

QUATTORUOTE

[кватророте]



№6 ИЮНЬ 2017

LAMBORGHINI URUS

Начало прекрасной эпохи!



АВТОНОМНОЕ ВОЖДЕНИЕ

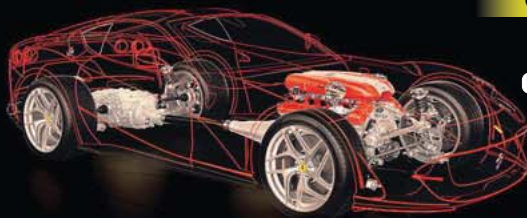
2019-й или 2025-й:
выбираем лучшее время,
чтобы бросить рулить

ПРОБА РУЛЯ

- smart forfour Electric Drive
- Mercedes-AMG GT Roadster
- Jeep Grand Cherokee SRT
- Mitsubishi Pajero Sport
- Volkswagen Passat
- Toyota Highlander
- Skoda Octavia RS
- Renault Kaptur
- Hyundai Creta
- Suzuki Swift
- Kia Stinger

Mazda CX-5

Глубокий рестайлинг
или новое поколение –
выясняем на дороге



812 SUPERFAST

Что под кожей
самого мощного
«жеребца»
в истории
Ferrari?



АВТОПОЛИГОН: ➤ Volkswagen Amarok ➤ Skoda Kodiak ➤ BMW 5-й серии

СОДЕРЖАНИЕ



64

Первый чистокровный DS и новый автомобиль нового французского президента — 7 Crossback не какой-то там очередной кроссовер!



54

Renault Kaptur — яркая альтернатива голой прагматике.



48

Снимаем шляпу перед Mercedes-AMG GT Roadster.

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

- 18 Citroën Jumpy
- 20 Робот от двери до двери
- 22 Новые герои онлайн-торговли

МОБИЛЬНОСТЬ 2.0

- 26 Руки прочь Автономное вождение
- 32 Автоботы, ко мне! Интервью с Дэнни Шапиро

ПРОБА РУЛЯ

- 34 Mazda CX-5
- 40 smart forfour ED
- 42 Mitsubishi Pajero Sport
- 43 Skoda Octavia RS
- 44 Hyundai Creta
- 45 Suzuki Swift
- 46 Jeep Grand Cherokee SRT
- 47 Toyota Highlander
- 48 Mercedes-AMG GT Roadster
- 50 Kia Stinger GT

ДЛИТЕЛЬНЫЙ ТЕСТ

- 52 Volkswagen Passat
- 54 Renault Kaptur



72

Что такое модульная платформа и какая от нее выгода?



22

Онлайн-торговля меняет парадигму доставки товаров. Рассмотрим главных фаворитов.

ЧЕГО ЖДАТЬ

- 8 Премьеры и проекты
- 56 Lamborghini Urus
- 60 Ferrari 812 Superfast
- 64 DS 7 Crossback
- 68 Porsche и AMG Немецкий ринг

ТЕХНИКА

- 72 Модульная платформа Делиться – выгодно

АВТОПОЛИГОН

- 76 О нашем полигоне
- 78 Volkswagen Amarok
- 84 Skoda Kodiaq
- 94 BMW 5-й серии

СПЕЦТЕСТ

- 104 Автопарковщики Никакой нервотрепки

ПУТЕШЕСТВИЕ

- 110 Ломбардия Прыжок во времени

В НОМЕРЕ

- 4 От редакции
- 14 Персона Майкл Мальмстен
- 116 Хроника
- 118 Flash
- 120 Гаджеты
- 122 Анонс



104

Сравниваем системы автоматической парковки. Какой модели можно полностью довериться?

