
Содержание

Предисловие	4
Мотивация выбора	9
Поле выбора	19
Техническая терминология	41
Что лучше покупать?	51
Покупка нового автомобиля	73
Покупка подержанного автомобиля	78
Основные технические параметры некоторых новых легковых автомобилей, представленных на российском рынке в 2008 г.	91

Предисловие

Почему люди покупают автомобили? У каждого на то свои резоны, но все они в конечном счете сводятся к одному — желанию обладать собственным средством передвижения. Однако из-за отсутствия необходимой информации для многих практическое исполнение подобного желания становится довольно проблематичным. Эта небольшая книжка поможет многим покупателям лучше сориентироваться в том огромном потоке проблем и многообразии предложений, которые сопутствуют выбору и покупке легкового автомобиля.

Обычно большинство желающих приобрести свой автомобиль обращаются за советом к более опытным знакомым-автомобилистам. И, конечно, первый вопрос, который они, как правило, задают, звучит так: «Что же лучше купить?» Ответу на этот вопрос посвящено более половины этой книжки, и в самом кратком виде он будет сформулирован так: «Это зависит от того, сколько вы готовы потратить на покупку автомобиля, для чего он вам нужен и как вы его будете эксплуатировать».

С самого начала следует иметь в виду, что дешевых и хороших машин не бывает. Причем с каждым годом автомобили становятся все дороже и дороже. Поэтому, как правило, потребительские свойства вашего авто будут довольно сильно различаться в зависимости от той суммы, которую вы заплатите, и отчасти от его типа, марки и возраста. Если, например, ваша покупка обошлась в 120—150 тыс. руб., то едва ли вы сможете много и с комфортом

передвигаться по российским дорогам — очень старые иномарки и качество автомобилей бывших советских марок не позволят этого делать слишком долго. За эти деньги вы будете ездить лишь на частично исправном автомобиле, постоянно что-то ремонтировать и т.д.

Более или менее комфортное перемещение и минимальное обращение в сервисные службы можно обеспечить, лишь затратив не менее 260—340 тыс. руб. на покупку пусть и простой, но новой иномарки российского производства. (Сразу оговоримся, что это высказывание распространяется только на обычных граждан, не обремененных знаниями автомобильного «профи», ибо в руках умельцев все может быть совсем по-другому.)

Все это я веду к тому, чтобы читатель был готов к одному очень важному выводу. Так как потребительские свойства машины напрямую зависят от ее стоимости и назначения, каждый покупатель должен сам определиться с ответом на вопрос: а что он, собственно, хочет получить от автомобиля за те деньги, которые рассчитывает на него потратить? Вот здесь-то и скрываются подводные камни и возникают различные нюансы, о которых автор намерен рассказать.

И первый из них касается личности самого владельца. Как он намерен относиться к техническому состоянию своей машины и ее обслуживанию? Если он, например, типичный «наездник», не знающий, как открывается капот и куда доливать антифриз, этому человеку нужен, скорее всего, новый импортный автомобиль, который хотя бы в период гарантийного пробега будет требовать минимального внимания и заботы. Если же человек намерен принимать живейшее участие в техническом обслуживании и ремонте своей машины, изучать техническую литературу и самостоятельно покупать запчасти, то он (если ограничен в средствах) может рискнуть приобрести как отечественный автомобиль (ВАЗ, ГАЗ, УАЗ), так и подержанную иномарку.

Мои же рекомендации рассчитаны главным образом на тех людей, которые не хотят тратить массу времени на обслуживание своего автомобиля и справедливо полага-

ют, что машина нужна в основном для того, чтобы на ней ездить, а не возиться с ее «болячками». И, конечно, которые вовремя и в полной мере проводят как регламентное техническое обслуживание, так и обычный уход за ее техническим состоянием. Таких людей, пользуясь терминологией компьютерщиков, можно называть пользователями.

Так как ценовой диапазон новых легковых автомобилей, предлагаемых на сегодняшнем автомобильном рынке (например, в московских автосалонах весной 2008 г.), чрезвычайно широк, то автор ограничил сферу своего внимания наиболее популярной группой машин стоимостью примерно от 250 до 650 тыс. руб. Более дорогостоящая техника приобретается весьма состоятельными гражданами, которые исходят не из соображений рационального расходования денег, а из устоявшихся в их среде уровня потребления и амбиций в демонстрации уровня жизни. А здесь царит уже другая логика — логика престижных покупок, куда и входит приобретение элитарной техники, в том числе дорогостоящих автомобилей.

