



ЭЛЕКТРО

ПЕРЕДАЧА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

ЭНЕРГИЯ

№ 1 (10), январь-февраль, 2012



Как заправить
«полный бак»
за 20 рублей

«Умные сети»
с «умным учётом»

Управление качеством
электроэнергии в ЕНЭС

ISSN 2218-3116



9772218 311106

Как с помощью инноваций заправить «полный бак» за 20 рублей

В последние два года в России развернулась активная дискуссия о необходимости перехода на транспортные средства на электротяге. Разработана государственная программа, вопрос обсуждается на самых высоких уровнях власти, региональные чиновники заявляют о новых видах общественного транспорта, которые вот-вот должны появиться, в частности, в Москве. Компания «РОЛЬФ Импорт» — эксклюзивный дистрибьютор Mitsubishi Motors Corporation (MMC) в России — с большим отрывом обошла конкурентов и первой в нашей стране запустила продажи серийных электромобилей. О судьбе энергосберегающих проектов, о том, как заправить полный бак за 20 рублей, и о том, как электромобиль помогает бороться с воровством, нам рассказал Андрей ПАНКОВ, главный исполнительный директор компании «РОЛЬФ Импорт».



А. Панков

— Андрей Евгеньевич, и каково это — быть первыми?

— А вы как думаете? Сами представьте, что такое начать создавать в России принципиально новый сегмент автомобильного рынка. Начиная с самого первого момента — сертификации, когда даже соответствующие органы не знали ничего о продукте, — мы сталкивались всё с новыми и новыми вопросами, ответы на которые можно было получить лишь эмпирическим путём. Не говоря уже о подготовке дилеров и постоянном разъяснении журналистам. Но, как говорится, через тернии к звёздам — и вот в результате мы первые и единственные в России, кто может похвастаться наличием электромобиля в своем ассортименте.

Mitsubishi Motors Corporation совершила инженерный и производственный прорыв, потратив 40 лет на уникальные разработки и три года на тестирование, и первой в мире запустила мировые продажи серийного электромобиля. С 2009 года i-MiEV появился на рынках Японии, и затем в Европе и США. И вот мы стали первыми, кто запустил электромобиль и в России! В октябре 2011 года начались продажи, а к концу года был реализован уже 41 i-MiEV, и это больше, чем за первые три месяца продаж во многих европейских странах.

— Расскажите подробнее про машину. Чем электромобиль отличается от обычного автомобиля?

— У неё нет выхлопной трубы, нет двигателя под капотом и нет бензобака. Соответственно и выбросов CO₂ в атмосферу тоже нет. Электродвигатель работает от литиево-ионной аккумуляторной батареи. Привычного шума двигателя вы тоже не услышите: в салоне абсолютная тишина.

Как только нажимаешь на педаль газа, чувствуешь ещё одно отличие — электромобиль очень резко стартует с места и до 60 км/ч разгоняется всего за 6–7 секунд. Все наши покупатели говорят о совершенно новых ощущениях от вождения, которые сложно передать словами. Это можно понять лишь проехав на нём, так что очень рекомендую записаться на тест-драйв. Электромобили уже представлены у ряда дилеров в

Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи и Казани.

— Да, инноваций много. Но при этом мы же говорим об автомобиле. Насколько i-MiEV удобен для ежедневного использования?

— Mitsubishi i-MiEV — полноценный ситикар, то есть автомобиль, приспособленный к специфике городской езды. Что нам нужно каждый день в мегаполисе? Возможность припарковаться в любую щель, минимальный расход топлива в пробках, маневренность. Собственно, i-MiEV отвечает всем этим запросам. Быстрый разгон и низкий центр тяжести (благодаря расположению батареи под днищем машины) позволяют ему успешно маневрировать в потоке, минимальный радиус разворота и компактность помогают при парковке. При этом в салон легко садятся четверо взрослых людей и ещё остаётся место для багажа. Шесть подушек безопасности, системы экстренного торможения, курсовой устойчивости, ABS, а также сверхпрочная защита батареи позволили обеспечить безопасность на высочайшем уровне. Mitsubishi i-MiEV получил 4 «звезды» по результатам краш-тестов EuroNCAP.

— Сегодня корпоративный электротранспорт в Европе — признак хорошего тона. К тому же владельцы корпоративных электропарка всерьёз утверждают, что для них это ещё и дополнительная графа экономии. Мы знаем, что некоторые российские компании уже сегодня начали задумываться о покупке электромобилей для корпоративных нужд. Действительно ли это выгодно в России или здесь скорее вопрос имиджа?

