



февраль 2019 • #71

Движок

про автомобили в деталях

Лампы- подделки

Philips о масштабах
проблемы

34

комтранс

Renault
Trucks
Russia

ПОДВЕЛА
ИТОГИ
2018 ГОДА

42



26

Новый Bentley Continental GT

Когда делали
с любовью



8

Маркетинг на рынке
автокомпонентов



Как правильно его использовать.
Секретами делится KYB

16

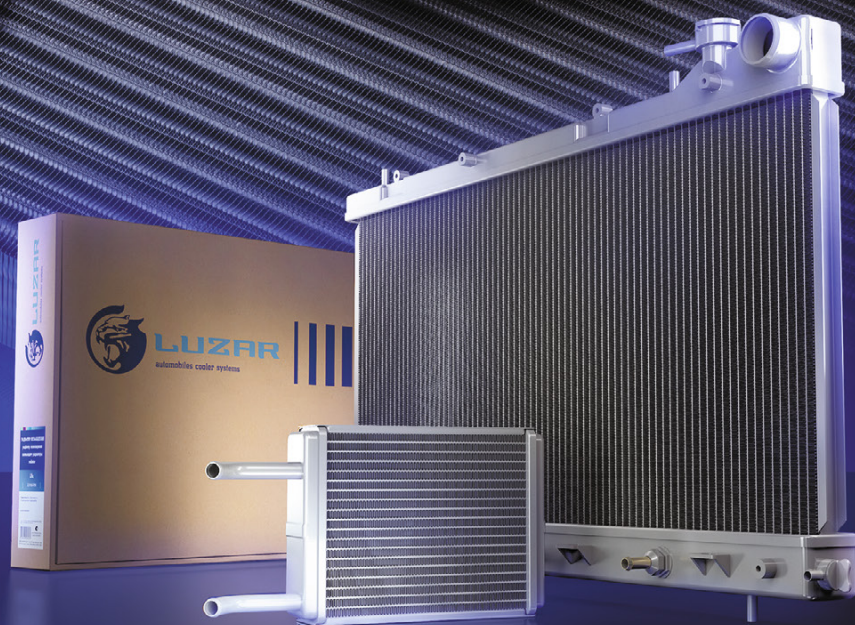
Ассоциация GiPA

Независимые автомастерские
не готовы обслуживать
«гибриды» и электромобили

52

Тест бюджетных
видеорегистраторов

Mio MiVue C317, Subini
GD-675RU, Artway AV-392,
Intego VX-510WF, Navitel
DVR R400, Inspector Inch



РАЗРАБОТАН ИНЖЕНЕРАМИ



Каждый радиатор проектируется с учетом требований конкретного автомобиля.



Наши радиаторы безусловно выполняют возложенную на них функцию.



Вы можете быть уверены в абсолютном качестве радиаторов LUZAR, ведь они разрабатываются инженерами, а не маркетологами.

www.luzar.ru

НАШИ

НАКИДКИ ИЗ
ИСКУССТВЕННОГО МЕХА
СОГРЕЮТ ВАШУ ЛЮБИМУЮ



Накидки необыкновенно приятны на ощупь и идеально подходят к кожаному салону, обеспечивая комфортную температуру при контакте с сиденьем в холодную и жаркую погоду, а стеганный дизайн придает салону домашний комфорт и уют.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ

WWW.AIRLINE.SU



Как «эффективный» менеджмент угробил Ford

У каждого бизнес-проекта бывают взлеты и падения, и связано это, конечно, с управлением. Четкая аналитика, соответствующие выводы, умение видеть направление деятельности, способность принимать правильные решения и, разумеется, бизнес-чутье иногда возносят руководителя на Олимп славы. Отсутствие всего вышеперечисленного приводит к обратным результатам. А как получается, что и то и другое происходит при одном и том же руководстве?

«Не повезло!» — скажут многие. Изменились внешние обстоятельства, условия и специфика. Секундочку! Если вы измеряете управление категориями «повезло — не повезло», то вам надо в карты играть, а не руководить предприятиями. Умение анализировать и учитывать все возможные риски, включая внешние факторы, — одна из главных задач руководителя.

В концерне Ford на все это смотрят, видимо, по-другому. Результат — плачевная ситуация сразу на нескольких глобальных рынках, в том числе богатом и благополучном европейском. Угроза закрытия заводов, увольнение десятков тысяч рабочих, потери многих моделей — с таким результатом автогигант шагнул в 2019 год. И шагнул, надо сказать, не в первый раз.

В середине 2000-х компания уже была на грани провала, грозившего чуть ли не банкротством. И именно тогда было принято решение пригласить в руководство Ford стороннего управленца, который точно знает, что и как делать, и имеет незамыленный

взгляд. Этим человеком стал Алан Малалли, инженер и экономист, бывший топ-менеджер авиагиганта Boeing, отдавший компании 30 лет жизни.

Само собой, от нового менеджера ждали четких действий, которые должны были в кратчайшие сроки вернуть автомобильному концерну финансовую стабильность. И они не заставили себя ждать: все, что можно продать, — продать, все, что можно сократить, — сократить, всех, кого можно уволить, — уволить!



Три нехитрые меры позволили быстро привлечь хорошие деньги, а на лишившихся работы сотрудниках компания неплохо сократила издержки. В результате Ford спокойно пережил мировой кризис 2008 года, а г-н Малалли стал иконой антикризисного бизнес-управления в Штатах.

Только вот ненадолго. Концепция сокращения всего, чего только можно, дала исключительно краткосрочный эффект. К сегодняшнему дню за пределами США Ford остался с никчемным модельным рядом, устаревшими концепциями и неэффективными производственными площадками. Руководство проспало мировой

кроссоверный тренд, отказалось гибко действовать на локальных рынках, да и вообще «забило» на предпочтения людей в разных странах.

Даже взглянув на должности топ-менеджеров, становится понятно, что в компании, кажется, не совсем понимают, что, кроме пикапа F-150, надо делать что-то еще — и актуальное не только в США. Например, Стивен Армстронг отвечает в Ford за рынки Европы, Африки и Ближнего Востока. Россия-то в составе Европы — но это как две разные планеты, а все остальное — разные галактики! Ну а в «Форде» это никого не смущает: на всех один Focus и один начальник, справится.

А теперь взглянем на реформы г-на Малалли: «Везде, где в отчете минус, — продать, всех, на кого не хватает зарплаты, — уволить». И это гений бизнес-мысли?! Это экономический стратег мирового автомобилестроения?! Это все, на что хватило аналитики лучшего экономиста США своего времени?!

Мне сложно поверить, что первая экономика планеты держится на знаниях уровня троечника-второкурсника экономического факультета регионального российского института.

А варианты какого-то развития по другому сценарию были? Г-ну Малалли со степенью одного из лучших университетов мира можно было подумать больше десяти минут над тем, как не сокращать людей?

Или — почему у руководства Ford британские бренды Jaguar и Land Rover оказались на грани банкротства, а у индийской компании Tata сегодня вышли на прибыль?!

Удивительно, но у топ-менеджеров Ford, как оказалось, вообще нет никаких альтернативных мыслей. Среднесрочный провал стратегии увольнений и сокращений, который в компании признали, в Ford решили исправить... новыми увольнениями и сокращениями. Ну что же, ждем очередного кризиса автогиганта к концу 20-х годов нового века...



СТАРТЕРЫ автомобильные

СТАРТ
ВОЛЬТ 



Полное соответствие штатным
изделиям по габаритным размерам
и выходным характеристикам



100% пооперационный контроль
при производстве



Расширенная гарантия - 2 года



Постоянный рост ассортимента
на легковые иномарки,
LCV и грузовые автомобили



Специальная серия стартеров
для автомобилей
ВАЗ/ГАЗ/УАЗ



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

Подробная информация на сайте:

startvolt.com

Маркетинг на рынке автокомпонентов

Как правильно его использовать.
Секретами делится КУВ

8



Встречаем новую Audi A6 55 TFSI

Тест-драйв потенциального бестселлера класса

22



Под знаком «Инженериум»

Volvo Trucks рассказала о своих технических проектах

46



34

Лампы-подделки

Philips о масштабах проблемы

52

Тест бюджетных видеорегистраторов

Mio MiVue C317, Subini GD-675RU, Artway AV-392, Intego VX-510WF, Navitel DVR R400, Inspector Inch



Автобизнес

- 6 **Новости**
- 8 **Маркетинг на рынке автокомпонентов**
Как правильно его использовать. Секретами делится KYB
- 12 **Итоги года для Bosch**
Новые решения для сервиса и бесплатная замена старых деталей
- 14 **АвтоВАЗ подвел итоги года**
Рекордные продажи «Весты» и туманные перспективы новых моделей
- 16 **Ассоциация GIRA**
Независимые автомастерские не готовы обслуживать «гибриды» и электромобили
- 18 **Mitsubishi в России**
Итоги 2018 года и планы на 2019-й

Автомобили

- 20 **Новости**
- 22 **Встречаем новую Audi A6 55 TFSI**
Тест-драйв потенциального бестселлера класса
- 26 **Когда делали с любовью**
Тест-драйв нового Bentley Continental GT

Автокомпоненты

- 30 **Новости**
- 34 **Лампы-подделки**
Philips о масштабах проблемы
- 36 **10 000 км на шинах Nokian Hakkapeliitta 9 SUV**
Плюсы и минусы в реальной эксплуатации

Комтранс

- 40 **Новости**
- 42 **Renault Trucks Russia подвела итоги 2018 года**
- 46 **Под знаком «Инженериум»**
Volvo Trucks рассказала о своих технических проектах

Автоаксессуары

- 50 **Новости**
- 52 **Тест бюджетных видеорегистраторов**
Mio MiVue C317, Subini GD-675RU, Artway AV-392, Intego VX-510WF, Navitel DVR R400, Inspector Inch

Автоспорт

- 58 **«Дакар-2019»**
Проблемы организации, победа КАМАЗа и «железная» Нифонтова

Автодосуг

- 62 **Небанальная Каталония**
Изучаем в не сезон окрестности Барселоны на Skoda Kodiaq



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

Volkswagen создал подразделение

по производству автокомпонентов

С начала 2019 года в составе Volkswagen Group появился новый бренд. Концерн принял решение укрепить позиции собственного подразделения по производству автокомпонентов, создав Volkswagen Group Components.

Появление отдельной компании в рамках Volkswagen AG готовилось в течение последних трех лет. Заявленная основная цель преобразования — повысить эффективность производства и сосредоточиться на развитии отдельных продуктов.

Сегодня производством автокомпонентов в концерне занимаются около 80 тыс. сотрудников на 61 заводе по всему миру. Речь идет о сборке двигателей, коробок передач, систем электропривода, рулевого управления и многого другого. В результате при выделении Volkswagen Group Components в самостоятельный бренд компания станет одним из крупнейших поставщиков автокомпонентов в мире.

«Новая политика управления позволит лучше организовать работу в рамках группы, а также добиться оптимального распределения загрузки между предприятиями концерна», — заявил председатель совета директоров Volkswagen Group Components Томас Шмолл.

Главным вызовом для концерна, как и для многих мировых автопроизводителей, сегодня является развитие сегмента электромобилей. В связи с этим планируется, что Volkswagen Group Components будет наращивать мощности для производства деталей для автомобилей на электротяге, а также работать над усовершенствованием технических возможностей продукции концерна ■



Japanparts Group примет участие в главных отраслевых выставках

Компания Japanparts Group поделилась планами на 2019 год, касающимися ее участия в основных отраслевых выставках.

В 2019 году Japanparts Group, как уточняет пресс-служба компании, «намерена закрепиться на международном рынке послепродажного обслуживания».

Стенд компании будет представлен на таких выставках, как Autopromotec (Болонья, Италия), Automechanika (Бирмингем, Великобритания), MIMS Automechanika (Москва, Россия), Equipauto (Париж, Франция).

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo

22/26 MAY AUTOPROMOTEC BOLOGNA	04/06 JUNE AUTOMECHANIKA BIRMINGHAM	26/29 AUGUST MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW	15/19 OCTOBER EQUIPAUTO PARIS
---	--	---	--

В Japanparts Group рассчитывают, что участие в указанных мероприятиях позволит компании «познакомить общественность с широчайшей гаммой продуктов, включающей 140 различных линий товаров, охватывающих все типы запасных частей, от деталей двигателей до тормозов, от сцеплений до электроузлов подвесок».

Компания также подготовила на 2019 год насыщенную программу мероприятий, предусматривающую участие в различных ярмарках местного масштаба и выставках, организованных собственными силами. Это позволит Japanparts Group «находиться в постоянном непосредственном контакте с рынком и с наиболее важными покупателями», подчеркивается в официальном сообщении компании ■

Глобальный отзыв автомобилей Volvo коснется России

редактор рубрики
Роман Зубко



Как выяснил журнал «Движок», объявленная по всему миру кампания по отзыву свыше 200 тыс. автомобилей Volvo затронет и российский рынок.

Как сообщили «Движку» в пресс-службе Volvo Cars Russia, на территории России компания отзовет 2393 автомобиля. Программа касается машин, произведенных в 2015–2016 годах. Официальное уведомление об отзыве уже направлено в Росстандарт.

В ближайшее время Volvo Cars направит письма всем владельцам автомобилей, подпадающих под отзыв, с просьбой обратиться к ближайшему дилеру. Подобная мера предпринята из-за риска утечки топлива в моторном отсеке.

Внутренняя проверка, которую провели в Volvo, показала, что на ряде автомобилей могут возникнуть трещины внутри шланга одного из топливопроводов в подкапотном пространстве. За счет давления в топливной системе эти трещины со временем расширяются, что, в свою очередь, может вызвать утечку топлива.

В Volvo Cars, сообщили «Движку» в пресс-службе российского представительства шведской марки, «не поступали отчеты, указывающие, что проблемы со шлангами топливопроводов стали причиной каких-либо травм или повреждений у автовладельцев и пассажиров». Наиболее типичным симптомом указанных проблем является запах топлива из моторного отсека ■



АвтоВАЗ подписал специнвест-контракт на 70 млрд рублей

АвтоВАЗ совместно с альянсом Renault-Nissan-Mitsubishi подписал специальный инвестиционный контракт (СПИК) с Минпромторгом РФ.

Документ, как уточняют в пресс-службе компании, был подписан с целью поддержать развитие в России брендов альянса — Lada, Renault, Nissan, Datsun и Mitsubishi, — а также модернизировать их производственные мощности внутри страны.

В контракте также участвуют правительства Самарской области, Республики Удмуртия, Москвы, Петербурга и Калужской области — регионов, где располагаются предприятия компаний альянса.

Основным инвестором выступит АвтоВАЗ — в рамках 10-летнего контракта производитель вложит в развитие производства около 70 млрд рублей, создаст 2,3 тыс. новых рабочих мест. Кроме того, российский автогигант совместно с партнерами по альянсу должен будет повышать локализацию материалов, деталей и комплектующих, внедрять новые технологии и развивать научно-исследовательскую деятельность в России.

Также АвтоВАЗ и партнеры будут работать над увеличением объема экспорта собственной продукции, производимой на российских заводах.

Как заявил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, в рамках специнвестконтракта «предполагается не только локализация глобальных автомобильных платформ, но и производство двигателя, включая газомоторный вариант, а также производство бесступенчатой коробки передач. Кроме того, инвесторы приняли на себя обязательства по внедрению облачной электронной технологии и локализации систем управления автомобилем».

Какие именно бесступенчатые коробки передач планируется локализовать в России, министр не уточнил. Скорее всего, имеется в виду вариатор Jatco, используемый на целом ряде моделей Renault, Nissan и Mitsubishi ■

Российский авторынок вырос в 2018 году почти на 13%

В 2018 году россияне приобрели свыше 1,8 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей — на 12,8% больше, чем в 2017-м.

Об этом сообщает Комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) в своем отчете о состоянии российского авторынка в 2018 году. Всего в России в 2018 году продан 1 800 591 новый автомобиль; в декабре 2018 года российские покупатели приобрели 175 240 новых машин — на 5,6% больше, чем в декабре 2017 года.

«Декабрь подвел итог года, отмеченного 12-месячным периодом непрерывного роста», — заявил председатель Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер. Однако, по его словам, успешный минувший год не сделал ясными перспективы российского авторынка на ближайшее будущее.

«Увеличение НДС и возможное ужесточение санкций США создают существенные риски и неопределенности на рынке, в особенности в первом квартале. Однако, основываясь на предположении о неизменности правительственной политики и неизменности поддержки автомобильного сектора, участники рынка ожидают, что фундаментально спрос будет достаточно устойчив для удержания уровня продаж и выхода на рост в течение года», — отметил г-н Шрайбер.

«Наш прогноз на 2019 год по рынку пассажирских и легких коммерческих автомобилей в России составлен с небольшим улучшением, а именно 1,87 млн единиц, что на 3,6% больше, чем в прошлом году», — заявил председатель Комитета автопроизводителей АЕБ.

Лидером российского первичного рынка по итогам 2018 года остается АвтоВАЗ, реализовавший в РФ 306 204 автомобиля марки Lada (+16% к результату 2017 года). На втором месте — Kia (227 584 экз., +25%), на третьем — Hyundai (178 269 экз., +13%). В пятерку лидеров вошли также Renault (137 062 экз., 0%) и Toyota (108 492 экз., +15%) ■





предназначалось главным образом для защиты продукции от многочисленного тогда контрафакта.

На начальном этапе представительство решало маркетинговые задачи по мере поступления с привлечением агентств. В 2011 году была создана рабочая маркетинговая группа, которая после создания Российского подразделения KYB — компании «KYB Евразия» — трансформировалась в маркетинговый отдел.

❷ Какие именно действия необходимы на начальных этапах?

— На начальном этапе необходимо сформулировать цели маркетинга, составить стратегический и тактический маркетин-

МАРКЕТИНГ

НА РЫНКЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ



Илья Огородников

❶ Сразу было понятно, что российскому подразделению KYB нужен отдел маркетинга? Были определены цели и расставлены необходимые приоритеты и задачи?

— Не совсем так. Первоначальные задачи представительства включали организацию двух основных функций — продаж и логистики, то есть сертификации, построения дистрибьюторской сети, поставок и реализации продукции. Официальные продажи компонентов KYB начались в России с начала 2000 года, а до этого они бессистемно поставлялись разными европейскими компаниями.

Представительство KYB в России было создано в 2006 году и подчинялось европейскому подразделению компании. Соответственно, основные вопросы маркетинга решались там. В 2006 году было развернуто производство POSM, началось размещение рекламы в СМИ, была организована техническая поддержка продуктов и начала формироваться программа «KYB Сервис». Все это

Реклама автомобилей в СМИ, различные мероприятия, организованные дилерскими центрами, всевозможные акции и приглашения от автомобильных брендов, совместные проекты с партнерами — к этому привыкли многие. А вспомните, когда последний раз вы слышали что-то о медиаактивностях компаний, выпускающих фильтры, колодки и рычаги подвески? Удивительно, но иногда даже сами производители запчастей не понимают, зачем это и многое другое им надо. О том, что такое маркетинг в сфере бизнеса запчастей, нам рассказал директор по маркетингу одного из самых успешных в этом плане брендов — KYB — Сергей Бескоровый.



Сергей Бескоровый

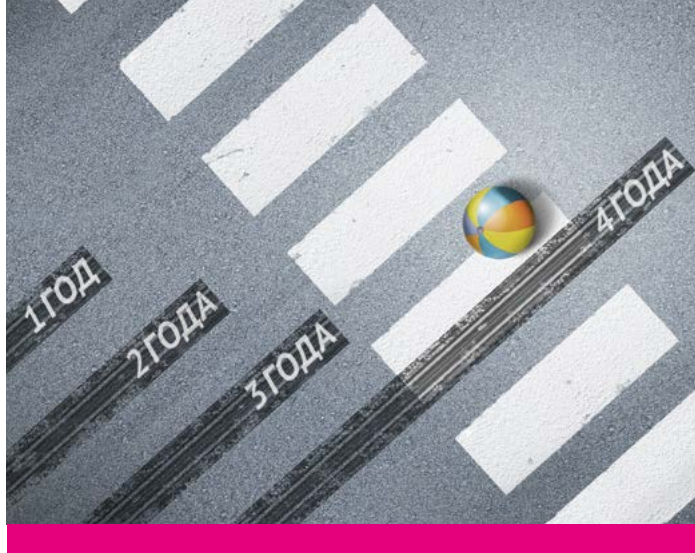
говые планы. Нужно понимать, что начальные этапы маркетинга в работе с известным брендом и с новым различаются. Любой маркетинг начинается с исследования и анализа. Эта исследовательская работа позволяет составить текущую картину рынка, получить представление о слабых и сильных сторонах бренда, сформировать цели и понять пути их достижения.

К примеру, основная ценность продуктов KYB — качество. Мы первые, кто предоставил двухлетнюю расширенную гарантию на амортизаторы и пружины. Первые, кто увеличил гарантию до трех лет. Большой объем работ проводится над процессами сохранения качества продуктов и полной коммерческого предложения. В непростой 2014 год мы осознали, что будущее за конкуренцией маркетинга. Рынок поменялся — с рынка продавца на рынок покупателя. То есть количество предложений стало опережать спрос. Очень важно было выстраивать маркетинг, повышая лояльность к бренду, не только с дистрибьюторской

сетью, но и с ретейлом, и непосредственно с автовладельцем.

Мы торгуем сложнотехническими продуктами и отдаем себе отчет, что решение о покупке принимается пользователем на уровне взаимодействия с профессионалами. Были усилены маркетинговые статьи бюджета по этим направлениям и смещен фокус на показатель Sell Out у дистрибьюторов. Началась масштабная работа на всех ступенях продвижения и по единому плану: единые цели, проекты и структура.

«Часто взгляд маркетолога замыливается, и пул активностей повторяется из года в год. Иногда необходимо пробовать новые инструменты, пусть даже на первый взгляд не совсем ожидаемые для конкретного рынка, например



но ориентироваться на них нужно дозированно. Например, европейская модель развития рынка к нашим условиям в определенных частях не подходит, поэтому мы берем за основу американскую модель, кото-

что у физических магазинов автозапчастей нет будущего, потому что развитие интернет-магазинов уничтожит этот бизнес. Безусловно, интернет-магазины в будущем могут занять значительную часть рынка, но если посмотреть на раз-

является «Почта России». Если в Москве и Петербурге работа налажена, то в дальних регионах с этим есть проблемы. Там надо открывать новые склады, организовывать процессы и т. д. Маркетинг — это не только реклама, это комплекс мероприятий: контроль производства и запасов, логистические вопросы, ну и, естественно, продажи и продвижение.

«Всегда необходимо оценивать эффективность маркетинговых инструментов по итогам полугодия и года, выявляя эффективные и неэффективные действия на основании показателей. Последние оптимизируются либо секвестрируются».

Как правильно его использовать

направленные на эмоциональную составляющую. Так родилась трилогия KYB с японской мудростью, которая гласит: меняешь амортизатор, меняй и пружину. Как вы понимаете, задача — изменить привычку автовладельца устанавливать амортизаторы без пружин».

❶ Единые цели, проекты и структура — это инициатива российского офиса или общемировые тренды компании KYB?