Автор не считает нужным рекомендовать читателям покупать автомобили бывших советских марок (ВАЗ, ГАЗ, УАЗ), которые рассчитаны скорее на крайне непритязательного покупателя-автомобилиста, чем на современного пользователя. И что бы ни говорили дилеры и представители заводов-изготовителей ВАЗов, ГАЗов и УАЗов, эти автомобили считаются конкурентоспособной продукцией относительно иномарок уже не могут. Это понимают все больше и больше покупателей, в результате чего спрос на технику бывших советских марок снижается год от года, а по итогам российских продаж новых автомобилей за 2007 г. он упал до скромных 29% (остальные — иномарки российского производства или импортированные).

Пока ничего положительного нельзя сказать и о машинах китайского производства (в том числе и выпускаемых северокавказской компанией Derways). Продажи китайской техники начаты совсем недавно, и устоявшееся коллективное мнение о ее качестве и эксплуатационных

проблемах пока еще не сформировалось. В целом отзывы (весьма поверхностные) самые разные — от отрицательных до положительных (их распространяют в основном дилеры — продавцы китайских машин). Впрочем, согласно статистике российских продаж за 2007 г. основным продавцом китайской техники в России является довольно известная в Китае компания Chery, реализовавшая в этом году 37 тыс. машин. Продажи автомобилей других марок (кстати, большинство из них малоизвестны даже в Китае) пока крайне невелики. Поскольку цель нашей небольшой книги — помочь читателю в уменьшении числа проблем, которые могут перед ним возникнуть, а не в их увеличении, китайские машины пока тоже не могут быть рекомендованы в качестве индивидуальных транспортных средств для обычных пользователей. Конечно, бывший советский автолюбитель, которому не привыкать постоянно заниматься ремонтом и «болячками» своего авто (и который, кстати, мало думает о том, что будет с ним и его близкими в случае серьезной аварии), вправе покупать «Жигули» или китайскую технику — это его выбор. В связи с этим стоит напомнить читателю о сказке А.С. Пушкина о попе и его работнике Балде и не очень уповать на первоначальную дешевизну российских или китайских автомобилей.

Несколько замечаний по поводу дефицита некоторых автомобилей, который существует уже не первый год и вызван прежде всего ажиотажным спросом россиян на автомобили отдельных моделей. Многие считают, что сроки ожидания заказанной машины от нескольких месяцев до года означают их особо высокое качество, и, как следствие, очень высок покупательский спрос. На самом деле главной причиной подобного положения дел является банальная невозможность конкретных дилерских центров «переварить» чрезмерно большой поток заказов и его нежелание интенсивно расширять дело, строить новые сервисные центры, складские помещения и т.д.

Другими словами, дефицит получается не только в результате превышения спроса над предложением, но и в

ограничении самого предложения. Последнее очень удобно для минимизации расходов на торговлю (не нужно давать никакой рекламы — покупателей и так хоть отбавляй, быстрая смена складских запасов и пр.), а также способствует (под шумок ажиотажного спроса) увеличению дилерской маржи с каждого проданного автомобиля. В итоге выясняется, что при постоянном дефиците и отсутствии в продаже свободных машин работать легче, проще и выгоднее. В результате никто не собирается более точно планировать уровень продаж своих автомобилей на будущий год, ибо в этом нет необходимости, так как и без него хорошо (а лучшее, как известно, враг хорошего). Причем интересно, что огромные сроки ожидания заказанных машин характерны главным образом для дилеров японских компаний, а не европейских или корейских, у которых, кстати, тоже немалые темпы роста продаж. Не исключено, что подобная ситуация — и в пользу фирм-изготовителей, которых вполне устраивает (для заработков и карьерного роста менеджеров) стабильно существующий годовой рост российских продаж. Впрочем, объективности ради нужно признать и тот факт, что очень часто мировой спрос на только что освоенные в производстве автомобили превышает их объемы выпуска, в результате чего некоторое время (полгода-год) их продажи по странам котируются (например, по автомобилю Nissan Qashqai). И наконец, по всей видимости, постоянный дефицит моделей Ford Focus российской сборки вызван все же превышением спроса над предложением — просто «Фокусов» собирают недостаточно.

МОТИВАЦИЯ ВЫБОРА

В этой главе речь пойдет о скрытых пружинах, которые, так или иначе, действуют на сознание человека и последующий выбор покупки. Не вдаваясь в подробности и анализ человеческой психологии, упростим поставленную задачу и сведем ключевые факторы, влияющие на выбор автомобиля, в четыре основные группы: эстетическую, финансово-экономическую, техническую и эксплуатационную.

