



май 2019 • #74

Движок

про автомобили в деталях

ТЕСТИРУЕМ
ФИЛЬТРЫ



32



Jaguar I-Pace 22



Урал Next 40



46

«Лучшее серийное производство»

Изучаем завод-лауреат MAN в Кракове



10

Конференция Used Cars Forum

Передел рынка подержанных автомобилей: дилеры против перекупщиков

62

Стартуем в монокубке Lada Rally Cup на гоночной Lada Granta



РЕКОМЕНДУЮТСЯ ПРОФЕССИОНАЛАМИ



Идеальное совпадение размеров. Радиаторы и конденсеры LUZAR с легкостью стыкуются с ответными деталями благодаря особенностям проектирования и «натурным испытаниям».



Оптимальная теплоотдача. Радиаторы и конденсеры LUZAR обладают оптимальной теплоотдачей, исключая риск перегрева даже в экстремальных условиях эксплуатации.

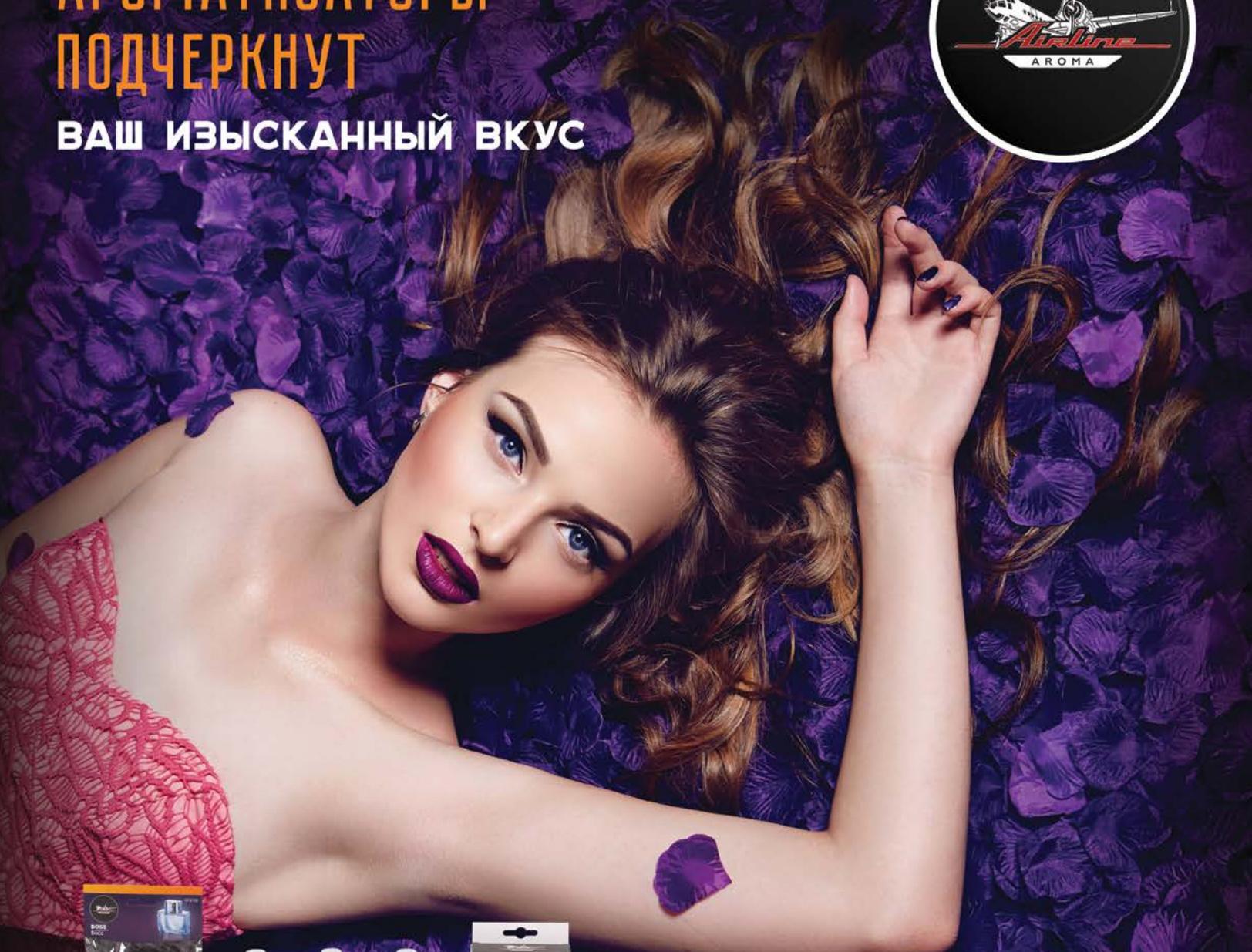


Профессиональные мастера сервисов, имеющие богатый опыт установки продукции разных производителей, рекомендуют устанавливать радиаторы и конденсеры LUZAR. Вы можете быть уверены в абсолютном качестве нашей продукции.

НАШИ

АРОМАТИЗАТОРЫ ПОДЧЕРКНУТ

ВАШ ИЗЫСКАННЫЙ ВКУС



Эксклюзивные ароматы премиум-класса от профессиональных парфюмеров
Широкое применение - в автомобилях, офисах, квартирах, гардеробных
Оригинальный дизайн, мужская и женская линейки, стойкий аромат

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ

WWW.AIRLINE.SU

Движок

про автомобили и детали

Автомобильный журнал «Движок»

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»

Генеральный директор:
Константин Силков

Главный редактор:
Илья Огородников

Редактор отдела новостей:
Роман Зубко

Обозреватель:
Вадим Аскарлов

Дизайн журнала и сайта:
Владимир Мироненко

Сайт журнала:
dvizhok.su



Адрес редакции:
194044, Санкт-Петербург,
Большой Сампсониевский пр., 32,
БЦ «Сампсониевский»,
офис № 2А 307,
тел./факс: +7 (812) 324-2435,
chief@dvizhok.su

Печать журнала:
Типография «Премиум-пресс»,
г. Санкт-Петербург, ул. Оптиков, 4

Подписано в печать 01.05.2019 г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-59686 от 23.10.2014 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Журнал издается с 2012 г.

Выходит 1 раз в месяц.

Тираж 10 000 экз.

Распространяется
БЕСПЛАТНО

Любое использование опубликованных материалов, а также дизайнерских разработок допускается только с письменного разрешения редакции.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Редакция не несет ответственности за содержание предоставленных рекламных материалов.

16+

Авторьнок России

Необъятные просторы нашей Родины с ее расстояниями, многонациональным укладом, природными различиями и неравномерной населенностью неизбежно приводят к тому, что в одних частях страны не совсем понимают, как живут в других. Особенно это касается различий в существовании мегаполисов и регионов, и их квинтэссенцией можно назвать отстраненность двух главных городов России почти во всех аспектах жизни, включая, конечно, и автомобильную.

Наиболее очевидный признак разобщенности двух столиц и регионов — деятельность федеральных чиновников. Если региональные представители власти заняты, как правило, решением личных вопросов, то федеральные транслируют московские проблемы и попытки их решения на всю страну, выдавая это, как им кажется, за заботу о народе.

Примеров масса. Один из автомобильных — бесконечные реформы систем техосмотра, страховки ОСАГО и даже выдачи автомобильных номеров, которые делятся уже скоро как двадцать лет. Сначала московские чиновники передали проведение техосмотра официальным дилерам марок, быстро осознав, что на большей части территории России никаких дилеров, собственно, нет.

Война между автомобилистами, страховыми компаниями и государством ведется с момента появления страховки, поскольку чиновники не сразу сообразили, что цель одних — как можно больше заработать, а вторых — как можно меньше потратить. Последнее нововведение московских чиновников по ОСАГО — расширение выплаты по европротоколу при регистрации аварии в мобильном приложении смартфона с фиксацией системой ЭРА-ГЛОНАСС. Вряд ли такие опросы проводили, но что-то подсказывает,

Москва и Питер
как отдельные
страны
в составе РФ

что не все автовладельцы России даже знают значения указанных слов. Если что, обязательное наличие спутниковой системы в России необходимо только с 2015 года, что в принципе делает реформу неактуальной для львиной доли автовладельцев.

Почти все последние законодательные нововведения так или иначе относятся к двум городам России: запрет на въезд в центр города автомобилями разных экоклассов, выдача номеров частными компаниями, реформы платных парковок, разделение водителей на профессионалов и любителей для регулирования деятельности каршерингов и агрегаторов такси — к подавляющему большинству автомобилистов России данные проблемы вообще не имеют никакого отношения.

Для справки московским и питерским чиновникам: в отдаленных населенных пунктах страны автовладельцы имеющиеся у них машины даже на учет не ставят, потому что они в грубу видали государственный техосмотр, транспортный налог и страховку ОСАГО в придачу.

Как ни странно, простые столичные автомобилисты по части компетентности в автомобильных вопросах тоже недалеко ушли от чиновников. Им простительно: они живут теми проблемами, которые есть в их городе, — скажем, как выплатить ипотеку, мечтая

о кредите на новый «Фольксваген». Например, довольно большой резонанс получила новость о скором разделении автомобилей на классы экологичности, по которым машинам категории Евро-3 и ниже будет запрещено появляться в центре сначала Москвы и Петербурга, а затем и городов-миллионников. Часть граждан возмутилась такой несправедливостью, а часть поддержала это решение, аргументируя свою позицию тем, что автомобилем класса Евро-3 и ниже в столицах минимальное количество.

Очевидно, что к региональной раздробленности страны добавилась и классовая. Жители Садового кольца и Невского проспекта, к которым, кстати, часто принадлежат и чиновники, действительно видят под своими окнами в основном «Мерседесы», в худшем случае «Солярисы» и «Рио» и в виде исключения «Жигули», что сильно затуманивает восприятие действительности. Беда в том, что эти люди не то что не хотят вникать в проблемы за пределами двух столиц, а отказываются анализировать даже федеральную статистику.

Последняя касается автопарка России, точнее сделок на вторичном авторьнке, который, напомню, вдвое превышает рынок новых машин. Так вот, с гигантским отрывом первое место занимает «Лада». А самое удивительное, что в 2019 году на первом месте по перепродажам оказалась перестроенная «девятка», на втором — советская «семерка», а на третьем — постсоветская «Приора», она же — модернизированная «десятка». Это все, что нужно знать столичным чиновникам, принимающим законы о запрете автомобилей Евро-3 и выплате страховых возмещений при наличии ЭРА-ГЛОНАСС.





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.

больше информации о деталях на сайте

WWW.TRIALLI.RU



**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.

Конференция Used Cars Forum

Передел рынка
поддержанных автомобилей:
дилеры против перекупщиков

10



Когда лучшее не враг хорошего

Тест-драйв нового Nissan Qashqai

18



«Лучшее серийное производство»

Изучаем завод-лауреат MAN в Кракове

46



32

Тест воздушных фильтров для Nissan X-Trail

FRAM, Bosch, BIG Filter, Mahle,
Metaco, Sakura и Champion



56

Тест крестовых баллонных ключей

Alca, Matrix, Santool, Skybear,
RockForce и Ombra

Автобизнес

- 6 **Новости**
- 8 **В 2018 году россияне потратили на запчасти и сервис бюджет Москвы**
- 10 **Конференция Used Cars Forum**
Передел рынка подержанных автомобилей: дилеры против перекупщиков
- 12 **Новый игрок на авторынке России**
Планам китайской компании GAC никто не поверил
- 14 **«Лучший автосервис 2019»**
Конкурс для независимых СТО

Автомобили

- 16 **Новости**
- 18 **Когда лучшее не враг хорошего**
Тест-драйв нового Nissan Qashqai
- 22 **Электрореволюция?!**
Тест-драйв Jaguar I-Pace

Автокомпоненты

- 26 **Новости**
- 32 **Тест воздушных фильтров для Nissan X-Trail**
FRAM, Bosch, BIG Filter, Mahle, Metaco, Sakura и Champion

Комтранс

- 38 **Новости**
- 40 **Повторение пройденного**
Изучаем дорожный «Урал Next»
- 46 **«Лучшее серийное производство»**
Изучаем завод-лауреат MAN в Кракове
- 50 **Сравниваем стоимость владения**
Volkswagen Multivan, Citroen SpaceTourer и Hyundai H-1

Автоаксессуары

- 54 **Новости**
- 56 **Тест крестовых баллонных ключей**
Alca, Matrix, Santool, Skybear, RockForce и Ombra

Автоспорт

- 60 **Новости**
- 61 **РСКГ-2019**
Увлекательный старт главной гоночной серии России
- 62 **Стартуем в монокубке Lada Rally Cup на гоночной Lada Granta**



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

Opel начал поиск дилеров для работы в России

НОВОСТИ

редактор рубрики
Роман Зубко



Группа PSA объявила о поиске потенциальных партнеров, которые займутся продажами автомобилей марки Opel на территории России, а также сервисным и гарантийным обслуживанием и продажей запчастей.

