

Оглавление

В AllurGroup готовятся к провокациям	2
Hyundai представила необычный кроссовер Копа. И он серийный	2
Как автомобильный рынок Казахстана переживает глубочайший кризис	3
Автопром вышел из кризиса и отвоевывает рынок	6
Казахстанские автолюбители переходят на газ.....	7
Машины подешевеют по полной программе в России («Газета.Ru»)	8
«АвтоВАЗ» разморозит деньги («Ведомости»)	9
Собранные в РК Chevrolet Niva поступили в продажу	10
Renault Koleos	11
Nissan X-Trail обновился и получил простой автопилот..	17

Друзья!

Предлагаем вашему вниманию дайджест автомобильных новостей, вышедших 5 – 14 июня 2017, на которые мы и наши специалисты в области СМИ обратили внимание.

Наш автомониторинг включил парсер новостей по лентам RSS более 50 казахстанских источников:

Панорама Шымкента
Время по Гринвичу
Эксперт-Казахстан (приложение к журналу Эксперт)
Казахстанская правда
Экспресс-К
Взгляд
Время Звезда
Прииртышья
Панорама
Караван
Liter.kz
Rfca.kz
Inform.kz
Kt.kz
Vnews.kz
Profinance.kz
Wfin.kz
Newskaz.ru
Rus.azattyq.org
Kazakh-zerno.kz
Np.kz
Megapolis.kz
And.kz
Kp.kz
Camonitor.com
1mag.kz
Asiakz.com
Nur.kz
Today.kz
Interfax.kz
Gazeta.kz
Kaztag.kz
Kapital.kz
Autocruise.kz
Zarulem.kz
Kolesa.kz
Omega.exx.kz
Pitstop.kz
Dknews.kz
Khabar.kz
Ktk.kz
Astanatv.kz
31.kz
Tv7.kz
Kaztrk.kz
Prosporkz.kz
Zonakz.net
1tv.kz
K1.kz
Respublika-kz.info
1vko.kz
KZinform.com
Almatylife.org
Antiterror.KZ
Infoportal.kz
Alfa.kz
Zakon.kz
Tengrinews.kz
Total.kz
Vlast.kz
Ivest.kz
Sk.kz
Akorda.kz
Primeminister.kz
Mint.gov.kz
Forbes.kz
Yvision.kz
Expertonline.kz
Time.kz
Kursiv.kz
Ortoom.kz
Nomad.su
Mfa.gov.kz
Nif.kz
Wap.inform.kz
Kazcosmos.gov.kz
24.kz
Pharmnews.kz
Kmj.kz
Pharmreview.kz
Kazakh-tv.kz
Millioner.kz
Oskemen.info
Azh.kz
Airtau.sko.kz
Azh.sko.kz
Ak.sko.kz
Bayanaul.pavlodar.gov.kz
Aksu.pavlodar.gov.kz
Aktau.gov.kz
Zhanaozen.gov.kz
Akimat-pvl.gov.kz
Esl.sko.kz
Ertis.pavlodar.gov.kz
Karakia.mangystau.gov.kz
Kzh.sko.kz
Audan.pavlodar.gov.kz
Gm.sko.kz
Mzh.sko.kz
Tsh.sko.kz
Tm.sko.kz
Ua.sko.gov.kz
Vko.sud.kz
Zhmb.sud.kz
Kaztrk.kz
Krg.sud.kz
Mvd.gov.kz
Lada.kz
Mytaldyk.kz
Nv.kz
03portal.kz
Казахстанский медицинский информационный портал
Adilsoz.kz
Aktoberadio.kz
Almaty.menu.ru
Almatylife.kz
Amansaulyk.kz
Artparovoz.com
Auto.1mag.kz
Auto.kz
Auto.lafa.kz
Autokost.kz
Automan.kz
Benchit.kz
Betterkz.com
Bibib.kz
Bisnews.kz
Chuprina.kz
Computerworld.kz
Cosmo.kz
Egov.kz
E-history.kz
Esquire.kz
E-taraz.kz
Europaplus.kz
Fanatik.kz
Petr-pavel.kz
Agrosector.kz
Diapazon.kz
Info-tses.kz
Caravan.kz
Ng.kz
Newregion.kz
Aktau-business.com
Alau.kz/news/
Ktk-tv.kz
365info.kz
Arnappress.kz
Buro247.kz
Dailynews.kz
Headline.kz
Kase.kz
Life24.kz
Newtimes.kz
Otantravel.kz
Otyrar.kz
Prodengi.kz
Profit.kz
Sk-sport.kz
Sports.kz
Uber.kz
Altaynews.kz
Vsemee.kz
M-astana.kz
Yvision.kz/shaiba
Logmag.net
Neeko.ru
Oilnews.kz
Webinfo.kz
Kolesa.kz/content/news
Mindbrain.ru
Mk-kz.kz

В AllurGroup готовятся к провокациям

      | 10:09 |  Forbes.kz



Your navigator  in the market
autoconsulting.kz

АО «Группа компаний «Аллур» (AllurGroup) находится в процессе инвестиционной сделки с China Machinery Company. На данный момент проходит процедура due diligence, в процессе которой осуществляется оценка компании по большому количеству показателей, влияющих на стоимость компании.

Как заявили в группе, в момент заключения сделок по продаже акций, выхода на IPO и прочих действий ведущих к привлечению инвестиций, компании уделяют особое внимание информационной безопасности. AllurGroup намерена пойти тем же путем. *«Тем более, что мы отмечаем большое количество негативных материалов в СМИ, появление которых очевидно носит регулярный, планомерный и заказной характер. Попытки дискредитировать компанию публикациями в средствах массовой информации, на данном этапе выглядят, как попытки помешать завершению сделки, либо повлиять на ее конечную стоимость»*, - сказано в сообщении AllurGroup, распространенном 14 июня.

Компания призывает СМИ быть осторожными и предупреждает *«о возможности стать инструментом недобросовестной конкуренции, которой занимаются известные участники рынка, размещая на страницах средств массовой информации за материальное вознаграждение материалы, которые не являются достоверными: рыночные доли в них являются ложными, а информация о материальных активах компании - устаревшей»*.

Компания готова к возможным провокациям и готова реагировать согласно широкому списку мер, доступных в законном порядке. Тем более, что такая практика в казахстанской правовой деятельности уже имеется», - говорится в заявлении.

В группе призывают СМИ доверять только той информации об AllurGroup, которая получена из официального источника – от пресс-службы компании.

«При этом компания оставляет за собой право реагировать на распространение ложной информации и обеспечивать собственную информационную безопасность, в качестве защиты от недобросовестной конкуренции», - подчеркивается в сообщении.

Hyundai представила необычный кроссовер Kona. И он серийный

      | 13:02 | Колёса | 



Модель является компакт-кроссовером и будет конкурировать с Nissan Juke.

Одной из главных фишек во внешности Hyundai Kona является дизайн передней части кроссовера, а точнее широкая радиаторная решётка вкупе с двойной светотехникой с узкими светодиодными фарами в верхней части кузова. В остальном же «Кона» типичный 4.2-метровый компактный кроссовер с мускулистыми арками и неокрашенным пластиковым обвесом по периметру.

В основе машины лежит новая платформа, которую вседорожник делит с другим кроссовером Kia Stonic. Под капотом наиболее простого варианта модели будет 2-литровый атмосферник мощностью 149 сил и 6-ступенчатый автомат. Также в линейке представлены 1.6-литровый 177-сильный агрегат и литровый 120-сильный. Последний предназначен специально для европейского рынка. В качестве опции доступен полный привод.

К слову, об опциях. Помимо целого вороха систем безопасности, представители марки предлагают современный мультимедийный комплекс с большим экраном (до 8 дюймов) и поддержкой Android Auto и Apple CarPlay, а также проекционный дисплей.

О ценах на глобальную версию кроссовера информации пока нет. Вероятнее всего, они будут объявлены во время живой премьеры новинки на автосалоне во Франкфурте. Но прикинуть стоимость мы сможем уже в этом месяце, когда машина появится в продаже в Южной Корее. Список конкурентов у вседорожника в Европе обширный. Начинается

он с Nissan Juke и включает Mazda CX-3, Fiat 500X, Honda HR-V, Toyota C-HR, а также Jeep Renegade и соплатформенный Kia Stonic. В Казахстане появления модели ожидать не стоит — тут правит бал Creta.