Эстетические предпочтения при выборе автомобиля — один из главнейших факторов, влияющих на человека. Так, при отсутствии дефицита покупатель почти никогда не купит машину, которая ему внешне не нравится. Причем подобное утверждение можно смело распространять не только на эмоциональных представительниц прекрасного пола, но и на зрелых технократов — мужчин.

Например, огромное число работников автосервисов, менеджеров автосалонов, профессионалов с автомобильным образованием чрезвычайно придирчиво относятся к дизайну тех или иных автомобилей, предпочитая только то, что они считают лучшим и, конечно, внешне более привлекательным. В их среде постоянно обсуждаются и часто осуждаются те или иные дизайнерские изыски, которые появляются на новых автомобилях (например, задняя часть хэтчбека Renault Megane II). Существуют определенные симпатии относительно дизайна кузовов одних машин и неприязнь к другим, критика в адрес тех или иных конструктивных решений и т.д. Да и я, например,

никогда не куплю автомобиль, у которого перед глазами водителя, непосредственно за рулевым колесом, отсутствует нормальный щиток приборов с тахометром и спидометром. Если таковой зачем-то смещен к центру салона, а перед глазами водителя находится лишь гладкая поверхность панели, мне становится ясно, что эта машина предназначена не для нормального водителя, а для человека, который лишь пользуется автомобилем по необходимости и которому процесс управления оным безразличен. Кроме этого, с моей точки зрения, неплохо бы иметь рабочее место водителя, которое отделено от соседнего пассажира напольной «консолью» и панелью приборов, слегка развернутой к водителю. Это, кстати, одно из требований инженерной эргономики к организации рабочего места человека, управляющего той или иной машиной, в том числе и автомобилем.

Поскольку индивидуальные эстетические предпочтения покупателей (и покупательниц) сильно различаются, все автомобильные компании очень серьезно относятся к внешности своих машин и не жалеют денег для создания дизайн-центров и привлечения соответствующих специалистов, справедливо полагая, что красивая машина имеет гораздо большие шансы на успешные продажи. Кстати, при выборе автомобиля очень важно посмотреть на него «вживую», так как на приукрашенных картинках он часто выглядит по-иному. Немаловажное значение имеет цвет кузова — часто он скрывает или, наоборот, выделяет особенности дизайна как в лучшую, так и в худшую сторону. Например, по мнению автора, хэтчбек Mazda 3 в цвете «золотистый металлик» выглядит прекрасно, однако в черном цвете, да еще забрызганный засохшей грязью, — весьма неприглядно. Впрочем, вкус и понимание красоты у всех разные, поэтому, наверное, в мире и существует так много разных автомобилей. Главное — чтобы они нравились покупателям.

Финансово-экономические соображения не менее важны, чем эстетические. Часто на покупку того автомобиля, который нравится, попросту нет денег, и едва ли они ко-

гда-либо найдутся. Поэтому приходится принимать вынужденные решения в пределах тех сумм, которые есть в наличии. Здесь возможны различные варианты. Например, можно купить относительно недорогую подержанную иномарку и затем в течение нескольких лет тратить изрядные суммы на поддержание ее работоспособного состояния. Можно сразу выложить немалые деньги за новую импортную машину и затем, по крайней мере в течение 3—5 лет эксплуатации, экономить на ремонтных расходах.

Кроме того, нужно учитывать, что помимо самой машины, после ее покупки потребуется оплачивать страховку, гараж или стоянку, сервисное обслуживание, бензин и др. Неплохо бы примерно рассчитать общую сумму годовых расходов на содержание автомобиля — это особенно важно, если приобретаете его в кредит. Не исключено, что сумма, которая наберется за несколько лет эксплуатации автомобиля и выплаты кредита за него, повергнет вас в шок. В целом же финансово-экономический аспект нашей проблемы можно сформулировать как задачу «приобретения автомобиля с наилучшими потребительскими свойствами за наименьшие деньги». Однако решить ее чрезвычайно сложно по причине отсутствия необходимых исходных данных. Мы можем лишь попытаться решить ее приблизительно, в меру своих знаний и опыта.

Технические аспекты очень занимают многих мужчин, но практически не интересуют женщин. Между тем они помогают отделить шелуху рекламных слоганов от правды и часто радикально меняют сложившееся ранее мнение о том или ином автомобиле. Например, знание конструктивных особенностей автомобилей позволяет многим специалистам утверждать о большей приспособленности к российским условиям эксплуатации одних машин и отказывать в этом праве другим.

Некоторые конструктивные решения, применяемые на иномарках, в российских условиях являются сомнительными. Например, небольшой дорожный просвет в зоне передних колес при отсутствии жесткой защиты картера двигателя или силового агрегата. На многих машинах

низко расположен передний бампер-спойлер, который можно повредить о высокий бордюрный камень при невнимательной парковке. А опрыскиватели-очистители фар малоэффективны из-за грязи на российских дорогах.