— Это российская инициатива. KYB — это группа компаний. У каждого подразделения свои цели и задачи, исходя из различных этапов и уровня развития бизнеса. Например, у российского подразделения когда-то была задача по наполнению рынка товаром. Сейчас такие же цели у европейского подразделения в Африке. Есть рынки, которые для компании уже сложились и развиты. Если взять американский и европейский рынки, там маркетинговые процессы сейчас самые востребованные.

рая, несмотря на все различия в автомобилизации и финансовом обеспечении, очень похожа в плане долгосрочного развития процессов.

Между подразделениями налажен обмен опытом, после адаптации активно внедряются эффективные инструменты. Наблюдая за другими рынками, мы можем прогнозировать развитие рынка и заранее формировать правильную маркетинговую политику. К примеру, приходится слышать,

витый американский рынок, то мы увидим, что форматы автомагазинов сохранились.

Да, произошла определенная трансформация по специализации, появился формат магазинов-складов и т. д. К тому же нужно учитывать психологию покупателя: общение вживую составляет значительный фактор при выборе того или иного товара.

Большую роль для интернет-магазина играет логистика. А эта область у нас еще не очень хорошо развита. Главным оператором по запчастям, например,

Секретами
делится
KYB



❷ То есть сегодня наибольшее внимание уделяется логистике?

— Если говорить о российском рынке, то — да, значительную часть внимания к бизнесу составляет логистика. Уже недостаточно иметь договоренность о продвижении товаров между двумя компаниями. Все больший оборот набирают вертикальные маркетинговые модели, и все больше компаний ориентируются на многоканальную систему распределения товаров.

Повышение конкуренции и экономическая ситуация заставляют рынок стремиться к сокращению числа посредников. Рост цен на импортные товары из-за курсовой разницы, снижение покупательской способности населения, критическое падение маржинального дохода всех участников

товаропроводящей цепи требуют оптимизации расходов, развития новых покупательских сегментов и каналов распределения. При внедрении многоканальной системы распределения товаров увеличивается охват рынков, снижаются затраты на содержание всех каналов, повышается качество торговли. Рынок требует сокращения числа посредников.

Дистрибьютору уже недостаточно быть просто представителем марки. Ему необходимо становиться логистическим оператором, развивать сеть складов и собственные сети сбыта. Создается система, при которой и производитель, и дистрибьютор, и покупатель вовлечены в общие процессы. В зависимости от модели бизнеса эти модели либо договорные, либо управляемые одним из участников товаропроводящей цепи, либо собственные.

Однако построение такой системы — достаточно дорогое удовольствие. Наиболее массовым для нашего рынка видится модель договорных ВМС, где производитель сосредотачивается на производстве бренда и контроле его позиционирования и продвижения, а дистрибуционно-розничная сеть — на логистике и продажах непосредственно автовладельцу.

❗ Неужели строить и контролировать собственную сеть дороже, чем вкладывать деньги в посредника?

— Не дороже, а менее эффективно. Дистрибьюторские сети (пока производитель занимается своей главной задачей — производством и развитием продукта) развивают все составляющие его эффективного продвижения на рынке в соответствии с общим планом. То, что производителю пришлось бы строить заново, у дистрибьютора уже построено и отработано. Есть налаженные процессы, профессиональные кадры, охват, есть локации, площади и много чего еще. Если во все это влезать, то придется вкладывать очень большие инвестиции, причем сразу.

Простой пример. Вывод новых брендов на рынок сегодня делается исключительно посредством интеграции в дистрибуционные



сети — получается сразу добиться максимального распространения. Производителю остается лишь вкладывать деньги в продвижение, повышение узнаваемости бренда, формирование пользовательского опыта — все.

Обратная ситуация — короткий жизненный цикл бюджетных брендов. Выводится новый продукт, очень быстро на него складывается негативный пользовательский опыт, и, вместо работы с рекламациями и вкладыванием денег в повышение качества, новый бренд «хоронится», а вместо него выводится точно такой же новый, только с переклеенными этикетками и новыми упаковками. И процесс повторяется.

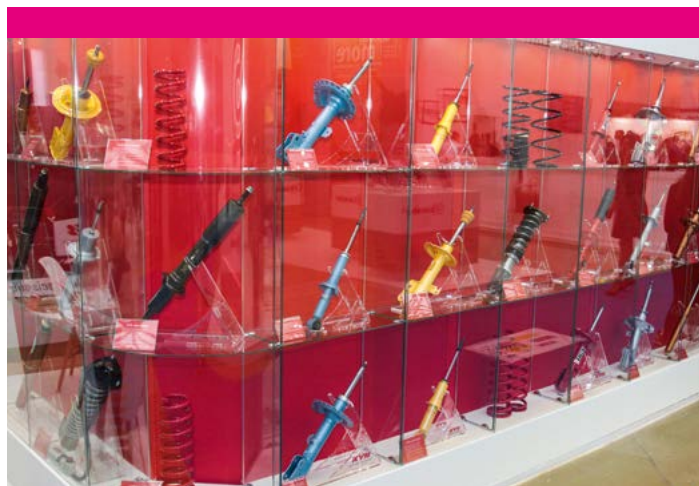
❗ Кто же должен продвигать бренд в первую очередь — сам производитель или дистрибьютор, который заинтересован в большом обороте?

— Участие в развитии и продвижении бренда должны принимать все стороны, потому что в его успехе заинтересованы и сервисные станции, и магазины, и дистрибьюторы, и производитель. Но, безусловно, ответственность за бренд лежит на производителе и владельце бренда. У произво-



дителя долгосрочные планы на успех своего творения.

Интерес дистрибьюторов — в возврате вложенных в бренд средств. Сервисные станции работают непосредственно с автовладельцем и напрямую заинтересованы в качественном обслуживании. Репутация станции складывается исходя из выбора брендов компонентов, знаний и возможностей их производителей. Поэтому, возвращаясь к началу разговора, понятно, почему нам необходимо интегрироваться в сервисную среду. У нас технически сложный продукт, который требует знаний и профессионализма при установке и использовании. В ином случае пострадает репутация всех.



«У людей нет потребности купить амортизатор — есть потребность починить машину, решить проблему с подвеской, где амортизатор является одной из составных частей. А потому рынок компонентов неразрывно связан с компетенцией СТО, которую необходимо непрерывно повышать».

Каков итог?

Маркетолог — это очень большая ответственность, потому что он распоряжается деньгами инвестора. Он должен уметь показывать руководству эффективность своих проектов, оценивать расходы и возврат инвестиций. Есть масса показателей, по которым это высчитывается. Кстати, умение просчитывать внешние факторы, такие как ситуация в стране, ситуация на рынке и т.д., — тоже задача маркетинга.

Увы, в основном к развитию маркетинговых продуктов сегодня серьезно подходят только крупные мировые бренды. Для всех остальных маркетинг выглядит как чистые затраты — многие не видят и не хотят видеть долгосрочную прибыль, которую он приносит. Часто маркетинговые задачи — это попутные дела, где руководство видит только списывание средств. Не хватает ресурсов, нет какой-то системности в подходах.

В итоге пласт работы накапливается, условно говоря, к одному периоду, когда сотрудники в авралье пытаются решить накопившиеся проблемы. В теории все знают, что маркетинг нужен, потому что так написано в умных бизнес-книжках, но что с ним делать и как эффективно его внедрять, многие не понимают, потому и тратят бюджеты неизвестно куда.

В нашей области хорошо организован маркетинг у автопроизводителей и у их дилерских сетей. Там есть чему поучиться. Будем надеяться, что и в сфере автокомпонентов ситуация со временем будет меняться. Покупатель будет только выигрывать от так называемых маркетинговых ходов брендов, а сам маркетинг будет восприниматься как инструмент для получения потребителем максимальной удовлетворенности выбором бренда.



ЯРКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО ДВИЖЕНИЯ!



ГАЛОГЕННЫЕ ЛАМПЫ



Победитель премии «АВТОКОМПОНЕТ ГОДА 2017»



+30%
LIGHT



+30%
SUPER
WHITE



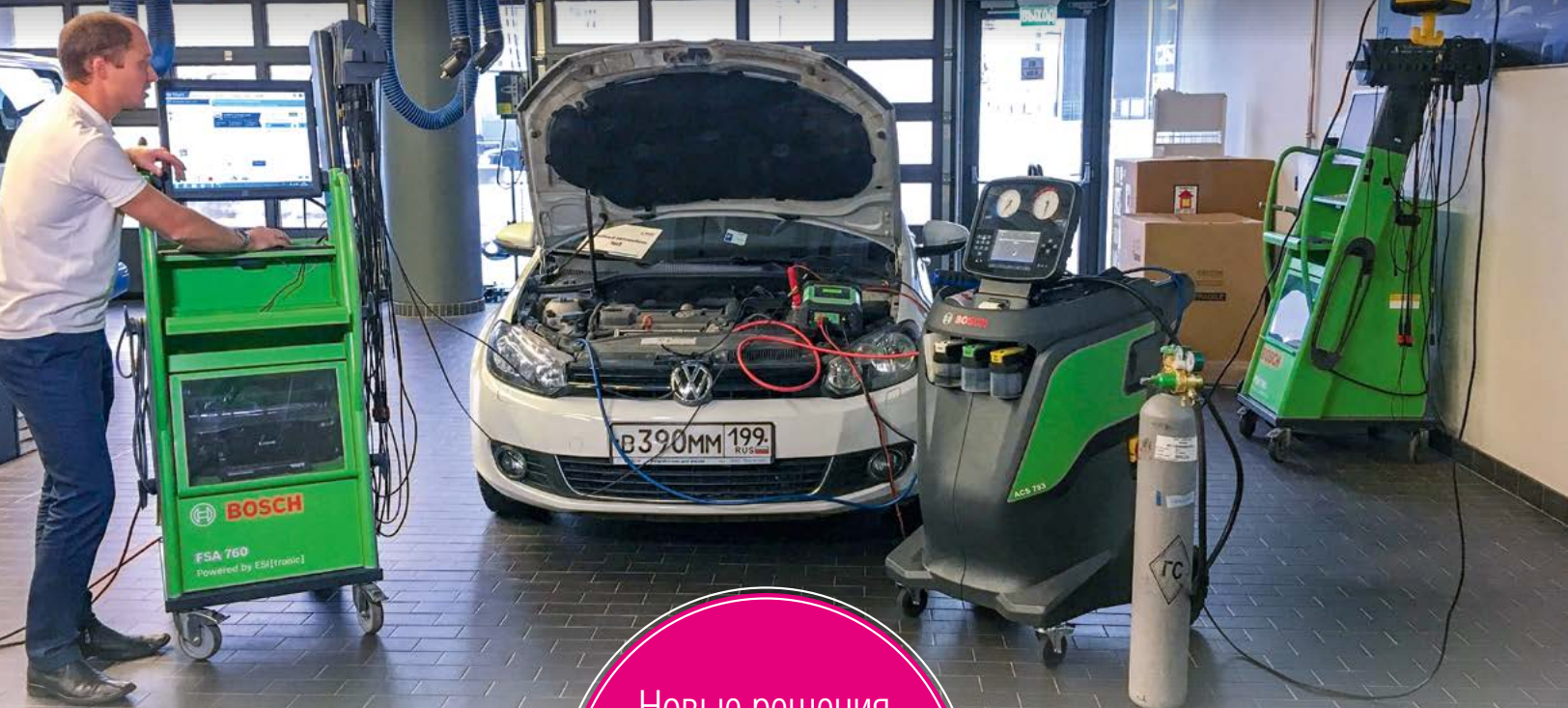
+100%
LIGHT

100% ЯРКОСТЬ КАЧЕСТВО РЕЗУЛЬТАТ

www.xenite.ru

тел.: +7 (495) 781-59-55

Итоги года для Bosch



Вадим Аскаров

Немецкая компания уже давно и прочно ассоциируется у автолюбителей во всем мире с инновациями и самыми передовыми технологиями в индустрии автокомпонентов. И если для простых обывателей Bosch — это производитель самой разной техники, то для специалистов отрасли немецкий концерн — один из столпов в изучении технологий будущего, а также их внедрении. По традиции российское представительство Bosch каждый год подводит итоги своей деятельности. Обзоратель журнала «Движок» посетил штаб-квартиру немецкого бренда в России и узнал, каких новинок стоит ждать от компании в сфере автокомпонентов в 2019 году.

Одной из главных программ в будущем году станет новый про-

ект **Product Performance Monitoring**. В его рамках владельцы многих легковых и грузовых автомобилей могут бесплатно заменить оригинальные заводские детали на новые в центрах «Бош Авто Сервис».

Многие агрегаты и компоненты, производимые компанией Bosch, поставляются на конвейеры автопроизводителей: от отдельных компонентов и датчиков до топ-

Новые решения
для сервиса
и бесплатная замена
старых деталей

ливных и тормозных систем в комплексе. Основная задача, стоящая перед инженерами компании, — исследование состояния,

износа и ресурса автомобильных компонентов в условиях реальной эксплуатации. В рамках проекта снятые с автомобилей детали будут изучены буквально под микроскопом.

В настоящий момент компания Bosch по всему миру ищет для исследований детали автомобилей Audi, Volkswagen, BMW, Mercedes, Renault, Jeep и MAN, выпущенных не ранее 2010 года. Среди компонентов — лямбда-зонды, датчики давления и температуры, электромоторы вентиляции салона и системы охлаждения двигателя. Важное условие для участия в программе: деталь должна быть установлена на заводе и не меняться в процессе эксплуатации автомобиля.

Все работы по замене автокомпонентов производятся бесплатно

в центрах «Бош Авто Сервис», принимающих участие в проекте. Сейчас они располагаются в нескольких регионах: Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Воронеж, Брянск.

Еще одно не менее важное событие в наступившем году — новый виток развития **службы технической поддержки «Бош Авто Сервисов»**, которая состоит из пяти направлений: «Тренинги», «Сертификация специалистов», «Горячая линия», «Дистанционные тесты SQT» и «Учебный портал LMS».

Тренинги будут включать, например, следующие форматы.

- Очный тренинг — участник присутствует на теоретической и практической части обучения.
- Онлайн-тренинг — участник подключается к тренингу онлайн, а затем сдает очный экзамен.
- Онлайн-тренинг из нескольких частей — например, двухдневный тренинг, который разбит на несколько частей с последующим очным экзаменом.





- Экстернат — участник не проходит обучение, сдает онлайн-тест по теме тренинга с минимальным порогом 80% правильных ответов и допускается к очному экзамену.
- Экзамен по профессиям — участник сдает онлайн-тест по профессии с минимальным порогом 75% правильных ответов и допускается к очному экзамену.

Помимо новых форм тренингов изменились также и стандарты самого процесса: курсы предполагают двух-, трех- или пятилетнее обучение. При максимальном сроке за 77 дней в течение пяти лет техник-диагност пройдет весь образовательный цикл.

После обучения Bosch не оставляет своих специалистов без контроля. Для поддержания навыков компания внедрила «Систему подтверждения квалификации». Если прошло три года с получения сертификата, то специалист проходит тест, где должен правильно ответить минимум на 80% вопросов.

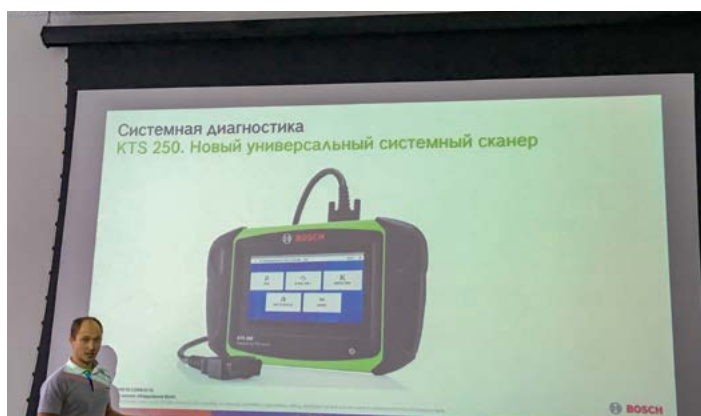
Еще одним важным направлением работы компании является внедрение нового модельного ряда сервисного оборудования.

Новый универсальный системный сканер KTS 250. В данном диагностическом сканере сделан полностью автоматический поиск

автомобилей по обширной базе VIN-номеров. Устройство выполнено в компактном корпусе с сенсорным дисплеем диагональю 7 дюймов на платформе Android.

Установка для обслуживания кондиционеров воздуха ACS 653, которая за счет применения новых технологий значительно увеличивает скорость заправки систем автомобилей, что позволяет автосервису во время пиковых нагрузок увеличить пропускную способность в несколько раз.

Дизельный стенд DCI 700, оснащенный измерительной системой с поддержкой самых современных технологий, которые интегрированы в конструкцию дизельных инжекторов. Так, тестовый стенд DCI 700 позволяет работать с инжекторами с технологией NCC (Needle Closing Control) и VCC (Valve Closing Control). В инжекторах с NCC или VCC электронный контур управления обеспечивает высокую точность дозирования впрыска на протяжении всего срока службы, благодаря чему уровень вредных выбросов в отработавших газах соответствует нормам. Новый стенд DCI 700 позволяет диагностировать состояние инжекторов двигателей как легковых, так и коммерческих автомобилей.



АвтоВАЗ
подвел итоги
года

Рекордные продажи «Весты»

Фото: Илья Огородников и АвтоВАЗ

Автомобили LADA – самые продаваемые в России

4 модели LADA входят в ТОП-10*



№1
Vesta



№2
Granta



№7
Largus



№10
XRAY

Источник: оценка LADA

8

Пресс-конференция Итоги 2018





Илья Огородников

10 января 2019 года в Москве состоялась итоговая конференция АвтоВАЗа, на которой топ-менеджеры российского автогиганта отчитались о результатах 2018 года и поделились планами на будущее.

По сложившейся традиции главным спикером выступил исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу ПАО «АВТОВАЗ» Ян Птачек, который очень высоко оценил работу компании в ушедшем году: АвтоВАЗ смог реализовать 360 204 авто-



предлагается с роботизированной коробкой АМТ, продажи которой составляют до 20% от общих продаж модели — это достойный показатель, — сообщил Ян Птачек. — Внедрение новой трансмиссии потребует значительных затрат, что

сразу отразится на общей стоимости „Весты“, а в текущей рыночной ситуации мы должны сохранять дружелюбные цены».

В самое ближайшее время АвтоВАЗ запустит в продажу модификацию седана Vesta

Sport, однако цены на новинку пока держатся в секрете. А вот что стало известно точно, так это то, что в ближайших планах компании выпуска спортивного универсала SW Sport нет. По словам руководителей компании, сначала необходимо посмотреть на результаты продаж самого дорогого седана Vesta, а уже потом думать о расширении линейки в этом направлении.

Открестился Ян Птачек и от слухов о новой коммерческой модели с предположительным названием Lada Van. «У нас есть Largus, продажи которого нас полностью устраивают. В ближайшее время мы сосредоточим свои силы на этой модели», — ответил на во-



и туманные перспективы новых моделей

мобиля, что на 16% превосходит результаты 2017 года и на 3% — общий показатель продаж по российскому авторынку.

Первое место в рейтинге занял флагман модельного ряда — Lada Vesta. Модель разошлась тиражом 108 364 штуки, что сразу на 40% превышает показатели 2017 года. Немаловажную роль в этом сыграл выход на рынок универсала Vesta SW, спрос на который превысил ожидания и составил 43 282 автомобиля.

В топ-10 продаж в 2018 году также вошли Lada Granta, Lada Largus и Lada XRAY. Г-н Птачек особо отметил вклад новой внедорожной модификации XRAY Cross, продажи которой составили треть от общего объема реализации модели.

В то же время не подтвердились слухи о новых разработках АвтоВАЗа. В частности, руководство компании в очередной раз сообщило, что долгожданной автоматической трансмиссии на модели Vesta пока не будет: «Lada Vesta



прос журналистов вице-президент по продажам и маркетингу.

Долго придется ждать и новую «Ниву». Проект Lada 4x4 Vision, который взбудоражил публику на выставке ММАС-2018, не более чем выставочный концепт. Новую внедорожную модель АвтоВАЗ представит не раньше 2022 года, однако что в ней останется от яркого прототипа, точно не известно.

В целом АвтоВАЗ планирует развивать те направления, которые уже дают результаты. В планах расширение дилерской сети, улучшение качества обслуживания, развитие финансовых программ и важнейшей для автогиганта отрасли — экспортных рынков. За 2018 год компания продала за пределами России более 38 тыс. автомобилей, что на 57% превзошло показатели 2017 года.





Глава GiPA Group
Эрик Дево
(Eric Devos)

Независимые
автомастерские
не готовы обслуживать
«гибриды»
и электромобили

Ассоциация GiPA



Роман Зубко

Вынесенная в заголовок фраза касается отнюдь не России или какого-то другого из развивающихся рынков — речь идет о Европе, а такое заявление было сделано главой ассоциации GiPA в рамках ежегодной международной конференции на тему послепродажного обслуживания автомобилей GiPA Day, прошедшей в январе во Франкфурте.

Тема «Проблемы технического обслуживания гибридных автомобилей» была одной из основных в программе GiPA Day 2019. Об этих самых проблемах участни-

кам конференции рассказал глава GiPA Group Эрик Дево (Eric Devos).

Ассоциация, по его словам, не так давно провела исследование на эту тему — специалисты GiPA опросили около 300 представителей независимых автомастерских. Лишь 32% из них заявили, что готовы обслуживать «гибриды» и электромобили. Среди станций быстрого обслуживания и мастерских по замене шин таких оказалось 12%.

Причем в рамках исследования проводились не только традиционные опросы, но и так называемые «контрольные закупки» в режиме «тайного покупателя» — представители GiPA спрашивали на СТО, могут ли там поменять тормозные колодки на том или ином «электрифицированном» автомобиле. Положительный ответ был получен лишь в трех из десяти независимых мастерских и в двух из десяти

не обучены работать с гибридными автомобилями, мы не сможем сделать это», «Как правило, мы не ремонтируем тормоза на гибридных авто», «Мы не работаем с такими автомобилями» и «Мы рекомендуем обратиться в специализированную мастерскую».

Владельцы «электрифицированных» автомобилей, сталкиваясь с подобной ситуацией, естественно, едут обслуживать и ремонтировать свои машины к официальным дилерам. Сколько на этом теряют владельцы независимых мастерских, нетрудно прикинуть, исходя из количества «гибридов» и электромобилей на европейском рынке.

По данным GiPA, доля «электрифицированных» машин среди

станций быстрого обслуживания. Это, напомним, в Европе, причем речь шла всего лишь о замене тормозных колодок, а не о каких-то сложных манипуляциях с силовой установкой.

Самыми распространенными обоснованиями для отказа ремонтировать «гибриды» и электромобили были заявления вроде: «У нас нет технического специалиста по такому рода работам», «Мы

PSA Peugeot-Citroen и бренд Euro Repar: цель — стать лидером на рынке послепродажного обслуживания в Европе

Помимо современных тенденций постепенного увеличения доли автомобилей с альтернативной силовой установкой актуальным оказался вопрос сохранения сервисной клиентской базы после окончания заводской гарантии на авто. Одной из тем, обсуждавшихся на круглом столе в рамках конференции GiPA Day 2019 с участием представителей автоконцернов и производителей автокомпонентов, стал отток автовладельцев от официальных дилеров к независимым автомастерским по причине более низких цен у последних.

