средний ежемесячный платеж	удорожание
15%	25	40 304,52 руб.	7,92 %
	36	29 894,79 руб.	7,80 %
30%	25	33 191,96 руб.	6,53 %
	36	24 619,25 руб.	6,42 %
50%	25	23 708,55 руб.	4,66 %
	36	17 585,18 руб.	4,59 %

### HYUNDAI NF SONATA



Двигатель 2,0 DOHC  
Мощность 151 л.с.  
Расход топлива, (смешанный цикл) 7,7 л/100 км  
Стоимость от 666 999 рублей

авансовый платеж	срок лизинга	средний ежемесячный платеж	удорожание
15%	25	27 020,89 руб.	7,92 %
	36	20 042,02 руб.	7,80 %
30%	25	22 252,50 руб.	6,53 %
	36	16 505,19 руб.	6,42 %
50%	25	15 894,65 руб.	4,66 %
	36	11 789,43 руб.	4,59 %

Рисунки указаны без учета скидки на приобретение автомобиля через компанию «Экстрелизинг» в пересчете на рубль. Окончательный расчет производится по курсу ЦБ РФ.  
Услуга финансовой аренды от компании «Экстрелизинг» распространяется на весь модельный ряд HYUNDAI.  
Условия финансирования от компании «Экстрелизинг» не ограничиваются рамками спецпрограммы «HYUNDAI в лизинг» и могут быть подобраны исходя из индивидуальных пожеланий Клиента.

**СПРАВКА.** Автоцентр «ДАКАР» — официальный дилер Hyundai Motor Company в Санкт-Петербурге. В 2007 году автоцентр «ДАКАР» был признан лауреатом премии «Лидер экономического развития России» в номинации «Лучший налогоплательщик России», а в 2008 году стал лауреатом международной премии «Элита национальной экономики-2008».

Филиал ООО «Экстрелизинг» в Санкт-Петербурге:  
БЦ «Эврика», ул. Седова, д. 11, офис 219  
(812) 334-33-77  
www.extrelasing.ru

Автоцентр «ДАКАР»  
ул. Цветочная, д. 16/3, ул. Камчатская, д. 9  
ул. Цветочная, д. 25 (БЦ «Мануфактура»)  
ул. Кржижановского, д. 15/2  
(812) 327-00-00 www.dacar.ru

• Аванс от 10% до 50% • Срок лизинга от 1 года до 5 лет • Минимум документов •



● На российском рынке становится все более различным звук китайских автомобилей. ФОТО: REUTERS

## Китайская волна накрывает рынок

**СПб. Рынок подержанных автомобилей китайского производства пока только формируется. В основном представлены машины с очень небольшим пробегом — не более 50 тыс. км.**

Массовая экспансия «китайцев» на российский рынок началась всего 2–3 года назад, поэтому о широком предложении таких авто, разумеется, речи пока идти не может.

Но зачатки рынка уже имеются, потому уже можно говорить о некоторых тенденциях. В частности, о ценообразовании.

**Скорость обесценивания** «Думаю, что еще 1–2 года обесценивание китайских автомобилей будет лишь немного превышать этот же показатель у остальных иномарок. То есть это будет примерно 15–20% для 3-летнего автомобиля. А вот дальше возможен обвал, — комментирует Владимир Безземельный, аналитик компании CIS Automotive. — В силу своей невысокой цены китайцы вынуждены использовать более дешевые

материалы и технологии. Поэтому ремонт им может потребоваться гораздо чаще, чем «корейцам» и тем более «японцам».

По словам эксперта, отремонтировать китайский автомобиль — это совсем не то же самое, что починить «Лад» или «Волгу», которая всем известна до последнего винтика. Поэтому «китайцы в возрасте», вероятно, будут гораздо менее ликвидными, чем даже отечественные автомобили.

«Можно прогнозировать, что даже если через 5–7 лет эксплуатации найдется желающий такую машину приобрести, то вряд ли он даст больше 50–55% от первоначальной стоимости. И далее с тенденцией к дальнейшему быстрому удешевлению», — считает Владимир Безземельный.

### Вопрос ликвидности

Впрочем некоторые эксперты настроены по отношению к китайским автомобилям (в том числе и подержанным) гораздо более оптимистично.

В качестве доказательства они приводят в пример тенденции сегодняшнего дня.

«Сейчас в Петербурге действует много дилеров китайских автопроизводителей, на рынке достаточно доступных запчастей и вполне квалифицированных автомехаников, так что я не вижу причин, по которым подержанные «китайцы» теряли бы в цене гораздо больше, чем отечественные автомобили, — говорит Сергей Васильев, президент Клуба любителей китайских автомобилей. — При этом такие марки, как Great Wall и Chery, которые очень активны в развитии сервисных сетей и продвижении на рынке, сейчас являются весьма ликвидными и, думаю, будут таковыми и в дальнейшем.

Тем более, что за счет правильной тактики импортеров у них сейчас формируется достаточно позитивная репутация».

Несмотря на столь оптимистичный прогноз, сегодня целый ряд дилеров не китайских марок автомобилей не принимают автомобили из Поднебесной с пробегом по программам trade-in.

Павел Гинеб  
contact@dp.ru

# Налоговое б...

**СПб. Величина транспортного налога пока мало влияет на выбор автомобиля. В то же время даже небольшая разница в количестве лошадиных сил может обернуться существенными издержками.**

Некоторые эксперты считают, что большинство россиян имеют довольно смутное представление о величине ставки на приобретаемое транспортное средство.

«Наши люди живут в некой данности, которую изменить не в силах. К этой данности относятся и транспортный налог — за все время работы в компании я не слышал, чтобы покупатели интересовались у продавцов-консультантов, сколько им придется платить за его использование. Хотя такую информацию мои сотрудники, разумеется, предоставить могут, — говорит Никита Масленников, управляющий холдингом «Фаст Мотор» (дилер Honda). — Мне кажется, что не транспортный налог определяет, какую именно машину покупать».

**Экономные все же есть** Впрочем, не все участники рынка верят в налоговое безразличие потребителей.

### ДП На заметку

Налог на роскошный автомобиль

91500

● рублей составит ежегодная сумма транспортного налога на автомобиль Bentley Continental Flying Spur с мотором 6 л (610 л.с.).  
● Рассказ о модели — на странице 24

«Если бы это было так, то людям было бы все равно, сколько бензина потребляет их автомобиль. Но тогда не выпускались бы и не продавались в больших количествах экономичные модели. Кроме того, не пользовались бы спросом более экономичные «дизели». Как правило из «куста» моделей одного производителя выбирается та, на которой установлен наименее мощный мотор, — как раз для того, чтобы не платить лишние тысячи рублей. Ведь помимо собственно транспортного налога мощность двигателя сказывается и на стоимости полиса ОСАГО. В сумме это может вылиться в весьма серьезную сумму. И неправильно считать, что если человек приобретает автомобиль за милли-



● Содержание «табуна» из более транспортного налога обхопит

он рублей, то ему все равно, сколько платить, — это отнюдь не так. На мой взгляд, это правило действует только для совсем уж дорогих машин — стоимостью более 1,5 млн рублей», — говорит Виталий Новиков, генеральный директор ТД «Северсталь-Авто».

**Понижение мощности** Разница между ставкой налога за разное количество

## Техника из Поднебесной дешевеет в 2 раза быстрее

**СПб. Анализ частных объявлений показывает, что дешевеют «китайцы» с пробегом в 40–50 тыс. км. примерно на столько же, на сколько европейские марки с пробегом в 70–100 тыс. км.**

Так, по данным анализа объявлений о продаже автомобилей на специализированных интернет-порталах одна из самых популярных моделей, импортируемая из Поднебесной, внедорожник Great Wall Hover предлагается в диапазоне от 350 тыс. рублей (2005 год выпуска) до 550 тыс. рублей (2007 год). Новый автомобиль в Петербурге продается в среднем за 600 тыс. рублей. Таким образом, в первый год авто-

мобиль теряет 50 тыс. рублей, или почти 8% своей стоимости. Трехлетний же автомобиль предлагается со скидкой 40% от своей первоначальной цены. Такие показатели характерны для гораздо более старых иномарок.

«Это вполне закономерно, — объясняет Александр Бендз, начальник отдела ТО ОАО «Мастер-2000». — На вторичном рынке присутствуют одни из первых ввезенных в страну китайских моделей. В них имеется целый букет различных технических проблем, которых уже нет в более свежих моделях. Кстати, именно поэтому китайские автомобили не прикупают на trade-in. Судя по отзывам наших клиентов, первые 5–10 тыс. км машины проходят без особых поломок. Но вот затем начинаются проблемы».