В список городов по поиску кандидатов вошли: Москва, Петербург, Казань, Екатеринбург, Уфа, Пермь, Воронеж, Челябинск, Ростов-на-Дону, Тольятти, Самара, Волгоград, Тюмень, Сургут, Ижевск, Ставрополь и Оренбург. Прием заявок будет осуществляться до 31 мая 2019 года.

Как отмечает производитель, к возможному сотрудничеству приглашаются компании, которые имеют «успешный опыт работы в автомобильном бизнесе, устойчивое финансовое положение и нацелены на продвижение бренда Opel на региональном рынке».

В начале 2019 года Группа PSA объявила о «перезапуске» продаж машин Opel в России, который намечен на четвертый квартал текущего года. «Это поистине значимое событие для нас, для клиентов и, конечно, для потенциальных партнеров, которые будут заниматься продажей и обслуживанием автомобилей Opel в России. Мы уверены, что вместе сможем придать новый импульс развитию бизнеса, способствующего укреплению позиций бренда в России», — заявил бренд-менеджер «Opel Россия» Драган Ненадович.

Первоначально на нашем рынке станут доступны три модели немецкой марки: кроссовер Grandland X, а также пассажирский микроавтобус Zafira Life и коммерческий фургон Vivaro Transporter. Opel Grandland X будет импортироваться из немецкого Айзенаха, Zafira Life и Vivaro Transporter станут выпускаться на заводе «ПСМА Рус» в Калужской области. В дальнейшем модельный ряд марки в России будет расширяться ■

Спад на мировом авторынке негативно сказывается на поставщиках индустрии

Голландский производитель лакокрасочных материалов AkzoNobel не оправдал ожиданий аналитиков по прибыли из-за падения авторынка.

Как сообщает агентство Bloomberg, прибыль компании до вычета процентов и налогов составила 163 млн евро вместо прогнозируемых 181,9 млн евро.

Кроме того, производитель декоративных красок Dulux понес дополнительные производственные расходы в размере 77 млн евро. Также ожидается, что инфляция будет негативно сказываться на деятельности концерна вплоть до июня текущего года.

Как отмечает агентство, после продажи в прошлом году части бизнеса главный исполнительный директор компании Тьерри Ванланкер должен доказать, что повышение маржинальности AkzoNobel до отраслевых стандартов возможно даже при снижении показателей на некоторых рынках. Изменения цен и программа сокращения расходов должны помочь компании приблизиться к показателю по марже в 15% на 2020 год с коэффициентом 9,1% за квартал.

Как и американский конкурент PPG Industries, концерн AkzoNobel покинул сегмент дешевой бытовой краски в Китае и прекратил деятельность в некоторых небольших городах.

По данным консалтинговой компании LMC Automotive, за январь — февраль 2019 года в мире было продано 3,63 млн автомобилей, что на 7,6% меньше, чем за аналогичный период 2018 года ■



Osram обновляет программу технических семинаров

Компания Osram анонсирует обновленную программу семинаров на 2019 год — мероприятия пройдут с апреля по сентябрь в 12 крупных городах России и Белоруссии.

Напомним, что подобные семинары проводились с марта по август прошлого года в крупнейших городах России и стран СНГ. Было приглашено 1250 представителей малого и среднего бизнеса, также были охвачены клиенты дистрибьюторов продукции Osram и Neolux. Всего в семинарах приняло участие более 500 человек.

Программа семинаров Osram, направленная на обучение техническим аспектам автомобильных источников света и инструментам повышения продаж, разработана с учетом потребностей участников авторыннка — дистрибьюторов, розничных продавцов и специалистов СТО. Принять в них участие сможет каждый, кто заинтересован в расширении знаний в области автомобильного освещения. Семинары проходят на бесплатной основе.

Участники узнают об актуальных тенденциях рынка автомобильных ламп, разберутся в текущем ассортименте ламп и аксессуаров Osram и нюансах применения светодиодных, галогеновых и ксеноновых источников света, научатся отличать оригинальные лампы от подделок и познакомятся с продукцией дочернего бренда Neolux, предоставляющего партнерам компании Osram новые возможности для развития бизнеса. Особое внимание будет уделено презентации новинок в ассортименте Osram.

Эксперты компании — менеджер по развитию бизнеса Osram Александр Михайлов и технический специалист Артем Нуриахметов — ответят на все интересующие слушателей вопросы.

В этом году Osram расширяет географию семинаров, а также усиливает блок, посвященный инструментам увеличения прибыли и формирования лояльности клиентов. Будут подробно рассмотрены различные способы формирования спроса и стимулирования продаж с примерами эффективных промоактивностей. Особый упор будет сделан на стратегию и планы развития бренда в будущем, на живое общение и обмен информацией — это выводит семинары Osram за рамки стандартных технических тренингов.

В завершение семинаров участников ждут сертификаты о прохождении обучения, викторины и розыгрыши призов — светодиодные инспекционные фонари Osram и другие аксессуары ■

Расписание обучающих мероприятий Osram на 2019 год:

- **21 мая 2019 года.** Тюмень, Mercure Tyumen Center 4*, ул. 50 лет Октября, 14, Зал «Менделеев»
- **24 мая 2019 года.** Омск, Ibis Sibir Omsk, ул. Ленина, 22, Новый зал
- **11 июня 2019 года.** Красноярск, Novotel Krasnoyarsk Center, ул. Карла Маркса, 123, Зал «Хикмет»
- **13 июня 2019 года.** Иркутск, Ibis Irkutsk Center, ул. Полины Осипенко, 5, Зал «Байкал»
- **28 июня 2019 года.** Волгоград, Hotel Park Inn by Radisson Volgograd, ул. Михаила Балонины, 7, Зал «Волгоград 1»
- **1 августа 2019 года.** Минск, Hampton By Hilton Minsk City Centre, ул. Толстого, 8, Зал «Малахит»
- **15 августа 2019 года.** Уфа, Holiday Inn Ufa, Верхнеторговая пл., 2, Зал «Шалапин»
- **28 августа 2019 года.** Хабаровск, гостиница «Европа», ул. Шелеста, 3, Зал «Европа»
- **30 августа 2019 года.** Владивосток, отель «Акфес-Сейо», пр. 100-летия Владивостока, 103, Зал «Культура»
- **13 сентября 2019 года.** Челябинск, Radisson Blu Chelyabinsk, ул. Труда, 179, Зал Calipso

green

FILTER

НЕМЕЦКИЙ КЛИМАТ
В ВАШЕМ АВТОМОБИЛЕ



Топливные, масляные, воздушные
и салонные фильтры, погружные
фильтры бензонасосов

GREENFILTERS.DE



Высококачественные фильтрующие материалы на композитной основе, используемые в линейке продукции GREEN FILTER, обеспечивают чистоту двигателя и воздуха в салоне автомобиля. 100% контроль качества



Высокая степень фильтрации в фильтрах двигателей гарантирует 99% очистку от частиц больше 10 микрон. Для салонных фильтров используется специальная серия антибактериальных и угольных фильтров



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



CARBERRY.

Performance for value

В 2018 году россияне потратили на запчасти и сервис бюджет Москвы



Илья Огородников

Исследование, проведенное аналитическим агентством «Автостат», частично опубликовала газета «Известия». По данным исследования, отечественные автовладельцы в 2018 году потратили на обслуживание своих автомобилей около 2 трлн рублей, что сопоставимо, например, с годовым бюджетом столицы России. Треть этой суммы ушла на сервисные работы, основную затратную часть составили запчасти.

На 2018 год статистика фиксирует общее число легкового автопарка России на уровне 43,5 млн автомобилей с положительной динамикой прироста за счет прошлогоднего увеличения продаж новых автомобилей. Правда, эксперты отрасли в лице ассоциации Gira выделяют такую категорию, как реально эксплуатируемые автомобили, коих насчитывается три четверти от указанного числа. То есть средняя сумма, потраченная на обслуживание одного среднестатистического автомобиля, в реальности заметно выше.

Еще один фактор роста сервисных трат — увеличение срока владения автомобилем и, главное, среднего возраста самого автопарка. В 2018 году он превысил 13-летний рубеж. Что же касается структуры стоимости деталей и сервисных работ, то тут однозначную тенденцию выделить сложно. Все дело в том, что ми-



ровые автомобильные и компонентные бренды самостоятельно и по своим правилам регулируют собственную ценовую политику, касающуюся гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Например, эксперты отмечают значительный рост стоимости запчастей на автомобиль Volkswagen Polo, в то время как на «родственную» модель Skoda Rapid эти показатели снижаются.

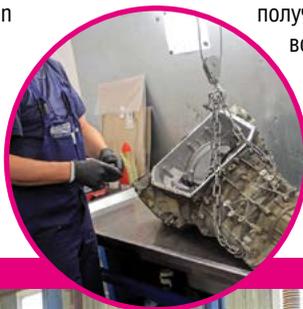
Снижение стоимости деталей

Аналитики отрасли в очередной раз подчеркнули тенденцию к резкому снижению стоимости плановых ТО, то есть замены масла, фильтров и прочих расходных материалов. Причем подобные работы порой оказываются не дороже и даже дешевле у официальных дилеров, нежели у независимых станций. Объясняется это крайне высоким уровнем конкуренции



на относительно свежие автомобили часто обусловлено локализацией. Например, подписание иностранными производителями специнвестконтракта для

получения льгот на производство автомобилей в России подразумевает переход на отечественные комплектующие, что приводит к двум последстви-



ям. В масштабах государственной политики это правильное решение, обеспечивающее отечественных производителей запчастей гарантированным сбытом продукции, ростом оборота, а следовательно, увеличением количества рабочих мест и налогооблагаемой базы. А вот на уровне автовладельцев это нередко означает применение не самых качественных комплектов запчастей в своих машинах автопроизводители вынуждены менять на российские, что чаще всего приводит к снижению эксплуатационных сроков компонентов и учащению их замены.

Еще одна тенденция — отказ от покупки оригинальных запчастей. Давний и объяснимый тренд получил развитие в виде разделения покупателей на две категории. Те, кто побогаче, уходят от оригинальных деталей (запчастей, продающихся в упаковке автомобильного бренда) к официальным поставщикам компонентов на конвейер. То есть к тем же самым запчастям, только в упаковке бренда-производителя — Bosch, Valeo, TRW, Lemforder и прочих. Без дилерской наценки они получаются заметно дешевле при том же качестве.

Небогатые автовладельцы, увы, вынуждены довольствоваться в лучшем случае неплохими отечественными компонентами или деталями из Восточной Европы, а в худшем — отдавать предпочтение самым дешевым запчастям из Китая, откровенным подделкам и бэушным запчастям с разборки. Эксперты отрасли отмечают, что именно последний сегмент растет сегодня самыми большими темпами. Порой это единственный шанс купить сложный агрегат за вменяемые деньги, поскольку далеко не все производители занимаются выпуском неоригинальных турбин, вариаторов или электродвигателей. Однако и в этом случае гарантий качества подержанных запчастей — никаких, кроме лояльности самого продавца.



БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОСТАВЩИК РЕМНЕЙ

В мировой автомобильной промышленности Gates славится как бренд высококачественных компонентов для систем ременного привода. Именно поэтому практически все мировые автопроизводители выбирают Gates в качестве поставщика оригинальных запчастей. Но известно ли вам, что мы предлагаем широкий спектр других автомобильных запчастей, столь же высокого качества? Шланги, водяные насосы и термостаты от Gates произведены в соответствии с техническими характеристиками поставщиков оригинальных запчастей для конкретной сферы применения. Благодаря этому вам больше не нужно тратить время, силы и деньги на заказ деталей у дистрибьютора оригинальных запчастей.

МНОЖЕСТВО ПРИЧИН ВЫБИРАТЬ GATES®

WWW.GATES.COM



DRIVEN BY POSSIBILITY™

Конференция Used Cars Forum



Илья Огородников

Рынок подержанных автомобилей в современной России всегда играл значимую роль. Собственно, с него началась история иномарочной автомобилизации страны, а после обвала экономики 2014 года к нему и вернулась. Сегодня объем вторичного рынка почти втрое превосходит объем первичного, причем его состояние куда стабильнее в силу громадного разнообразия автомобилей, главным образом, нижнего ценового сегмента. О том, что сегодня происходит на рынке подержанных автомобилей, узнаем от его непосредственных участников на главной тематической конференции, организованной аналитическим агентством «Автостат».

Собственно, для того чтобы понимать, что сегодня представляет собой вторичный автопарк страны, автомобили с которого автовладельцы перепродают друг другу, стоит взглянуть на его структуру. А она говорит о многом: как о состоянии рынка, так и о финансовом состоянии автовладельцев.