Tamo Racemo

ПУТЬ ИЗ ЕВРОПЫ В ИНДИЮ

● **ЧТО ОН** делает селфи с помощью объектива, встроенного в один из двух экранов сбоку от руля, может быть несущественной деталью. Однако она многое говорит о целевой аудитории Racemo, компактного и забавного спортивного автомобиля, представленного на Женевском автосалоне под новой маркой Tamo. Кому она принадлежит? Невероятно, но факт – Tata. Да, индийскому производителю бюджетных моделей Nano. Но марка также владеет Jaguar и

Land Rover. Теперь же Tata, которая никак не взлетит, желает попробовать добиться успеха с помощью суббренда, предназначенного молодежи. Пока лишь индийской. Первая модель Racemo будет производиться небольшой серией и продаваться только на домашнем рынке, зато в двух версиях – дорожной и гоночной (Racemo+). Но в Женеве ее показали не случайно. Возможно, это была отчасти дань памяти своим европейским корням. Спортивный автомо-

биль, имеющий шасси с запатентованной сэндвичевой структурой и расположенным центрально трехцилиндровым турбомотором 1.2 мощностью 190 л.с., создавался и разрабатывался в дизайн-студии Trilix из Турина, которую несколько лет назад приобрела Tata. В интерфейсе оставил свой след Microsoft. И совсем неудивительно, что Racemo виртуально присутствует в игре Forza Horizon 3 для Xbox и Windows.



У гоночной версии очевидно  спортивный салон, в котором главные клавиши – на руле. Полезная информация выводится на три экрана: тот, что отведен коммуникационным возможностям, позволяет делать селфи и снимать видео.

Электромобили

АККУМУЛЯТОРЫ. КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

● **ПЕРВЫЙ** звоночек раздался одновременно с резким ростом цены на кобальт. Котировки редкого металла, который почти весь добывается в беспокойной Демократической Республике Конго, взлетели на 50% за пару месяцев на волне прогнозируемого бума спроса на электромобили, которые по большей части оснащаются литий-ионными аккумуляторами. В аккумуляторах кобальт выполняет функцию стабилизатора. Спекуляция? В том числе, но не только. Предсказывают, что спрос на кобальт в этом году уже превысит 900 тонн. И будет расти по 20% в год в ближайшие пять лет на волне постоянного

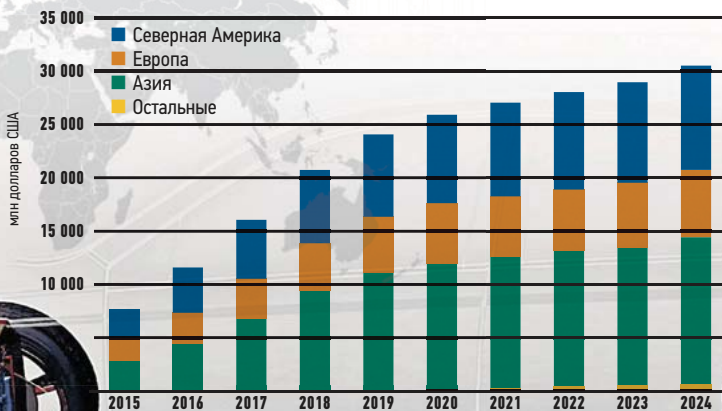
увеличения производства гибридов и электрокаров. Если прогнозы окажутся верными, 3 000 000 экземпляров обещает создать Volkswagen к 2025 году, 2 000 000 выпустит Ford и еще 1 000 000 – Tesla и другие. Не следует забывать о происходящем в Китае, где рынок электромобилей, кстати, первый в мире, уже к 2020 году расширится в несколько раз.

До сих пор это была вотчина Японии и Южной Кореи, но производство аккумуляторов кажется выгодным делом многим: Илон Маск уже построил завод, а малоизвестная Contemporary Amperex Technology создает в Китае еще более крупную фабрику.

Последняя в сумме с производством Bvd и других компаний позволит Китаю претендовать на главенство на весьма аппетитном рынке емкостью \$30–40 млрд в год. Есть мнение, что Китай провернет тот же трюк, что и пару лет назад с солнечными панелями, – резко снизит цены на аккумуляторы с риском нехватки мощностей по производству. Это, конечно, поможет развитию электромобилей, но разгромит конкурентов. С другой стороны, производители автомобилей пока не выработали общего подхода к проблеме. Кто-то хочет непосредственно участвовать в бизнесе, как Tesla (пусть и в сотрудничестве

с Panasonic). А вот другие, как Nissan, попробовали вступить на это поле и покинули его. Третьи намереваются только собирать чужие яички, а остальные и вовсе делегируют вопрос поставщикам. И на столь туманном горизонте четко видно одно: цена аккумуляторов остается главной тайной на фронте электрокаров. Главной, но не единственной: нельзя забывать ни об отсутствии сети зарядных станций, ни о необходимости выстроить действительно гигантские цепочки по переработке отслуживших свое батарей. Не говоря уже о том, что случится, когда правительства обложат зарядки акцизами, похожими на топливные.