Однако это не главное. Существенную экономию в последующих расходах может дать, например, рациональный подход к выбору силового агрегата. Так, при знакомстве с технической характеристикой машины обратите внимание на сорт бензина, рекомендуемый фирмой-изготовителем. Разумеется, 92-й бензин более предпочтителен, чем 95-й, который, кроме того что он обычно более насыщен вредными присадками, еще и дороже. С моей точки зрения, не стоит покупать автомобиль, двигатель которого для увеличения мощности оснащен турбонаддувом или приводным нагнетателем (компрессором). Выход из строя этого весьма капризного агрегата обрекает вас на серьезный расход денег (обычно турбонагнетатель меняют в сборе), а полезный эффект от его наличия (при повышенном расходе 95-го или даже 98-го бензина) в российских условиях эксплуатации почти не виден.

Учитывая состояние российских дорог, едва ли необходимо устанавливать на автомобиль легкосплавные колеса (обычно за дополнительную плату) и тем более сверхнизкопрофильные шины серий «55», «50» и ниже. Такие шины (как и колеса для них) стоят немалых денег, но в обычных условиях эксплуатации проку от них почти никакого — увы, но наши дороги и организация дорожного движения совсем не те, что, например, в Германии. К тому же на таких шинах подвеска машины становится более жесткой и тряской, а зимой они и вовсе опасны (для скользких дорог нужны более узкие зимние шины).

Еще один нюанс — так называемая пассивная безопасность автомобиля, т.е. его конструктивное исполнение по защите здоровья пассажиров при возможных дорожно-транспортных происшествиях (ДТП). Уровень пассивной безопасности легковых автомобилей сегодня является довольно важным потребительским свойством.

Как в Европе, так и в США публикуются объективные данные о пассивной безопасности почти всех автомобилей, предлагаемых покупателям. В Европе довольно жесткие испытания проводит независимая исследовательская организация Euro NCAP, после чего их результаты по пятибалльной шкале публикуют в средствах массовой информации. В России подобные испытания (хотя и не в полном объеме) проводит газета «Авторевю».

Практический смысл высокого уровня пассивной безопасности в 4 или 5 звездочек заключается в том, что при столкновении вашей машины с другим автомобилем на скорости в 60—70 км/ч вы и ваши пассажиры (если все пристегнуты ремнями безопасности) пострадают относительно немного или отделаются легким испугом. Однако для столкновения с более высокими скоростями современные требования по пассивной безопасности пока недостаточны. Тем не менее и в этой ситуации автомобиль с 5-звездочным рейтингом обеспечит большую защиту пассажиров, чем другой, получивший, например, 3 звездочки.

Необходимо отметить, что по пассивной безопасности автомобили ВАЗ, ГАЗ и УАЗ очень сильно уступают зарубежной технике (кроме, пожалуй, китайской), и если вы обеспокоены личной безопасностью, то их лучше не покупать.

Несколько слов о **скоростных свойствах** автомобилей. И здесь, если покупатель хочет иметь мощную и быстроходную машину, ему следует выбирать, конечно, иномарку. Среди них всегда можно найти автомобиль с достаточно мощным двигателем, который будет устраивать покупателя. Например, если мощность 1,6-литрового двигателя автомобилей ВАЗ составляет 81 или 89 л. с., то моторы иномарок такого же рабочего объема развивают от 100 до 125 л. с. Разумеется, чем больше рабочий объем двигателя и его мощность, тем выше стоимость, расход топлива и страховка такой машины. Не следует забывать и о так называемой активной безопасности автомобиля, которая включает, например, хорошую управляемость, ста-

бильное «держание» дороги даже на высоких скоростях движения, эффективную тормозную систему и др. В результате ощущения при движении на скоростях в 130—140 км/ч на новой иномарке будут значительно отличаться в лучшую сторону от того, что может давать продукция ВАЗа. Однако нужно иметь в виду, что даже новые (и относительно недорогие) иномарки при движении свыше 120—130 км/ч имеют повышенный уровень шума в салоне, что объясняется экономией их создателей на шумоизоляционных материалах. Здесь любой, но не очень старый BMW или Mercedes-Benz будет вести себя заметно тише.

Очень важным потребительским свойством автомобиля и ценным в прямом смысле этого слова является его так называемое качество изготовления — любимая тема для разговоров тысяч автомобилистов. С этим у машин бывших советских марок довольно плохо, и, по всей видимости, еще долго будет так оставаться — практически любая из них пока остается изделием «непредсказуемой надежности». Впрочем, многие к этому давно уже привыкли и почти не возмущаются, когда совершенно новый (только что с конвейера) автомобиль оказывается непригодным к работе без дополнительной «предпродажной» подготовки с проведением ряда операций технического обслуживания, проверки и регулировок.