Как автомобильный рынок Казахстана переживает глубочайший кризис

| 8:50 | Forbes Казахстан - Статьи |

Фото: Андрей Лунин

Для казахстанского автомобильного рынка 2016 завершился на минорной ноте. Пессимистичные ожидания игроки высказывали еще в конце 2015, который закончился **более чем 40-процентным снижением** продаж по сравнению с 2014. Несмотря на то что представленные разными источниками итоговые данные несколько различаются, аналитики едины в общем выводе: по сравнению с предшествующим годом в 2016 рынок просел **более чем на 50%**.

По сведениям Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), в прошлом году на отечественном рынке было реализовано **46 172 новых автомобиля и коммерческой техники**, что **на 52% меньше**, чем годом ранее, когда официальные дилеры продали **97 446 штук**. Данные Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» гласят, что официальные игроки за прошлый год реализовали **43 845 легковых и легких коммерческих автомобилей**, что **на 53,6% ниже** показателя 2015.

*- В минувшем году авторынок не преодолел спад, вызванный валютными шоками 2014–2015. Но начиная со II квартала, когда среднемесячная стоимость нефти перестала опускаться ниже \$41 за баррель, намечился курс на восстановление. По итогам декабря спад замедлился **до 26,4% год к году**. В ноябре расходы казахстанцев на приобретение новых легковых авто впервые с начала года превзошли цифры годичной давности: емкость рынка выросла **до \$97,4 млн**, что **на 17% выше** аналогичного значения 2015, –* отмечает председатель правления «КазАвтоПром» **Олег Алферов**.

В минувшем году тенге не подвергался резким колебаниям по отношению к доллару и евро, но девальвации 2014 и 2015 годов серьезно подкосили материальное положение казахстанцев, большинство из которых решили повременить с дорогостоящими и необязательными покупками. Свою роль сыграла и прокатившаяся в конце 2014 – начале 2015 волна завоза автомобилей из России: те, кто планировал обновить машину, уже сделали это годом ранее у российских дилеров.

Госпрограмма кредитования: находки и недоработки

Негативное влияние на результаты прошлого года, по мнению участников рынка, оказало и сокращение доли продаж в кредит **с 67 до 45%**. Объемы кредитования снизились вследствие роста ставок и ужесточения требований к заемщикам. Что касается госпрограммы льготного автокредитования, которая позиционировалась в качестве одной из антикризисных мер, то при общем позитивном влиянии ее возможности оказались весьма ограниченными. На сегодня оба транша исчерпаны, хотя реальная потребность в доступных займах многократно превышает ресурсы программы и дополнительная капитализация проекта оказалась бы весьма полезной.

*- Мы ведем с правительством переговоры на предмет того, чтобы программа, которая хорошо себя зарекомендовала, работала и дальше. В кредитных продажах бренда Hyundai, например, доля льготного кредитования достигла **54%**. Клиенты заинтересованы в том, чтобы приобретать автомобили именно в рамках этой программы, –* говорит исполнительный директор КМК «Астана Моторс» **Антон Афонин**.

Представители «Азия Авто» утверждают, что лимит средств, установленный для компании в рамках госпрограммы льготных кредитов, был полностью использован уже в течение первых недель. В этот период по госпрограмме были проданы практически **три четверти реализованных заводом автомобилей**. В настоящее время предоставление новых кредитов происходит только за счет погашения ранее выданных займов и доля автомобилей усть-каменогорского производства, реализуемых по программе, **не превышает 10%**.

Госпрограммы льготного кредитования осуществлены в десятках стран мира, но, в отличие от примеров, когда государство субсидировало автокредиты, оказывая безвозвратную помощь, в Казахстане прибегли к фондированию, то есть средства программы работают на возвратной основе и обеспечивают государству доход **в 4% годовых**. Потому

дополнительное фондирование программы помогло бы не только решить вопрос приобретения автомобилей гражданами, но и пополнить бюджет.

«На следующем этапе стоит учесть недочеты, которые затрудняли реализацию программы. Очевидно, что ее участники должны иметь полную свободу выбора марки и модели авто. Сейчас в отношении каждого из заводов установлены жесткие лимиты. Практика показала, что такого рода искусственное ограничение лишь замедляет освоение ресурсов программы: часть выделенных средств длительное время оставалась замороженной, заемщики не имели к ним доступа», – указывают в «КазАвтоПроме».



Кто в выигрыше

Минувший год показал: заслужить благосклонность потребителей удалось игрокам, которые смогли представить привлекательные ценовые предложения. В премиальном сегменте это доказали лидеры первой тройки продаж – Lexus и BMW. Данный сегмент, отмечают эксперты, вообще живет по своим законам, которые не всегда совпадают с трендами, по которым развивается основной рынок. Он чутко реагирует на новинки и выгодные ценовые предложения. В прошлом году лишь премиум выбился из общего негативного фона и показал рост – с **1749 единиц** в 2015 до **2071**.

На массовом рынке впервые с 2010 произошла смена лидера. Рейтинг наиболее востребованных казахстанцами брендов возглавила Toyota. По данным «КазАвтоПроме», за минувший год было реализовано **8809 автомобилей японского автоконцерна**. Известно, что машины Toyota давно пользуются симпатией казахстанцев; в этом же году дополнительное преимущество бренду обеспечили привлекательные ценовые предложения и собственные финансовые продукты. В результате бессменный лидер предыдущих лет LADA переместилась на второе место с результатом продаж **8146 единиц**.

Просадка в продажах LADA, поясняют в «БИПЭК Авто – Азия Авто», обусловлена тремя обстоятельствами. Во-первых, это снятие с производства седана Lada Priora, традиционно занимавшего первую строчку в общерыночном зачете. Во-вторых, сказалось введение утилизационного сбора, потребовавшее перехода от импорта большинства моделей к их выпуску в Усть-Каменогорске. Свою роль сыграл и временный дефицит готовых автомобилей и машинокомплектов на АвтоВАЗе. *«Сегодня перечисленные барьеры преодолены, и по итогам февраля 2017 LADA вернула себе статус бренда №1 на рынке Казахстана», – утверждают в пресс-службе холдинга.*

Третью позицию занял Renault, несмотря на двукратный спад продаж – до **3742 автомобилей**. Топ-5 замкнули Hyundai – **3535 реализованных авто**, и KIA – **3229**.

Если в 2015 особенностью рынка было смещение продаж в сторону бюджетных автомобилей, то одним из трендов 2016-, при общем двукратном снижении продаж, оказался рост среднего чека с **5–6 млн тенге** в январе до **8 млн** в конце декабря. Самым пострадавшим по итогам прошлого года стал нижний ценовой сегмент. В 2015 на долю автомобилей **дешевле 3 млн тенге** пришлось **52% от общего объема продаж**, а в 2016 – **лишь 28%**.

Фото: Андрей Лунин

Статистику подтверждают комментарии игроков. *«Сильнее всего падение рынка отразилось на сегменте В, самом крупном и наиболее чувствительном даже к небольшим колебаниям цен», – отмечают в «БИПЭК Авто – Азия Авто».* Дело не только в том, что наименее обеспеченная категория потребителей была вынуждена тщательнее контролировать свои траты. Если после августовской девальвации 2015 автосалоны не скупались на скидки и спецпредложения, что позволило распродать стоки и удержать активность бизнеса, а люди видели в покупке автомобиля возможность спасти деньги от дальнейшего обесценивания, то в 2016 продавцы очень осторожно подходили к формированию складов и количество акций и спецпредложений уменьшилось.

В региональном разрезе самыми активными покупателями легковых автомобилей в прошлом году оказались жители Алматы (реализовано **13 155 штук**), Астаны (**7740**), Атырау (**3258**), Шымкента (**2264**) и Караганды (**2240**). Жители Костаная и Усть-Каменогорска – городов, в которых расположены основные мощности по производству авто – приобрели соответственно **2146** и **2143 штуки**.

На фоне общей депрессивной ситуации итогом года со знаком «плюс» стал рост продаж машин казахстанской сборки. Причем на долю авто, реализованных по госпрограмме льготного кредитования, пришлось **33% от общего объема продаж**. До середины 2015 доля продукции казахстанского автопрома составляла немногим **более 10% от общего объема продаж**; в 2016, по данным «КазАвтоПроме», показатель вырос до **25%**, а в декабре достиг отметки в **36,5%**.