В недостижимом отрыве по количеству сделок лидирует Lada, почти вдвое опережая ближайшего заграничного конкурента. По моделям ситуация такая же: из десяти самых продаваемых на вторичном рынке автомобилей шесть — это «Лады», причем в топ продаж сегодня, в 2019 году, входят «девятка», советская «семерка», «десятка» и «Приора»! Отечественных ветеранов усилием массовых продаж первых двух поколений разбавил только Ford



Focus, теперь уже в составе всей легковой линейки американского бренда покидающий Россию.

За второе, третье и четвертое место, можно сказать, дерутся «корейцы» с «японцами». Фантастический успех корейских «бюджетников» Kia и Hyundai в России продолжает преследовать символ «неломучести» Toyota, третью строчку продаж которой обеспечивает армия фанатов в Зауралье и на Дальнем Востоке. В середнячках крепко держатся Renault, Volkswagen, Nissan и Skoda, хотя год у всех начался с отрицательной динамики.

В десятку лидеров вторичного рынка входят и Mercedes с BMW. Несмотря ни на какие усилия других премиальных марок, четкие пацаны в России признают исключительно эти два немецких

Еще один факт, отражающий уровень благосостояния населения РФ, — это возраст автомобилей вторичного рынка: 56% — машины старше 10 лет, еще треть — от 5 до 10 лет, ну а самые «молодых» моделей на рынке не больше 11%



бренда. Продажи Audi и Lexus отстают вдвое.

Одной из главных тем конференции Used Cars Forum стало негласное бизнес-противостояние непосредственных игроков рынка — официальных дилеров и перекупщиков. Причем по функционированию первых все относительно понятно: они небыстро, но уверенно захватывают долю рынка по 1–3% в год, собираясь к 2022-му отвечать за треть всех продаж «бэушек» в России.

С перекупщиками дела обстоят не столь однозначно: эксперты отрасли даже не сошлись на том, сколько их на рынке

Передел рынка подержанных автомобилей: дилеры против перекупщиков

вообще. Подсчитать можно только официально зарегистрированные юрлица, коих насчитывается всего около 3%, что, конечно, не отражает ситуацию, так как более 70% продаж на вторичном рынке происходят «из рук в руки».

Поверить, что лишь тремя процентами от этой части занимаются профессиональные продавцы машин, а остальные автомобилисты перепродают между собой, отказались даже представители сайта объявлений Avito, уверяя, что дельцов на вторичном рынке го-

Перекупщики кавказского происхождения откровенно говорят, что им приходится представляться русскими именами и фамилиями, в ином случае звонки по объявлениям падают порой до нуля. Почему у людей такой уровень недоверия к дельцам из южных регионов — вопрос риторический

раздо больше. Сколько именно — подсчитать невозможно, так как заметная доля сегмента находится в «серой» зоне.

Так или иначе к середине конференции стало понятно, что перекупщики и дилеры — это параллельные друг другу сферы бизнеса, которые занимают каждый своим делом. Собственно, разница заключается в том, что перекупщики более гибкие, готовы работать почти с любым клиентом и любым автомобилем, на котором можно заработать хоть какие-то деньги, — именно в этом они видят свое преимущество и именно в косности и консерватизме упре-



кают отделы продаж подержанных автомобилей дилерских центров.

«У нас нет отдела продаж новых автомобилей, откуда приходят клиенты по системе Trade-in. У нас нет такого количества оборотных средств и у нас нет возможности содержать склад, иногда по месяцу продавая одну машину. Поэтому нам нужно работать оперативнее, работать лояльнее, работать больше», — признаются перекупщики.

В общем-то, дилеры с таким подходом не спорят. У них действительно свои масштабы и свои методы работы, завязанные на иные стимулирующие факторы. Например, на выполнение плана, за который они получают компенсации от представительства бренда, машинами которого торгуют. Продать «в ноль» сто подержанных автомобилей по системе Trade-in, получив многомиллионный бонус от представительства марки, для дилера часто выгоднее, чем реализовать тридцать-сорок машин с пробегом со среднерыночной наценкой.

Собственно, это подтверждает и статистика: обмен подержанных автомобилей на новые с доплатой в деятельности дилерского центра втрое превышает простую перепродажу подержанных авто, выкупленных «с улицы» или обменных на другие б/у.

Однако дилерские центры признаются, что готовы работать и с перекупщиками, в первую очередь по неликвидным и проблемным автомобилям. Дилеры не стали скрывать, что сбрасывают «серым» дельцам автомобили

Большое внимание было уделено различным компаниям-посредникам, которые предоставляют всевозможные услуги, помогающие в перепродаже машин. Самые распространенные из них — агрегаторы сайтов-объявлений. Актуальные данные с Auto.ru, Avito.ru и прочих сливаются в режиме онлайн в единую базу, где в удобном интерфейсе их можно отслеживать. Еще одна сервисная функция умеет объединять разные кредитные предложения банков, выдавать оптимальные условия и рассылать заявки на выдачу кредита всем банкам одновременно



с очень большими пробегами или с серьезными техническими неисправностями.

«Мы знаем дальнейшую судьбу этих машин: пробеги будут скручены, а неисправные машины чуть доделаны и до блеска отполированы. Брать на себя ответственность за подлог мы не готовы, так же как и тратить деньги на восстановительный ремонт», — признаются представители дилерских центров.

Как же покупателям защититься от некачественных и подозрительных автомобилей на вторичном рынке? Достаточно легко — «пробить» понравившуюся машину по базе данных, аналогичной американской системе CarFax, где видна вся история автомобиля с момента первой регистрации.

Проблема пока одна: такая система в России только создается и пока состоит из нескольких отдельных частей. Например, доступная за небольшую плату обычным гражданам система «Автотека» позволяет получить информацию о регистрациях автомобиля в ГИБДД, определить, не находится ли он в залоге или под арестом, зарегистрированы ли на него ДТП, а также узнать, какие сервисные работы проводились за время эксплуатации.

Увы, не считая юридических данных от ГИБДД, остальная информация пока отрывочная и скупая. Данные о сервисном обслуживании, например, пре-

доставляются только от тех СТО, которые добровольно вступили в «Автотеку», — то есть от единиц. Например, на свой 10-летний седан я обнаружил всего две записи о проведенном ремонте, хотя автомобиль ежегодно проходит диагностику и обслуживание в дилерском центре.

Фактически на текущий момент «Автотека» позволяет исключить из списка потенциальных покупок откровенно криминальные или юридически «мутные» автомобили, а вот машины в «предсмертном» техническом состоянии отсортировать вряд ли получится. Нужны данные на миллионы российских автомобилей за несколько лет, и собрать такую информацию удастся еще не скоро.

Каков итог?

Некую идеологическую точку в противостоянии перекупщиков и дилеров удалось поставить, невольно подслушав в кулуарах конференции один телефонный разговор — видимо, с кем-то из напарников одного из представителей «перекупов»: «Ну, чего там с „Мерседесом“? Ты дожал этого?.. Короче, отожди цену по максимуму, потому что я под эту танку уже нашел пассажира». Несколько минут назад эти же люди рассуждали о важности клиентоориентированности, цивилизованных бизнес-подходах, внедрении информационных технологий и таргетированном про-

Представители Avito.ru, наблюдающие за вторичным авторынком как бы со стороны, констатируют тот факт, что продавать машины лучше получается у тех, кто активно работает с объявлениями — размещает максимально интересные варианты, предоставляет максимальное количество информации, реагирует на колебания звонков и оперативнее регулирует (читай: снижает) цену. Последний фактор — определяющий



движении. Как только микрофоны были выключены, все выдохнули и вернулись к привычному сленгу и подходам «из 90-х», главный принцип которых — «отжать» подешевле и «впарить» подороже.

Именно поэтому тенденция ползучего перехода вторичного рынка под крыло официальных продавцов видится неизбежной. К началу 20-х годов дилеры собираются контролировать около 30% рынка, а в перспективе, когда заработают все механизмы, контролирующей деятельность и идентификацию подержанных авто, эта доля вполне способна увеличиться вдвое.

Однако перекупщики тоже нигде не исчезнут. Как ни крути, а на вторичном авторынке всегда останется место для тех, кому официальные посредники будут не нужны. Кроме того, всегда останутся автомобили, которые дилерские центры не примут, а значит, как минимум «серый» сегмент будет жить. Причем и покупатели, хочется верить, будут куда точнее понимать степень своих рисков при обращении к одним или к другим.

На конференции Used Cars Forum были вручены награды в разных номинациях автомобильным брендам, которые лучше прочих работают на вторичном рынке. Победителями оказались Volkswagen, Kia и Renault среди массовых брендов, а также Jaguar Land Rover и Porsche среди премиальных. Кроме того, награды получили представители Mazda, Nissan, Hyundai и Toyota, а также BMW, Mini и Lexus





Виктория Бабаева

Осенью 2019 года на российском рынке официально появится еще один китайский бренд. Компания GAC планирует запустить продажи своих автомобилей уже в сентябре. Об этом представители компании заявили на Петербургском международном автомобильном салоне — 2019. Там же они показали потенциальный российский модельный ряд.

Планы у GAC впечатляющие — через пять лет компания намерена продавать в России 50 тыс. автомобилей в год. Чтобы понять, насколько реально достичь этих цифр, можно лишь сравнить несколько показателей. Всего в 2018 году все китайские автопроизводители, представленные в России (это 11 компаний), реализовали на нашем рынке 35,5 тыс. машин. Для сравнения: чуть более 5–10 тыс. автомобилей продал за прошлый год в России, например, Ford.

Вообще, GAC не первый азиатский бренд, у которого в отношении нашей страны наблюдаются розовые очки. Причем не совсем понятен упорный оптимизм руководителей компании: один из топ-менеджеров на прямой вопрос журнала «Движок», каким образом на стагнирующем рынке с нераскрученным и, главное,

Новый игрок на авторынке России



небюджетным брендом компания собирается выходить на показатели продаж компании Ford, ответил, что их аналитический отдел все проработал и просчитал, — заявленные цифры являются результатом двухлетнего (!) анализа российского рынка.

Интересен тот факт, что спустя несколько дней компания GAC повторила свое выступление на 25-летнем юбилее Ассоциации российских автомобильных дилеров, глава которой Олег Мосеев в разговоре с корреспондентом журнала «Движок» признался, что не видит никаких драйверов роста российского авторынка и в лучшем

случае тенденция в ближайшие годы сохранится на показателях до +5% в год.

То есть при самом оптимистичном прогнозе через пять лет Россия выйдет на показатель 2,3 млн проданных автомобилей, что равняется приросту около полумиллиона машин, десятую часть из которых обещает приплюсовать один китайский бренд GAC!

Самое удивительное в том, что в кулуарах представители компании GAC признались, что переоценили масштаб выставки



Планам китайской компании GAC никто не поверил

в Петербурге, где были объявлены громкие всероссийские новости. Если бы сама компания не привезла в Северную столицу федеральную прессу, о громких заявлениях мало бы кто узнал, учитывая, что на выставку заявилось всего три (!) автомобильных бренда — GAC, Lada и ГАЗ.

Тут же возникает вопрос: а как вы готовились к выставке? Автосалон «Мир автомобиля» с кризиса 2008 года находится в полуживом состоянии, ни у кого из посетителей и участников давно не вызывая никаких иллюзий.

Мало того, компанией GAC нанимается целое агентство из России, которое занимается подготовкой участия, — они уж точно должны знать (или узнать), каков масштаб мероприятия и как оно проходит.

Получается, что названные фантастические цифры продаж — это результат двухлетней аналитики, а разочарование в масштабах питерской автовыставки — по сути, отсутствие должной подготовки к мероприятию. Как-то не клеится такая разница в подходах к делу.

Кроме того, GAC не мог не знать, что лидером среди

«китайцев» является Lifan, который начал производить автомобили на заводе «Дервейс» еще в 2007 году, а официальная дилерская сеть марки стала развиваться в 2012-м. За эти годы компания сумела достичь своего максимума пять лет назад, на общей волне роста рынка, и достигла отметки 27 467 единиц. По итогу 2018 года показатель составил 16 216 автомобилей. Львиная доля этой популярности держится исключительно на низкой цене моделей Lifan, а значимое падение объясняется обновлением модельного ряда, стоимость которого заметно возросла.

Говорить об успехе других брендов тоже не приходится: более 3 тыс. машин в год среди производителей из Поднебесной, если не считать Lifan, реализуют на нашем рынке только Chery, Geely, Haval и Zotye.

Конечно, стоит вспомнить и пафосный приход в Россию тайваньского бренда Luxgen, который, признав свои неоправданные амбиции и ошибки в прогнозировании нашего рынка, в скором времени его благополучно покинул, распродавая машины себе в убыток.

