



сентябрь 2018 • #67

Движок

про автомобили в деталях

20

ММАС

34

MIMS Automechanika

РОССИИ 2018

ИНТЕРАВТО

60

специальный выпуск

АВТОВЫСТАВКИ

Тест-драйв
Fuso Canter TF



Долгожданное
ОБНОВЛЕНИЕ



56

14

Мировой бренд Eurorepar
вышел на рынок России

Узнаем о планах
компании
и перспективах развития



52

От лесовоза
до мусоровоза

Изучаем технику
Volvo Trucks на заводе
в Калуге

42

Регулируемые
амортизаторы

От пневмосистем
до ферромагнитной
жидкости



ЭТАЛОН АВТОМОБИЛЬНОГО РАДИАТОРА

Радиаторы LUZAR с гордостью носят звание «эталона», обладая непревзойденными потребительскими свойствами и техническими характеристиками:



Идеальное совпадение размеров

Радиаторы LUZAR с легкостью стыкуются с ответными деталями (кожух вентилятора, конденсер) благодаря особенностям проектирования и «натурным испытаниям». Мы гарантируем полное совпадение стыковочных и геометрических параметров.



Оптимальная теплоотдача

Радиаторы LUZAR обладают теплоотдачей на одном уровне либо выше требований завода-производителя. Радиаторы спроектированы с 20% запасом от тепловой мощности двигателя, что гарантировано исключает риск перегрева даже в экстремальных условиях эксплуатации.



Широчайший ассортимент

Номенклатура радиаторов LUZAR охватывает 90% российского автопарка. Мы – отечественный производитель, и мы знаем российский автопарк досконально. Практически каждый автолюбитель в России найдет в ассортименте LUZAR радиатор на свой автомобиль.



AIRLINE

АВТОМОБИЛЬНЫЙ КРЕПЕЖ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ



- Стяжки-хомуты кабельные
- Ремни крепления груза
- Сетки и резинки для крепления груза
- Специализированные клейкие ленты

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ

WWW.AIRLINE.SU



Руководству
страны
понадобился
лимузин —
СДЕЛАЛИ!

Ждем, когда понадобится ЭКОНОМИКА

Главной премьерой Московского международного автосалона 2018, без сомнения, стал президентский лимузин Aurus, представленный в двух вариантах. Презентовал историческую новинку министр промышленного развития Денис Мантуров, к которому было немало вопросов, — правда, самый главный так никто и не задал.

Лукавить нечего — новинка нашего автопрома и впрямь очень хороша. Да, в ней читается вдохновение «Роллс-Ройсом». Да, выставочные образцы грешат неаккуратностью сборки. Но все-таки впервые со времен СССР глава нашего государства будет передвигаться на отечественном автомобиле мирового уровня, а не как короли «банановых республик» — на поддержанном Mercedes Guard.

Правда, гордиться фактом создания «Ауруса» можно только как явлением. Как создавали, за сколько, с чьей помощью — вопросы уже второстепенные. Понятно, что за пять лет построить с нуля целый бренд с линейкой моделей с разными техническими характеристиками и технологиями, не уступающими современным аналогам, можно было только в сотрудничестве с теми, кто эти самые аналоги давно производит.

Не беда — в России автопром за всю свою историю никогда не был профильным и самостоятельным производством.

Вопрос в другом. Почему гордость отечественного автомобилестроения и первое авто российского государства получило латинское название? Почему главой нового российского предприятия является немец? И почему презентация отечественного автомобиля для руководства РФ в столице нашей Родины, на главной автовыставке России, где не было почти ни одного зарубежного журналиста, проходила на английском языке? Вы для кого машину-то делали и показывали?

Ну и главное. Руководством страны была поставлена задача — сделать лимузин мирового уровня. Оперативно были найдены исполнители, создано новое предприятие, нехватку собственного технологического опыта тут же компенсировали инжинирингом мирового автопроизводителя премиум-класса (и это при действующих санкциях!), и самое интересное — на все это оперативно нашлись пять миллиардов рублей.

И это уже очередной «спецпроект» страны после собственного самолета, Олимпиады, чемпи-

оната мира по футболу, Крымского моста, «Северного потока» и еще массы менее масштабных мероприятий. То есть, получается, когда руководству нашей страны надо — находятся и качественные исполнители, и необходимые ресурсы, и нужные люди, и сверхсовременные технологические решения, и даже любые необходимые средства. Обходятся санкции, не мешает внешнее давление и международная обстановка, никто не оглядывается на мнение США и Евросоюза. Есть только одна задача — сделать продукт мирового уровня, и эта задача всегда реализуется.

Но, как обычно, из всего есть исключение — это отечественная экономика. На вывод ее на мировой уровень в нашей стране пока не находится ни специалистов, ни ресурсов, ни средств, а ответственные лица только и делают, что ссылаются на внешнее давление и санкции.

Сопоставляя вышеперечисленные факторы, можно прийти только к одному неутешительному выводу: экономика мирового уровня руководству нашей страны просто не нужна.



СТАРТ
ВОЛЬТ

НАДЁЖНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ СТАРТЕРЫ

Производство и поставки деталей автомобильного
электрооборудования в России и СНГ



Гарантия - 2 года

Постоянно дополняемый ассортимент для всех
автомобилей в России: легковые, LCV, грузовые автомобили

Полная аутентичность оригинальным изделиям по выходным характеристикам
и посадочным размерам

Современное производство, 100%-й пооперационный контроль

Официальный поставщик ПАО «КАМАЗ»

TecDoc
CERTIFIED DATA SUPPLIER

Продукция СтартВОЛЬТ изготовлена
в соответствии с мировыми стандартами
и включена в крупнейший мировой каталог
автозапчастей TecDoc

Подробная информация на сайте:

WWW.STARTVOLT.COM

«Мы делаем только то, что нужно покупателям в России»

Коммерческий директор
«Рено Россия» о бизнесе,
производстве и новых моделях

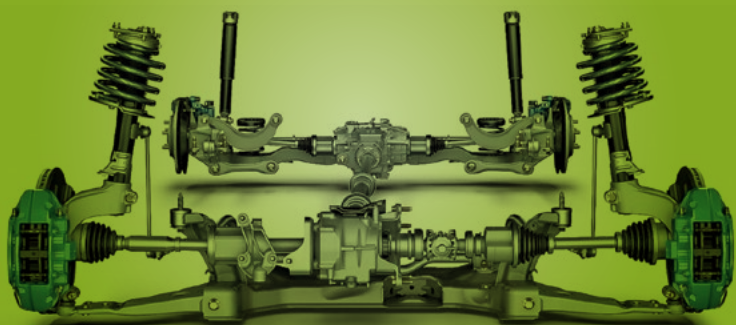
12



44

Странные подвески

Конструкторские изыски,
пошедшие в серию



Практичный или прикольный?

Тест-драйв Ford EcoSport
и Citroen C3 Aircross

26



Долгожданное обновление

Тест-драйв Fuso Canter TF

56



63

5 этап РСКГ

Новые рекорды и острая борьба
на Moscow Raceway

Автобизнес

- 6 **Новости**
- 8 **Как создать собственный бренд**
Секреты в сфере дистрибуции аксессуаров и автокомпонентов
- 12 **«Мы делаем только то, что нужно покупателям в России»**
Коммерческий директор «Рено Россия» о бизнесе, производстве и новых моделях
- 14 **Мировой бренд Eurogera вышел на рынок России**
Узнаем о планах компании и перспективах развития

Автомобили

- 18 **Новости**

Автомобили

- 20 **ММАС-2018**
Главные новинки главного российского автошоу
- 26 **Практичный или прикольный?**
Тест-драйв Ford EcoSport и Citroen C3 Aircross

Автокомпоненты

- 30 **Новости**
- 34 **MIMS AUTOMECHANIKA-2018**
Что показали на главной компонентной выставке России
- 42 **Регулируемые амортизаторы**
От пневмосистем до ферромагнитной жидкости
- 44 **Странные подвески**
Конструкторские изыски, пошедшие в серию
- 48 **Каких поломок стоит ждать от подержанного Chevrolet Orlando**

Комтранс

- 50 **Новости**
- 52 **От лесовоза до мусоровоза**
Изучаем технику Volvo Trucks на заводе в Калуге
- 54 **«Цифровой бензовоз»**
Гаджет для перевозки топлива
- 56 **Долгожданное обновление**
Тест-драйв Fuso Canter TF

Автоаксессуары

- 58 **Новости**
- 60 **ИНТЕРАВТО-2018**
Новинки от ведущих производителей автоаксессуаров

Автоспорт

- 62 **Новости**
- 63 **5 этап РСКГ**
Новые рекорды и острая борьба на Moscow Raceway



Автомобильные радиаторы ПОАР



Сделано в России



ПОАР победитель премии «АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА»

ООО «ПО «Авто-Радиатор»
Тел.: +7 (812) 602-12-80
E-mail: info@auto-rad.ru

www.auto-rad.ru



Система менеджмента качества
соответствует требованиям ISO/TS 16949:2009

В Казахстане стартовало

производство автомобилей УАЗ

Ульяновский автозавод объявил о запуске производства автомобилей марки УАЗ на территории Казахстана.

Выпуск уазовских машин налажен в Усть-Каменогорске, на предприятии компании «Азия Авто», выступающей технологическим партнером проекта. С конвейера казахского завода будут сходить внедорожники «Патриот» и «Хантер», а также ряд классических коммерческих моделей УАЗ. Последние будут представлены в трех типах кузова: автобус, остекленный фургон и комби, а также в версиях с девяти- или пятиместным исполнением салона.

В Усть-Каменогорске УАЗ будет выпускать также санитарную версию фургона, оборудованную для нужд медицинских служб. Первые автомобили ульяновской марки, выпущенные в Казахстане, поступят к местным дилерам в середине осени.

До конца 2018 года УАЗ планирует выпустить в Казахстане около 2 тыс. автомобилей, в 2019-м — порядка 3 тысяч ■



Naval завершил строительство завода в России

В индустриальном парке «Узловая» в Тульской области завершилось строительство завода компании Naval.

Как сообщает пресс-служба российского представительства компании, производственный комплекс включает цеха штамповки, сварки, окраски, сборки, а также цех производства компонентов. Работы по строительству дорог и благоустройству территории, а также ввоз оборудования компания завершила в конце августа.

Пуско-наладочные работы на новом предприятии будут проводиться осенью и в декабре 2018 года, в эксплуатацию завод будет введен в I квартале 2019 года. На первом этапе завод станет производить 80 тыс. автомобилей в год при локализации производства 30%. На втором этапе компания планирует вывести предприятие на максимальную мощность: 150 тыс. автомобилей в год. Уровень локализации производства превысит в итоге 50% ■



Бывший директор Peugeot возглавил Kia Motors Rus

редактор рубрики
Роман Зубко



Новым управляющим директором российского представительства корейской компании стал бывший управляющий директор марок Peugeot, Citroen и DS в России Александр Мигаль.

Мигаль заменил на этом посту Александра Мойнова. Отмечается, что на этой позиции он будет отвечать за такие направления бизнеса Kia в России, как продажи, послепродажное обслуживание, логистика, маркетинговая стратегия, а также развитие модельного ряда.

Свою карьеру в автомобильной индустрии Александр Мигаль начал в 1998 году в российском представительстве концерна General Motors, в должности менеджера по дистрибуции. Затем занимался вопросами прогнозирования и анализа продаж брендов Opel, Chevrolet и Saab в странах Центральной и Восточной Европы, работая в подразделениях General Motors в этих регионах. С 2015 по 2018 год являлся управляющим директором «Пежо Ситроен Рус», отвечая за операции брендов Peugeot, Citroen и DS Automobiles в России ■



В российском представительстве Mitsubishi сменился президент

Официальный дистрибьютор Mitsubishi в России ООО «ММС Рус» объявил о назначении нового президента и главного исполнительного директора компании.

С 1 сентября новым президентом и главным исполнительным директором «ММС Рус» стал Осаму Иваба, сообщает пресс-служба компании. Его предшественник, Наоя Накамура, займет пост президента MMKSI — официального дистрибьютора Mitsubishi Motors в Индонезии.

Осаму Иваба работал в России ранее, в 2009–2014 годах, в должности директора департамента планирования продаж и развития бизнеса. Он также имеет опыт работы на международных рынках, включая Германию и Индонезию.

«Мои главные преимущества — знание рынка и реалий этой страны, — заявил Осаму Иваба. — Прежде я много работал с нашей дилерской сетью, я хорошо понимаю ее потребности, намерения и перспективы. Я рассчитываю продолжить амбициозную стратегию по возвращению Mitsubishi Motors в России на лидирующие позиции» ■



«ПартКом» открыл региональный дистрибуционный центр в Волгограде



В начале августа в Волгограде состоялось торжественное открытие RDC (регионального дистрибуционного центра) компании «ПартКом».

Участие в церемонии, прошедшей на территории склада компании, приняли представители компаний — производителей запчастей, СТО и автомагазинов.

Заявленная цель проекта — поддержка локальных предпринимателей, работающих в автобизнесе, за счет предоставления им новых возможностей снабжения запчастями и другими автотоварами (масла и автохимия, аксессуары, слесарное оборудование и др.), уточняет пресс-служба компании.

Открытие RDC в любом регионе, как заявляют в «ПартКом», способствует повышению уровня доходов «наиболее гибких, адаптированных под рынок компаний, а также значительному упрощению их работы».

Среди основных преимуществ RDC в компании называют наличие на местном складе широкого ассортимента автотоваров (более 25 000 единиц хранения), срочная доставка любых товаров, гарантия качества на все товары (только прямые контракты с производителями), возможность возврата любого товара без объяснения причин и каких-либо санкций, подбор запчастей по вин-коду, обучение персонала и сертификация магазинов и СТО.

Сегодня компания «ПартКом» располагает 40 региональными представительствами и 23 складскими комплексами на территории РФ и поддерживает контакты более, чем с сотней компаний — производителей автозапчастей и компонентов ■



КАК СОЗДАТЬ СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД



Станислав Мартинкевич

Подавляющее большинство крупных российских производителей автокомпонентов и автоаксессуаров начинали свою деятельность с небольших предприятий, занимающихся розничной и мелкооптовой торговлей. Однако успешное развитие компании и укрепление ее репутации рано или поздно почти всех приводит к идее основать собственную торговую марку. О том, как сделать первые шаги в создании и продвижении своего бренда, журналу «Движок» рассказал генеральный директор ООО «Скайбэр» Станислав Шахнов.



Как показывает практика, вопрос о создании собственного бренда наиболее часто встает в следующих случаях. Во-первых, это касается молодых производственных предприятий и топ-менеджеров



Секреты дистрибуции аксессуаров



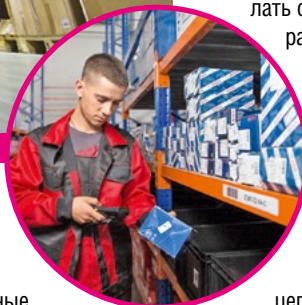
крупных федеральных компаний, решивших выйти на новый уровень. Во-вторых, создателями собственного бренда часто становятся оптовые региональные компании, специализирующиеся на поставках в торговые сети. Несмотря на достаточное разнообразие,

общие принципы и этапы создания бренда в целом идентичные.

Существует огромное количество литературы, лекций, аудио- и видеоматериалов, в которых рассматривается «правильное» выведение новой торговой марки на рынок. В них подробно рассказывается, как разрабатывать и реализовывать рекламные кам-

пании, маркетинговые стратегии и прочие крайне важные и нужные вещи. Однако большую часть этих советов трудно воплотить в жизнь либо они актуальны только для крупных компаний, имеющих солидный запас ресурсов. А что делать остальным? Попробуем разобраться, как начать создание собственного бренда минимальными усилиями, подробно рассмотрим одну из важнейших составляющих успеха — систему сбыта.

Разрабатывая концепцию **бренда среднего класса**, необходимо учитывать многие факторы. Во-первых, конкурентная среда перенасыщена дешевыми товарами, поэтому нужно внимательно проработать ценовой диапазон. Во-вторых, развивающемуся бренду с невысокими стартовыми объемами закупок крайне



G-PROFI ENGINE OIL



РЕКЛАМА

АДАПТАЦИЯ К ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ



G-PROFI — СЕРИЯ МОТОРНЫХ МАСЕЛ ДЛЯ ТЯЖЕЛОНАГРУЖЕННЫХ ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ.

ОДОБРЕНЫ ВЕДУЩИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ТЕХНИКИ*: DAIMLER; CUMMINS; MAN; VOLVO, RENAULT TRUCKS; MACK И ДР.

СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ СПЕЦИФИКАЦИЙ*: ACEA E4/E6/E7/E9; CATERPILLAR, DEUTZ, JASO И ДР.

ЛИЦЕНЗИРОВАНЫ* ПО API CJ-4/SN, CI-4/SL.

БЛАГОДАРЯ УНИКАЛЬНОЙ АДАПТИВНОЙ ФОРМУЛЕ МАСЛА **G-PROFI** ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД РАЗЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЯ. В НУЖНЫЙ МОМЕНТ АКТИВИРУЯ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИСАДКИ И ОБЕСПЕЧИВАЯ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ ДВИГАТЕЛЯ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКСПЛУАТАЦИИ.

*Актуальный перечень одобрений и спецификаций по каждому продукту представлен на сайтах www.gazpromneft-oil.ru и www.g-energy.org



www.g-energy.org

** РАЗРАБОТАНО В ИТАЛИИ

сложно «выбивать» из заводов-партнеров низкую цену закупки. В-третьих, нужно сразу вычеркнуть работу с китайскими производителями по «серым» схемам, которые сначала могут показаться крайне выгодными, но позже могут сыграть плохую роль в репутации бренда. И, пожалуй, самое главное: дешевый товар не может отличаться хорошим качеством, учитывая, что сегодня потребитель выбирает не самое дешевое, а ищет сочетание лучшего качества и привлекательной цены.

Исходя из вышеизложенного, стратегию товарного предложения необходимо создавать, сочетая ценовую доступность продукта с его качественными характеристиками, а также «комфортностью» для потребителя, то есть с гарантийным сервисным обслуживанием. Кроме того, продукт должен быть интересен оптовым компаниям, в первую очередь высоким уровнем рентабельности.

С учетом вышесказанного строится система дистрибуции, для чего каналы сбыта разбиваются на две основные группы: приоритетные (дистрибьюторы, торговые сети и федеральные интернет-магазины) и второстепенные (оптовики, магазины запчастей и авторынки).

Основная ставка делается на дистрибьюторов, для которых разрабатывается система скидок и бонусов, дающая им возможность с хорошей рентабельностью работать со своими клиентами. Регламент минимально доступных оптовых цен и ограничение количества дистрибьюторов (максимум два на регион) позволяют хорошо заработать этому звену сбытовой цепочки.

Что касается торговых сетей, то тут стоит задача обеспечить определенный ценовой барьер — так, чтобы новый товар мог поставлять в сеть сам дистрибьютор или его клиенты, имея комфортный уровень прибыли.

Интернет-магазины, в первую очередь федеральные, являются каналом сбыта, позволяющим представить продукцию сразу



на всей территории России. При этом основная задача владельца бренда будет заключаться в обеспечении высокого уровня входящих цен, для того чтобы дать возможность работать

региональным дилерам, с одной стороны, и обеспечивать невысокую розничную цену, с другой.

Что касается оптовиков, авторынков и небольших сетевых и розничных магазинов, а также автосервисов, то работа с ними будет целесообразной в основном на начальном этапе развития, а в дальнейшем стоит либо доращивать их до уровня дистрибьюторов (в тех регионах, где их нет), либо передавать имеющимся дистрибьюторам. Параллельно необходимо, само собой, осуществлять контроль над наличием товара и расширением ассортиментного ряда.

Организация дистрибуции **торговой марки эконом-класса** осуществляется немного иным способом. Наиболее доступными и эффективными в этом случае являются интернет-магазины, оптовые компании или крупные авторынки.

— Интернет-магазин, прежде всего федеральный, — это наиболее мобильный, динамично развивающийся и демократичный канал сбыта, с максимальным

территориальным охватом. Обратите внимание на то, что работа с интернет-магазинами требует большой подготовительной работы. Вопросы, связанные с описанием, перекодировкой и визуальным представлением товара, здесь крайне важны и требуют профессионального подхода. В случае неграмотной подготовительной работы потребителю будет сложно найти продукцию торговой марки. При этом какие-то заказы все равно будут приходить и их придется выполнять.

Также для интернет-магазинов крайне важна оперативная доставка. Нужно быть готовым к серьезным логистическим издержкам: осуществлять доставку необходимо минимум через день, а лучше каждый день.

Если цены и характеристики товара нового бренда окажутся конкурентоспособными, есть шанс

заинтересовать локальные оптовые компании. При этом объем продаж будет зависеть от «лояльности» руководства и расторопности менеджеров по продажам.

Крупные авторынки — пока еще интересный канал, но с постепенно уменьшающейся долей рынка. Начать с того, что «нормальных» оптовых рынков в России осталось

крайне мало. Все они отличаются достаточно широкой географией охвата, но в большинстве случаев крайне консервативным отношением продавцов, требующих постоянной «индивидуальной работы», на которую придется тратить немало сил и средств.

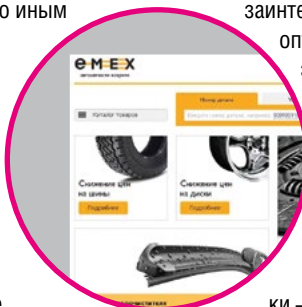
С сетями есть смысл работать только через промежуточное звено — логиста-посредника,

так как при низкой цене и малой известности товара логистические затраты съедят всю прибыль. К сожалению, как показывает практика, из малоизвестных брендов посредники, имеющие широкую возможность

подбора ассортимента, в лучшем случае выбирают не более трех-четырех позиций для каждой из сетей.

Работа с дистрибьюторами, а также магазинами и автосервисами при низкой цене товара практически бесперспективна. Дистрибьютор не сможет работать с нормальной маржинальностью, поскольку при достойной наценке товар выйдет за пределы своей ценовой категории, а с раскрученными «середняками» бороться не сможет из-за «бюджетных» характеристик. Для одиночных магазинов и сервисов, в связи с достаточно высокой наценкой в рознице, критичны не столько цены на товар, сколько возможность получить широкий ассортимент от одного поставщика, а потому и здесь взаимовыгодное сотрудничество вряд ли получится.

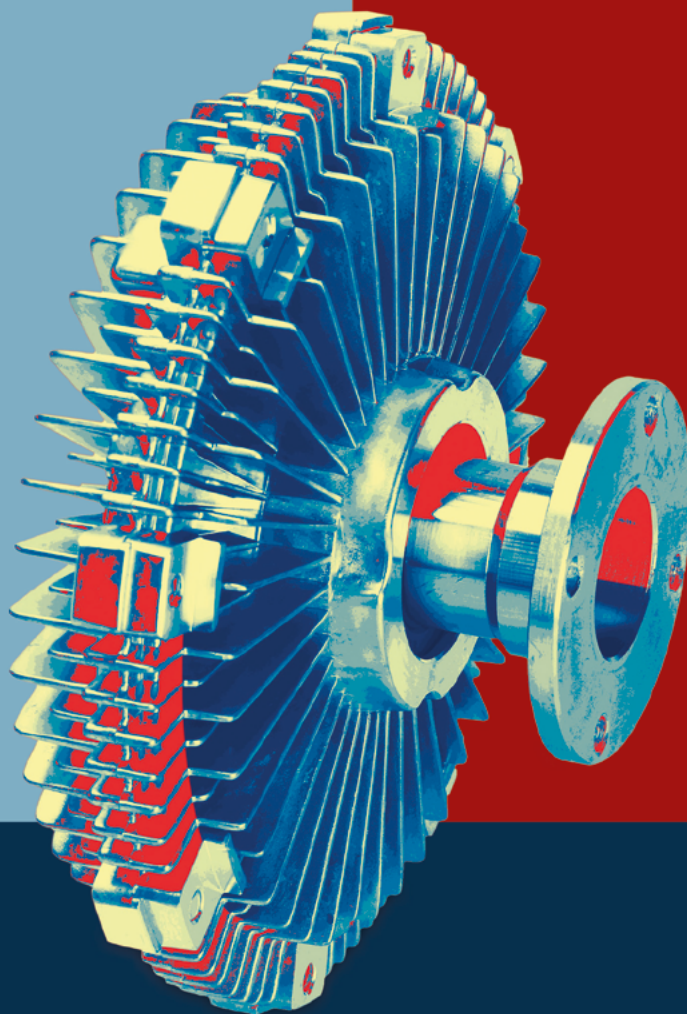
При работе с недорогим товаром владельцу торговой марки приходится осуществлять достаточно тонкую настройку размера торговой наценки. С одной стороны, интернет-магазины и тем более рынки работают с крайне небольшой маржой, при этом имея довольно широкую потенциально доступную аудиторию покупателей. С другой стороны, когда товар отпускается по низкой цене, резко снижается его привлекательность для оптовиков, которые работают с большей наценкой, но при этом постоянно мониторят рынок.