Лидерство здесь осталось за «Азия Авто». В прошлом году казахстанцы приобрели **7056 автомобилей** усть-каменогорского предприятия на сумму **30,9 млрд тенге**. *«Сокращение производства обусловлено сокращением рынка в целом, однако во второй половине 2016 года рынок перешел в фазу восстановления. В январе-феврале 2017-го с конвейера «Азия Авто» сошло 1812 машин, продажи составили 1248 единиц, что в 2,3 раза больше, чем год назад. В 2016-м мы расширили выпуск линейки LADA до шести моделей, в марте предложили казахстанцам обновленную версию KIA Cerato, до конца года планируем запуск производства новых и обновленных моделей, в том числе KIA Sportage New, Skoda Superb B8, Skoda Rapid FL и ряда других»,* – сообщили **Forbes Kazakhstan** в компании.

Кроме того, отметили в «БИПЭК Авто – Азия Авто», завод в Усть-Каменогорске вскоре приступит к реализации проекта Connected car. Владельцы автомобилей местного производства смогут с помощью смартфона через мобильное приложение отслеживать техническое состояние авто, заводить или глушить двигатель, открывать багажник и выполнять ряд других операций.

Светлое завтра?

В своих прогнозах на 2017 участники рынка сходятся во мнении, что дно пройдено, худшее позади и производство легковых авто выйдет в плюс уже во II–III кварталах. Вместе с тем рынок столкнется с необходимостью играть по новым правилам, которые, возможно, создадут новые сложности.

Так, вызовом станет отмена льгот по НДС для отечественных производителей. Момент для внедрения этой меры, по общему мнению игроков, выбран не очень удачный, ведь большинство из них продолжает борьбу с убытками, аккумулированными в результате курсовой разницы 2014–2015, и возможностей компенсации дополнительных **12% издержек** у них нет.

- Отмена льготы уже отразилась на отпускных ценах, это заметно снизит конкурентоспособность казахстанских автопроизводителей. А вот введение утилизационного сбора способствовало значительному расширению линейки моделей массового спроса, выпускаемых внутри страны. В 2017 именно появление новых предложений на конвейерах наших заводов станет важнейшим фактором дальнейшего оживления автопрома, – считает Алферов.

Помимо налоговых преференций отрасль, полагают участники рынка, нуждается в доступе к долгосрочным кредитным ресурсам, необходимым для реализации текущих и новых инвестпроектов. Речь идет о длинных заемных ресурсах в тенге, предложить которые сегодня БВУ не в состоянии. Как бы то ни было, игрокам придется искать механизмы, способные нивелировать негативное влияние отмены льгот по НДС. Затяжной спад заставил участников рынка обратить более пристальное внимание на программу trade-in, но более или менее активно эта схема заработала лишь к концу прошлого года. Тем не менее некоторые отмечают ее плюсы: по условиям trade-in клиент может приобрести автомобиль за меньшие деньги, не тратя время на оформление сделки и снятие с учета старого авто. К преимуществам данной схемы можно отнести и возможность кредитования суммы доплаты, финансовую и юридическую безопасность.

Скептики же указывают, что в дилерских центрах пока не сформировалась культура продажи подержанных авто и об активном интересе со стороны бизнеса и потребителя к trade-in пока говорить рано. Покупатель не готов отдавать комиссию дилеру, а последний не хочет обременять себя хлопотами, связанными с оценкой и предпродажной подготовкой, а также замораживать оборотные средства за более скромный комиссионный сбор.

И все же дилеры всерьез задумываются об освоении этой услуги, рассматривая различные варианты. В «БИПЭК Авто – Азия Авто», например, полностью сняли ограничения в отношении марки и модели, а максимальный возраст принимаемого автомобиля увеличили до 15 лет. И хотя львиная доля сделок на вторичном рынке приходится на массовые бренды, легче всего расширять нишу trade-in в верхнем ценовом сегменте.



*- Другая проблема – общая для рынка в целом и существенная для сегмента trade-in – это дефицит доступных кредитных ресурсов. Источника тенгового фондирования банки фактически лишены. И это важнейший барьер развития цивилизованного сегмента авторетейла – говорим мы о сбыте новой техники или о продажах по схеме trade-in. Кроме того, важно понимать, что единственным источником роста сегмента trade-in является стабильное поступление на вторичный рынок новых автомобилей. Новый автомобиль переходит во вторые руки в среднем спустя пять лет владения. Этот “донорский” поток сузился с **15 тыс. единиц ежемесячно** в 2014 до сегодняшних **3–4 тыс.** Trade-in – услуга, интересная покупателям и продавцам главным образом по авто возрастом не более пяти лет. Поэтому долгосрочные перспективы развития сегмента требуют восстановления сбыта новой техники,* – подчеркивает Алферов.

Налоговые итоги

На фоне общего снижения рынка сократились и налоговые поступления. В прошлом году, сообщает «КазАвтоПром» со ссылкой на комитет госдоходов Министерства финансов, предприятия автомобильной отрасли перечислили в бюджет **18,9 млрд тенге**. Это на **40% ниже** значения 2015, когда игроки внесли в бюджет **31,6 млрд тенге**. При этом, считают эксперты, сдержать сокращение налоговой базы удалось благодаря выводу авторетейла из «серого» сектора. Если в 2015 на долю официальных дилеров приходилось **55% всех первичных регистраций**, то в 2016 – **целых 93%**.

Распределение мест в первой тройке налогоплательщиков автомобильной отрасли не претерпело изменений, но все ее участники в разной степени сократили объемы платежей. Крупнейшим налогоплательщиком начиная с 2010 остается «БИПЭК Авто – Азия Авто». В прошлом году холдинг перечислил в виде налогов **4,07 млрд тенге**. По сравнению с 2015 самая крупная дилерская группа, на долю которой пришлось **более 32% продаж новых авто** (включая легкую коммерческую технику), заплатила вдвое меньше налогов. Занявшая вторую строчку Toyota Motor Kazakhstan тоже сократила платежи – с **6,32 млрд до 3,96 млрд тенге**. Находящаяся на третьей позиции Astana Motors внесла в бюджет **2,8 млрд тенге** против **4,3 млрд годом ранее**.

Автопром вышел из кризиса и отвоевывает рынок

 | 9 июня 2017 г. 12:48 | Forbes Казахстан | 

Выпуск легковых автомобилей увеличился почти в пять раз.

За январь-апрель 2017 казахстанский автопром выпустил 4,57 тысячи легковых автомобилей - в 4,7 раз больше, чем в аналогичном периоде годом ранее, передает energyrpm.kz.

Основной прирост обеспечила Восточно-Казахстанская область - сразу в 63 раза против показателей 2016 года, до 3,52 тыс. авто (77,1% от РК). Здесь работает группа компаний «БИПЭК АВТО - АЗИЯ АВТО», выпускающая автомобили марки Škoda, Chevrolet, KIA, и т.д.

Еще 22,9% выпуска легковых машин обеспечила Костанайская область - 1,05 тыс. авто, +13,6% за год. Здесь работает «СарыаркаАвтоПром» входящий в состав «AllurGroup», и производятся автомобили SsangYong, Toyota, Hyundai, JAC.

Национальный производитель «AllurGroup» совместно с АО «GM Uzbekistan», производителем и экспортером легковых автомобилей Ravon в Узбекистане, приступили к серийному выпуску модели Ravon Nexia R3 на производственной площадке «СарыаркаАвтоПром» в Костанаяе. Выпуск седана будет осуществляться на существующих мощностях завода. На первоначальном этапе будет осуществляться SKD-производство седана мощностью от 3 тысяч автомобилей в год, с возможностью поэтапного увеличения объемов производства до 7 тысяч. Следующим этапом сотрудничества станет возможное расширение линейки производимых автомобилей.

Примечательно, что партнером «AllurGroup» станет китайская государственная компания СМС. В апреле 2017 состоялись переговоры, и подписано соглашение о вхождении китайской государственной компании СМС в капитал, и намерении приобрести 51% простых акций казахстанского автопроизводителя. Напомним, в акционерах компании состоит и «Банк развития Казахстана», который имеет 11% акций.