РЫНОК ИОНОВ ЛИТИЯ



С менее 10 до более 30 млрд долларов США: такова оценка развития рынка литий-ионных аккумуляторов в автомобильном сегменте с 2015 по 2024 год. Как видно, основной рост обеспечат Азия (с Китаем во главе) и Северная Америка (прежде всего США).

Прогнозы автомобильных менеджеров

ЭРА ТОПЛИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

● **ЭНДОТЕРМИЧЕСКИЕ** двигатели в отличном здравии, как и интересные, но ограниченные инфраструктурой электрокары. Водород на поул-позиции как источник энергии будущего. Но главное – заканчивается эра дизеля. Такие прогнозы дают

руководители автомобильной промышленности.

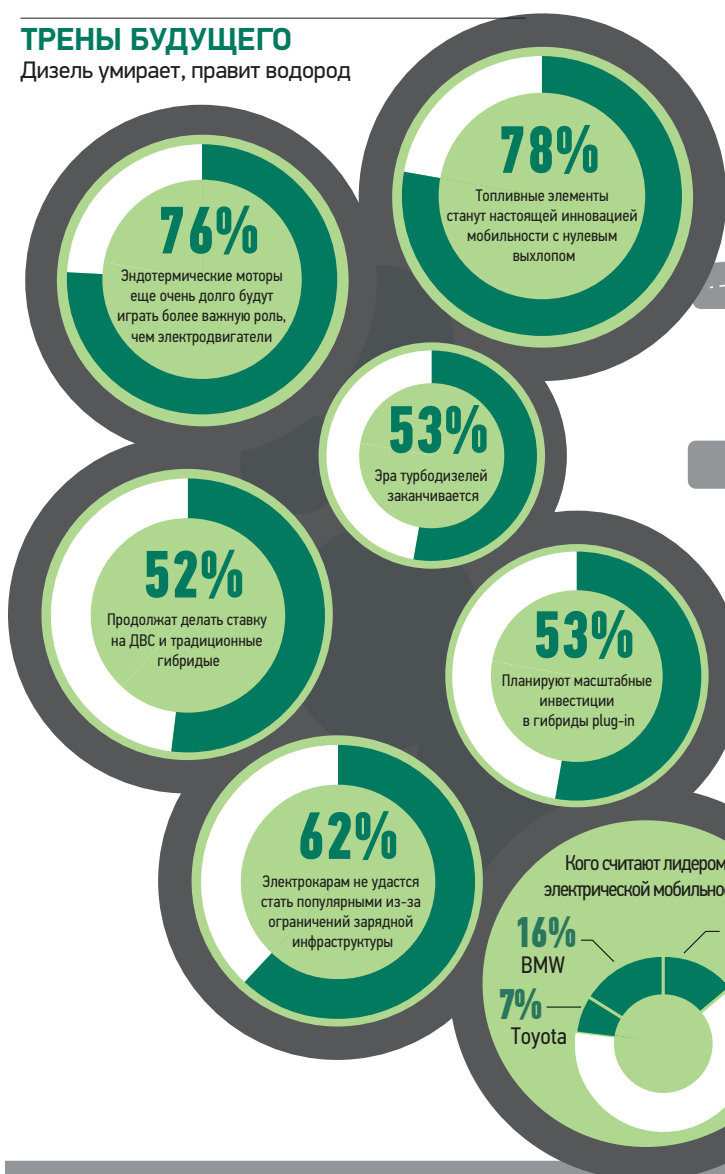
Компания McKinsey поставилась разобраться и внести ясность в эту ситуацию, собрав все размышления, ожидания и стратегии: информация важная, поскольку дает понимание, в какую сторону дви-

гается сектор. Например, две трети руководителей уверены, что автомобили на аккумуляторах не станут популярными из-за времени и доступности зарядки: это преимущество для гибридов, особенно для plug-in, для которых готовы «мощные инвестиции», и в

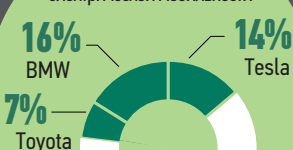
еще большей степени для автомобилей на топливных элементах. Их 78% менеджеров считают «настоящей инновацией». Ведь если заправка таких машин будет занимать несколько минут, придется лишь модернизировать существующую сеть станций.