Одним из тех, кто наиболее основательно озадачился этой ситуацией, стал французский автогигант PSA, который некоторое время назад создал собственный дочерний бренд Eurorepar. Новое подразделение включает в себя два направления: сервисное обслуживание постгарантийных автомобилей старше трех лет на станциях Euro Repar Car Service и выпуск запасных частей Eurorepar, которые одобрены для применения самим автопроизводителем.

Сеть эта, напомним, многобрендовая, обслуживающая не только машины, производимые Groupe PSA. По словам старшего вице-президента по услугам и автокомпонентам Groupe PSA Кристофа Мьюзи, концерн стремится сделать Euro Repar сетью



EURO REPAR

всех вновь зарегистрированных автомобилей в той же Великобритании составила по итогам трех первых кварталов 2018 года 6,0%, в Испании — 6,1%, во Франции — 5,8%, в Германии и Италии — 4,5%. Наибольшую долю рынка среди всех европейских стран «гибриды» и электромобили занимают в Норвегии: 58%.

Если же брать абсолютные цифры, то в Великобритании, например, ежегодно регистрируется порядка 140 тыс. «электрифицированных» машин. Не так уж и мало, чтобы говорить клиентам: «Мы не занимаемся ремонтом гибридных автомобилей»!..

Что будет дальше? По прогнозам GiPA, с 2018 по 2025 год общий автопарк пяти ведущих стран Евросоюза (Великобритании, Германии, Испании, Италии и Франции) вырастет незначительно: с нынешних 164,8 млн до 170,0 млн машин. При этом доля «гибридов» и электромобилей увеличится с 1,2 до 15,8% — до 26,8 млн экземпляров. Кстати, по самому оптимистичному сценарию доля гибридных и полностью электрических машин в ежегодном объеме продаж новых автомобилей может вырасти к 2025 году до 65%.

Сами владельцы гибридных автомобилей в большинстве своем

говорят о том, что на машины только с традиционными двигателями внутреннего сгорания они уже не переседают: 91% из них заявляют, что не рассматривают автомобиль с единственным ДВС в качестве следующей своей машины. В год, по данным GiPA, европейские владельцы «гибридов» проезжают в среднем 12 000 км (хозяева автомобилей с ДВС — 13 200 км), среднее количество посещений СТО за год у них составляет 1,32 (у владельцев традиционных авто — 1,27), а доля официальных сервисных центров на рынке обслуживания и ремонта «гибридов» — 60% (в случае с традиционными автомобилями — 52%).

Главный вывод, который делают в GiPA по итогам исследования проблем обслуживания и ремонта гибридных автомобилей: независимые СТО в Европе теряют этот рынок и в целом слабо подготовлены к дальнейшему увеличению доли «гибридов» и электромобилей в европейском автопарке. А вот официальные автодилеры, как заявляют в GiPA, в ближайшие годы получат возможность увеличить посещаемость своих сервисных центров за счет владельцев «гибридов» примерно на 12 процентных пунктов.

СТО № 1 в Европе, чтобы владельцы постгарантийных машин стремились обслуживаться именно в ней. PSA, таким образом, не понесет особых потерь, тем более что в растущем сегменте «гибридов» тренд, как уже говорилось, прямо противоположный.

Euro Repar Car Service уже насчитывает более 3500 СТО в 20 странах, в первую очередь Европы. Планы амбициозные, но с тылом в виде автопроизводителя вполне выполнимые: довести количество станций до 10 тыс.

Не так давно бренд Eurorepar официально вышел и на российский рынок, где функционирует под крылом официального представительства Peugeot-Citroen в России. Пока сеть начала работать в Москве и в ближайшей перспективе планирует довести количество СТО до 50 штук. Кроме того, компонентами Eurorepar торгуют официальные дилеры французских брендов, которые предлагают их постгарантийным клиентам как более выгодную альтернативу оригинальным запчастям, но одобренную самим производителем.

Идея французов очень перспективная, поскольку многие автолюбители хотели бы остаться в рамках заводской поддержки, если бы не завышенная стоимость обслуживания на большинстве дилерских СТО. Eurorepar как раз и предлагает подобную систему. Вопрос только в дальнейшем развитии и распространении программы.



Ситуация в России: сегмент low-cost продолжает расти

Об итогах 2018 года для российского рынка автокомпонентов и послепродажного обслуживания «Движку» рассказал глава GiPA Россия» Александр Груздев.

— В сфере послепродажного обслуживания в России минувший год был вполне позитивным: мы, так же как и авторынок, медленными темпами восстанавливаемся. Главное же, что в 2018 году отложенный спрос, сформировавшийся в годы кризиса, был полностью предъявлен. За исключением одной сферы: кузовного ремонта. И поскольку есть некий «нормальный уровень», результатом предъявления отложенного спроса в следующем году будет некоторое снижение рынка — мы вернемся к этому нормальному уровню.

Если мы говорим об изнашиваемых деталях, замену которых нельзя отложить, то там все более-менее ровно и наблюдается рост благодаря тому, что растут пробеги. В сегменте деталей, замену которых, как правило, откладывают «до лучших времен», восстановление было более быстрым, и в нынешнем году можно ожидать небольшого отката за счет уменьшения того самого отложенного спроса. В секторе же кузовного ремонта отложенный спрос так до конца и не предъявлен, причем объемы этого непредъявленного спроса растут.

В сфере запчастей у нас до сих пор продолжается тенденция к переключению клиентов с оригинальных деталей на альтернативные или, если смотреть шире, с оригинальных на премиальные альтернативные, с премиальных — на непремиальные и с непремиальных на low-cost. В результате середина этой цепочки (премиальные и непремиальные альтернативные запчасти) остается в плане продаж стабильной, «оригинал» падает, а low-cost растет.



Mitsubishi в России



Роман Зубко

Российское представительство Mitsubishi Motors провело в Москве ставшую уже традиционной пресс-конференцию, в рамках которой руководство компании подвело итоги работы в России в минувшем году и поделилось некоторыми из планов на год наступивший.

Как сообщил журналистам президент и главный исполнительный директор ООО «ММС Рус» Осаму Иваба, с января по декабрь 2018 года российские дилеры реализовали в общей сложности 45 390 автомобилей Mitsubishi. Это более чем на 86% больше в сравнении с показателями 2017 года.

Продажи японской компании в России, таким образом, росли в минувшем году в 6,5 раза быстрее рынка в целом; кроме того, Mitsubishi продемонстрировала самый значительный рост по итогам 2018 года среди брендов из первой двадцатки по продажам в России. За год марка поднялась в рейтинге с 17-го на 11-е место, а доля Mitsubishi на нашем рынке увеличилась с 1,0% до 2,5%.

Корпоративные продажи Mitsubishi в 2018 году выросли на 59%; всего корпоративным

клиентам передано 3037 автомобилей — 6,7% от общего объема продаж марки в нашей стране.

По фирменной программе сертифицированных автомобилей с пробегом Daimond Car в 2018 году продано 2675 ма-

шин (+50% к 2017 году); за год к программе подключились еще 100 партнеров (+25% к 2017 году). За всю историю программы (с июля 2015 года) в ее рамках реализовано 6275 машин.

По словам гендиректора «ММС Рус», каждая из представленных на нашем рынке моделей Mitsubishi занимает высокие позиции в своем сегменте. В частности, кроссоверы ASX и Eclipse Cross вошли в первую десятку среди самых продаваемых автомобилей класса Compact SUV с общей долей в сегменте 4,0%. Продажи более крупного «паркетника» Outlander за год увеличились на 46% (с 16 828 до 24 511 единиц) — автомобиль вошел в тройку лидеров сегмента Medium SUV с долей на уровне 11,1%.

Наиболее впечатляющую динамику в 2018 году в России продемонстрировали модели Mitsubishi

✓ Президент и главный исполнительный директор ООО «ММС Рус» Осаму Иваба



«На фоне замедления роста автомобильного рынка мы ожидаем, что и в 2019 году наша положительная динамика продолжится. Поэтому, следуя долгосрочной стратегии бренда, компания продолжит реализовывать амбициозные планы по возвращению Mitsubishi Motors на лидирующие позиции. В качестве целевого показателя объема продаж на 2019 год мы заявляем более 50 тыс. новых автомобилей (+10% к фактическому результату 2018 года), что позволит занять до 2,5% доли рынка легковых автомобилей в России. За последние два года мы сделали заметный рывок, теперь пришло время ставить перед собой реалистичные цели и прагматично идти к их выполнению, несмотря на очевидные сложности», — заявил Осаму Иваба.

Итоги 2018 года и планы на 2019-й

с рамной конструкцией кузова. Так, продажи Pajero Sport увеличились на 104% — автомобиль стал четвертым по популярности рамным внедорожником на первичном рынке в нашей стране; продажи пикапа L200 выросли на 84%, в своем классе он вошел в топ-3 по востребованности среди покупателей.

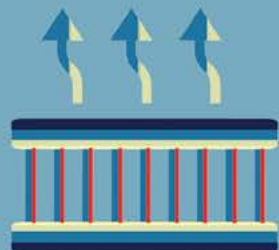
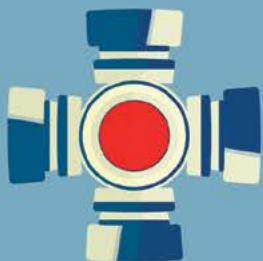
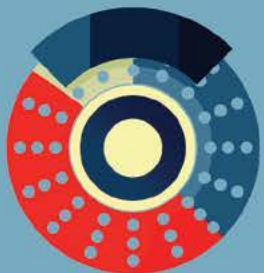
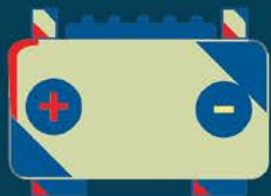
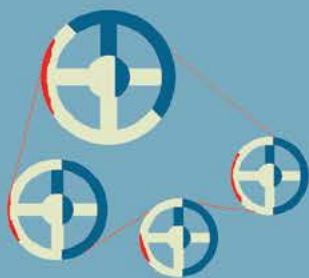
В 2019 году, по словам представителей руководства «ММС Рус», компания намерена обновить модельный ряд в России, усилив тем самым позиции «Трех бриллиантов» в нашей стране.

Главной премьерой нынешнего года в компании называют запуск российских продаж пикапа Mitsubishi L200 нового поколения. Автомобиль станет доступен в нашей стране в марте; технические характеристики и цены на «российский» L200 объявят ближе к началу продаж. Еще одной новинкой 2019 года станет семиместная версия кроссовера Outlander, но когда именно автомобиль «доедет» до России, официально пока не уточняется.

Российский рынок в целом в 2019 году, по мнению руководителей «ММС Рус», вырастет примерно на 5% по сравнению с 2018-м — до 1,893 млн машин. Существенно возрастут продажи новых автомобилей в России к 2025 году — примерно до уровня 2014-го.

Главными задачами на 2019 год в российском представительстве Mitsubishi называют обновление дилерской сети в соответствии с новыми корпоративными стандартами. В наступившем году ребрендинг ждет более 40 дилерских центров компании.





YES WE HAVE

30.000 артикулов • 140 товарных линеек • ассортимент для азиатских, американских и европейских автомобилей

MIMS AUTOMECHANIKA 26-29.08.2019
MOSCOW HALL FORUM

НОВЫЙ СКЛАД
ОБЩЕЙ
ПЛОЩАДЬЮ
53.000 КВ.М.



МЫ РАСШИРЯЕМ
ЕВРОПЕЙСКИЙ
АССОРТИМЕНТ

www.japanpartsgroup.com

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo

Chery «везет» в Россию

новый Tiggo 7



Китайский производитель Chery планирует выпустить в 2019 году на российский рынок популярный в Китае кроссовер Tiggo 7.

В компании уверены, что новинка составит конкуренцию корейским, японским и американским автомобилям.

Серийная модель Chery Tiggo 7 создана на базе концепт-кара TX, который был представлен еще в 2012 году на международном автосалоне в Пекине. Разработчики Tiggo 7 старались максимально сохранить дизайнерские особенности концепта. Над обеими моделями работала команда дизайнеров под руководством Джеймса Хоупа, который до прихода в Chery работал в Ford Motor Company, Johnson Controls, DaimlerChrysler, Motor City Europe и General Motors.

Пятиместный кроссовер вышел весьма компактным: 4505 мм в длину, 1837 мм в ширину, а его высота составляет 1670 мм. Серийный Chery Tiggo 7, который собирают в Китае с 2016 года, предлагается с двумя бензиновыми четырехцилиндровыми моторами на выбор: 2,0-литровый «атмосферник» с отдачей 122 л.с. или 1,5-литровый двигатель с турбонаддувом, мощность которого составляет 152 л.с.

О том, какие спецификации, комплектации и цены будут предложены российским потребителям, в Chery обещают рассказать на официальной презентации модели, которая состоится грядущей весной. Сейчас в России продаются три модели китайской марки: Tiggo 2, Tiggo 3, Tiggo 5. По данным Ассоциации европейского бизнеса, за 2018 год дилеры марки смогли реализовать в РФ 5611 автомобилей, что на 5% меньше, чем за 2017-й ■

Обновленный Geely Emgrand X7 получил российский ценник

23 января в четырех городах России — Москве, Санкт-Петербурге, Ижевске и Воронеже — прошла официальная премьера рестайлинговой версии кроссовера Geely Emgrand X7.

В Северной столице (и на Северо-Западе РФ) новинку представлял дилерский центр «Экспо Кар», работающий с автомобилями Geely уже 12 лет.

В рамках презентации новинки российское представительство Geely объявило рублевые цены на обновленный Emgrand X7. В базовой версии — двигатель 1,8 литров, 131 л.с., 5-ступенчатая механическая коробка передач, комплектация «Стандарт» — новый Geely Emgrand X7 будет стоить в России 989 900 рублей.

Самый доступный кроссовер с «автоматом» (6-ступенчатая АКП работает в паре с более мощным 139-сильным 2,0-литровым мотором) обойдется покупателю в 1 189 900 рублей. За самый «навороченный» Emgrand X7 — с 2,0-литровым мотором, «автоматом», сиденьями, обшитыми искусственной кожей, передними и задними парктрониками, камерой заднего вида, электроприводом, круиз-контролем и люком в крыше — придется выложить не менее 1 279 900 рублей.

Новый Geely Emgrand X7, таким образом, будет конкурировать с такими моделями, как Hyundai Creta, Renault Kaptur, и с некоторыми кроссоверами китайских производителей, которые располагаются в том же ценовом сегменте. Вот только полный привод для Emgrand X7, в отличие от упомянутых «корейца» и «француза», не предусмотрен: полноприводная трансмиссия в модельном ряду Geely, как рассказали «Движку» представители «Экспо Кара», зарезервирована за кроссовером Atlas.

В рамках рестайлинга Geely Emgrand X7 претерпел 230 различных изменений. Они коснулись шумоизоляции, управляемости, безопасности, технического оснащения автомобиля, качества материалов и внешности. В глаза бросаются новая решетка радиатора, усовершенствованный логотип, колесные диски в форме цветка и в целом более современный и динамичный дизайн кузова ■



Цена Lada Vesta Sport перевалила за миллион рублей



В России стартовали продажи седана Lada Vesta Sport — автомобиль стоит в России более миллиона рублей.

Новая Vesta Sport доступна на нашем рынке исключительно в максимальной комплектации Luxe по цене от 1 009 900 рублей. В «базе» у «спортивной» Весты — электронная система стабилизации, климат-контроль, круиз-контроль, многофункциональное рулевое колесо, обогрев передних сидений, датчики дождя и света, аудиосистема.

Дополнительно можно заказать пакет опций Multimedia, в который входят камера заднего вида, мультимедийная система с навигатором и обогрев ветрового стекла. За новую Vesta Sport в исполнении Luxe Multimedia придется выложить не менее 1 045 900 рублей.

Lada Vesta Sport, напомним, оснащается вазовским 1,8-литровым бензиновым двигателем, форсированным со стандартных 122 л.с. до 145 сил. Агрегатируется мотор с механической коробкой передач с усиленными приводами.

От стандартной «Весты» новый спортседан отличается также настройками шасси и модернизированной тормозной системой: диаметр передних тормозных дисков увеличен, а на задней оси установлены дисковые тормоза. Кроме того, система ESC получила спортивные настройки и возможность ее полного отключения ■

редактор рубрики
Роман Зубко



Skoda раскрыла название будущего компактного кроссовера

Новый городской кроссовер марки Skoda, который будет представлен нынешней весной, получит название Kamiq.

Автомобиль с таким названием, как уточняет пресс-служба Skoda Auto, уже представлен на рынке Китая; новый Kamiq будет предназначен для Европы.

Слово Kamiq на языке инуитов, коренного народа северной части Канады и Гренландии, обозначает предмет, который подходит своему владельцу как вторая кожа.

Анфас, судя по представленному компанией тизеру, новый кроссовер напоминает концептуальный «паркетник» Vision X. В основу конструкции нового Kamiq положена компактная версия платформы MQB концерна Volkswagen.

В «Шкоде» позиционируют новый Kamiq как городской кроссовер, подходящий как для ежедневных развозов в пределах мегаполиса, так и для выездов на природу в выходные дни. Автомобиль, как утверждает производитель, объединит лучшие черты легковых компактных машин (управляемость и маневренность) и кроссоверов (высокая посадка, увеличенный дорожный просвет и обзорность).

Мировая премьера Skoda Kamiq состоится на автосалоне в Женеве 5 марта в рамках первого пресс-дня ■



УАЗ пересмотрел список опций для «Патриота»

Ульяновский автозавод изменил перечень штатного и дополнительного оборудования для популярного внедорожника «УАЗ Патриот».

Если прежде за каждой версией был закреплен свой список оборудования лишь с некоторыми опциями, то теперь на отдельных комплектациях можно установить ранее недоступный функционал. Новые возможности за дополнительную плату доступны с февраля.

В частности, на «Патриот» в начальной комплектации «Классик» можно заказать дополнительный отопитель салона и мультимедийную систему с сенсорным дисплеем и навигацией. Ранее это оборудование было доступно для моделей в более дорогом исполнении. В комплектации «Оптимум» вместо стандартного кондиционера можно заказать пакет «Климат», в который входит климат-контроль и атермальные стекла.

На версию «Престиж» клиенты могут установить «Пакет безопасной парковки»: датчики парковки спереди и сзади, а также камеру заднего вида, что пока что присутствует только в комплектации «Максимум».

«Теперь клиентам не придется переплачивать за ненужное им оборудование или жертвовать важным для себя оснащением в погоне за выгодной ценой», — рассказали в компании. В УАЗе подчеркнули, что пересмотр возможностей оснащения на более бюджетных комплектациях стал продолжением технического обновления «УАЗ Патриот» осенью 2018 года ■



Встречаем новую Audi A6 55 TFSI



Илья Огородников

Такое ощущение, что на складе у поставщика компании Audi скопилась нераспроданная партия бензиновых 3,0-литровых двигателей TFSI. Все последние новинки бренда выходят на наш рынок именно с этим агрегатом, притом что он пользуется спросом только на одной модели — все том же кроссовере Q7, гармонично дополняя солидный автомобиль своими возможностями. А, скажем, флагман модельного ряда лимузин A8 прошлого поколения лучше всего продавался с двигате-

«Обновление модельного ряда — залог успеха в премиум-классе», — такие слова мы неоднократно слышали от топ-менеджеров дилерских центров дорогих брендов, которые отмечают всплеск продаж, как только выходит очередная новинка. В этом плане компания Audi идет самым верным путем: новые модели у немцев выходят с частотой залпов реактивной установки. Вот только в России такой всплеск продаж был зафиксирован лишь однажды — с премьерой долгожданного кроссовера Q7. А остальные новинки россияне встречают с прохладцей. В чем проблема и сможет ли исправить ситуацию новое поколение некогда одной из самых продаваемых Audi — A6?

лем V8, но для новой генерации этот мотор до сих пор не предусмотрен. Самым продаваемым исполнением популярнейшего кроссовера Q5 являлась версия с 211-сильным мотором 2.0TFSI, но в новом поколении версий оказалось всего две: с мо-

тором 249 л. с. и все тем же 3,0-литровым.

И вот, наконец, перед нами одна из самых продаваемых Audi в России — седан A6, 90% которых распродавалось именно с 2,0-литровым бензиновым агрегатом. Но под капотом новейшего поколения — единственный дви-

Тест-драйв
потенциального
бестселлера
класса

гатель, и снова 3,0-литровый V6. Такое ощущение, что люди, ответственные в Audi за модельный ряд, нарочно выбирают именно те спецификации, которые в России продавались хуже всего, — именно их к нам и привозят. И все это — при отрицательной динамике продаж марки на фоне увеличивающих реализацию конкурентов. Что это? Саботаж, глупость или какой-то хитрый и только немцам ведомый расчет? Мы понимать отказываемся.

Так или иначе, после запуска новых A5, A7 и A8, которые являются достаточно аккуратными, но очень стильными переосмыслениями





Светлая отделка интерьера, как обычно, наполняет салон домашней теплотой и избавляет от кабинетности. Предлагаются варианты цветов подсветки интерьера на выбор и, конечно, великолепная опциональная акустика Bang & Olufsen



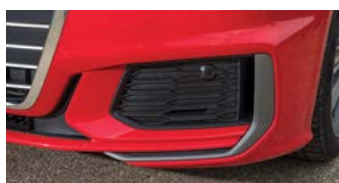
Виртуальное окружение водителя, где почти нет обычных кнопок, очень красиво и наглядно, но, увы, не всегда удобно в использовании — приходится отвлекаться от дороги, чтобы попасть пальцем в нужную часть экрана. Понятно, что, когда за дорогой будет следить автоматика, это станет не столь актуально, но пока мы скучаем по удобной шайбе системы MMI



предшественников, было понятно, что и следующая Audi A6 революцией в плане дизайна не станет, однако продемонстрирует свежий взгляд на привычный образ.

Так и получилось. В профиль новую A6 от предыдущей отличат только специалисты, зато спереди и сзади новинка следует стилистическим тенденциям своих собратьев по модельному ряду — приземистая и широкая «морда» с огромными воздухозаборниками и спойлерами отлично бы смотрелась и на спорткаре. Собственно, так же как и корма с бутафорскими выхлопными трубами, к которым мы уже начинаем привыкать.

Как и раньше, передняя часть седана будет отличаться в зависимости от комплектации и дизайнерского исполнения. В любом случае фронтальная часть Audi A6 буквально нашпигована радарными, лидарными и датчиками,



которые являются частью полу-автоматической системы пилотирования, знакомой нам по системам люксового A8. Правда, как и у флагмана, работают системы пока по отдельности и не полностью — даже в Европе нет четкого законодательного согласования беспилотных функций. Так что лечь спать за рулем, нажав кнопку «Домой», пока не получится.

Технократичный интерьер новинки — как из космолетов будущего! Бесспорно, у новой A6 самое современное и передовое убранство из всех конкурентов — явный задел на подрастающее поколение клиентов. Передняя панель обыграна в трехэтажной ромбовидной стилистике с применением дорогого шпона, алюминия, хрома и рояльного лака, одобренного нынешней фирменной двухэкранный центральной консолью. Космос!