Оптимистичное начало года позволяет спрогнозировать выравнивание показателей отечественного автопрома после двухлетнего провала. Ранее показатели 2015 уступали 2014 сразу на 66,5%, в 2016 сектор просел еще на 32,6%.

Значительный рост производства позитивно отразился на доле рынка отечественного автопрома. Так, по итогам 1 квартала 2017 года казахстанские компании обеспечили уже 40% спроса, против всего 7,7% в аналогичном периоде годом ранее.

На фоне развития казавтопрома, импорт сократился на 9,8%. При этом внутренний спрос, напротив, показывает растущий интерес покупателей к новым авто - показатели реализации на внутреннем рынке увеличились год-к-году на 87,6%.

Спрос на отечественные машины стимулируется программами господдержки. Так, на 1 июня 2017 года «Банк развития Казахстана» согласовал 9122 заявки от физических лиц на получение займа в рамках Программы льготного

автокредитования, на сумму 34,64 млрд тенге. Из них шестью банкам-участниками программы выдано 8883 кредита на общую сумму 33,79 млрд тенге.

Напомним, заемщикам предлагаются 62 модели авто таких брендов, как «Kia», «Chevrolet», «Skoda», Hyundai, «SsangYong», «Peugeot», «Toyota» и т. д., сборка которых осуществляется на предприятиях ТОО «СарыаркаАвтоПром», АО «АгромашХолдинг» и АО «АЗИЯ АВТО». В программе участвуют: Евразийский Банк, АТФБанк, ЦентрКредит, Сбербанк, Народный Банк Казахстана, Forte Bank.

Условия кредитования физических лиц на покупку легкового автотранспорта отечественного производства, утвержденные Правительством РК:

- номинальная ставка вознаграждения - не более 4% годовых;
- годовая эффективная ставка (включает затраты по страхованию и оформлению в залог автотранспорта) - не более 7,5% годовых;
- срок кредитования - не более 5 лет;
- валюта займа - тенге;
- стоимость одной единицы легкового автотранспорта - не более 9 млн тенге;
- первоначальный взнос - не более 20% от стоимости приобретаемого авто.

По итогам 1 квартала в РК завезли 4,7 тысячи легковых автомобилей и прочих транспортных средств, предназначенных для перевозки людей, на 92,5 млн. долл США. В натуральном выражении отмечено снижение на 11,2%, однако в деньгах, напротив, наблюдается прирост на 40,8%.

Несмотря на то, что основным импортером машин в РК остается Россия (66%), импорт северного соседа по таможенному союзу сократился год-к-году сразу на 24,3% (хотя в стоимостном выражении отмечен прирост на 35,5%).

Казахстанские автолюбители переходят на газ

 | 12 июня 2017 г. 12:48 | Forbes Казахстан | 

Автолюбители сокращают спрос на бензиновое топливо в ответ на резкое повышение цен, с которым они столкнулись в прошлом году. В течение 2016 года средняя цена на бензин наиболее популярной марки АИ-92 увеличилась на 13%, или на 15 тенге, по сравнению с уровнем 2015 года, передает fiprom.kz.

Потребители нашли данное повышение цен излишним и начали активно переключаться на более дешевый вид топлива - газ.

В 2016 году продажи газового топлива - сжиженного бутана и пропана, - на АЗС и ГАЗС республики выросли сразу на 43%. Всего было продано 457,8 тысячи тонн такого топлива. Сумма продаж за год выросла почти в 2 раза и составила 28,9 миллиарда тенге.

Резкий рост продаж газа на автозаправочных станциях начался в 2015 году, когда правительство отказалось от регулирования цен на наиболее популярные марки бензинового и дизельного топлива.

Напомним, что с сентября 2015 года правительство приняло решение в целях исключения дефицита ГСМ в Казахстане отказаться от госрегулирования цен на марки бензина АИ-92/93. Через год, в августе 2016 года, в Казахстане отказались также и от госрегулирования цен на дизельное топливо.

На этом фоне продажи газа для заправки автомобилей в РК в 2015 году подскочили более чем в 2 раза, с 156,6 тысячи тонн до 319,3 тысячи.

Продажи моторного бензина в прошлом году упали на 5%, объем реализации на розничном рынке составил 3,6 миллиона тонн. Однако, за счет повышения цен стоимость продаж увеличилась на 9%, до 515,1 миллиарда тенге.

Объем реализации АИ-92 в 2016 году сократился, хотя и незначительно - на 1%, или на 41,4 тысячи тонн. Более радикально упали продажи АИ-80 - сразу на 15%, или на 104,7 тысячи тонн.

На фоне дефицита дешевого топлива казахстанские автолюбители вынуждены покупать более дорогой бензин - за 2016 год продажи АИ-95 выросли на 12%, или на 22,6 тысячи тонн.

В прошлом году наиболее активно рос спрос на газовое автомобильное топливо в ЮКО - за год объем реализованного потребителям на АЗС и ГАЗС региона сжиженного бутана и пропана вырос на 53%, или на 24,6 тысячи тонн.

Также заметно рос спрос на газовое топливо на АЗС Кызылординской области (прирост объема реализации в 3 раза, или на 18,4 тысячи тонн) и в Актюбинской области (+86%, или на 17,8 тысячи тонн).

В Алматы в 2016 году было продано на 87%, или на 15,3 тысячи тонн газа больше, чем в 2015 году. А в Астане спрос на газовое топливо упал, в прошлом году объем продаж сократился на 4%, или на 737 тонн.

Напомним, что в РК в 2013 году была запущена Концепция по переходу страны к "зеленой экономике".

В рамках плана реализации данной концепции к концу 2014 года правительство РК должно было составить среднесрочный прогнозный баланс товарного и сжиженного газа с целью определения свободных ресурсов для перевода автотранспорта на газ в разрезе по годам и регионам, а также внести предложения по снижению ставки ввозной таможенной пошлины на компоненты, необходимые для производства транспортных средств, использующих газ в качестве моторного топлива, а также оборудование и механизмы, используемые для заправки транспортных средств газом.

Машины подешевеют по полной программе в России («Газета.Ru»)

 | 8 июня 2017 г. 12:48 | «Газета.Ru» | Автостат : Статьи | 

«Газета.Ru» выяснила дату начала действия новых госпрограмм, направленных на поддержку авторынка. Как планируют в Минпромторге, программы «Семейный автомобиль», «Первый автомобиль», «Российский тягач» и другие заработают уже с 1 июля 2017 года. Всего на них собираются потратить 7,5 млрд руб. При высоком интересе покупателей на поддержку могут выделить и дополнительные средства.

Как выяснила «Газета.Ru», в Минпромторге назвали точную дату запуска новых госпрограмм по поддержке потребительского спроса на новые автомобили. Как рассказал «Газете.Ru» информированный источник, а позже подтвердил глава Российской ассоциации дилеров (РОАД) Олег Мосеев, госпрограммы «Семейный автомобиль», «Первый автомобиль», «Российский тягач», «Российский фермер» и «Свое дело» заработают с 1 июля 2017 года. Всего на них выделят 7,5 млрд руб. Разделить бюджетные средства планируется пополам – на кредитные (легковые автомобили) и на лизинговые (тяжелая техника).

Дилеры оценивают, что таким образом по наиболее актуальным для покупателей легковушек программам «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» получится продать около 40 тыс. транспортных средств до конца года. При этом не исключается, что если программы будут востребованы, то на них выделят дополнительные средства. Отметим, что ограничение по цене автомобиля, который можно купить на льготных условиях, составит 1,45 млн руб., хотя ранее дилеры и просили увеличить пороговую цену до 1,6 млн руб.

Как рассказал информированный источник «Газеты.Ru», окончательное решение по запуску программ было принято вечером в среду, 7 июня, на встрече представителей Минпромторга с автодилерами и ведущими автобрендами. Как, в свою очередь, пояснил глава РОАД Олег Мосеев, действие запущенных ранее кредитных программ по субсидированию процентных ставок сохраняется. При этом на них «накладывается» действие дополнительных льгот по «Первому» или «Семейному» автомобилю.

«По кредитным программам клиент получает дополнительную 10-процентную скидку на автомобиль, – сказал Мосеев. – То есть помимо субсидирования процентной ставки полагается 10-процентный дисконт от стоимости автомобиля. Нам приводили примеры, что если автомобиль стоит 1,45 млн руб., то скидка на него составит 145 тыс. руб. По лизинговым программам к этим 10 процентам скидки добавляется еще 2,5-процентный дисконт».