### Причины низких цен

По словам технических специалистов, больше всего нареканий на китайские автомобили связано с работой электрики (особенно часто ломаются электростеклоподъемники — они могут не до конца поднимать стекло). Также отмечаются случаи заклинивания замков дверей — они требуют тщательного ухода и смазки. Многие обра-

щают внимание на низкое качество сборки салона (большие зазоры, слабая фиксация панелей, плохая натяжка кожи или кожзаменителя, пр.). Нередки случаи, когда после 30 тыс. км пробега «сыплются» коробка передач.

«Это все касается автомобилей 2007 года выпуска и раньше. У 80% китайских автомобилей, которые продаются сейчас, эти проблемы, как правило, устранены. Или находятся в процессе устранения», — говорит Александр Бендз.

### Взгляд в будущее

По мнению Романа Козырева, директора по продажам компании «Радуга Моторс» (дилер Geely), говорить о полноценном формировании вторичного рынка китайских машин можно будет года через два.

«Думаю, вряд ли ценообразование на китайские машины будет как-то отличаться от ценообразования на японские или корейские. Они просто будут дешевле. И менять их именно поэтому потребители будут чаще: как только уровень доходов увеличится, они сразу же будут пересаживаться на более дорогое авто», — говорит Роман Козырев.

Павел Гинеб  
contact@dp.ru



«Пока еще рано говорить о существовании рынка подержанных китайских автомобилей».

● Роман Козырев, «Радуга Моторс» (дилер Geely)

# Эзразличие

## Москва догоняет Петербург



лей. То есть на 80% больше. Для более мощных машин разница будет значительно большей. Так, например, для Mercedes-Benz E 350 (мощность 272 л.с.) налог составит 40 800 рублей (272\*150).

### Налог в бензине

Некоторые эксперты говорят о том, что транспортный налог в Петербурге является не только завышенным, но и несправедливым.

«Мне непонятно, почему владелец какого-нибудь маломощного FIAT ездит на нем ежедневно и платит копейки, а у меня, образно говоря, в гараже стоит Jeep Cherokee, который используется несколько раз за год, но платить за него нужно по 30 тыс. в год. Ведь налог, насколько я знаю, идет на содержание дорог, — недоумевает Василий Угров, директор по сбыту компании «Авто-Джинн». — Мне кажется, что гораздо справедливее было бы сделать как в Европе, где налог изначально включен в стоимость бензина. А ведь у нас сейчас сложилась парадоксальная ситуация: в Петербурге транспортный налог еще и гораздо выше, чем в Москве».

Павел Гинев  
contact@dp.ru

**СПб. Транспортный налог в Петербурге выше, чем в Москве, хотя разрыв несколько сократится после 1 января 2009 г., когда столичные власти усялят налоговое бремя автовладельцев.**

С 1 января 2009 года московские автовладельцы будут платить новый транспортный налог. Согласно распоряжению мэра Москвы Юрия

Лужкова, ставка для автомобилей мощностью до 100 л.с. не изменится и по-прежнему будет составлять 7 рублей за 1 л.с. (в 3 раза меньше, чем в Петербурге).

Владельцам машин мощностью 100–125 л.с. придется платить по 20 рублей за каждую (раньше под эту ставку попадали и обладатели автомобилей мощностью до 150 л.с.).

За авто со 125–150 л.с. теперь придется отдавать по

30 рублей за 1 л.с., а за машины с 150–200 л.с. — по 45 рублей вместо прежних 30.

Существенно увеличится транспортный налог для владельцев мощных автомобилей — с 50 до 75 рублей за 1 л.с. при мощности в 200–250 л.с., автомобили с более чем 250-сильным двигателем обойдутся в 150 рублей в год за каждую.

Павел Гинев  
contact@dp.ru

### Цифры

#### Ставка транспортного налога в Петербурге

Объект налогообложения	Налоговая ставка (руб.) на 1 л.с.
Легковые автомобили	
До 100 л.с.	20 (2008 год) 22 (2009 год) 24 (2010 год)
Свыше 100 л.с. до 150 л.с.	35
Свыше 150 л.с. до 200 л.с.	50
Свыше 200 л.с. до 250 л.с.	75
Свыше 250 л.с.	150
Мотоциклы и мотороллеры	
До 20 л.с.	10
Свыше 20 л.с. до 35 л.с.	20
Свыше 35 л.с.	50
Автобусы	
До 200 л.с.	50
Свыше 200 л.с.	65
Грузовые автомобили	
До 100 л.с.	25
Свыше 100 л.с. до 150 л.с.	40
Свыше 150 л.с. до 200 л.с.	50
Свыше 200 л.с. до 250 л.с.	55
— со сроком полезного использования до 3 лет (включительно)	
— со сроком полезного использования от 3 до 5 лет (включительно)	
— со сроком полезного использования более 5 лет	

«За 250 «лошадей» петербургскому автовладельцу в виде пса ежегодно в 37,5 тыс. рублей и выше. ФОТО: REUTERS

лошадиных сил заставила некоторых производителей модернизировать свой модельный ряд. Причем сделать это задним числом.

«Знаю, что в одном из салонов продавались в одно и то же время KIA Rio и Hyundai Accent, цена приблизительно одна и та же. И заявленная мощность тоже. Но через некоторое время обнаружилось, что мощность KIA — 97 л.с., а Hyundai —

102. Как так получилось — не знаю, но для чего это было сделано, думаю, очевидно», — рассказал директор одного из петербургских автосалонов.

Разницу в налоге достаточно легко подсчитать. За первый автомобиль мощностью в 97 л.с. за 2008 год нужно будет заплатить 97\*20=1940 рублей. А вот за второй (102 л.с.), соответственно, 102\*35+3570 руб-

# Дисконтный автоцентр "Scart"



\* подробности на сайте

**www.7770333.ru**



● Страховые террористы профессионально трактуют законы и правила в своих корыстных интересах.  
ФОТО: REUTERS

## Автовладельцы готовы рисковать

**СПб. Аккуратные автовладельцы хотят страховаться свои машины только от угона, но такой полис найти нелегко.**

Уверенные в своем искусстве вождения автолюбители пытаются сэкономить на полисе КАСКО, застраховав железного любимца только от угона и оставив повреждение при ДТП на свой страх и риск. Однако зачастую легче и дешевле защитить машину от преступников с помощью противоугонных систем.

### Франшиза снижает цену

Далеко не все страховщики предлагают для подержанных автомобилей такой монорисковый полис, хотя купить его желают примерно 5% клиентов. Иногда страховая компания идет навстречу, и в этом случае тариф составляет от 8% до 25%. Конечно, когда за полис у автовладельца просят больше пятой части стоимости самого транспортного средства, он предпочитает отказаться от страхования, и это сильно снижает популярность полисов только по риску «угона», «хищения без ущерба». Однако есть и еще один вариант страхования — с франшизой по риску «ущерб».

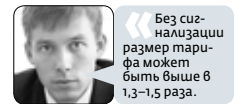
«Если человек уверен в том, что он ездит аккуратно, то при франшизе тариф для него по риску «ущерб» будет минимальным, а страховка будет действовать почти только по угону», — коммен-

тирует Андрей Морозов, руководитель отдела риск-менеджмента автострахования Северо-Западного дивизиона ООО «Группа Ренессанс Страхование».

Так, если клиент покупает полис с франшизой в 100 тыс. рублей, а автомобиль стоит 2 млн рублей, то при хищении автомобиля он получит, с учетом этой франшизы, 1 млн 900 тыс. рублей. Наличие франшизы существенно снижает цену страхования.

### Системы и тарифы

Уменьшить стоимость полиса можно, поставив дополнительную противоугонную



● Валентин Смышляев, «Первая страховая компания»

систему, тогда на полный полис КАСКО, покрывающий и угон, и ущерб, страховые компании по риску «угона» готовы дать скидку до 80%.

«Стоит понимать, что при страховании машины без установленной сигнализации размер страхового тарифа может быть выше в 1,3–1,5 раза, чем при страховании того же самого авто, оснащенного противоугонной системой», — поясняет Валентин Смышляев, директор филиала ООО «Первая страховая компания» в Петербурге.

Марья Соломатова  
contact@dp.ru

# Жонглирование статьями закона

**СПб. Так называемые страховые террористы наносят большой урон финансам и имиджу страховых компаний, при этом формально действуя в рамках закона.**

«Страховой террорист совсем не то же самое, что мошенник. Последние нарушают закон и подлежат уголовной ответственности, первые же профессионально выбивают деньги из страховых компаний, используя лазейки в законе», — рассказывает Евгений Константинов, директор петербургского филиала страховой компании (СК) «РК-Гарант».

Одна из таких лазеек основывается на противоречиях между ст. 951 и 944 Гражданского кодекса РФ. Согласно ст. 944, страховая компания в момент заключения договора может оценить реальную стоимость автомобиля, и если не пользуется этой возможностью, при страховом случае должна выплатить клиенту ту сумму, которую он выбрал сам, даже если она завышена. Но по ст. 951 СК выдает ту сумму, на которую произведен ущерб, вне зависимости от

страховой суммы. В итоге страховой террорист идет в суд, руководствуясь 944-й статьей, и почти всегда получает требуемое. Только один раз судья вынес решение, учитывающее интересы всех сторон. Клиент тогда получил сумму фактического ущерба, но со страховой компании пропорционально взыскали часть премии, выплаченной клиентом за полис на неоправданно «подорожавшую» машину.