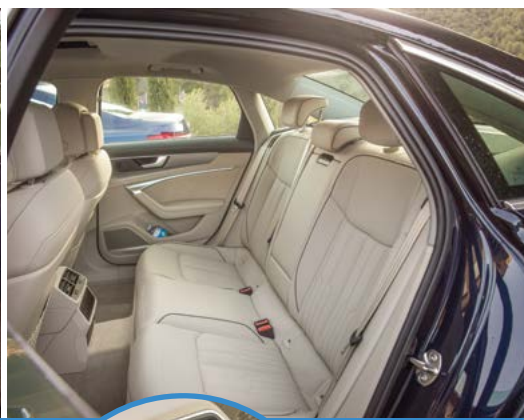
Прокол ровно один — самый верхний «этаж» консоли с дефлекторами обдува, сделанный из единого куска дешевого и скрипучего пластика. Деталь, находящаяся прямо перед глазами правого пассажира, заметно резонирует с остальным богатством отделки и ценой седана. У старшей A8 эта часть полностью закрыта деревянной панелью с электроприводом активации воздуховодов.

Как и флагманский A8, новый седан A6 получил самую современную электронную начинку со всеми достижениями цифровой эры — от трехмерных проекций камеры заднего вида до интерактивного онлайн-взаимодействия с пилотом. Щиток приборов может быть и аналоговым, а вот сенсорные экраны с эффектом физического отклика будут доступны для всех версий A6, только в более простых исполнениях — с меньшей диагональю.

Передние мультиконтурные кресла очень комфортны, в том числе за счет большого количества регулировок, часть из которых оставлены аналоговыми. А вот чтобы выставить тонкие настройки, придется останавливаться и снова лезть в меню компьютера.

Задний диван, отформованный под двоих, имеет солидный запас пространства для ног. Но, усевшись, сразу понимаешь, за счет чего он сделан: вертикально поставлена спинка. Тем, кто привык полулежать, утонув в мягких объездах заднего сиденья, придется покинуть зону комфорта и выбрать академическую посадку. Пассажирам положен отдельный сенсорный экран управления климат-контролем и подогревом, а также USB-порты, подлокотник, подстаканники и различные кармашки.

В основе новой Audi A6 теперь уже общая на весь концерн Volkswagen мультиплатформа MLB Evo — она же в основе и люксового Bentley Bentayga, и более народного Touareg. Вместе с ней машина получила четыре



типа многорычажной алюминиевой подвески и полноуправляемое шасси, а также систему «мягкого гибрида».

Технически Audi A6 55 TFSI — шедевр инженерной мысли, мало чем уступающий флагману A8. Как и представительский лимузин, новинка, кажется, бесшумно парит в нескольких сантиметрах над дорогой — пневмоподушки вместе с адаптивными амортизаторами оберегают пассажиров от пологих неровностей. А вот проезд острых стыков или редких выбоин из-за низкопрофильной резины в салоне все-таки ощущается, правда,

главным образом на слух.

Почти полная тишина и в подкапотном пространстве. До 4000 оборотов двигатель V6 вообще себя не проявляет, да и после к его работе нужно прислушиваться. С одной стороны, это, конечно, отлично. С другой — немцы вполне могли сделать звуковое

сопровождение активным, например при переходе в режим Sport, когда у пилота появляется желание и возможность, что называется, «топнуть».

А ведь «топнуть» новая A6 позволяет с лихвой. Если для A8 340-сильный двигатель был разумным минимумом, то в случае с более легким седаном



В паре с двигателем V6 работает небольшой электромотор, а в багажнике установлена батарея на 10 ампер-часов. Вместе они позволяют Audi в течение недолгого времени двигаться на одной электротяге в диапазоне от 55 до 160 км/ч и экономить до одного литра топлива на 100 км



Audi A6 до пяти метров в длину и двух в ширину не хватило считанных миллиметров. Седан реально крупный, а в темных цветах — и очень солидный. «Шестерка» по габаритам почти дотянулась до Audi A8 поколения D3 десятилетней давности

Багажник объемом 530 литров удобен правильной геометрической формой, а сиденья можно сложить в трех пропорциях. На 3,0-литровых бензиновых версиях отсутствует даже «докатка». Ее место занимает дополнительная батарея системы мягкого гибридного привода



ХАРАКТЕРИСТИКИ Audi A6 55 TFSI

Технические характеристики

Длина x ширина x высота, мм	4939x1886x1457
Снаряженная масса, кг	1825
Объем багажника, л	530
Клиренс, мм	120–140

Двигатель

Тип	V6, турбобензиновый
Объем, куб. см	2995
Мощность, л. с. при об/мин	340/5000
Крутящий момент, Нм при об/мин	500/1370
Трансмиссия	Роботизированная, 7-ст.
Привод	Полный

Ездовые параметры

Разгон до 100 км/ч, с	5,3
Максимальная скорость, км/ч	250
Средний расход топлива, л	6,8



Стоимость
протестированного автомобиля

Audi A6 55 TFSI
6 580 600 ₽

его возможности — максимум для гражданской жизни: широчайший тяговый диапазон от 1370 до 4500 об/мин и 5,3 секунды до 100 км/ч. Интересно, что двигатель любит высокие обороты — идущий в паре с ним 7-ступенчатый «робот» в любом режиме, кроме «Спорта», по традиции сразу забирается на верхние ступени, из-за чего в большинстве скоростных диапазонов не проявляет агрессии и не выдает своей истинной мощи. Но стоит подстегнуть коробку переключением вниз, как в полном комфорте Audi A6 в секунды оставляет за собой весь поток.

Комфорт этот создается еще и невероятной маневренностью

и устойчивостью на дорожном полотне при любой скорости (заслуга подруливающих задних колес), а также высчитанным адаптивным усилием на руле. Ни при каких, даже самых наиспортивных или, наоборот, расслабленных режимах Audi A6 не превращается ни в нервный спорткар, ни в расхлябанный лайнер — отличия в нюансах искусственной тяжести на руле, но не в точности и комфорте взаимодействия.

Каков итог?

Новая Audi A6 — один из лучших представителей класса и абсолютно точно самый современный с точки зрения инженерно-техни-

ческих решений. Правда, все это вместе с богатой комплектацией и мощным двигателем поднимает стоимость седана

на слишком высокий уровень. Участвующие в тесте экземпляры 55 TFSI почти со всеми наворотами отпраздновали ценник «в космос» — от 5 800 000 до 6 700 000 рублей. Даже если вы готовы потратить такую сумму на A6, смысла в этом будет немного, поскольку короткобазный флагман A8 с тем же мотором стоит от шести миллионов, учитывая, что часть опций A6 на A8 идет штатно.

Беда в том, что на данный момент Audi снова не предлагает никакой альтернативы. Ни дизелей, ни, главное, базовых 2,0-литровых бензиновых моторов, которые и составляли костяк продаж седа-

Пневмоподвеска позволяет Audi A6 в небольших диапазонах регулировать клиренс, а полноприводная система Quattro Ultra с двумя муфтами дает возможность эффективно расходовать тягу на нестабильных поверхностях. Правда, оценить и то и другое на просторах Испании не удалось. Ждем новинку Audi в российских реалиях

на, в российской гамме нет, и когда они появятся, непонятно. А без них выход новой Audi A6 становится формальностью — покупать пускай и крутой бизнес-класс по цене представительского в России не готовы даже обеспеченные граждане. Немцам, конечно, виднее, но, кажется, в консерватории Audi надо что-то подправить...



ОЦЕНКИ

Audi A6 55 TFSI

ИНТЕРЬЕР		8,57	Интерьер удобнейшего космического шатла, богато украшенный самыми современными технологиями и дорогим декором, но со вставками недорогого пластика. Спинка заднего дивана может показаться чересчур вертикальной.
Обзор		9	
Эргономика		9	
Качество материалов		8	
Простор		8	
Передние сиденья		10	
Задние сиденья		8	
Багажник		8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		8,75	Конечно, 3,0-литрового турбомотора новому седану хватает для любых действий, однако и расход будет соответствующий, несмотря на все гибридные технологии. Как и всегда, Audi тонко играет между настройками управления и комфорта, чтобы понравиться большей части водителей.
Динамика		10	
Управляемость		9	
Тормоза		9	
Экономичность		7	
КОМФОРТ		9,66	К этой характеристике почти никаких претензий. Придется смириться только с низкопрофильной резиной огромных колес, которые не всегда справляются с проездом колдобин.
Акустический		10	
Ездовой		9	
Оснащенность опциями		10	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА		8,99	





НОВЫЙ Bentley Continental GT

Когда
делали
с любовью

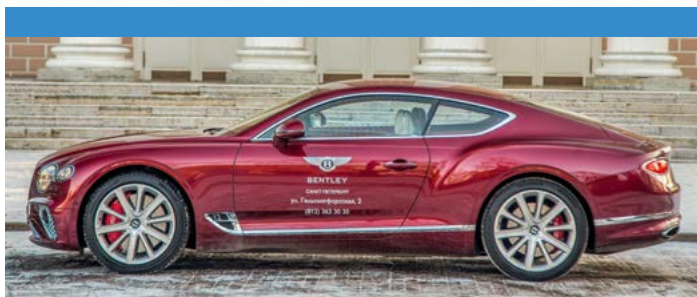


Илья Огородников

Как ни странно, удивить люксовым «Континенталем» в России получится вряд ли: более половины продаж Bentley до выхода Bentayga приходилось именно на купе. На вторичном рынке стоимость первых экземпляров прошлого поколения упала ниже полутора миллионов рублей, так что некоторые принялись исполнять юношеские мечты. Почему так недорого (для Bentley, конечно)? Все дело в унификации моделей в рамках единого концерна Volkswagen. На модификациях тележки D1, которая лежит в основе прошлого Conti GT, покоились и Audi A8, и даже Volkswagen Phaeton. «Уши» последних были особенно хорошо заметны внутри машины, в том числе и под капотом, где на пару с мегадвигателем W12 с 2012-го прописался и «скромный» мотор V8 все от той же Audi.

Bentley Bentayga сделан точно по такой же схеме: всефольксваге-

Вот не зацепил Bentayga. Да, сегодня этот мегакроссовер делает Bentley в России почти всю кассу. Да, он невероятно крут, быстр и роскошен. Но почему-то не цепляет. Может быть, потому, что в люксовой машине слишком отчетливо читается немецкий первоисточник, слишком очевидной была маркетинговая подоплека: без кроссовера сегодня не жизнь. Наверное, поэтому на тест нового Continental GT я ехал без особого предвкушения. Когда же пришло время его возвращать, в голове, под учащенное сердцебиение, вертелась только одна мысль: как же я ошибался...



новская платформа MLB, базовый дизель для привлекательной стартовой цены и фурнитура от немецких моделей по всему салону. Отныне пафосный кроссовер —

самая доступная новая модель люксового британского бренда, что тут же и отразилось на росте продаж. Почему же в тесте Continental GT мы уделяем столько времени

Внешне новый Bentley Continental GT великолепен. Огромное и распластавшееся по дороге купе словно вырастает из асфальта, превращаясь в настоящую скульптуру в стиле неоклассицизм. Особенно удачно получилось оформить корму — огромные задние крылья теперь перетекают в эффектный и легкий хвост в стиле британских спорткаров 60-х годов

«Бентайге»? Все просто: этот титул кроссовер как раз и забрал у купе, которое отныне является жемужиной бренда, олицетворяя новый этап развития модельного ряда.

Главная и самая значимая новость: Continental GT теперь базируется на платформе MSB Porsche, а ближайшим родственником купе является Panamera. Таким образом создатели решили максимизировать уровень эмоций и драйва в машине, на нехватку которого то и дело жаловались клиенты. Под капотом больше никаких «восьмерок», по крайней мере пока — только исполинский W12 мощностью 635 л.с., в паре с которым работает поршевский же «робот» PDK. Купе почти полностью состоит из алюминия, в результате чего его вес снизился на 150 кг, правда, общая масса все равно находится на уровне 2,25 тонны — количество роскоши в Bentley не должно идти в ущерб спортивным амбициям.

Для того чтобы описать внутреннее убранство нового Bentley Continental GT, понадобится отдельная статья: это лучший из автомобильных





Щиток приборов — еще одна общая деталь концерна VAG — по последней моде полностью цифровой. На экран можно вывести что угодно — от карты навигации до камеры ночного видения



интерьеров, которые когда-либо доводилось видеть, и рай для кинестетика! Британцы почти полностью избавились от следов материнского концерна: несколько кнопок на руле, дверях и сиденьях — последнее, что напоминает о Volkswagen. В остальном — великолепная ручная работа, а в нашем варианте еще и эксклюзивный подбор цветов оформления. Хотя у Bentley любой вариант эксклюзивный — количество исполнений бесчисленно.

Отделка руля делается вручную отдельным мастером, а в целом на убранство тратится около 10 кв. м дерева и намного больше бычьей кожи. Каждый дефлектор обдува с металлическими «грибками»-задвижками, рычажок или окантовка деталей выточены или отлиты с ромбовидным узором хрустального бокала, таким же, как и тиснение кожи. Вензеля Bentley есть даже на педалях, на порогах — фирменные таблички Hand crafted.

Общеплатформенная мультимедийная система отныне вписана в подвижный трехгранный блок.



Цельнодеревянная панель при включении зажигания переворачивается, открывая взору сенсорный дисплей. Нажатие кнопки — и экран делает второй кульбит, демонстрируя дополнительные аналоговые приборы, больше похожие на произведения искусства. Всех, кто видит подобное впервые, процесс завораживает настолько, что кнопка переворота становится самой нажимаемой в машине. Не все даже заметят, что интерьер нового Continental лишился фир-

менной черты Bentley — передней панели в стиле двух крыльев, от центра наплывающих над панелями.

Передние сиденья превосходны и внешним видом, и удобством — даже за ремнем тянуться не придется: его подаст выезжающий помощник. А вот королевская галерка тесновата: и крыша близко к макушке, и спинка стоит вертикально — в дальней дороге взрослый человек сзади не расслабится.

Двенадцатицилиндровый турбодвигатель просыпается так, как и положено мотору мощностью за шестьсот «лошадей» и крутящим моментом под тысячу ньютон-метров, — урчащим утробным басом. Перегазовка на месте заставляет машину покачиваться от инерции, а окружающих сворачивать головы в твою сторону. Заочные характеристики у тяжеленного купе покруче, чем

у иных спорткаров, — 3,7 секунды до 100 км/ч и «максималка» за 330 км/ч.

Само собой, под рукой наготове переключатель режимов движения, основа которого — фирменная настройка под литерой В, нечто среднее между «Комфортом» и «Спортом». Из всех вариантов принципиально отличается только «Спорт» — машина с каждым подключенным механизмом буквально сжимается пружиной для рывка сквозь пространство. Учитывая подконтрольную мощь и наступившую зиму с заледеневшим асфальтом, испарина на спине появляется еще до нажатия на акселератор.

Старт такой, что чувствуешь себя не на светофоре, а на допе раллийного этапа WRC! Благородное крещендо двигателя сопровождается отстрелами выхлопной системы на переключениях, а взгляд падает на стрелку спидометра, когда та уже примерилась пере-



В крышке багажника — выезжающее антикрыло, в колесных арках — огромные 21-дюймовые колеса и чудом найденная к ним зимняя резина размерности 305/35R21. Тормоза — с 10-поршневыми суппортами и дисками 420 мм — самые большие в мире из серийных



Объем багажника прежний — 358 литров. Рельеф его сложный, пара больших чемоданов может и не влезть. Сиденья не складываются, но лаз для длинномеров оставлен. Нет в машине и запасного колеса — только ремкомплект. Огромные диски даже в виде «докатки» в подполье не влезают

прыгнуть отметку, после которой в городских условиях не то что штрафуют, а отбирают права. Заигрывать с такой мощью зимой на фрикционных покрышках опасно, а потому сбавляем накал страстей. И без того понятно, что равных купе на дороге найдется немного!

Главный кайф в том, что Bentley Continental GT при всем своем

темпераменте умеет быть медленным — на этой машине столь же приятно фланировать в полусонном режиме, сколь и впрыскивать в кровь адреналин умопомрачительными прыжками. Чувствительность педали газа и рулевого управления вместе с отдачей мотора настолько сбалансированы, что лезть в настройки характера нет никакого смысла.

ХАРАКТЕРИСТИКИ

Bentley Continental GT

Технические характеристики

Длина x ширина x высота, мм	4850x1954x1405
Снаряженная масса, кг	2244
Объем багажника, л	358
Клиренс, мм	140

Двигатель

Тип	W12, турбобензиновый
Объем, куб. см	5950
Мощность, л. с. при об/мин	635/6000
Крутящий момент, Нм при об/мин	900/1350
Трансмиссия	Роботизированная, 8-ст.
Привод	Полный

Ездовые параметры

Разгон до 100 км/ч, с	3,7
Максимальная скорость, км/ч	333
Средний расход топлива, л	12,2



Стоимость
протестированного автомобиля

Bentley Continental GT
19 000 000 ₽

В основе машины механическое шасси с пневмобаллонами и полным приводом с акцентом на заднюю ось. Развесовка по осям почти идеальная — 55:45 в пользу передка. Купе можно принудительно приподнимать на 15 мм, в скоростных режимах оно прижимается к земле на 28 мм

К сожалению, насладиться в полной мере управляемостью купе Conti GT возможности не было: гражданские зимние условия отбили желание проверять в пределах машины стоимостью под двадцать миллионов. Интересно, что в поворотах под небольшим газом тяжелое купе подвержено в первую очередь сносу. Автоматика постоянно лавирует моментом



на осях с подстраховкой электронных систем, так что сорвать Conti GT в занос легким движением правой ноги не так просто: купе максимально цепко держится за зимний

асфальт, отводя опасную границу потери контроля, — и это главное.

Что же касается работы преселективного поршневкового «робота» PDK, с перенастройками которого у Bentley не все получилось сразу, то в обычном городском ритме движения внимания он на себя, признаться, не обратил: путаница в восьми передачах частично компенсируется огромной тягой, доступной с 1350 об/мин, — двигатель, кажется, вытягивает и с последней. А при резких прострелах некоторая жесткость в переключениях даже добавляет спортивной атмосферы.

Еще один нюанс — сочетание огромных колес с низкопрофильной резиной и пневмоподвески. Альянс

и без того специфический, а немалый вес, в том числе неподрессоренные массы, заставляют машину проходить отдельные российские колдобины со стуком, хотя и без каких-либо отражений на руле и кузове. В пределах подвески, несмотря на трехкамерную пневматику, не хватает большей упругости, что можно частично компенсировать переходом в режим «Комфорт», который, правда, сбавляет отлаженное до микронов взаимопонимание по рулю и педалям.

Каков итог?

Описать впечатления, оставленные новым Bentley Continental GT, невозможно без возвращения к модели Bentauga. Последнюю, очевидно, делали с холодным расчетом, потому что надо было сделать: в мире тренд на кроссоверы. Купе же, как любимое дитя, прямо видно, что создавали с любовью и творческим вдохновением, трудились над каждой мелочью с уважением к 60-летней истории модели, отдавали своему творению частичку британского тепла и уюта. Это очень чувствуется, и за это машине можно простить все...



ОЦЕНКИ		Bentley Continental GT
ИНТЕРЬЕР	8,86	Лучшее, что есть в автомобильном мире в плане визуального и тактильного восприятия, помноженное на очень хорошую эргономику. Купе традиционно подводят задние сиденья и не самый удобный багажник, если это кому-то в этой машине нужно.
Обзор	9	
Эргономика	9	
Качество материалов	10	
Простор	9	
Передние сиденья	10	
Задние сиденья	7	
Багажник	8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	8,5	Характеристики купе превосходны, разве что пользоваться ими на полную мощь почти нигде. Вопросы о расходе топлива мотора W12 для Bentley — моветон.
Динамика	10	
Управляемость	9	
Тормоза	10	
Экономичность	5	
КОМФОРТ	9,66	Пневмоподвеска в сочетании с 21-дюймовыми колесами не всегда понимает, как проезжать российские колдобины. Остальные параметры на высшем уровне.
Акустический	10	
Ездовой	9	
Оснащенность опциями	10	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	9	Гордость британского автопрома! При наличии соответствующего счета в банке однозначная рекомендация к рассмотрению.

Luzar представил новые радиаторы отопителя

Компания Luzar объявила о расширении линейки радиаторов отопителя за счет новых моделей для отечественных автомобилей.

Радиатор LRh 0194 предназначен для автомобилей Lada Granta и Kalina II, выпускающихся с 2015 года, а также Datsun on-DO и mi-DO. Модель LRh 03638, в свою очередь, адресована владельцам внедорожников «УАЗ Патриот», выпускающихся с сентября 2016 года.

Обе новинки отличаются алюминиевой трубчато-ленточной несборной (паяной) конструкцией.

Ранее, в январе нынешнего года, в продажу поступили радиаторы отопителя для Renault Logan II и Lada Vesta, а также для Nissan Juke и Peugeot 308.

Минувшей осенью, как уже сообщал «Движок», компания Luzar расширила ассортимент вентиляторов отопителя для ряда легковых и коммерческих автомобилей. В частности, новые вентиляторы предназначены для таких автомобилей, как Hyundai/TarA3 H-100 Porter (96–), Honda Accord VII (02–), Hyundai Solaris II (17–), Mitsubishi Pajero III (00–) и Subaru Forester S12 (08–), Daewoo Nexia New (08–) и Ford EcoSport (13–) ■



Zekkert выпустил антибактериальные салонные фильтры

Компания Zekkert объявила о выпуске специальной линейки антибактериальных салонных фильтров, предотвращающих размножение грибов и бактерий.

Как уточняет пресс-служба компании, новый «зеленый фильтр» представляет собой четырехслойную систему фильтрации, состоящую из двух слоев синтетического нетканого материала, угольного слоя и специального полифенольного покрытия.

Полифенолы — органические соединения-антиоксиданты — предотвращают размножение таких бактерий, как стафилококковая и кишечная палочка, а также грибов, вызывающих кандидоз.

За счет применения подобного покрытия новые фильтры Zekkert препятствуют развитию микрофлоры внутри фильтрующего материала и блокируют аллергены.

Для удобства подбора антибактериальных фильтров в наименовании артикула содержится маркировка P ■

CTR выпустил новые детали подвески

Компания CTR выпустила на рынок новые рулевые наконечники, шаровые опоры и стойки стабилизатора на популярные модели автомобилей.

Для самой популярной новой машины на российском рынке — Lada Vesta — CTR предлагает шаровые опоры: артикул CBFI-7R/L, OEM-номера — 8450006741, 8450006742.

Также в ассортименте появились верхние шаровые опоры для Toyota Land Cruiser 100 (1998–2007): артикул CBT-103, OEM-номера — 48630-60040, 48630-60010. Кроме того, можно приобрести и нижние шаровые опоры для этой модели: артикул CBT-100, OEM-номера — 48620-60010, 48620-60020.

CTR также активно расширяет ассортимент деталей для европейских автомобилей. Недавнее пополнение каталога — рулевые наконечники для BMW 7 серии: артикул CEB-2R/L, OEM-номера — 32106784796, 32106784790.

Также в ассортименте CTR — широкий выбор деталей для корейских автомобилей. Одна из новинок — стойка стабилизатора для Hyundai Sonata (2012–2014): артикул CLKH-73, OEM-номер — 54840-4K4000.

В комплектах стоек стабилизатора теперь есть все необходимое для замены в одной упаковке. В набор входят стойка стабилизатора, втулки, гайки и шайбы. Комплект стоек стабилизатора обозначается приставкой K в конце артикула, например CLT-43-K ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Trialli расширил линейку тормозных дисков

Компания Trialli объявила о выпуске тормозных дисков для целого ряда популярных автомобилей зарубежных и отечественных марок.