Стать участником программы «Первый автомобиль» может любой клиент без ограничений по возрасту, главное, чтобы машину он покупал впервые. А на скидку по программе «Семейный автомобиль» можно будет рассчитывать тем, у кого

в семье двое малолетних детей.

«Вопрос в конечной сумме, которую направят на эти цели, – сказал Мосеев «Газете.Ru», то есть на кредитные и лизинговые программы придется по 3,75 млрд. – Эта сумма немаленькая, но в предыдущие годы если подобные программы показывали свою эффективность, то финансирование увеличивали. И поэтому такой шанс есть и сейчас. Что касается пороговой суммы в 1,45 млн – это вполне нормально, хотя мы просили больше. В эту сумму могут уложиться не только «АвтоВАЗ», но и Renault, Nissan, Volkswagen, Skoda и другие марки, которые имеют локализованное производство в России. Поэтому список участников очень большой. И очень хорошо, что деньги выделяются не производителю, а сразу клиенту через банк. Сработает рыночный механизм выбора товара – хочешь Hyundai, хочешь Lada, все равно идешь в банк и выбираешь, что тебе нравится».

Напомним, что на возможность приобрести автомобиль в кредит по сниженным процентным ставкам в этом году выделили 10 млрд руб. Чиновники уверены, что такие меры убедят россиян приобрести как минимум 350 тыс. новых автомобилей в кредит. Для того чтобы получить обещанную скидку до 6,7 процентного пункта, нужно соблюсти ряд условий. Во-первых, изначально ставка банка не должна превышать 18% годовых. Во-вторых, транспортное средство может быть только 2016 или 2017 годов выпуска. Также при его покупке нужно обеспечить залог и внести предоплату не менее 20%. При этом срок действия договора не может превышать 36 месяцев.

Как заявил в беседе с «Газетой.Ru» аналитик «Алор Брокер» Кирилл Яковенко, основными бенефициарами решения Минпромторга являются производители с высоким уровнем локализации.

«Интересны данные инициативы министерства тем, что это, пожалуй, если не первый за последние годы, то очень редкий случай, когда министерство вспомнило про нужды и потребности производителей коммерческих автомобилей, грузовиков и тяжелой техники, дела у которых также на протяжении последних двух лет идут откровенно неважно, – сказал Яковенко. – Коммерческие автомобили, не вполне заслуженно выпадавшие ранее из поля зрения Минпромторга, также требуют внимания. Я думаю, что малый бизнес на ура воспримет новую программу. Однако структура финансирования программы выглядит несколько непонятно. К примеру, стоимость автокрана «Галичанин» на базе «КамАЗа» составляет почти 6,5–7 млн руб., это примерно восемь легковых автомобилей. На мой взгляд, структура финансирования по каким-то не совсем понятным причинам все же больше отвечает интересам производителей легковых автомобилей, в то время как производителям техники по большому счету останутся лишь остатки с «барского стола».

В свою очередь генеральный директор ИК «Форум» Роман Паршин заявил, что критически относится к такого вида программам. «По сути, это неуместное в капиталистической экономике субсидирование, – сказал Паршин. – Экономическая суть таких программ заключается в том, что бюджетные деньги, то есть наши с вами налоговые отчисления, перераспределяются в пользу некоей группы людей, которые хотят купить, скажем, легковые автомобили стоимостью до 1,45 млн руб., а также в пользу производителей автомобилей, подпадающих под условия этой программы. Тогда как свободный рынок продажи автомобилей прекрасно сам регулирует отношения покупателей и продавцов автомобилей между собой. В 2016 году уже действовали такие программы, как «Утилизация» и «Льготное автокредитование при господдержке», в результате основные бонусы получил «АвтоВАЗ». Основными бенефициарами таких программ становятся, например, начинающие водители или многодетные семьи, но непонятно, чем эти группы граждан лучше всех остальных, например, водителей со стажем или бездетных».

Всего в 2017 году, по планам Минпромторга, суммарный объем господдержки автопрома на 2017 год составит 62,3 млрд руб. Их реализация должна простимулировать продажи более 750 тыс. машин и позволить выйти на рост производства к прошлому году на уровне 7%, что должно дать дополнительный импульс не только автопроизводителям и производителям автокомпонентов, но и предприятиям в другой сфере.

[«Газета.Ru»](#)

«АвтоВАЗ» разморозит деньги («Ведомости»)

 | 6 июня 2017 г. 12:28 | «Ведомости» | Автостат : Статьи | 

«АвтоВАЗ» хочет полностью перейти на отгрузку машин дилерам по схеме факторинга (переуступка долга), партнером выступает экзотивный банк альянса Renault-Nissan – «РН банк», рассказали «Ведомостям» топ-менеджеры двух дилерских компаний. Предполагается, что у дилеров сохранится 30-дневная отсрочка платежа, в последующие 30 дней можно будет не выкупать машину, а платить проценты «РН банку», поясняет один из них. Факторинг частично использовался и раньше, полный переход на эту схему может завершиться до конца года, добавляет он.

От новой схемы выиграет прежде всего «АвтоВАЗ», ведь ему больше не придется предоставлять отсрочку за свой счет и замораживать оборотные средства, комментирует аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. Это же позволит привлекать меньше средств на рынке для финансирования своей деятельности, говорит он. Финансовое положение у «АвтоВАЗа» хоть и улучшается по мере роста продаж Lada на основном, домашнем рынке (в январе – апреле 2017 г. – на 8%), но компания все еще убыточна, напоминает Беспалов.

По итогам 2016 г. «АвтоВАЗ» при выручке 184,9 млрд руб. получил 44,8 млрд руб. чистого убытка по МСФО (по сравнению с 2016 г. он снизился на 39,3%), в I квартале 2017 г. – 2,81 млрд руб. (сократился втрое, выручка составила 46 млрд руб.). Предприятию помогают его основные акционеры – Renault и «Ростех», участвуя в его докапитализации. Параллельно «АвтоВАЗ» договаривается с банками о реструктуризации долга (см. врез).

Перевод вазовских дилеров на факторинг с использованием «РН банка» выгоден и для альянса Renault-Nissan, поскольку он контролирует и «РН банк» и «АвтоВАЗ», замечает один из дилеров. А выгода банка в том, что он получает от автопроизводителя плату за услугу и проценты от дилеров, которые не укладываются в бесплатный период, при этом риски неоплаты застрахованы, отмечает он.

Представитель «АвтоВАЗа» отказался от комментариев. Связаться с представителем «РН банка» вечером не удалось.

«АвтоВАЗ» идет по пути глобальных автоконцернов. Например, по схеме факторинга работают все российские дилеры Ford Sollers, партнером выступает Cetelem, говорит представитель совместного предприятия. Российские дилеры Renault перешли на факторинг примерно два-три года назад, рассказывает один из них. Впрочем, есть несколько компаний, которые не проходят по условиям получения факторинговых услуг и вынуждены приобретать машины по предоплате, добавляет он. Отсрочка – 45 дней, средняя годовая ставка за пользование факторингом в последующие 45 дней – на уровне 15–16%, поясняет собеседник. По его словам, дилеры активно этим пользуются, ведь не каждую машину можно продать за 1,5 месяца. Но все же, чтобы сэкономить на процентах, компании стараются часть машин выкупить в «бесплатный период», например перед выходными, отмечает собеседник. По его словам, услуги факторинга предоставляют «Росбанк факторинг» и «РН банк», но Renault хочет постепенно перевести всех российских дилеров в кэптивный банк – до конца 2018 г. Представитель Renault не стал это комментировать.

Но не все иностранные автоконцерны перевели всех своих дилеров на факторинг. Kia Motors Rus, по словам ее представителя, пока продолжает отгрузку дилерам по схеме консигнации. «После истечения срока консигнации незначительное количество официальных дилеров Kia в России прибегает к факторинговой схеме, однако это явление не носит массовый характер, – отмечает он. – Тем не менее мы совместно с дилерами работаем над формированием схем факторинга на будущее».

Собранные в РК Chevrolet Niva поступили в продажу



| 11:21 | Колеса

Производство «шнивы» наладили на мощностях ТОО «СарыаркаАвтоПром» в Костанаяе.