### Профи и любители

Представители страховых компаний отмечают, что чаще всего застрахованные на «преувеличенную» сумму машины через 2–3 месяца угоняют.

«С намеренным и профессиональным мошенничеством сложно бороться и его сложно выявить. Но страховые террористы зачастую и сами не понимают, что их действия не совсем законны или просто не согласуются с нормами морали», — говорит заместитель руководителя департамента экспертизы и оценки Ассистанской компании ЛАТ Алексей Дружинин. — Аварийные комиссары чаще всего сталкиваются

**ДП На заметку**  
Процент мошенничества

**До 5%**

● от числа всех заявлений об угонах автомобилей, по информации СК «РК-Гарант», подаются страховыми террористами.  
● 40–50% угонов совершаются под заказ.

с фактами любительского мошенничества, когда в качестве ущерба по «свежему» ДТП клиент предъявляет старые царапины и другие повреждения автомобиля, надеясь, что СК оплатит и их».

### Оценка по признакам

Зачастую своеобразный приезд на место происшествия аварийного комиссара помогает выяснить, правдив ли рассказ пострадавшего. Например, клиент заявляет о противоправных действиях третьих лиц, однако прибывший на место аварийный комиссар по определенным признакам делает выводы, что поврежде-

ния появились из-за наезда на препятствие. О многом говорят и документы. Довольно подозрительно, когда ДТП происходит под конец срока действия полиса.

### Черный список

Некоторые страховщики пресекают мошенничество с помощью специальных баз и обмена информацией с коллегами. Российский союз автостраховщиков (РСА) создал специализированную базу «Спектр», в которую основные игроки рынка автострахования заносят данные обо всех выплатах по страховым случаям.

«Эта информация анализируется специалистами соответствующего информационного подразделения РСА», — рассказывает Валентин Смышляев, директор филиала ООО «Первая страховая компания» в Петербурге. — Если у компании возникают сомнения в честности страхователя, она всегда может запросить дополнительную информацию о его страховой истории, характере ДТП, в которых он принимал участие».

Марья Соломатова  
contact@dp.ru

## Меры предосторожности на каждый день

**СПб. Угоны совершаются не только из-за несовершенства систем охраны, но и по причине банальной небрежности автовладельцев.**

Специалисты охранных предприятий и страховых компаний советуют соблюдать нехитрые правила безопасности.

Во-первых, иммобилайзер лучше не носить в одной связке с ключами (чтобы не потерять все сразу) и не оставлять в сервис-центре (чтобы не сделали копию).

В некоторых случаях, если эти правила нарушены, автовладелец может не только одновременно расстаться с автомобилем, но и лишиться страховой выплаты за него.

### Всегда на страже

Еще одно правило — каждый раз при постановке автомобиля на охрану убедиться в

том, что защитная система работает.

По словам Андрея Морозова, руководителя отдела риск-менеджмента автострахования Северо-Западного дивизиона ООО «Группа Ренессанс Страхование», если не активизируется система охраны, то лучше поискать другое место для парковки, где такой проблемы не будет.

Вполне вероятно, что сигнализация не работает из-за действий злоумышленников, которые рядом с автомобилем проводят сканирование сигнализации машины для их дальнейшего оперативного отключения.

И еще одно простое напоминание — включать противоугонные устройства нужно при каждом выходе из машины, ведь преступникам на угон времени требуется меньше, чем автомобилисту, чтобы дотти до ближайшего магазина.

Марья Соломатова  
contact@dp.ru

# Прочные внедорожники страхуются дорожке

**СПб.** За счет большей прочности для внедорожников выплаты по риску «ущерб» меньше, чем для обычных легковых машин. Но на тарифных ставках этот факт практически не сказывается.

Образ владельца внедорожника как бандита постепенно уходит в прошлое. За рулем больших автомобилей все чаще можно встретить охотников, путешественников, горожан, имеющих большую семью. Стоимость полиса страхования на внедорожники в среднем на 10% выше, чем для обычных легковых машин. Кроме того, часто применяется франшиза — сумма, в пределах которой страховые компании не выплачивают возмещение. Как раз из-за действия франшизы автовладельцы обычно не обращаются в компании при незначительных повреждениях: сколах, потертостях, царапинах.

**Разница в выплатах** «Внедорожники менее рискованы за счет того, что в них выше посадка и меньше вероятности повредить под-



● У внедорожника выше посадка и меньше вероятности повредить погребку даже в опасных ситуациях. ФОТО: TREND/МИХАИЛ СПИЦЫН

веску. Кроме того, ущерб при ДТП меньше, чем у обычной легковой машины, — рассказывает Виктор Охотников, начальник отдела автострахования петербургского филиала «СОГАЗ». — Водители внедорожников, в своем большинстве, серьезные люди, с большим стажем вождения». Хотя сами элементы кузова у внедорожников дороже, но их размеры больше и запас прочнос-

ти у них выше, — рассказывает Александр Потитов, заместитель генерального директора ОАО «КИТ Финанс Страхование». — Если по обычным легковым машинам 80% всех выплат приходится на ущерб, то по внедорожникам этот показатель равен 50%.

#### Китайский заезд

В рейтинге наиболее угоняемых внедорожников, кото-

рый озвучивают представители страховых компаний, значатся модели Lexus, Toyota Land Cruiser и RAV 4, Nissan X-Trail, BMW X5.

За последнее время на рынке появился ряд моделей внедорожников китайского производства.

Угонщикам такие машины мало интересны, однако это обстоятельство не снижает тарифные ставки. «По риску ущерб китайские

внедорожники обходятся нам дороже, за счет меньшей прочности элементов кузова, — отмечает Виктор Охотников. — Из тех моделей, по которым зафиксированы угоны, можно выделить Chery Tiggo, а продукция марки Great Wall не пользуются спросом угонщиков».

#### Пог заказ

Участники страхового автомобильного рынка отмечают, что больше половины внедорожников угоняют для обратного выкупа.

Воры выходят на владельца или страховщика и предлагают выкупить угнанный внедорожник за «умеренное» вознаграждение.

Если страховщик не обращается в правоохранительные органы, а пытается договориться с преступниками, то последние получают эффективный канал сбыта и воруют машины, застрахованные именно в этой компании.

Профессиональные участники рынка уверены, что около трети внедорожников воруют под заказ конкретного «покупателя».

Георгий Карчик  
gkarchik@dp.ru

## Опасный центр тяжести

ДП Комментарий



Андрей Знаменский

Заместитель гендиректора по автострахованию ОАО «СК «Русский мир»

**В**недорожники — автомобили, предназначенные в основном для загородного и семейного отдыха. Тарифная политика в отношении подобных автомобилей гибкая, в основном повышающие коэффициенты применяются, если отдельные модели пользуются повышенным спросом у угонщиков и потому находятся в группе риска.

Нельзя сказать, что для этой категории транспортных средств характерны особые страховые случаи. Тем не менее, по нашей статистике, именно у внедорожников иногда происходят опрокидывания на трассе из-за высоко расположенного центра тяжести. В таких случаях машина обычно получает серьезные повреждения. Кроме того, часто совершаются разбойные нападения на владельцев внедорожников с целью угона или предпринимается попытка мошенничества с целью завладения автомобилем.

**ОБНОВЛЕННЫЙ MITSUBISHI GALANT ЖДЕТ ВАС**  
ОБНОВЛЕННАЯ ЦЕНА ОТ 756 805 РУБЛЕЙ

Реклама. Товар сертифицирован. ООО «Рольф Милорт», дистрибутор Mitsubishi Motors в РФ. \*Подробные условия гарантии уточняйте у дилера. Цена указана с НДС и включает минимальную для данной модели сумму из объема двигателя и комплектации, но включает стоимость доставки автомобиля в регионы, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, действительна на 28.05.08.

## ГАЛАНТ - АВТО официальный дилер

- АВТОСАЛОН
- СЕРВИС
- ЗАПЧАСТИ

- Кредит\*
  - Лизинг
  - Тест-драйв
  - Trade-in
  - Аксессуары и запчасти
- в наличии и на заказ

СПб., Коломяжский пр., 14  
СПб., Выборгское ш. / ул. Хошимина, 1  
тел.: (812) 334-10-01, 438-15-27

\*КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БАНКАМИ-ПАРТНЕРАМИ: ОАО БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», ЗАО АБ «ГАЗПРОМБАНК», ЗАО «РАЙФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ», ЗАО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК» НА УСЛОВИЯХ, УСТАНОВЛЕННЫХ БАНКАМИ.