ТРЕНДЫ БУДУЩЕГО

Дизель умирает, правит водород



Кого считают лидером электрической мобильности



ГОРЯЧИЕ ТЕМЫ

Тысячи руководителей автомобильных фирм из 42 стран мира – производителей, хай-тек разработчиков, дилеров и поставщиков деталей и мобильности определили пять тенденций развития.

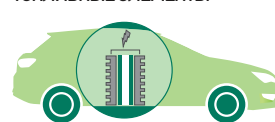
ЭЛЕКТРОКАРЫ



ПОДКЛЮЧЕННОСТЬ И ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ



ТОПЛИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ



ГИБРИДЫ



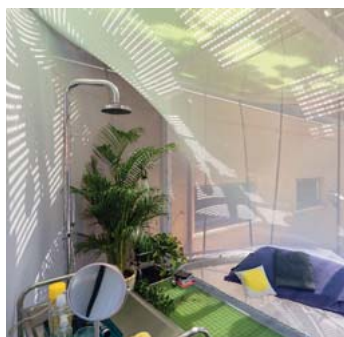
РОСТ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ



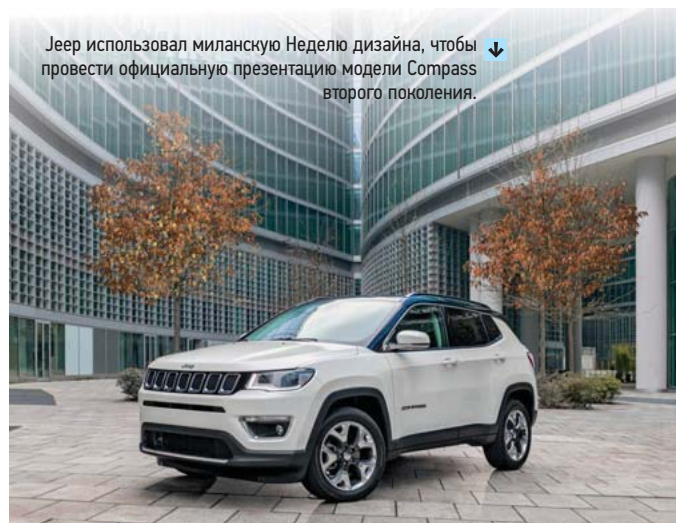


MINI: ДЫШИМ ВМЕСТЕ

● **ЕСЛИ** город станет муравейником, это не повод отказываться жить в нем в комфорте. Как? Концепцию такой жизни воплотило нью-йоркское архитектурное бюро SO-IL совместно с MINI. Проект получил название MINI LIVING – Breathe и был представлен на Неделе дизайна в Милане. Дом будущего – металлическая рама, на которую натянута гибкая светопроницаемая внешняя оболочка. Жилое помещение – 5 м в ширину и 10 м в высоту – включает шесть комнат и сад на крыше. Этого, по мнению создателей, достаточно для нужд трех человек.



Jeep использовал миланскую Неделю дизайна, чтобы провести официальную презентацию модели Compass второго поколения.

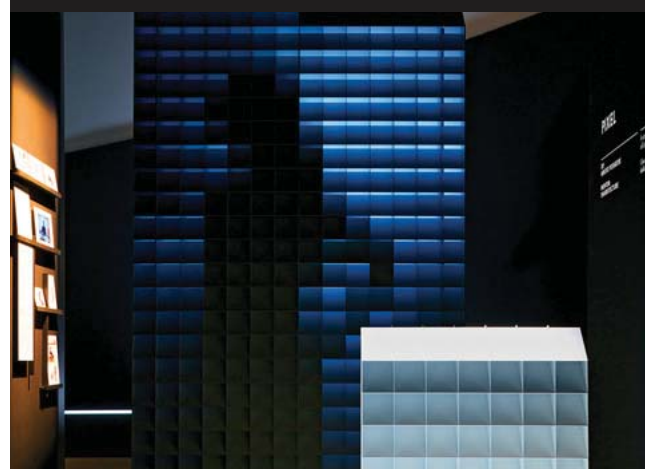


RANGE ROVER: VELARИЗАЦИЯ

● **В ВЫСТАВОЧНОМ** зале La Permanente в Милане в рамках Недели дизайна Land Rover приглашал всех познакомиться с концепцией «редукционизма» – перехода от нарочитой сложности к простоте. Эту концепцию, лежащую в основе Range Rover Velar, разделяют с Land Rover множество дизайнеров, объединившихся в международную сеть BORN. Пять проектов представителей этой группы можно было увидеть в Милане.