В частности, ассортимент группы «Диски тормозные» пополнили модели для таких автомобилей, как Toyota Corolla, Camry и RAV 4, Lexus ES, Renault Duster и Fluence (10–), Nissan Terrano, Volkswagen Transporter и Multivan V, Chevrolet Cruze и Aveo, Opel Astra J, Zafira C и Mokka, Hyundai Creta 2WD и Elantra, Kia Ceed и Soul.

В обновленную линейку вошли также тормозные диски для коммерческих автомобилей: Ford Transit, Mercedes-Benz Sprinter Classic, Mercedes-Benz Sprinter, Iveco Daily, Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroen Jumper.

Кроме того, в продажу поступил комплект передних вентилируемых тормозных дисков с перфорацией и технологической выточкой Trialli Linea Qualita Perfecto для автомобилей ВАЗ 2110 и 2111.

В комплект входят диски DF 542L и DF 543R, которые впоследствии будут выведены из ассортимента. Комплект, как сообщает пресс-служба компании-производителя, создан в связи с изменением индивидуальной упаковки: два диска в одну коробку. Розничная цена комплекта составляет 1550 рублей ■



У СОЛНЦА ПОЯВИЛСЯ КОНКУРЕНТ

ДАЖЕ НОЧЬЮ МОЖЕТ БЫТЬ
СВЕТЛО, КАК ДНЕМ.
МОЩНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ЛАМПЫ ОТ HELLA

THE
WORKSHOP'S
FRIEND



www.hella-russia.ru

«СтартВОЛЬТ» начал выпускать клапаны дозирования топлива

Компания «СтартВОЛЬТ» объявила о начале поставок деталей новой товарной группы — клапанов дозирования топлива.

Данная деталь, как уточняет пресс-служба компании, применяется как штатный узел в топливной системе автомобиля. «СтартВОЛЬТ» начал поставлять 10 новых позиций, применяемых в дизельных двигателях популярных легковых, легких коммерческих и грузовых автомобилей.

В частности, новые клапаны дозирования топлива «СтартВОЛЬТ» предназначены для таких автомобилей, как Chevrolet Captiva и Opel Antara (06–) с двигателем 2.0D; Ford, Citroen и Peugeot (04–) с двигателями 1.4D и 1.6D; Fiat Ducato и Iveco Daily (99–) с двигателем 2.3D; Mercedes-Benz Sprinter (06–) с мотором 2.2CDi; «ГАЗель Бизнес/Next» с двигателем Cummins ISF 2.8D; LiAZ 5292/MAN, ГАЗ/МАЗ с двигателем 4.8D; КАМАЗ Евро-4, ГАЗ, МАЗ, КАМАЗ с двигателем ЯМЗ-650/ISF 3.8D.

Клапан дозирования топлива, как уточняет «СтартВОЛЬТ», обеспечивает топливный насос высокого давления (ТНВД) необходимым количеством топлива в разных режимах работы двигателя. Иными словами, такой клапан подает порцию топлива низкого давления, которую затем сжимает ТНВД; тем самым уменьшается нагрузка на ТНВД и двигатель, что способствует экономии топлива и улучшает экологические показатели ■

редактор рубрики
Роман Зубко



Valeo выпустила новую систему очистки стекла

Французский производитель автокомпонентов вывел на рынок запчастей новую систему стеклоочистителей AquaBlade, которая позволяет сэкономить жидкость омывателя и повысить безопасность.

В новых щетках жидкость распределяется по всей длине щетки и легко удаляется, сохраняя чистоту ветрового стекла. Это, как отмечает производитель, положительно сказывается на безопасности водителя и пассажиров, так как позволяет раньше увидеть препятствие и уменьшить остановочный путь.

У традиционных систем стеклоочистки есть свои недостатки — жидкость неравномерно распределяется по стеклу, траектория струй зависит от скорости движения автомобиля, а омывающей жидкости расходуется довольно много. Но самое главное — в момент разбрызгивания струи создают препятствия для обзора более чем на одну секунду.

Система AquaBlade обеспечивает водителю постоянную обзорность: омывающая жидкость не разбрызгивается на стекло из форсунок на капоте, а подается из микрофорсунок, находящихся непосредственно на самой щетке по всей ее длине.

Таким образом, вся поверхность, охватываемая щетками, очищается равномерно, вне зависимости от скорости автомобиля. Это особенно важно для автомобилей с ветровыми стеклами большого размера.

Линейка щеток стеклоочистителей AquaBlade дополнена новейшими щетками для автомобилей, на которых эта система устанавливается на конвейере, таких как Volvo XC60, Volvo V60 и новый Renault Alpine. В соответствии со спецификациями щетки Valeo Silencio будут выпускаться в двух версиях системы AquaBlade: обычной и подогреваемой ■

Автолампы Bosch будут упаковывать по-новому

Компания Bosch представила новую упаковку в блистеры из прочного пластика для автомобильных ламп.

Как сообщает пресс-служба компании, изменения вводятся для ряда текущих линеек ламп марки Bosch на всех рынках, включая российский. Дизайн новой упаковки разрабатывался с целью повысить узнаваемость продукции марки.

Различные серии ламп отличаются по цвету в оформлении упаковки. В частности, синее исполнение предусмотрено для стандартных ламп Pure Light. Черный фон оформления свидетельствует о том, что в упаковке находится продукт одной из премиальных серий: Longlife, Plus 120, LED Retrofit и др. Неизменными с введением новой упаковки остаются 10-значный номер запчасти, код EAN, стоимость лампы.

На лицевой стороне упаковки предусмотрены четкая маркировка ламп, хорошо заметный логотип Bosch, название серии, пиктограмма, разъясняющая ключевое преимущество и «звездный» рейтинг, отражающий уровень технологий, интегрированных в продукт. Информация на задней стороне блистера содержит такие характеристики ламп, как вольтаж, сфера применения, тип транспортного средства и т. д.

Прозрачный блистер позволяет рассмотреть лампу, не распечатывая упаковку, чтобы определить тип цоколя и совместимость с автомобильным разъемом. Прочный пластик, в свою очередь, повышает сохранность ламп при транспортировке и хранении. В одном блистере могут находиться несколько ламп. Приобретение комплекта позволяет хранить запасные лампы непосредственно в автомобиле ■



Federal-Mogul представил на вторичном рынке новые поршни

Новая технология покрытия поршней EcoTough NG стала доступна для вторичного рынка автокомпонентов.

Как заявляют в Federal-Mogul Motorparts, покрытие EcoTough NG, разработанное компанией Nüral, снижает износ юбки поршня почти на 40%, а потери на трение — на 15%.

Это, по данным производителя, способствует повышению долговечности и производительности двигателей. При этом толщина покрытия составляет всего 15 микрон.

Новая технология применяется в новом трехцилиндровом двигателе FIAT 1.0L GSE и четырехцилиндровом 1.3L GSE Euro 6 Firefly.

Как утверждает производитель, благодаря структуре, усиленной оксидом металла, и дополнительно внедренным частицам твердого смазочного материала покрытие обеспечивает улучшенную усталостную прочность даже при экстремальных тепловых условиях и нагрузках ■



Gates расширит линейку шлангов

Компания Gates объявила о предстоящем расширении линейки шлангов для рынка послепродажного обслуживания автомобилей.

Новые шланги, как сообщает пресс-служба компании-производителя, призваны удовлетворить растущий на рынке спрос. Ассортимент продукции Gates пополнят более 1,5 тыс. новых шлангов; в продажу они поступят в течение первого квартала 2019 года.

Первоначально на рынок выйдут модульные разветвленные шланги, формованные шланги, а также шланги для систем турбонаддува. Расширение ассортимента модульных шлангов и включение в него шлангов для турбированных агрегатов стало результатом приобретения компанией Gates компании Rapro в начале 2018 года.

Новые запчасти подойдут для популярных марок автомобилей, включая BMW, Mercedes, Volkswagen/Audi и Land Rover.

«Тенденция по замене модульных шлангов компонентами OE создает новые возможности для независимых поставщиков запчастей и автомастерских, — заявил менеджер по продукту компании Gates Джейкоб Такер. — СТО уже уверенно работают с более сложными сборными шлангами. Основная разница заключается в том, что компоненты для замены OE-качества отныне можно будет заказать у независимых поставщиков, а не только через сети оригинальных производителей» ■



ГАЛОГЕНОВЫЕ ЛАМПЫ



rainbow / yellow / super white



ЛАМПЫ НАКАЛИВАНИЯ



АВТОМОБИЛЬНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ
на правах рекламы

ДНЕВНЫЕ ХОДОВЫЕ ОГНИ



ФАРЫ РАБОЧЕГО СВЕТА

(дальний / ближний)

SPOT BEAM / FLOOD BEAM



СВЕТОДИОДНЫЕ ЛАМПЫ ГОЛОВНОГО СВЕТА

H1 H3 H4 H7 H11



СВЕТОДИОДЫ



ВАШЕ ДОВЕРИЕ - НАШЕ СТРЕМЛЕНИЕ
www.nord-yada.ru

Лампы-подделки



Илья Огородников

Неэффективная государственная экономическая политика и постоянные кризисы давно приучили наших людей считать каждую копейку, экономя на всем. Автовладельцы тут, конечно, не исключение: из бесконечного списка одних и тех же товаров разных брендов большая часть покупателей выбирает те, которые дешевле. Именно этим и пользуются мошенники, выдавая низкокачественные товары копеечной стоимости за продукцию мировых брендов.

Проблема актуальна не только для России. Контрафактные компоненты, и лампы в частности, пользуются большим спросом на территории всего СНГ, причем ситуация усугубилась после кризиса 2014-го и обвала курса рубля, когда многие товары подорожали вдвое. Особенно масштабно проблема стоит в Казахстане и других странах Средней Азии, которые граничат с Китаем — главным производственным источником поддельной продукции. Оттуда все это попадает и в Россию.

«Россия и СНГ уверенно держатся в лидерах по объему рынка контрафактной продукции, однако и в Евросоюзе проблем с этим хватает. В частности, фуры, набитые поддельной светотехни-

кой, задерживают в Прибалтике. В Италии не так давно был закрыт крупный магазин запасных частей, занимавшийся продажей контрафакта», — сообщил Александр Чиркин, менеджер по работе с ключевыми клиентами Philips.

«Российские потребители беднеют, так что спрос на дешевый контрафакт не падает. Главное — низкая цена, а что там внутри коробки — последний вопрос. Никто не думает о том, что из-за поддельной лампы может возникнуть масса технических проблем. Продавцы, увы, не сильно перечат покупателю, потому что его придется долго убеждать в полезности того товара, на который у него просто нет денег».

Если говорить в общем, то подделки попадают на рынок России несколькими способами. Самый простой — это «серый» импорт, когда продукция, в том числе оригинальная, ввозится «мимо» таможи, то есть без уплаты таможенных пошлин, что делает ее стоимость заметно ниже. Более сложный вариант — поставка



Philips о масштабах проблемы

Контрафактные запчасти — беда для производителей компонентов. В странах с невысоким уровнем дохода населения, к которым безусловно относится и Россия, эта проблема стоит особенно остро. Причем не гнушаются подделывать те детали, которые влияют не только на техническое состояние автомобиля, но и на безопасность вождения и жизни людей, — например, лампы головного освещения. О том, как можно избежать покупки подделок и в целом бороться с проблемой, журналу «Движок» рассказал представитель мирового бренда Philips.

в Россию понапе-ламп, на которые уже в нашей стране наносятся нужные маркировки и логотипы брендов, а затем все это укладывается в соответствующие упаковки. Ну а самые подготовленные мошенники ввозят в страну компоненты ламп, а в России налаживают их сборку и упаковку.

При этом львиная доля подделок приходится, само собой, на самые дешевые лампы — галогенные.

Ксеноновые лампы также становятся все более популярными у преступников, главным образом потому, что и рынок заметно вырос, и маржинальность по сравнению с галогеном гораздо выше.

В меньшем риске пока светодиодные лампы, которые стоят больших денег, а потому на них заметно меньший спрос и, как следствие, меньший интерес со стороны мошенников. Кроме того, у более дорогих ламп и гораздо лучшие системы защиты от подделок.

У компании Philips есть оригинальная система защиты. У каждой ксеноновой и светодиодной лампы бренда имеется уникальный защитный номер в виде голограммы и QR-код на упаковке, по которым можно проверить подлинность изделия.

Что же касается галогенных ламп, в случае с которыми применение средств защиты слишком сильно отразится на цене, то эксперты сходятся во мнении, что основная задача здесь разъяснительная.



В свободном доступе есть специальные инструкции с фотографиями, где описано, как должны выглядеть оригинальные лампы и что они должны иметь. Если у клиента возникают малейшие сомнения в подлинности лампы, он может немедленно связаться с производителем. Каждый такой запрос будет обработан, и выдано официальное заключение: приобретена ли подделка или нет. Ну а дальше компания обязана разбираться. Если много жалоб приходит с одной точки продаж, отправляется информация агентству, которое помогает бороться с контрафактом. Кроме того, регулярно устраиваются рейды по крупным рынкам больших городов в России и СНГ.

«Контрафакт — это не только потеря рынка, деньги стоят не на первом месте. Это удар по репутации, который имеет долгосрочные последствия».

Компания Philips сообщения от конечных клиентов тоже получает, но, в свою очередь, в разъя-

тельном плане бренд старается больше работать с дистрибьюторами и правоохранительными органами. Для таможни и полиции проводятся семинары по контрафакту.

«Заходят сторонние „представители“, которые предлагают магазинам подделки. Чаще это происходит в регионах. Мы даже купили такую партию — смотрится на первый взгляд точно так же, а приглядишься — подделка», — рассказывает Александр Чиркин, менеджер по работе с ключевыми клиентами Philips.

Самой собой, не останавливается взаимодействие с таможней и полицией. Кроме того, поддерживается сотрудничество с юридическими компаниями, у которых свои взаимоотношения с правоохранительными органами и которые ищут выходы на крупных нелегальных поставщиков. По словам представителей компании Philips,



все это дает совокупный эффект.

Каков итог?

Что же делать простому автолюбителю, не посвященному в нюансы производства ламп?

Мнение мировых брендов однозначно: лучший способ защититься от подделок — покупать продукцию только у проверенных сертифицированных продавцов, информацию о которых, если что,



можно получить как у официального дистрибьютора, так и в представительстве бренда.

Ну и конечно, не стоит отключать голову и гнаться за дешевизной. Хорошая лампочка именитой мировой компании не может быть дешевле лампы, например, отечественного производителя. Имеет смысл подумать, на чем вы экономите. Собственная безопасность наверняка дороже нескольких сотен рублей с риском потери в ДТП как минимум автомобиля, а как максимум жизни и здоровья из-за неожиданно перегоревших поддельных ламп.



www.osram.ru/nightbreaker



Свет, который ведет за собой
OSRAM NIGHT BREAKER®
Не соглашайтесь на меньшее

Свет - это OSRAM



OSRAM



Илья Огородников

10 000 км
на шинах

Nokian

Наккапелитта 9 SUV

Напомним, что предпремьерный тест шин Nokian Hakkapeliitta 9 и 9 SUV мы проводили еще два года назад на самом северном полигоне White Hell в Лапландии. Программа теста — это нечто среднее между первым и вторым вариантом: когда испытания проводятся в экстремальных условиях по специальной методике, на всех типах покрытия и в присутствии инженеров, но без измерительного оборудования и без шин конкурентов, только в сравнении с разными моделями одного бренда.

Тогда новейшая технология Nokian, пришедшая из мира зимнего автоспорта, смогла впечатлить своими результатами. Финские инженеры отказались от концепции применения рекордного количества шипов, которую использовали в Hakkapeliitta 8, и перешли на систему двойного шипования — то есть в шине используется два разных вида

Тесты автомобильных шин делятся на два вида: профессиональные и потребительские. Первые делаются на специальных полигонах с массой измерительного оборудования и по специальному алгоритму. Стоят такие испытания очень дорого, а потому проводятся единично и редко. Гораздо проще обстоят дела с тестами потребительскими, когда эксперты отрасли, опять же на полигонах, проходят цикл определенных ездовых упражнений и на основе своего опыта и поведения автомобиля делают выводы. Но есть еще третий вариант — что называется, жизненный, когда шины находятся в реальной длительной эксплуатации. Журнал «Движок» успел проехать за зиму 10 000 км на последней модели финских покрышек Hakkapeliitta 9 SUV. Делимся своими впечатлениями.

шипов: по центру — одной формы, по краям — другой. Нехитрая технология позволила победить количество функциональностью, когда в разных режимах движения работают разные участки пятна контакта.

Теперь же пора проверить топовые финские шины не арктическими условиями, а российскими реалиями — неубранными дорогами с химией и песком, колдобинами, выбоинами, обледенелыми и разбитыми тракторными колеями,

а также дачными вылазками с затяжными подъемами, спусками и целиной.

Первые тысячи километров, пройденные после «переобувки» в штатном городском режиме, позволили сделать важный вывод. Установка более тяжелых и усиленных шин Hakkapeliitta 9 SUV практически никак не сказалась на характеристиках подвески Nissan. По крайней мере в восприятии водителя проезд колдобин, стыков и выбоин по показателям

Плюсы
и минусы
в реальной
эксплуатации

Испытательным инструментом стал новый редакционный кроссовер Nissan X-Trail — популярнейший в России автомобиль с неплохими возможностями вне асфальта. Собственно, как раз на класс кроссоверов и внедорожников рассчитана модификация шин Nokian с приставкой SUV. Такие покрышки имеют чуть измененный протектор с дополнительными перемычками, увеличенный на 1 мм размер шипов и, главное, фирменную систему усиленных арамидными волокнами боковин для ударной прочности

энергоемкости и плавности хода принципиально ничем не отличается от штатных покрышек X-Trail.

Но тут стоит сделать поправку. Дело в том, что на заводе кроссовер Nissan комплектуется шинами Yokohama Geolander, которые по японским стандартам проходят как всесезонные, поскольку рассчитаны на эксплуатацию до -5 градусов и имеют чуть более развитый протектор. То есть по факту являются не совсем уж





летними и асфальтовыми. Так что незаметная разница в поведении подвески авто между двумя этими видами шин актуальна в конкретном случае.

А вот от звука цокающих «когтей» по асфальту, как ни меняй их форму и количество, увы, никуда не деться. Это одно из главных отличий от финского теста на премиальных Audi и по гладким лапландским дорогам. В наших реалиях на скоростях свыше 50–60 км/ч звук превращается в монотонный гул, который будет сопровождать вас всю зиму, — тут можно только улучшать непосредственно саму машину, проклеивая колесные арки.

Зато поведение на дороге можно признать отличным: устойчивость на ледяной траектории отменная. Особенно радуют перестройки и переезды обледенелых колеи между полосами. X-Trail мгновенно заезжает и съезжает

с них, без каких-либо поскользываний и дерганий кормой, когда первые мгновения шины не могут зацепиться за лед и съезжают обратно в колею, еще и выдергивая руль.

Можно было бы списать это на высокий профиль шин и полный привод кроссовера, если бы не испытания дачной действительностью. А именно — заездом кроссовера в глубокую и уже обледенелую тракторную колею. Выбраться из такой чаще всего получается только с разгонного прыжка по прямой с предварительной раскочкой.

Мы же решили попробовать выехать с места (без разгона) просто вбок, в тридцатисантиметровую снежную целину. Обычно это грозит пробуксовкой и накатом глубокой скользкой лунки под ко-



Nokian предлагает широчайшую гамму типоразмеров: 52 — для Hakkapeliitta 9 (от 14 до 20 дюймов), 51 — для Hakkapeliitta 9 SUV (от 16 до 21 дюйма)





Для шины Hakkapeliitta 9 компания Nokian снизила количество шипов с рекордных 190 штук до 172 двух видов, притом что эффективность шин нового поколения возросла



лесами, из которой и по прямой-то потом выехать сложно. Но только не в этот раз.

Руль до упора в сторону, буквально несколько проворотов основных ведущих колес — и морда кроссовера, как по ступеньке, выпрыгивает из колеи. Нагляднейшая работа трехлучевых боковых шипов, обеспечивающих боковой зацеп. Их работу приходится оценивать ежедневно, паркуясь на снежно-зазеленелых обочинах дворов, да так, чтобы при маневрах еще и не зацепить соседние авто, — никаких соскальзываний и уводов тут быть не должно.

Ну а дальше не сильно легче — проезд целины с угрозой залегания на брюхо. Тут, конечно, не обойтись

без возможностей кроссовера: блокировки муфты полного привода, отключения ESP и перевода вариатора в псевдоручный режим работы. И X-Trail попер вперед, загребая четырьмя колесами, как траншейный экскаватор. Здесь в бой вступают как раз многоугольные продольные шипы центральной секции, выполненные в виде приплюснутого алмаза. Благодаря углам они вливаются в полотно, а широкая форма помогает отталкиваться большей поверхностью.

Если честно, мы ждали, что X-Trail хоть где-нибудь да засядет. Не слишком это страшно, поскольку можно было постараться сдать задним ходом,

да и вторую машину с рывковой стропой мы на всякий случай взяли. Но нет, не пригодилось. На самых тяжелых и глубоких участках пути Nissan сбавлял ход до черепашого и ревел мотором на высоких оборотах, но продолжал двигаться вперед, разрывая шинами снежный путь.

Уже выпрыгнув на свободу, мы обратили внимание на протектор: он был почти чистый. Приглядитесь, снегом забиты только центральные каналы, а вся боковая зона полностью свободна

от снега. Так работает система самоочистки Nokian, знакомая нам, например, по внедорожным шинам Rockproof. Эффективный отвод снежной каши обеспечивает отличную работу на нечищенных улицах и во дворах, где автомобили порой паркуются на снежных постаментах.

Что же касается управления на укатанной, но кривой во всех плоскостях сельской дороге, то тут вообще никаких опасений не возникло: Nissan X-Trail на шинах Nokian Hakkapeliitta 9 SUV четко держится направления и в боковых уклонах, и при торможении на спуске. Даже старт с места в гору не вызывает и намека на пробуксовку.

Каков итог?

Сомневаться в наших выводах двухлетней давности пока не пришлось ни разу. Шины Nokian Hakkapeliitta 9 SUV и на спорткарах Audi на полигонах в Лапландии, и на кроссовере Nissan на просторах Ленинградской области показали в зимних условиях вели-





Стоимость
протестированных шин

Hakkapeliitta 9 SUV 225/60R18

69 040 ₽

колепные ездовые характеристики по всем типам поверхностей. Только если на полигоне тыловишь кайф от прохода змейки по ледяному озеру, то в отечественных реалиях получаешь удовольствие от того, насколько легко и быстро паркуешься в сугроб и проезжаешь на дачу там, где следом за тобой едет только «УАЗ Патриот».

По сути, единственным недостатком шин Hakkapeliitta 9 SUV является шумность. Тут делать нечего, законы физики ни у нас, ни в Финляндии обманывать пока не научились. Хотя компания

Nokian и имеет в загашнике прототип шин с выезжающими шипами, но это дело далекого будущего.

Не стоит отрицать, что максимальную эффективность шины показывают, конечно же, совместно с талантливым автомобилем. Полный привод, высокий клиренс и прочие внедорожные атрибуты сильно помогают на зимнем бездорожье. Однако устойчивость в городском потоке все-таки в большей степени заслуга именно шин. Мы неоднократно убеждались, что дорогая резина из топовых линеек может заметно улучшить все ездовые параметры авто, сгладив даже технические недостатки.