Важно знать!

- **Обязательно нужно регистрировать торговую марку**, так как в случае успешного развития бренда появятся многочисленные подражатели или желающие захватить бренд.
- **Название бренда должно быть кратким и запоминающимся.** Подумайте, как менеджер или покупатель будет произносить его. Избегайте длинных пафосных названий, например Global Accessory Domination, а уж если вышло такое название, подумайте, как будет выглядеть аббревиатура, чтобы не получилось GAD.
- **Создайте классификатор товаров и на его основе разработайте систему артикулов.** Помните, они должны однозначно читаться. Только представьте, сколькими способами можно прочитать/набрать в поисковике, например, артикул товара АВ-ХЗ-011.





YES WE HAVE

*Более 100 наименований вискомуфт вентилятора •
93% покрытие азиатского автопарка • ассортимент для азиатских,
американских и европейских автомобилей*

AUTOMECHANIKA FRANKFURT 11-15.09.2018,
HALL 6.0 STAND D74

www.japanpartsgroup.com



30.000 артикулов • 140 товарных линеек

JAPANPARTS GROUP

Japanparts *ashika* *JapKo*

”

Мы делаем только то, что нужно покупателям в России



Илья Огородников

❗ **Чаще всего наибольшего успеха в России добиваются автомобильные бренды с широким модельным рядом, а лучшие продажи достигаются за счет введения новых актуальных моделей. Считаете ли вы такую стратегию правильной и оправдывает ли она себя в полной мере?**

— В целом — да, такая стратегия позволяет уверенно чувствовать себя на рынке. Однако стоит понимать, что расширение просто ради расширения — это неправильно. В первую очередь мы смотрим на то, что нужно нашим клиентам, и, уже исходя из этого, расширяем нашу модельную линейку. Главное здесь — потребности клиента. Можно создать максимально возможное

предложение, но продаваться все равно будет только то, что актуально для покупателей. В этом плане компания Renault ведет свою торгово-производственную политику исключительно на основе запросов рынка.

Отличный пример — Renault Kaptur. Мы прекрасно понимали достоинства модели Duster,

но получали отзывы о том, что не всем покупателям в России подходит дизайн. Поэтому мы взяли то, за что полюбился Duster, и предложили рынку яркую внешность с широкими возможностями индивидуализации. В результате

Kaptur не перетянул клиентов от другой нашей модели, за что мы изначально переживали, а привлек до 80% новых покупателей, которые до этого не рассматривали покупку Renault.

И сейчас, с выходом кроссовера Arkana, мы рассчитываем на тот же эффект. Это новая концепция, которая должна привлечь очередную группу совершенно новых клиентов. Поэтому, повторюсь, расширение модельного ряда — это определенный залог успеха, но только в том случае, если это отвечает рыночным трендам.

❗ **Как мы видим, эта стратегия касается только платформы В0. У вас великолепный модельный ряд в Европе, причем некогда ваши**

Французский бренд «Рено» оказался не только одним из немногих, кто принял участие в Московском международном автосалоне 2018, но и стал хедлайнером выставки. Премьера нового кроссовера Arkana затмила даже яркие новинки АвтоВАЗа. Журнал «Движок» не упустил возможность и пообщался с коммерческим директором российского представительства Renault Жеромом Панно.



автомобили довольно успешно продавались и в России. Нет ли желания вернуть в нашу страну такие новинки, как Megane или Scenic? Еще есть симпатичный кроссовер Kadjar и «космический» Espace...

— Нам это не нужно. Платформа В0 отлично подходит для российского рынка. Она дает то, что нужно российским клиентам. А если чего-то не хватает, мы обрабатываем запросы и на следующем этапе стараемся предложить то, что клиенты хотят увидеть. Например, в платформе кроссовера Arkana более 55% новых деталей, так что это фактически новая тележка с самой большой колесной базой в сегменте. Тут же будет стоять и новый силовой агрегат с турбонаддувом.

Нам проще и выгоднее создать новый автомобиль специально для российских клиентов, чем пытаться адаптировать привезенные из Европы модели. Кроме того, в России четко обозначена государственная поддержка именно максимально локализованных автомобилей, так что, с какой

стороны ни посмотри, нам интереснее работать именно с таким продуктом.

❶ В гамме у Renault есть интересные модели, которые не поставляются в Россию, но определенно были бы здесь популярны, например Logan MCV второго поколения. Есть подозрение, что это влияние политики альянса Renault-Nissan-АвтоВАЗ, так как в гамме у последнего есть модель Largus, которая является аналогом «Рено». И наоборот, у вас есть дизельные двигатели, которые недоступны на соплатформенных моделях ваших партнеров. Насколько политика альянса влияет на стратегию каждого бренда и «Рено» в частности? Не меша-ет ли это вашему развитию?

— Это объемный вопрос. Мы считаем, что создание альянса — верное решение. Потому что в его рамках можно занять все возможные ниши и свободные места на рынке. Понятно, что есть какие-то пересечения интересов, это неизбежно. При этом каждый бренд развивается индивидуально. Актуальность теряет понятие бейдж-инжиниринга: даже при общей платформе у каждого бренда собственный дизайн, собственный интерьер и собственные



технические доработки, несмотря на некоторые общие моменты. При этом каждый партнер, в том числе и мы, старается использовать лучшее в рамках кооперации, скажем, общие инженерные решения. Такие вещи не видны покупателю, но очень сильно влияют, например, на сокращение издержек, а значит, и на формирование конкурентной цены.

❷ С выходом кроссовера Arkana на вашем московском заводе становится на одну модель больше. Достаточно ли у вас производственных мощностей? Не рассматриваете ли вы возможность переноса производства, например, в Тольятти или Ижевск, где мощности не настолько загружены?

— Мы используем мощности только одного нашего завода и пока далеки от того, чтобы их исчерпать. Кроме того, сейчас все-таки непростое время: спрос на автомобили в России уже

не такой, какой был несколько лет назад, и нет никаких предпосылок, что он резко увеличится. Максимум — можно рассчитывать на плавное восстановление. Так что расширять производственные мощности нет необходимости. Чисто гипотетически в виде возможного резерва может использоваться площадка в Тольятти, а Ижевск мы даже не рассматриваем.

❸ Помимо кроссовера Renault Arcana на выставке в Москве вы показали новые модификации Stepway — Dokker и Logan. Для хэтчбека и даже универсала псевдовнедорожные модификации кажутся привычными и привлекательными, но вот седан в такой версии выглядит странно. Нет опасений, что такая модель не найдет покупателя?

— Опасений нет. Из года в год мы видим постоянно возрастающий интерес к теме кроссоверов во всех их возможных проявлениях. Отличным спросом пользуется Sandero Stepway. Одним из важнейших требований наших покупателей в России является увеличенный клиренс. Вот мы и подумали: почему бы не расширить наше предложение и дать покупателю то, что он хочет?



Кроссовер Renault Arkana встанет в модельном ряду между Kaptur и Koleos. Пока известно лишь то, что машина появится в продаже в первой половине 2019 года. Под капотом с большой вероятностью окажется новый турбомотор 1.3, разработанный совместно с Daimler. Привод будет передний или полный. Более подробно о модели читайте в разделе «Авто» этого номера





Мировой бренд Eurorepar

вышел на рынок России



Илья Огородников

В России бренд Eurorepar, помимо участников рынка автокомпонентов и сервисных услуг, известен разве что владельцам автомобилей Peugeot и Citroen. Именно под этим названием, в том числе официальные дилеры указанных марок, предлагают клиентам неоригинальные, но одобренные производителем группы PSA запасные части. На самом деле Eurorepar — это полноценное подразделение французского автогиганта по послепродажному обслуживанию, являющееся в Европе одной из крупнейших сервисных и компонентных сетей. С 2018 года Eurorepar официально присутствует в России, а на московской выставке MIMS Automechanika 2018 руководство бренда озвучило планы по разворачиванию сети фирменных СТО в нашей стране.

Собственно, у компании два направления деятельности: непосредственно под брендом Eurorepar реализуются запасные части, а сеть СТО носит название Eurorepar Car Service. Оба подразделения, так же как и в Европе, будут курироваться локальным представительством PSA Peugeot Citroen и реализовывать собственную программу развития Push to Pass,



Директор
по послепродажному
обслуживанию
и запасным частям
группы PSA в Евразии
Евгений Болдырев

Руководитель
бизнес-подразделения
по мультибрендовому
направлению
послепродажного
обслуживания
Дельфин Лафон-Дегранж

Руководитель
направления Eurorepar
и Eurorepar Car Service
в России
Гийом Амели

Узнаем
о планах
компании
и перспективах
развития

об особенностях которой журналу «Движок» рассказали руководитель бизнес-подразделения по мультибрендовому направлению послепродажного обслуживания Дельфин Лафон-Дегранж, директор по послепродажному обслуживанию и запасным частям группы PSA в Евразии Евгений Болдырев и руководитель направления Eurorepar и Eurorepar Car Service в России Гийом Амели.

Стратегия Push to Pass была инициирована Eurorepar в рамках глобальной программы развития в 2016 году. Если обобщить, то целью программы является удовлетворение всех сервисных потребностей клиента вне зависимости от того, где он находится и, главное, на какой машине ездит. Последний факт для конкретного производителя автомобилей является довольно смелым

решением, поскольку, как правило, сервисное обслуживание сконцентрировано вокруг собственных моделей автомобилей. В данном случае Peugeot и Citroen. Но Eurorepar не будет ограничивать себя «родными» брендами и предложит свои услуги всем желающим, вне зависимости от марки, модели и возраста авто.

Для реализации стратегии Eurorepar планирует использовать три главных составляющих. Первое — это номенклатура запасных частей, которая уже превышает 10 тыс. позиций. Основа товарных групп — детали для проведения плановых ТО, то есть наиболее востребованные продукты: фильтры, свечи зажигания, компоненты тормозной системы, ремни и масла. Само собой, будут предложены и более сложные детали, в частности, компоненты навесного оборудования, подвески, рулевого управления и электрики.

Особая гордость Eurorepar — собственные шины. Пока французская компания готова предложить только летние покрышки, но со следующего года будет налажен выпуск и зимней резины.



Второй инструмент работы — сеть независимых мультибрендовых станций Eurorepar Car Service.

На текущий момент сеть насчитывает 3500 станций в 20 странах, большая часть из которых расположена, понятно, в Европе. Однако компания ежегодно наращивает

международное присутствие. Так, в Китае уже работают 150 станций, филиалы открыты в странах Северной Африки и Южной Америки. В России пока открыта одна станция в Москве и еще одна работает в Белоруссии — это стартовые проекты, на основе ко-

торых «обкатываются» технологии бизнеса в конкретном регионе.

Планы у Eurorepar амбициозные — достичь показателя в 10 тыс. СТО к 2021 году. Причем только до конца 2018-го компания планирует открыть более 50 станций в России.

К конкурентам, к которым Eurorepar относит в первую очередь сеть сервисов Bosch, в компании относятся спокойно. «У них есть свои преимущества, у нас свои, на которых мы и будем делать акцент», — говорит г-жа Лафон-Дегранж.

Третья составляющая — это система дистрибуции, логистический и коммерческий сервис, который подразумевает оперативные и современные методы распространения продукции. Правда, пока полный комплекс этой системы работает в Европе. В частности, для Eurorepar концерн PSA приобрел интернет-компанию Mister Auto и Auto Butler, которые через Сеть предлагают клиентам доступ к различным типам автосервисов. Получается некий аналог сервиса Booking, только вместо отелей можно выбирать СТО.





разделены. В частности, осуществлять гарантийные ремонты СТО Eurogear не сможет. Пока не совсем понятно, смогут ли станции проводить плановые ТО на гарантийных машинах Peugeot и Citroen. Руководители Eurogear ссылаются на законодательство, по которому запретить клиентам обслуживаться там, где они захотят, компания не может.

А вот что точно подтверждено, так это возможность использования запасных частей Eurogear на гарантийных автомобилях без каких-либо последствий для гарантийных обязательств. Собственно, и официальные дилеры, и станции Eurogear будут каналами распространения запчастей.

Сам бренд Eurogear, несмотря на то что является подразделением автопроизводителя, автокомпоненты не производит. Однако, имея доступ к точным характеристикам оригинальной продукции, компа-

Увы, оба сервиса пока не охватывают Россию, но в будущем, возможно, ситуация изменится, поскольку в нашей стране Eurogear видит большие перспективы. «Россия — один из крупнейших авторынков Европы, так что мы никак не можем обойти ее стороной, благо у нас здесь уже есть команда профессионалов в виде локального представительства PSA», — поясняют представители компании.

Что касается непосредственно сети СТО, то она будет построена на основе действующих мультибрендовых сервисов по принципу франшизы. Естественно, каждый претендент будет проходить отбор на соответствие требованиям Eurogear: наличие соответствующего помещения, оборудования, персонала, опыта и определенной репутации. Строить станции с нуля компания не планирует. Инвестиции подразумевают налаживание поставок собственных запчастей, технической документации, программного обеспечения, помощь

в организации бизнес-процессов, продвижения, маркетинговых программ и увеличении трафика. То есть всего того, что помогает действующим СТО расти. Будет налажен и контроль качества с клиентской поддержкой, который планируется сформировать на базе существующей системы представительства PSA, работающей с сетью официальных дилеров Peugeot и Citroen.

Кстати, отказывать последним в развитии своего бизнеса французы тоже не будут. Правда, в том случае, если дилер организует сервисный центр Eurogear в рамках расширения, а не на базе официального сервиса. Такая практика, кстати, уже вполне успешно



существует в других странах. Однако ставку руководство Eurogear все-таки делает на привлечение независимых СТО. «Мы планируем открыть в России за пять лет 500 сервисных станций. Официальных дилеров PSA в России на текущий момент около 100, а независимых сервисов — более 20 тыс. Так что перевес в любом случае будет на стороне последних», — констатирует госпожа Лафон-Дегранж.

Что касается пересечения интересов официальных дилеров PSA и сети Eurogear Car Service, то их полномочия будут

ния отбирает поставщиков, чьи детали максимально соответствуют необходимым требованиям при лучшем ценовом предложении. Причем анализом соответствия занимаются заводские инженеры PSA, так что на компоненты Eurogear даже сохраняется двухлетняя гарантия, аналогичная заводской.

Правда, руководство бренда не скрывает, что продукция Eurogear все-таки предназначена для постгарантийных автомобилей, но подчеркивает, что основная задача — не конкуренция с оригиналом, а желание подстроиться под возможности любого клиента.





**Более 1300 наименований
для импортных и отечественных
автомобилей**

+7-495-280-02-21 • www.quartz-auto.net

**ПОСТОЯНСТВО ПРЕВОСХОДНЫХ
СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА**

DEQST®
QUALITATIVE ERSATZTEILE*

**8 800 600-57-37
WWW.DEQST.RU**



* перевод с немецкого – качественные
автомобильные запчасти



ГАЗОНАПОЛНЕННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ >110 для **МАРОК АВТОМОБИЛЕЙ
РОССИИ И СНГ
УЖЕ В ПРОДАЖЕ**

Производим для AUDI, SKODA, SEAT, BMW, TOYOTA, NISSAN,
MITSUBISHI, MAZDA, HONDA, HYUNDAI, KIA, FORD, GENERAL
MOTORS, VOLVO, PEUGEOT, CITROEN и других марок

SEEPARTS

Компания «Си Партс Технолоджи» —
официальный представитель бренда
DEQST® в России

BMW представил новый Z4



Компания BMW выкатила на поле для гольфа в калифорнийском Пebbл-Бич родстер Z4 нового поколения. Презентация новинки состоялась на той же площадке, где проводится всемирно известный «Конкурс элегантности», уточняет пресс-служба баварской компании.

Новый BMW Z4 был представлен в Пebbл-Бич в топовом варианте M40i в спецверсии First Edition. Под капотом такого родстера установлен рядный бензиновый шестицилиндровый двигатель мощностью 340 л. с.

Автомобиль оснащен также спортивной подвеской с электронно-управляемыми амортизаторами, тормозами M Sport и задним дифференциалом M Sport с электронной блокировкой. С места до «сотни» Z4 M40i First Edition разгоняется всего за 4,6 секунды. Как заявляют в BMW, новый Z4 отличается низкий центр тяжести, развесовка в соотношении 50:50, широкая колея и относительно короткая колесная база.

Салон нового Z4 оформлен в современном фирменном стиле, заданном в том числе кроссоверами BMW последнего поколения. От нового X5, в частности, на родстер перекочует характерный дизайн приборов — баварцы постепенно отходят от классических круглых шкал.

В спецверсии First Edition салон родстера отделан черной кожей Vernasca с декоративной строчкой. В списке стандартного оснащения автомобилей в спецверсии — передние сиденья с электрорегулировкой и функцией памяти, аудиосистема Harman Kardon Surround Sound, адаптивные светодиодные фары, а также проекционный дисплей с системой BMW Live Cockpit Professional.

Полные технические характеристики нового BMW Z4 баварцы раскроют 19 сентября нынешнего года. В начале октября новинку представят широкой публике на автосалоне в Париже. На мировой рынок новый Z4 выйдет весной 2019 года ■

В России стартовало производство обновленного Mitsubishi Outlander

Компания Mitsubishi объявила о запуске производства обновленного кроссовера Outlander на заводе в Калуге.

Первые автомобили, как сообщает пресс-служба российского представительства японской компании, начнут поступать в официальные дилерские центры марки в нашей стране уже в течение сентября.

Самый популярный кроссовер Mitsubishi в России получил изменения, коснувшиеся как внешнего облика модели, так и «матчасти». Передняя часть кроссовера оформлена в концепции дизайна бренда Dynamic Shield — с новой радиаторной решеткой, иными передним и задним бампером. Автомобиль отличается от предшественника также новым дизайном светодиодных ходовых огней (LED) и колесных дисков.

В интерьере обновленного Mitsubishi Outlander нового модельного года появились воздуховоды для задних пассажиров (для полноприводных версий), подсветка кнопок стеклоподъемников с режимом «одно касание»; изменился профиль сидений, улучшилась боковая поддержка; полноприводные автомобили получили электронный стояночный тормоз.

На всех машинах стал доступен USB-разъем на передней панели, а при наличии системы Mitsubishi Connect слот USB есть и у задних пассажиров. Новый Mitsubishi Outlander получил также перенастроенную подвеску и улучшенную шумоизоляцию.

Автомобили оснащаются уже знакомыми россиянам бензиновыми двигателями 2,0 литра (146 л. с.) и 2,4 литра (167 л. с.) стандарта Евро-5 с вариатором INVECS-III. Как и в предыдущем модельном году, Outlander будет доступен с передним или полным приводом ■



Новый Kia Cerato начал выпускаться на «Автоторе»

С конвейера предприятия «Автотор» под Калининградом начал сходить седан Kia Cerato нового, третьего поколения.

Новый Kia Cerato, напомним, построен на платформе K2 корейской компании, за счет которой автомобиль стал просторнее предшественника и получил более вместительный багажник.

В гамме двигателей для России — два бензиновых атмосферных мотора. Базовый двигатель объемом 1,6 литра семейства Gamma развивает 128 л. с., более мощный, 2,0 литра серии Nu, выдает 150 сил.

Мотор 1.6 агрегируется с 6-ступенчатой механической коробкой передач или с 6-ступенчатым «автоматом», 2,0-литровый двигатель оснащается исключительно АКП.

Продажи новинки в РФ, как сообщает пресс-служба «Киа Моторс Рус», начнутся в октябре текущего года. Цены и комплектации нового Kia Cerato будут опубликованы ближе к началу продаж автомобиля ■



редактор рубрики
Роман Зубко

Седан Mercedes-Benz A-Class доступен для заказа

Немецкий производитель открыл прием заказов в Германии на новое поколение популярного автомобиля, который теперь доступен в кузове седан.

Первые «живые» автомобили появятся в автосалонах немецких дилеров уже в начале следующего года.

Цены на новинку начинаются с отметки почти в 31 тыс. евро. За эти деньги клиент получит базовый седан в версии A 200 с бензиновым силовым агрегатом мощностью 163 л. с. и механической коробкой передач.

Благодаря новому кузову автомобиль стал длиннее и чуть ниже соплатформенного хэтчбека. Длина колесной базы седана составляет 2729 мм, объем багажника — 420 литров.

Еще одним преимуществом A-Class Sedan должно стать нали-

чие в списке оснащения оборудования от целого ряда «старших» моделей, в частности систем безопасности и помощи водителю от S-Class. Кроме того, новинка получит дебютировавшую на соплатформенном хэтчбеке мультимедий-

ную систему MBUX (Mercedes-Benz User Experience).

Российские цены на новый Mercedes A-Class Sedan официально пока не названы. Хэтчбек A-Class нового поколения стоит у нас на данный момент от 176000 рублей ■

Три модели Audi получили новый дизель



Компания Audi расширила линейку модификаций седана A6, универсала A6 Avant и лифтбека A7 Sportback.

Указанные модели стали доступны для заказа в Европе в версии 40 TDI с четырехцилиндровым 2,0-литровым турбодизелем. Как сообщает британское издание Auto Express, в истории модели A7 Sportback это первое появление в гамме моторов четырехцилиндрового агрегата.

Двигатель развивает мощность 204 л. с. при 3750–

4200 об/мин, максимальный крутящий момент составляет 400 Нм в диапазоне от 1750 до 3500 об/мин. Агрегируется мотор с роботизированной 7-ступенчатой коробкой передач S tronic с двойным сцеплением.

Как и «старшие» 3,0-литровые двигатели, которыми уже оснащаются модели семейства A6/A7, новый 2,0-литровый мотор представляет собой так называемый «мягкий» гибрид со стартер-генератором с ременным приводом, соединенным с коленвалом. При езде накатом, а также во время торможения система рекуперирует до 5 кВт энергии, которая накапливается в расположенной в задней части автомобиля литийионной аккумуляторной батарее и используется при ускорении.

Заказы на новые Audi A6, A6 Avant и A7 Sportback в версии 40 TDI в Европе уже принимаются, первые «живые» машины появятся в салонах дилеров нынешней осенью.

В России, как уже сообщал «Движок», продажи нового Audi A6 также начнутся осенью; сроки начала поставок «живых» автомобилей, а также начала продаж универсала A6 Avant официально пока не уточняются. Новый Audi A7 Sportback, напомним, стоит в России от 4320000 рублей и оснащается только одним двигателем: 3,0-литровым бензиновым мощностью 340 л. с. ■

Новый Jeep Wrangler получил российский ценник

Российское представительство концерна FCA (Fiat-Chrysler Automobiles) оценило в рублях внедорожник Jeep Wrangler нового поколения.

Новый «Рэнглер», судя по опубликованному на официальном сайте марки в России прайс-листу, будет позиционироваться у нас как «премиальный» автомобиль или как «внедорожник выходного дня» для богатых клиентов.

Стартовая цена Jeep Wrangler 2018 составляет в России 3150000 рублей. Указанную сумму попросят за трехдверный внедорожник в исполнении Sport. На пятидверный Jeep Wrangler цена в России составляет минимум 3380000 рублей.

Автомобили в версии Sahara стоят на нашем рынке 3490000 рублей за трехдверную модификацию и 3730000 рублей — за «пятидверку». Новый Wrangler в топовой версии Rubicon с «продвинутой» раздаточной коробкой Rock-Trac обойдется российским покупателям в 3740000 рублей в трехдверном кузове и в 3950000 рублей — в пятидверном.

В исполнении для России новый Jeep Wrangler «по умолчанию» оснащается бензиновым четырехцилиндровым 2,0-литровым турбомотором мощностью 272 л. с. Коробка передач — автоматическая, 8-ступенчатая. Будет ли расширяться российская гамма двигателей, официально пока не сообщается.

В Европе для нового Wrangler доступен также турбодизель 2.2 Multijet II мощностью 200 сил; в США есть версия с бензиновым мотором 3.6 V6 Pentastar, развивающим 289 л. с. ■





Роман Зубко

Lada

Ведущий отечественный производитель выставил на ММАС-2018 целый ряд новинок, причем среди них были не только серийные модели, но и концепт-кар. Главной премьерой от АвтоВАЗа на нынешней выставке стало обновленное семейство Lada Granta, которое расширилось за счет хэтчбека и универсала из другой популярной вазовской серии — Kalina.

Внешне, как уже сообщал «Движок», обновленная «Гранта» отличается от предшественницы оформлением передней части кузова в фирменном стиле X-Face, а также иным дизайном заднего бампера. Переработан и интерьер.

Продажи автомобилей обновленного семейства Lada Granta официально стартовали 1 сентября. Базовая модификация седана стоит минимум 419 900 рублей — это на 4 900 рублей дороже дорестайлинговой версии. Лифтбек и хэтчбек теперь стоят одинаково — от 436 900 рублей. Самым дорогим в гамме стал универсал — от 446 900 рублей, что на 3 100 рублей дешевле прежней Kalina в версии SW. Стоимость обновленного исполнения Cross пока не раскрывается.