Автомобили иностранных марок (даже российской или узбекской сборки) заметно лучше, хотя и здесь могут быть различные нюансы. Что же касается качества сборки машин европейского или азиатского производства, то, как мне кажется по некоторым признакам, в целом сегодняшняя техника корейской (и тем более японской) сборки лучше европейской (кроме, быть может, немецкой). Качество европейской сборки далеко не равнозначное. На российском рынке есть машины английской сборки (ряд моделей Honda, Nissan, Toyota), немецкой, чешской, венгерской, французской, испанской, итальянской, турецкой и других мест сборки. Итоговое качество

изготовления нового автомобиля зависит не столько от национальности рабочих рук, сколько от менеджмента самой компании-изготовителя, качества конструкторской и технологической проработки машины, принятой технологии изготовления, качества работы поставщиков комплектующих изделий, соблюдения систем контроля качества и т.д. и т.п. Точные и достаточно объективные данные по качеству изготовления и тем более эксплуатационной надежности легковых автомобилей практически нигде не публикуются, хотя периодически в автомобильной прессе рассказывают о результатах различных опросов среди автовладельцев или ссылаются на ежегодно публикуемые рейтинги таких организаций, как, например, немецкие службы ADAC или TÜV. Гораздо больше различной косвенной информации. Например, есть информация о продажах автомобилей в США, где живут, пожалуй, самые привередливые в мире покупатели. Спрос американцев на ту или иную машину может быть хорошим признаком ее высокого потребительского качества. Например, здесь хорошо себя чувствуют автомобили японского (кроме Mitsubishi) и корейского производства, а вот присутствие европейских марок (брендов) довольно ограничено — их здесь всего восемь: Audi, BMW, Mercedes-Benz, Jaguar, MINI, SAAB, Volkswagen и Volvo. Причем значительную часть машин импортных марок собирают здесь же, на территории Северной Америки. А вот французских или итальянских машин (Ferrari и Maserati не в счет) здесь уже давно нет — они не выдержали жестокой конкуренции с японской продукцией еще в 80-е годы.

Часто общая репутация качества приобретенного автомобиля довольно сильно зависит от взаимоотношений между его владельцем и руководством сервисной службы, где эта машина проходит гарантийное обслуживание. Касаясь практического применения понятия «качество сборки», следует отметить, что людей интересует не столько само довольно абстрактное качество машины, сколько ее

безотказная работа за определенный период эксплуатации, например за пробег в 100 тыс. км.

Однако безотказная работа автомобиля зависит не только от него самого, но и от водителя, который задает ей режим эксплуатации, соблюдает правила ухода за машиной, полноту и качество технического обслуживания. Если он будет, например, заправляться «плохим» бензином или заливать в двигатель дешевое масло сомнительного качества, то любая, даже самая высококачественная конструкция долго не выдержит. Далее. Если водитель любит быстро разогнаться и резко тормозить, а также злоупотреблять высокими скоростями при движении по плохим дорогам, то и здесь даже самый хороший автомобиль вскоре потребует ремонта — проблемы со сцеплением, тормозами и подвеской гарантированы уже после пробега в 30—50 тыс. км.

Приведу пример из своей практики. На востоке Московской области расположен город Шатура, путь к которому от Москвы идет по довольно узкому шоссе. Лет 6—7 назад на этой дороге (от третьего областного кольца и далее на Шатуру) был один участок с очень плохим и попросту разбитым асфальтовым покрытием. Так вот. На своей корейской машине я просто не мог ехать по такой дороге быстрее чем 50—60 км/ч, так как мне не хотелось подвергать ее подвеску и кузов чрезмерным вибрациям. Это привело бы к ускоренному износу и возможному разрушению шарниров подвески, перегреву амортизаторов, повышенному износу подшипников ступиц колес и запредельным нагрузкам на каркас и брекер шин. Однако, как правило, я был единственным, кто двигался по этой дороге с такой скоростью, постоянно объезжая особо крупные ямки. Все остальные ехали быстрее меня и часто со скоростью более 100 км/ч, тем самым фактически уничтожая работоспособность многих деталей шасси и подвески своих машин.

Конечно, старые «Жигули» и новый автомобиль типа Toyota Land Cruiser после сезона езды по такой дороге и в

таким темпе будут вести себя по-разному, но проблемы (большие или малые) с подвеской и шинами появятся у всех. Так что, если вы хотите, чтобы ваш автомобиль служил долго и безотказно, вы должны его беречь и не «насилловать». Впрочем, в среде бывших советских автомобилистов это давно известная и почти прописная истина, которую, к сожалению, не все осознают.