НОВЫЙ СОВРЕМЕННЫЙ ЭКСТЕРЬЕР • ОБНОВЛЕННЫЙ ИНТЕРЬЕР • РУЛЕВОЕ КОЛЕСО С КНОПКАМИ УПРАВЛЕНИЯ АУДИОСИСТЕМОЙ И КРУИЗ-КОНТРОЛЕМ • ДВИГАТЕЛЬ 2,4 L MIVEC, АДАПТИРОВАННЫЙ ДЛЯ ХОЛОДНОГО КЛИМАТА • АДАПТИВНАЯ АКПП INVECS-II

- ВЫСШИЙ РЕЙТИНГ БЕЗОПАСНОСТИ «5 ЗВЕЗД» (ПО МЕТОДИКЕ NFSTA)
- ВЫСОЧАЙШИЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА: КОЖАНЫЕ СИДЕНЬЯ, CD-РЕСИВЕР С ФУНКЦИЕЙ MP3, КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ, ЛЮК (В ВЕРСИИ INSTYLE)

Mitsubishi Galant. Стиль, отражающий твою индивидуальность. Комфорт, к которому ты привык. В нем ты найдешь то, что свойственно тебе. Это твоя жизнь. Это твой обновленный Mitsubishi Galant.

Узнайте о новых ценах на Mitsubishi Galant в Информационном центре и на сайте: [www.newgalant.ru](http://www.newgalant.ru), [www.mitsubishi-motors.ru](http://www.mitsubishi-motors.ru)

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР  
8-800-700-65-25 (по России)  
8-495-785-65-25 (Москва)

MITSUBISHI GALANT

[www.galant-mitsubishi.ru](http://www.galant-mitsubishi.ru)



# Максимум пользы в каждом знаке

**СПб.** Создавая рассылку на мобильные телефоны клиентов, автодилеры должны понимать: реакция на новую услугу может быть разной. Надо сосредоточиться на полезной информации.

Эффективность воздействия sms-рассылок зависит от сути предложения — подкупает или нет, марки автомобиля владельца и даже географического фактора. К примеру, существует мнение, что москвичи более охотно реагируют на sms-предложения, нежели петербуржцы.

## Кто рассылает

На петербургском рынке информационных технологий достаточно много компаний, предоставляющих услуги по реализации сервиса рассылки на мобильные телефоны.

Среди них группа компаний «Экском», ООО «TGIDO Media», ООО «СМС Трафик» и другие.

«Существует ряд агентств, которые предлагают sms-сервисы. Обычно это директ-мейл-агентства. Компании, которые практикуют sms-рассылки, часто используют специальные услуги мобильных операторов по организации оповещений с помощью сообщений на мобильные телефоны», — отмечает Анна Кудрявцева, бренд-менеджер Chrysler Jeep Dodge компаний Avtoleg Auto и Foris.

По мнению Марии Угрюмовой, руководителя центра по работе с клиентами дилерской сети «Лаура», sms-рассылка позволяет по-

## Дп Кстат

Пальцем в небо или эсэмэской по назначению?



• **Sms-рассылки — самый быстрый способ донести информацию до клиента.** ФОТО: КИРИЛЛ ЕФИМОВ

высить эффективность работы всех структур компании, включая отдел продаж и сервисную службу.

## Полезное сообщение

Чтобы добиться положительного результата от рассылки, она должна содержать максимум полезной информации для клиента.

Как отмечает Сергей Удалов, заместитель директора аналитического агентства «Автостат», если оценивать ценность предложения для клиента с возможными последствиями, то способ коммуникации может быть довольно эффективным и, скорее всего, с достаточно быстрой реакцией — позитивной либо негативной.

То есть в том случае, если клиент давал автодилеру согласие на получение sms-сообщений от него и рассылка содержит полезную для клиента информацию, например о скидке на техническое обслуживание, вполне вероятно, что это будет работать.

По разным оценкам, в среднем из тысячи адресатов sms-рассылки на нее реагируют от 30 до 400 человек. Важную роль играет таргетинг — распространение рекламы на целевую аудиторию. По данным ООО «Мобилафан», актуальный спрос на sms-рассылки начался 2 года назад.

«Лично я не сторонник такой формы коммуникаций и воспринимаю ее более или менее нормально, только если давал согласие на получение sms-сообщения от дилера», — рассуждает Сергей Удалов.

## Аргументы против

Виталий Макаров, исполнительный директор ООО «Мобилафан», оценивает эффективность sms-рассылки как низкую.

Кроме того, по его мнению, могут не оправдаться затраты на ее организацию.

«В конечном итоге все зависит от стоимости рассылки. Есть конторки, которые до двух рублей берут за одно сообщение, при том что реально рассылка стоит 40 копеек за sms», — говорит Виталий Макаров. — Более того, многие контент-провайдеры свернули лавочку по созданию sms-рассылок, поэтому можно сделать вывод, что сейчас их заказывают мало».

Марина Милкина  
marina.milkina@dp.ru

## Клиентов информируют с их собственным согласием

**СПб.** Чтобы избежать эффекта навязчивого сервиса и при этом не нарушить закон, следует установить с клиентом личные лояльные отношения, прежде чем быть с ним на связи по sms.

По мнению экспертов компаний, предоставляющих услуги массовой рассылки sms-сообщений, эффективность сервиса во многом зависит от базы номеров заказчика. А именно от того, каким образом они оказались в списке адресатов: эти номера клиенты оставили с целью получать предложения и рекламу или просто однажды заполнили анкету, в которой была графа «мобильный телефон».

«Также отдача зависит от того, какого рода сообщение

вы отправляете клиенту: будет ли это реклама нового товара или услуги или же приглашение на презентацию, тест-драйв или предложение скидки», — добавляет Алексей Шомин, генеральный директор ООО «СМС-PR».

## Трудозатраты

По его словам, организация такого рода сервиса с нуля может обойтись компании от 10 часов работы штатного программиста до весьма значительных вложений — в зависимости от сложности организуемого сервиса, отмечают специалисты.

Также при планировании, например, информирующей sms-рассылки необходимо спрогнозировать количество последующих уточняющих входящих звонков и подготовить

их обработку. Зачастую для этих целей удобнее воспользоваться услугами внешнего call-центра.

## Закон

Для рассылки можно использовать только ту базу, что была наработана самой компанией, иначе можно переступить грань закона. Об этом напоминает Марина Белокурова, руководитель отдела маркетинга и рекламы автомобильного дивизиона «Союз компаний «Стратегия РОСТ».

«Поскольку в нашей стране существует закон о защите персональных данных, то мы имеем право использовать базу только тех контактов, по которым у нас есть личное разрешение клиента».

Марина Милкина  
marina.milkina@dp.ru



• **Sms-рассылка становится важным каналом коммуникации для дилеров.** ФОТО: АНДРЕЙ КУЛЬГУН

# Маркетинг стал мобильным

**СПб.** Усиление конкуренции мотивирует дилеров искать новые каналы коммуникации с потребителями. Один из таких каналов — sms-рассылка, которая сменяет переписку по электронной почте.

По данным Ассоциации мобильного маркетинга и аналитического агентства Infogma Telecoms & Media, в 2008 году рынок мобильной рекламы в мире достигнет \$1,72 млрд, а к 2013 году увеличится до \$12,09 млрд.

Сейчас этот сервис активно развивается во всех отраслях розничного бизнеса, он становится популярным и среди автодилеров как относительно недорогое и эффективное средство воздействия на выбранную аудиторию.

Sms-рассылками регулярно пользуются крупные и средние дилерские сети, сообщения направлены на покупателей легковых автомобилей.

Наиболее эффективно мобильная связь с клиентами

может быть использована при необходимости оперативного информирования о проходящей в салоне рекламной акции, специальном мероприятии, имеющем ограниченный период действия.

Александра Никонова, руководитель отдела маркетинга «Евросиб-Авто», рассказывает, что ее компания пользовалась подобным каналом коммуникации для поздравления клиентов с праздниками и приглашения на мероприятия.



«Стоимость sms-рассылки невысока, больших затрат требует обработка клиентских баз».

Александра Никонова,  
«Евросиб-Авто»

Понятно, что вручную набирать и отправлять сообщения каждому клиенту неэффективно. Для массовых рассылок рациональнее воспользоваться услугами фирм, которые специализируются на этом.

«Соответствующих сервисов на рынке Петербурга достаточно», — комментирует Александра Никонова. — При организации рассылки необходимо обработать телефонную клиентскую базу. Принцип отбора абонентов зависит от целей и содержания рассылки».

В идеале в штате салона должен работать CRM-менеджер, который занимается ведением клиентских баз, поддержанием лояльности клиентов. Однако сегодня подобные функции в большинстве компаний, как правило, возложены на отделы маркетинга.