В рамках Московского международного автосалона состоялась также официальная премьера спортседана Lada Vesta Sport. Автомобиль получил заниженную на 16 мм подвеску, а также 17-дюймовые легкосплавные колеса с низкопрофильными покрышками. Кроме того, Vesta Sport оснащена амортизаторами увеличенной размерности. Как заявляют на АвтоВАЗе, спортивную «Весту» будет отличать «острая управляемость» в сочетании с «достаточной плавностью хода».

Под капотом Lada Vesta Cross — вазовский 1,8-литровый двигатель, форсированный до 145 л.с. Максимальный крутящий момент, развиваемый мотором, составляет 182 Нм при 3600 об/мин. Коробка передач — механическая, 5-ступенчатая. С места до «сотни» спортивная «Веста» разгоняется за 9,6 секунды, максимальная скорость автомобиля достигает 193 км/ч. Дата начала продаж Lada Vesta Sport официально пока не объявлена.



ММАС-2018 стал также ареной официальной премьеры «внедорожно-го» хэтчбека Lada XRAY Cross. От стандартного автомобиля новый XRAY Cross отличается оригинальными бамперами, черными защитными накладками на колесные арки и пороги, молдингами на дверях, а также увеличенным до 215 мм дорожным просветом.

В движение новый XRAY Cross будет приводиться 1,8-литровым двигателем мощностью 122 л.с.; коробка передач — механическая, 5-ступенчатая. Кроме того, «внедорожный» хэтчбек серийно оснащается системой Lada Ride Select, позволяющей при помощи «шайбы» на центральном тоннеле выбрать один из пяти режимов движения: ESC On, Sport, «Снег», «Грязь», ESC Off. Сроки начала продаж нового хэтчбека Lada XRAY Cross будут объявлены позже.

Ну а главным шоу-стоппером на стенде АвтоВАЗа стал эффектный концепт Lada 4x4 Vision — по сути, прототип новой «Нивы». Гостям автошоу и журналистам его презентовал шеф-дизайнер АвтоВАЗа Стив Маттин. По его словам, концептуальный внедорожник демонстрирует новое направление, в котором способен развиваться фирменный дизайн Lada.

Автомобиль создан на новой, «особой», по словам вазовцев, платформе. Среди главных преимуществ новинки в Тольятти называют «выдающиеся показатели» дорожного просвета, короткие свесы и сверхмалые углы въезда и съезда. При этом точных данных касательно геометрической проходимости прототипа вазовцы не приводят.

Не говорят они пока напрямую и о конвейерных перспективах новой «Нивы». Ранее в руководстве бренда Lada заявляли, что модель 4x4 нового поколения выйдет в свет в 2021 или 2022 году ■



В конце августа — начале сентября в выставочном центре «Крокус Экспо» в российской столице прошел Московский международный автосалон. Журнал «Движок», увидевший все новинки московского автошоу своими глазами, рассказывает о главных из них.



Renault

Стенд компании Renault на Московском международном автосалоне стал ареной мировой премьеры долгожданного кроссвера С-сегмента французской марки. Автомобиль был задуман как глобальная модель, но первым делом он выйдет именно на российский рынок.

По словам главы «Renault Евразия» Николая Мора, новый Arkana создавался для России, при этом во всех этапах разработки модели непосредственное участие принимали российские специалисты. Подробные технические характеристики нового Renault Arkana будут обнародованы позже, пока известно лишь, что автомобиль получит новый силовой агрегат, созданный специалистами альянса Renault-Nissan и его партнерами. Новый купе-кроссвер станет доступен в версиях как с полным, так и с передним приводом.

В конструкции шасси Arkana применено более 55% новых для российской линейки кроссверов Renault компонентов. Кроме того, автомобиль получил абсолютно новую систему рулевого управления.

Выход нового Renault Arkana на российский рынок запланирован на первую половину 2019 года. Автомобиль будет выпускаться на московском заводе компании, который станет первой в мире производственной площадкой для новой модели.

Помимо нового купе-кроссвера, компания Renault показала в Москве новые и обновленные модели расширенного семейства Stepway: в него теперь вошли седан Logan и универсал повышенной вместимости Dokker.

Logan Stepway и Sandero Stepway станут доступны в РФ в версиях City с мотором 1,6 литра, 113 л. с., и вариатором CVT X-Tronic. Внешне такие машины будут отличаться полностью черными защитными накладками на передний и задний бамперы, а также черными глянцевыми накладками на зеркала; Sandero Stepway City получит еще и черные рейлинги. Для автомобилей семейства Stepway City станут доступны новый красный цвет кузова, а также двухцветные 16-дюймовые колесные диски Expression.

Новые Renault Sandero Stepway и Logan Stepway производятся на предприятии АвтоВАЗа в Тольятти, на линии В0. В продаже автомобили появятся в течение осени нынешнего года. Новый Dokker Stepway выйдет на наш рынок в начале 2019 года ■

Kia

Обилием премьер на ММАС-2018 порадовала компания Kia. Главной новинкой выставки сами корейцы назвали обновленный кроссвер Sportage — в Москве состоялся первый публичный показ автомобиля.

Рестайлинговый Sportage получил более современный дизайн кузова и интерьера, расширенный функционал мультимедийной системы, а также дополненный набор систем комфорта и помощи водителю. На российском рынке линейка силовых агрегатов для популярного кроссвера Kia расширится: гамму пополнит атмосферный бензиновый мотор 2.4 GDI, а 2,0-литровый дизель станет агрегатироваться с новым 8-ступенчатым «автоматом».

В России обновленный Kia Sportage станет доступен в ноябре нынешнего года; цены и комплектации объявят ближе к официальному старту продаж.

Еще одной громкой премьерой от Kia стал универсал Ceed Sportwagon, представший перед российской публикой впервые. Новый Ceed SW стал просторнее и вместительнее автомобиля предыдущего поколения: объем багажника возрос с 528 до 625 литров и достиг едва ли не рекордного показателя в гольф-классе. Спинка заднего сиденья складывается в пропорции 40:20:40.

Базовым двигателем для Ceed SW в России станет «атмосферник» 1.4, 100 л. с., ступеньку выше займет мотор 1.6, 128 л. с., а на вершине гаммы окажется новый турбомотор 1.4 T-GDI мощностью 140 л. с. Дата начала российских продаж нового Kia Ceed SW будет объявлена позже.

На ММАС-2018 состоялась также российская премьера седана Kia Cerato нового поколения. Автомобиль, как ранее сообщал «Движок», уже начал выпускаться на калининградском «Автоторе»; продажи нового седана на нашем рынке стартуют в октябре текущего года.

Гамму двигателей для нового Cerato в России составит пара атмосферных бензиновых моторов, известных по ряду других моделей Kia: 1.6 Gamma, 128 л. с., и 2.0 Nu, 150 л. с. Первый будет агрегатироваться как с механической, так и с автоматической коробкой передач, второй — исключительно с «автоматом».

Кроме того, компания Kia представила на Московском международном автосалоне три модели 2019 модельного года: седан Rio, «внедорожный» хэтчбек Rio X-Line и кроссвер Sorento Prime. Все три автомобиля получили расширенные списки опций, и все три — уже в продаже ■





Роман Зубко

Hyundai

Главной премьерой от Hyundai на ММАС-2018 стал кроссовер Santa Fe нового поколения. На российском рынке автомобиль доступен с бензиновым 2,4-литровым 188-сильным мотором, агрегирующимся с 6-ступенчатой автоматической коробкой передач, а также с 2,2-литровым дизелем мощностью 200 л. с.; последний работает в паре с новым 8-ступенчатым «автоматом». Все автомобили серийно оснащаются фирменной полноприводной трансмиссией HTRAC.

В России новый Santa Fe уже продается, стартовая цена бензиновой версии — 1 999 000 рублей, в версии с дизелем кроссовер стоит у нас от 2 329 000 рублей.

Hyundai представил в Москве также новый Santa Fe в эксклюзивной комплектации Black & Brown. Цена вопроса — 2 849 000 рублей.

Еще одной новинкой от Hyundai, также впервые представленной российской публике, стал обновленный кроссовер Tucson. От «дореформенного» автомобиля новинка отличается «каскадной» решеткой радиатора, иным передним бампером, а также полностью светодиодными фарами.

Новый Tucson по-прежнему комплектуется 2,0-литровым бензиновым «атмосферником» или 1,6-литровым турбомотором, дизель объемом 2,0 литра стал агрегатироваться с новым 8-ступенчатым «автоматом».

Новый Hyundai Tucson уже доступен в России по цене от 1 399 000 рублей ■



Volkswagen

Немецкая марка представляла свои новинки на ММАС-2018 в особом, «инновационном» формате. Автомобили Volkswagen были выставлены на интерактивной площадке, посвященной современным технологиям, все модели можно было как увидеть вживую, так и познакомиться с ними посредством цифровых технологий. Кроссоверы можно было опробовать на ходу на специально оборудованной площадке для тест-драйва.

Главной новинкой московской выставки от Volkswagen стала российская премьера новой версии кроссовера Tiguan под названием Offroad. От стандартного автомобиля «внедорожный» «Тигуан» особым внешним обвесом с увеличенным углом въезда, а также износостойкой отделкой интерьера.

Новый Tiguan Offroad оснащается бензиновым турбомотором 1.4 TSI (150 л. с.), работающим в паре с 6-ступенчатой «механикой» или DSG-6, бензиновым 2,0-литровым 180-сильным двигателем с DSG-7 или 2,0-литровым 150-сильным турбодизелем, также агрегирующимся с «роботом» DSG-7. Полный привод 4Motion положен «внедорожному» «Тигуану» по умолчанию.

Заказы на Tiguan Offroad российские дилеры Volkswagen начнут принимать с 1 октября; цены будут объявлены ближе к указанной дате.

Помимо «внедорожного» Tiguan компания Volkswagen представила на ММАС-2018 внедорожник Touareg нового поколения, большой кроссовер Teramont, седан Polo в спецверсии Joy, а также лифтбек Arteon и электромобиль I.D. ■

В конце августа — начале сентября в выставочном центре «Крокус Экспо» в российской столице прошел Московский международный автосалон. Журнал «Движок», увидевший все новинки московского автошоу своими глазами, рассказывает о главных из них.



Aurus

В рамках Московского международного автосалона 2018 года прошла официальная премьера отечественного представительского бренда Aurus. Торжественную церемонию открывали глава компании-производителя Франц Герхард Хильгерт и министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров.

Первыми на рынок выйдут большой седан Aurus Senat и построенный на его базе одноименный лимузин с удлиненной колесной базой. Впоследствии гамму моделей пополнят минивэн Arsenal и большой кроссовер Komendant. Седан и лимузин Aurus поступят в продажу в первой половине 2019 года.

Автомобили новой марки создавались совместными усилиями НАМИ и частных инвесторов, в том числе иностранных. Так, гибридный двигатель 4.4 V8 мощностью 660 л. с. разрабатывался совместно с Porsche. Два других мотора — V12 и четырехцилиндровый 2.2 Turbo — созданы отечественными инженерами.

Стоимость новинок будет объявлена в январе 2019 года, по неофициальной информации цена составит около 10 млн рублей. За первый год планируется выпустить около 100 машин. Как сообщил г-н Мантуров, все эти автомобили уже предзаказаны ■



Lifan

Главной премьерой от Lifan на московской выставке стал большой кроссовер Lifan X80. Без малого пятиметровый автомобиль призван потеснить конкурентов в той рыночной нише, где выступает, скажем, Hyundai Grand Santa Fe. У X80 — семиместный салон, 2,0-литровый турбомотор мощностью 192 л. с., «механика» или «автомат» на выбор; а вот привод — только передний.

О российских перспективах нового X80 судить пока трудно, а без локальной сборки они и вовсе окажутся туманными.

Lifan M7 представляет собой, по сути, китайский вариант некогда популярного в России минивэна Ford S-Max. Новый M7 способен «принять на борт» семерых седоков и предложить им весьма достойный уровень комфорта: салон отделан кожей, сиденья «электрифицированы»; есть также большой выносной дисплей мультимедийной системы и стеклянная крыша. Под капотом Lifan M7 — бензиновый турбомотор объемом 1,5 литра (141 л. с.), работающий в паре с 8-ступенчатый «автоматом».

Бестселлером в России новому M7 стать будет сложно, но если нашим покупателям предложат привлекательные цены, автомобиль вполне способен вернуть угасший интерес россиян к минивэнам. Вот только рассчитывать на прайс ниже семи-восьми сотен тысяч рублей вряд ли приходится... ■



Haval

«Премиальный» бренд из Поднебесной показал в Москве весь свой актуальный модельный ряд, а также перспективную новинку — кроссовер F7, ставший в Китае уже второй моделью серии F, ориентированной прежде всего на молодую аудиторию. Новый F7 представлял на ММАС-2018 главный дизайнер Haval Фил Симмонс.

На выбор покупателям предложат два двигателя: оба — бензиновые, с турбонаддувом, семейства GDIT; оба агрегируются с 7-ступенчатой коробкой передач с двойным сцеплением.

Базовый мотор объемом 1,5 литра развивает 150 л. с. при 5500 об/мин, второй агрегат при объеме 2,0 литра выдает 190 сил при тех же оборотах. Новый F7 будет иметь модификации с передним и полным приводом. Внутри новый F7 оформлен в характерном для F-серии молодежном стиле.

Производство нового Haval F7 в версии для России будет развернуто на новом заводе компании в Тульской области в начале 2019 года ■



Роман Зубко

Geely

Еще одна китайская компания — Geely — представила в ходе Московского международного автосалона целый ряд моделей из линейки «Поколение 3.0». Главными же премьерками выставки стали новый кроссвер SX-11 и «гибридный» седан GE.

Новый Geely SX-11 построен на платформе BMA (B-segment Modular Architecture) собственной разработки компании. Гамму двигателей для нового SX-11 составит пара бензиновых турбомоторов: 1,0 литра, 136 л.с. (205 Нм) и 1,5 литра, 177 л.с. (225 Нм). Оба будут агрегатироваться с 7-ступенчатой роботизированной коробкой передач с двойным сцеплением.

Флагманом Geely в сфере автомобилей на новых источниках энергии должен стать гибридный седан Geely GE. Автомобиль высшего среднего класса демонстрирует разгон до 100 км/ч за 7,4 секунды и экономный расход топлива — 1,6 литра на 100 км.

Помимо указанных моделей, компания Geely привезла в Москву рестайлинговые модели Emgrand 7 и Emgrand X7, а также хэтчбек Geely GS и кроссвер Geely Atlas. И если последний уже продается в России, то выход на наш рынок остальных новинок от Geely ожидается не ранее 2019 года, причем первым до нас доедет, скорее всего, GS ■



GAC Motor

В рамках ММАС-2018 состоялась презентация нового в России бренда: GAC Motor родом из Поднебесной. Производитель объявил о создании в России своего филиала, первого за пределами Китая, а также представил целую линейку моделей: от скромных седанов до монументального внедорожника.

На стенде GAC красовались три седана — GA3S, GA4 и GA8, отличающиеся размерами. В моторной гамме могут быть как атмосферные, так и турбированные моторы объемом 1,3 или 1,5 литра и мощностью от 114 до 152 лошадиных сил. Помимо «механики», можно выбрать 6-ступенчатый «автомат» Aisin. Эти же силовые агрегаты положены и линейке городских кроссверов GS3 и GS4.

А флагманом назначен пафосный и brutальный внедорожник GAC GS8 длиной 4810 мм. Машина имеет три ряда сидений и богатую отделку из добротных материалов. Под капотом расположен 2,0-литровый турбомотор мощностью 201 л.с. и все тот же 6-ступенчатый «автомат». Привод — на все колеса.

В Москве был также представлен бизнес-шаттл GM8, который может попробовать составить конкуренцию Toyota Alphard. Автомобиль отличается богатым интерьером и всевозможные варианты трансформации пассажирского отсека.

GAC Motor пока только готовится к выходу на российский рынок: принимает заявки от потенциальных дилеров и определяется с моделями. Если все пойдет по плану, первые автомобили можно будет приобрести уже в 2019 году ■



Our Precision, Your Advantage

РЕКЛАМА

**МЕНЯЕШЬ
АМОРТИЗАТОР,
МЕНЯЙ
И ПРУЖИНУ**



ГАРАНТИЯ НА ПРУЖИНЫ ДО 3-Х ЛЕТ
Подробнее на сайте kyb.ru



Ford EcoSport

VS



Илья Огородников

Обновление младшего кроссовера от «Форда» ждали давно. Несмотря на очень популярный формат, EcoSport пользовался ограниченным спросом в России ввиду специфических особенностей, полученных из-за южноамериканского происхождения. А от Citroen в принципе ждали кроссовер, так как после «развода» с Mitsubishi в гамме французов не осталось ни одной модели категории SUV. В общем, проверяем заявки обоих брендов на коммерческий успех в России.

Сразу развеиваем сомнения тех, кто считает, что Ford и Citroen — автомобили из разных весовых категорий, не поддающиеся прямому сравнению. Это не так! Сравните габаритные размеры и технические характеристики схожих версий — они мало чем отличаются. Ну диапазон цен так и вовсе почти иденти-

чен: от 1 069 000 до 1 382 000 рублей просят за Citroen и от 959 000 до 1 399 000 рублей за Ford. Бьющая в глаза разница — исключительно работа команд дизайнеров, каждая из которых делала автомобиль в собственном стиле для своего покупателя.

Ford EcoSport как был, так и остался эдаким компактным, но довольно высоким и крепко сбитым кабачником с мужественным «взглядом» и джиперским амплуа. Рестайлинг изменил архитектуру передка



и немного добавил украшательства, сделав образ чуть более привычным и соответствующим обновленному корпоративному стилю.

Citroen же продолжает делать яркие автомобили с массой дизайнерских решений и нарядной цветовой палитрой, которые больше напоминают полноразмерные игрушки и на которые просто невозможно смотреть без улыбки. Лично мы за такой подход, невероятно украшающий будничные и серый городской поток. Однако, увы, подобный дизайн в России резко сокращает потребительскую фокус-группу.



Citroen C3 Aircross

Практичный
или
прикольный?



Если за рулем «ЭкоСпорта» можно встретить и умудренного жизнью русского мужика, и его супругу, и молодых отпрысков, то на водительском кресле Aircross первая и самая массовая категория водителей оказывается разве что в виде исключения.

Главные изменения в «Форде» внутри. Компания прислушалась к критике и почти полностью переработала кондовенький интерьер дорестайлинговой версии. Передняя панель осталась жесткой, но остальные части подверглись обновлению в плане как материалов, так и эргономики. Кривовато установленный под козырьком экран нештатного «Фантома» с неудобной клавиатурой отныне заменен на модный выносной дисплей фирменной системы SYNC 3, который

отличается не только симпатичной графикой, но и отличной скоростью работы.

В руки приятно ложится обновленный руль, а тело уютно чувствует себя в новых креслах. Наглядным стал блок климат-контроля,

появились интересные «фишки» вроде USB-разъема под потолком для подключения видеорегистратора. Единственный вопрос — к новому щитку приборов, который на сто процентов нагладен, но уж очень примитивно выглядит. В Ford говорят, что в скором времени появится «приборка» от еврроверсий.

Забавный интерьер Citroen Aircross, само собой, в первую очередь — радость глазу. Тут

тебе и приятная тканевая обивка всего, включая переднюю панель, и оранжевый декор, и панорамное лобовое стекло, добавляющее света. Дорогих и мягких материалов здесь тоже нет, но все вместе создает атмосферу уюта.

К эргономике, словом, особых претензий нет. Да, плосковаты сиденья, поддуливает штатная мультимедийная система, в которую зашиты все функции, включая управление «климатом», мало мест для мелочевки, кроме двери, некуда поставить стакан с кофе — место подстаканников занял дизайнерский ручник. Все это привычные французские странности, которые и принято величать шармом.

С другой стороны, в «Ситроене» масса удобных решений для задних пассажиров, места для которых ровно столько, сколько нужно, но не более.

Тут тебе и регулируемый во всех направлениях диван, и секционный подлокотник, и шторки на окнах, и возможность сложить переднее кресло для перевозки длинномеров. У «Форда»





Стоимость
протестированного автомобиля

Ford EcoSport 2.0 AT
1 451 000 ₽

на втором ряду все куда скромнее, нет даже подлокотника. Зато тут просторнее и мягче.

Слаженная пара 2,0-литрового мотора и «автомата» исключительно радует. Ford EcoSport отзывчив и предсказуем, уверенно разгоняется, прогнозируемо реагирует на акселератор в разных режимах движения и не дергается при переключениях. Правда, рычагом

«автомата» все время промахиваешься мимо «Драйва», переводя коробку в «Спорт»-режим, что даже неплохо, учитывая, что увеличенный аппетит компенсируется потреблением 92 бензина.

Чудо, но 1,2-литровый Citroen с его турбированными 110 силами быстрее Ford по всем параметрам — и в разгоне до 100 км/ч, и в максимальной скорости, правда, ненамного. Разгадка в массе: Aircross легче полноприводного EcoSport более чем на 200 кг!

Сама по себе связка микро-мотора и «автомата» Aisin очень «живая». Никаких «тупняков» и провисаний на «низах» — пик тяги доступен уже на 1500 оборотах, и это чувствуется. «Ситроен» уверенно берет старт, отлично держится на средних скоростях и не сильно скидает даже после 100 км/ч. Одна беда — несбалансированный трехцилиндровый двигатель трюит на холостых, что твой старый дизель.

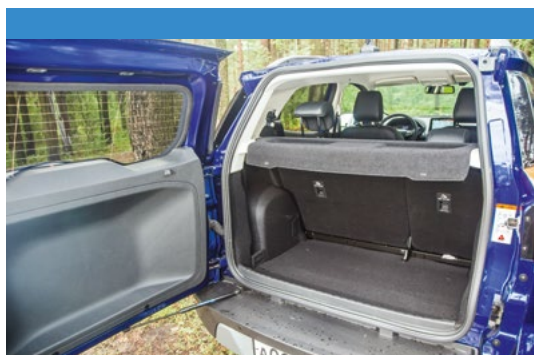
Ну а в возможностях ситроеновского шасси мы изначально не сомневались. Aircross здорово

и азартно рулится, главное — задать темп повыше: на низких скоростях усилитель сильнее ожидаемого размягчает «баранку», явно ориентируясь на женские руки. Не подвела и подвеска: отличная плавность хода дополняется неплохой энергоемкостью, но до определенного предела. Коротковат ход амортизаторов, которые могут громко встретить крупные колдобины.

Ford EcoSport тоже не промах. В виражах стоит уверенно, траекторию держит четко, разве что чуть



Ford Ecosport после обновления поставляется с двумя новыми моторами: в «базе» — 1,5-литровый трехцилиндровый агрегат мощностью 123 лошадиные силы, в паре к которому можно выбрать как «механику», так и «автомат». При этом привод возможен только передний. Цепной 2,0-литровый двигатель (148 л. с.) теперь собственный, семейства Duratec. Главное новшество — он наконец-то доступен с «автоматом» и полным приводом, чего раньше не было и из-за чего модель теряла покупателей. Клиренс кроссовера — 200 мм



Багажный отсек EcoSport не претерпел особых изменений. Он, что называется, достаточный, объемом 354 литра, чего хватит для городских нужд. Однако, так же как и второй ряд, напрочь лишен дополнительных благ. Удивительно, но у чуть более короткого Aircross под пятой дверью места больше — 410 литров, а если сдвинуть диван, то и все 520. Имеется двойной пол, оригинальный фиксатор полки и лючок-подлокотник для длинномеров. Правда, в отличие от «Форда» с висящей на двери запаской, в «Ситроен» влезла только «докатка»



Стоимость
протестированного автомобиля

Citroen C3 Aircross 1.2 AT
1 468 000 ₽

рами C3 Aircross со своей хитрой системой явно даст фору.

Каков итог?

Собственно, после сравнительного теста особых откровений не появилось. Ford EcoSport — это универсальный инструмент по решению большинства семейно-дачных задач. Очень порадовала грамотная и вдумчивая работа над недостатками кроссовера, которая переставила автомобиль

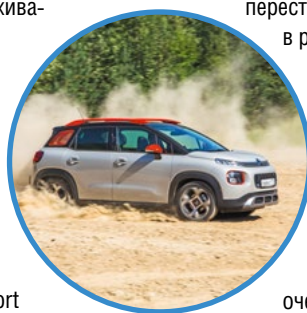
в разряд одного из лучших предложений в классе, что определенно положительно скажется на спросе.