Модельный ряд автомобилей, доступных в теории для покупки по программе льготного кредитования, пополнился ещё одним внедорожником. Им стал Chevrolet Niva. Интересно, что сборку модели осуществляет не завод «АЗИЯ АВТО», на мощностях которого производится весь продаваемый модельный ряд LADA и Chevrolet, а ТОО «СарыаркаАвтоПром»

Реализацией машин казахстанской сборки займётся ТОО «Автосалоны «Виразж». Что касается цен, то наиболее доступный вариант машины (L) оценивается в 4 млн тенге. За самую полную комплектацию (LE+) просят 5 млн. Российские Chevrolet Niva в этих же шоу-румах стоят в среднем на 500 000 тенге дороже. Выходит, что локальная сборка снизила стоимость машины? Так и есть, но сколько будет действовать скидка, приуроченная к началу продаж, и не сравнятся ли потом цены с российскими внедорожниками, пока не известно. К слову, в салонах Chevrolet цены на «шнивы» производства РФ начинаются от 4.2 млн тенге.

Renault Koleos

 | 9 июня 2017 г. 16:45 |  Колеса

Автор: Тимур Еникеев // Фото: Тимур Еникеев, Renault Russia, Дмитрий Козлов



Your navigator  in the market
autoconsulting.kz

Koleos оснащён прямоугольным ключом-картой с четырьмя сдвоенными клавишами. Первая пара отпирает/запирает двери, вторая активирует дистанционный запуск мотора и электропривод задней двери. Сделан ключ из пластика, поэтому довольно лёгкий.

За несколько лет марка Renault в Казахстане преодолела крутой склон. Европейские «меганы» и «эспейсы» остались где-то у его подножия, а к пику популярности её донесли доступные «дастеры». Теперь можно попробовать узнать «французов» с другой стороны. И новый Koleos этому хорошо может поспособствовать.

Это было случайное знакомство на дорогах и в лесах Карелии, которое совсем не предвещало написания обзора, потому как Renault, что дорожке «Дастера», мало пользуются интересом у нашей аудитории. Но на днях я занялся списком кроссоверов класса в пределах 10 миллионов тенге, и вот Koleos неожиданно обозначился на горизонте. Вот же вспомнил! Поднял свои заметки, видеозаписи... Чем он всё-таки зацепил? И что это вообще за машина? Сейчас расскажу...

Koleos стал солиднее

Koleos появился в 2008-м как SUV на основе «Мегана» и смотрелся стрёмно. Ценой, по крайней мере в нашей стране, тоже захватить никого не смог — когда в 2013-м рестайлинговый Koleos официально презентовали в Казахстане в единственной топовой комплектации, он стоил почти \$40 000. Спасибо, не надо. Посему тихо и незаметно эта машина исчезла с нашего рынка.

После знакомства с новым Koleos первое поколение хочется навсегда вычеркнуть из памяти

У нового поколения связь с «Меганом» не пропала, но получилась-то совсем другая машина! Кузов смотрится круто, солидно! Koleos повзрослел! Тотально изменился. Никакой параллели с прежним невзрачным обрубком, что на фото выше. А если вернуться к вопросу цены, то выглядит новый стал наряднее, оттого дороже. И хоть цены для рынка СНГ ещё не известны, уверен, что рассчитывать за такую машину будут охотнее.

Множество разных полосок — хромдекор на решётке и бампере, молдинг на переднем крыле и даже ходовые огни в виде тонкой изогнутой линии под фарами

Заглядываю через стекло в салон, там приятные глазу линии, строчки, контрасты! Светлая кожа, стильные крутилки, экранчик вместо спидометра перед рулём и экранище на «полбороды».

Что это за заявочки у Renault? По первому ощущению бизнес-класс. Даже с намёками на премиум. Но Koleos хитёр: нескромно демонстрирует свои выгодные стороны и пытается скрыть нелучшие. А там кто что хочет, тот пусть и думает. Тогда в Карелии я не стал работать по шаблону и углубляться в подробности технических характеристик, размеров и стоимости за рубежом, а попробовал понять принадлежность к классу рецепторами.

Задница зрелищная — крутая и премиальная. Только не расстраивайтесь, что хромированные раструбы в бампере — это не выхлоп, а пластиковая обманка

Внутри смесь из разных классов

Когда прыгнули за руль, споры о классовой принадлежности только усилились. С виду белая кожа сидений (ещё и с перфорацией!) смотрится дорого, но неприятна на ощупь (похоже, везде экокожа) и скользковата. Бюджетно однако. Подушка кресла неудачной формы и коротковата, пришлось подёргать рычажки и кнопки сервопривода, чтобы найти более-менее удобное размещение. О! Есть обогрев руля и вентиляция кресел! Интересно, это решение Renault или влияние корейского Samsung, который в настоящее время производит «колеосы»? Вижу эмблемки Bose на сетках аудиодинамиков, а в крыше здоровенный стеклянный люк, а точнее даже панорамную крышу. Хм. Ну, уже бюджетником не назовёшь, хотя кнопка запуска мотора знакома [по другим моделям Renault](#). «Сэкономили», — пронеслось в голове. Но когда нажал START, планка снова повысилась — ожил красивый дисплей перед водителем и включился здоровенный планшет на центральной части панели приборов.

После бюджетных Duster и Kaptur интерьер в Koleos воспринимается так: Wooow!

Первым бросается в глаза большой экран на центральной консоли, и кажется, что интерьер невероятно технологичен

Приборка смотрится стильненько: состоит из экрана по центру (на нём отрисован спидометр, сюда же выводятся данные о расходе и контрольные пиктограммы) и двух аналоговых по бокам

В Koleos руль с обогревом, а задняя дверь имеет электропривод. В левом блоке спряталась и кнопка управления системой полного привода

На нижней части «бороды» вместительная полочка и два поручня. Вокруг рычага вариатора отделка под дерево. Кстати, пластик по салону не самый крутой

Кресла выглядят гостеприимными, но немного неудобная подушка — не хватает поддержки ног по переднему краю, и кожа скользковата

Задний диван более доброжелателен, и тут просторно, и в ногах, и над головой

Под центральным воздуховодом для задних пассажиров есть целых две зарядки для смартфонов через USB-вход

Двустворчатая дверь осталась с первым поколением. У нового Koleos нормальная крышка багажника с электроприводом

Бюджетный лоск, или Лоск с бюджетом

В глазах — восхищение, в уме — Renault = бюджетность. Новый Koleos демонстрирует красивую обёртку и хорошую начинку, но сэкономил на сахаре. Знакомые по старым моделям кнопки, простенький пластик. Приятные на ощупь и взгляд материалы есть, но их могло быть чуточку больше.

Мелкие артефакты экономии всплывают то там, то сям — знакомые ещё по «Логану» и «Дастеру» кнопки, подрулевой плавник аудиосистемы из той же серии. Кое-где следы унификации удачно скрыты. Подрулевые переключатели из прошлого, но их концевики облагорожены, и — вуаля — уже воспринимаются иначе. Хотя про всё это быстро забываешь, ведь тут есть чем заняться. Руки, к примеру, так и тянутся поскорее потапать по большому монитору.

Хорош угол размещения дисплея: всё видно, и рука, хотя и висит в воздухе, в целом не напрягается. На улице было облачно, поэтому не получилось оценить его — бликует или нет. Отмечу понятное меню и вменяемую реакцию на команды. Не сравнить с «Теслой», но для земных автомобилей хорошо. Наполнение функционалом тоже богатое: на экран можно вывести множество данных с понятной графикой, а также побаловаться настройками, вплоть до выбора темы экрана или цвета оформления приборов и контурной подсветки. Контрольные кнопки («Вкл./выкл.», «Домой» и «Изменения масштаба») выведены на боковую часть и всегда доступны без замешательства. В общем, тут порядок.

На первый взгляд климатическая система удобна, особенно для тех, кто привык к режиму Auto. А тем, кто настраивает её вручную, придётся повозиться — управление потоками через меню на дисплее

Дизайн? Само собой, не сравнить с каламбуром в прежнем «Колеосе». Интерьер смотрится цельно и несложен для понимания, хотя чувствуется закос под Sauppe (958) — центральные вентиляционные сетки наталкивают на эту ассоциацию, а поручни под «бородой». Но, скорее, это во благо, хотя начинаешь забывать о засевшем в голове кондовом интерьере «Дастера». Покажутся простоватыми дверные карты, но они не упрощают интерьер, а умеренно его дополняют.