Невысокая популярность «китайцев» в России связана с целым комплексом факторов — это и невысокое качество продукции и сервисного обслуживания, которое отмечалось на первых этапах работы ряда компаний, и цены, которые в последние годы не позволяют автомобилям из КНР быть достаточно конкурентными в России, и главное — недоверие клиентов к неизвестным им компаниям.

Сегодня едва ли кто-то из российских потребителей, глубоко не погруженных в автобизнес, сможет назвать больше трех-четырёх китайских автопроизводителей. Усугубляет положение то, что компании из КНР, вопреки их же заявлениям, относятся к России несерьезно: масштабы продаж у нас на фоне авторынка Китая — капля в море. Прибыли в собственной стране позволяют китайским брендам не замечать затраты при вхождении на рынок России,



а в случае неудачи также благополучно сворачивать продажи.

Как рассказал «Движку» один из потенциальных дилеров GAC, пока что сторонами подписаны лишь декларации о намерениях, а не официальные дилерские контракты. То есть за пять месяцев до старта продаж вопрос с товаропроводящей сетью остается нерешенным.

Из относительных новичков большего доверия может добиться разве что Haval, у которого за спиной оказался неплохой бэкграунд материнской компании Great Wall.

Весной китайский автоконцерн запускает свой завод под Тулой. Это пока единственная компания, которая создала собственное сборочное производство на территории России, хотя заявляли о подобных планах многие, причем не раз.

Еще в 2017 году в правительстве Ленинградской области заверяли, что в том же году будет подписан документ, предполагающий создание производственной площадки для сборки автомобилей GAC



быть разве что «головокружение от успехов» на внутреннем китайском рынке. За 10 лет с момента появления на свет GAC вышел на продажи полумиллиона автомобилей, что даже по китайским меркам является отличным результатом. Есть подозрение, что свой успех руководство бренда пытается транслировать и на внешние рынки.

Только вот, есть ли будущее у китайских автопроизводителей на территории России — по-прежнему вопрос открытый. Основываясь на предыдущем опыте, эксперты автобизнеса в нашей стране громкие заявления о грандиозных планах китайских коллег воспринимают в лучшем случае со снисходительной улыбкой. Китайским производителям, чтобы добиться у нас каких-либо успехов, необходимо вести колоссальную работу, доказать свою благонадежность и изменить сложившийся образ, который, в общем-то, они создавали себе все эти годы самостоятельно.

в регионе — правда, легких коммерческих машин. В отношении локализации легковушек руководство компании высказывает сегодня более осторожно. «Производство автомобилей на территории России будем рассматривать уже в зависимости от результатов продаж», — заявил в ходе пресс-конференции 4 апреля президент GAC Motor Юй Цзюнь.

Каков итог?

Единственным логичным объяснением пафоса, с которым выступает компания GAC, может



«Лучший автосервис 2019»

Конкурс
для
независимых
СТО



В апреле 2019 года стартовал новый сезон конкурса для независимых СТО «Лучший автосервис года» — самое масштабное в России испытание профессионального мастерства и качества обслуживания. Участником конкурса может стать любая независимая станция технического обслуживания и специалист соответствующего профиля, не работающий в дилерской СТО.

Конкурс профессионального мастерства — это не просто соревнование за высокое звание и ценные призы. Это в первую очередь шаг вперед для любого независимого автосервиса. В ходе подготовки к конкурсу проходят проверку все процессы, происходящие на станции, оценивается квалификация сотрудников, обнаруживаются и устраняются те проблемы, на которые раньше не хватало времени, — иначе не победить: соревноваться-то приходится с лучшими из лучших!

Именно таким был первый сезон конкурса — «Лучший автосервис 2018 года», в котором приняло участие более тысячи автосервисов из разных регионов России.

И вот — долгожданная новость: сезон конкурса 2019 года открыт!

Старт второму сезону конкурса дан в начале апреля 2019 года. Организаторы учли опыт первого сезона — в этом году будет еще интереснее: больше участников, больше региональных финалов, больше призов и наград для победителей.

Основная цель конкурса — выявить наиболее эффективные независимые автосервисы на рынке; объединить успешные практики достижения успеха и показать их рынку; повысить доверие потребителей к независимым автосервисам, поощрить лучшие предприятия и специалистов автосервиса.

Организатор конкурса — GROUPOAUTO Россия. Генеральный партнер — KYB. Официальные партнеры: Gates, Bardahl, Lynx, Brembo, febi, Mahle, NGK NTK, Philips, Valeo, NTN SNR, LAVR и компания Bosch.

Конкурс проходит в 3 тура:

1. Заочный (онлайн): регистрация на сайте конкурса Лучший-автосервис.рф, где вы заявляете командное или индивидуальное участие, получаете доступ к заданиям и выполняете их дистанционно. По результатам выполненных заданий каждый участник получает сумму баллов, которая определяет позицию участника в общем зачете.

2. Очный финал регионального тура. К участию во 2 туре (региональный финал) допускаются все участники 1 тура, выполнившие все задания, а также подтвердившие свое участие и приехавшие для прохождения испытаний на место их проведения. В новом сезоне пройдет 6 региональных этапов:

Красноярск (16 мая) — для участников с Дальнего Востока и Сибири,

Екатеринбург (6 июня) — для участников из региона Урал,

Ростов-на-Дону (27 июня) — для участников из региона Юг, Нижний Новгород (18 июля) — для участников из Поволжья, Санкт-Петербург (1 августа) — для участников из Северо-Западного региона, Москва (15 августа) — для участников из Центрального региона.

Победители регионального тура в командных и индивидуальных номинациях будут определены путем суммирования результатов выполнения онлайн-тестов в 1 туре и очных испытаний во 2 туре.

Второй тур состоит из двух этапов для мастеров-консультантов, механиков и диагностов — они пройдут теоретическое и практическое испытание, условия которого будут максимально приближены к реальным. Руководителей ожидает одно теоретическое испытание.

10 команд СТО и 10 команд мини-СТО, набравшие максимальное количество баллов по итогам первого и второго туров, выходят в Национальный финал конкурса, получают официальное приглашение на финальные испытания в Москву и шанс получить звание «Лучший автосервис 2019 года» и «Лучшая мини-СТО 2019 года».

Также 10 специалистов СТО, набравших наибольшее количество баллов, выходят в Национальный финал конкурса, получают официальное приглашение на финальные испытания в Москву и шанс побороться за звание «Лучшего руководителя 2019 года», «Лучшего мастера-консультанта 2019 года»,

«Лучшего механика 2019 года» и «Лучшего диагноста 2019 года».

По каждой номинации и в каждом регионе жюри конкурса назовет имена 1 победителя и двух призеров (2-е и 3-е места). Победители и призеры региональных финалов получат ценные призы от организатора и партнеров конкурса.

3. Национальный финал конкурса «Лучший автосервис 2019 года»

Финал состоится 26 августа 2019 года в Москве. Победители, призеры и финалисты из шести регионов соберутся на одной площадке, чтобы выяснить, кто из них «лучший из лучших».

Все участники национального финала будут сражаться на равных. Баллы и достижения, полученные в региональных турах, в Национальном финале не учитываются. По итогам всех испытаний и набранных баллов жюри Национального финала выберет трех победителей в каждой индивидуальной и командной номинации.

Первые в своих номинациях станут обладателями званий «Лучшего автосервиса 2019 года», «Лучшей мини-СТО 2019 года», «Лучшего руководителя 2019 года», «Лучшего мастера-консультанта 2019 года», «Лучшего механика 2019 года» и «Лучшего диагноста 2019 года», а также ценных призов и подарков от организатора, партнеров и спонсоров конкурса.

Если вы еще раздумываете, принимать ли участие, — не сомневайтесь. «Лучший автосервис года» — это конкурс, в котором нет проигравших. Стань лучшим! Регистрируйся и участвуй!

Присоединяйся и следи за событиями конкурса:

- на сайте <https://лучший-автосервис.pdf/>
- VK <https://vk.com/bestcto>
- Fb <https://www.facebook.com/bestcto/>



Стань лучшим
- регистрируйся
и участвуй!

лучший-автосервис.рф

КОНКУРС ДЛЯ СТО

Организатор:



Генеральный партнер:



Учредитель
специальной номинации
«Лучший диагност»:



Официальные партнеры:



Официальные спонсоры:



**ВЫИГРАЙ
ЦЕННЫЕ
ПРИЗЫ**



Оборудование
и инструменты
для автосервиса



Программное
обеспечение



Поездки в Европу



Обучающие
программы для
руководителей
и специалистов
автосервиса



Участие в 2х недельном
автопробеге по Европе

НОМИНАЦИИ:



Лучший автосервис



**Лучшая
мини-СТО**



**Лучший
руководитель**



**Лучший
механик**



**Лучший
мастер-консультант**



**Лучший
диагност**



Информационные партнеры:



Subaru представил Outback

НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



На автосалоне в Нью-Йорке состоялась премьера шестого поколения «внедорожного» универсала Subaru Outback.

Новинка, как и ее предшественники, создана на основе Subaru Legacy — машина, таким образом, получила вслед за седаном фирменную модульную платформу Subaru Global Platform. Клиренс на модели нового поколения был увеличен до 220 мм вместо 213 мм у нынешнего Outback. Также вырос максимальный объем багажника при сложенных задних сиденьях — с 2076 до 2144 литров.

Внешне автомобиль изменился несущественно, хотя и стал выглядеть более агрессивно — новинка получила светодиодные фары с вертикальными элементами, более массивные бамперы, а также измененные задние фонари.

Базовым для нового универсала стал новый 2,5-литровый «атмосферник», развивающий мощность 185 л. с. и максимальный крутящий момент 239 Нм. Также новый Outback получит 264-сильный четырехцилиндровый турбомотор с крутящим моментом 376 Нм. Оба двигателя агрегируются с модернизированным вариатором Lineartronic и полноприводной трансмиссией.

Внутри у нового Outback вертикальный 11,6-дюймовый экран. В дополнение к Apple CarPlay и Android Auto мультимедийная система теперь поддерживает интерфейс SmartDeviceLink, который позволяет использовать различные приложения независимо от операционной системы смартфона.

Новый Subaru Outback поступит в продажу в США уже нынешней осенью. Что касается России, то, как сообщали ранее «Движку» в пресс-службе российского представительства Subaru, до нас новый Outback доедет не ранее 2020 года ■

Новый Kia Soul получил российский ценник

Российское представительство компании Kia объявило цены и комплектации компакт-вэна Soul нового поколения.

Как сообщает пресс-служба Kia Motors Rus, новый Soul будет стоить в России от 1 029 900 рублей. За указанную сумму покупателю предложат автомобиль с атмосферным бензиновым мотором 1.6 MPI мощностью 123 л. с. с 6-ступенчатой механической коробкой передач. Стартовая цена нового Soul с тем же двигателем и 6-ступенчатым «автоматом» — 1 089 900 рублей.

В базовую комплектацию Classic входят фирменный пакет «Теплые опции» (электрообогрев форсунок омывателя лобового стекла и боковые зеркала заднего вида с электроприводом и обогревом), аудиосистема с шестью динамиками, 3,8-дюймовым цветным дисплеем и Bluetooth, система Flex Steer, позволяющая выбирать уровень усилия на руле; автомобиль с «автоматом» оснащается также системой Drive Mode Select. Кроме того, вне зависимости от комплектации новый Soul штатно получает шесть подушек безопасности, дисковые тормоза на все колеса, системы помощи при старте на подъеме и мониторинга давления в шинах.

Самый доступный Soul с двигателем 2.0 MPI (150 л. с.), по умолчанию агрегирующимся с 6-ступенчатой АКП, стоит от 1 259 900 рублей. Топовый Soul GT-Line оснащается исключительно 200-сильным турбомотором 1.6 T-GDI и 7-ступенчатым «роботом» 7DCT с двойным сцеплением — такой автомобиль стоит 1 629 900 рублей.

Официальный старт продаж нового Kia Soul в России намечен на 3 июня текущего года ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Обновленный Renault Kaptur доехал до дилеров

Компания «Renault Россия» объявила о старте продаж на нашем рынке кроссовера Kaptur 2019 модельного года. Автомобиль уже доступен как у официальных дилеров Renault, так и в фирменном онлайн-шоуруме.

Новый Kaptur отличается от кроссоверов прежних модельных годов прежде всего расширенным списком оборудования для всех комплектаций. В частности, автомобиль впервые получил механизм автоматического складывания боковых зеркал с управлением на ключ-карте (при открытии/закрытии дверей). Кроме того, уже в базовой комплектации Life обновленный Kaptur оснащается новой аудиосистемой Radio Connect с возможностью синхронизации с приложением для смартфона R & Go.

Управлять «мультимедийкой» и получать основную информацию об автомобиле (пробег и расход топлива, обзор пройденного расстояния и времени в пути, анализ стиля вождения) можно будет прямо на экране смартфона.