Citroen C3 Aircross — конечно же, в первую очередь шоу-стоппер, который будет покупаться для эстетического наслаждения. Однако на этом его таланты

только начинаются. Удивительно, но машина для своих размеров оказывается, во-первых, очень удобной и продуманной в плане трансформации интерьера, во-вторых, ожидаемо интересной в управлении и, в-третьих, неожиданно отзывчивой и азартной с не самым впечатляющим двигателем. Да еще относительно неплохо справляющейся с нашими дорогами. Правда, доберутся ли покупатели до раскрытия всех этих талантов, большой вопрос.



Редакция журнала «Движок» выражает благодарность компании «АвтоПоле», официальному дилеру Ford, и компании «АвтоПремиум», официальному дилеру Citroen в Санкт-Петербурге, за предоставленные автомобили.



больше подвержен инерции в крутых поворотах. Подвеска, которая на рестайлинговой версии почти полностью новая, с явно большей ударостойкостью, но, наоборот, чуть хуже справляется с дорожной мелочевкой, потряхивая на частых стыках.

Во внедорожных дисциплинах с полноприводным «Фордом» моноприводному «Ситроену» тягаться,

конечно, сложновато, однако «француз» старается изо всех сил. Козырь — в фирменной системе Grip Control, регулирующей отдачу мотора и электронные «ошейники» в зависимости от выбранного типа покрытия. В сумме получается нечто вроде имитации межколесной блокировки. Если в крутую песчаную гору Ford без труда забирается с подмахивающей задней осью, то Citroen аккуратно карабкается на распределении тяги по ведущим колесам. Кстати, с учетом хорошей геометрии и отличной связки мотора и коробки на EcoSport можно было бы поставить хотя бы принудительную блокировку муфты. Но никаких внедорожных режимов на Ford нет.

В целом в более-менее серьезных внедорожных испытаниях Ford несомненно будет впереди. Однако в прямом сопоставлении с любыми переднеприводными кроссовер-

Citroen Aircross также предлагает несколько версий. В «базе» — скромный мотор 1.2 мощностью 82 силы, поставляющийся только с «механикой». Доступна и его турбоверсия мощностью 110 л. с., идущая в паре с 6-ступенчатым «автоматом» Aisin. Кроме того, «Ситроен» можно выбрать и с 1,6-литровым дизелем (92 л. с.), но опять же только с механической коробкой. Привод исключительно передний, но с возможностью заказа фирменной внедорожной системы Grip Control. Клиренс — 175 мм

ХАРАКТЕРИСТИКИ	Ford EcoSport 2.0 AT	Citroen C3 Aircross 1.2 AT
Технические характеристики		
Длина x ширина x высота, мм	4325x1765x1670	4155x1765x1637
Снаряженная масса, кг	1463	1263
Объем багажника, л	354	410
Клиренс, мм	200	175
Двигатель		
Тип	R4, бензиновый	R3, турбобензиновый
Объем, куб. см	1999	1199
Мощность, л. с. при об/мин	148/6000	110/5500
Крутящий момент, Нм при об/мин	194/4500	205/1500
Трансмиссия	Автоматическая, 6-ст.	Автоматическая, 6-ст.
Привод	Полный	Передний
Ездовые параметры		
Разгон до 100 км/ч, с	11,7	10,6
Максимальная скорость, км/ч	180	183
Средний расход топлива, л	8,5	6,5

ОЦЕНКИ	Ford EcoSport 2.0 AT	Citroen C3 Aircross 1.2 AT
ИНТЕРЬЕР		
Обзор	7	7
Эргономика	8	7
Качество материалов	8	8
Простор	7	7
Передние сиденья	8	7
Задние сиденья	7	8
Багажник	6	7
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		
Динамика	8	8
Управляемость	8	9
Тормоза	8	8
Экономичность	7	8
Внедорожные способности	7	5
КОМФОРТ		
Акустический	7	7
Ездовой	8	8
Оснащенность опциями	8	9
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА		
	7,51	7,62

Ford исправил в интерьере почти все недостатки. Теперь у EcoSport приятный, эргономичный и современный салон. У Citroen к этому добавляется еще и фирменное удобство трансформации, а также фактурная нарядность.

Оба автомобиля интересны в управлении. Сочетание двигателей и коробок отличное, причем больше удивляют возможности Citroen 1.2. А вот бездорожье за «Фордом».

Подвески обоих авто стараются изо всех сил сочетать баланс качеств. Шумоизоляция и там и там на среднем уровне, а вот оснащение все-таки интереснее у C3 Aircross.

Абсолютно равные соперники для совершенно разных покупателей.

Luzar выпустил

новые радиаторы для Hyundai

Компания Luzar расширила линейку деталей термосистемы для автомобилей Hyundai.

В продажу поступили топовые модели радиаторов охлаждения для ряда автомобилей корейской марки. В частности, радиатор Luzar LRc 08L5 предназначен для Hyundai Solaris II (17-) с механической коробкой передач и Kia Rio V (17-) также с «механикой». В рознице новинка стоит 4900 рублей.

Модель LRc 08M0 адресована владельцам кроссовера Hyundai Creta (14-) с механической коробкой передач, радиатор LRc 081M0 предназначен для того же автомобиля, но с «автоматом». Цены на эти модели — 6200 и 7220 рублей соответственно.

Радиатор Luzar LRc 081D7 предназначен для кроссоверов Hyundai Tucson II (15-) и Kia Sportage IV (16-) с 2,0-литровым дизельным двигателем. Цена модели в рознице — 12 070 рублей ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Neolux вводит гарантию на ксеноновые лампы

Компания Osram с 1 сентября 2018 года ввела гарантию на ксеноновые лампы своего дочернего бренда Neolux, официально поставляемые в Россию.

Гарантия будет составлять 1 год с момента покупки. В подтверждение гарантийных обязательств производитель на упаковке с ксеноновыми лампами Neolux появится соответствующая наклейка.

Достаточно будет сдать неисправную лампу в магазин вместе с товарным чеком, выданным при ее покупке. При возникновении любых вопросов можно отправить запрос на электронный адрес contact-ru@neolux-lighting.com.

В настоящее время линейка Neolux Xenon включает самые популярные типы ламп: D1, D2, D3 и D4. Необходимо отметить, что ксеноновые лампы рекомендуются к замене специалистами, имеющими соответствующую квалификацию ■



Valeo Service обновил линейку щеток Valeo First

Компания Valeo Service объявила о выходе на рынок обновленных щеток стеклоочистителей линейки Valeo First Pyramid Multiconnection.

Как сообщает пресс-служба компании, расширенный и улучшенный модельный ряд щеток для рынка запчастей дополнен новыми универсальными креплениями. Щетки семейства Valeo First Pyramid Multiconnection с новой системой адаптеров и всего одним дополнительным артикулом охватывают отныне автомобильный парк Европы, который вырос на 28 млн машин по сравнению с предыдущей линейкой.

Обновленный модельный ряд дополнительно покрывает такие популярные автомобили, как Audi A1, A3, A4, A5, A6, Q3, Q5, Q7, TT; BMW 5 Series, 6 Series, X1; Skoda Fabia, Octavia; Volkswagen Golf VI, Golf VII, Passat VII, Passat VIII, Polo VI, Sharan II, Touran III, Transporter T5, Transporter T6 и др.

В линейку Valeo First Pyramid Multiconnection с универсальными креплениями добавлены адаптеры на два типа рычагов, которые применяются на автомобилях концернов BMW и Volkswagen AG, а также щетка длиной 750 мм, которая устанавливается на Citroën C4, C4 Picasso, DS4, DS5; Ford S-Max, B-Max, Galaxy II, Transit; Opel Zafira; Peugeot 308, 3008, 5008; Renault Espace V, Scénic III ■



ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
АМОРТИЗАТОРОВ И СИСТЕМ ПОДВЕСКИ



Hidria помогает Audi с двигателями

Новый 2,0-литровый гибридный дизельный двигатель с четырьмя цилиндрами, установленный в новых моделях Audi A6 и Audi A7, является более чистым и энергоэффективным благодаря технологии Hidria, позволяющей достичь значительно более низкого расхода топлива и выбросов газов.

В новом приводе Audi применена усовершенствованная гибридная система с напряжением 48 Вт с так называемой стартер-генераторной технологией. Его ключевые части были разработаны компанией Hidria. В дополнение к дизельным двигателям Audi использует эту технологию и в бензиновых моторах. Новый дизельный двигатель Audi также оснащен системой холодного запуска дизельной системы Hidria с датчиком давления Optimus PSG ■



Компания CTR теперь и в YouTube

CTR объявила о запуске фирменного канала на видеосервисе YouTube. Первый ролик уже опубликован.

Проект будет содержать как советы по правильной установке запчастей марки, так и тесты деталей. В CTR рассчитывают, что новый канал станет интересен менеджерам компаний-партнеров, а также сотрудникам магазинов запчастей и сервисных центров.

В компании уже объявили, что зрители канала могут поделиться идеями о том, какие видео были бы им интересны на новом канале и что бы они хотели узнать о бренде CTR. Автор лучшей идеи получит специальный подарок ■



ЗАМЕНА ОРИГИНАЛЬНЫХ ЗАПЧАСТЕЙ? ОДНОЗНАЧНО: BILSTEIN!



BILSTEIN B4 Модуль пневмоподвески.

Непревзойденный: оригинал есть только у нас. Модуль пневмоподвески BILSTEIN B4 разработанный для максимального комфорта во время езды, мы поставляем на конвейер автопроизводителей. Революционная конструкция обеспечивает гашение колебаний, оптимальные характеристики демпфирования и величину дорожного просвета в одном элементе. Модуль пневмоподвески BILSTEIN B4 предлагается для активных и пассивных систем, поэтому идеален для замены оригинальных деталей, обеспечивая чувство совершенства во время движения, как на новом автомобиле.



bilstein.com



Trialli расширил

ассортимент ступиц для VAG

Компания Trialli объявила о расширении линейки ступиц за счет моделей, предназначенных для автомобилей концерна Volkswagen AG.

В производство запущены ступицы так называемого «нулевого поколения» («голая» ступица для однорядных подшипников), детали первого поколения (ступица с фланцами под болты для крепления к тормозному диску (для двухрядных подшипников)), а также ступицы второго поколения (с интегрированным подшипником и датчиком ABS).

Для простоты идентификации видов ступиц они производятся в двух исполнениях: Linea Qualita — ступица нулевого и первого поколения без подшипников, Linea Superiore — ступица с интегрированным подшипником и датчиком. Розничная цена изделий — от 860 рублей.

Ступицы Trialli изготавливаются из высококачественной легированной стали, гарантийные обязательства производителя — 1 год (30 000 км пробега) на ступицы Linea Qualita и 2 года (120 000 км) на детали Linea Superiore. Актуальная линейка Trialli включает в общей сложности 46 моделей ступиц ■



НОВОСТИ

редактор рубрики
Роман Зубко



Delphi Technologies готовит новое сервисное решение

Компания Delphi Technologies представит на выставке Frankfurt Automechanika 2018 новое сервисное решение для технологии непосредственного впрыска топлива (GDI).

В рамках указанной программы более 2,1 млн популярных французских автомобилей оснащают топливными насосами и форсунками в качестве оригинального оборудования.

В 2019 году программу дополняют другие решения. В ней также предусмотрены электронные и гидромеханические диагностические инструменты, опытное испытательное оборудование и обучение. По данным Delphi Technologies, прогнозируемый рост рынка новых автомобилей, оснащенных технологией GDI, будет составлять более 10% ежегодно вплоть до 2026 года.

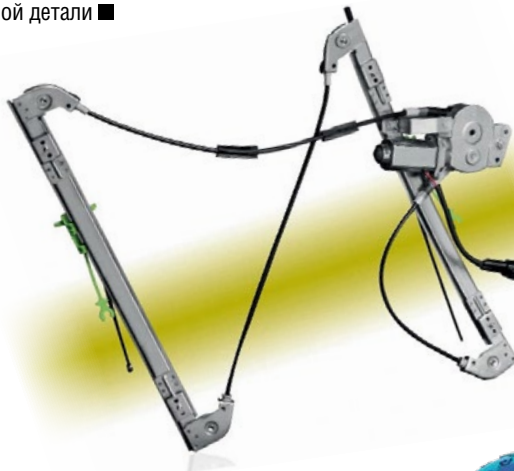
На выставке компания представит также решение Multec 14 (M14) — систему впрыска, работающую под давлением 350 бар. Новое поколение форсунок позволит снизить объем выбросов от автомобилей с технологией GDI почти на 70%. Применение новой технологии обеспечит автопроизводителям соответствие стандартам по выбросам Euro 6d и China 6 ■

Magneti Marelli выпустил новый каталог электростеклоподъемников

Компания Magneti Marelli Aftermarket объявила о выходе нового каталога электрических стеклоподъемников и запасных частей для них.

Каталог насчитывает более 1200 артикулов, обеспечивающих покрытие внушительного модельного ряда автомобилей. Новое комплексное предложение от Magneti Marelli включает более 600 наименований стеклоподъемников в сборе и 550 наименований механизмов. В числе наиболее важных новинок производитель называет 36 вариантов предустановленных на дверную панель механизмов стеклоподъемника, ускоряющих процедуру ремонта.

Кроме того, фирменная линейка пополнилась 30 наименованиями моторов стеклоподъемника. Новый каталог Magneti Marelli на 2018 год доступен как в печатном формате, так и в цифровом. Издание отличается от прежней версии более современным графическим дизайном. Для всех продуктов созданы новые фотографии и описания; формат данных был обновлен для более легкого и интуитивного поиска и подбора необходимой детали ■



SKF представил ролики натяжителя ремня ГРМ новой конструкции

Компания SKF включила в ряд своих ремонтных комплектов новые натяжители ремня газораспределительного механизма.

Изменения в конструкции натяжителей, как уточняется в официальном сообщении производителя, соответствуют техническим требованиям, установленным производителями автомобилей.

В ремкомплекте с артикулом VKM 22385 (товарный код 242N) металлический ролик натяжителя ремня ГРМ заменен роликом с пластиковыми деталями. Исходные размеры, качество изготовления, а также способ монтажа остались прежними.

Указанный комплект предназначен для некоторых автомобилей Fiat Ducato (номер OE 474084699461357), Peugeot Boxer и Jumper (0818.32), Opel Movano (44 03 144 9111144), а также Renault Master I/II, Mascott и Traffic (77 01 040 204).

Аналогичный ролик натяжителя ремня ГРМ входит в ремонтные комплекты SKF с артикулами VKMA 02381, 02382, 02383, 02384, 02835, 02386, 02983, 02984 и 2986.

Пластиковый ролик включен также в состав комплекта с артикулом VKM 22380. Он предназначен для автомобилей аналогичных моделей, поэтому в SKF напоминают о необходимости обращать внимание на артикул демонтированной оригинальной детали: Fiat (474084799461358), Peugeot (0830.32), Opel (44 21 906 95508239) и Renault (50 01 001 272). Указанный ролик также входит в ремонтные комплекты с артикулами SKF VKMA 02381, 02383 и 2983.

В комплектах, предназначенных для ряда моделей концерна Volkswagen AG, конструкция натяжителей также была изменена.

Артикул SKF VKM 11269 (который входит в состав ремкомплектов ремня ГРМ с артикулом VKMA 01148 и ремкомплектов ремня ГРМ с водяным насосом VKMC 01148-2) соответствует оригинальным деталям с артикулами 03L 109 243 B и 03L 109 243 F, а артикул SKF VKM 11263 (VKMA 01263, VKMC 01263-1 и VKMC 01263-2) — оригинальной детали с артикулом 03L 109 243 E. Они предназначены для автомобилей Audi A1, A3 и Q3, SEAT Ibiza и Leon, Skoda Fabia и Octavia, а также Volkswagen Golf и Polo с дизельными двигателями объемом 1,6 и 2,0 литра.

Специалисты SKF обращают особое внимание на необходимость повторной проверки положения указателя по отношению к натяжителю. «Если эти два элемента не совпадают, необходимо повторить все операции», — отмечается в сообщении производителя ■



НАДЕЖНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО ПОВОРОТА

Амортизаторы и опоры
амортизаторов TORR

CONTROLTORR.DE



Высочайшие демфирующие свойства за счет новейших технических решений и качества используемых материалов



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Безотказная эксплуатация в тяжелых условиях за счет специального строения штока амортизатора и применения специальных сальников



Морозостойкое масло
(работа при температурах до -45° C)



CARBERRY.

Performance for value



Илья Огородников

Brembo



Один из лидеров в производстве тормозных систем продолжает продвигать в Москве диски серии Co-cast, выставившиеся в виде концепта здесь же, в Москве, в прошлом году. Главная новость в том, что эти диски стали доступны в продаже. Первоначально — для Mercedes-Benz C-Class, а до конца текущего года появится целая линейка модификаций таких дисков: порядка 10–12 номеров запчастей.

Кроме того, в этом году Brembo представил на московской выставке смазочные материалы серии B-Quiet, которые расширяют сервисное предложение на уровне автомастерских. Еще одна новинка, актуальная для России, — восстановленные тормозные суппорты. В этом году на российский рынок была выпущена ограниченная партия таких деталей, и, по словам представителей бренда, первая реакция покупателей оказалась положительной.

«Рынок России в целом очень важен для Brembo. На данный момент для нас это четвертый рынок среди европейских стран, который к тому же растет год от года, несмотря на ряд сложностей (финансовый кризис, трудности в экономике и так далее). В нынешнем году мы ожидаем двузначный рост: порядка 20%», — заявил представитель бренда ■

Airline



Отечественный бренд, специализирующийся главным образом на производстве автоаксессуаров, показал представителям сервисного бизнеса главное направление своего развития — инструменты, которые были предложены как по отдельным позициям, так и в виде наборов. Кроме того, на стенде был представлен и полный ассортимент остальной продукции компании: чехлы, коврики, подлокотники, оплетки на руль и многое другое.

Новостью стало возвращение Airline в сегмент автомобильных ароматизаторов. По словам представителя компании, сейчас удалось найти

подходящих партнеров и специалистов по производству и распространению, которые готовы продвигать эту группу товаров.

Кроме того, Airline активно занялся маркетингом и логистикой. Внедрены новые способы продвижения и взаимодействия с дистрибьюторами, а благодаря новому складу появилась возможность организовать кросс-докинг-овую схему работы. Результат — плюс 30% к объемам продаж со стабильным прогнозом. Причем, по словам представителя Airline, немаловажную роль в росте компании играет и государство: принятие новых эксплуатационных требований к автомобилям стимулирует водителей на покупку аптечек, жилетов, опознавательных знаков и прочих сопутствующих безопасности товаров ■

BorgWarner



Второй раз на выставку MIMS приезжает один из старейших в мире производителей турбокомпрессоров, деятельность которого, правда, давно вышла за рамки одного направления и представлена, в том числе, термостатами, клапанами EGR и отдельным направлением — муфтами, используемыми в полноприводных трансмиссиях. На сегодня 95% продукции поставляется на конвейер, так что сегмент aftermarket для компании является новым и перспективным направлением. Причем на вторичный рынок BorgWarner поставляет ту же продукцию, что и на конвейер.

В нашей стране деятельность компании реализуется через федеральных дистрибьюторов. Представительство в России американская компания BorgWarner открывать пока не планирует ввиду напряженных политических отношений между государствами ■

Carville Racing

Российский бренд, основным видом деятельности которого является производство компонентов для спортивных автомобилей. В этом году компания презентовала приводы для Lada Kalina NFR в кольцевой спецификации R1. Была представлена и традиционная продукция — спортивные тормозные диски и суппорты. Представители компании подтверждают, что детали пользуются спросом, однако из-за крайне узкого рынка приходится искать новые направления.

Одним из таких направлений является рынок тюнинга: разработаны комплекты тормозной системы для автомобилей Toyota Land Cruiser, штатные механизмы которых не всегда отвечают требованиям владельцев. Основной упор делается на внедорожники Toyota прошлых лет выпуска: оригинальные запчасти для них стоят очень дорого. Carville



Московский международный автосалон остается главными автомобильными смотрами в нашей стране, но с каждым годом автопроизводители, увы, теряют к нему интерес: затраты на участие в нем несопоставимы с «отдачей». В кризис люди перестали покупать новые машины, зато бросились чинить подержанные. Именно поэтому уже который год по масштабам и представительности российская выставка Automechanika переигрывает своего автомобильного «коллег». Итак, изучаем новинки мировых и российских брендов.



Racing предлагает владельцам таких авто три уровня тормозной системы: от недорогих (50 000 рублей за весь комплект) до топ-механизмов. Всем компонентам присваивается OEM-номер, так что детали можно приобрести или заказать в любом магазине запчастей.

Кроме того, компания готова работать на заказ по абсолютно любому направлению — от различных гоночных чемпионатов до подготовки шоу-каров для выставок. Так, например, Carville Racing разработал генератор на 360 А специально для автомобилей, участвующих в соревнованиях по автозвуку, причем заказ был выполнен всего за две недели ■

CTR



Южнокорейский производитель представлял свои технологии, позволяющие производить алюминиевые рулевые наконечники, которые почти в 3,5 раза легче таких же стальных. Продукция уже поставляется на конвейер известного производителя электромобилей. Особенность заключается в форме с облегченной конструкцией и нижней завальцовке. Деталь пока доступна только для конвейерных поставок.

Еще одна новинка — «плавающий» сайлент-блок инжекторного типа, в процессе производства которого используется впрыск расплавленного пластика внутрь обоймы. Нечто подобное делается при производстве гибридной стойки. Такая технология выигрышна в производственном процессе: вместо нескольких циклов сборки детали выполняется, по сути, один, что сильно удешевляет производство. Качество пластика и его свойства позволяют не использовать никакой смазки в шарнире, добавляя ее только под пыльник. Скользящие свойства получаются благодаря добавлению графитовых волокон, которые лишь немногим проигрывают фторопласту. Технологию уже используют GM и Ford, а также китайский концерн Geely.

Из бизнес-новостей — открытие завода CTR во Вьетнаме, который будет работать полностью на корейском сырье. Он позволит приблизить-

ся к цели компании — войти в топ-100 производителей компонентов. До конца 2018 года номенклатура деталей должна расшириться минимум на 200 позиций, большая часть из которых — для европейских авто ■

Dayco



Как и многие производители с мировым именем, Dayco специализируется в основном на конвейерных поставках систем ГРМ и приводов вспомогательного оборудования. В этом году бренд представляет новинки по линии сегмента aftermarket, которые в прошлом были представлены по линии оригинальной продукции. В первую очередь это фрикционное колесо с электроприводом для двигателей семейства Prince BMW/PSA. Во вторую — натяжитель с вынесенным центром опоры, работающий по принципу торсиона.

Еще одна новинка — для двигателей Ford объемом 1,8 литра. В свое время Dayco предложила решение по замене цепного механизма ГРМ ремнем, работающим в масляной ванне. Но подобная замена была доступна только в виде оригинальной продукции, теперь же поставить ее может любой желающий.

Что же касается положения на рынке, то Dayco видит свое основное развитие не только в России, а в странах СНГ в целом. Связано это с предложением востребованного ассортимента, хорошего качества и привлекательной цены ■

Delphi Technologies



Главной премьерой компании Delphi на выставке MIMS стало представление ребрендинга и нового логотипа. Отныне компания называется Delphi Technologies и полностью сосредоточится на деталях для сегмента



ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО С 1916 ГОДА

MONROE



Илья Огородников

aftermarket и будет предлагать флагманскую продукцию — тормозные системы, детали подвески, топливный впрыск. Разработка и производство электрооборудования и электронных технологий, в том числе для автономного вождения, выведены в отдельное подразделение — Aptiv.

Еще одна премьера Delphi Technologies — моторные масла, которые компания производит по заказу с партнерами. Вывод на рынок этой группы связан с тем, что компании оказались нужны специальные смазки для ее продукции, причем сделать их под заказ оказалось проще, чем заниматься подбором из имеющихся на рынке. Продвигаться эта продукция будет через эксклюзивного дистрибьютора в РФ — Capital Lubricants.

Основным фактором развития на российском рынке компания видит экономическую стабильность в стране и, главным образом, стабильность курса валюты. Прыжки в ту или иную сторону отрицательно сказываются на спросе, в результате чего рынок ведет себя волнообразно ■

KYB



О будущем систем управления автомобилем подробно рассказал известный производитель автокомпонентов KYB, который видит свою глобальную стратегию в развитии не только деталей подвесок, но и систем рулевого управления. Цель — прийти к единому модулю управления подвеской и рулевого механизма, который необходим для автономных авто.

Классическое устройство рулевого механизма занимает много места, а электронные модули позволяют высвободить полезное пространство. Сейчас системы включают в себя рулевую колонку, рулевую рейку, усилитель рулевого управления и стабилизаторы поперечной устойчивости. Единый модуль подвески и рулевого управления на каждом колесе позволит эффективно управлять каждым колесом в отдельности вплоть до разворота автомобиля на месте.