## Имиджевая sms'ка

По словам Юлии Сюмаченко, заместителя директора по маркетингу выставки «Мир автомобиля», любые автодилеры могут приме-

## Сохранить доверие клиента

**ДП** Комментарий



Оксана  
Сосновская

Директор по связям с общественностью ГК Wagner (дилеры Volkswagen, Skoda, SEAT)

Целесообразно использовать способ коммуникации с клиентами с помощью sms-рассылки, только когда это уместно. Не стоит злоупотреблять доверием клиентов, оставивших номер своего мобильного телефона. Иначе это превратится в спам, как уже происходит с электронной почтой.

Насколько нам известно, сейчас многие автодилеры пользуются данным сервисом.

Мы сделали специальный программный модуль для сервисной программы, где находится наша клиентская база. Поэтому сейчас платим только за отправку sms. Сообщения рассылаются по собственной базе с согласия клиентов.

Они получают информацию об акциях, специальных предложениях, поздравления с праздниками и приглашения на свои мероприятия, последние новости дилерского центра и др.

## Sms заменит память

**ДП** Комментарий



Алексей  
Прокопьев

Генеральный директор ООО «Транспортная компания «Аккорд» (услуги пассажирского такси)

На данный момент те автодилеры, с которыми сотрудничаем мы, sms не рассылают. Работает фактор межличностного общения. Однако я считаю, что подобный сервис очень вписался бы в современные бизнес-реалии.

Наверное, было бы неплохо, когда после записи на очередное техобслуживание вечером приходило уведомление на мобильный телефон.

А плотный график большинства клиентов дилерских центров зачастую не позволяет помнить обо всех планируемых мероприятиях, связанных с автомобилем.

Мы сами рассматриваем вариант использования подобной услуги в ближайшее время.

Например, будет здорово, если человек, заказавший такси в аэропорту, получал бы по прилету sms со словами: «Добро пожаловать в Северную столицу!»

няют и используют данный вид коммуникаций со своей целевой аудиторией.

Однако компании, работающие в премиальном сегменте, должны рассматривать sms-рассылку не только как инструмент для решения тактических задач, но и как элемент повышения лояльности существующих клиентов.

Например, для оповещения о наступлении времени прохождения техобслуживания.

### Стоимость контакта

При организации рассылки стоимость сообщения составляет от 0,2 до 2,4 рубля в зависимости от количества рассылаемых sms.

При этом эффективность заранее просчитать трудно, она, по словам специалистов, может варьироваться в пределах от 3 до 80%.

Сервис оправдан в том случае, если он выбран именно как инструмент тактической рекламы, направленной на получение краткосрочной отдачи: увеличение количества входя-

щих новых звонков, контактов.

По словам Александры Никоновой, стоимость самой рассылки невысока, гораздо больших затрат требует обработка клиентских баз и потока звонков клиентов, инициированного sms-рассылкой.

### Не спамить

Рассылка обязательно должна быть адресована только клиентам компании, иначе она будет восприниматься как спам и главное — существенно повысит стоимость новых входящих контактов.

Кроме того, в конечном итоге это может негативно отразиться на имидже компании.

«Параметры выборки могут различаться: владельцы автомобилей всех моделей, определенных моделей, владельцы автомобилей старше 3 лет, клиенты сервисного центра и другие», — перечисляет Юлия Сюмаченко.

Марина Милкина  
marina.milkina@dp.ru



**СОГЛАСИЕ**<sup>®</sup>  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

## ПОД НАШУ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

### ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВЫХ УСЛУГ:

- автострахование (в т.ч. ОСАГО);
- страхование квартир и дач;
- страхование путешественников;
- страхование от несчастного случая;
- страхование грузов;
- банковское и ипотечное страхование;
- страхование строительно-монтажных рисков и ответственности;
- страхование средств водного транспорта;
- добровольное медицинское страхование.



Северо-Западный окружной филиал  
Многоканальный телефон (812) 326-13-06  
Урегулирование убытков (812) 326-32-88  
г. Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15 (БЦ "Сенатор")  
e-mail: main@soglasie.spb.ru, www.soglasie.ru  
Часы работы: пн.-пт.: 09.00 - 20.00; сб.: 10.00 - 18.00; вс.: выходной

РЕКЛАМА. Лич. С. №190771/л.м. П.И. №190771/л.м. 26.01.2008 г. Выд. ОССЧ

# АНОВИТСЯ

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О ПОКУПКЕ  
АВТОМОБИЛЯ С ФОТОГРАФИЯМИ  
И КОНТАКТНЫМИ ТЕЛЕФОНАМИ  
МОЖНО НАЙТИ В ИНТЕРНЕТЕ

## ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ И ТЕЛЕФОННУЮ СВЯЗЬ ОБЕСПЕЧИТ ЛАНК ТЕЛЕКОМ

**LANCK  
TELECOM**

**600-50-60**

www.lancktelecom.ru | sales@lanck.net

ЗАО «ЛАНК Телеком». Лицензии Минсвязи РФ №№ 22770, 26466, 30418, 37644, 37645, 37646, 40355, 43487, 44728, 44729 в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Ярославской области и Москве.

РЕКЛАМА



• Чем больше автомобиль, тем большую опасность для грузов участников движения он представляет.

ФОТО: REUTERS

# Дорогой без опасности

**СПб. Масса и габариты грузового автомобиля требуют не только особых навыков вождения, но и особого тщательного отношения к безопасности.**

Развитие современных моделей тяжелого коммерческого транспорта связано с внедрением все новых систем активной безопасности, которые не только предотвращают возможные происшествия на дороге, но и просто облегчают нелегкий труд водителя.

**ДП** На заметку  
Безопасность в цифре

200 мм

• на такое расстояние смещается ударопоглощающий противоподкатный брус в грузовиках компании Volvo, что снижает вероятность проникновения наружных элементов в салон легковой машины.

Из-за своего большого веса и внушительных размеров грузовики являются едва ли не самыми опасными участниками дорожного движения.

В случае возникновения дорожно-транспортных происшествий они не только и не столько страдают сами, сколько наносят серьезный ущерб другим участникам движения.

## Против наезда

При разработке систем безопасности для грузовых машин самое большое внимание уделяется предотвращению аварий, а также минимизации возможных повреждений.

Одна из относительно новых и, несомненно, важных разработок — система противоподкатной защиты, которая предотвращает наезд грузовика на легковой автомобиль при лобовом столкновении. Система понижает вероятность серьезного травмирования людей в легковом автомобиле и существенно повышает их шансы на выживание.

В основе системы — противоподкатный брус, который выступает в роли ударопоглощающего элемента. В числе первых компаний, внедривших систему противоподкатной защиты, значатся шведские Volvo и Scania.

«С момента начала выпуска автомобилей 4-й серии и до 2003 года Scania оснастила противоподкатными устройствами, встроенными в передний бампер, четверть миллиона своих тягачей. Мы считаем правильным, что применение таких средств защиты стало обязательным», — рассказывают в компании «Петроскан», которая является официальным дилером концерна Scania CVAB в Петербурге и Северо-Западном регионе.

## Личный помощник

Риск столкновения также снижают ассистирующие системы. Они «подсказывают» водителю, является ли предпринимаемый им маневр по обгону или разрез-

Так, ассистент смены полосы движения в постоянном режиме наблюдает за движением обратного хода, а также за автомобилем на соседней полосе движения, слева от грузовика. Если водитель вдруг решит сменить полосу движения и включит указатель поворота, система сразу распознает наличие или отсутствие риска при осуществлении маневра.

Если есть опасность, водитель предупреждает об этом красный сигнал в наружном зеркале заднего вида и соответствующая индикация на центральном дисплее. В сочетании с камерой, предназначенной для распознавания полосы движения, система работает и при смене водителем полосы движения без включения сигнала указания поворота.

В этом случае при опасности столкновения дополнительно к описанному выше оптическому предупреждению добавляется акустический сигнал.

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

## Нет ничего важнее тормозов

**СПб. Традиционно главной составляющей безопасности на дороге является надежная тормозная система.**

Самый надежный контроль над автомобилем обеспечивают электрические системы.

Такие тормоза срабатывают значительно быстрее, чем их пневматический аналог.

Благодаря этому электрические тормоза могут предотвратить еще больше наездов и столкновений.

Будучи совмещенной с радаром, измеряющими расстояние до впереди расположенных объектов, при возникновении гарантированной угрозы столкновения умная система автоматически притормозит автомобиль, создав около 30% максимальной мощности торможения.

А при отсутствии реакции со стороны водителя она самостоятельно произведет полное торможение.

Конечно, система не всегда может предотвратить аварию, но она в любом случае резко снижает скорость столкновения благодаря автоматическому запуску торможения. И тем самым су-

щественно уменьшает тяжесть последствий аварии.

## Прямой курсом

Еще одна любопытная технологическая новинка в дополнение к автоматическим тормозам — электронная рулевая система. Она призвана помогать водителю вести автомобиль по своей полосе движения и обеспечивать эффективную помощь при управлении и торможении в случае аварии.