Для нового Kaptur также будет доступна штатная мультимедийная система MediaNav 4.0 нового поколения, которая поддерживает интерфейсы Android Auto и CarPlay. Развлекательную систему на платформе «Яндекс.Авто» (ранее она была доступна на спецверсии Play) отныне можно заказать для автомобилей в комплектациях Style и Extreme; стоимость подобной опции — 30 000 рублей.

Другая популярная специальная версия Kaptur — Extreme — в 2019 модельном году станет топовой комплектацией кроссовера. Для «Каптюра» в более доступных исполнениях теперь предлагаются некоторые элементы прежней спецверсии Extreme: в частности, окраска кузова в цвет слоновой кости, а также светодиодная головная оптика и динамические указатели поворота — все это можно заказать в качестве опций на автомобиль в комплектации Style.

Цены на Renault Kaptur 2019 модельного года, как уточняют в компании, остались без изменений. Автомобиль с 1,6-литровым 114-сильным мотором стоит от 944 000 рублей, кроссовер с 2,0-литровым 143-сильным двигателем — от 1 139 990 рублей ■



Новый Mercedes GLS стал доступен для заказа

Компания Mercedes-Benz объявила о начале приема заказов на внедорожник GLS нового поколения в Европе.

Европейцы могут оформить заказ на одну из двух версий внедорожника: GLS 350 d 4Matic или GLS 400 d 4Matic. В обеих модификациях автомобиль оснащается рядным шестицилиндровым турбодизелем рабочим объемом 2925 куб. см. В версии 350 d двигатель развивает 286 л. с. и 600 Нм, в варианте 400 d — 330 л. с. и 700 Нм.

Новый Mercedes-Benz GLS 350 d 4Matic стоит в Европе от 85 923 евро, за GLS 400 d 4Matic придется выложить минимум 90 386 евро. В салонах европейских дилеров компании «живые» автомобили появятся к концу 2019 года.

В нашей стране, как сообщили «Движку» в пресс-службе российского представительства Mercedes-Benz, новый GLS станет доступен для заказа «ближе к четвертому кварталу 2019 года». Причем в продажу на рынке РФ поступят сначала «импортные» версии внедорожника, а затем — локализованные, выпускаемые на новом заводе Mercedes в Подмоскowie ■

Land Rover представил в России новый Range Rover Evoque

Компания Land Rover провела в Москве официальную презентацию нового Range Rover Evoque с участием послов бренда.

В частности, сообщает пресс-служба компании, на мероприятии присутствовали Владимир Познер, Федор Бондарчук, Леонид Барац, Гоша Куценко, Равшана Куркова и Сергей Доля.

Старт продаж нового Range Rover Evoque на территории России запланирован на июнь 2019 года. Уже сейчас известно, что новинка будет стоить в нашей стране от 2 929 000 рублей за базовую версию Standard до 4 318 000 рублей за автомобиль в исполнении R-Dynamic HSE.

Гамму двигателей для Range Rover Evoque 2019 составят бензиновые и дизельные моторы семейства Ingenium мощностью от 150 до 300 л. с., причем базовым станет трехцилиндровый агрегат.

Уже в стандартной версии автомобиль получит пакет для холодного климата с предпусковым подогревателем двигателя, подогревом сидений, руля, лобового стекла и зеркал заднего вида. Кроме того, кроссоверу полагаются мультимедийная система Touch Pro с 10-дюймовым сенсорным экраном, передние и задние датчики парковки, камера заднего вида, рулевое колесо с кожаной отделкой и светодиодные головные фары ■





Роман Зубко

НОВЫЙ Nissan Qashqai

Кроссовер Qashqai нынешнего, второго поколения, выпускаемый на заводе Nissan под Петербургом с 2015 года, изначально был весьма удачно сбалансированным автомобилем. Но пара серьезных вопросов к нему все же оставалась: для наших дорог он оказался жестковат и шумноват, кроме того, были огрехи по части настройки системы рулевого управления. И когда настал черед планового рестайлинга модели, спецы из российского подразделения Nissan взялись за обновление Qashqai для нашего рынка всерьез. Причем настолько, что между мировой и российской премьерами нового «Кашкай» прошло без малого два года. Результаты «эволюционных преобразований», которым подвергся популярный ниссановский кроссовер, мы оценивали в греческих Метеорах.

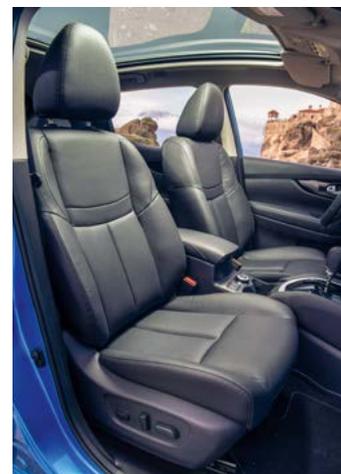
Когда
лучшее не враг
хорошего

ТЕСТ
ДРАЙВ





Самая яркая деталь в обновленном интерьере — спортивное рулевое колесо: выглядит оно стильно, но «срезанный» снизу обод — решение на любителя. Сиденья ZeroGravity удачны по форме и плотности набивки, но диапазон их продольной регулировки ограничен



Nissan Qashqai в результате рестайлинга радикальных изменений не претерпел, но обновился почти по всем направлениям. Снаружи — стандартная программа: новые бамперы, новые фары, новые диски и новые цвета кузова. И без того привлекательный внешне кроссовер стал свежее и наряднее.

Высокорослые люди ждали от обновленного «Кашкай» увеличенных диапазонов регулировок сидений, но они не изменились: ноги водителя ростом за 190 см остаются излишне согнутыми в коленях и быстро устают в дальней дороге. При этом сами передние кресла ZeroGravity по-прежнему удобны с точки зрения и формы спинки, и плотности набивки.

Новое рулевое колесо спортивного дизайна выглядит, конечно, эффектно, но при активной езде с перехватом руки с непривычки иногда «промахиваются» мимо подрезанного по хорде обода. Зато сама система рулевого управления на новом Qashqai настроена гораздо лучше, чем на дорестайлинговом автомобиле: руль теперь налит «сочным» информативным усилием.

На малых скоростях (например, на разрешенных в населенных пунктах в Европе 50 км/ч) баранка порой кажется даже излишне «зажатой», но на трассе (особенно на автома-



гистральной) четкий «ноль» и моментальный возврат руля в исходное положение за счет специальной системы ARC позволяют вести машину по прямой без малейшего напряжения.

Были опасения, что подобные настройки сделают усилие на руле «искусственным» при езде по извилистым дорожкам, но первая же связка поворотов на горном серпантине в окрестностях Метеоров показала, что опасения эти беспочвенны. Все, что происходит с управляемыми колесами «Кашкай», чувствуется отлично: руль ожидаемо «тяжелее» по мере роста боковой нагрузки на передние шины и становится «легче» на скользком покрытии. Поворачиваемость же автомобиля близка к нейтральной: новый Qashqai совсем чуть-чуть «упирается» на входе в поворот, зато с готовностью «распрямляет» траекторию под тягой на выходе — вести кроссовер по извилистой дороге легко и приятно.

Горы стали проверкой для обновленного вариатора, который получил иные настройки и новый гидротрансформатор. Теперь коробка куда живее реагирует на приказы водителя и лучше имитирует работу классического «автомата». Правда, чувствуется все это в основном на городских скоростях в ритме движения каменных джунглей.

На серпантинах Греции обновления коробки передач были уже не столь очевидны. Известный еще по первому «Кашкаю» 2,0-литровый 144-сильный бензиновый «атмосферник» (работающий на ав-



томобиле 2019 модельного года исключительно с вариатором), как и прежде, огорчает нелинейной реакцией на подачу топлива: чтобы ускориться с хода, двигатель для начала нужно как следует взбудорить активной «раскруткой». Вытягивать же затяжные подъемы «в полпедали» Qashqai 2.0 не хочет. Есть, правда, подрулевые лепестки ручного режима, которыми можно поднять обороты, но в итоге приспосабливаешься ехать «по-боевому»: убирая газ в самый последний момент и увеличивая нагрузку на тормоза. Благо последние работали без каких-либо нареканий — и в горах, и на равнинах.

Подвеска на новом Qashqai стала значительно более энергоемкой — по проселку можно не «красться шепотом», а просто ехать, уворачиваясь лишь от совсем неприступных на вид рытвин и ухабов. Примечательно, что даже новые 19-дюймовые колесные диски со сверхнизкопрофильными (для кроссовера) шинами отнюдь не превращают «Кашкай» в зубодробительный «шейкер». Но оптимальным для России посадочным диаметром колес для Qashqai следует все же признать «17-й», максимум — «18-й».

В первую очередь, потому что через большие «катки» все-таки передаются вибрации на рулевое колесо при езде по каменной грунтовке.

На дорестайлинговом автомобиле, отметим справедливости ради, этот эффект был выражен значительно сильнее (возникали даже негромкие, но навязчивые постукивания в рулевой колонке), однако полностью избавиться от него конструкторам не удалось.

С точки зрения шумоизоляции новый Qashqai также сделал весьма заметный шаг вперед по сравнению с предшественником: двигатель на уши особо не давит даже на высоких оборотах, аэродинамические шумы тоже не докучают. А вот широкие 19-дюймовые шины «информируют» седоков о смене степени «шершавости» асфальта все еще излишне активно. Отметим, к слову, что тестовые автомобили на «19-х» колесах были обуты в покрышки Pirelli Scorpion Verde, а на «18-х» — в Michelin Primacy 3. Последние оказались явно тише.

Все комплектации Qashqai в результате рестайлинга стали богаче по оснащению, и даже



ХАРАКТЕРИСТИКИ Nissan Qashqai 2.0 AWD

Технические характеристики	
Длина x ширина x высота, мм	4379x1836x1590
Снаряженная масса, кг	1575
Объем багажника, л	430
Клиренс, мм	200
Двигатель	
Тип	Бензиновый, R4
Объем, куб. см	1997
Мощность, л. с. при об/мин	144/6000
Крутящий момент, Нм при об/мин	200/4400
Трансмиссия	Вариатор, бесступенчатый
Привод	Полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	10,5
Максимальная скорость, км/ч	182
Средний расход топлива, л	7,3





В распоряжении обитателей заднего ряда теперь появился электрообогрев сидений. Жаль, сам диван остался «плоским», хотя и просторным...



базовый кроссовер начинен так, что добавлять к списку штатного оборудования, в общем-то, и нечего. Особо привередливым захочется иметь разве что двухзонный климат-контроль да регулировку поясничного подпора на передних сиденьях — и то и другое доступно уже во второй комплектации SE.

Что же до «раскрученной» мультимедийной системы на ос-

нове «Яндекс.Авто», то полностью оценить ее возможности в Греции не удалось. Например, «завязанный» на мобильный интернет «Яндекс.Навигатор» работает за границей исключительно в режиме офф-лайн (единственный вариант «оживить» показ текущей дорожной обстановки — покупка местной сим-карты), а интерфейс радиоприемника на «обычной»



ниссановской развлекательной системе прорисован, на мой вкус, в чем-то даже лучше, чем на яндексовской мультимедийке. Кроме того, «голову» еще пока не совместили со штатной системой кругового обзора. Ну и, конечно, не стоит забывать вовремя продлевать интернет-абонемент, благо стоит это недорого.

В общем, в российских условиях новая станция себя точно оправдывает, но для автопутешественников, часто выбирающих за границу, обычный смартфон с офлайн-картами выглядит пока предпочтительнее мультимедийного комплекса с «головой» от «Яндекса».

Каков итог?

Обновленный Nissan Qashqai в версии для России модернизирован весьма значительно — эпитет «новый» оправдан на все 100%. Автомобиль стал симпатичнее

внешне, оснащен он богаче, а едет ощутимо лучше предшественника. И хотя некоторые вопросы к «Кашкаю» остались, список серьезных претензий к нему сведен к минимуму.

Если что и мешает однозначно рекомендовать Qashqai 2019 к покупке, так это крайне ограниченная на момент публикации этого материала гамма двигателей для России (всего два мотора: 2.0, 144 л. с., и 1.2 DIG-T, 115 л. с.) и цены (минимум 1 576 000 рублей за полноприводную версию — немало для локализованной модели).

В линейке двигателей, впрочем, в скором времени должен появиться новый агрегат 1.3 Turbo совместной разработки концернов Renault-Nissan и Daimler AG. И тогда для полного счастья российскому «Кашкаю» будет не хватать только дизеля с вариатором и возможностью выбора типа привода. В Европе, к слову, такой уже есть: новый 1.7 dCi, который доступен жителям Старого Света и с «механикой», и с CVT, причем как с передним приводом, так и с полным. Дождемся ли мы его в России — вот вопрос...