В развитии систем подвесок выбрано двойное направление — электро-гидравлическое, то есть когда гидравлика управляется с помощью электроники. Это позволяет бесступенчато изменять жесткость подвески. Технически система реализована в виде двухконтурных стоек с изменяемым положением клапанов, а также внутренними и внешними модулями управления. Система может быть как на каждом колесе, на и на одной оси. Последний вариант уже серийно устанавливается, например, на автомобили концерна PSA. Но пока речь идет только о заводских поставках.

Что же касается развития на российском рынке, то основной тренд — замена штатных систем на компоненты KYB в качестве премиум-аналога оригиналу, но по вменяемой цене. Поэтому основная задача компании — это расширение ассортимента ■

Luzar



Количество новинок российского производителя Luzar оказалось больше площади стенда, поэтому компания представила только ключевые позиции: радиаторы, электровентиляторы, компрессоры кондиционера и термостаты.

По словам представителя компании, наиболее интересная группа — это компрессоры кондиционера, где Luzar добился определенного успеха. Теперь бренд позиционирует это направление как одно из самых перспективных. Еще одна стратегическая группа — это радиаторы всех возможных видов, в том числе масляные. А также электронные термостаты с активным нагревательным элементом, позволяющим открывать контур компьютеру.

Развитие Luzar видит в максимальном расширении ассортимента, главным образом за счет продукции для иномарок. Кроме того, Luzar активно внедряется и на рынок компонентов для грузовиков ■

Mann Filter



Немецкий производитель представил в Москве салонный фильтр третьего поколения, который, помимо основных фильтрующих свойств, обладает еще и антиаллергенной функцией. Фильтр задерживает белки, которые вызывают аллергию, и борется с плесневыми грибами, появляющимися в системе кондиционирования воздуха.

Фильтр состоит из трех слоев: первый задерживает механический мусор, второй, с активированным углем, борется с вредными газами, а третий как раз содержит натуральные полифенолы, которые препятствуют образованию белков, вызывающих аллергию.

Срок эффективности такого фильтра — около года или 15 000 км пробега. На текущий момент представлено около 50 артикулов, в основном для семейных европейских авто — кроссоверов и минивэнов. По стоимости противоаллергенный фильтр дороже угольного на 20%.

ВСЕ ПОД РУКОЙ!



LuK GearBOX - не упущено ни одной нужной детали.

Каждый комплект LuK GearBox разработан для определенного типа коробки передач и содержит все необходимые компоненты для профессионального ремонта.

www.schaeffler.ru/aftermarket, www.repxpert.ru



SCHAEFFLER



ВАШ ПОСТАВЩИК №1 ДЛЯ ПОДВЕСКИ И РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Качество, соответствующее оригинальным деталям
- Более 8000 компонентов рулевого управления и подвески



SOLUTIONS MADE IN GERMANY™

www.febi.com

bilsteingroup®



Илья Огородников

Вторая новинка — это технология Flex Line, позволяющая создать воздушный фильтр абсолютно любой формы. Раньше фильтр мог быть только прямоугольным, в редких случаях — подрезанным по углам. Проблема заключалась не в том, чтобы отрезать, а чтобы все аккуратно собрать и склеить с сохранением всех норм, функций и качества фильтрующего элемента. Теперь же запатентованная технология лазерной резки позволяет получать кромку любого дизайна. Это делает возможным внутри ограниченного пространства в моторном отсеке ставить фильтр любой формы без потери его эффективности. Первым автомобилем, на котором были применены новые возможности Flex Line, стал новый Mercedes A-Class ■

TMD Friction



Компания TMD Friction представлена четырьмя брендами — Textar, Mintex, DON и Nisshinbo, из которых новостями на выставке MIMS отметились три.

TEXTAR. Идет плановое расширение ассортимента, которое дополняется каждый месяц. Диски серии Pro постепенно заменяются на серию Pro+ из высокоуглеродистой стали. В планах расширение ассортимента гидравлики — шлангов, цилиндров, а также комплектов суппортов. Кроме того, компания со следующего года внедряет инновационную маркировку Safety seal, которая будет подтверждать подлинность продукции.

DON. Бренд был изначально нацелен на среднеценовой сегмент компонентов для грузовиков, что дало хороший результат за счет немецкого качества по привлекательной цене. В 2018 году компания решила выйти на рынок легкового транспорта. Ассортимент бренда будет покрывать весь существующий на российском рынке парк автомобилей.

NISSHINBO. Nisshinbo Holdings представила новую бизнес-стратегию развития, которая в мировом масштабе заключается в изменении каналов дистрибуции. Отныне продажа продукции под брендом Nisshinbo на aftermarket передана в руки TMD Friction. К этому же приурочен и ребрендинг с изменением упаковки и каталожных номеров. Основной продуктовой группой по-прежнему остается ассортимент тормозных колодок. Номенклатура будет расширена за счет тормозных дисков, а также продукции для старых японских и корейских авто. Львиная доля производства по-прежнему будет находиться в Японии ■

Trialli

Российский производитель компонентов вывел на рынок новое направление — грузовые компоненты, получившее расширенный ассортимент. Ключевая группа — регулировочные рычаги, которые изменяют



ззор между тормозным барабаном и колодкой. Деталь будет представлена как в автоматическом, так и в более бюджетном механическом типе. Компоненты прошли все возможные тесты на соответствие нормам OEM-продукции.

Кроме того, компания Trialli представила группу амортизаторов и тормозных колодок для новейшей линейки моделей АвтоВАЗа — XRAY, Vesta и серии Cross. На рынке aftermarket это пока единственный производитель, который предлагает неоригинальную продукцию для данных автомобилей.

Еще одна глобальная новинка Trialli — глушители, для производства которых компания даже купила завод в городе Пушкин под Санкт-Петербургом. Только на модернизацию актива было выделено 1,5 млн долларов. Здесь будут производиться только алюминизированные глушители реактивно-активного типа. Ассортимент — пока преимущественно для отечественных автомобилей (86 товарных позиций против 20 для иномарок), однако в планах компании — сосредоточить усилия именно на «иномарочном» предложении ■

Wolf



Производитель масел Wolf, история которого насчитывает уже 60 лет, представил новые продукты SK4 и FA4, предназначенные для грузового транспорта. Первая серия заменяет масла предыдущего поколения, а масла FA дополняют линейку продукции. Основная особенность — низкая вязкость, которая уменьшает трение, а следовательно, улучшает эффективность работы двигателя, в результате чего снижается расход топлива — по данным компании, на 2%. В масштабах автопарка коммерческого транспорта это большая цифра, способная окупить затраты на масло всего за две недели.

На текущий момент рост продаж в России составляет 28%, главным образом за счет эффективной работы главного дистрибьютора с собственной сетью СТО. За пять лет сотрудничества представительство брен-



www.ctr.co.ru

Ведущий производитель деталей подвески, рулевого управления, элементов трансмиссии и тормозных систем



ВЫСОЧАЙШЕЕ
КАЧЕСТВО ОБРАБОТКИ



БЕЗОПАСНОСТЬ

ГАРАНТИРОВАНА
ВЫСОКОПРОЧНОЙ СТАЛЬЮ



НАДЕЖНОЕ
ЭЛЕКТРОЛИТИЧЕСКОЕ
ПОКРЫТИЕ
ЗАЩИЩАЕТ ОТ
СКОЛОВ И КОРРОЗИИ



Ваша ОСНОВА надежного движения
CENTRAL to Your Safe Mobility

ПОСЕТИТЕ НАШ ОНЛАЙН КАТАЛОГ: WWW.NEOCTR.KR/RU/



ЧТО ПОКАЗАЛИ НА ГЛАВНОЙ
КОМПОНЕНТНОЙ ВЫСТАВКЕ РОССИИ

MIMS

AUTOMECHANIKA

2018



Илья Огородников

да не получило ни одной жалобы по качеству. Масло Wolf производится только в Бельгии, оно дешевле именитых аналогов и в силу ограниченной известности не имеет подделок ■

SpeedMate



Южнокорейский бренд, история которого начинается с 1993 года, в России представлен компанией «Авто Евро». По узнаваемости и представленности является одним из лидеров южнокорейского рынка и охватывает все компонентные группы: подвеску, фильтры, тормозную систему, систему охлаждения, элементы двигателей, системы ГРМ, сцепления и аккумуляторы. До конца 2018 года в ассортиментном портфеле бренда появятся моторные масла.

Поставщиками бренда SpeedMate являются автосборочные предприятия подразделения Mobis, являющегося официальным партнером Hyundai-Kia, GM, Toyota, Honda и других. На выставке в Москве компания ищет новых партнеров, поскольку ее основная задача в России — построение торговой сети для продвижения своей продукции, для чего SpeedMate активно привлекает новых дилеров и сертифицирует СТО ■

«СтартВОЛЬТ»



Российский производитель показал на выставке MIMS новые направления своей деятельности — клапаны изменения фаз ГРМ и клапаны дозирования топлива, а также расширение ассортимента по остальным товарным группам. Основной акцент «СтартВОЛЬТ» по-прежнему делает на развитии за счет расширения ассортимента для иномарок: стартеры, генераторы, катушки зажигания, моторедукторы и системы стеклоочистителя.

Dongfeng Parts



Китайский бренд, который в России известен прежде всего по одноименным автомобилям, представил в Москве свое подразделение по реализации оригинальных запасных частей. Основной задачей дочерней компании является повышение узнаваемости на рынке России и в грузовом сегменте в частности. Реализация продукции осуществляется через сеть официальных дилеров, небольшая доля поставляется и в сегмент aftermarket в виде восстановленных компонентов.

По заявлениям представителей компании, дела на рынке России идут хорошо как раз за счет активного развития грузовой товарной группы. Причем планы у компании крайне амбициозные: помимо открытия официального представительства в Москве в 2011 году и развития федеральной сети дилеров, Dongfeng планирует построить в России и завод по производству компонентов ■

Hyundai Parts



Интерес на выставке MIMS вызвала группа компаний, объединенных общей вывеской Hyundai Parts. Брендами с разнообразной продукцией оказались официальные поставщики южнокорейского автомобильного концерна Hyundai-Kia. Компании занимаются исключительно конвейерными поставками компонентов и в Москву приехали для поиска новых партнеров — заводов-изготовителей автомобилей ■

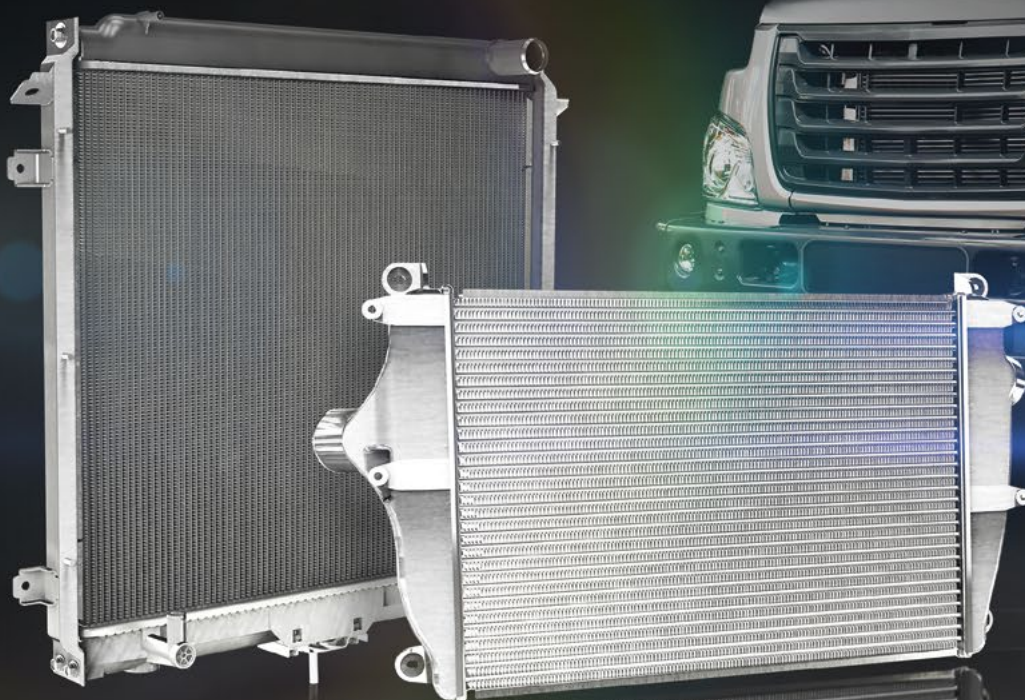


ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
АМОРТИЗАТОРОВ И СИСТЕМ ПОДВЕСКИ



**LUZAR**

детали системы охлаждения



МЫ НЕ ПРИДУМАЛИ РАДИАТОР, МЫ СДЕЛАЛИ ЕГО СОВЕРШЕННЫМ

Грузовая программа LUZAR

Много лет LUZAR выпускает автомобильные радиаторы. Мы являемся лидером по объему выпуска автомобильных радиаторов в России и странах бывшего СССР.

Для нас вершина производственного мастерства - это выпуск радиаторов для грузовых автомобилей. Это направление является особо сложным и требующим отдельного подхода - в сравнении с выпуском "обычных" легковых и легко-грузовых теплообменников. Мы гордимся тем, что система качества LUZAR позволяет производить крупногабаритные радиаторы - для автомобилей КАМАЗ, МАЗ, ЛиАЗ... - несомненно высочайшего качества и ресурса.

Мы понимаем, насколько важно, чтобы Ваш грузовик бесперебойно работал.

Именно поэтому мы производим грузовые радиаторы, обладающие высочайшим качеством и ресурсом - чтобы Ваша работа не останавливалась, и Ваш труд приносил еще больше пользы людям.

Автокомпонеты LUZAR для грузового и коммерческого транспорта:

- Радиаторы охлаждения и интеркулера (ОНВ) ● Радиаторы отопления ● Водяные насосы (помпы) ● Термостаты
- Краны отопителя ● Датчики включения вентилятора и температуры ● Электровентиляторы ● Электровентиляторы отопителя

Регулируемые АМОРТИЗАТОРЫ



Борис Игнашин

Подвеска автомобиля — элемент компромисса между управляемостью, комфортом, безопасностью, надежностью и ценой конструкции. И, как минимум, настройки управляемости и комфорта всегда противоречат друг другу. Баланс этих качеств крайне важен, поскольку он влияет и на поведение автомобиля, и на его восприятие покупателем. Одним из способов настроить этот баланс, причем иногда самостоятельно, являются регулируемые амортизаторы.

С чего все начиналось

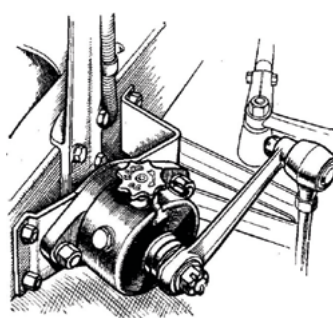
Амортизатор — неременная часть конструкции подвески автомобиля. Еще во времена рессорных подвесок на железнодорожном транспорте важность этого элемента оценили вынесением в отдельную конструктивную единицу, несмотря на то что многорессорные, являющиеся на тот момент основным типом упругого элемента подвесок, и без того обладали внутренней амортизацией.

На автомобилях амортизатор как отдельный элемент появился очень рано: уже первые гоночные машины потребовали эффективного гасителя колебаний подвески. Первой моделью, примерившей прообраз амортизатора, считается гоночный 60-сильный Mors Type Z 1902 года, который имел пару стоек на передней оси и целых четыре

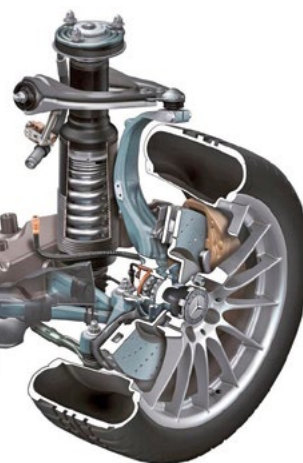
От пневмосистем до ферромагнитной жидкости

на задней. По конструкции амортизаторы были пневматическими, что было достаточно необычно.

Также на первенство могут претендовать еще несколько марок: амортизаторы фрикционного типа устанавливали на Bugatti Type 13 1910 года, на Stoddard-Dayton Special и Knight Limousine 1910–1912 годов. В основном сферой применения амортизаторов до начала 1930-х оставались спортивные и гоночные конструкции, но к концу тридцатых годов они стали неременной принадлежностью любого легкого автомобиля даже при использовании рессор в подвеске. А начиная с послевоенных лет все прочие конструкции стали вытеснять привычные нам гидравлические телескопические модели.



Интересен тот факт, что уже первые конструкции амортизаторов оказались регулируемыми. Фрикционные и рычажные гидравлические амортизаторы в силу сравнительно низкого качества изготовления предусматривали регулировку усилия. Обычно можно было отрегулировать момент натяга фрикционных или затяжки клапанов сжатия и отбоя — у рычажной гидравлики заменялись регулировочные шайбы. Таким



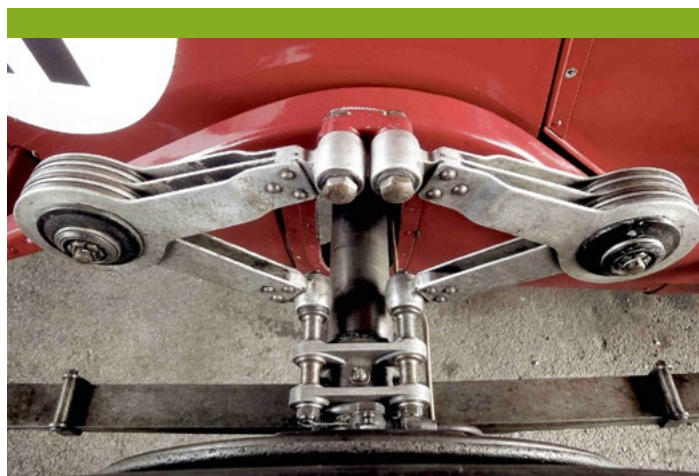
образом, можно было настроить их характеристики на свой вкус, в том числе прямо на ходу, как у поздних версий амортизаторов Houdaille. Другое дело, что рабочая характеристика была крайне нестабильной, как и качество работы таких конструкций в целом.

Фрикционные амортизаторы были крайне недолговечны, а более надежные гидравлические рычажные оказались достаточно дорогими. У более прогрессивных телескопических амортизаторов регулировка без разборки оказалась сложной технической задачей, не решаемой на начальном этапе без разбора устройства. В результате при создании массовых автомобилей конструкторы сосредоточились на усовершенствовании подвески в целом, а регулируемые конструкции остались только в арсенале гоночных машин и тюнинга.

Дозлектронная эпоха

До массового внедрения управляющей электроники существовали как минимум две технологии изменения жесткости амортизаторов на ходу. Первой появилась регулировка для двухтрубных амортизаторов, нижний клапан которых был сделан регулируемым. Гидравлический привод позволял точно выставить противодействие и тем самым изменить настройки подвески. В салоне автомобиля размещали гидравлический насос и регулятор давления.

Однако для гоночных автомобилей предпочтительнее были однотрубные амортизаторы, регулировку которых предложила компания Ohlins.



Такой амортизатор очень похож на обычный «однотрубник», но имеет выносную компенсационную камеру. В ней и установлен регулируемый клапан, а также плавающий поршень, которые и отвечают за изменение характеристик. Первопроходцами в деле массового производства регулируемых амортизаторов были, помимо Ohlins, компании KONI и Bilstein. Однако уже в 1990-е годы амортизаторы подобной конструкции производились сотнями брендов, включая отечественный завод «Плаза», который выпускал регулируемые амортизаторы с гидравлико-электрическим управлением.

Электронно-управляемые амортизаторы

Интерес к электронно-управляемым амортизаторам для серийных автомобилей стимулировали наработки компании Lotus Engineering, которая попыталась сочетать электронное регулирование при помощи компьютера с гидравлически управляемыми амортизаторами, создав таким образом активную подвеску. Результаты их работы были реализованы в машинах Lotus для Formula One сезона 1983 года. Именно успехи в гонках показали потенциал, таящийся в активном регулировании амортизаторов.

Амортизаторы с электронным управлением уже не являются

исключительно спортивным аксессуаром. За счет интеллектуального управления жесткостью подвески эта конструкция может применяться на любых серийных автомобилях, где требуется улучшить управляемость или плавность хода.

Первой представила серийную машину с электронно-управляемыми амортизаторами компания Toyota. Вышедшая в 1983 году Toyota Soarer получила амортизаторы TEMS (Toyota Electronic Modulated Suspension) собственной разработки. Амортизаторы представляли собой двухтрубную конструкцию

с электромагнитным регулирующим клапаном с двумя режимами работы. Электроника позволяла выбрать между спортивным и комфортным режимами, а также имела автоматический режим переключения. В дальнейшем под брендом TEMS выпускались конструкции всех типов: с электрическими клапанами, с внутренними пьезо-электрическими клапанами и с внешними регулирующими клапанами.

Конструкции с внешним клапаном стали первыми типами управляемых амортизаторов, которые начали поставляться на автосборочный конвейер в середине 1990-х годов. Конструкция с внутренним клапаном в поршне позволяет использовать однотрубные амортизаторы и хорошо сочетается с «перевернутыми» системами. В этом случае внутри поршня находится соленоидный клапан или электропривод для

блока переключаемых клапанов. Такая конструкция получается намного проще.

Конструктивно схожие конструкции с электромагнитными клапанами выпускаются под множеством брендов, и их можно встретить на многих моделях автомобилей. Сейчас это уже не ноу-хау, а вполне состоявшаяся и проверенная технология, правда, до сих пор остающаяся весьма дорогой.

Магнитные альтернативы

Очень интересную идею реализовала компания Delphi Automotive, выпустив в 2002 году для Cadillac STS подвеску MagneRide. Вместо регулирования пропускной способности клапанов компания решила

менять вязкость масла в амортизаторе. Идея основана на свойствах магнитореологической жидкости, коллоидного раствора ферромагнитных частиц в масле.

Под воздействием магнитного поля вязкость такой жидкости плавно изменяется. Достаточно расположить в поршне амортизатора магнит — и вот уже готова система изменения свойств амортизатора. Такая система имеет более высокое быстродействие по сравнению с обычным электроприводом, не боится ускорений, менее чувствительна к нагреву и позволяет использовать сложные системы клапанов, что повышает качество работы амортизатора в целом.

К сожалению, недостатки у подобной схемы тоже имеются.

Магнитореологическое масло теряет свои свойства со временем, имеет повышенную абразивность и к тому же очень дорого стоит. В результате даже более простая конструкция клапана и поршня не позволяет сделать эту конструкцию в целом дешевле, чем у «обычных» управляемых амортизаторов с электромагнитными или гидравлическими клапанами. Зато список достоинств позволил именно этому типу амортизаторов занять свое место в самых быстрых и дорогих машинах, например в Ferrari, Lamborghini, Range Rover, Audi, Cadillac, Acura и престижных моделях GM. Сейчас выпускается уже третье поколение MagneRide, в которой используются две катушки индуктивности для максимального повышения быстродействия и уменьшения влияния вихревых токов.

Каков итог?

На данный момент регулируемые амортизаторы и активные подвески не являются большой экзотикой для серийных машин. Многие мощные модификации имеют подвески такого типа в базовой комплектации. Подобные системы все еще слишком дороги для массового применения, но никаких космических технологий в них не наблюдается, и их появление в массовом сегменте лишь вопрос времени.



СТРАННЫЕ ПОДВЕСКИ



Борис Игнашин

Даже стандартные типы подвесок могут иметь занятные особенности реализации в части конструкции рычагов и упругих элементов. Многие вполне привычные в прошлом решения сейчас уже не встречаются и воспринимаются как экзотика, а какие-то так и не стали массовыми, несмотря на интересную идею в основе. И пусть порой на практике идеи оказываются не столь уж востребованными, нужно отдать должное фантазии конструкторов.

«Обычный» McPherson

Этот тип подвески — один из самых распространенных. В передней подвеске стойки Макферсона можно встретить практически на любых машинах — от малолитражек до представительских авто. Иногда эта схема появляется и на задней оси. Несмотря на по-

всемирную распространенность и отработанную схему, конструкторы не оставляют попыток что-то улучшить.

Если вы привыкли к стойкам с пружинами, то вас однозначно удивит популярный в прошлом Mercedes W124, у которого амортизаторы есть, а пружин на нем нет. Они стоят отдельно, что немного улучшает условия работы опоры стойки и снижает нагрузку на нее. Правда, конструкция получилась не столь компактной, но на сравнительно крупной машине это явно не было проблемой. А вот на классических Porsche 911 передний «Макферсон» обходится вообще без пружин, тут стоит продольный торсион. Еще более необычно выполнена задняя подвеска машинки



Подвески современных легковых автомобилей многообразием не радуют. Правят бал буквально несколько вариантов технических решений, которые давно стали стандартом. «Макферсон» в конструкции передней оси с задней скручиваемой балкой или рычажная схема по кругу. Собственно, это почти все разнообразие. Встретить что-то еще на легковых машинах сложно, хотя интересных технических решений в истории автопрома было немало, причем некоторые из них так и дожили до наших дней.