Первый рубеж теста на выносливость шины Hakkapeliitta 9 SUV прошли на отлично. На четырех покрышках за 10 000 км ни одного потерянного шипа! Сами шипы, конечно, немного сточились, но форму держат: на большей части из них углы, благодаря которым шина и цепляется, целы. Однако кромки вокруг мест креплений довольно сильно изъедены, не критично пострадали и края блоков протектора, с которых как будто сняли фаску, кое-где вырваны маленькие куски резины. Но в целом, учитывая, что пробег 10 000 км большинство автомобилистов накачивают за год, а не за два месяца, шины оказались очень выносливыми



ZEKERT

**DEUTSCHER
QUALITÄTSSTANDARD**



www.zekert.de

Новый Renault Master стал доступен

для заказа в России



Компания «Renault Россия» открыла заказы на новые версии фургонов Renault Master, тем самым расширив фирменную линейку легких коммерческих автомобилей.

Впервые для России будут доступны пять версий Renault Master полной массой 2490 кг, разрешенные к эксплуатации как в центре Москвы, так и в рамках «грузового каркаса» столицы. Базовая версия такой машины предлагается по цене от 1 759 990 рублей. При этом линейка Renault Master сохраняет версии полной массой 3500 и 4500 кг по цене от 2 029 990 и 2 485 990 рублей соответственно.

Фургоны Renault Master доступны как с передним, так и с задним приводом грузоподъемностью от 336 до 2059 кг — в зависимости от версии. Машины оснащаются современным дизельным двигателем, отвечающим экологическим стандартам Евро-5, и 6-ступенчатой механической КП. В зависимости от версии мощность двигателя составляет 125 л.с. с крутящим моментом 310 Нм или 150 л.с. с крутящим моментом 350 Нм при 1500 об/мин. Расход топлива — от 7,1 л/100 км в загородном цикле.

Кабина Renault Master отличается отличной обзорностью, эргономичным расположением основных приборов, комфортным водительским сиденьем и улучшенной шумоизоляцией. Для Master производитель предлагает несколько вариантов отделки грузового отсека, включая полную обшивку пола и стен деревом (опционально) ■

MAN TGE «доедет» до России не раньше 2021 года

Как стало известно журналу «Движок», сроки вывода на российский рынок фургона MAN TGE сдвинулись еще на два года.

Поставки нового TGE в Россию, как сообщили нашему корреспонденту в пресс-службе MAN Truck & Bus Rus, начнутся не ранее 2021 года. Прежде, напомним, немцы заявляли о намерении «привезти» в РФ новый TGE в 2019 году.

Вместе с тем желание показать машину «живьем» российским перевозчикам у компании все же осталось. В качестве идеи в российском представительстве MAN обсуждают показ электрической версии на предстоящей в сентябре выставке «Комтранс». Но опять же только в качестве идеи.

Напомним, что новый MAN TGE производится в Германии с апреля 2017-го, в Европе продажи стартовали в сентябре того же года. С появлением фургона линейка автомобилей MAN по полной массе стала охватывать диапазон от 3 до 44 тонн.

Новый TGE построен на основе Volkswagen Crafter нового поколения. Гамма модификаций мановской новинки, помимо цельнометаллического фургона и варианта «комби», включает шасси с одинарной и двойной кабиной. Максимально разрешенная масса различных версий — от 3 до 5,5 тонн.

Под капотом TGE — 2,0-литровый турбодизель Volkswagen в трех вариантах мощности: 102, 140 и 177 л.с. ■



Завод Volvo в Калуге отметил свое 10-летие

Десять лет назад был дан старт производству грузовых автомобилей Volvo на заводе шведского производителя в Калуге.

С тех пор с конвейера предприятия сошло в общей сложности 31 727 единиц техники, сообщает пресс-служба Volvo Trucks.

Завод был построен в рекордные сроки для производственных объектов подобного уровня сложности в индустриальном парке «Калуга Юг» на площади 55 га. От момента закладки первого камня в основание 15 октября 2007 года до церемонии запуска конвейера прошло 11 050 часов.

На сегодняшний день завод Volvo Group в Калуге представляет собой производственный кластер, включающий цех по сварке и окраске кабин площадью 25 000 кв. м и цех готовой продукции площадью 45 000 кв. м (вместе со складом и офисно-административными помещениями).

Оба предприятия замкнуты в единый производственный цикл. Персонал завода насчитывает около 800 сотрудников. Суммарные инвестиции в калужский производственный кластер Volvo Group составили порядка 300 млн евро.

Кроме того, своевременную доставку комплектующих к сборочным постам обеспечивает таможенно-логистический комплекс Volvo, открытый в 2012 году на территории заводского кластера.

В 2018 году завод Volvo Group в Калуге произвел 5637 грузовых автомобилей Volvo моделей Volvo FM, Volvo FMX, Volvo FH. Цех по сварке и окраске кабин выпустил 7483 кабины, из которых 1846 единиц были отправлены на экспорт на другой европейский завод Volvo Group в Генте (Бельгия) ■



редактор рубрики
Роман Зубко

Для Mercedes-Benz Vito стали доступны новые линии отделки

Компания Mercedes-Benz Vans представила три новых уровня отделки салона для модели Vito. У клиентов появилась возможность выбора из линий Pure, Progressive и Premium.

С января 2019 года все модели Vito получили кожаную обшивку руля и рычага коробки передач на версиях с «механикой», сиденье водителя с большим количеством регулировок, автоматическое управление фарами, а также датчики парковки.

Помимо прочего, в стандартную комплектацию уровня Pure вошли информационно-развлекательная система Audio 10, наружные зеркала с подогревом и электрической регулировкой, а также и атермальное стекло. Все это доступно для вариантов 109CDI, 111CDI и 114CDI.

В дополнение к этому уровень Progressive предлагает окраску кузова вместе с бамперами в цвете «металлик», информационно-развлекательную систему Audio 15, электрические складные наружные зеркала, передние противотуманные фары, круиз-контроль, колесные колпаки и поясничную поддержку сиденья водителя. Этот уровень отделки доступен для всех вариантов, кроме 119CDI.

Наконец, уровень Premium предлагает «в базе» кондиционер, 17-дюймовые легкосплавные диски, хромированную решетку радиатора, камеру заднего вида, противоугонный пакет с двойным замком, велюровые коврики и навигационную подготовку Becker Map. Все это доступно для вариантов 114CDI, 116CDI и 119CDI. Вариант 114CDI доступен для любого уровня отделки, чтобы гарантировать всем владельцам Vito возможность установки на него автоматической коробки передач и заднего привода, если они того пожелают.

Модель Vito Tourer сохранила две линии отделки — Pro и Select. С весны 2019 года будет добавлена дополнительная линия Sport. Вдобавок комбинация длин Vito будет определена как L1, L2 и L3 вместо Compact, Long и Extra Long соответственно ■



Textar представил тормозные накладки в защитной упаковке

Компания TMD Friction объявила об изменении формата упаковки тормозных накладок марки Textar.

Вместо прозрачной оберточной пленки и картонных коробок накладки для барабанных тормозов для коммерческого транспорта теперь будут поставляться в высокопрочной ПЭТ-упаковке с логотипом на фоне ярко-желтого принта, сообщает пресс-служба производителя.

«Новая упаковка тормозных накладок Textar не только внешне стала более привлекательной. Она служит дополнительной защитой нашей продукции от подделок, которые наносят урон всей индустрии тормозных систем», — заявил ведущий менеджер по продуктам для коммерческого транспорта TMD Friction Сью Маккэй.

«Контрафактные запчасти не обеспечивают надлежащий уровень рабочих характеристик и комфорта торможения, присущих оригинальным комплектующим, к тому же зачастую в подделках применяются запрещенные вещества, такие как асбест. Новая фирменная упаковка — один из способов, который поможет розничным продавцам и СТО идентифицировать оригинальную продукцию Textar. Мы также отказались от упаковки деталей в картонные коробки, так что нашим клиентам больше не придется беспокоиться об их утилизации», — отметил также г-н Маккэй.

Ассортимент накладок Textar для барабанных тормозов насчитывает порядка 600 артикулов, обеспечивающих широкий охват автопарка коммерческой техники. Существенная часть линейки этой продукции — наряду с комплектующими бренда DON, ориентированного на более доступный ценовой сегмент, — изготавливается на новом заводе TMD Friction в Сальто (Бразилия) ■



Компания Renault Trucks Russia по традиции устроила брифинг, посвященный итогам деятельности на российском рынке в 2018 году. В качестве спикера выступил Александр Зоря, директор по продажам Renault Trucks Russia.



Александр Зоря,
директор по продажам
Renault Trucks Russia



Сергей Жуков

Renault Trucks Russia

подвела итоги 2018 года

В частности, он отметил, что на протяжении прошедших двух лет, да и наступившего, основной целью компании является повышение узнаваемости бренда, как это ни странно звучит в наше время, особенно среди профессиональной аудитории.

Компания по-прежнему сталкивается с тем, что не все потенциальные заказчики знают, что Renault Trucks производит грузовые автомобили. Зачастую

бренд Renault Trucks принимают за производителя Renault Logan.

Для того чтобы изменить эту ситуацию, компании приходится предпринимать ряд шагов. Прежде всего это, конечно, увеличение продаж. Попутно создан парк машин, которые отдаются на тест-драйв. В этом году это три тягача серии Т: два с 13-литровыми моторами и один с 11-литровым. Буквально полтора месяца назад к ним добавились два самосвала

серии К: один с колесной формулой 8x4, второй — 6x6. Машины в данный момент успешно тестируются в районах Северного Урала и Сибири.

Повышение узнаваемости, имиджа, репутации — для Renault Trucks главные направления деятельности. Сейчас специалисты сосредотачиваются на обзвоне как уже имеющих клиентов, так и потенциальных с целью демонстрации возможностей марки.

Компания не только позиционирует себя как производителя седельных тягачей для международных и региональных перевозок, но и как бренд, готовый поставлять машины в строительный сектор. Результатом работы этого года стало то, что доля продаж машин серий К и С для строительного сектора вышла на уровень 18–20%.





Доля рынка, занимаемая Renault Trucks, постепенно растет. По итогам 2018 года она составила 3,5%. Задача, поставленная штаб-квартирой во Франции, — выйти к 2022 году на уровень 10%. Если учитывать нынешнюю динамику прироста (1,5–2%) — задача вполне реальная. Как и то, что на российском рынке можно продавать до 2 тыс. новых грузовиков марки Renault Trucks. В итоге Renault Trucks Russia удалось закончить год с результатом 977 проданных машин. В компании не скрывают, что перед ними стояла достаточно сложная задача в силу ситуации, складывавшейся на рынке в конце прошедшего года: много отказных машин, стоки переполнены.

Естественно, что и в дальнейшем сеть продаж будет расширяться. В 2018 году число торговых представителей приросло таковыми в Челябинске и Новосибирске. Увеличилось количество сотрудников в Москве и Санкт-Петербурге. На этот год у Renault Trucks доста-

точно амбициозные планы. Именно поэтому уже сейчас в компании подыскивают кандидатов в торговые представители в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Красноярске и Екатеринбурге.

Правда, есть одно «но». Если в 2017 году в компании достаточно успешно справились с набором персонала в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург, то с на-



бором торговых представителей за Уралом в 2018 году возникли небольшие проблемы. Здесь ощущается кадровый голод в отношении такого рода специалистов.

Ведется кропотливая работа по предложению выгодных для клиентов сервисных контрактов. Попутно осуществляется деятельность по повышению качества при выполнении сервисных работ и расширению номенклатуры запасных частей. Так, с 1 января этого года заработает служба срочного заказа запасных частей. Заявлена двухгодичная гарантия на запчасти. В настоящий момент

на территории РФ насчитывается 75 сервисных станций. Из недавно открытых стоит упомянуть СТО в Сургуте и Нерюнгри.

Работает программа trade-in, причем в зачет принимаются грузовики не только Renault Trucks, но и других представителей «большой семерки», а в некоторых случаях — даже КАМАЗа.

Помимо всего этого, у Renault Trucks есть целый ряд специальных предложений. В частности, проведена кампания #ВСТРОЮ, направленная на продвижение машин для строительного сегмента. Продолжая тему строитель-



Голеадор





Монблан

ной техники, сейчас в компании действует специальное предложение на строительные самосвалы с колесной формулой 8х4, которое неофициально получило название «Черная пятница» из-за весьма агрессивной цены.

Новое направление — X-Road. Это когда берется подержанный седельный тягач Т-серии и переделывается в заводских условиях для работы вне дорог. На 2019 год Renault Trucks запланирован ввоз

нескольких таких машин для изучения спроса на них.

Каков итог?

Несмотря на то что рынок новых грузовых автомобилей «схлопывается» (это неутешительный прогноз на 2019 год), Renault Trucks будет агрессивно продвигать бренд на российском рынке, идти в новые сегменты — горнодобывающую промышленность, лесопереработку, строительство.

Ориентировочный план продаж — 1250 грузовиков.

Продолжится работа над доступностью запасных частей и предложением сервисных контрактов как эффективного инструмента управления автопарком.

Учитывая положительный эффект от предложения рынку эксклюзивных исполнений (в 2018-м — «Голеадор» и «Монблан»), в этом году Renault Trucks продолжит эту работу, представив

исполнение «Турмалин» — седельный тягач Т-High, 480 л. с., 4х2. Такие модели повышают имидж компании, ее узнаваемость, та же цель — и у этого исполнения.

В феврале-марте впервые на российском рынке будет представлена серия К в исполнении 8х8. Ориентировочно в мае планируется провести тест-драйв. В основе полноприводного грузовика — специсполнение для вооруженных сил Франции. Он отличается уменьшенной колесной базой и адаптирован для работы в условиях Сибири. Это своеобразная альтернатива машинам 6х6. Самосвальная надстройка будет устанавливаться по желанию клиента.

Renault Trucks примет участие в выставке «Комтранс-2019», проведет акцию в честь 125-летия марки.

Сборка грузовиков Renault Trucks в Калуге пока не планируется. Новая планка по рентабельности в РФ, установленная в штаб-квартире компании, теперь составляет 2 тыс. проданных грузовиков. Только после этого будет возможно возобновление производства в России. Пока же это трудно достижимый показатель с учетом обстоятельств, складывающихся на рынке.



О ситуации на рынке

В процессе обмена мнениями возникла дискуссия о состоянии российского рынка грузовиков. Своим видением происходящих на нем процессов поделился и Александр Зоря.

В частности, он отметил, что раньше действовала стандартная практика при планировании продаж, когда объем сделок IV квартала равнялся сумме первых трех. В 2018 году эта схема не сработала. Первоначально рынок грузовиков оценивался в 30 тыс. единиц, через некоторое время эту цифру пришлось скорректировать до 27,5 тыс., в лучшем случае — до 28 тыс.

Произошло насыщение рынка, отложенный спрос был по большей части удовлетворен. Вместе с тем ухудшилось финансовое состояние компаний. Потенциальным клиентам Renault Trucks оказались должны их контрагенты, что снова привело к кризису неплатежей.

В строительном сегменте при заключении тендеров стали заранее оговаривать сумму контракта, которая априори не подходит участникам по экономическим причинам. В основном это связано с ситуацией вокруг цены на топливо. Если оно будет стоить 56–60 рублей за литр, это будет просто невыгодно транспортным компаниям.

По мнению Renault Trucks, «утиль» серьезно не повлиял на рынок. Компании заранее подготовились к его введению. Все, кому нужны были новые машины, приобрели их до введения новых ставок.

После «утиля» машины подорожали на 2500 евро, что весьма существенно для транспортников. Поэтому те, кому все же приходилось обновлять парк, пересчитывали свои бюджеты.

Не последнюю роль сыграло то обстоятельство, что «утиль» совпал с коллапсом «рубль/доллар/евро». Несмотря на то что произошла некоторая стабилизация в отношении курсов валют, это все еще сказывается на продажах новой техники. В общем, нет стабильности.

Затронули и тему, относящуюся к сервисным контрактам. В РФ они расцениваются как некая страховка. В Европе машина продается с сервисным контрактом на 5–6 лет, у нас же — из-за того, что неизвестно, что будет завтра, — сервисные контракты заключаются на 2–3 года.

Компаниям с парками в 20–30 машин сервисные контракты интересны. Участникам это невыгодно, а что касается крупных парков, то им это тоже ни к чему, поскольку у них есть собственная производственная база по обслуживанию и ремонту. К тому же у последних имеются собственные источники по снабжению запасными частями.

**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

Под знаком «Инженериум»

Volvo Trucks провела очередное заседание в формате пресс-клуба. На этот раз устроители отошли от устоявшихся традиций и ввели в работу клуба элементы новизны. Главной темой заседания стала инженерная практика компании, что и нашло отражение в названии — «Инженериум».

Volvo Trucks
рассказала
о своих технических
проектах



Сергей Жуков



Главными спикерами в работе клуба стали специалисты Volvo Trucks со всесторонним обзором самых интересных проектов уходящего года. На первое место вышли такие аспекты, как инженерия, чертежи, «железо», детали, сложности в реализации проектов и пути решения проблем.

Так, Виталий Гетьман, руководитель майнингового сегмента Volvo Trucks, рассказал о самых сложных проектах, трансформировавшихся в грузовые автомобили Volvo специального назначения для клиентов компании. Остановимся лишь на трех — самых интересных.

Одним из таких проектов с глубокой инженерной проработ-

кой стал проект по изготовлению автобетононасоса для **Putzmeister RUS** на шасси Volvo.

Представительству Putzmeister RUS, у которого имеется собственная производственная площадка по монтажу оборудования на автомобильные шасси, потребовалось нестандартное шасси, с запросом на возможную поставку которого оно и обратилось в Volvo Trucks.

При этом были выдвинуты следующие технические требования к шасси под установку 56-метрового бетононасоса. Шасси должно иметь колесную формулу 10x4 с нестандартной базой 5800 мм. При этом необходимо было предусмотреть дополни-

Руководитель майнингового сегмента Volvo Trucks

Виталий
Гетьман



тельное пространство в шасси над осью TAG.

Решение от Volvo Trucks не заставило себя ждать, поскольку опыт по созданию специальных шасси у компании уже имелся, и причем достаточно богатый. Шасси с колесной формулой 10x4 и базой 5800 мм пришло непосредственно с завода, в значительной мере упростив решение задачи. Организация работ по дополнительному пространству в шасси над осью TAG была осуществлена на сервисной станции по разработанной инженерами «Вольво Восток» технологии.

Или другой, не менее сложный проект для компании, — «Чайка-Сервис». Понадобилось нестандартное шасси под монтаж специального подъемника с вы-

сотой стрелы 70 м, желательно с использованием шасси FMX 8x6.

В качестве технических требований были озвучены следующие условия: колесная формула шасси — 8x6, нестандартная компоновка оборудования на шасси, возможность управления шасси с надстройки, возможность установки шин повышенной проходимости размера 425/85R21 российского производства и, наконец, подъемник для работы в карьере должен иметь возможность работать на неровной площадке. Согласитесь, требований больше чем достаточно.

В итоге Volvo Trucks осуществило поставку такого шасси, выполнив все требования заказчика. На шасси с колесной формулой 8x6 под специальный карьерный подъемник была осуществлена перекомпоновка оборудования и предусмотрено свободное место для аутригеров. Причем поставка шасси была осуществлена непосредственно с завода. Попутно были решены вопросы управления шасси с надстройки — как оказалось, у Volvo Trucks это стандартная опция, — ну и конечно, размещения кронштейнов и другого оборудования шасси

в нужном положении для возможной установки крупногабаритных вездеходных колес.

Volvo Trucks связывают тесные взаимоотношения с компанией «Алроса». В какой-то момент ее специалисты обратились с запросом на поставку балластно-седельного тягача. Попутно были оговорены и технические требования к столь неординарной машине. В частности,

она должна иметь колесную формулу 6х6, переднее сцепное устройство для сцепки в tandem, возможность буксировки трала за дышло и за ССУ.

В дополнение к этому прилагался ряд узкоспециальных требований: расположение буксирных устройств в нужном положении по высоте от земли, возможность буксировки на жесткой сцепке, подключение питания гидростанции трала на 24 В.

Все эти требования также были учтены специалистами Volvo Trucks, и заказчику был поставлен балластно-седельный тягач Volvo FMX со съемной бортовой платформой на замках контейнерного типа. Машину оснастили гидромеханическим автоматом Volvo Powertronic с установкой передней поперечины и сцепного устройства Rockinger 56E на поперечине на выпущенной вперед раме, как и на задней буксирной поперечине, изготовленной непосредственно на заводе.

Установка пусковой розетки для питания гидростанции была осуществлена в «Трак Центре Volvo». Смежникам оставалось лишь осуществить адаптацию буксирных и сцепных устройств по высоте.

Но это лишь видимая часть айсберга. Одни заказали, другие сделали. А что стоит за всем этим? Об этом как раз и рассказал ведущий инженер Volvo Trucks Артем Эйдем.

Стадия проектирования автомобилей с нестандартными инженерными решениями — это многоэтапная работа специалистов, занятых во всех подразделениях Volvo Trucks.

Прежде всего к работе подключаются инженеры-компоновщики. Они определяют основные параметры машины и то, как она будет выглядеть. Далее выстраивается силовая линия будущего автомобиля. Здесь уже за работу принимаются специалисты и разработчики трансмиссий.

Практически одновременно с ними специалисты по шасси определяют нагрузочные характеристики рамы и элементов подвески. Попутно идет увязка массогабаритных параметров будущей надстройки, под которую, собственно, и создается конкретное транспортное средство.

На определенном этапе свою лепту вносят инженеры, отвечающие за безопасность и комфорт. Именно на их плечи ложится забота о будущих условиях для водителя, оператора и сопровождающих их лиц.

Ведущий инженер
Volvo Trucks

Артем
Эйдем



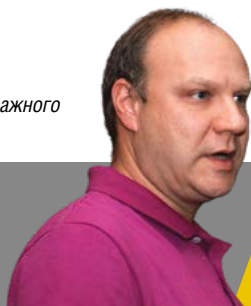
Особняком стоят эксклюзивные решения, не вписывающиеся в процесс создания стандартных комплектаций автомобилей. На этом этапе вполне может иметь место мозговой штурм с привлечением всех без исключения специалистов, занятых в разработке данного продукта.

Только после того, как все решения будут окончательно утверждены и увязаны между собой, документация будет передана в производство и начнется воплощение конструкции в металле. Это совсем не означает, что работа инженеров-разработчиков



Специалист отдела послепродажного обслуживания Volvo Trucks

**Александр
Хвойницкий**



Инженер
Volvo Trucks

**Анатолий
Кругляков**



на этом завершена. Никто не отрицал процесс сопровождения, особенно если это касается объектов, создаваемых по спецзаказам.

Именно по такому сценарию проходила работа по созданию **специализированного аэродромного тягача**, в основу которого лег стандартный тягач Volvo FM11 4x2T.

Для начала было усилено шасси и изменены его габаритные параметры. В соответствии с решаемыми задачами специалисты остановили свой выбор на двигателе D11C450 в паре с КП I-shift. Попутно был решен вопрос с отбором мощности для вспомогательного оборудования.

Компоновщики определили места на раме под монтаж специального оборудования, что, в свою очередь, потребовало переноса из стандартных мест размещения топливного бака, АКБ и пневматики.