Кроме того, система помогает контролировать устойчивость габаритного автомобиля. С помощью датчиков техника производит постоянный контроль за динамикой движения автомобиля.

При угрозе заноса или опрокидывания система вмешивается в управление работой тормозной системы или в управление работой двигателя. Грузовой круиз-контроль аналогичен тем системам, которые используются на легковых автомобилях высшего класса. С помощью такой системы водитель сможет «отслеживать» движение других транспортных средств.

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

## Премия за новый взгляд на безопасность

**СПб. В 2007 г. 2009 компания Mercedes-Benz внедрила на своих грузовых автомобилях систему экстренного торможения, подняв планку безопасности автомобилей этого класса на новую высоту.**



«Эта система является главной в ряду инновационных систем безопасности»

• Андреас Реншлер, Mercedes-Benz

Система Active Brake Assist, разработанная инженерами Mercedes-Benz и имевшая рабочее название «система аварийного торможения», способна предотвратить большую часть наездов и столкновений. Будучи основанной на радарной системе поддержания безопасной дистанции Telligent, она запускает полное торможение автомобиля, когда столкновение с впереди идущим транспортным средством представляется неизбежным, и, таким образом, предотвращает несчастный случай.

За внедрение системы компания Mercedes-Benz получила премию «Желтый ангел» в номинации «Инновации».

Организатором премии является немецкий автомобильный союз, который ежегодно отмечает выдающиеся достижения в области автомобилестроения.

## В ряду инноваций

Андреас Реншлер, член правления DaimlerChrysler

AG, ответственный за подразделение Truck Group & Buses, принимая награду за внедрение системы Active Brake Assist, сказал: «Эта система является на данный момент главной в ряду инновационных систем безопасности, которыми мы в последние годы оснащаем наши коммерческие автомобили: системой слежения за дорожной разметкой, контроля боковой качки кузова, поддержания безопасной дистанции, а также системой электронной стабилизации ESP».

Сейчас система экстренного торможения устанавливается на грузовые автомобили, выпускаемые и другими крупными автопроизводителями.

По материалам  
sauma Drive.ru

# Грузовой сегмент накачивает мышцы

**СПб.** Импорт новых и подержанных грузовых автомобилей на российский рынок в первом полугодии 2008 года увеличился на 89% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В первом полугодии 2008 года было импортировано 89,7 тыс. новых и подержанных грузовых автомобилей против 47,6 тыс. годом ранее (данные не учитывают импорт техники из Белоруссии).

## Структура импорта

В структуре импорта грузовых автомобилей в первом полугодии 2008 года преобладают фургоны — 20,6 тыс., или 23%, к ним приближаются седельные тягачи — 20,4 тыс., или 22,7%. Бортовых автомобилей было импортировано 17,2 тыс., или 19,2%, самосвалов — 8,7 тыс., или 9,4%.

Новые грузовики занимают в структуре импорта в первом полугодии 2008 года 51,5%. В аналогичном периоде прошлого года доля новых грузовиков равнялась 50,6% (24,1 тыс.).

Если же рассматривать импорт новых грузовиков



● Количество импортных грузовых автомобилей на дорогах России постоянно растет. ФОТО: АРХИВ «ДП»

в количественном выражении, то за первое полугодие 2008 года новых грузовых транспортных средств было ввезено почти столько же (46,2 тыс.), сколько всех грузовых транспортных средств в первом полугодии прошлого года — 47,6 тыс.

По итогам 2008 года импорт новых грузовиков в Россию может составить около 93 тыс., а производство российских грузовиков без учета сборки иномарок в РФ — около 282 тыс.

## Весовые категории

Основная доля импортированных новых грузовиков — это автомобили с полной

массой свыше 11 т (40%, или 18,5 тыс.).

Второе место занимают городские коммерческие автомобили от 2,8 до 3,5 т — 33,5%, или 15,5 тыс.

В аналогичном периоде прошлого года 1 и 2-е места по объему импорта новых грузовиков также занимали автомобили полной массой свыше 11 т (49%, или 11,8 тыс.) и автомобили от 2,8 до 3,5 т (15%, или 3,6 тыс.).

Как мы видим, доля коммерческих городских автомобилей в структуре импорта существенно увеличилась за год — на 18,4%, а грузовиков полной массой свыше 11 т снизилась на 9%.

В сегменте новых грузовых автомобилей более 11 т в первом полугодии 2008 года лидирует MAN с показателями 4,3 тыс., или 23,2% от импорта в этом сегменте. Второе место занимает бренд Volvo — 3 тыс., или 16,2%. На третьем месте Scania с показателями 2,2 тыс., или 11,9%.

По результатам аналогичного периода прошлого года тройка лидеров в сегменте выглядела следующим образом: Scania с результатом в 2,5 тыс., или 21,2%; Volvo с результатом в 2,2 тыс., или 18,6%; MAN с результатом в 1,6 тыс., или 13,6%. За прошедший год бренд MAN увеличил долю в структуре импорта на 9,8%, что позволило ему переместиться с третьего места на первое.

Следует отметить, что четвертое место импорту новых грузовиков в этом сегменте в первом полугодии прошлого года занимал китайский бренд Nowo с показателями в 1,4 тыс., или 11,9%. В этом году импорт китайских грузовиков этой марки существенно сократился до 0,6 штуки.

По данным Национального агентства промышленной информации

## Нормы Евро-3 оградили от китайской техники

**СПб.** В сегменте новых коммерческих городских автомобилей от 2,8 до 3,5 т в первом полугодии 2008 года лидирует продукция Mitsubishi.

Импорт коммерческих городских автомобилей составил 3,7 тыс. штук, или 23,9% от всего объема импорта в этом сегменте.

Второе место занимает бренд Volkswagen — 2,1 тыс., или 13,5%. На третьем месте — Ford с результатом 2 тыс., или 12,9%.

По результатам аналогичного периода прошлого года тройка лидеров в сегменте коммерческих городских автомобилей от 2,8 до 3,5 т выглядела следующим образом: Mitsubishi с результатом в 1,3 тыс., или 36,1%; Ford с результатом в 0,7 тыс., или

19,4%; Nissan с результатом в 0,6 тыс., или 16,7%.

Бренд Mitsubishi сохранил за собой лидерство, хотя его доля в импорте автомобилей этого сегмента сократилась на 12,2%.

## Китай отстает

Следует отметить, что существенно сократился объем импорта китайской грузовой техники. Основной причиной сокращения импорта стал переход на нормы Евро-3 с 1 января 2008 года.

Многие китайские производители не успели адаптировать производимую технику к новым требованиям и получить необходимые сертификаты соответствия.

Вероятно, во второй половине 2008 года китайская техника начнет восстанавливать свои позиции на российском рынке. Существенный рост импорта китайской техники ожидается в 2009 году, накануне ввода норм Евро-4 (1 января 2010 года).

Если китайские компании не успеют подготовиться к моменту ввода норм Евро-4, то можно ожидать существенного спада импорта коммерческих городских автомобилей в 2010 году.

По данным Национального агентства промышленной информации

## ДП Цифры

Объем импорта в 2008 г.

# 93 тыс.

● Штук может составить импорт новой грузовой техники в Россию в 2008 г.

● Прогнозируемый объем производства российских грузовиков (без учета иностранных автопроизводств в стране) — 282 тыс. штук.

реклама



## Страхование во всем многообразии

«Русский мир» предлагает страховые продукты для частных лиц и корпоративных клиентов. Высокий профессионализм сотрудников и многолетний опыт работы компании на российском рынке гарантируют качество наших услуг.

ОАО Страховая компания «Русский мир»  
круглосуточный контакт-центр: (812) 324-69-69

РУССКИЙ МИР  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

www.rusworld.ru

**КАМАЗ ЛИЗИНГ**  
МАШИНА ВАШЕГО БИЗНЕСА

- лизинг от 7,7%
- продажа автомобилей, запчастей
- гарантийное сервисное обслуживание, trade-in
- минимальные сроки от обращения до поставки техники



**ВЫГОДА ЕСТЬ!**

www.kamazleasing.ru  
(812) 449-05-95, 703-06-00

**АВТОЛИЗИНГ НА ВСЕ 100%**

- 100% любой коммерческой техники
- 100% оперативности принятия решения
- 100% условий для развития вашего бизнеса



www.gruzomobile-leasing.ru

**ГРУЗОМОБИЛЬ ЛИЗИНГ**

Санкт-Петербург  
Полюстровский пр., д.54  
(812) 703-0-600

# Воровство топлива плодит системы

**СПб. Строгость контроля за расходом топлива в автопарке растет одновременно с ценами на нефть. На рынке появляются новые устройства, призванные бороться с воровством горючего.**

Производители систем контроля за расходом топлива сообщают, что установка их оборудования позволяет владельцам автопредприятий существенно снизить нормы расхода.