Конструкторские изыски, пошедшие в серию



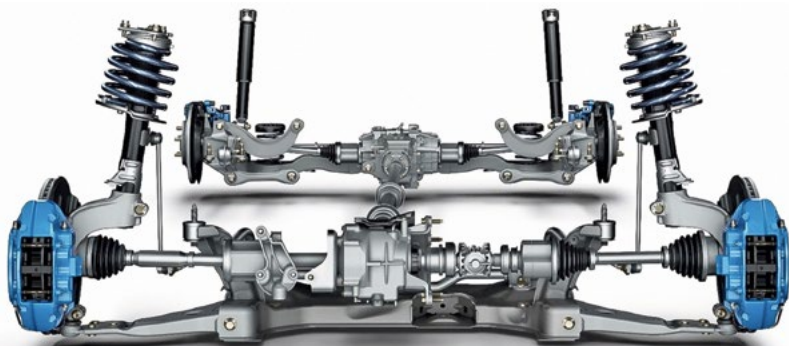
Smart первого поколения: тут пару стойкам составляет поперечная композитная рессора.

Схема McPherson — это не только сама стойка, но и нижние рычаги. Сейчас экзотикой выглядят подвески, в которых в качестве нижней опоры используется набор из рычага и растяжки, столь привычный на ВАЗ-2108. Подобное решение давно кануло в прошлое, как и экзотичная конструкция использования в качестве рычага-растяжки стабилизатора поперечной устойчивости. Последние автомобили, в которые применялось такое решение, остались в 1990-х, вроде Audi 100 в кузове C4. Однако шансы увидеть

такую подвеску «вживую» все же остаются.

Еще одна интересная машина — Saab 900 второго поколения. Здесь рычаг сделан составным, тогда как на базовой конструкции он был цельным L-образным. Многорычажки не получилось, но техническое решение изящное, хотя обычно разницу в продольной и поперечной жесткости крепления нижнего рычага реализуют за счет сайлент-блоков его крепления.

Одним из технических ограничений подвесок «Макферсон» является конструктивно обусловленная связь между углом наклона оси поворота колеса и стойки, а также плечом обкатки. Поскольку ось поворота конструкции проходит через шаровой шарнир, соединяющий нижний рычаг и шаровую опору стойки, то при уменьшении плеча обкатки



ухудшаются эластокинематические параметры подвески, главным образом по изменению угла развала под нагрузкой.

Решение нашлось в отдельном поворотном кулаке подвески. Таким образом, ось поворота колеса оказалась развязана с осью поворота стойки, а значит, появилась возможность уменьшить плечо обкатки и при этом обеспечить хорошие сцепные качества в поворотах при сохранении сравнительно невысокой цены подвески. Именно так устроены подвески RevoKnuckle и HiPerStrut от Ford и Opel, а также подвеска на спортивном Renault Megane RS.

В задней подвеске при изменении нагрузки очень важно изменение не развала, а схождения. Поэтому, сделав нижний рычаг из нескольких элементов, как в настоящих многорычажных подвесках, можно задать и схожую эластокинематику. Так, например, сделала Toyota: три рычага обеспечивают «программирование» схождения в широком диапазоне.

Подвеска с качающимся поперечным рычагом

Посмотрите на подвеску Twin I-Beam от Ford. На ней рычаг правого колеса крепится к левой поперечине рамы, а левого — к правой. Получаются очень длинные рычаги — дешево и очень необычно. Причем получилось настолько удачно, что модифицированный вариант Twin Traction Beam использовали для ведущей оси Ford Bronco и Ford Explorer, а также на разных спортпрототипах для бездорожья, которым были нужны огромные ходы подвесок и прочность.

Многорычажные подвески

Двойные поперечные рычаги и многорычажные подвески сами по себе могут быть весьма необычными. Как по форме рычагов, так и по их взаимодействию или даже количеству. Но встречаются и конструкции, которые сражают наповал. Например, задние подвески «классических»

Jaguar. Вроде бы схема по типу относится к подвескам на двойном поперечном рычаге, но верхнего рычага тут нет. Вместо него используется приводной вал с двумя карданными шарнирами, да еще с вынесенными к главной передаче тормозными дисками. Правда, при такой схеме люфт в карданном шарнире приводит к появлению люфта в подвеске.

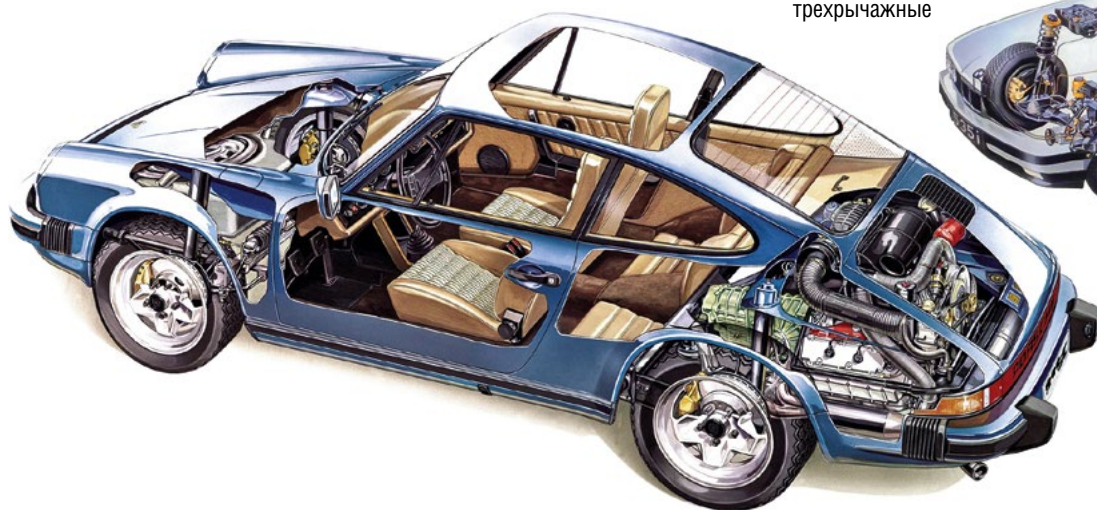
схемы — это симбиоз идей, заложенных в подвеске Opel Omega B и BMW E34. Номинально это подвески с диагональным рычагом, но добавление к ним рычага, отвечающего за развал и задающего изменение этого параметра в зависимости от хода колеса, позволило получить качество «программирования» эластокинетики на уровне пятирычажных



Обычно считается, что многорычажные подвески произошли от подвесок с двойным поперечным рычагом. Многие авторитетно это утверждают, да и картинка первой «многорычажки» от Mercedes W201 подтверждает данный факт. Но на самом деле наиболее распространенный тип многорычажных подвесок произошел от подвески на диагональном рычаге. Все трехрычажные

подвесок в широком диапазоне ходов и нагрузок.

На первый взгляд ничего необычного не заметно, но в конструктивном плане это очень интересная схема. Помимо задания оси поворота рычага за счет податливости шарниров, обеспечива-



лось его изменение под тягой, а дополнительный «линк» позволял изменять еще и развал. Просто на вид, но сложное в действии. А разделение диагонального рычага с дополнительной тягой на «почти» продольный и два поперечных позволило сделать качественный скачок, например на BMW E36 / Opel Vectra B.

Рессоры и торсионы

Довоенные BMW 328 имели переднюю двухрычажную подвеску со шкворнем. Ее особенность в том, что в качестве верхнего рычага использовалась... рессора. К ее концу крепился шкворень, а сама она была закреплена на раме. Нечто подобное можно увидеть и на машинах Skoda тех лет, только рессора была вместо нижнего рычага. А в более позднее время подвески на двух поперечных рессорах в роли рычагов применялись и на тракторах.

Обычными стальными пружинами уже никого не удивить. С переменным профилем, двойные, бочкообразные — их перепробовали во всех вариантах исполнения. Пружины из бронзы и углепластика изредка применяются в различных гоночных конструкциях, но в серийных автомобилях такую экзотику не ставят. Зато компания Audi в 2015 году на A6 применила пластиковые пружины, более легкие и не подверженные коррозии.

А вот на машинах Volvo устанавливалась поперечная рессора из композитных материалов в сочетании с задней многорычажной подвеской. Впервые она появилась на модели Volvo 960 после первого рестайлинга в 1994 году, а потом — в 2015-м, на втором поколении Volvo XC90. В Chevrolet

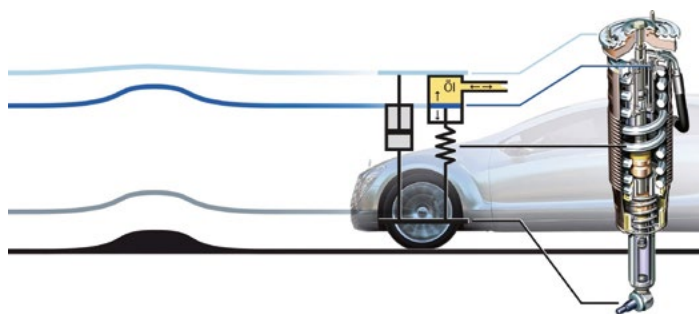
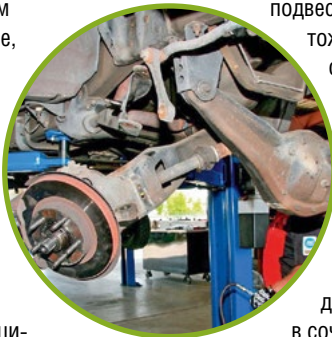
Corvette начиная с поколения C4 присутствует такой же элемент. На машинах GM эту схему применяли с 1979-го: на платформах E-body и более поздних W-body.

К композитным упругим элементам с натяжкой можно отнести и резиновые блоки на машинах Morris Mini. Подвеска там была вполне обычная, на двойных поперечных рычагах. Зато вместо пружины и амортизатора работал композитный элемент: изящное решение, но крайне некомфортное для пассажиров.

Торсионы в креплении продольного рычага задней подвески в общем-то тоже не слишком оригинальны. На французских автомобилях Peugeot длительное время применяли в качестве упругого элемента продольные торсионы в сочетании с продольными рычагами. Торсионы

в этом случае использовались два, а в качестве подвижного соединения рычага и поперечной балки подвески устанавливался игольчатый подшипник. Кстати, именно эта особенность стала для конструкции фатальной: подшипники в подвеске оказались крайне уязвимыми.

Зато управляемость французских машин, благодаря не самой удачной кинематике такой подвески, была «интересной»: с сильной избыточной поворачиваемостью.



Причем создатели смогли это обыграть как особый французский шарм. Кстати, на модели Renault 16 1965 года подвеска также была торсионной, а для удобства компоновки один рычаг располагался дальше другого аж на 70 мм. При этом длина базы у машины слева была больше, чем справа.

Гидропневматические подвески

Различные варианты гидропневматической подвески, например от компании Citroen, тоже остаются примером крайне оригинальной конструкции, но как экзотика в наше время уже не воспринимается. Зато подвеска Magic Body Control от Mercedes в своем роде уникальна. Это гидравлическая активная подвеска с функцией сканирования поверхности дороги. Теоретически она может компенсировать любые неровности дорожного покрытия, не говоря уже о простой работе в «активном

режиме», когда подвеска не допускает кренов и клевков в процессе движения, а также сохраняет оптимальный дорожный просвет на любой скорости.

Система использует в своей работе датчики оптического диапазона и мощный компьютер. Последний заранее просчитывает настройки всех элементов подвески, подстраивая ее под профиль полотна. В теории Mercedes, оснащенный подобной системой, мог пройти «лежачего полицейского», не сбавляя скорости и почти его не почувствовав. На деле же эффективность системы в целом оказалась не слишком высокой: электроника не всегда распознавала колдобины на дороге, а при высокой скорости не успевала подстроить под них подвеску.

Стоит упомянуть и активную электромагнитную подвеску разработки Bose, которая так и не стала серийной. Зато в 2004 году ее испытывали на машинах Lexus, и результаты были очень многообещающими. Как и система от Mercedes-Benz, эта подвеска с помощью компьютера просчитывала рельеф в колее автомобиля, подстраивая необходимую жесткость подвески и положение колеса. Но, в отличие от чисто гидравлических систем, она могла также при необходимости приподнимать каждую из четырех сторон автомобиля.



КУПИ И НЕ ПЛАТИ ТОВАРЫ TRIALLI на 50 000 руб. за доставку

8 800 700-25-85

Акция действует до 31 октября
Подробности в разделе Акции на сайте КАРВИЛЬ.РФ

www.osram.ru

OSRAM – это беспрецедентная гарантия на ксенон!

Гарантия* 4 года на лампы XENARC® ORIGINAL

Гарантия* 10 лет на лампы XENARC® ULTRALIFE

Проверьте, что приобрели оригинальную лампу OSRAM
по ссылке www.osram.ru/trust

Свет – это OSRAM



OSRAM



Непонятные стуки в передней части автомобиля могут быть вызваны не износом подвески, а плохо закрепленным пыльником между радиаторами кондиционера и системы охлаждения. Одна из «детских болезней» Orlando

Дизельная версия появилась не сразу, комплектовалась только 6-ступенчатым «автоматом» и была представлена исключительно в топ-комплектации, потому стоила дорого и спросом пользо-

лей за самые простые и старые образцы 2011 года выпуска. С недорогими вариантами нужно быть особенно внимательными, так как компактвэн был популярен у таксистов. Поскольку такие машины часто обклеивались пленкой, состояние кузова у них может быть очень хорошее, а вот чудовищные пробеги скручены не по одному разу.

Самые дорогие и свежие экземпляры 2014 года выпуска по стоимости до сих пор крутятся вокруг отметки в 900 000 рублей — столько же они стоили новыми

Каких поломок стоит ждать от подержанного

Chevrolet Orlando



Вадим Аскаров

Марка Chevrolet, как и почти весь концерн General Motors, покинула наш рынок еще несколько лет назад. С тех пор россияне лишились, пожалуй, самого доступного семиместного автомобиля, не считая российских и китайских аналогов. Однако даже за то недолгое время, что Orlando присутствовал на нашем рынке, он сумел завоевать популярность у тысяч многодетных автолюбителей. Поэтому сейчас экземпляры в хорошем состоянии предлагаются далеко не по самым гуманным ценам и спрос на них точно не меньше предложения. Журнал «Движок», совместно со специализированным сервисным центром «Америкар», решил разобраться, каких проблем стоит ждать при покупке подержанного Chevrolet Orlando.

Компактвэн построен на платформе Delta, которая лежит в основе, в частности, популярной

модели Chevrolet Cruze. Orlando был впервые представлен зрителям в 2008 году в рамках Парижского автосалона в виде концепт-кара, а уже в 2010-м стартовало серийное производство. В России Orlando производился в Калининграде на предприятии «Автотор».

Россияне могли выбирать из двух модификаций компактвэна: с бензиновым мотором объемом 1,8 литра мощностью 141 л.с. и с дизельным силовым агрегатом объемом 2.0 и мощностью 163 л.с.

Львиная доля продаж пришлось на модификации с бензиновым мотором 1.8, который шел как с 5-ступенчатой «механикой», так и с автоматом. На нашем рынке Chevrolet Orlando можно было приобрести только с передним приводом и семиместным салоном, причем откровенно «пустых» комплектаций не было.

Сегодня на вторичном рынке стоимость Chevrolet Orlando начинается в среднем от 450 000 руб-

до обвала курса рубля. Это, как правило, немногочисленные дизельные версии, чуть дешевле — бензиновые топ-исполнения.

Что с двигателем?

Как уже было сказано, 95% проданных «Орландо» в России оснащались бензиновым мотором F18D4 объемом 1.8 и мощностью 141 л.с. Это, как известно, опелевский агрегат, хорошо знакомый всем владельцам «Астр», «Зафир» и «Мокк», а также родственных «Крузов». Собственно, и проблемы с мотором ровно те же самые.

Начать стоит с хорошего. Двигатель F18D4 является модернизированным вариантом модификации D3, а значит, ни капризной системы EGR, ни гидрокомпенсаторов в нем нет. До 150 000 км увеличен предельный ресурс ремня ГРМ, однако менять его лучше гораздо раньше — на 90 000–100 000 км пробега.

Как отмечают специалисты сервиса «Америкар», серьезных проблем с этим двигателем Chevrolet Orlando не доставляет, однако





огрехов в нем все равно хватает. В первую очередь внимания требуют постоянно подтекающие прокладки разных узлов: картера, теплообменника, помпы и всевозможных датчиков. Особенно нужно следить за теплообменником, который является слабым местом: если в баке антифриза обнаружались масляные пятна, стоит готовиться к замене уплотнителей и всех сопутствующих жидкостей. Текущие датчики давления масла и термостата — тоже врожденная болезнь, причем термостат меняется только в сборе. Из нововведений: появилась система регулировки фаз газораспределения, которая критично относится к уровню масла. Если он долгое время остается низким, система может выйти из строя.

Увы, поскольку дизельный двигатель Z20D1 встречается очень редко, никакой системной симптоматики по мотору нет даже у специализированных сервисов. Как и любой современный дизель, силовой агрегат требователен к качеству топлива: плохая солянка сначала проявляет себя нестабильной работой двигателя, а затем выводит из строя форсунки. Еще одной особенностью мотора является слабый прогрев в любое время года, так что установка предпускового подогревателя — почти обязательная рекомендация.

Что с коробками передач?

На Chevrolet Orlando устанавливается «автомат» той же серии, что и на Cruze, только большей нагрузки — 6T40 вместо 6T30. Последний, к слову, был не очень удачно настроен и туповат, но при частой замене масла ходил достаточно долго и прослужил коробкой

Механическая коробка опять же, в отличие от «Круза», особых проблем не доставляет, так же как и механизм сцепления

вполне надежной. А вот его собрат на Orlando почему-то отличался и жесткой работой, и меньшей надежностью.

Еще во время гарантии толчки на первых трех передачах при переключениях пытались вылечить перепрошивкой блока управления, а при отсутствии результата даже меняли гидроблок. Рекомендации по частой замене масла также никуда не делись — специалисты советуют заливать новое не реже, чем каждые 50 000 км.

Что с подвеской и тормозами?

Chevrolet Orlando имеет простую схему подвесок — независимая типа «Макферсон» спереди и полузависимая балка сзади. Собственно, в силу простоты особых и специфических проблем с подвеской нет. Сайлент-блоки и стойки стабилизатора потребуют

внимания первыми, а шаровые опоры, ступичные подшипники и амортизаторы готовы менять на пробеге около 100 000 км.

Также специалисты отмечают частые стуки при прокручивании рулевого колеса. Проблема в рулевом вале, которая решается с помощью ослабления креплений пластикового кожуха вокруг.

Тормоза выхаживают средне-статистический пробег: 20 000 км колодки и до 80 000 км диски. Многим такой пробег кажется маленьким, но это субъективно и зависит от манеры вождения. Для большей надежности механизма специалисты рекомендуют почаще делать профилактику суппортов.

Что с кузовом и салоном?

Chevrolet Orlando не доставляет особых проблем по части коррозионной стойкости и качества окраски, однако декоративные хромированные детали слабые и быстро покрываются пузырями. Зато компактвэн подвержен массе мелких неприятностей: отваливается датчик забортной температуры, из-за бракованной шайбы ломаются боковые зеркала, за-

едает кнопка и замок открывания багажной двери, глючат датчики штатного парктроника. В основном все эти проблемы касаются автомобилей первых лет выпуска, на Orlando 2013 года и младше многое удалось исправить.

В интерьере особых проблем не выявляется. Салон собран из достаточно хороших материалов, а потому сверчки в нем появляются редко, разве что быстро царапается глянцевый декор. Распространенный недостаток — сильное запотевание окон.

Каков итог?

Orlando — типичный представитель марки Chevrolet, которая делала среднестатистические модели для среднестатистического водителя-семьянина. Он как бигмак — наслаждаться его вкусом будешь вряд ли, но и голодным не останешься. Компактвэн симпатичен, динамичен, комфортен и практичен ровно настолько, насколько это требуется. Ни на рубль больше. Ровно то же касается и надежности: автомобиль с малой вероятностью подведет вас по-крупному, но о всяких мелочах будет напоминать постоянно. Если, конечно, большую их часть не исправил предыдущий владелец.



Редакция журнала «Движок» выражает благодарность специализированной сервисной станции «Америкар» за помощь в подготовке материала.



ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО С 1916 ГОДА

MONROE

редактор рубрики
Роман Зубко



«СтартВОЛЬТ» представил

«грузовые» генераторы

Компания «СтартВОЛЬТ» объявила о начале продаж двух новых моделей генераторов для грузовых автомобилей.

Как сообщает пресс-служба компании-производителя, генератор LG 03534 предназначен для автомобилей «ГАЗон Next» с двигателем ЯМЗ-534 (14 В, 150 А). Розничная цена новинки составляет 9370 рублей.

В свою очередь, генератор LG 0334 адресован владельцам автомобилей ГАЗ, «Урал», ПАЗ с двигателями ЯМЗ-534 и 536 (28 В, 100 А). Цена нового генератора в рознице — 10130 рублей.

Среди основных преимуществ генераторов «СтартВОЛЬТ» производитель называет полную аутентичность штатным изделиям по габаритным размерам и выходным характеристикам, а также 100-процентный двойной выходной контроль каждого генератора на специализированном стенде.

В комплект входит индивидуальный технический паспорт, отражающий все реальные выходные характеристики каждого генератора ■



Luzar представил новые «грузовые» запчасти

Компания Luzar объявила о расширении ассортимента продукции для грузовых автомобилей и автобусов.

В частности, в продажу поступила вязкостная муфта (без крыльчатки) для автомобилей КАМАЗ-5490, 65201 и 6580, а также Mercedes-Benz Axor (01–). Розничная цена новинки — 14200 рублей.

Luzar также расширил номенклатуру продукции для автомобилей МАЗ за счет выпуска нового радиатора охлаждения для грузовиков МАЗ-4371, 4471 «Зубренок» («Корнет») с двигателем Deitz/MAN экологического класса Euro 4. Розничная цена нового радиатора — 25660 рублей.

Кроме того, отечественный производитель компонентов термосистем продолжает расширять ассортимент продукции для автобусов ПАЗ. Для заказа стал доступен новый радиатор интеркулера (охладитель наддувочного воздуха) для автобусов ПАЗ-3204 «Вектор» с двигателем Cummins. Розничная цена новинки — 18210 рублей. Также в продажу поступили радиатор охлаждения и радиатор интеркулера Luzar для автобуса ПАЗ «Вектор Next». Розничные цены — 24850 и 17000 рублей соответственно ■



Mercedes-Benz Trucks представил новый Actros

Новый Mercedes-Benz Actros рассекретили на ночном предпоказе в Берлине, за пару недель до официальной премьеры в Ганновере.

Для поддержки водителей с целью улучшения безопасного вождения и комфортных условий работы Mercedes-Benz Trucks внедряет полуавтоматическое управление грузовиком на серийных моделях. Система Active Drive Assist может затормозить, ускорить ход или управлять грузовиком. Причем она предполагает полуавтоматическое вождение во всех диапазонах скоростей, а не только в определенных режимах.

Потребление топлива на новом Actros сокращено по сравнению с предыдущими моделями. Новинка позволит сэкономить до 3% на автомагистралях и до 5% — на региональных маршрутах. Аэродинамические улучшения были достигнуты благодаря MirrorCam (камере заднего обзора) и новым боковым дефлекторам кабины.