LEXUS DESIGN AWARD

● **ПРОЕКТ** Pixel за авторством Хирото Йошизо был признан лучшим в ежегодном конкурсе Lexus Design Award 2017. Работа победителя – особым образом скомпонованные стекла, с помощью которых создаются различные визуальные эффекты. Многократно отражаясь друг в друге, изображения преобразуются в квадраты, которые наблюдает зритель.





DTM: ЧЕМПИОНЫ В ПОГОНЕ ЗА ТИТУЛОМ

Стартовавший в начале мая в Хоккенхайме чемпионат DTM, где выясняют отношения пилоты монстров немецкой автопромышленности – Audi, BMW и Mercedes, набирает обороты и постепенно движется в сторону России.

● **У НАС ОН СДЕЛАЕТ** остановку посреди лета – 21-23 июля. В эти даты на подмосковном автодроме Moscow Raceway пройдет пятый этап серии. В 2017 году вступили в силу изменения в техническом и спортивном регламентах, самыми существенными из которых для нас, зрителей, будут видоизмененные пит-стопы и, соответственно, новая тактика команд на две часовые гонки в субботу и воскресенье. На пит-стопах механикам теперь придется бегать от колеса к колесу (гайковерт оставили только один на всю бригаду), а что до тактики, то с этого года пит-стоп нужно проводить в обеих гонках, что существенно повлияет как на запас топлива, так и на состояние шин.

В DTM, в отличие от «Формулы-1», командная тактика никогда не была преобладающим элементом, здесь всегда ставили на пилотов, причем на всех сразу и каждого по отдельности. Судите сами. В прошлом году в 18 гонках победили девять разных пилотов, на подиуме побывал практически весь пелотон, а в 2015-м на первую ступеньку поднялись 13 гонщиков из 24! У каждого есть шанс, тем более сейчас, когда в силу вступили сразу несколько любопытных пунктов правил. Во-первых, запрет на радиопереговоры с боксами – пилоты будут вынуждены выслушивать сигнальные борды, вывешиваемые командой на прямой старт-финиш. Учитывая, что в машинах DTM пилот почти

лежит, – гонщикам придется несладко. Вторым серьезным изменением стало очередное ограничение на использование DRS – не более 36 раз за сезон. Включать такое аэродинамическое «ускорение» по-прежнему можно лишь при условии не более чем секундного отрыва от впереди идущей машины. Кроме того, с начала сезона очки можно заработать не только за гонки, но и за первые три места в квалификации, так что крепкие руки, железные нервы и талант пилота, которые всегда высоко ценили в самой престижной из кузовных серий, стали решающими в борьбе за чемпионский титул.



В 2017 году в схватке за корону участвуют шесть чемпионов DTM, включая действующего (двукратного) – уроженца немецкого Фюрта Марка Виттманна, выступающего за BMW. В эту золотую шестерку также вошли: чемпион мира по ралли-кроссу и трехкратный победитель гонки чемпионов швед Маттиас Экстрем; двукратный победитель гонки 24 часа Ле-Мана немец Майк Рокенфеллер; экс-пилот «Формулы-1» шотландец Пол Ди Реста и еще двое чемпионов DTM разных лет – канадец Бруно Спенглер и британский ас Гэри Паффетт.

Не стоит сбрасывать со счетов и тех, кто активно «мешал» Виттманну в прошлом году, и в первую очередь это касается вице-чемпиона DTM (и чемпиона «Формулы-3») Эдвардо Мортары, который в межсезонье сменил Audi на Mercedes-Benz. В свое время переход в BMW помог Бруно Спенглеру опередить всех соперников, кто знает, возможно, молодой испанец обставит своего основного конкурента, пересев на AMG? Не собираются сдаваться вечный претендент Джейми Грин из Audi и канадский пилот Mercedes Роберт Уикенс, в прошлом году добравшийся в итоговой классификации до четвертого места.