ОЦЕНКИ		Nissan Qashqai 2.0 AWD	
ИНТЕРЬЕР	7,57		
Обзор	8		
Эргономика	8	Внутри Qashqai 2019 почти не изменился: в основном обновился дизайн. Эргономика, запас пространства в салоне, грузопассажирские возможности — все на прежнем (весьма неплохом, впрочем) уровне.	
Качество материалов	8		
Простор	7		
Передние сиденья	8		
Задние сиденья	7		
Багажник	7		
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	7,8		
Динамика	7	Управляется новый Qashqai лучше и интереснее предшественника, особенно на извилистых дорожках. На этом фоне несколько разочаровывают тяговые характеристики конструктивно не самого свежего 2,0-литрового мотора.	
Управляемость	9		
Тормоза	9		
Экономичность	7		
Внедорожные способности	7		
КОМФОРТ	8,33		
Акустический	8		На ходу Qashqai стал тише и комфортнее «дореформенной» модели. Дополнительного же оборудования можно заказать столько, что цена автомобиля приблизится в итоге к 2 млн рублей!..
Ездовой	8		
Оснащенность опциями	9		
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	7,9	Модернизация прошла исключительно успешно: новый Qashqai стал симпатичнее внешне, оснащен он богаче, а едет ощутимо лучше предшественника.	

Стоимость протестированного автомобиля
Nissan Qashqai 2.0 AWD
1 838 000 ₺

Jaguar I-Pace



Илья Огородников

Jaguar, конечно, далеко не первый бренд, который взялся за создание электромобиля: без модели на альтернативном топливе сегодня в клуб избранных не пускают. Неожиданность в том, что электроновинка Jaguar взорвала рынок, получив сначала титул «Автомобиль года в Европе», а затем «Автомобиль года в мире»! Да что там мир, благодаря I-Pace за первые месяцы 2019 года продажи электромоделей на чалом авторынке России выросли в пять раз! Неужели электрический Jaguar настолько великолепен? Проверим на дорогах Петербурга.

В первую очередь стоит сказать, что I-Pace — это не какая-то переделка рядовой модели Jaguar в электроавтомобиль, как бывает с более массовыми брендами. Кроссовер создавался с нуля как полностью самостоятельная модель, вообще не приспособленная к установке двигателя внутреннего сгорания. Вся техническая часть машины, за исключением разве что системы подвесок, уникальна.

Внешне I-Pace трудно описать каким-то одним

словом — настолько необычна его концепция. Сами британцы вполне заслуженно позиционируют машину как кроссовер: полный привод, на удивление приличные ходы подвесок, регулируемый клиренс вплоть до предельных 204 мм и возможность преодолевать полуметровый брод.

Во-вторых, машина приземиста и аэродинамична, как спорткар. Да еще вся чуть ли не в «формульных» спойлерах и диффузорах. Причем все они — не фикция, а реальные действующие элементы по улучшению аэродинамики, которая влияет на уменьшение расхода энергии. В арках — огромные 20-дюймовые колеса на низкопрофильной резине, ну а показатели динамики утрут нос половине действующих суперкаров.

В-третьих, большие двери и проемы, полноценный пятиместный салон, масса опций



Электрореволюция?!

Кузов Jaguar I-Pace почти полностью алюминиевый. Пол представляет собой огромную составную батарею производства LG емкостью 90 кВт·ч. Электромоторов два — на каждую ось своей. Суммарная мощность 400 л.с. и 700 Нм тяги. Подвески конструктивно представляют собой системы от спорткупе F-Type и кроссовера F-Pace

для передних и задних пассажиров, приличных размеров багажника. Чем не мечта семьянина?

Перед нами, можно сказать, едва ли не первый в истории семейный гоночный вседорожник на электротяге. Удивительно, но Jaguar угодил вообще всем! Не хватает только семиместной версии и откидывающейся крыши. Тогда весь остальной модельный ряд точно можно убирать.

Внутри — вторая очень приятная новость: I-Pace первый из Jaguar получил абсолютно новый интерьер, который после довольно скромных убранств классической модельной линейки смотрится реально отлично! Главная «фишка» — слияние ягуаровского дизайна с последними технологиями автомобилей Range Rover.

Именно от последних I-Pace получил сенсорную систему с двумя экранами и двумя шайбами



Емкая батарея от станции «Суперчарджер» способна зарядиться на 80% за 40 минут, но часто ею пользоваться не рекомендуется. От бытовой сети на ту же процедуру требуется более 10 часов. Но это, увы, в теории. В реальности «Чарджеры» отдают пиковую мощность не постоянно, в результате время зарядки может увеличиться вдвое, а то и втрое



Сенсорные дисплеи с темными заставками безбожно бликуют, да к тому же загнутый нижний экран скрывает от водителя верхнюю строчку. Ситуация исправляется выбором белых экранных «обоев». Не все ладно и со скоростью работы мультимедийной системы: серфинг по меню и особенно подгрузка навигационных маршрутов подтупливают



180 см удобно и в тех и в других, хотя даже «ковши» не назвать прямо уж гоночными — боковая поддержка обозначена, но не навязчива.

Сзади из-за покато́й крыши опять же чуть сложнее придется высоким пассажирам. Для остальных места достаточно. Из дополнительных благ — автономный блок климат-контроля и подогрева дивана, три розетки для зарядки гаджетов, подлокотник с подстаканниками и маленьким боксом, а также небо над головой.

Поскольку Jaguar — не первый электромобиль на нашем тесте, предвкушение двойственное. С одной стороны, удивить абсолютно беззвучным запуском и движением нас уже не получится, с другой — тут 400 «лошадей», 700 «ньютонов» момента и 4,8 секунды разгона. Параметры суперкара!

И это чистая правда. Ускорения что с места, что с хода — отвал башки! Причем в прямом смысле: даже на тесте Bentley Continental GT с его 635-сильным мотором мой затылок был целее, чем на этой электрической фурии. Любой обгон — это прыжок в гиперпространство со смазывающейся картинкой за окном. Все дело, как обычно, в том, что электромоторам не нужна раскрутка — вся

тяга доступна пилоту с первого миллиметра хода акселератора, и управляться с ним нужно по-особенному.

Помимо разгона педаль газа отвечает и за торможение. Да-да, это не описка: из-за системы рекуперации энергии электромобили обладают специфическим управлением «в одну педаль» с функцией торможения двигателем, к которой придется привыкать, чтобы тебя ненароком не догнали сзади.

Если совсем непривычно, управление можно подстроить на классический манер, включая даже имитацию ползущего пробочного режима, когда машина тронется при отпущенной педали тормоза.

Что касается управления, то и тут Jaguar I-Pace показал себя с лучшей стороны: центр тяжести благодаря батарее размещен максимально равномерно и низко, а два электромотора по осям дополняют идеальную развесовку. На прямой «электричка» стоит как на рельсах, да и в повороты ныряет отлично. Разве что на низких скоростях чувствуется избыток синтетического усилия на руле, а в затяжных скоростных виражах — инерция немалой массы, свыше 2,1 тонны.

Еще один сюрприз преподнесла подвеска — такого комфорта

управления функциями. Все это эффектно обыграно на парящей консоли и приправлено нарядной двухцветной обшивкой из кожи и алькантары. Вишенкой на торте в интерьере выступает громадная и сильно тонированная стеклянная крыша без шторки.

Посадка в электрическом «Ягуаре» все-таки ближе к легковой, хотя машина чуть выше среднестатистической легковушки. Сиденья бывают двух видов: стандартные, как на тестовой машине, и спортивные ковшеобразные за доплату. На нехватку параметров жаловались только рослые пассажиры. Мне же с моим средним ростом



я не помню со времен теста представительского ветерана Jaguar XJ. На пневмоэлементах I-Pace допускает приятные микропокачивания на волнах, а колдобины и стыки глотает в полной тишине с упругостью заправского внедорожника. И это на 20-дюймовых колесах!

Кстати, о звуках. Совсем беззвучным электрокроссовер не назвать: из глубины машины еле доносится нарастающий на разгоне и затухающий на торможении троллейбусный гул, который добавляет атмосферы. А к «сотне» на спидометре начинаешь замечать широченные шины и воздушные потоки. Для тех, кто соскучится

по ДВС, можно активировать синтезаторную имитацию рева на ускорениях.

Теперь, собственно, о нюансах эксплуатации электромобиля в России. Напомним, что на длительном тесте у нас последний раз был электрический Nissan Leaf, который мы вернули, перекрестившись. Предельный запас хода на уровне 110 км с постоянным чувством разряда от малейшего действия, 12-часовой заряд от сети 220 В и подстанции на платных парковках за 200 рублей в час — страшный сон автовладельца.

С тех пор утекло немало воды. Главная новость: к чемпионату

мира по футболу в Петербурге власти города построили свыше 80 зарядных терминалов для целых 60 официально зарегистрированных в Северной столице электромобилей, потратив на это более 35 млн рублей. Мне повезло тройне, так как в непосредственной близости от моего дома возвели целых три зарядные станции, — правда, не к каждой имеется свободный доступ.

Однако и без этого в Jaguar I-Pace моя нервная

система спокойна: реальный запас хода при +9 градусах за бортом полностью заряженной машины составляет 270 км — это три дня езды в свободном режиме без какой-либо экономии. (Официальные данные, конечно, выше: 377 км по циклу EPA и аж 467 км по циклу WLTP, но в наших условиях они недостижимы.)

Данным расхода энергии можно доверять: падение запаса хода в точности совпадает с реальным пробегом, причем в режиме движения «Комфорт» — с включенной печкой, навигацией и музыкой. А есть еще экономный режим Eco.

Беда в другом. В навигацию I-Pace защиты все станции подзарядки, коих в окрестностях Петербурга оказалось немало. Мы наугад выбрали одну из точек, поехали как бы подзарядиться и приехали... в никуда. Трансформаторная будка, к которой привел Jaguar, оказалась не оборудована



ХАРАКТЕРИСТИКИ Jaguar i-Pace

Технические характеристики	
Длина x ширина x высота, мм	4682 x 1895 x 1565
Снаряженная масса, кг	2133
Объем багажника, л	656
Клиренс, мм	165–204
Двигатель	
Тип	Электрический (два по 150 кВт)
Мощность, л.с.	400
Крутящий момент, Нм	700
Трансмиссия	Автоматическая
Привод	Полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, сек	4,8
Максимальная скорость, км/ч	200
Запас хода (по циклу EPA), км	377

Заявленный объем багажника — немалые 656 литров, столько же, сколько у F-Pace. На вид не скажешь, но места и правда хватает. В подполье — органайзер с ремкомплект и кабелем для зарядки от станций. «Докатка» идет за доплату. Небольшой отсек есть и под капотом, тут же живет кабель для зарядки от бытовой сети 220 В



терминалом. А даже если бы и была, подъехать к ней невозможно: по периметру она обставлена припаркованными машинами. В общем, список с адресами дей-

ствующих станций должен лежать в бардачке обязательно.

Каков итог?

Даже я со всем своим скепсисом по отношению к электромобилям проникся теплотой к этому самому необычному творению британского автопрома. Машина удивительная! Стильная внешне, дорого сделанная внутри, фантастически скоростная и при этом еще и довольно проходимая. Да к тому же не потребляющая бензин! Реально — мечта!

Но успех электрического «Ягуара» все-таки в другом. Простой I-Pace — это первый полнофункциональный электромобиль уважаемого мирового бренда,



ОЦЕНКИ Jaguar i-Pace

ИНТЕРЬЕР	8	Самый стилистически интересный и технологичный интерьер среди всех современных «Ягуаров». Практичные качества машины не пострадали.
Обзор	7	
Эргономика	8	
Качество материалов	9	
Простор	8	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	8	
Багажник	8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	9,2	Ураганная динамика при возможности съехать с асфальта, отличная устойчивость и непривычное управление «одной педалью» при нулевом потреблении топлива.
Динамика	10	
Управляемость	9	
Тормоза	10	
Экономичность	10	
Внедорожные способности	7	
КОМФОРТ	10	Минимум звуков, максимум опций и убаюкивающе упругая подвеска. Один из самых комфортных автомобилей из всех существующих.
Акустический	10	
Ездовой	10	
Оснащенность опциями	10	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	9,1	



На Jaguar I-Pace можно относительно спокойно сунуться на легкое бездорожье. Опциональная пневмоподвеска (в базе клиренс фиксирован на уровне 154 мм) может поднять кузов на 204 мм над землей, сохраняя приличные хода. Активный круиз имеет ползующий режим, а от диагонального вывешивания спасает грамотная работа полноприводной трансмиссии. Днище абсолютно плоское и полностью закрыто алюминиевым листом

который можно купить официально. Это не мультяшный BMW i3, который за машину мало кто воспринял. Это не крутая, но все же экспериментальная Tesla экспериментального бренда, которая у нас, например, не имеет ни дилерской сети, ни официальной поддержки. Про штучные электро-Ниссаны или электро-Рено

и говорить нечего. I-Pace — это полноценный престижный премиум-кроссовер, просто с электродвигателем, за который, само собой, придется немало заплатить.