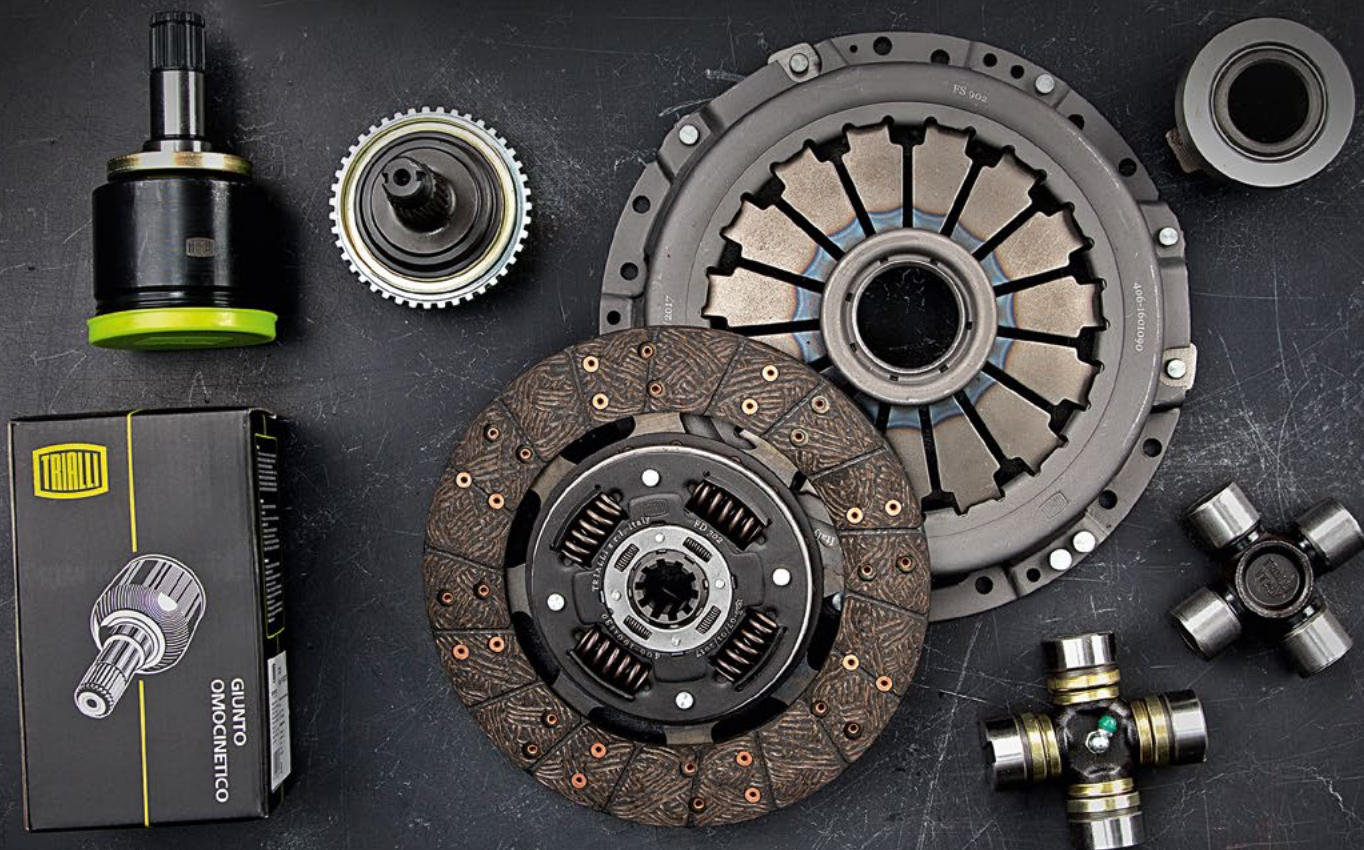
Новый Actros стал первым серийным грузовиком с системой MirrorCam. Замена наружных зеркал заднего вида на камеры заднего обзора повышает безопасность и эффективность грузовика. Эта система обеспечивает улучшенный круговой обзор и состоит из двух камер, установленных снаружи автомобиля, и двух 15-дюймовых дисплеев на стойках внутри кабины ■





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ СИСТЕМЫ ТРАНСМИССИИ ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА



Большой запас по
мощности передаваемого
момента



100% контроль
качества



Высокая статическая
и динамическая
грузоподъемность



Усиленная конструкция



Диски сцеплений, выжимные
подшипники и крестовины
карданных валов
профессионального
уровня производства!



Расширенная гарантия
120 000 км пробега

WWW.TRIALLI.RU



Volvo является лидером в сегменте тяжелых грузовиков на отечественном рынке. А с 2009 года в Калуге функционирует и завод по производству различных модификаций, на котором ежедневно собирают 26 грузовиков и 38 кабин, из которых 12 идут на экспорт на другую сборочную площадку шведской компании в бельгийском Генте. Обозреватель журнала «Движок» побывал на калужском предприятии и своим глазами увидел, как рождаются новые шведские грузовики.

от лесовоза до мусоровоза



Вадим Аскаров

На отечественном рынке существует такое понятие, как «Большая семерка», включающая в себя семь самых продаваемых иностранных марок грузовиков в России. Помимо абсолютных лидеров сегмента вроде Volvo, Scania и MAN, в списке «избранных» также Mercedes-Benz, DAF и Iveco с Renault Trucks. Последние два бренда, правда, имеют совсем небольшие доли на нашем рынке.

В целом ситуация на грузовом рынке России в последнее время начинает улучшаться. За семь месяцев текущего года темпы продаж уже опережают прошлогодние показатели. Практически все представители «Большой семерки» показывают серьезное увеличение продаж в процентном соотношении.

Однако одним из ключевых преимуществ непосредственно

марки Volvo является очень четкое разграничение направленности продукции по трем основным направлениям: лесотранспорт, муниципальная техника и горно-добывающий сегмент.

Лесотранспортный сегмент остается одним из самых привлекательных для шведского производителя. Руководитель сегмента Антон Савельев подробно прояснил ситуацию в лесотранспортной отрасли на российском рынке. В прошлом году лесопромышленный ком-



Изучаем технику Volvo Trucks на заводе в Калуге

плекс России заказал 1390 грузовых автомобилей, из которых больше половины (731) пришлось на долю европейских производителей. К первому полугодию 2018 года доля лесовозов Volvo достигла 31% (69 экземпляров), что позволило занять первое место в «Большой семерке». Однако

стоит признать, что пока до результата ответственного КАМАЗа далеко абсолютно всем представителям импортной техники: в прошлом году «лесники» закупили 500 российских машин.

Одной из причин успеха лесовозной техники Volvo является множество нововведений, которые нацелены на удовлетворение потребностей заказчиков именно из этого сегмента. В частности, у моделей Volvo появился новый трехсекционный стальной бампер, снижающий расходы на его ремонт. Также шведские грузовики оснащены трехлистовой передней параболической рессорой, обладающей повышенной прочностью с необслуж-

На выставочной площадке завода были продемонстрированы два лесовоза: Volvo FMX 6x4 с 13-литровым двигателем 500 л.с., АКПП I-Shift с понижающей передачей, надстройкой Jyfa/Alucar и кран-манипулятором Kesla, а также Volvo FMX 6x6 с 13-литровым двигателем 500 л.с., АКПП I-Shift с понижающей передачей с надстройкой для транспортировки сортимента длиной до 6,2 метров и максимальной полной массой автопоезда 100 тонн



живаемыми втулками для более длительной эксплуатации.

Как отмечают инженеры компании, именно внедрение подобной подвески в «русские» грузовики позволило получить значительные преимущества. В условиях российских реалий «европейская» подвеска не выдерживает нагрузок, так как в наших лесных угодьях есть только грунтовки.

Кроме того, именно с целью более глубокой адаптации к российским реалиям грузовики Volvo в комбинации 6х6 оснащены передним автоматически подключаемым приводом для предотвращения проскальзывания колес и повышения проходимости на сложных участках трасс, а также трехмиллиметровой защитой поддона двигателя для предотвращения повреждения картера и патрубков промежуточного охлаждения воздуха.

Еще более интересная ситуация сложилась в **муниципальном сегменте** Volvo Trucks. По итогам первого полугодия 2018 года было реализовано 566 единиц техники, 19% (115 штук) из которой составили шасси европейских марок. Пока что иномаркам не получается сместить с занимаемых ими позиций российских производителей КАМАЗ и ГАЗ, а также белорусский МАЗ. Однако если смотреть на ситуацию в сравнении с результатами прошлого года, то «Большая семерка» показала практически двукратный рост.

На площадке завода Volvo представила полный спектр решений для муниципального сегмента на базе шасси Volvo FL, Volvo FE, Volvo FM, Volvo FMX. Однако особое внимание было уделено модели Volvo FMX 8x4 Tridem с крюковым погрузчиком. Это решение с трехосной задней тележкой является уникальным на отечественном рынке и позволяет одновременно решать несколько проблем.



Во-первых, это увеличение «плеча» транспортировки бытовых отходов до удаленных от города полигонов, во-вторых, маневренность ТС в условиях ограниченного пространства, а также резко возросших штрафов за превышение легальной массы вывозимых грузов.

Если вспомнить, с какими трудностями связан вывоз мусора из узких дворов мегаполисов,

в которых и не каждая легковушка проедет, то возможности Volvo действительно удивляют. Внешний радиус разворота Volvo FMX 8x4 Tridem составляет 7,9 метра, что почти на 2 метра меньше, чем у грузовика с колесной формулой 6x4 (9,8 метра) и почти на 3 метра меньше, чем у четырехосного аналога 8x4 (10,7 метра) в исполнении с двухосной задней тележкой.

На выставочной площадке завода были продемонстрированы сразу три модели данного сегмента: Volvo FMX 8x4 с 13-литровым двигателем 460 л. с., АКП I-Shift с понижающими передачами и 32-кубовым самосвальным кузовом IPV для перевозки угля, Volvo FMX 8x4 с 13-литровым двигателем 460 л. с., АКП I-Shift с понижающими передачами, дневной кабиной и кузовом KH-Kipper для перевозки скальных пород и автопоезд для компании «Алроса» в составе Volvo FH16, 750 л. с., с кузовом и четырехосным прицепом «Тонар» грузоподъемностью 95 тонн



Интеллектуальное управление распределением нагрузки на оси позволяет автоматически перераспределять нагрузку с первой и вторых ведущих осей на подъемную ось. Пневмоподвеска Volvo FMX 8x4 Tridem оборудована заводскими датчиками нагрузки на оси, позволяющими в онлайн-режиме отслеживать массу загруженных отходов.

А вот руководитель направления **«горнодобывающий сегмент»** Виталий Гетьман предложил рассмотреть его с учетом разделения продаж грузовой техники, предназначенной для перевозки угля и для выполнения других работ. В данном сегменте Volvo хоть и сохраняет ведущие позиции, но уже не является лидером. Здесь примерно по четверти всего рынка равномерно поделены между Scania, MAN, Mercedes-Benz и Volvo. В «чисто угольной» сфере лидерство безусловно принадлежит самосвалам Scania с долей больше 50%. Volvo занимает уверенное второе место с четвертью рынка.

Даже в той сфере рынка, где Volvo не имеет абсолютных лидирующих позиций, шведский производитель все равно обладает серьезными преимуществами, которых нет у конкурентов, в первую очередь в области работы с предпочтениями заказчиков. Например, клиент имеет возможность выбора КП под свои задачи: усиленной роботизированной механической КПП Volvo I-Shift с ползучей передачей, рассчитанной под момент двигателя до 3550 Нм, и гидромеханической автоматической КПП Volvo Powertronic, рассчитанной под момент двигателя до 2600 Нм.

То же самое относится и к выбору типа передней подвески. В зависимости от пожеланий клиента и условий эксплуатации можно выбрать между необслуживаемой передней рессорной подвеской или обслуживаемой передней с пресс-масленками. Отдельного внимания заслуживает специальное фирменное исполнение электропроводки автомобилей, работающих в экстремальных условиях, для исключения перетираания проводов о гофру оплетки.



«Цифровой бензовоз»



Илья Огородников

Собственно, первое, что приходит в голову, когда слышишь о «цифровом бензовозе»: сейчас приземлится какой-то космический транспортный шаттл с автономным управлением и электродвигателем, который без какой-либо помощи человека осуществит загрузку и транспортировку топлива, а затем, рассчитав маршрут онлайн, улетит на нужную точку. На самом деле все чуть более прозаично, но не менее интересно.

«Цифровым грузовиком» является самый что ни на есть обычный тягач с полуприцепом-цистерной, на который установлено несколько блоков специального оборудования. Оно-то и делает из машины передвижной информационный центр, позволяющий дистанционно осуществлять контроль и анализировать множество данных.

Функции эти делятся на две части — относящиеся к тягачу и водителю, а также непосредственно к цистерне. В первом

То, что современные технологии все больше и больше внедряются в нашу жизнь, уже для всех очевидный факт. Без смартфона в кармане и круглосуточного доступа в интернет многие просто не представляют свою жизнь. Трудно было бы предположить, что нынешними достижениями науки и техники не воспользуются отечественные производственные гиганты, у которых для внедрения всего самого передового есть все ресурсы и возможности. Так что с интересом изучаем цифровой топливный перевозчик «Газпром нефти», построенный на основе обычного тягача.

случае дело касается безопасности транспортировки, во втором — получения, сохранности и передачи груза, то есть топлива.

Каждый тягач компании «Газпром нефть» подключен к спутниковой системе, которая в автоматическом режиме отслеживает массу данных (более 20 параметров), анализирует и передает в единый информационный центр, где происходящие процессы контролируют операторы.

Водитель включается в работу за рулем практически как в офисе, вставляя цифровой пропуск в считывающее устройство. В центре информации на огромной карте

сразу же активируется изображение «машинки», кликнув на которую можно узнать, что это за автомобиль, кто его водитель, какой

запланирован маршрут, получить все данные по машине с тахографа и другую информацию. Кроме того, на автомобиль установлены всевозможные датчики движения и колебания — то есть фиксируются ускорения, торможения и крены, на основе возникновения которых оценивается стиль вождения, а следовательно, отношение водителя к машине и грузу.

Снаружи и внутри кабины установлены видеокamеры, которые записывают абсолютно все, что происходит. Причем внутренние искусственные «глаза» умеют определять, пристегнут ли водитель. Само собой, записывают камеры и все, что происходит с цистерной позади кабины. В общей сложности в центр ежедневно поступает более 20 тыс. часов видеоданных. На основе всех данных каждый водитель бензовозов «Газпром нефти» получает своеобразный «рейтинг надежности», где показатель ниже 90% считается неудовлетворительным.

Цифровой блок, который установлен на прицепе, контролирует сохранность топлива, пока оно находится в пути. Для этого на сливные люки ставятся так



”

«Мы рассматривали множество вариантов контроля грузовиков и в итоге остановились на программе „цифрового бензовоза“. Это наиболее эффективный способ, который позволяет не только анализировать состояние нашего транспортного парка, но и имеет задел на будущее в виде внедрения новых технологических и цифровых блоков с новыми функциями. Кроме того, весь комплекс оборудования для одной машины обходится нам меньше 200 тыс. рублей. На фоне стоимости самого грузовика и прицепа — очень небольшая сумма, учитывая уровень сохранности топлива, возможность влиять на стиль вождения, а значит, и сократить износ транспортного средства, что мы обеспечиваем благодаря такому удаленному контролю», — рассказал генеральный директор «Газпромнефть-Транспорт» Алексей Богданов.





Цистерна разделена на шесть секций, в каждой из которых можно взять свой вид топлива

называемые электронные пломбы, благодаря которым каким-то образом изменить количество топлива в отсеках становится невозможным. Информационный центр в течение одной минуты получает спутниковый сигнал об открытии сливного отсека цистерны. Отсек может быть открыт только в определенной, разрешенной конкретному автомобилю зоне, которая на карте оператора отображается зеленым ареалом: разгерметизация даже в метре от этой зоны — и включается сигнал тревоги.

С недавнего времени оператор АЗС «Газпромнефть» может не отвлекаться на слив топлива — теперь водитель справляется с этим сам. То есть, прибыв на АЗС, он самостоятельно сливает топливо в подземные резервуары, не подключая к процессу операторов АЗС. Последних, таким образом,

удаётся не отрывать от обслуживания клиентов на станции.

Разгрузка топлива — процесс не столько сложный, сколько ответственный. Помимо, собственно, самого слива, в обязательном порядке отбираются пробы топлива, на основании которых контролируется качество. Пробы и все документы по ним хранятся здесь же, на АЗС, так что в случае каких-либо разбирательств вычислить, откуда, куда, когда, что и какого качества привезли, — дело нескольких десятков минут.

Сами водители не видят проблемы в расширении своих обязанностей, учитывая, что это повлекло за собой и увеличение оплаты труда. Причем условия труда они оценивают как одни из наиболее комфортных: работа осуществляется на хорошей технике, а почти все процессы четко регламентированы, да еще и оцифрованы — только соблюдая правила. К тому же каждый грузо-

вик обслуживает свой регион, а потому вся поездка по маршруту, как правило, укладывается в один день — в «дальний бой» ездить не приходится.

Единственное исключение — ралли-рейд «Шелковый путь». Второй год подряд бензовозы «Газпром нефти» отправляются вслед за багги и спортивными машинами через тысячи километров, чтобы обеспечить участников топливом ОПТИ. Системы спутникового мониторинга и цифровая пломбировка цистерн помогают сохранить качество бензина и дизеля в экстремальных



условиях ралли, а при помощи мобильных топливораздаточных колонок бензовозы из обычного транспорта превращаются в настоящие АЗС на колесах.

Кстати, дабы поддерживать водителей в соревновательном тоне, компания «Газпром нефть» проводит конкурс профессионального мастерства среди лучших представителей каждого региона РФ и даже зарубежных стран, где имеются представительства. Для победы в соревновании участникам необходимо показать мастерство безопасного управления бензовозом, причем в ситуациях, которые нечасто возникают в реальной жизни. Проверка чувства габаритов, маневрирование, умение парковаться на время, экстренное торможение и даже скоростная «змейка» передом и, что намного сложнее, задом — неполный перечень заданий.

Каков итог?

При помощи современных цифровых технологий в «Газпром нефти» смогли минимизировать человеческий фактор в процессе доставки топлива. Для этого были собраны главные технические достижения современного рынка перевозок и сконцентрированы в одном бензовозе. Как драгоценный экспонат музея, бензовоз находится под постоянным пристальным наблюдением и закрыт на множество «цифровых» замков — все это нужно, чтобы сохранить качество топлива, а вместе с ним и репутацию компании.





Fuso Canter TF



Вадим Аскаров

Коммерческий транспорт — это отдельный автомобильный мир, живущий в некоторых нюансах совсем не так, как живет мир легковых автомобилей. Потому даже мировые бренды, занимающиеся производством грузовиков, всегда выделяют его в отдельное, почти независимое предприятие, которое порой даже и не принадлежит его создателю. А еще в мире грузовиков по-другому течет время, заметно медленнее: модельный ряд может обновляться раз в десятилетие и реже, а на протяжении долгих лет привычные водителю легковушки опции внедряются и подаются как достижение прогресса. Японский грузовик-работяга Fuso Canter — наглядное тому подтверждение. Садимся в кабину нового поколения TF.

У японского грузового подразделения всем известного бренда Mitsubishi непростая история. На данный момент компания принадлежит создателям лишь

Долгожданное обновление

на 10%, фактически номинально. А настоящим хозяином японского бренда является немецкий концерн Daimler, который, в свою очередь, имеет совместное предприятие с отечественным КАМАЗом. Однако собирает грузовики Fuso в Набережных Челнах юридически отдельное от «Даймлера» СП FUSO KAMAZ Trucks Rus. Так что понять, чей же на самом деле сегодня Canter — японский, немецкий или российский, — уже затруднительно. Однако на эксплуатационные характеристики это никак не влияет, поэтому с удовольствием знакомимся с новинкой Fuso Canter поколения TF на Дмитровском полигоне.

Одной из отличительных черт модели является весьма и весьма-

ма консервативная работа создателей над дизайном новых поколений грузовика. По сути, дизайнерскую основу кабины Fuso Canter получил еще в 1985 году, когда модель перешла с округлых форм на модный тогда угловатый дизайн. В дальнейшем внешность машины изменялась разве что в виде иной формы оптики. Да

и то — фирменный раскосый «взгляд» Fuso получил еще в 2002-м, и по факту он остается у него до сих пор. Оно и понятно: на количество перевозимых грузов внешность не влияет.

Зато в интерьере модели произошли серьезные изменения. Можно смело сказать, что салон стал гораздо более эргономичным и удобным для водителя. Ни до одного элемента управления не придется дотягиваться, более удобным стало расположение кнопок. Появился новый многофункциональный дисплей, на котором отображаются расход топлива, температура охлаждающей жидкости и уровень масла.

Одна из главных черт «правильного» коммерческого автомобиля — обилие ниш и полок для всевозможных папок и документов. Fuso Canter TF в этом плане — хороший пример

Новый Fuso Canter TF покоится на раме лестничного типа и подвеске из телескопических гидравлических амортизаторов со стабилизаторами поперечной устойчивости на передней и задней осях. Наиболее комфортная езда достигается при загрузке на две трети от максимально разрешенного веса груза. Для того чтобы добраться до двигателя, необходимо поднять кабину с помощью специального рычага, расположенного над двумя аккумуляторами по 100 ампер-часов каждый. Под шасси можно найти массу проводов, которые почему-то не защищены пыльниками или специальными кожухами, что в условиях российской «ядовитой» зимы точно скажется на их ресурсе

Вопросы вызывают разве что уж слишком плоские сиденья, которые лишены развитого профиля, но, правда, имеют широкий диапазон регулировок. За полдня теста дискомфорта они не доставили, но как на кресло отреагирует спина водителя, по-настоящему можно будет узнать только в «дальнем бою».

Под капотом у Fuso Canter TF расположился 3,0-литровый турбодизель, доступный в двух вариантах форсировки: 150 или 175 л. с. В паре идет только 5-ступенчатая «механика», хотя на зарубежных рынках можно найти эту модель и с роботизированной трансмиссией.

Крутящий момент базового мотора составляет 370 Нм при 1320 об/мин, а более мощного агрегата — 430 Нм при 1600 об/мин. Таким образом, первый вариант рассчитан на менее грузоподъемные версии и городскую или пригородную эксплуатацию, а более мощный второй — на межрегиональные вояжи с большим количеством груза. Мотор соответствует экологическому стандарту Euro 5, а это значит, что автомобиль оснащен системой нейтрализации выхлопных газов BlueTec и SCR — проще говоря, впрыском мочевины.

Изменения претерпела и механическая трансмиссия, в которой были оптимизированы передаточные числа. За счет всех этих новшеств, по заверениям производителя, расход топлива удалось снизить сразу на 15% по сравнению с прошлым поколением Fuso.

На тест нам досталось топ-исполнение с более мощным мотором, которое сразу запомнилось отличным запасом тяги на «низах». При движении на скорости в крутой подъем двигатель спокойно мог вытянуть машину и на четвертой передаче, а пере-



ключаться на третью приходилось разве что для ускорения в горку. Также отменно показала себя система торможения двигателем. На специально созданной «змеи-ке» из конусов на спуске удалось преодолеть все виражи, ни разу не дотронувшись до педали тормоза и действуя исключительно подрулевым рычажком.

В целом управлением новым Fuso Canter TF не доставляет никаких неудобств. Ощущения — как от управления слегка растолстевшим и сильно вытянувшимся минивэном. Благодаря огромным зеркалам маневрирование при парковке или подъезде к месту разгрузки сильно упрощается. Еще удобнее установить в качестве дополнительного оборудования камеру заднего вида с выводом изображения на отдельный монитор. В случае если грузовик окажется на зыбких покрытиях, очень полезной будет функция отключения системы стабилизации, благодаря которой можно побуксовать и выехать враскачку.

Номинальная грузоподъемность шасси была увеличена

Стоимость
протестированного автомобиля

Fuso Canter TF
от 2 700 000 ₽

до 6 тонн, а максимально допустимая масса модели варьируется от 7,5 до 8,55 тонны. На выбор также предлагается четыре колесные базы: 3400, 3850, 4300 и 4750 мм. Естественно, не обошлось и без расширения списка возможных надстроек. Теперь на шасси можно установить: рефрижератор, изотермическую «будку», стандартный борт, надстройку типа «мусоровоз», «эвакуатор» и еще несколько платформ для муниципальных служб.

Преимуществом нового поколения является и весьма расширенная базовая комплектация. Здесь уже найдутся зеркала с подогревом, аудиосистема и кондиционер. В качестве допоборудования можно заказать через дилерскую сеть предпусковой подогреватель, топливные баки повышенной емкости, сигнализацию с турботай-



Каков итог?

Цена Fuso Canter TF начинается с отметки в 2,7 млн рублей. За эти деньги покупатель получит модель с грузоподъемностью 7,5 тонны. Автомобиль на 8,55 тонны обойдется на 100 тыс. рублей дороже. Дилеры также предлагают приобрести грузовик уже с надстройками. К примеру, фургон будет стоить примерно 230 тыс. рублей. Цена рефрижераторов зависит от холодильного оборудования: от 200 тыс. рублей — за отечественное и от 300 тыс. рублей — за импортное.

В целом можно с уверенностью сказать, что новый Fuso Canter TF стал лучше, удобнее, экономичнее и практичнее. Однако этим сложно удивить, если учесть, что предыдущее поколение увидело свет аж в 2002 году. Все изменения направились, учитывая, что конкуренты из Isuzu, Hino и Hyundai явно не дремали. Да к тому же сейчас активную политику на рынке проводят китайские бренды. Так что пожелаем Fuso успехов в нелегкой борьбе и ждем результатов продаж за 2018 год.



мером, тахограф с блоком СКЗИ, камеру заднего вида с выводом изображения на отдельный монитор и GPS-навигацию. Таким образом, грузовик мало в чем уступает по комфорту любой современной легковой иномарке.

Несложно ответить и на вопрос о надежности машины: сомневаться в долгой службе японского грузовика, сделанного под контролем немцев, мягко говоря, странно. Но все же представители компании делали акцент на том, сколько испытаний прошел новый Fuso Canter, перед тем как добраться до российских покупателей.