«Система контроля расхода топлива позволяет при справедливом отношении к водителю добиться максимальной его дисциплины. Она исключает левые рейсы, махинации с чеками или продажами топлива, стовор с оператором АЗС, заправки более дешевым топливом, заправки по карточке чужой машины, подкручивание одометра или тахографа. Инструментальный контроль позволяет снабдить нанимателя всеми необходимыми доказательствами при спорах с водителями», — уверяют в компании Omnicom, которая занимается производством контролирующих систем.

«Если автомобиль остановился под уклоном, датчик может зафиксировать слив топлива. А при разгоне — заправку».

• Юрий Гапочка, филиал MAN в Петербурге

**Ощутимая экономия**

«Установка счетчиков позволила нам существенно сэкономить. Нормы расхода топлива на междугородних маршрутах уменьшились в среднем на 7–8%, норма расхода топлива снизилась с 33 до 30 л на 100 км. Это около 500 л топлива ежемесячной экономии с одного автобуса», — делится опытом Александр Урямов, главный инженер предприятия «Автоколонна 1417» (пассажирские перевозки).

Существующие системы контроля за расходом топлива делятся на три типа. У каждой разновидности есть свои преимущества и недостатки.

**Расчет и анализ**

Аналитические счетчики часто интегрированы в бортовую компьютер.

Такой техникой оснащают свои автомобили большинство западных производителей. Принцип работы этих систем заключается в вычислении объема впрыснутого в цилиндры двигателя топлива. Это позволяет оценить текущий расход топлива, что, по задумке, должно приучить водителя к экономному стилю езды.

Минус таких систем связан с тем, что счетчик рассчитывает норму впрыска по формуле, в которую заложены данные о нормальных дорожных условиях и средней температуре.

Когда эти параметры меняются, растет погрешность. Кроме того, техника не отмечает сливы топлива и заправки.



• Система контроля за расходом топлива дисциплинирует водителя автопарков. ФОТО: REUTERS

**Проточный тип**

Системы проточного типа соединены с топливной системой автомобиля, что обеспечивает высокую точность.

## Если созданы хорошие условия

**СПб. Многие работники транспортных компаний считают установку дополнительных систем по контролю за расходом топлива бессмысленной.**

Современные автомобили уже с конвейера сходят с необходимым запасом оборудования. Так, например, большинство бортовых компьютеров не позволяет обнулять данные о расходе топлива.

«По-моему, для контроля за водителем вполне достаточно информации приборов, установленных на автозаводе. Они фиксируют расход топлива и километраж. Уже на основании этих показаний можно практически идеально вычислить средний расход топлива», — убеждает Юрий Гапочка, во-

дитель-инструктор филиала MAN в Петербурге.

**Курс на автоматизацию**

Тем не менее руководители автопредприятий склонны больше доверять технике — самостоятельные расчеты слишком трудоемки.

«На нашем предприятии работает более 100 машин, которые осуществляют городские перевозки, ездят в область и ходят в дальнюю, — комментирует Геннадий Айдиньян, начальник гаража компании «Айсбит». — Для каждого маршрута, пусть даже это одна и та же машина, расход топлива будет разный. Чтобы выяснить оптимальный расход, нужно каждый раз сравнивать пробег, расход топлива, отчеты водителей и путевые листы. Вычислять это вручную для каждо-

**ДП Цифры**

Автоматика и водитель

2%

• составляет средняя погрешность в показателях автоматизированных систем контроля за расходом топлива. По мнению экспертов, погрешность в отчетах водителей составляет 10%.

го автомобиля нецелесообразно. Во-первых, нет времени — рутины и так хватает, во-вторых, это попросту неэффективно».

**Нет приема**

Серьезным препятствием в эффективном использо-

# ПЛИВА МЫ КОНТРОЛЯ



лий, чтобы накачать его в форсунки.

#### Датчик в баке

Третий тип систем работает при помощи штатного датчика уровня жидкости, который устанавливается непосредственно в бензобак, и системного блока контроля.

Такая интеграция позволяет обеспечить достаточно высокую информативность: система выдает список заправок и сливов, позволяет контролировать расход топлива за определенный период времени.

Однако техника не способна следить ни за передвижениями автомобиля, ни за работой двигателя, то есть левый пробег машины и расход топлива на 100 км пути просчитать трудно.

#### Неточный расчет

Кроме того, такой прибор может сам обмануть водителя.

«Например, если автомобиль остановился под уклоном, датчик в баке может зафиксировать слив топлива. А при разгоне до больших скоростей — зафиксировать заправку машины», — рассказывает Юрий Гапочка, водитель-инструктор петербургского филиала компании MAN.

Вдобавок, по мнению эксперта, оборудование подобного типа не имеет степеней защиты и никак не защищено от вандализма. Так что его очень легко вывести из строя.

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

НА 8%

● уменьшилась норма расхода топлива на междугородных маршрутах после установки контролирующих счетчиков.

Главный минус систем такого типа связан с тем, что песок, который в малых количествах встречается в российской солянке, нередко блокирует ра-

боту системы. Проблемы возникают и при минусовой температуре: в мороз топливо становится более вязким, и топливному насосу требуется больше уси-

## я труда, датчики не нужны



● Опытные водители могут без труда обойти практически любые системы контроля. ФОТО: REUTERS

вании систем контроля являются различные ухищрения водителей. Так, при использовании системы, которая предусматривает установку датчика в бензобак, можно безнаказанно сливать топливо на стоянке, с выключенным зажигани-

ем. Система этого просто не «увидит».

Если на машине установлен счетчик проточного типа, умельцы продувают систему сжатым воздухом до тех пор, пока не «надуют» нужный объем топлива. А на аналитическом прибо-

ре и вовсе достаточно нажать определенную комбинацию клавиш, чтобы система сбросила показания и позволила установить желаемое потребление топлива по своему усмотрению.

«Нет такого счетчика, который при желании нельзя было бы обмануть. У каждого типа контроля есть свои уязвимые места. Мне кажется, гораздо эффективнее сделать так, чтобы у водителя не возникло такого желания — за счет обеспечения персоналу достойной зарплаты».

К сожалению, сегодня во многих компаниях получается так, что зарплата водителя зависит от того, сколько топлива он украл у своего хозяина», — говорит Юрий Гапочка.

Екатерина Линн  
contact@dp.ru

Правильные грузовики  
**ISUZU**

от 940 000 руб.\*

☎ 320-11-33  
www.alarm-comtrans.ru

ЛЮБЫЕ ВИДЫ НАДСТРОЕК  
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



ВЫБРАТЬ НАДСТРОЙКУ

\*цена является минимальной исходя из объема двигателя и комплектации. Цена действительна до 01.10.2008 г.

спонсором транс **ак** | аларм-комтранс Адрес: ул.Инструментальная, 3 (вход с Аптекарской наб.)

**FIAT DUCATO.**

- НАДЕЖНОСТЬ
- ЭКОНОМИЧНОСТЬ
- НИЗКАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ



от 489 900 руб.\*

Сочетание экономичности, вместительности, надежности и безопасности делает FIAT Ducato незаменимым помощником для тех, чей бизнес связан с грузовыми или пассажирскими перевозками. Автомобиль Ducato, оснащенный мощным двигателем, удобен и неприхотлив в эксплуатации. В числе преимуществ FIAT Ducato: широкая дилерская сеть, минимальные сроки поставки, специальная лизинговая программа от автопроизводителя. FIAT Ducato — это новые возможности для вашего бизнеса!

**ак** | аларм-комтранс Адрес: ул.Инструментальная, 3, тел. 320-11-33 (вход с Аптекарской наб.) www.alarm-comtrans.ru

# ЛИЗИНГ

## ОБОРУДОВАНИЯ

## АВТОТРАНСПОРТА

## НЕДВИЖИМОСТИ

190103, г. Санкт-Петербург,  
10-я Красноармейская ул., д. 22, лит. А  
Тел./факс: (812) 325-90-80  
E-mail: mail@spb.battlease.ru

**НОМОС-ЛИЗИНГ**  
Северо-Запад

Группа компаний  
НОМОС-ЛИЗИНГ

**Мы работаем во всех регионах России.**

[www.nomos-leasing.ru](http://www.nomos-leasing.ru)

Будущее начинается сегодня!

реклама

# Рынок фургонов растет вместе с бизнесом

**СПб.** Сегмент легких коммерческих автомобилей (LCV) является одним из наиболее активно растущих сегментов на российском автомобильном рынке. Вместе с ростом усиливается и конкуренция.

В этом сегменте появляются новые игроки, желающие на волне активного роста добиться успеха на рынке.

Среди давно и хорошо знакомых моделей, представленных в этом сегменте в России, можно выделить Peugeot Partner, Ford Transit, Volkswagen Caddy. Из новых участников — Opel Combo, FIAT Doblo и Skoda Praktik.