— Есть три важных преимущества. Первое — по сравнению с обычными автомобилями у электромобиля нет коробки передач, сцепления, масла, фильтров и прочих расходников, которые нужно менять. Благодаря рекуперативному торможению колодки изнашиваются гораздо медленнее. Раз в 20 тысяч км на ТО проверил состояние систем и поехал дальше. Никаких хлопот и дорого-

стоящего обслуживания. Второе — вы не тратитесь на бензин, который с каждым днём дорожает. Ваши расходы на топливо — 20 рублей на электричество по ночному тарифу, а это «полный бак» на 100 километров. Чтобы проехать это же расстояние на бензине, вам понадобится минимум литров 10, это почти 300 рублей. Экономия — в 15 раз. А теперь давайте умножим эту разницу на количество дней в году и количество машин в корпоративном автопарке, и цифры будут говорить сами за себя. И, наконец, третье, самое неожиданное — электромобиль позволяет бороться с банальным воровством. Завышение расхода топлива — народная «забава» многих недобросовестных корпоративных водителей — в случае с электромобилем уже не пройдёт.

Есть и другие плюсы, существенные для корпоративного парка. При долгом ожидании электромобиль не работает на холостом ходу и не тратит «топливо», а стоящие часами заведённые машины — привычная картина для корпоративных парков. В пробках тратится минимум энергии — это существенная экономия, особенно в мегаполисах, в которых больше стоишь, чем едешь.

Не случайно в числе первых покупателей у нас преобладают именно корпоративные клиенты. Первым из них стала компания «МОЭСК», которая приобрела i-MiEV для участия в проекте «МОЭСК-EV», о котором в прошлом номере ваше-

го журнала рассказывал его руководитель — Денис Цыпулёв.

Что касается имиджа, то есть чёткая ассоциативная цепочка: электромобиль — инновации — экология. А инновации и экология сегодня «тема дня». В мире многие крупные корпорации, относящие себя к инновационным, перешли или переходят на электротранспорт. Например, в США компания «Google» одной из первых установила рядом со своим офисом специальную парковку для электромобилей.

Я считаю, что электромобиль по определению «must have» для серьёзных экологических и природоохранных организаций.

— Внедрение энергоэффективных технологий, в том числе и электромобиля, в повседневную жизнь достаточно дорого. Для этого нужна убеждённости в необходимости такого шага. Что, на Ваш взгляд, движет покупателями электромобилей?

— Для Евросоюза электромобили — вопрос энергетической безопасности и шаг к независимости от стран-экспортёров нефти. Поэтому Европа так активно поддерживает развитие электромобильного рынка. В перечне мер по стимулированию продаж электромобилей — государственные субсидии, обнуление или снижение ввозных пошлин, отмена транспортного и регистрационного налогов. Также в европейских странах применяются немонетарные льготы: возможность бесплатного



проезда по платным дорогам, езды по выделенной полосе для общественного транспорта и бесплатной парковки. При этом, в отличие от России, где транспортный налог взимается с количества «лошадиных сил», независимо от вида двигателя и вида используемого топлива, в Европе этот налог в основном взимается в зависимости от экологического класса автомобиля.

В России для развития рынка электромобилей необходимы комплексные меры господдержки. Во-первых, участие государства в создании инфраструктуры. Во-вторых, реализация политики госзакупки электромобилей для городских нужд, как на федеральном, так и на муниципальном уровнях. Для импортёров, производителей и покупателей необходимо пересмотреть систему налогообложения электротранспорта, в частности, предусмотреть замену транспортного налога экологическим, обнулить ввозные пошлины и снизить НДС.

Но даже если власти просто разрешат владельцам электромобилей ездить по выделенным полосам, то многие задумаются о его покупке. Особенно это актуально для Москвы

и других больших городов, где люди проводят в пробках половину рабочего дня.

— **Фактически Вы начали создавать новый сегмент рынка в России. Действительно считаете, что он сможет стать конкурентоспособным в стране, которая является крупнейшим добытчиком нефти?**

— Это очевидно. Включите телевизор. Сейчас и дня не проходит, чтобы на всех уровнях власти не шла речь об энергоэффективности и энергосбережении. Это один из вопросов государственной безопасности, и любые технологии, работающие на энергоэффективность, сейчас только приветствуются. Мы это видим по интересу, который проявляется к нашему электромобилю со стороны государственных организаций, а наши инициативы по формированию рынка электромобилей в России находят понимание на уровне исполнительной и законодательной власти.