С июля 2017 года по апрель 2018-го новый Fuso TF в различных модификациях преодолел в общей сложности 350 000 км. Предпроизводственные испытания прошли по маршруту Владивосток — Московская область — Сургут. Именно на суровом сибирском участке грузовику выпало самое сложное испытание — российской зимой, когда температура падала до −40 градусов.



Бачок с мочевиной размещен рядом со 100-литровым баком. Как только он начнет пустеть, на панели загорится «чек»



ХАРАКТЕРИСТИКИ Fuso Canter TF

Технические характеристики	
Длина x ширина x высота, мм	5970–7735x2145x2250
Снаряженная масса, кг	2525–2610
Клиренс, мм	185
Двигатель	
Тип	Турбодизельный, R4
Объем, куб. см	2998
Мощность, л. с. при об/мин	150/3500; 175/3500
Крутящий момент, Нм при об/мин	370/1320; 430/1600
Трансмиссия	Механическая, 5-ст.
Привод	Задний
Ездовые параметры	
Максимальная скорость, км/ч	130
Средний расход топлива, л	15



Airline показал инструмент

для обслуживания тормозов

Компания Airline представила новые приспособления для тормозной системы: тестер для тормозной жидкости и инструмент для ее замены и прокачки тормозов и цилиндров сцепления.

Тестер для тормозной жидкости представляет собой портативное карманное устройство, позволяющее провести экспресс-анализ состояния тормозной жидкости в системах автомобиля без изъятия проб. Основные преимущества нового тестера — моментальное получение результата, размер шариковой ручки, батарейка в комплекте. Розничная цена — 635 рублей.

Приспособление для замены тормозной жидкости и прокачки тормозов и цилиндров сцепления представляет собой емкость с адаптером, который устанавливается на бачок гидравлического привода. Шланг с коннектором подключается к ниппелю колеса автомобиля.

Преимуществом использования данного приспособления является отсутствие необходимости наличия второго оператора для производства вышеописанных работ. Розничная цена — 945 рублей ■



Alca выпустила обновленную версию ручного насоса

Бренд alca представляет новый ручной насос High Pressure, который оснащен мультивентильным соединением и набором из трех адаптеров.

Соединение продумано таким образом, чтобы максимально снизить уровень шума при использовании. При легкости нажатия прибор обладает большой мощностью и способностью нагнетать давление 7 бар. Ручки насоса покрыты мягким нескользящим материалом, что делает его комфортным в использовании.

Прибор оснащен шлангом высокого давления длиной 60 см, что позволяет удобно расположить его относительно объекта поддува. Насос снабжен специальными ножками для устойчивости. Рекомендованная розничная цена — 1400 рублей ■

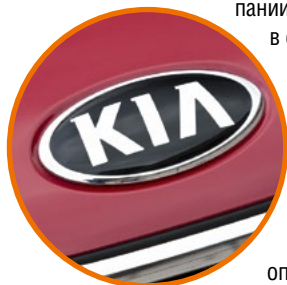


Kia представила «продвинутую» аудиосистему

Компания Kia представила автомобильную аудиосистему с технологией индивидуального зонирования звука для обитателей салона.

Новая технология, как уточняет пресс-служба корейской компании, позволяет обеспечить водителя и каждого пассажира в салоне персональным аудиосигналом, включая музыку, телефонные звонки по громкой связи или звуковые предупреждения, генерируемые автомобилем. Наушники при этом никому из сидящих в машине не требуются, поэтому в салоне сохраняется «единое пространство для общения».

Технология Separated Sound Zone (SSZ) формирует и контролирует звуковые зоны в автомобиле, опираясь на принципы подавления или усиления звуковых волн. Специалисты Kia разрабатывают технологию SSZ с 2014 года. Серийная версия системы будет выпущена ориентировочно в течение одного-двух лет ■





Germany

WINTER

Что ещё нужно?



Оптимальна для зимы
благодаря специальному миксу
резины и водонепроницаемому чехлу.
Подходит почти для всех автомобилей.



Немецкий стандарт качества
www.heynermobil.de



Вадим Аскарлов

Intego

Компания Intego представила на «Интеравто-2018» сразу несколько новинок. Одна из самых заметных — зеркало «3 в 1» WX-680MR, которое включает в себя радар-детектор, видеорегистратор и систему GPS-оповещения. Регистраторная часть имеет два канала, один из которых рассчитан на съемку видео в HD-качестве 720x1080 и снимает со скоростью 30 к/сек. Второй канал снимает с разрешением 640x480. Вторая камера предлагается сразу в комплекте. Кроме того, в комплекте также имеется GPS-модуль, который можно закрепить на лобовом стекле в любом месте, благодаря чему его можно использовать как на автомобилях с обогревом переднего стекла, так и на машинах с атермальным покрытием.

Помимо этого, в устройстве присутствует и радар-детектор повышенной мощности. Он спокойно «ловит» даже маломощные комплексы «Скат». Большинство современных устройств «видят» их только на расстоянии до 80 метров, а WX-680MR способен определить за 350 метров. Устройство также оснащено 5-дюймовым экраном, на котором при работе отображаются скорость движения, вектор направленности и картинка с камеры. Также показываются выделенные полосы и опасные повороты. Розничная цена — 8990 рублей.

Intego продемонстрировала и новый компактный видеорегистратор VX-510WF, который основан на процессоре NTK с 2,2-мегапиксельной матрицей Sony 323. Розничная цена новинки — 4290 рублей. В модели используется встроенный Wi-Fi, который по умолчанию всегда включен. Также регистратор работает с приложением на русском языке, через которое можно управлять настройками прибора. В комплекте регистратора два крепления: на скотче и на присоске.

Видеорегистратор VX-500WF также является новинкой. Технически он построен на той же основе, что и модель VX-510WF. Отличие заключается в наличии экрана. Начало продаж этого устройства запланировано на конец сентября 2018 года. Ориентировочная цена — около 5500 рублей.

Видеорегистратор VX-550HD также поступит в продажу чуть позже — во второй половине октября. Устройство оснащено магнитным держателем с активной зарядкой. Будет представлено две модификации: с GPS и без него. Разница в цене составит порядка 1000 рублей. Модель будет поддерживать карты до 32 Гб, оснащаться процессором NTK и матрицей Sony 323 ■



Фото: Роман Зубко



Aaaline

Относительно новое имя на рынке автомобильных аксессуаров. Компания является производителем систем помощи при парковке, систем электропривода пятой двери и камер заднего вида. Все системы — модульного типа, что позволяет легко их заменять и устанавливать. По заверениям производителя, коэффициент брака на системы помощи при парковке составляет три элемента на 100 единиц товара. Производство расположено в Китае, однако инженерный центр находится в Санкт-Петербурге. Также у компании есть представительство в Москве, а продукция реализуется по всей России.

На системы помощи при парковке распространяется гарантия два года. Можно приобрести как четырехдатчиковую систему, так и восьми-датчиковую. Есть два типа датчиков: классические и внутренней установки. Датчики внутренней установки имеют диаметр 16 мм, классические — 22 мм. Они ставятся практически на любую машину. У них высокий класс защиты от влаги и пыли, и их можно красить в цвет кузова. Предлагается два типа дисплея: LCD-дисплей для восьми датчиков и дисплей на четыре датчика, который можно установить как на торпеду, так и на потолок. Четырехдатчиковая система стоит 4260 рублей, на восемь датчиков — 10 860 рублей.

Системы электропривода двери используют моторы пятого поколения. Они полностью адаптированы для быстрой установки: снимаются газовые упоры, без монтажа ставится электропривод и подключается к штатной проводке. Работает электропривод через штатный ключ. Данный товар делается под конкретную модель. У компании разработаны системы для самых популярных на рынке пятидверных автомобилей. Стоимость — 35 990 рублей. Есть также возможность выбрать способ открывания багажника движением ноги под бампером ■

Каждые два года внимание всех российских автолюбителей приковано к московскому международному мотор-шоу. Однако вокруг главного автомобильного события с разной степенью популярности проходит еще несколько различных выставок. Одним из таких мероприятий является «Интеравто», на котором известные и не очень производители аксессуаров и гаджетов демонстрируют специалистам и гостям шоу свои лучшие разработки. Обозреватель журнала «Движок» подробно изучил выставку и выбрал самые интересные новинки этого года.



Известный разработчик противоугонных систем представил на выставке сразу несколько новинок. Одна из них — IGLA Slave — сочетает противоугонную систему с функцией сигнализации и управляется со штатного брелока автомобиля. В устройстве присутствуют: акселерометр, датчик крена, датчик удара. Оно может работать вместе с модулями замка и капота.

Также на стенде разработчика была представлена абсолютно новая версия противоугонной системы IGLA, на новой платформе. Ее главное отличие от предыдущей заключается в том, что появилась возможность авторизации двумя метками. В прошлых моделях владельцу было необходимо выбирать, какую версию брать: с метками или с привязкой к смартфону. Кроме того, появилась возможность отрегулировать чувствительность меток через приложение. Цена осталась такая же, как и предыдущей версии, — 19 000 рублей с установкой.

Среди новинок компании стоит отметить новый продукт — IGLA PRO. Уникальность этой версии в том, что в ней представлены сразу две шины: CAN и пара LIN ■

TrendVision

Бренд представил на выставке целую линейку новинок. Отдельно стоит отметить популярный сегмент зеркал на системе Android. Первое из них — видеорегистратор Xper Universal с задней камерой, сим-картой и интернетом. Устройство оснащено процессором Mediatek MT8382, позволяющим записывать видео в формате Full HD. Стоимость зеркала — 10 900 рублей.

Также на стенде компании были представлены модели видеорегистраторов в мини-корпусе с возможностью съемки в Full HD. Диапазон цен на новинки варьируется от двух до шести тысяч рублей.

Отдельно производитель акцентировал внимание гостей выставки на двух новинках. TrendVision Mini 2CH GPS — двухканальный регистратор, снимающий в формате Full HD обеими камерами. Уникальность устройства в том, что задняя камера снимает в таком формате довольно редко. Цена — 10 990 рублей. Также представлен видеорегистратор TrendVision TDR 250, в который можно ставить карточку до 250 Гб. Цена — 5990 рублей. Появление их на рынке ожидается в октябре 2018 года ■



Blackvue

Этот не менее известный производитель автомобильных девайсов также не остался в стороне от выставки и представил новинку Blackvue DR900S-2CH. Уникальность гаджета в том, что он представляет собой видеорегистратор с функциями «облачного» хранения данных. Из любой точки мира можно в онлайн-режиме подключиться к видеорегистратору и посмотреть «живое» видео. Кроме того, в «облако» записываются событийные ролики, которые сохраняются от срабатывания G-сенсора.

Взаимодействие со смартфоном происходит через Wi-Fi. Для работы устройства нужна точка доступа в автомобиле. Предлагается также блок бесперебойного питания Power Magic, который нужен, чтобы не садился аккумулятор. В парковочном режиме время его работы можно выставить по таймеру — или он сам отключится, когда начнет падать напряжение.

Внутри гаджета расположен процессор Sony Starvis, который изначально сделан для видеонаблюдения, но адаптирован для работы в видеорегистраторе. По заверениям производителя, это единственный регистратор, который действительно снимает в разрешении 4K. В нем также новый кодек, который позволяет сжимать файл 4K без потери качества изображения. Розничная цена двухкамерного Blackvue DR900S-2CH — 44 890 рублей. Стоимость устройства с одной камерой — 32 990 рублей ■



редактор рубрики
Роман Зубко

Пилоты G-Drive Racing покорили Сильверстоун

Команда G-Drive Racing одержала третью победу подряд в нынешнем сезоне Европейской серии Ле-Ман, выиграв гонку на знаменитой британской трассе Сильверстоун.

Экипаж G-Drive Racing в составе Романа Русинова, Жан-Эрика Верня и Андреа Пиццитола начинал гонку со второй позиции, но уже на первом отрезке Русинов вывел экипаж на первое место. Вернь и Пиццитола развили успех своего партнера, не только удержав первую позицию, но и сумев создать солидное превосходство над преследователями. В итоге на финише экипаж G-Drive Racing опередил ближайших конкурентов почти на два круга.

Успех на Сильверстоуне стал третьим подряд для G-Drive Racing в нынешнем сезоне ELMS и в общей сложности уже пятым в 2018 году с учетом побед на этапах чемпионата мира в Спа и Ле-Мане ■



Лукьянюк и Арнауты поднялись на подиум в Чехии

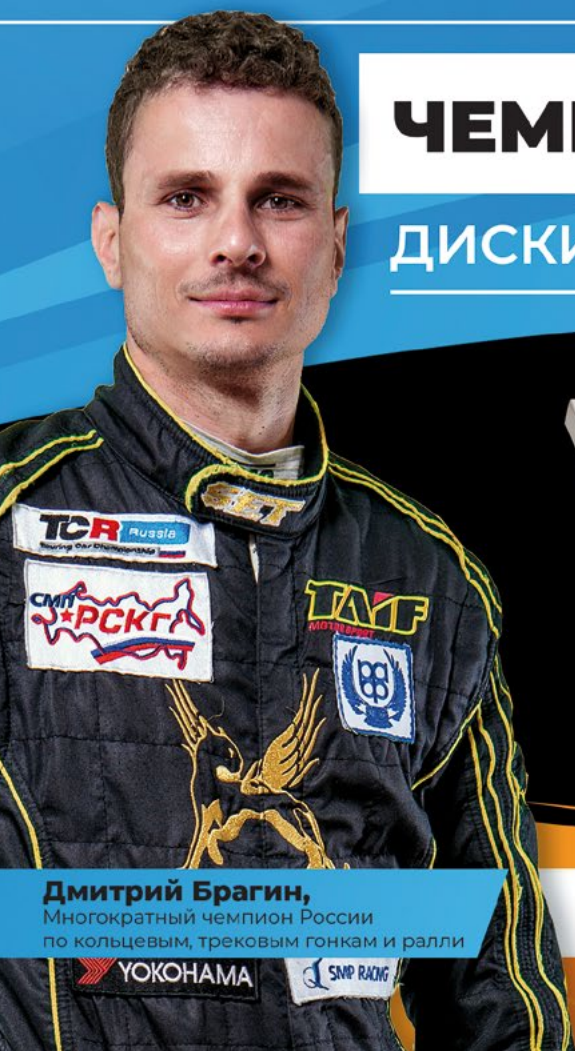
Россияне заняли второе место в абсолютном зачете шестого этапа чемпионата Европы по ралли, который прошел в чешском Злине.

Первое место занял многократный чемпион Чехии Ян Копецки, который в седьмой раз выиграл «домашнее» ралли «Барум». Экипаж россиян Алексея Лукьянюка и Алексея Арнаутова расположился на второй позиции, а замкнул тройку призеров известный пилот Даниэль Сордо на заводской машине Hyundai i20.

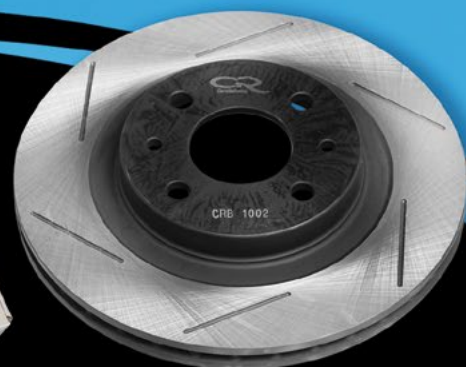
Уже после первых спецучастков стало ясно, что Лукьянюк навяжет серьезную борьбу пилотам заводских команд. Однако в воскресенье начались проливные дожди, спутавшие планы многих гонщиков. В итоге в суматохе спецучастков Ян Копецки принялся сокращать отставание от лидера гонки Алексея Лукьянюка. Тот, в свою очередь, сконцентрировался на аккуратной езде, чтобы сохранить лидирующую позицию в чемпионате в целом. И это Лукьянюку удалось ■



ЧЕМПИОНЫ РЕКОМЕНДУЮТ ДИСКИ ТОРМОЗНЫЕ CARVILLE RACING



Дмитрий Брагин,
Многократный чемпион России
по кольцевым, трекowym гонкам и ралли



- + ВЫСОКОУГЛЕРОДИСТАЯ СТАЛЬ
- + УВЕЛИЧЕННАЯ ТЕРМОСТОЙКОСТЬ
- + НАЛИЧИЕ СЛОТИРОВАНИЯ
- + УСОВЕРШЕНСТВОВААННАЯ СИСТЕМА ВЕНТИЛЯЦИИ

ДЕТАЛИ ДЛЯ АВТОСПОРТА И ТЮНИНГА



WWW.CARVILLE.RACING

5 ЭТАП РСКГ



Вадим Аскаров

Пятый этап РСКГ на трассе Moscow Raceway проходил совместно с серией северо-европейского турнира SMP Formula 4 NEZ Championship. В первый день на стартовую решетку класса «Туринг» вышли новые пилоты. Таким образом, в самом престижном классе был установлен рекорд по количеству автомобилей. За награды в пяти классах Российской серии кольцевых гонок решили побороться 74 пилота, а в SMP Formula 4 NEZ Championship — 15 молодых спортсменов из России, Финляндии, Швеции и Голландии.

Несмотря на то что все шесть гонок дня прошли без серьезных инцидентов, в каждом отдельном заезде кипела невероятная борьба. В классе «Туринг» на старт субботней гонки выехали 22 автомобиля: Lada Vesta, Volkswagen Golf, Audi RS3, SEAT Leon и Honda Civic. К постоянным участникам СМП РСКГ-2018 в этот раз присоединились бронзовый призер зачета «Супер-продакшн» прошлого года Ефим Гантмахер, новичок Андрей Абалуев и опытный Виталий Дудин.

Квалификацию выиграл Клим Гаврилов на Volkswagen Golf GTI SEQ из команды Carville Racing. Второе время показал Андрей Масленников на SEAT Leon DSG из команды Lukoil Racing. Именно в таком порядке пилоты и финишировали в первой гонке уик-энда. Виталий Дудин квалифицировался третьим, однако в борьбе с Дмитрием Брагиным на Audi RS3 из команды «ТАИФмоторспорт» он ошибся и вылетел с трассы,

Новые рекорды и острая борьба на Moscow Raceway

уступив сопернику бронзовую награду.

Судебные решения после гонки не коснулись тройки лидеров, однако сместили Павла Яшина на SEAT Leon SEQ из команды Neva Motorsport за пределы очковой

зоны, так как комиссары посчитали его виновником после-стартового инцидента, в котором команда Lada Sport Rosneft потеряла «Весту» Владимира Шешенина и после которого Кирилл Ладыгин был вынужден заехать в боксы.

Сразу вслед за лидерами в абсолютном зачете финишировали Антон Бадоев на SEAT Leon SEQ и Роман Голиков на Volkswagen Golf GTI — они же стали триумфаторами «джентльменского трофея» СМП РСКГ,

в котором третье место завоевал Лев Толкачев из команды «РУМОС — А. М. G. Motorsport» на автомобиле SEAT Leon SEQ.

В объединенном заезде классов «Супер-продакшн» и «Туринг-Лайт» стартовало 18 машин — по 9 в каждом зачете. Технические проблемы не позволили фавориту старшего класса Владиславу Незванкину финишировать выше шестого места, однако Михаил Митяев, его напарник по Lada Sport Rosneft, на аналогичной «Весте» лидировал всю гонку. Второе место досталось Ильсуру Ахметвалееву на Lada Granta команды NEFIS Racing Division, а третье — Дмитрию Добровольскому, который вернулся в СМП РСКГ за рулем Honda Civic команды Neva Motorsport.

Александр Гармаш, получивший разрешение форсировать мотор своего Volkswagen Scirocco в ливрее Delphi Technologies RHNCC R.T., стартовал позади соперников, отыграл несколько позиций, однако потом вновь потерял темп и проехал только 12 кругов из 13. Еще меньше повезло Филиппу Тупоносову, Lada Granta которого вышла из строя на первом же круге.

Среди пилотов класса «Туринг-Лайт» инициативу захватил Игорь Самсонов на Volkswagen Polo «Академии ралли». Вскоре после старта он опередил обладателя поула Андрея Радошнова на Peugeot 208 команды Carville Racing, который финишировал





вторым. Настоящим украшением гонки стала борьба Андрея Масленникова на Ford Fiesta с Григорием Бурлуцким на Peugeot 208 команды Carville Racing, которая закончилась в пользу подмосковного пилота.

Гонка Первенства СМП РСКГ «Национальный Юниор» запомнилась столкновением двух «Фольксвагенов Поло»: Ирина Сидоркова отправила своего партнера по команде «Академия ралли» за пределы трассы, из-за чего Павел Кузьминов был вынужден догонять пелотон и стал только восьмым. Сама Ирина, хоть и финишировала в тройке лидеров, впоследствии была наказана судьями и переместилась на девятую позицию. Победителем заезда стал Петр Плотников на Volkswagen Polo «Академии ралли», лидировавший от старта до финиша. Второе место принадлежит Артему Лякину из «Гоночной Академии Антона Захарова», а третье — его сокоманднику Алексею Сахарову.

В первой гонке SMP Formula 4 NEZ Championship победил финн Конста Лаппалайнен, серебро взял Александр Вартанян, бронзу —

Иван Берез.

Швед Исаак Бломквист выиграл второй формульный заезд, Вартанян — вновь второй, а Лаппалайнен оказался третьим.

Второй день класса «Туринг» ознаменовался победой Алексея Дудукало, который накануне финишировал только седьмым и благодаря этому попал на реверсивный поул и блестяще его реализовал. Его напарник Иван Лукашевич на аналогичной Audi RS3 финишировал вторым, также не пропустив ни одного соперника. Дмитрий Брагин, выступающий на таком же седане, отыграл несколько позиций и стал бронзовым призером гонки. Такой порядок финиша позволил лидеру «ТАИФмоторспорт» увеличить отрыв от соперников по турнирной таблице, а «лукойловским» пилотам — заметно



улучшить положение в чемпионате. А вот Клим Гаврилов, несмотря на то что в воскресной гонке стал

только четвертым, оказался самым результативным пилотом этапа, набрав больше очков, чем Дудукало и Брагин.

В классе «Супер-продакшн» вторую победу за уик-энд завоевал Михаил Митяев на Lada Vesta команды Lada Sport Rosneft. С учетом того, что его напарник Владислав Незванкин пропустил этот старт, разрыв между ними в борьбе за лидерство резко вырос. Однако даже в этом случае на вторую строчку покуситься некому, так как в воскресном заезде Николая Виханского, выступающего за RHHCC Delphi Technologies R.T., подвела его Honda Civic. Илсур Ахметвалеев провел бы феноменаль-

ную гонку, если бы не наказание в виде проезда по пит-лейн за фальстарт. Даже после этого Илсур все равно финишировал вторым, но снова был дисквалифицирован за недовес и в итоге тоже остался без очков.

Пилоты «Туринг-Лайт» также закрутили серьезную интригу. Игорь Самсонов во второй гонке уик-энда стал только седьмым, однако по сумме двух гонок является бронзовым призером этапа и остается лидером класса. Андрей Масленников вырвался на второе место в чемпионате, набрав за этап наибольшее количество баллов. Владимир Черевань тоже пополнил запас очков благодаря воскресной бронзе — так что теперь подмосковный коллектив лидирует среди команд. А вот Ильдар Рахматуллин на Renault Twingo команды Suvar Motorsport хоть и выиграл вторую гонку, но за оба дня набрал столько же очков, сколько и Самсонов, и только подбирается к тройке лидеров, которую замыкает Григорий Бурлуцкий на Peugeot 208 из команды Carville Racing.

Среди молодых участников Первенства СМП РСКГ «Национальный Юниор» в воскресенье не было равных Сергею Малову на Lada Kalina команды Goltsova Racing, который набрал столько же очков, сколько и Петр Плотников. Ирина Сидоркова ни разу не поднялась на подиум, однако остается лидером зачета.

В финальной гонке SMP Formula 4 NEZ Championship на пьедестале не было ни одного россиянина. Победу вновь одержал финн Конста Лаппалайнен, серебро — у его земляка Туомаса Хаапалайнена, а бронза — у шведа Исаака Бломквиста.



www.busworld-moscow.ru

Реклама



Международный автобусный салон

busworld®

RUSSIA powered by autotrans

РОССИЯ МОСКВА
МВЦ КРОКУС ЭКСПО
23–25/10/2018



Организатор



Партнер



При поддержке



Генеральный
информационный
партнер





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ

ПРОФЕССИОНАЛЫ ВЫБИРАЮТ

АМОРТИЗАТОРЫ TRIALLI



100% контроль
качества

Исключает брак полностью



Специальное масло
высокой степени
очистки



Высокая химическая
и термическая
стойкость



Газовый подпор
низкого давления*

*Применяется только в амортизаторах
Linea SUPERIORE

MOSC[®]
system

Многокромочное
сальниковое
уплотнение

AAP[®]
system

Автоматическая
сборка поршня

MPS[®]
system

Многоуровневая
система обработки
штока

Больше информации о деталях на сайте WWW.TRIALLI.RU