И так происходит по каждому отдельно взятому проекту, коих,



как следовало из презентации, набирается достаточно много, и каждому необходимо уделять пристальное внимание.

Машина создана и готова к передаче заказчику. Однако этому предшествует подписание договорных обязательств на поставку и дальнейшее документальное сопровождение. На этих вопросах остановился специалист отдела послепродажного обслуживания Volvo Trucks Александр Хвойницкий.

В области сервисной поддержки клиентов Volvo Trucks может предложить самые передовые решения. Это «золотые» и «серебряные» сервисные контракты на тяжелую технику, выездной ремонт и техническое обслуживание на территории заказчика, а также сервисные контракты с дополнительными опциями.

Не останутся без поддержки и владельцы техники со стажем: для них предусмотрены сервисные контракты на автомобили «5+».

Что день грядущий нам готовит?

Инженер Volvo Trucks Анатолий Кругляков познакомил с решениями Volvo Trucks, подготовленными к реализации в недалеком будущем, — это автомобили на электротяге, использование сжиженного природного газа, автономные транспортные средства.

По всем этим направлениям ведется многоплановая работа, которая включает не только разработку новых транспортных средств, но и их увязку как с действующим законодательством, так и с ожидаемым к принятию в перспективе.

Отдельного внимания заслуживает работа по созданию соответствующей инфраструктуры с привлечением партнеров, касается ли это газозаправочных или зарядных станций, а также инфраструктуры для обеспечения безопасного автономного движения транспортных средств на дорогах общего пользования.



Airline расширяет линейку

органайзеров и дорожных сумок

Компания **Airline** представляет новинки из серий «Органайзеры» и «Дорожные сумки», которые предназначены для компактного хранения и перевозки необходимых в дороге вещей и аксессуаров.

Органайзер «Эко», самый бюджетный вариант из всех органайзеров в багажник, при своем небольшом размере способен вместить все необходимые в дороге вещи.

Органайзер изготовлен из высококачественного полиэстера, имеет ручки для переноски и наружные карманы для мелочей. Цена аксессуара — 280 рублей.

«Органайзер большой в багажник, с крышкой» предназначен для обеспечения порядка в багажнике автомобиля. Данная модель — самый большой органайзер в линейке. Приспособление имеет верхнюю крышку и способно скрыть в себе бутылки или канистры, а также все необходимые в дороге предметы. Органайзер изготовлен из высококачественного полиэстера, имеет ручки для переноски и наружные карманы для мелочей. Цена — 1035 рублей.

«Сумка для набора автомобилиста» предназначена для самостоятельной комплектации «Набора автомобилиста» всеми необходимыми в дороге аксессуарами, регламентированными законом, такими как аптечка, огнетушитель, светоотражающий жилет, а также дополнительными аксессуарами на усмотрение водителя. Цена — 170 рублей.

«Сумка дорожная автомобильная, средняя» предназначена для транспортировки и хранения вещей, ключей и различного рода аксессуаров, необходимых в автомобильной поездке. Благодаря усиленным ручкам и прочной ткани сумка выдерживает значительный вес и ее легко перенести при необходимости. Цена — 470 рублей.

«Сумка дорожная автомобильная, большая» имеет увеличенный объем и предназначена для транспортировки и хранения вещей, ключей и различного рода аксессуаров, необходимых в автомобильной поездке. Цена — 540 рублей ■



Bosch представил изогнутую приборную панель

Компания **Bosch** представила первый в своем роде изогнутый дисплей панели приборов для автомобилей.

Первым серийным автомобилем, оснащенным новаторской «приборкой», стал кроссовер Volkswagen Touareg нового поколения в исполнении Innvision Cockpit. Как заявляет немецкий производитель автокомпонентов, технологии, которые давно используются в смартфонах, доступны отныне и для водителей.

Оптимального по резкости и контрасту изображения на экране, как отмечают в Bosch, удалось добиться за счет новой технологии производства, которая позволяет снизить переотражение света у приборной более чем в четыре раза. Водитель получает в итоге контрастное, практически без бликов, изображение как при прямом солнечном свете, так и в темноте.

«Дни плоских приборных панелей сочтены. С нашим первым в своем роде изогнутым дисплеем Bosch предлагает новый взгляд на кабину водителя», — заявил глава подразделения Bosch Car Multimedia Штеффен Бернс ■



«Яндекс» выпустил собственный автомобильный мультимедийный комплекс

Российская компания «Яндекс» запустила продажи собственного мультимедийного комплекса для автомобилей.

Система совместима с машинами марок Renault, Volkswagen, Lada, Toyota, Kia, Skoda, Hyundai, Nissan и Mitsubishi. Комплекс оснащен мультимедийной системой «Яндекс.Авто» с сервисами «Яндекс.Навигатор», «Яндекс.Музыка» и «Яндекс.Погода». Система может управляться при помощи интегрированного голосового помощника «Алиса».

Комплекс обойдется клиентам в 29 900 рублей, в эту сумму войдет установка системы, а также свободный доступ в интернет на полгода.

Некоторые эксперты высказывают опасения, что автопроизводители могут оказаться не рады появлению конкурента в лице «Яндекса». Как правило, на автомобилях устанавливается мультимедийная система от производителя. Однако пока что публичной реакции от автомобильных компаний на новинку не было ■



Бренд alca выпустил треножные опоры

В продажу под брендом alca поступили новые складные треножные опоры, которые рассчитаны на грузоподъемность до 3 тонн.

В комплект входят две опоры, каждая из которых имеет три позиции подъема на случай необходимости поднять автомобиль для ремонта. Минимальная высота прибора — 275 мм, максимальная — 385 мм.

Выдвижной механизм прочно фиксируется при помощи стального предохранительного штифта. При этом опора весит всего чуть более 3 кг.

Как заявляет производитель, прибор стабилен благодаря трем устойчивым стальным ножкам, соединенным металлическими балками.

Рекомендованная розничная цена комплекта опор — 1950 рублей ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Hyundai представил новое поколение технологии отображения

Корейский производитель Hyundai Motor Group и швейцарская компания WayRay представили общественности технологию отображения информации нового поколения.

Компания Hyundai Motor в сотрудничестве со швейцарским стартапом WayRay AG представила на выставке потребительской электроники CES-2019 первую в мире навигационную систему с использованием голографической дополненной реальности, установленную на автомобиль Genesis G80.

Главным преимуществом встроенной в автомобиль навигационной системы с голографической дополненной реальностью является то, что объемное изображение накладывается на реальную дорогу и изменяется соответствующим образом в зависимости от угла зрения водителя.

Таким образом, осуществляется максимально точное представление навигационных указателей. Водитель может получать насыщенные голографические образы без использования специального шлема или очков ■



Автомобили Mercedes получили заводскую спутниковую противоугонную систему

В России начались продажи автомобилей Mercedes-Benz, оснащенных устанавливаемой на заводе спутниковой охранной системой.

Новая система, как отмечает пресс-служба российского представительства компании из Штутгарта, использует инфраструктуру российского оператора безопасности «Цезарь Сателлит». В нее входят три взаимосвязанных центра безопасности и 40 региональных офисов, которые обслуживают 1800 сотрудников и более 5000 групп реагирования самой компании и ее партнеров.

Владельцам машин, оборудованных новой охранной системой, будут обеспечены круглосуточный мониторинг состояния автомобиля на предмет несанкционированного проникновения и, в случае необходимости, передача сигнала в правоохранительные органы; контроль несанкционированного доступа под капот и включения зажигания; определение факта буксировки, укачивания или увоза машины на эвакуаторе; контроль срабатывания штатной сигнализации.

Для максимальной защиты автомобиля предусмотрена система двойной авторизации владельца и кнопка тревоги в метке-транспондере. Кроме того, спутниковая охранный система получила функцию защиты от глушения GSM-сигнала, а также от копирования оригинальных ключей.

Если фиксируется попытка угона — на место направляются группы быстрого реагирования. Автономный поисковый блок позволяет специалистам в случае угона автомобиля обнаружить его и вернуть владельцу. Батарея поискового блока может работать в автономном режиме до 2 лет ■





БЮДЖЕТНЫЕ ВИДЕОРЕГИСТРАТОРЫ

Mio MiVue C317 • Subini GD-675RU • Artway AV-392
Intego VX-510WF • Navitel DVR R400 • Inspector Inch



Вадим Аскаров

Какое бы ни было тяжелое время, россияне все равно не перестают покупать автомобили. И если с ценами на нового четырехколесного друга сделать ничего нельзя, то вот сэкономить на дополнительном оборудовании вполне реально, тем более что рынок видеорегистраторов предлагает огромный выбор устройств на любой вкус и кошелек. Журнал «Движок» решил сэкономить время автолюбителей и сравнил шесть новых видеорегистраторов от известных производителей бюджетного сегмента.

На тест попали представители достаточно известных в нашей стране компаний с репутацией ценового диапазона 3000–4000 рублей. За эти деньги можно приобрести и очень модные нынче комбоустройства, однако это будут изделия сомнительного качества от неизвестных широкой публике производителей. Также мы не стали брать совсем уж низкобюджетные варианты видеорегистраторов и те, которые можно заказать из Поднебесной по цене кружки пива в хорошем баре.

Корпус и крепление

Mio MiVue C317

Выполнен в формате компактного моноблока и уже классическом для компании Mio дизайне с фирменной оранжевой окантовкой объектива — размеры не оставят равнодушными любителей хорошего обзора. Корпус сделан из обычного, но приятного на ощупь пластика, однако без модного покрытия Soft-touch. Сборка плотная, никаких скрипов при нажатиях и скручивании не наблюдается.

В качестве крепления выступает классическая присоска с шарнирным механизмом. Чтобы «прилепить» устройство на стекло, приходится приложить немало усилий, нажимая на зажим, однако держится регистратор очень хорошо. К слову, отстегнуть гаджет от крепления тоже будет непросто: тугой зажим придется разрабатывать.



Subini GD-675RU

Исполнен в классическом виде «мыльницы», но при этом компактный, тонкий и легкий. Черный пластик также без покрытия Soft-touch, но вполне качественный. Сборка выполнена на хорошем уровне: панели подогнаны плотно, и даже сильные нажатия на большой дисплей не нарушают работу устройства.

А вот крепление может доставить неудобства тем, кто привык убирать устройство со стекла на ночь. Крепление прибора непосредственно к присоске очень плотное, и, чтобы снять регистратор со стекла, придется приложить немалые усилия с риском сломать защелку. Видимо, для этого в комплекте идет лопатка, с помощью которой проще снять регистратор вместе с присоской.

Artway AV-392

Также классическая форма «мыльницы» с обычным черным пластиком. К качеству подгонки панелей претензий нет, а вот стекло дисплея очень слабо приклеено к корпусу устройства и при нажатии проваливается внутрь на несколько миллиметров.

Единственный участник нашего теста с самой удобной системой крепления в виде док-станции, позволяющей быстро убрать девайс в бардачок. Питание подводится не к регистратору, а непосредственно к самой присоске с магнитным крепежом для устройства.

Минус решения на конкретном устройстве — невозможность использования шарнирного механизма. Artway можно регулировать исключительно в вертикальной плоскости.



Корпус и крепление



Intego VX-510WF

Самый необычный участник нашего теста с самым авангардным для современных регистраторов дизайном. У регистратора нет экрана — взаимодействие осуществляется по Wi-Fi через смартфон со специальным приложением. К качеству сборки претензий нет. Кроме того, Intego — единственный аппарат, у которого в комплекте собственная MicroSD-карта.

Еще одна интересная особенность — возможность прикрепить устройство вверх ногами, если, например, нужно поменять сторону подключения кабеля питания. К стеклу регистратор крепится классической присоской или липучкой с 3М-скотчем с шарнирным механизмом, позволяющим поворачивать устройство на 360 градусов.

Navitel DVR R400

Так же как и два предыдущих участника теста, имеет стандартную компоновку, однако, в отличие от продуктов Artway и Subini, Navitel меньше, легче и тоньше. Единственный регистратор, выполненный с покрытием Soft-touch, но вот на скручивание корпус отзывается неприятным хрустом и скрипом, хотя зазоров между панелями нет.

Крепление к стеклу предлагается как с помощью 3М-скотча, так и в виде обычной присоски. В последнем случае шарнирный механизм позволяет крутить устройство почти во всех плоскостях. В случае использования крепления на скотче регистратор регулируется только по вертикальной оси. Грамотно сделан механизм соединения девайса с креплением: легко отсоединяется, но при этом крепко держится.



Inspector Inch

Самый маленький участник теста не просто так получил свое название, которое переводится как «дюйм». В толщину девайс как раз 2,5 см, что дает ему значительное преимущество перед конкурентами с точки зрения занимаемой площади. Сборка плотная, а вот выбора креплений нет — только с помощью 3М-скотча с шарнирным механизмом. Так что нормально повесить аппарат можно только один раз, поскольку запасных «наклеек» в наборе не предусмотрено. Inspector Inch также единственный участник теста, у которого штекер для подключения в прикуриватель не цельный, а разделенный на USB и 12V.

Меню и управление

Устройство **Mio MiVue C317** позволяет увеличивать изображение с помощью зума. Вот только функционирует он странно: увеличивается изображения почему-то в левый верхний угол, а не по центру, что было бы логично. Управление сконцентрировано на четырех кнопках на правой боковой панели. Меню делится на две закладки: видео и настройки. В «видео» — классический набор из выбора разрешения, штампа времени, длины файла, чувствительности G-сенсора и т. д.

Видеорегистратор от **Subini** предлагает меню на единой вкладке с таким же классическим набором настроек. Однако управление возможностями записи у устройства довольно мудреное. Без «мануала» не стоит даже пытаться в нем разобраться, да и с ним не всегда получается активировать нужные функции. Просмотр и работа с видео зависят от времени нажатия на определенные кнопки, что, возможно, и будет удобно, но далеко не сразу. Зато управление осуществляется четырьмя кнопками снизу, а это упрощает работу с девайсом непосредственно на лобовом стекле. Среди допфункций отметим паковочный монитор с возможностью настройки чувствительности, а также датчик движения. Есть и функция слежения за полосой, и система предупреждения



Intego VX-510WF

о столкновении. Наиболее продвинутые пользователи смогут заняться настройками экспозиции.

Artway AV-392 обладает самым большим количеством элементов управления. Семь кнопок расположены на обеих сторонах панели. Меню также делится на две закладки: с видео и общими настройками. Набор «видео» стандартный, разве что можно отметить наличие настройки чувствительности датчика удара, а также настроить режим экономии карты памяти.

Благодаря необычной форме и отсутствию дисплея управление **Intego VX-510WF**, напомним, осуществляется через приложение

в смартфоне. С его помощью можно сделать фотографию, поменять разрешение видео и включить/выключить звук, а уже непосредственно во вкладке настройки выбрать цикл записи, штамп даты, изменить экспозицию, настроить G-сенсор и т. п.

Управление меню **Navitel DVR R400** осуществляется четырьмя кнопками с двух сторон. Претензий к нему нет, кроме нюанса переключения между вкладками меню, за которое неожиданно отвечает кнопка включения. В целом меню у устройства самое детализированное из всех участников теста — пять разделов: видео, фото, запись, SD-карта и общие настройки.

Как ни странно, несмотря на компактные размеры и самый маленький дисплей, **Inspector Inch** никаких проблем при работе с меню доставить не должен. Шрифт прорисован четко, да и управление четырьмя достаточно большими кнопками внизу экрана не доставляет неудобств. Меню классически разделено на две закладки — видео и настройки. Из допнастроек можно выделить разве что регулировку «баланса белого» и акселерометра. А вот в общих настройках хотелось бы отметить весьма полезную функцию «Поворот видео», которая позволяет перевернуть устройство вверх ногами.



Inspector Inch



Mio MiVue C317



Subini GD-675RU



Artway AV-392



Navitel DVR R400

Параметры видео

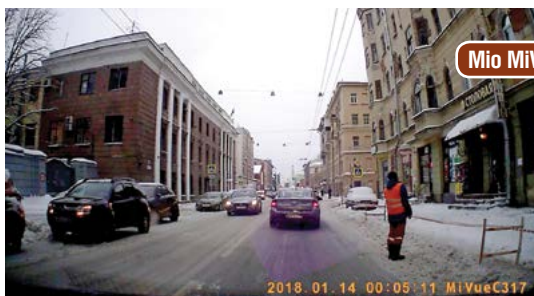
- **Mio MiVue C317** — устройство записывает видео в формате Full HD. Дневная запись оказалась совсем не того качества, какое обычно предлагают устройства компании Mio — в прошлом неоднократные победители тестов. Номера видны только с близкого расстояния в солнечную погоду. И в целом есть претензии к качеству, которое значительно хуже, чем у остальных участников теста. У ночной съемки те же характеристики, но добавляется еще и засвет фарми соседних автомобилей. Скорее всего, это конкретный брак конкретного аппарата, а не систематическое падение качества. Об этом же свидетельствует и проблема с зумом.

- **Subini GD-675RU** снимает видео в разрешении Full HD. Дневная съемка радует четкостью и «незамыленностью». Номера видны на расстоянии до трех корпусов автомобиля. Вот только базовые настройки выставлены не очень корректно: изображение покрыто синевой, хотя на чтение дороги это влияет не сильно. Ночная съемка на освещенных участках практически ни в чем не уступает дневной и не страдает от избыточного засвета фарми соседних машин.

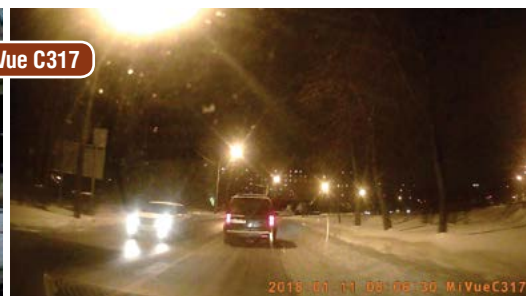
- **Artway AV-392** снимает видео в разрешении Full HD. Дневной съемке не хватает четкости: присутствует довольно ощутимая зернистость изображения. Номера также можно увидеть на расстоянии до трех корпусов автомобиля. Ночная съемка весьма добротна под хорошим уличным освещением, но на участках с плохой освещенностью видны только номера впереди идущего автомобиля.

- **Intego VX-510WF** снимает видео в разрешении Full HD. Устройство обладает одной из самых лучших дальностей чтения номеров в дневное время. Динамические размытия также оказались минимальными, нет сильного различия в резкости между серединой и краями кадра. Ночная съемка также одна из лучших с точки зрения дальности считывания номеров.

- **Navitel DVR R400** снимает видео в разрешении Full HD. Съемка днем позволяет без проблем увидеть номера на расстоянии



Mio MiVue C317



2018.01.14 00:05:11 MiVueC317



Subini GD-675RU



2018.01.14 00:05:30 MiVueC317



Artway AV-392



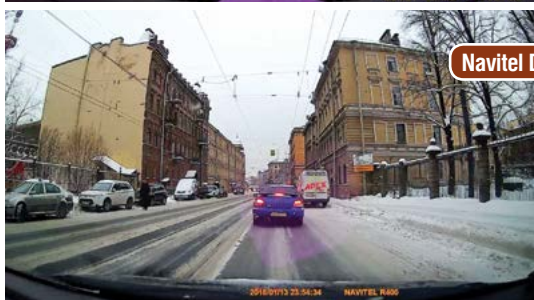
2018.01.13 05:21:40



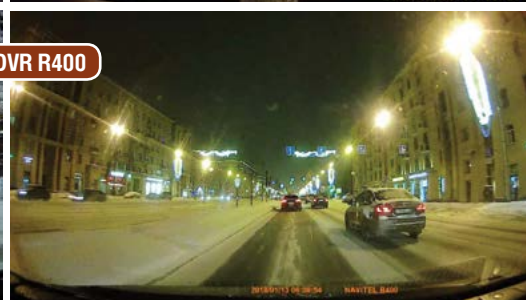
Intego VX-510WF



2018/12/28 14:16:59



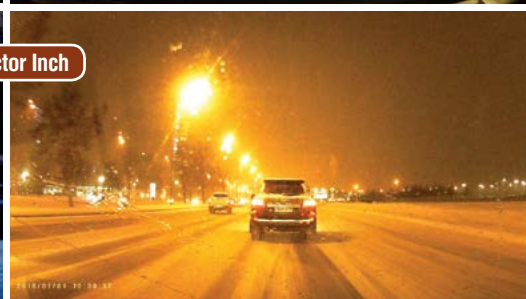
Navitel DVR R400



2018/12/30 00:05:50



Inspector Inch



до трех корпусов автомобиля, однако в целом изображение нормально читается только на малых скоростях. Ночная съемка практически не уступает дневной. Номера машин в попутном направлении читаются не хуже, чем в светлое время суток. А вот номера автомобилей встречного направления различаются не так хорошо из-за засвета фарами.

• **Inspector Inch** снимает видео в разрешении Full HD. Дневная съемка радует неплохой дальностью чтения номеров, однако только в том случае, когда изображение находится в центре кадра. Предметы на периферии читаются плохо, а местами и вовсе размазаны. Ночная съемка по дальности чтения номеров на хорошем уровне, но вот реакция на свет оставляет желать лучшего: яркие фонари и встречные машины могут засветить едва ли не половину кадра.



Удобство защиты записи

- Mio MiVue C317 — одним нажатием на кнопку на правой панели.
- Subini GD-675RU — нет возможности защитить видеофайл от стирания одним нажатием, только в настройках.
- Artway AV-392 — запись сохраняется нажатием на одну кнопку на правой панели.
- Intego VX-510WF — к сожалению, функция защиты записи от стирания в ручном режиме не предусмотрена. Запись защищается только при срабатывании G-сенсора.
- Navitel DVR R400 — запись защищается одним нажатием на кнопку включения.
- Inspector Inch — запись защищается нажатием на одну кнопку.

Каков итог?

Практически все участники теста показали себя на достойном уровне для своего ценового сегмента. Единственное и неожиданное исключение — регистратор Mio, который, вполне возможно, оказался бракованным.

Лучший по балансу качеств — **Navitel DVR R400**. Устройство предлагает легкий и компактный корпус, единственный в тесте с покрытием Soft-touch, удобный шарнирный механизм, две вариации крепления — с присоской и на скотче, хорошо детализированное меню с удобным управлением кнопками по бокам и простоту защиты записи от стирания. Разница между дневной и ночной съемкой минимальна, да и видео в целом — на достойном уровне.

Второе место разделили сразу три устройства: **Artway AV-392**, **Intego VX-510WF** и **Subini GD-675RU**. Всем трем моделям занять первое место помешала какая-то одна деталь. **Intego VX-510WF** радует компактностью и возможностью выбирать, с какой стороны будет располагаться провод питания. Также нельзя не отметить работу с устройством через смартфон с использованием весьма удобного приложения. **Intego** также единственный производитель, предлагающий карту памяти в комплекте. Видео у устройства оказалось одним из лучших — как в дневное, так и в ночное время, однако первое место девайс упустил из-за досадного отсутствия возможности защитить запись от стирания в ручном режиме,

а для регистратора это едва ли не важнейшая функция после непосредственно самой съемки.

Artway порадовал удобным креплением с док-станцией, однако эта же система не позволяет поворачивать регистратор в горизонтальной плоскости. Также не дал побороться за победу экран, очень хлипко приклеенный к устройству.