И наконец, рассмотрим влияние эксплуатационных и сервисных факторов на покупку машины. Разумеется, наиболее просто проблема обслуживания и устранения неисправностей автомобиля решается в крупных городах, где есть фирменные сервисные центры. Чем больше в городе автомобильных дилеров (торговцев), тем проще решаются сервисные проблемы. Единственное, чего не стоит делать, так это покупать подержанную машину какой-нибудь редкой марки — здесь вы рискуете остаться с ее проблемами один на один, ибо даже в приобретении запчастей мало кто сможет помочь, не говоря уже о ремонте. Если же вы живете в сельской местности или маленьком городке — все становится гораздо сложнее. Здесь многие просто не решаются на покупку новых иномарок из-за проблем с сервисом (да и с деньгами тоже). Впрочем, уже и тут многие «отчаянные» граждане передвигаются на старых и разбитых иномарках с неведомой предысторией жизни, и, как выясняется, их мало страшит отсутствие какого-либо сервиса. По этому поводу могу лишь заметить, что эксплуатация подобной техники по плечу лишь технически подкованным и «рукастым» людям, которых не так уж и много в России.

Что же касается сервисных факторов, то, на мой взгляд, пока этому обстоятельству мало кто уделяет должное внимание. Однако, например, затраты на проведение регламентного технического обслуживания (ТО) различных автомобилей могут существенно различаться. Для этого можно сравнить стоимость хотя бы регламентного ТО заинтересовавших вас машин за пробег, например, 60—100 тыс. км, а также познакомиться с ценами на неко-

торые запасные части и стоимостью так называемого «нормо-часа» ремонтных работ.

Дело в том, что, например, у одних автомобилей ТО проводится через 10 тыс. км, а у других — через 15 или даже 20 тыс. км пробега. В итоге расходы на проведение только регламентного ТО за несколько лет эксплуатации одного автомобиля могут быть вдвое больше, чем у другого, и составлять немалую сумму. Неплохо поинтересоваться и расценками на «нормо-час», которые (в зависимости от той или иной станции ТО) могут различаться более чем вдвое. И наконец, самое серьезное внимание нужно уделять местам заправки топливом. Все современные легковые автомобили, включая машины российского производства, оснащены так называемыми каталитическими нейтрализаторами отработавших газов (катализаторами), для работы которых требуется бензин строго определенного качества. Во избежание отказов в работе двигателя и сопутствующих этому расходов необходимо заправляться только на фирменных заправочных станциях или на тех, где уже известно, что качество бензина приемлемо.

ПОЛЕ ВЫБОРА

Сегодняшний российский автомобильный рынок новой легковой техники предлагает покупателям огромный выбор самых разных автомобилей стоимостью примерно от 130 тыс. руб. (ВАЗ, СеАЗ) и далее вплоть до 25 млн руб. и выше. Кроме того, существует и огромный вторичный автомобильный рынок, где предложение еще больше. Обычному покупателю, если не иметь тех или иных ориентиров, очень легко затеряться в этом автомобильном море. Что для этого надо сделать? Для начала каждый из потенциальных покупателей должен прежде всего определиться с теми требованиями, которых он будет придерживаться при поиске своего автомобиля. Дело в том, что многие покупатели (особенно те, кто впервые сталкивается с приобретением машины) зачастую плохо представляют себе не только ее специфические особенности, но и то, что, собственно, они хотел бы от нее получить. Для того чтобы облегчить проблему выбора, можно обсудить несколько вариантов наводящих ответов на такой вопрос: «Для чего вам нужна машина?»

Вот несколько возможных ответов.

1. Для эксплуатации в летний сезон с минимальными издержками.
2. Для круглогодичной эксплуатации с большой интенсивностью.
3. Для комфортного передвижения круглый год, в том числе:
 - а) двух пассажиров;

- б) трех-пяти пассажиров;
 - в) свыше пяти пассажиров, включая большое количество багажа.
4. Для комфортного передвижения и перевозки грузов.
5. Для комфортного передвижения, включая езду по плохим дорогам, в том числе:
- а) двух пассажиров;
 - б) трех-пяти пассажиров;
 - в) свыше пяти пассажиров, включая большое количество багажа.