Абсолютно все пилоты, за исключением трех новичков (Лоик Дюваль, Рене Раст – оба Audi, Маро Энгель – Mercedes), уже побеждали на трассах DTM и первенствовали в других сериях, а что до новеньких, то трехкратный чемпион Кубка Порше, победитель гонки 24 часа Ле-Мана и чемпионата мира по гонкам на выносливость и вице-чемпион британской «Формулы-3» совершенно не намерены выступать в роли мальчиков для битья.

Майкл Мальмстен

ВЫСОКИЙ СПРОС

Глава Volvo Cars в России рассказал Quattroruote о том, что значит профессионально работать на рынке поддержанных автомобилей и почему новый Volvo S90 – лучший автомобиль для большого города.

Текст Олег Малов

Фото Volvo Cars



Volvo в России наращивает темп наперекор общему не самому позитивному тренду...

Майкл Мальмстен: На глобальном уровне

у нас огромный рост в 2016-м. А наши производственные возможности заметно отставали от спроса – заказов было больше, чем мы могли произвести. В такой ситуации концерн вынужден перераспределять поставки, заботясь в первую очередь о тех рынках, где получает максимальную прибыль. На российском рынке мы попали в странную ситуацию. Обычно импортер стремится увеличивать продажи автомобилей, освобождать склады. Нам же приходилось выпрашивать автомобили у штаб-квартиры, чтобы удовлетворить спрос. Сложись все иначе, мы бы продали в 2016 году на 1-1,5 тыс. автомобилей больше. На всех рынках нашими хитами были XC60 и XC90.

Эта ситуация отличается от того, что было полтора года назад?

Майкл Мальмстен: У нас никогда не было недостатка в спросе на наши автомобили. Напротив, мы не могли его удовлетворить и полтора года назад. Сейчас это положение дел, к счастью, меняется. Да, у нас еще сохраняется некоторый дефицит поставок автомобилей, но с каждым днем ситуация улучшается. Тяжелее всего в этой ситуации нашим дилерам.

В чем выражается ваша помощь дилерам?

Майкл Мальмстен: Максимум внимания мы уделяли партнерам в регионах. Там дилерам приходится тяжелее, чем в столицах или в городах-миллионниках. Я не хотел бы углубляться в детали, но у нас реализовываются сразу несколько программ поддержки.

По прогнозам, в этом году российский рынок новых автомобилей вырастет. В этой связи какие три главные темы будут в фокусе вашего внимания?

Майкл Мальмстен: Только три? Их значительно больше, но главными будут российские запуски S90, V90 Cross Country и XC60 второго поколения. Вторая задача – мы продолжим расширять наше влияние, сейчас ищем партнера для выхода на рынок Казахстана и для работы в ряде российских городов: Уфе, Самаре или Тольятти, Казани, Минеральных Водах и Волгограде. Также планируем открытие сервисных центров во Владимире, Калининграде, Рязани, Смоленске, Ульяновске, Сургуте или Нефтеюганске. Кроме того, мы должны удостовериться, что наши дилеры переживут нынешние времена с низким уровнем продаж и будут готовы к росту рынка.

Устройте стресс-тесты для своей дилерской сети?

Майкл Мальмстен: Рынок и так устраивает дилерам стресс-тесты... Третья важнейшая задача года – развитие на рынке запасных частей. Парк новых автомобилей Volvo пока не растет, а владельцы постгарантийных машин уходят от официальных дилеров. Оба этих фактора влияют на про-

дажи запчастей не лучшим образом. Четвертая большая тема – помочь нашим партнерам изменить философию. Многие из них до сих пор уверены, что могут зарабатывать только продажей новых автомобилей. Сегодня эта схема не работает, и чтобы выжить, нужно заниматься всем спектром околоавтомобильной деятельности: от хранения шин и продажи аксессуаров до финансовых услуг, trade-in и каршеринга.

Каковы успехи Volvo в развитии программ продажи сертифицированных автомобилей с пробегом?