У видеорегистратора **Subini GD-675RU** не менее достойные параметры съемки видео и хорошая сборка, однако не самое интуитивное управление меню, включая отсутствие возможности защиты записи одной кнопкой, также не позволило устройству выиграть в тесте.

Inspector Inch, независимо от его характеристик, будет востребован у тех, кто предпочитает максимально компактный агрегат. Съемку и ночью, и днем можно назвать «достаточной», однако проигрывающей вышеописанным конкурентам. Отсутствие выбора крепления и безальтернативный скотч также не порадуют потенциальных владельцев. Не спасает даже хорошее меню и возможность перевернуть устройство.

Регистратор **Mio MiVue C317** уверенно показал себя только на этапе анализа корпуса и меню, а что касается съемки — очень сильно разочаровал. Но, возможно, мы имели дело с аппаратом с неисправным объективом.



ДАКАР

2019



Вадим Аскаров

Проблемы
организации,
победа КАМАЗа
и «железная»
Нифонтова

В этом году маршрут ралли претерпел серьезные изменения: если раньше гонка, названная в честь столицы африканского государства, проходила по территории трех южноамериканских стран, то в этом году финансовую нагрузку от проведения ралли-марафона потянула только Перу. Таким образом, сильно осиротели пейзажи марафона, которые лишились опасных горных дорог и остались в основном с огромными просторами перуанских пустынь. Несмотря на формальное упрощение навигации, на деле гонка вновь показала свое коварство, в чем не последнюю роль сыграли организаторы.

Жалобы на «роуд-буки» звучат от штурманов абсолютно на каждом этапе. Чаще всего, естественно, тех экипажей, которые сходят. Однако в этом году только ленивый не пожурил составителей дорожных карт за невнимательность. Доставалось им даже от победителей гонки, которые отмечали катастрофическое количество не указанных препятствий, многие из которых могли привести не только к сходу участников, но и к очень серьезным травмам.

«КАМАЗ-мастер» не знает равных

В последние годы Эдуард Николаев является лидером и главной силой российской команды, хотя официально в «КАМАЗ-мастере» нет разделения на первых, вторых и последующих. Теперь уже четырехкратный обладатель «Золотого

Самый престижный ралли-марафон планеты вновь доказал свою жестокость и в очередной раз не позволил доехать до финиша многим именитым пилотам.

В этом году маршрут «Дакара» изобилует ловушками, которые прозевали организаторы, и несколькими неприятными инцидентами, в одном из которых дисквалифицировали экипаж команды «КАМАЗ-мастер». Журнал «Движок» решил подвести итоги ралли-марафона, а также рассказать о том, как прошел «Дакар-2019» для российских участников.

бедуина» выиграл «Дакар» третий раз подряд и такими темпами скоро сможет приблизиться к легендарному руководителю команды — семикратному чемпиону Владимиру Чагину.

В этом году отечественная команда подходила к марафону уверенно, но все же с некоторой опаской: на все автомобили были установлены новые двигатели, а на машинах Николаева и Мардеева еще и новые автоматические коробки передач. Однако техника подвела только Айрата Мардеева — у него не выдержал мотор. Остальные грузовики с честью справились с изнуряющими перуанским дюнами.

Однако те же самые дюны подвели Андрея Каргинова. Один из этапов едва не закончился трагедией, правда, не для российского пилота, а для нерасторопного и излишне рискованного зрителя. Выйдя за пределы разрешенной для просмотра зоны, один из болельщиков едва не погиб, когда оказался прямо на пути у несущегося во весь опор КАМАЗа Каргинова. В итоге в последний момент гонщику удалось отрулить, но болельщик споткнулся и все же получил перелом ноги.

Рассмотрев данную ситуацию, руководство гонки приняло решение дисквалифицировать экипаж. Однако дело вовсе не в том, что Каргинов нанес травму зрителю, который был сам виноват во всех своих злоключениях. По правилам гонки в подобной ситуации пилот должен был остановиться, удостовериться, что происшествие не оказалось фатальным,





✓ Анастасия
Нифонтова



и по мере сил оказать помощь. Тем более что в подобных случаях судьи компенсируют участнику время, потраченное на помощь — как зрителям, так и другим участникам гонки. Однако, по заверениям Владимира Чагина, Каргинов просто не видел эпизода с травмой, так как в это время поднимался вверх по дюне. В любом случае решение остается спорным, но, возможно, именно так организаторы гонки не позволили КАМАЗу занять весь пьедестал почета.

В остальном, несмотря на традиционную жесткость и экстремальность ралли-марафона, российская команда финишировала довольно уверенно. Дмитрий Сотников отстал от Николаева всего лишь на 12 минут, а занявший третью строчку Жерар де

Рой пришел к финишу с двухчасовым отставанием. Составивший серьезную конкуренцию КАМАЗам в прошлом году и пришедший четвертым Федерико Вильягра и вовсе отстал почти на шесть часов.

Стоит отметить также небольшой спад у коллег КАМАЗа из белорусской команды «МАЗ-СПОРТ-авто». В прошлом году Сергей Вязович финишировал вторым и на «Дакаре-2019» должен был навязать борьбу за победу нашим гонщикам. Однако Вязович добрался только до шестой строчки в общем зачете грузовиков.

Одна в поле воин

Анастасия Нифонтова среди российских пилотов уже давно пользуется уважением. Однако подозреваем, что после этого ралли-марафона российская

мотогонщица станет популярной далеко за пределами родины. Анастасия стала первой женщиной, которая заявила в класс Original, где пилот на мотоцикле не может пользоваться помощью механиков, а должен исключительно своими силами следить за состоянием техники. Казалось бы, при таком раскладе успехом было бы уже доехать до финиша, но Анастасия не просто доехала, а финишировала на девятой позиции.

Победил же в мотоциклетном зачете австралиец Тоби Прайс из команды Red Bull KTM Factory Racing, который провел всю гонку с травмой руки. Мотогонщик принес 18-ю победу подряд производителю KTM. В последний раз финишировал первым в «Дакаре» не на KTM Ришар Сан — на BMW в прошлом веке. Еще один рос-



✓ Тоби
Прайс





✓ Нассер
Аль-Аттия



✓ Себастьян
Лëб



< Владимир Васильев,
и штурман Константин
Жильцов

Вместе со своим бессменным штурманом Даниелем Элена эльзасец отстал почти на два часа. Однако этот результат можно считать более чем успешным, так как в этом году Лëб выступал на своем Peugeot 3008 DKR за частную команду без заводской поддержки.

Очень большие надежды на «Дакар-2019» возлагал титулованный российский гонщик Владимир Васильев, который в паре со штурманом Константином Жильцовым последние два года пропускал «Дакар», отдавая предпочтение марафону Africa Eco Race. Гонщик команды G-Energy бодро начал гонку, заняв четвертое место на первом спецучастке. Одной из причин



сийский пилот Дмитрий Агошков, к сожалению, не сумел добраться до финиша.

Победа фаворита, успех Лëба и сход Васильева

В прошлом году Нассер Аль-Аттия уступил легендарному Карлосу Сайнсу, однако в этом году именно катарский пилот считался фаворитом, ведь большая часть гонки проходила по песчаным дюнам и барханам, где наследному принцу уже давно нет равных. В итоге фаворит победил с комфортным отрывом в 46 минут от испанца Нани Ромы. Интересный факт, что Аль-Аттия выиграл

уже свой третий «Дакар», одержав все победы за рулем разных прототипов: сначала это был Volkswagen Touareg, затем Peugeot 2008, ну и теперь Toyota Hilux.

А вот настоящим сюрпризом стал подиум лучшего гонщика в истории классического ралли Себастьяна Лëба, который в прошлом году не сумел дойти до финиша.



такого уверенного результата, по словам самого Васильева, стала аккуратная езда с целью сберечь шины от проколов и не потерять время на замену колеса. Однако даже аккуратная езда не спасла российский экипаж от технических проблем — на третьем отрезке трассы на «Тойоте» Васильева сломался задний дифференциал. В условиях пустыни с этой проблемой гонщикам справиться не удалось, и в итоге они сошли.

Достойным можно назвать выступление еще одного российского пилота — Дениса Кротова. На своем Mini он проехал всю гонку, заняв в итоге 15-е место.

Новый вызов для Карякина

В зачете мотовездеходов в этом году было как никогда насыщено. Очень много сильных экипажей собралось на старте этого





✓ | Сергей
Карякин



зачета. В их числе и победитель «Дакара-2017» Сергей Карякин в классе квадроциклов, который в этом году решил попробовать себя в новом классе. Всю первую половину гонки лидерство постоянно переходило от гонщика к гонщику, а результаты были очень плотные. На седьмом этапе Сергей стал жертвой той самой плохой проработки маршрута. Мотовездеход Карякина слетел

с дюны, которая не была отмечена в «роуд-буке» и перевернулся, в результате повредив подвеску. Несколько часов экипаж пытался реанимировать автомобиль, но в итоге после спецучастка Карякин опустился на 10-е место и так и остался на нем до конца гонки. Победителем же в зачете стал чилиец Франсиско Контардо, который на час с лишним опередил ближайшего преследователя.

Доминирование в квадроциклах

После ухода из класса Сергея Карякина и еще нескольких сильных пилотов зачет квадроциклов практически полностью лишился какой-либо интриги. Аргентинец Николас Кавильяссо уничтожил ее в лучших традициях команды «КАМАЗ-мастер». Однако если в грузовом зачете конкуренты КАМАЗа все-таки бились за каж-

дый спецучасток, то соперники Кавильяссо выступили просто созерцателями его успеха. Николас на Yamaha выиграл 9 из 10 спецучастков и лидировал на протяжении всего ралли-марафона. В итоге его отрыв на финише от ближайшего преследователя составил около двух часов.



Дмитрий Воронов,
чемпион России по ралли

ЧЕМПИОНЫ РЕКОМЕНДУЮТ ПРИВОДЫ CARVILLE RACING



- + НАРУЖНЫЙ ПЛАСТИКОВЫЙ ПЫЛЬНИК ПОВЫШЕННОЙ ТЕРМОСТОЙКОСТИ ВЫДЕРЖИВАЕТ ВЫСОКИЕ РАБОЧИЕ ТЕМПЕРАТУРЫ.
- + УСИЛЕННЫЕ ВАЛЫ С УВЕЛИЧЕННОЙ НАГРУЗКОЙ НА КРУЧЕНИЕ ДЕРЖАТ МАКСИМАЛЬНЫЕ УДАРНЫЕ НАГРУЗКИ.
- + НА 40% ПРОЧНЕЕ СТАНДАРТНЫХ ПРИВОДОВ.
- + НА 60% БОЛЬШЕ НАГРУЗКУ ВЫДЕРЖИВАЮТ НА КРУЧЕНИЕ.
- + НА 10% УВЕЛИЧЕН УГОЛ РАБОЧЕЙ ПОВЕРХНОСТИ.

ДЕТАЛИ ДЛЯ АВТОСПОРТА И ТЮНИНГА



WWW.CARVILLE.RACING

Небанальная КАТАЛОНИЯ

Изучаем
в несезон окрестности
Барселоны
на Skoda Kodiac



Илья Огородников

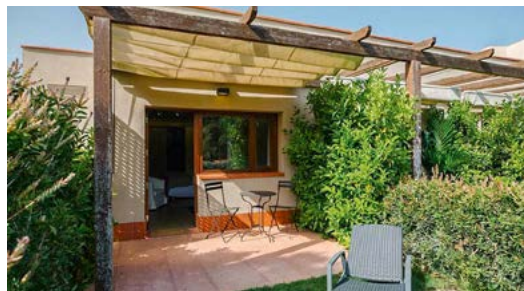
Понятно, что Барселона — это музей под открытым небом, который можно изучать днями напролет. Однако рано или поздно исторические приключения начинают утомлять обилием информации, а уж в испанских королях, замках и войнах с арабами и вовсе начинаешь путаться. Идеальным местом разгрузки в таком случае могут стать так называемые эко-отели, расположенные в ближайших пригородах и деревушках.

Сразу стоит обратить внимание на то, что под названием «эко-отель» могут подразумеваться два понятия. Одно из них означает скорее экотуризм в целом: по сути, это проживание в испанской деревне или поселении, чаще всего в гостевых домах или хостелах, а то и прямо в семьях, где вы можете окунуться в жизнь и быт традиционной Испании. Чаще всего в программе окажутся природные заповедники и прогулки по ним, изучение национальных парков, а то и добровольная помощь различным волонтерским организациям, занимающимся охраной природы или сохранением культурных традиций.

Надо сказать, что в Европе подобный вид отдыха становится довольно популярным времяпрепровождением, однако люди едут

Испания — бесконечная по впечатлениям страна с многогранной историей, смешением культур и народов. Отличным дополнением ко всему этому является превосходный климат, делающий страну гостеприимной в любое время года. Учитывая, что поздней осенью и зимой цены на билеты становятся привлекательными, смело отправляемся на поиск неизезженных мест Каталонии. Ну а нашим верным спутником на протяжении всего 2018 года являлся кроссовер Skoda Kodiac, который благодаря комфорту и простору уже успел стать родным.

Skoda Kodiac удивительным образом пришелся по вкусу не только в России, где занял позицию солидного и крупного, но не очень дорогого кроссовера, но и в Старом Свете, несмотря на любовь европейцев к маленьким машинкам. Только в Европе чешская модель имеет другую репутацию — альтернативы семейным компакт-взам. Словом, в Испании верны консервативным трендам: самой продаваемой «Шкодой» тут является Fabia





В Испании огромное количество серпантинов, на которых очень интересный в руле Kodiaq чувствует себя как рыба в воде. Вот только двигатель стоит выбрать помощнее: в загруженном состоянии базовый мотор 1.4TSI, несмотря на турбину, начинает скисать, зато дизель TDI отлично тянет при любом раскладе. Кстати, испанцы, вопреки европейской пропаганде и «дизельгейтам», не торопятся избавляться от соляровых трендов: большая часть автопарка страны ездит на тяжелом топливе — так экономичнее

сюда, как правило, целенаправленно, понимая, чем будут заниматься. Мы же в данном случае говорим о более светском понятии экотуризма, то есть без отказа от традиционных курортных благ, но с большим единением с природой.

Именно такие отели расположены вдали от шумных улиц, тури-

стических троп и ночных клубов, обычно в окрестностях ближайших пригородов и деревушек. Отели эти окружены виноградниками, полями, садами с плодовыми деревьями, крестьянскими хозяйствами и часто являются старыми отреставрированными и переделанными фермами с очень колоритной и атмосферной архитектурой, а иногда и с небольшим собственным винным производством. Еще одна распространенная «фишка» таких мест — спа-зона, позволяющая окончательно расслабиться и перезагрузить голову после прогулок и экскурсий.

Стоимость проживания в испанских экоотелях, само собой, выше, чем в обычных гостиницах. В среднем цена стандартного двухместного номера начинается от 5000 рублей за ночь с включенным завтраком и доступом в спа-зону

Как следует напивавшись водных процедур, на следующий день можно отправиться изучать ближайшие окрестности по живописным лесным дорогам Каталонии.

В 70 км от Барселоны, в одном из многочисленных национальных парков, находится маленькая обсерватория Castelltallat. Фактически вся округа — это остатки древних монастырей, у некоторых из них тысячелетняя история, но они до сих пор используются в качестве ферм, ресторанов, мини-отелей или просто жилья. Обсерватория также расположена на месте религиозных и замковых построек прошлого, что в антураже Средневековья больше похоже на пристанище алхимиков и звездочетов. Вообще-то сегодня здесь размещается небольшой музей, рассказывающий о планетах Солнечной системы, и, собственно, 400-миллиметровый телескоп, через который можно посмотреть на звезды и даже солнце.



Нередко подобные древние строения за бесценок, но с условием восстановления и бережного хранения, покупают предприимчивые ностальгирующие испанцы, которые, вложив деньги, превращают небольшие старые замки и кельи в туристические объекты. В одной из таких католических часовен, которые помнят испанских королей, живет семья, глава которой из одного крыла сделал ресторан, где собственноручно подает главный деликатес Испании — хамон. Как и многому, нарезке хамона в этой стране придан статус культа: это умение передается от отца к сыну, а профессиональный нарезальщик свиной ноги имеет особое название — кортадор. Конечно, сегодня все это в большей степени делается на потеху туристам, но приятно то, что испанцы бережно хранят традиции и не забывают о своих предках.





Привычные курортные городки испанского побережья зимой почти полностью вымершие, хотя и здесь есть на что посмотреть — например, на средневековые военные форты, защищавшие королевство от морских вторжений. Кстати, вода в начале декабря в Средиземном море, конечно, холодная, но не ледяная. После стаканчика местного бренди «Торрес» россияне вполне способны и освежиться.



Ну и конечно, говоря об экотуризме в Испании, нельзя пропустить одно из главных природных богатств этой страны — виноделие. Особенно выделяется винодельня Bodegas Can Rafols, которая преподносит себя именно как экологическую, где в производстве используется минимальное количество техники и автоматизированных механизмов.

История этого поместья началась еще в начале XVII столетия, правда, именно на производстве вина здесь не специализировались, хотя эти земли уже тогда изобиловали виноградниками, миндальными и оливковыми деревьями. Со временем хозяйство пришло в упадок, а к XX веку и вовсе разорилось. На этом месте государство хотело построить цементный завод, однако вовремя нашелся потомок бывших владельцев, который, по удачному стечению обстоятельств, оказался

еще и состоятельным бизнесменом. Он выкупил поместье, решив возродить запущенные сады и наладить производство марочного вина. Так в конце 70-х годов прошлого века здесь

появилось вино Can Rafols Dels Caus.

При производстве этого вина используется минимальное количество органических удобрений, химия вообще категорически запрещена,

виноград собирается и сортируется вручную, а весь процесс переливания и розлива происходит без каких-либо насосов, только силой гравитации. Причем хранилище, где расположены бочки, также природное, высеченное в скале.



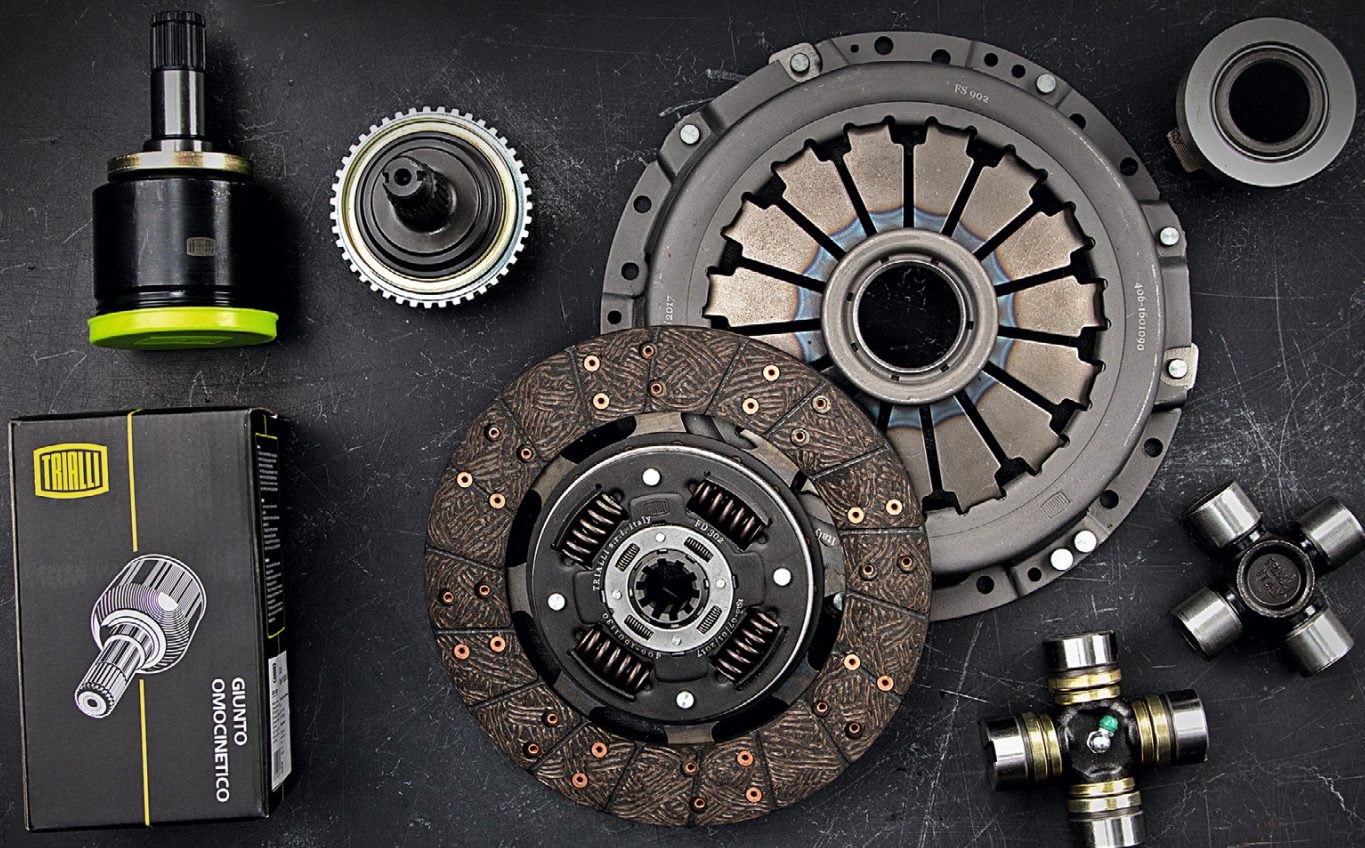
Внедорожных способностей Skoda Kodiaq хватает для большинства загородных задач. Муфта оперативно перебрасывает момент на задние колеса, а автоматика режима Off-Road корректирует работу электронных систем. Вторая половина нагрузки ложится на шины. Кстати, в Испании, особенно в отдаленных районах, можно встретить и зыбкие песчаные грунты, в деревнях — раскисшие колеи, а в предгорьях регулярно попадает снег, так что вопрос наличия полного привода тут тоже актуален

Разумеется, на этом знакомство с природными дарами Испании не заканчивается. Впереди нас ждет производство оливкового масла и устричная ферма, но это уже вторая часть нашего экотуризма. А пока наш Skoda Kodiaq возвращает нас в бесконечно прекрасную столицу Каталонии, в которой, отведав местных морских даров в уютных ресторанчиках, можно совершить прогулку по историческим красотам, еще больше насыщенным таинственной средневековой атмосферой под покровом ночи.



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



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ

ПРОФЕССИОНАЛЫ ВЫБИРАЮТ
**ВЫХЛОПНЫЕ СИСТЕМЫ
TRIALLI**

ПРОВЕРЕНО МЕХАНИКАМИ

ДОКАЗАНО ИНЖЕНЕРАМИ

Детали системы трансмиссии TRIALLI – это результат продуманной работы отечественных инженеров и обязательного альфа и бета-тестирования командой механиков.

Такая схема гарантирует исключительную надежность автодеталей TRIALLI.



**Акустический
комфорт**

В глушителях TRIALLI применяется шумопоглощающая набивка из волокна E-Glass



**Экономичность
эксплуатации**

Запатентованная система реактивно-активного движения вихревых потоков снижает показатель противодавления и расхода топлива



**Пять лет
гарантии**

Пятилетняя гарантия от сквозной коррозии

больше информации о деталях на сайте

WWW.TRIALLI.RU