Koleos на трассе и за её пределами

Едем? Да пора бы уже. Только под колёсами мокрый снег по бампер, поэтому ещё минутку на изучение трансмиссионного арсенала. Под рычагом автомата не автомат, а вариатор — ниссановский X-Tronic, тот самый, что ставится на X-Trail. Под капотом, кстати, тоже мотор QR25DE, т. е. икс-трейловская бензинка 2.5. А что с приводом-то? Должен быть полный... Если не иметь информации о машине, то не так-то просто будет опознать в ней полноприводника, как в Kaptur или Duster, где отчётливо видна шайба переключения режима трансмиссии. В Koleos это неприметная кнопка, которая скрылась от глаз водителя в нижней левой части панели. Режимы, впрочем, обычные —

по умолчанию автоматический, по желанию либо 2WD, либо заблокировать на 4WD. На обычной дороге включать режим Lock практически бесполезно, т. к. он автоматически переключается в Auto, когда скорость превышает 40 км/ч. А вот перед съездом в лес инструктор настоятельно попросил всех нас переключить привод на постоянный полный.

На Duster и Kaptur постоянный полный привод (режим Lock) работает до 80 км/ч. Для Koleos порог отключения снижен вдвое — до 40 км/ч

Подвеска без какой-либо нервозности и с неким благородством обрабатывает привычные нам препятствия на дороге: неглубокие ямки, трещины. Но с ростом скорости становится понятно, что запас терпения у неё небольшой. Задняя независимая подвеска выкидывает флаг первой: появляются глухие стуки и ощущаются удары по кузову на неровностях поглубже. Передок более терпеливый, но начинает жаловаться, когда дорога совсем плохая. В лесу, на изрытом поперечными ямами просёлке, за «Дастером» нам уже было не угнаться, по такой местности приходилось двигаться крадучись — некомфортно, да и хотелось пощадить машину, потому как подвеску пробивало уже до неприличного грохота. А вот Duster тут скакал не морщась, его подвеска не издала ни звука.

На плохой дороге выявились первые скрипы в машине, доноситься они стали из багажника. Пластиковая обшивка задних стоек совсем тоненькая и люфтит. Опять же дешёвый пластик «Дастера», который и постарше был, и ехал по этой же дороге, но в салоне не издал ни звука. Koleos всё-таки неженка. Не любит плохую дорогу.

Koleos вне дорог

Дизелить по снежной целине и проехать по просёлку до дачи не проблема для Koleos — полный привод и более 200 мм под днищем. Но скорее это проблема для его владельца: я не был спокоен за машину, оттого как слышал звуки и удары подвески. Застрять тоже не хотелось бы — вариатор этого боится. В общем, Koleos справится с умеренным бездорожьем, но вам захочется вернуться на асфальт как можно быстрее.

Но в обычной жизни, где, само собой, не будет никаких просёлков и дремучих лесов, характеристики шасси «Колеоса» большинству приглянутся. Уверенно стоит на дороге, очень приятный ход, его не мотает в поворотах. Управление не драйвовое, но и не пустышка. Обратная связь на руле есть, даже приятная тяжесть усиливает ощущение, что ведёшь что-то солидное. На голову выше Kaptur во всех отношениях, если уж сравнивать.

Нижняя часть двери с пластиковой накладкой обнимает пороги, защищая от грязи. Диски: 17-дюймовые в базе, R19 — в топовой. Мы тестили Koleos на 18-х «тапках»

Динамика, надо понимать, не взрывная: 171 сила под капотом с вариатором, пусть и не самым тупым, но всё же многого ожидать не стоит. Реакции на педаль газа непрозрачные, особенно заметно это становится на бездорожье, где нужна точная дозировка. Можно попробовать пошустрить с ручным режимом, но... не хочется. Высокую скорость Koleos любит без страсти к ускорениям. Вспыльчивых драйверов вряд ли устроит. Всё в машине намекает на плавность в движении.

Koleos рад пассажирам... или не рад?

Пора остановиться и сделать перекур. Заодно полазить по задней части салона. В дорогой версии есть система автоматической парковки. Я попробовал. Команды для водителя автоматика выводит на экран понятные, поэтому справился с первого раза. Хороша картинка с камеры заднего вида. А вот парктроник с предупреждающими сигналами, которые очень похожи на тональный сигнал автомобиля, чересчур настораживает — инстинктивно нога резко бьёт по тормозу, т. к. кажется, что где-то вот-вот кого-то стукнешь.

На заднем диване запаса хватит и рослым пассажирам. При моём росте 177 см и в коленях запас был, и над головой, несмотря на панорамную крышу (она обычно съедает немало пространства сверху). Есть два разъёма для зарядки смартфонов через USB-портал и отдельное гнездо под прикуриватель. Своей климатической системы задним сиденьям не положено, вся надежда на отдельные воздуховоды в центральной консоли. Разве что зимой будет возможность побыстрее согреться подогревами кресел. А общее впечатление такое: пребывание на заднем ряду даже в длительной поездке не будет унылым — удобный диван, хорошая посадка, запас пространства над головой и широкие оконные проёмы — дышится тут легко.

Про багажник много не расскажу. Мы ничего в него не грузили — нечего было. Беглый обзор: подсветка есть, под жёсткой крышкой пола пенопластовый органайзер и полноразмерное запасное колесо, что важно. Мне тут подсказывают, что с новым поколением задняя дверь стала цельной, а не двустворчатой — верхняя часть вместе со стеклом поднималась, а нижняя была откидная, как у пикапов. Мне, не увлечённому прежним «Колеосом», грустить из-за лишения этой фишки не пришлось, да и горевать по этому поводу, наверное, не стоит — грузить и доставать вещи с откидным бортом сложнее. По мне так гораздо значимее модное дополнение — появление электропривода у багажника. В таком классе без него уже никак.

Так в каком всё-таки классе Koleos?

Я подошёл к заключению, по сути, с тем же вопросом, с которого и начинал. Куда же Koleos метит? Само собой, не в премиум, не подумайте, что несколько маленьких ништячков его таковым сделают. Хотя для провинциальных и напичканность вкупе с яркой внешностью будут считаться на уровне с немецкой «тройкой». Обёртка получилась яркой!

Бюджетник? Совсем вот нет. Но согласитесь, ромбик на морде не избавляет от мысли о принадлежности этой машины к бюджетникам. Кнопки да переключатели — мелочи по сравнению с ассоциациями. Тут, скорее, надо идеологически менять сложившееся отношение к марке в нашей стране, а Renault, по-моему, этого пока не преследует.

Свет в фарах на светодиодах, к тому же есть система автоматического выключения дальнего. Для подсветки поворотов зажигается одна из противотуманок

А может, бизнес? Нууууу, вот почти! Я выписывал на листок, какие у нас сегодня водятся в продаже машины, что повыше, с полным приводом и по цене держатся у отметки 10 млн тенге. В общем, знакомые лица: RAV4, X-Trail, Sorento, Santa Fe, Outlander... В этом списке нет ни одного «бизнесмена». Средний класс. И Koleos — это середнячок, который заметно выделяется среди всех благодаря броскому виду и вкусным добавкам из бизнес-класса. Остаётся только вопрос цены.

Koleos против X-Trail

Объём продаж известных моделей кроссоверов этого класса за три месяца 2017-го в Казахстане больше 600 единиц. Это почти 10 % от всех продаж легковых машин в автосалонах. И в тройке популярных — Nissan X-Trail. Если брать его в сравнение, то я бы призадумался, что выбрать. Не испытываю страсти к марке Nissan, равно как и к Renault, но при таком же техническом вооружении и характеристиках он ярче снаружи, да и салон кажется круче. Другая мысль: Renault, да ещё и корейского производства? Ну да, есть такое. Хотя Nissan, так скажем, тоже не чисто японский — X-Trail, что поступает в наши салоны, производится в России. Уж лучше корейский в таком случае.

Но есть другие представители с такими же закидонами из бизнес-класса — Sorento и Santa Fe, к примеру. Как мне кажется, при правильном позиционировании на рынке Koleos мог бы помахать шпагой за своё место под солнцем.