- ➔ **МАЙКЛ МАЛЬМСТЕН** родился 13 февраля 1961 года в Хельсинки. Окончил Хельсинкский политехнический институт по специальности «Машиностроение».
- С 1989 по 2000 год занимал различные должности в Mercedes-Benz, BMW, Honda, Citroën, Alfa Romeo, Fiat в Veho (Финляндия).
 - С 2000 по 2002 год – директор по постпродажному обслуживанию Peugeot в Maan-Auto.
 - С 2002 по 2006 год – директор по постпродажному обслуживанию Renault, Land Rover и Volvo.
 - С 2006 по 2010 год – управляющий директор дилера Volvo Bilia.
 - С 2010 по 2015 год – президент Volvo Cars Finland.
 - С 2015 года – глава Volvo Cars в России.

Майкл Мальмстен: Я всеми силами убеждаю наших дилеров учиться делать деньги на автомобилях с пробегом. Это должно быть профессионально организованное направление их бизнеса. В прошлом году мы специально организовали серию соответствующих тренингов для них. Что же касается Volvo Selekt, эта программа существует уже несколько лет, однако мы решили вдохнуть в нее новую жизнь и в конце прошлого года начали разработку новых продуктов в ее рамках.

В чем будет ключевая фишка Volvo Selekt?

Майкл Мальмстен: Прежде чем что-то декларировать, мы должны быть на 110% уверены, что на стороне дилера, работающего по программе Volvo Selekt, все процессы выстроены так, как мы обещаем клиенту. Если вы покупаете поддержанный автомобиль у дилера, то получаете исправность, безопасность, надежность – именно такой должна быть идеальная картина, и я приложу все усилия, чтобы она максимально скоро воплотилась в жизнь.

Volvo давно участвует в каршеринговом бизнесе в Европе. Начнете развивать его и в России?

Майкл Мальмстен: Компания Volvo запустила каршеринговую компанию SunFleet в 1998 году. Сейчас у них только в Швеции 2000 машин, а подразделения компании открыты по всей Европе. Но компания стала выгодным бизнесом только через 10 лет. В России пройдет еще много времени с момента запуска, прежде чем частные каршеринговые проекты станут бизнесом. Да и российские клиенты в массе своей пока не готовы к этой модели использования автомобиля. Я уверен, мы вступим в этот бизнес здесь в правильный момент, но не сейчас. Сама по себе идея каршеринга превосходна, но когда вы начинаете рассматривать ее как бизнес, то приходится разрешать много проблем: как обслуживать парк, где машины хранить или парковать и так далее. Чтобы начать каршеринговый бизнес, вам нужно очень много свободных денег для длительных инвестиций. Ну а кроме того, нужна недорогая и компактная модель, такой нет в нашей линейке.





“ Новый XC60 придет в Россию не позднее первого квартала 2018 года. Но мы работаем над сценариями, которые позволили бы вывести этот автомобиль на российский рынок раньше»

Майкл Мальмстен
Глава Volvo Cars в России

→ Значит ли это, что с каршерингом вы подождете до момента, пока стартует выпуск компактных моделей на платформе, которую Volvo разрабатывала совместно с Geely?

Майкл Мальмстен: Я бы говорил не «когда», а «если» мы разработаем и станем выпускать такую компактную модель. Пока у нас нет определенных планов на этот счет.

Хорошо, тогда вернемся к существующим автомобилям Volvo. У представителей 90-й серии все в порядке и с дизайном, и с технологиями, и с комфортом. Удалось переманить поклонников немецких брендов или вы не ставили такой цели?

Майкл Мальмстен: У нас две ключевые аудитории. Первая – лояльные клиенты Volvo, желающие обновить свой автопарк. Вторая – аудитория прочих премиум-брендов. И сегодня мы предлагаем этой аудитории реальную альтернативу. Знаменательно в этом отношении, что после того, как клиенты лучше узнали новый XC90, они не удивляются разнице в цене с прошлым поколением: им совершенно понятно, что автомобиль принципиально нового уровня и стоит по-другому. Половина российских владельцев нового XC90 – своего рода неопиты, пришедшие из других брендов.

Насколько восприятие XC90 в России и на других рынках разнится?

Майкл Мальмстен: Нет разницы в восприятии этого автомобиля. Везде спрос на него такой большой, что мы не продаем его в обычном понимании, а стараемся побыстрее доставить заказанные машины покупателям.

Какого спроса вы ожидаете на S90 и V90 Cross Country в России и будущи с ними такие же логистические затруднения, как были с XC90?