Отдельная тема — энергетики, которые видят в электромобиле решение проблемы с перепадами напряжения в электросетях. Наш совместный проект с МОЭСК пред-

полагает в ближайшее время запуск 28 зарядных терминалов для электромобилей, в числе которых будут и 500-Вольтовые станции стандарта ChaDeMo, позволяющие зарядить электромобиль за 15–20 минут. А как только появятся электрозаправки, мы тут же получим активизацию спроса на электромобили.

— **Андрей Евгеньевич, каковы Ваши планы по электромобилем на ближайшие два года?**

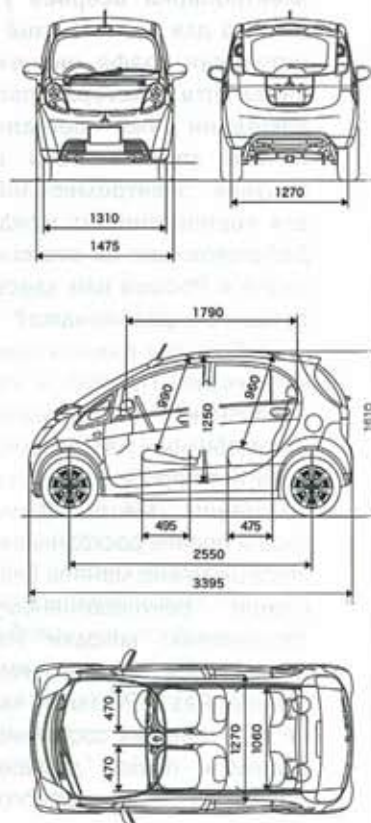
— В 2012 году мы планируем представить электромобили в нашей дилерской сети, которая покрывает практически всю территорию страны. Ведём работу по переоснащению дилеров для обслуживания электротранспорта и обучению сотрудников сервиса. В ближайшие годы мы рассматриваем возможность вывода на российский рынок и других электромобилей Mitsubishi, в том числе и с увеличенным запасом хода, которые будут превосходно адаптированы к условиям нашей страны. И, разумеется, будем продолжать сотрудничество с энергетиками по созданию заправочной инфраструктуры. 

Беседовала Алина АНТИПОВА

Технические характеристики

Привод	На заднюю ось		
Размеры и масса	Габаритная длина	мм	3475
	Габаритная ширина	мм	1475
	Габаритная высота	мм	1610
	Колесная база	мм	2550
	Колея колес	передних/задних, мм	1310/1270
	Мин. дорожный просвет	мм	150
	Длина салона	мм	1790
	Ширина салона	мм	1270
	Высота салона	мм	1250
	Масса автомобиля	кг	1100
Количество пассажиров		4	
Эксплуатационные характеристики	Максимальная скорость	км / ч	130
	Запас хода	км	150
	Минимальный радиус разворота	м	4,5
Тяговая аккумуляторная батарея	Тип		Литиево-ионные элементы
	Номинальное напряжение	В	330
	Номинальная емкость	кВт·ч	16
Электромотор	Модель		Y4F1
	Манс. мощность (нетто)	кВт [л.с.] / об/мин	49 [66] / 2500–8000
Тип трансмиссии	Манс. крутящий момент (нетто)	Н·м [кгс·м] / об/мин	180 [18,4] / 0–2000
	Передаточное число главной передачи		6,066
Ходовая часть	Рулевое управление		Рецепное с электроусилителем
	Подвеска	Передняя/задняя	На стойках MacPherson/3-рычанная De Dion
	Тормозная система	Передняя/задняя	14-дюймовые вентилируемые диски / барабанные
	Размер шин	Передние/задние	145/65R15/175/55R15
Безопасность	6 подушек безопасности		
	Несущий кузов с системой обеспечения безопасности при столкновениях RISE (Reinforced Impact Safety Evolution)		
	ABS (антиблокировочная система тормозов) интегрированная с EBD (электронная система распределения тормозных сил)		
	Система помощи при экстренном торможении Brake Assist		
	Система "Brake Override System" - приоритет педали тормоза перед педалью газа в аварийной ситуации		
ASC Система курсовой устойчивости и контроля тяги (с инерционной отключением)			

Размеры



По вопросам проведения тест-драйва и приобретения Mitsubishi i-MiEV звоните — 8-800-200-05-25