## Сегмент растет

Рост сегмента легковых коммерческих машин обеспечивает развитие частного предпринимательства, а также развитие автопарков средних и крупных компаний, для которых компактные фургоны удобно использовать для развозки небольших партий товара в черте города.

Представленные в сегменте LCV автомобили имеют схожие характеристики по габаритам, оснащению, грузоподъемности.

Значительно выделяется из общего ряда Ford Transit Connect, в первую очередь своими размерами — он крупнее всех одноклассников, но при этом и дороже.

## У каждого свои плюсы

Наибольшую вместимость при конкурентоспособной цене предлагает FIAT Doblo Cargo, продажи которого начались минувшим летом.

Автомобиль имеет две высоты крыши и предлагается как с бензиновым, так и с дизельным мотором.

Opel Combo сделал серьезную заявку на лидерство, предложив одну из наиболее доступных цен на рынке и проверенное временем качество. Этот фургон построен на базе хэтчбека Opel Corsa предыдущего поколения, имеет усиленные амортизаторы, несколько вариантов задних и боковых дверей кузова.

## Выбор моторов

Пожалуй, самый большой выбор для российского покупателя предлагает компания Volkswagen. Ее фургон Caddy поставляется с 5 типами двигателей — тремя бензиновыми и двумя дизельными. Самый экономичный мотор — бензиновый объемом 1,4 л. (60 л.с.), самый мощный — новейший дизельный 1,9 л. (109 л.с.).

Марк Чернов  
mark.chernov@dp.ru



● Вместительный FIAT Doblo Cargo из Италии. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Стильный Skoda Praktik из Чехии. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Обновленный Renault Kangoo из Франции. ФОТО: АРХИВ «ДП»



● Проверенный временем Ford Transit Connect из США. ФОТО: АРХИВ «ДП»

## ДП Факты

### Сравнительные характеристики легковых коммерческих фургонов

Модель	Цена, тыс. руб.	Габариты, д/ш/в, мм	Масса снаряженная/полная, кг	Грузоподъемность, кг	Двигатели, коробки передач	Расход топлива в городском/смешанном режиме, л/100 км	Межсервисный пробег, тыс. км.	Стоимость нормочаса/ТО, руб.	Гарантия
Opel Combo	01 382	4322/1684/1801	1350/1925	575-750	бензин, 1,4 л (90 л.с.), МКПП	8,6/3	15	каждое четное — 10000, каждое нечетное ТО — 1375/5000	2 г. без огр. пробега
					бензин, 1,3 л (75 л.с.), МКПП	6,2/5,1			
					дизель 1,9 л (70 л.с.), МКПП	7,3/6,9			
Peugeot Partner VU	01 381	4137/1724/1810	1108-1211/1700	600-800	дизель 2 л (72 л.с.), МКПП	6/6	20	1100/3310-5400	2 г. без огр. пробега
					бензин, 1,4 л (75 л.с.), МКПП	8,9/8,7			
FIAT Doblo Cargo	01 399	4253/1722/1831	1230/1830	600	бензин, 1,4 л (77 л.с.), МКПП	7,4/5,4	15	1250/2500	2 г. без огр. пробега
					бензин, 1,3 л (70 л.с.), МКПП				
Ford Transit Connect	01 503	4278/2044/1814	1345/1970	625-825	бензин, 1,8 л (115 л.с.) МКПП	9/8,2	25	1400/3330	2 г. или 100 тыс. км.
					дизель, 1,8 л (90 л.с.), МКПП				
Renault Kangoo	01 392	3995/1672/1810	1020/1640	530	бензин 1,4 л (75 л.с.), МКПП	9,5/7,5	15 или 1 год	1000/6000	2 г. без огр. пробега
Volkswagen Caddy	01 475	4400/1530/1338	1140/1690	571-730	бензин 1,4 л (60 л.с.), МКПП	10,3/8,0	15 или 1 год	1670/4500-7000	2 г. без огр. пробега
					бензин 1,6 л (102 л.с.), МКПП	10,8/8,3			
					бензин 2 л (109 л.с.), МКПП	7,5/6,1			
					дизель 1,9 л (105 л.с.), МКПП	7,5/6,1			
Citroen Berlingo	01 381	4137/1724/1810	1055/1800	800	дизель 2 л (69 л.с.), МКПП	7,8/6,4	15	1300/5500	2 г. без огр. пробега
					бензин 1,4 л (75 л.с.), МКПП	9,9/7,5			
Skoda Praktik	01 379	4205/1684/1607	1110/1710	500-640	бензин 1,2 л (69 л.с.), МКПП	8,7/6,7	15	1400/3100	2 г. или 100 тыс. км.
					бензин 1,4 л (86 л.с.), МКПП	8,9/6,8			
					дизель 1,4 л (69 л.с.), МКПП	6,4/5,3			

# ТЕХНИКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

На «Международной выставке «Балтийская Строительная Неделя» компания «Росспан» представила новое направление деятельности — грузовую и специальную технику марки Hyundai.

**XII** Международная выставка «Балтийская Строительная Неделя» проходила в Петербурге с 10 по 13 сентября. Эта крупнейшая в Северо-Западном регионе специализированная выставка ориентирована на продвижение новинок отрасли. Включенная Правительством Санкт-Петербурга в Перечень приоритетных, она проходила под девизом «Территория инноваций — новейшие технологии для строительства завтрашнего дня».

Уже в четвертый раз в рамках «Балтийской Строительной Недели» была организована специализированная выставка «Дорожно-строительная, коммунальная и подъемно-транспортная техника». Среди ее разделов: Дорожно-строительная и Коммунальная техника, Погрузчики, Подъемно-транспортное оборудование,

Навесное оборудование... Значимым событием выставки стала презентация грузовой, коммунальной и специальной техники марки Hyundai, представленная компанией «Росспан». Недавно компания открыла в Петербурге новый дилерский центр по продаже техники корейского производителя — Hyundai, пользующейся заслуженной популярностью во всем мире уже более двадцати лет.

По словам менеджера по рекламе компании Макелло К.И., выставка прошла весьма удачно, и целью, которые компания перед собой ставила, реализованы более чем на 80%. При изучении анкет, которые предлагались менеджерами «Росспан» для заполнения посетителям стенда, стали очевидны рост интереса и положительное отношение к марке Hyundai среди профессионалов строительного рынка.

На «Балтийской Строительной Неделе» был представлен широкий спектр промышленных машин:



самосвалы-мусоровозы (грузоподъемностью от 6500 кг до 20 тонн), автовакуаторы (оснащенные краном-манипулятором), погрузчики, бетономесители... Посетители выставки отметили такие преимущества техники Hyundai, как повышенный комфорт моделей по сравнению с отечественными аналогами, современный дизайн, адаптация к российскому топливу и его низкий расход, а также разумные цены. Несомненным преимуществом техники Hyundai, предлагаемой дилерским центром «Хендэ Росспан», является наличие возможности установки на шасси Hyundai любого вида навесного оборудования, которое будет соответствовать требованиям конкретного бизнеса.

Выставка продемонстрировала повышенное внимание ведущих игроков сегмента к Hyundai: за четыре дня работы прирост клиентской базы дилерского центра «Хендэ Росспан» составил порядка 50 заинтересованных компаний

и частных лиц, специалисты компании ждут новых клиентов по адресу: ул. Краснопутиловская, д. 65.

В новом и крупнейшем на Северо-Западе центре представлен широкий модельный ряд промышленных машин, а также коммерческий автотранспорт Hyundai (автобусы и грузовики), здесь же техника проходит обязательную предпродажную подготовку и послегарантийное обслуживание.

Сегодня в регионе стремительно развивается строительный рынок, растет потребность в расширении сегмента спецтехники и грузового автотранспорта. И, по мнению специалистов центра «Хендэ Росспан», техника Hyundai станет незаменимой для строительства завтрашнего дня.

## ХЕНДЭ РОСПАН

Адрес центра «Хендэ Роспан»: г. Санкт-Петербург, ул. Краснопутиловская, д. 65. Тел. (812) 320-50-05.



Ленэкспо

ufi

messe frankfurt

29 октября  
2 ноября

## АВТО+ АВТОМЕХАНИКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛЕНЭКСПО»

10:00 – 19:00, 2 НОЯБРЯ 10:00 – 16:00

+7 812 3212719/20

aam@mail.lenexpo.ru

www.lenexpo.ru



международная автомобильная выставка

# Привыкайте к хорошему



Меняем старое  
на новое  
без доплаты\*



Страхование  
автотранспорта

ОАО «Ингосстрах». Лицензия Регистрации СИМ008/77  
в соответствии с условиями договора страхования

КОНТАКТНЫЙ ТЕЛЕФОН

332 1010

www.ingos.ru

60  
лет

ИНГОССТРАХ  
*Ingosstrakh*

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.\*