Понятно, что стоимость автомобиля, который должен удовлетворять поставленным требованиям, будет разной. Например, требованиям пунктов 1 и 2 какое-то время может соответствовать даже машина стоимостью в 50—75 тыс. руб. (ВАЗ-2105), а вот для соответствия пункту 3 потребуется куда более дорогостоящая техника — как минимум новая иномарка стоимостью 260—340 тыс. руб. и не меньше. Причем вариант 3 в) потребует автомобиля совсем другого характера — многоместного универсала повышенной вместимости (УПВ) или даже мини-вэна, а это еще дороже. Вариант 4 указывает на необходимость приобретения пикапа или грузопассажирского фургона, а вариант 5 — на покупку полноприводного автомобиля или автомобиля повышенной проходимости (в автомобильных журналах эти машины именуют кроссоверами, вседорожниками и даже ошибочным термином «внедорожник», имеющим в русском языке совершенно иной смысл). Другими словами, каждый вид транспортной работы требует оптимального транспортного средства, более приспособленного для этого.

Многообразие требований к автомобилям и является движущей силой появления того ассортимента продукции, который мы видим сегодня на рынке. Поэтому краткое знакомство с ассортиментом предлагаемой автомобильной техники (например, в московских автосалонах в 2008 г.) будет весьма полезным для читателя. Для начала определимся с главным потребительским свойством прак-

тически любого легкового автомобиля — полезной вместимостью (кузова) машины, от которой зависят ее размеры, масса и стоимость. Косвенным показателем вместимости автомобиля являются его размеры — габаритная длина и, в меньшей степени, его ширина и высота.

Сегодня в России получила распространение принятая в Европе условная (и скорее всего маркетинговая) классификация легковых автомобилей по их размерно-потребительским классам, которые обозначаются латинскими буквами А, В, С, D, Е и F. Она охватывает главным образом обычные автомобили с кузовами хэтчбек (например, ВАЗ-2112), седан (ВАЗ-2110) и универсал (ВАЗ-2111). Технику с иными кузовами (купе, мини-вэн и т.д.), как правило, исключают из этого списка, хотя большинство из них так или иначе, но конструктивно схожи с обычными моделями.

Класс А. Автомобили этого класса отличают минимальные габариты и соответственно наименьшая вместимость. Они предназначены преимущественно для городской эксплуатации, тесных парковок и рассчитаны, как правило, на перевозку двух пассажиров с небольшим багажом. Пассажиры на заднем сиденье — обычно дети. Условно можно считать, что в эту малогабаритную группу попадают все машины с длиной кузова до 3,5 м. Типичным российским представителем этого класса является «Ока». Зарубежные аналоги этого класса заметно больше и куда комфортнее, но и дороже.

Основной недостаток машин этого типа — невысокая пассивная безопасность, вызванная главным образом их небольшими размерами и соответственно недостатком пространства для получения необходимых деформируемых зон кузова (это нужно для поглощения кинетической энергии при ударе автомобиля о препятствие). Конечно, современные модели этого класса более или менее соответствуют международным требованиям на ударную безопасность кузовов (пожалуй, кроме «Оки»), однако при

столкновении автомобилей класса А с машиной большего размера первые, как правило, повреждаются сильнее. Впрочем, пассивная безопасность такого крохотного авто, как 2-местный Smart с 2,7-метровым кузовом специальной конструкции, находится на довольно высоком уровне и соответствует куда более вместительным машинам.

Принято считать, что автомобили этого типа предназначены в основном для женщин, что, безусловно, не лишено оснований. В хорошей комплектации, с кондиционером и автоматической коробкой передач подобная техника находит множество покупательниц, которым она нужна всего лишь как средство передвижения. Однако для перемещения трех-четырех человек с багажом на расстояние 100—200 км такая машина приспособлена плохо — в ней тесно, мало места для багажа, да и при движении по шоссе ее скоростные возможности оставляют желать лучшего. Поэтому в качестве семейного автомобиля представители размерного класса А малопригодны.

В 2008 г. среди наиболее известных моделей этого класса можно отметить «Оку», а также пять городских хэтч-



Chevrolet Spark — типичный компактный городской хэтчбек размерного класса А



В России активно продается Daewoo Matiz
узбекской сборки



Kia Picanto – городской хэтчбек корейской сборки

беков: Daewoo Matiz узбекской сборки, Chevrolet Spark и Kia Picanto корейской сборки, FIAT Panda польской и Peugeot 107 чешской сборки. Самым дорогостоящим из них является Panda, которая пользуется в Европе неплохой популярностью. Наиболее популярная модель этого класса по итогам российских продаж 2007 г. — Daewoo Matiz, неплохая машина по привлекательной цене. По своим потребительским свойствам она превосходит «Оку», которая явно не годится для представительниц прекрасного пола, так как для эксплуатации этого автомобиля требуется опытный и очень внимательный водитель. С установкой на «Оку» китайского силового агрегата (CeA3-11116) ее потребительские свойства заметно повысились, но стоимость этой машины практически сравнялась с базовой комплектацией VA3-2105, тем самым сведя до минимума число покупателей «Оки».