Майкл Мальмстен: Перед стартом продаж мы привезли около 100 экземпляров V90 Cross Country в Россию. Я не жду, что клиенты будут судачить о цене – они уже поняли, что она справедлива для этого продукта. Проблемы с доставкой мы разрешим до конца года, однако пока надо быть готовыми к тому, что поставки будут не быстрыми.

В актуальной линейке Cross Country у вас четыре модели. Не считаете, что это слишком для одного бренда?

Майкл Мальмстен: Мы придумали этот сегмент и делаем то, что хотят и просят от нас клиенты. Пока у них востребованы все модели.

В каких версиях и когда вы привезете в Россию новый XC60?

Майкл Мальмстен: Производство

XC60 в Швеции только стартовало, поэтому все детали производства и логистики пока обсуждаются. Предварительно могу заверить, что модель придет в Россию не позднее первого квартала 2018 года. Но мы работаем над сценариями, которые позволили бы вывести автомобиль на российский рынок раньше. Выход XC60 будет сопровождаться целым рядом интересных программ как для новых клиентов, так и для владельцев машин прошлого поколения. Но просто демпинговать мы не станем.

Тогда лайфхак от Майкла Мальмстена: представьте, что я лоялен бренду Volvo и прошу совета, какой из ваших автомобилей в России купить сейчас по лучшей цене и получить максимум быстро...

Майкл Мальмстен: Зависит от того, для чего вам машина. Это стандартный вопрос нашему клиенту. Еще важно, что вы хотите сказать о себе окружающим.

Преимущественно для поездок по городу с редкими вылазками с семьей за его пределы.

Майкл Мальмстен: S90 станет для вас лучшим приобретением. Он красивый, привлекает внимание, подчеркивает статус и идеально приспособлен для мегаполиса. Поверьте, вы не обзаны владеть кроссовером. 🚗🚗🚗

ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКИ

➔ СРЕДНИЕ **ФУРГОНЫ** ➔ НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДОСТАВКИ



← Новый Citroën Jumpy готов взять на борт до 6,6 м³ груза. Пром боковой двери широкий, так что погрузчик легко уложит внутрь стандартную европалету.



- ↑ Перегородка Moduwork дает перевозить в Jumpy грузы на 1,16 м длиннее, чем в фургоне
- ↓ с жесткой перегородкой. Три полноценных места на переднем ряду – уже стандарт для этого класса.



со стабилизатором поперечной устойчивости, пружины переменной жесткости и адаптивные амортизаторы. Благодаря новой компоновке стало возможно устанавливать под капот фургона более экономичные двухлитровые турбодизели нового поколения.

В России Jumpy будет доступен как раз со 150-сильным турбодизелем 2.0 в паре с шестиступенчатыми коробками, механической или автоматической. Базовым же вариантом станет 1.6 HDi мощностью 90 л.с., агрегированный с пятиступенчатой «механикой».

ГИБКИЙ ПОДХОД

Три варианта длины (Compact – 4,60 м, Standart – 4,95 м, Long – 5,30 м), два варианта колесной базы (2925 и 3275 мм), полная масса 2,5 или 3,0 т – вот гамма российских модификаций. Кроме того предлагают выбрать между версиями со стандартной жесткой перегородкой и исполнением Moduwork, подразумевающим размещение в грузо-пассажирской части убирающихся в пол сидений. В последнем случае со стороны водительского сиденья установят сетку, препятствующую смещению груза, в качестве опции предложат поворотный откидной столик.

CITROËN JUMPY

История этой модели – 22 года и 600 000 проданных экземпляров. Теперь в Россию прибыл Jumpy третьего поколения.

Текст Илья Фони

Фото Citroën

ВСЕОБЩАЯ МОДА на модульные платформы, продиктованная прежде всего экономическими причинами, не обошла стороной легкий коммерческий транспорт. И новое поколение Citroën Jumpy в данном случае пример вполне характерный. Французская новинка построена на немного модифицированной масштабируемой архитектуре EMP2 концерна PSA. Напомним,

что она лежит в основе всех последних новинок Citroën и Peugeot, от хэтчбека 308 до кроссовера 5008 и минивэна Grand C4 Picasso.

Сам по себе переход на эту платформу позволил существенно уменьшить массу Jumpy. Экономия в сравнении с моделью прошлого поколения выходит до 150 кг в зависимости от модификации. У фургона передняя подвеска макферсон