Базовый Jaguar I-Pace оценен в 6 246 000 рублей, а самый дорогой перешагивает восьмимиллионный рубж. И это самый главный стопор. «Фишка» в том, что

в схожей комплектации 240-сильный дизельный Jaguar F-Pace R-Sport обойдется минимум на два миллиона дешевле. Понятно, что такой же ураганной динамикой он не обладает, но это единственное, в чем его можно упрекнуть. Зато разница в два миллиона рублей — это около 50 тонн (!) солярки, которых при расходе дизельного F-Pace его владельцу хватит — внимание! — на 20 лет эксплуатации! Что ставит крест на любой топливной экономии с помощью электромобиля и вообще на финансовой целесообразности его покупки.

Пока не уравниены цены на модели с ДВС и электромоторами, электромобили — это по-прежнему дорогие игрушки для богатых. Причем Jaguar I-Pace — одна из лучших.



Редакция журнала «Движок» выражает благодарность компании «РОЛЬФ Октябрьская», официальному дилеру Jaguar в Санкт-Петербурге за предоставленный автомобиль.

Стоимость протестированного автомобиля

Jaguar i-Pace
7 210 000 ₽



Trialli представил новые амортизаторы для «корейцев»

Компания Trialli объявила о расширении ассортимента группы «Амортизаторы и амортизационные стойки».

Линейка амортизаторов, как сообщает пресс-служба компании, пополнилась за счет 21 новинки.

Новые детали предназначены для таких автомобилей, как Chevrolet Cruze, Cobalt, Spark, Epica; Hyundai Santa Fe (12–), i30 (11–), Kia Sorento (09–), Ceed (12–); SsangYong New Action (10–), Kyron (06–), Rexton (02–).

Новинки представлены в линейке продукции Linea Superiore — масляные амортизаторы с газовым подпором низкого давления.

Диапазон розничных цен на новые амортизаторы Trialli — от 2060 до 3210 рублей ■



Zekert расширил линейку роликов

Компания Zekert объявила о расширении ассортимента роликов — новые модели предназначены для ряда европейских и азиатских автомобилей.

Как сообщает пресс-служба компании, линейка роликов Zekert пополнилась 15 новыми артикулами.

Новинки адресованы владельцам автомобилей таких марок, как Mercedes-Benz (A-Class, B-Class, C-Class, CLC-Class, CLK, E-Class, SLK, Sprinter, Vaneo), Toyota (Corolla), Chevrolet (Lacetti, Niva), Citroen (C4, C4 Picasso, C4 Grand Picasso, C5, Jumpy).

Главным преимуществом роликов Zekert производитель называет их долговечность, которую обеспечивают высококачественные подшипники и смазка SKF, — последняя сохраняет высокие смазывающие свойства и пластичность в условиях и крайне низких, и крайне высоких температур.

Гладкость поверхности роликов и минимальные допуски на отклонение размеров, в свою очередь, минимизируют риск возникновения вибраций и колебаний, что продлевает срок службы ремня ■

В России стали доступны новые термостаты Free-Z

Компания Carberry GmbH объявила о расширении ассортимента термостатов марки Free-Z на российском рынке.

Новинки, как сообщает пресс-служба компании, адресованы владельцам автомобилей марок Audi, Kia, Mercedes-Benz, Renault, Nissan.

В частности, в ассортименте термостатов Free-Z в России отныне представлены такие артикулы, как KT0196 (для Kia Sportage 2.0 10–); KT0197 (Audi A6/A7/A8 3.0 TFSI 08–); KT0198 (Mercedes C-Class (W204) 07–); KT0199 (Nissan Pathfinder 3.5/4.0 00–); KT0200 (Renault Kangoo 08–); KT0201 (Renault Duster 1.6 16V 12–); KT0202 (BMW (E70) 3.0 07–).

Как отмечают в Carberry GmbH, все запчасти, выпускаемые под брендом Free-Z, сертифицированы в соответствии с требованиями законодательства ЕС и ЕАС, а также проходят многоступенчатый контроль качества в процессе производства ■



Luzar выпустил 14 новых конденсеров

редактор рубрики
Роман Зубко



Компания Luzar объявила о расширении фирменной линейки деталей термосистемы за счет 14 новых радиаторов кондиционера (конденсеров).

Новые модели, как сообщает пресс-служба компании, предназначены, в частности, для таких моделей, как Hyundai Santa Fe (DM) (12–) и Hyundai Tucson II (15–) / Kia Sportage IV (16–) с бензиновыми двигателями.

Кроме того, в дополнение к радиаторам охлаждения LRC 2212/22112 (модификации с механической и автоматической КПП соответственно) Luzar начинает поставки радиатора кондиционера для автомобилей Subaru Forester S12 (08–). Новый конденсер может быть использован также для моделей Legacy B13 (03–), Impreza G12 (08–), XV (11–) с двигателями 1.5i, 1.6i, 2.0i, 2.0T и 2.5i как с механической, так и с автоматической трансмиссией.

В обновленную линейку вошли, помимо этого, два новых радиатора кондиционера для Renault Fluence (10–) и Megane III (08–), а также Kia Soul II (14–).

Luzar представил также конденсер для Toyota Avensis (03–) с двигателями 1.6i, 1.8i, 2.0D. Производитель предупреждает, что данная модель не подходит для модификаций Avensis (03–) с двигателями 2.0i.

Также ассортимент марки дополнили конденсеры для SsangYong Rexton II (06–) с дизелями 2.0D и 2.7D и Toyota Camry (11–) с бензиновыми агрегатами 2.0i, 2.5i, 3.5i, радиатор кондиционера для Kia Sportage III (10–) 1.7CRDi/2.0CRDi и Hyundai iX35 (10–) 2.0CRDi, два конденсера для Peugeot 407 (04–) / Citroen C5 (08–) и Toyota Land Cruiser Prado (02–), а также радиаторы кондиционера для Toyota Land Cruiser Prado (09–) с двигателями 2.7i, 2.8D, 3.0D, 4.0i.

Диапазон розничных цен на новые модели — от 5000 рублей за радиаторы кондиционера для Toyota Camry и Avensis до 11 180 рублей за конденсер с ресивером для Kia Soul II ■



Hidria представила свечи накаливания для Toyota Land Cruiser Prado

Компания Hidria объявила о выпуске на российский рынок новых свечей накаливания, предназначенных для дизельной версии популярного внедорожника Toyota.

Свечи H5258 с оригинальным номером 19850-11010 предназначены для Toyota Land Cruiser Prado 150 с дизельным двигателем объемом 2,8 литра, сообщает пресс-служба компании.

Как отмечают в Hidria, несмотря на то что компания исторически специализируется на производстве и поставке свечей накаливания на конвейеры для европейских автомобилей, развитие и расширение программы на азиатские машины «является приоритетным и долгосрочным проектом».

Российский рынок представляет для компании особый интерес в связи с большой долей азиатских автомобилей.

За последние два года Hidria выпустила более 10 моделей свечей накаливания для различных автомобилей азиатских марок. В частности, в конце 2018 года линейку компании дополнили свечи для целого ряда моделей Nissan, Mazda, Subaru и Toyota. На каждую произведенную свечу накаливания марки Hidria распространяется 5-летняя гарантия ■

CTR представил новые запчасти

Известный производитель деталей подвески объявил о выпуске на рынок новых деталей для популярных в России автомобилей.

В частности, для компакт-вэна Citroen C3 Picasso компания CTR предлагает стойку стабилизатора с артикулом CLPU-3R/L, 5087.68, 5087.69. Также в ассортименте появились рулевые наконечники для Jaguar XE с артикулом CETA-2R, CETA-2L (OEM-номера T2H21416, T2H21417).

Несмотря на уход Ford с российского рынка, россиянам по-прежнему доступны запчасти от CTR для автомобилей американской марки. В числе новинок — стойка стабилизатора для Ford Focus ST (артикул CLF-40, OEM-номер BV6Z-5C486-A).

Также у CTR традиционно широкий выбор деталей для корейских автомобилей. Недавнее пополнение — шаровые опоры для Hyundai Tucson (артикул CBKH-42R/L, OEM-номера 54530-D3100, 54530-D3000) ■



«СтартВольт» расширил ассортимент

Компания «СтартВольт» объявила о выпуске новых моделей датчиков кислорода (лямбда-зондов) — как универсальных, так и предназначенных для конкретных моделей автомобилей.

Как сообщает пресс-служба компании, фирменную линейку дополнили пять новых лямбда-зондов, четыре из которых имеют универсальную применимость, а пятый адресован владельцам ряда моделей Hyundai и Kia.

Универсальные датчики подойдут для автомобилей марок BMW, Mercedes-Benz, Hyundai, Kia, Land Rover, Chevrolet, Porsche, Volkswagen, Fiat, Nissan, Toyota, Lexus, Renault, Volvo, Dodge, Audi, Suzuki, Seat, Chrysler, Mazda.

Датчик для Hyundai/Kia предназначен для Hyundai Elantra III (00–), Tucson I (04–), Accent II (Tagaz), а также Kia Cerato (04–).

В упаковку кислородных датчиков «СтартВольт» входят защитный колпак и вакуумная упаковка, что, как заявляет производитель, гарантирует корректную работу лямбда-зондов после установки. Все датчики изготавливаются на полностью автоматической сборочной линии и проходят пооперационный контроль качества.

Диапазон розничных цен на новые лямбда-зонды «СтартВольт» — от 1275 до 1495 рублей ■

лямбда-зондов



НОВОСТИ

редактор рубрики
Роман Зубко



ТесАллианс отмечает 25-летие стандарта TecDoc

Четверть века назад компания ТесАллианс представила TecDoc Standard — единый формат для сбора, публикации и размещения информации о запчастях для транспортных средств.

Стандарт, как отмечает пресс-служба компании, обеспечивает быструю и точную идентификацию запчастей и транспортных средств, к которым они подходят, а также оптимизированные, автоматизированные и оцифрованные технологические решения по всей цепочке поставок на независимом рынке автомобильных запчастей (IAM).

До середины 1990-х годов, как уточняют в ТесАллианс, данные по запчастям не были стандартизованы, кроме того, не было проверено их соответствие конкретному типу автомобилей.

В 1994 году ведущие игроки мирового рынка автомобильных запчастей (21 компания) выступили с инициативой создания международного стандарта под названием TecDoc. Каждый тип транспортных средств в нем был однозначно и окончательно определен и связан с соответствующими запчастями. В созданном на основе

нового стандарта каталоге (TecDoc Catalogue) можно определить, какая запчасть подходит к тому или иному автомобилю.

Сегодня TecDoc Catalogue считается одним из ведущих в мире каталогов запасных частей и содержит более 110 тыс. типов транспортных средств, данные о 6,6 млн артикулов более чем от 700 брендов, 254 млн ссылок и 48 товарных групп ■



25 YEARS
ANNIVERSARY



Delphi Technologies выпустила новые детали системы кондиционирования

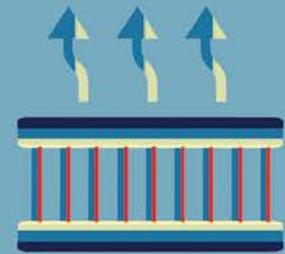
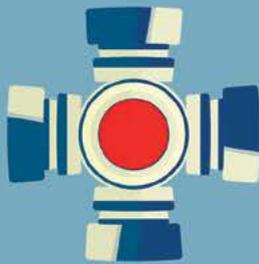
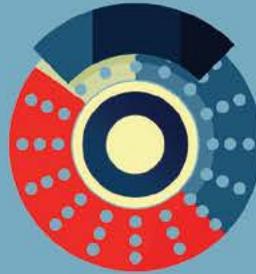
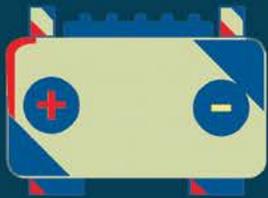
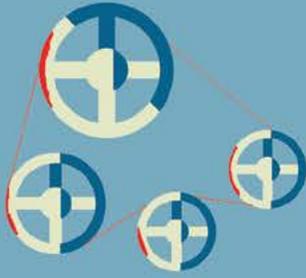
Компания Delphi Technologies объявила о выпуске новых компонентов автомобильных систем кондиционирования воздуха.

Фирменную линейку, как сообщает пресс-служба компании, дополнили свыше 50 новых автокомпонентов, обеспечивающих более 900 вариантов применения.

С выходом новых деталей ассортимент компании в сегменте систем кондиционирования стал насчитывать более 1370 наименований компонентов для примерно 25 тыс. вариантов применения (с учетом марок / моделей / объемов двигателей).