Класс В. Автомобили этого класса широко распространены в Европе, да и, пожалуй, во всем мире. С кузовами хэтчбек они на 0,2—0,5 м длиннее машин класса А, а в вариантах седан или универсал — еще больше. Все это в сочетании с более длинной колесной базой обеспечивает пассажирам более комфортное размещение и больше места для перевозки багажа.

Колесная база (расстояние между центрами передних и задних колес) — это важный конструктивный параметр кузова, влияющий на вместимость и удобство размещения пассажиров в салоне. Чем больше колесная база, тем просторнее могут сидеть пассажиры, особенно друг за другом. При колесной базе менее 2400 мм такая посадка будет проблематичной даже для пассажиров среднего роста, не говоря уже о более высоких. Сегодняшние модели этого класса, как правило, имеют колесную базу около 2500 мм и уже достигли величины в 2575 мм (Renault Clio III). На современных моделях этого класса с колесной базой в 2500 мм пассажиры на заднем сиденье могут чувствовать себя уже вполне комфортно. Кроме этого, среди огромно-

го количества предложений машин такого типа (в основном это хэтчбеки) есть модели с кузовами седан, которые еще более вместительны, и даже универсалы (например, Skoda Fabia Combi).

По параметрам вместимости к машинам этого класса следует отнести и все модели Волжского автозавода («Жигули» и «Лады»), хотя еще 10 лет назад (правда, с большой натяжкой) «Лады» еще можно было считать и по размерному классу С. Однако сейчас размерный класс С настолько вырос в размерах, что многие его представители ничуть не уступают по вместимости некоторым образцам следующего размерного класса D. Кстати, семейство «Лада Калина», которое представители ВАЗа сами позиционируют в классе В, ничуть не теснее, чем «Самары» или «Приоры».

На российском рынке в этом классе кроме машин с кузовами хэтчбек, седан и универсал можно увидеть 3-дверные модели спортивного характера Citroen C2, оригинальные Citroen C3 Pluriel и Peugeot 207 CC с трансформируемыми кузовами, а также компактный кроссовер Suzuki Ignis. В целом автомобили этого класса обладают достаточным уровнем комфорта, способны обеспечить приемлемые для многих покупателей условия размещения пассажиров в салоне и вполне удовлетворяют минимальным потребительским требованиям большинства покупателей.

В комплектациях с двигателями рабочим объемом 1,4 и тем более 1,6 л такие автомобили будут не только комфортными и быстроходными, но и достаточно экономичными в эксплуатации. В последнее время на российском рынке появился целый ряд новейших моделей этого класса (Renault Clio III, Peugeot 207, Opel Corsa IV, FIAT Grande Punto), которые по своей вместимости и потребительским свойствам мало чем отличаются от хэтчбеков размерного класса С десятилетней давности. Среди наиболее дорогостоящих представителей размерного класса В — спортивные, хорошо оснащенные модификации с



Chevrolet Lanos — бюджетный автомобиль размерного класса В, пользующийся заслуженной популярностью



Ford Fusion — один из бестселлеров российского рынка в размерном классе В. Он чуть выше и больше однотипного хэтчбека Ford Fiesta



Clio III — новейшая модель размерного класса B от Renault

мощными моторами в 150 л. с. и более: Ford Fiesta ST, Peugeot 207 GT и MINI Cooper.

Особняком стоят три седана достаточно устаревшей конструкции, которые когда-то считались машинами более высокого размерного класса C, но теперь по ряду причин находятся где-то посередине между машинами B и C классов. Это «Лада Приора» (модернизация «десятки» ВАЗ-2110), Daewoo Nexia узбекской и Chevrolet Lanos украинской сборки (встречается и однотипный ЗАЗ «Сенс»). Nexia является модернизированным вариантом седана Opel Kadett начала 80-х годов и после очередного обновления все еще остается на российском рынке хорошей альтернативой для тех, кто устал от проблем со своими «Жигулями», «Самарами» и «десятками».

Lanos выпускается на Украине (бывший Запорожский автозавод) с локализацией производства более чем наполовину, т.е. изготовление кузова и сборка самого автомобиля — украинские. Эта машина является вариантом седана (впрочем, есть и хэтчбеки) Daewoo Lanos, который в конце 90-х годов продавался в Западной и Восточной Европе (он собирался в Корее, Польше и Румынии). Недо-