Вехи истории

Нельзя сказать, что внедорожники — сильная сторона Renault. Исторически марка всё же придерживалась лёгких решений. Даже если машины для плохих дорог и появлялись, а случалось это редко, то были они лишь полноприводными модификациями существующих универсалов. Koleos не исключение. Своим появлением он обязан тележке, на которой базировалось второе поколение Megane и Scenic, а агрегатную базу перехватил у японского партнёра Nissan.

Первый концепт Koleos показали в 2000 году на Женевском автосалоне. Коренастый кузов непонятной формы на больших колёсах — таким остался в памяти предвестник кроссовера марки. Вдобавок он сильно отличался от второго концепта «Колеоса», который был представлен в 2006-м и являлся, по сути, готовым прототипом серийного варианта.

В серию первое поколение Koleos вышло только в 2008 году. Созданный компакт-кроссовер на платформе Renault-Nissan C отдалённо напоминал и сам Megane третьего поколения. Koleos начали производить на заводе Renault Samsung Motors в Южной Корее. На местном рынке этот автомобиль продавался под именем Samsung QM5. Кстати, с весны 2014 года QM5 был представлен и в Казахстане в фирменном шоу-руме корейского бренда, однако из-за крайне низкого спроса Samsung спустя год ушёл с авторынка республики. Первому Koleos уже 8 лет. Модель дважды пережила рестайлинг и в 2016-м уступила место новому поколению.

Второе поколение Koleos показали на Пекинском автосалоне в 2016-м, а серийное производство было также освоено в Корее. Кузов и интерьер второго фактически копирует четвёртый Megane. Машины идут также на общей, но новой глобальной платформе CMF. А моторы и трансмиссию, как и прежде, можно встретить на кроссоверах Nissan. На корейском рынке Koleos выходит под именем QM6.

Прямым и даже родственным конкурентом является Nissan X-Trail российского производства (от 9 до 12 млн тенге) Второй «японец», рождённый в России, — это Toyota RAV4. Популярный в Казахстане кроссовер предлагается от 9.7 до 12.9 млн тенге

Mitsubishi Outlander калужской сборки также может стать вариантом при выборе SUV такого плана. В Казахстане предлагается от 8.9 до 13.5 млн тенге

Альтернатива от корейских производителей — Hyundai Santa Fe. Правда, за машину казахстанской сборки дилеры просят от 10.4 до 14.8 млн тенге

А также Kia Sorento, собираемый на заводе в Усть-Каменогорске, продаётся в диапазоне от 9.9 до 10.7 млн тенге

Одноклассники

Кроссоверы такого класса не самые популярные на казахстанском рынке, но конкуренция в сегменте есть. Хотя в Renault Russia заявили, что Koleos не будет представлен на рынках полноценно: модель станет поставляться покупателям как в Россию, так и в Казахстан только под заказ.

Комплектация

Появление Renault Koleos в Казахстане ещё не очевидно, хотя в России кроссовер уже продают. Так, у наших соседей машина доступна в двух комплектациях: Executive и Premium. Более простая Executive оснащается только мотором 2.0, имеет 6 подушек безопасности, ESP, 7-дюймовый экран медиасистемы, двухзонный климат-контроль, подогрев передних сидений, руля, обогрев лобового стекла, парктроник, камеру заднего вида, системы бесключевого доступа и дистанционного запуска двигателя, а также круиз-контроль и 18-дюймовые колёса. Топовая версия Premium дополнительно имеет кожаный салон, передние кресла с электроприводом, 8.7-дюймовый экран мультимедиа, светодиодные фары, датчики света и дождя, а также систему мониторинга слепых зон. Двигатель бензиновый 2.5 или дизельный 2.0.

Стоимость версии Executive — 1 699 000 рублей (9.4 млн тенге), бензиновый Premium оценили в 2 009 000 рублей (11 млн тенге), а дизельная версия самая дорогая — 2 169 000 рублей (12 млн тенге). За открывающуюся стеклянную крышу, вентиляцию передних сидений и подогрев заднего дивана, автопарковщик, электропривод двери багажника, а также системы слежения за разметкой и автоматического переключения с дальнего света на ближний придётся доплачивать.

Гамма моторов

Для нового «Колеоса» предусмотрено четыре варианта моторов, однако турбодизель 1.6 dCi (130 или 160 л. с.) до СНГ не доберётся. В России будет доступен более мощный 2-литровый дизель (177 л. с. и 380 Нм), хотя и в Казахстан машины с таким двигателем, скорее всего, поставлять не станут. Нашему рынку придётся довольствоваться двумя атмосферными бензиновыми моторами: MR20DE объёмом 2.0 (144 л. с., 200 Нм) и QR25DE на 2.5 литра (171 л. с., 233 Нм). Оба эти двигателя знакомы казахстанцам по моделям Nissan, их устанавливают в кроссоверы Qashqai и X-Trail. Для всех моторов предусмотрен вариатор, но на бензиновых версиях ставится Jatco JF016E (выдерживает до 250 Нм момента), а на дизельной — Jatco JF017E (до 380 Нм).

Дела трансмиссионные

Все Renault Koleos, которые будут поставляться к нам, имеют полный привод с системой ALL MODE 4x4-i с электромагнитной муфтой в приводе задних колёс. Система, управляемая обычной кнопкой, позволяет выбрать один из трёх режимов:

1. **2WD** — только передний привод.
2. **4WD Auto** — автоматическое подключение задних колёс при проскальзывании передних.
3. **4WD Lock** — постоянный полный привод с принудительной блокировкой муфты, но отключается при скорости выше 40 км/ч.

О безопасности

Ни одна независимая национальная ассоциация пока не успела разбить новое поколение Koleos — о безопасности поверхностно можно судить по имеющимся в машине системам. В стандартную комплектацию входят шесть подушек безопасности, причём две из них (фронтальные перед водителем и передним пассажиром) адаптивные и степень их раскрытия зависит от типа удара и положения пассажира. Есть системы курсовой устойчивости, экстренного торможения и распределения тормозных усилий, а также тревожная кнопка SOS («ЭРА-ГЛОНАСС»), которая в Казахстане ещё не функционирует. В дорогих версиях доступны системы контроля за рядностью движения и мониторинг слепых зон.

Технические характеристики

Автомобиль

Марка, модель	Renault Koleos
Производство	Южная Корея
Год выпуска	2016
Кузов	несущий
Тип	кроссовер
Количество дверей	5
Количество мест	5

Двигатель

Модель	QR25DE
Тип	бензиновый рядный
Расположение	спереди поперечно
Система питания	распределённый впрыск
Число цилиндров/клапанов	4/16
Рабочий объём, см куб.	2 488
Максимальная мощность, л. с. (кВт)/об/мин	171 (126)/6 000
Максимальный крутящий момент, Нм/об/мин	233/4 000

Динамические характеристики

Максимальная скорость, км/ч –	
Время разгона до 100 км/ч, с –	

Трансмиссия

Привод	на передние колёса с подключаемыми задними
Коробка передач	вариатор

Подвеска

Передняя	независимая пружинная типа McPherson
Задняя	независимая пружинная многорычажная

Тормоза

Передние	дисковые вентилируемые
Задние	дисковые

Размеры и вес

Клиренс, мм	210
-------------	-----

Длина/ширина/высота, мм	4 673/1 843/1 678
Колёсная база, мм	2 705
Размерность шин	225/60 R18
Снаряжённая масса, кг	1 607
Полная масса, кг	2 157
Объём багажника, л	550–1 690

Расход топлива

Городской, л/100 км	–
Загородный, л/100 км	–
Смешанный цикл, л/100 км	–
Объём топливного бака, л	60

Nissan X-Trail обновился и получил простой автопилот

| 5 июня 2017 г. 10:45 | Колеса

Система полуавтономного вождения позволит кроссоверу самостоятельно двигаться в пробках либо на трассе.

В рамках финала Лиги чемпионов УЕФА Nissan показала обновлённый X-Trail. Кроссовер легко узнать по новым бамперам, иной решётке радиатора и другой оптике спереди. В салоне же выделяется новый руль. Плюс представители компании обещают улучшенные материалы отделки.

В списке опций появились подогрев задних сидений и система полуавтономного вождения ProPILOT. Она позволит вседорожнику самостоятельно поддерживать рядность движения, а также управляться с акселератором и тормозами в пробке либо на трассе.