Он включает, в частности, компрессоры, конденсоры, расширительные клапаны и салонные фильтры для таких популярных моделей, как Audi Q2, Seat Ateca и Peugeot 3008.

Полный ассортимент компонентов Delphi Technologies доступен в электронном каталоге delphicat.com, на сайте TecDoc и в новом печатном каталоге с артикулом DTCZ102A ■



YES WE HAVE

*Более 30.000 артикулов - 172 товарных линеек - ассортимент
для азиатских, американских и европейских автомобилей*

MIMS AUTOMECHANIKA 26-29.08.2019
MOSCOW HALL FORUM



НОВЫЙ КАТАЛОГ 2019
Посмотрите на нашем сайте:
www.japanpartsgroup.com

**НОВЫЙ СКЛАД
ОБЩЕЙ
ПЛОЩАДЬЮ
60.000 КВ.М.**



**МЫ РАСШИРЯЕМ
ЕВРОПЕЙСКИЙ
АССОРТИМЕНТ**

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo

Valeo расширила линейку

комплектов сцепления

Компания Valeo объявила о расширении ассортимента комплектов сцепления, произошедшем за счет приобретения компании FTE. Последняя специализируется на разработке и производстве гидравлических систем сцепления.

Ассортимент сцеплений Valeo с использованием гидравлических выжимных подшипников (CSC) включает такие решения, как комплект переоборудования на одномассовый маховик Valeo Kit4P, оригинальные комплекты с двухмассовым маховиком Valeo FullPack DMF, а также стандартные комплекты сцепления Kit3P.

В результате объединения с FTE компания Valeo значительно расширила линейку комплектов сцеплений с гидравлическими подшипниками. Для автомобилей, оснащенных двухмассовыми маховиками и системами с гидравлическим приводом сцепления, Valeo дополнила свое предложение новыми комплектами: FullPack DMF с CSC и комплектом для переоборудования Kit4P с CSC.

В линейке классических сцеплений Valeo предлагает комплекты с гидравлическими подшипниками (Kit3P CSC). Такие комплекты могут использоваться на более чем 70 млн европейских автомобилей, включая модели 2018 года: Ford Fiesta, C-Max, Galaxy, Mondeo; Mercedes A-Class, C-Class; Opel Astra, Zafira; VW Golf, Passat, Polo, Sharan, Tiguan, Transporter; Volvo S40, XC60, V50, V70 ■



НОВОСТИ

редактор рубрики
Роман Зубко



Philips запустил российские продажи вибростойких «галогенок»

Компания Philips объявила о начале продаж в России галогенных автомобильных ламп X-tremeVision G-force, отличающихся повышенной устойчивостью к вибрациям.

Новые лампы, как отмечает пресс-служба компании, ярче большинства аналогов (заявлено до 130% больше видимости по сравнению с минимальным стандартом), обладают более длинным световым пучком и выдерживают вибрации силой до 10 G.

Срок службы ламп X-tremeVision G-force, по данным производителя, достигает 450 часов при стандартном напряжении 13,2 В.

Новые лампы Philips излучают свет с цветовой температурой до 3500 К. В сравнении со светом стандартных ламп головного освещения он воспринимается глазом как гораздо более белый. Подобное качество освещения обеспечивает запатентованная компанией Lumileds (производителем автоламп Philips) технология градиентного покрытия.

Новые лампы Philips X-tremeVision G-force для фар головного света доступны с цоколями H4 и H7 ■



WONDERFUL

РАДИАТОРЫ ОТОПИТЕЛЯ / ОХЛАЖДЕНИЯ

ВАЗ / ГАЗ / УАЗ / ИНОМАРКИ



отличное
качество



долгий срок
службы



современная
упаковка



конкуренто-
способность



на правах рекламы



ПРЕМИЯ 2018
АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА



www.nord-yada.ru

ВЕРНЫЙ ВЫБОР.



LuK DMF исключает повреждения, к которым часто приводит установка одномассового маховика.



Двухмассовый маховик LuK DMF - решение, индивидуально рассчитанное для каждой модели автомобиля. Одномассовый маховик ввиду конструктивных особенностей не обеспечивает необходимых характеристик демпфирования, что влечет за собой различные риски - начиная от износа опор двигателя и проблем с коробкой передач, заканчивая повреждением коленчатого вала. Не рискуйте - выбирайте оригинальный двухмассовый маховик LuK DMF!

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



SCHAEFFLER



Воздушные
фильтры
для
Nissan X-Trail



FRAM • Bosch • BIG Filter • Mahle
Metaco • Sakura • Champion



Илья Шельменкин

Ровно год назад мы уже проводили тест воздушных фильтров для популярной в России модели Ford Focus II. На этот раз мы решили повторить испытание для куда более дорогого автомобиля — не менее популярного кроссовера Nissan X-Trail второго поколения (2007–2015 годов выпуска). Узнаем, насколько хороши неоригинальные фильтры разных брендов, стран производства и стоимости.

Для начала стоит сказать, что оригинальный фильтр для Nissan поставляет немецкая компания Mann-Hummel. В салонах у официальных дилеров Nissan такой фильтр стоит немалые 1077 рублей. В итоге мы закупили для испытаний семь воздушных фильтров следующих торговых марок.



448

—₽—

FRAM

Страна производства: **Словения**

Производитель не указывает ни применимость, ни взаимозаменяемость данного изделия на упаковке. Нет также и предложения ознакомиться с каталогом для уточнения применимости фильтра. На самом фильтре сделана маркировка торговой марки, модели, даты и времени изготовления. Указана гарантия сроком 12 месяцев при условии установки квалифицированным специалистом сертифицированной СТО, однако на какие случаи распространяется гарантия, неизвестно.

Bosch

Страна производства: **Китай**

Коробка Bosch традиционно намного больше самого фильтра. Для сокращения издержек Bosch делает одну коробку для фильтров разных размеров. Кроме того, на ней же размещена информация на 11 (!) языках. Указана взаимозаменяемость с фильтрами Mann, Mahle и Purflux, а также то, что этот фильтр устанавливается на Nissan и Renault. Есть и QR-код, по которому можно перейти на сайт производителя. На самом фильтре присутствует вся необходимая информация: марка, модель, страна производства, номер завода, серийный номер изделия и единый знак обращения на рынке ЕАЭС.

540

—₽—



BIG Filter

Страна производства: **Россия**

Такая же большая коробка, как для фильтра Bosch. Самый большой значок QR-кода для перехода на сайт производителя — удобно, не надо прицеливаться камерой телефона, как на упаковках других производителей. На коробке указаны подходящие марки автомобилей, присутствует информация о взаимозаменяемости с моделями мировых производителей: Mann, Mahle, FRAM, Filtron.

На фильтре указаны производитель, модель, страна и дата производства, а также серийный номер изделия. Выполнено и требование технического регламента Таможенного союза о нанесении маркировки ЕАЭС.

210

—₽—



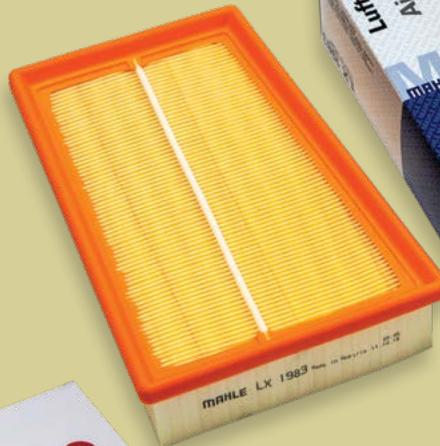
Mahle

Страна производства: **Австрия**

На упаковке нет никакой информации по применимости, кроме QR-кода, при переходе по которому открывается подробная информация именно об этой модели фильтра, а не общий каталог, как у некоторых других производителей. Однако при отсутствии интернета определить применимость, скорее всего, будет затруднительно. На изделии указана марка, страна, дата и время производства и фирменный номер изделия.

540

—₽—



Metaco

Страна производства: **Китай**

На упаковке указан номер изделия и оригинальный номер детали, также есть номер партии, применимость по модели и QR-код для перехода на сайт. На штору фильтра нанесено название бренда и фирменный номер изделия.

200

—₽—



Sakura

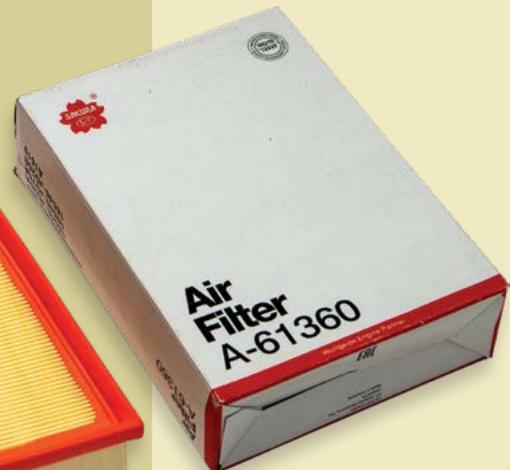
Страна производства: **Индонезия**

На упаковке указан номер изделия и оригинальный номер детали.

На шторе фильтра указаны фирменный и оригинальный номера изделия, а также страна производства.

470

—₽—



Champion

Страна производства: **Китай**

На коробке указан фирменный номер фильтра, применимость, QR-код, а также страна производства. На самом фильтре указано только название бренда и фирменный номер изделия.

560

—₽—



Испытания

Вначале снимаются геометрические размеры фильтров и оцениваются площади фильтрующей шторы. Теоретически чем больше площадь шторы, тем больше пылеемкость и меньше сопротивление воздушному потоку. Однако использование разных материалов для изготовления фильтрующего элемента может нивелировать разницу площадей.

По итогам вычисления площадей фильтрующего элемента видно, что разность достигает 20%. Наименьшую площадь филь-

трующего элемента имеет фильтр Bosch, а наибольшую — Metaco.

После снятия геометрических размеров все оставшиеся испытания проводятся на специальном стенде согласно ISO 5011, который состоит из распылителя-дозатора, а также специальной трубы с приборами, через которую вентилятор всасывает воздух. На трубу закрепляется штатный корпус воздушного фильтра, снятый с автомобиля, в который по очереди и устанавливаются испытуемые фильтры.

Следующий этап заключается в оценке **начального сопротивления** проходящему воздушному потоку.

	Начальное сопротивление, Па
BIG Filter	621
Bosch	710
Champion	921
FRAM	689
Mahle	580
Metaco	639
Sakura	620

По результатам данной проверки самое низкое сопротивление у фильтра Mahle, а самое высокое у Champion — разница достигает почти 60%! Повышенное сопротивление фильтров Bosch и Champion объясняется меньшей площадью шторы по сравнению с остальными участниками теста, причём у Champion используется более плотный материал, который дополнительно создает сопротивление.

Третий этап теста является самым важным, так как он оценивает **эффективность фильтрации** — начальную и конечную. По требованиям производителей новый фильтр должен иметь эффективность 97%, а «поездивший» — не менее 99%. Ведь чем сильнее загрязняется фильтр, тем лучше он фильтрует.

Начальная эффективность замеряется после подачи в систему специальной фракционной американской пыли из пустыни Аризонa в количестве 20 ± 5 граммов и высчитывается как отношение

Геометрические параметры фильтров

	Длина, L, мм	Ширина, В, мм	Высота Н, мм	Ширина гофры b, мм	Длина l, мм	Высота гофры h, мм	Число гофр п	Площадь шторы S, см ²
BIG Filter	235	165	58	165	150	47,3	73	11 394,57
Bosch	232	162	58	162	150	47,3	70	10 727,64
Champion	232	162	58	162	150	47,3	71	10 880,89
FRAM	231	161	58	161	150	47,3	74	11 270,64
Mahle	231	163	58	163	150	47,3	79	12 181,64
Metaco	233	163	58	163	150	47,3	83	12 798,43
Sakura	233	164	58	164	150	47,3	79	12 256,38




ZEKERT

DEUTSCHER QUALITÄTSSTANDARD
 НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

www.zekert.de

разницы веса фильтра до и после начала испытания к весу поданной пыли.

Конечная эффективность очистки замеряется при достижении в системе перепада давления, равного 4900 Па. Оценивается и количество пыли, которое способно задержать фильтр.

По итогам испытаний лучшие результаты по эффективности очистки показал фильтр Mahle. Все остальные фильтры соответствуют необходимым требованиям. Единственным, кто чуть-чуть не вписался в норматив, стал фильтр Metaco.

По пылеемкости лидером является фильтр Bosch, который, несмотря на наименьшую из представленных образцов площадь шторы, сумел задержать наибольшее количество пыли — 400 граммов.



С разрывом менее 10% по пылеемкости второе место занимает фильтр Mahle. А вот последний результат у фильтра Champion: из-за высокого начального сопротивления фильтр не смог задержать достойное количество пыли до достижения предельно допустимого сопротивления воздушному потоку.

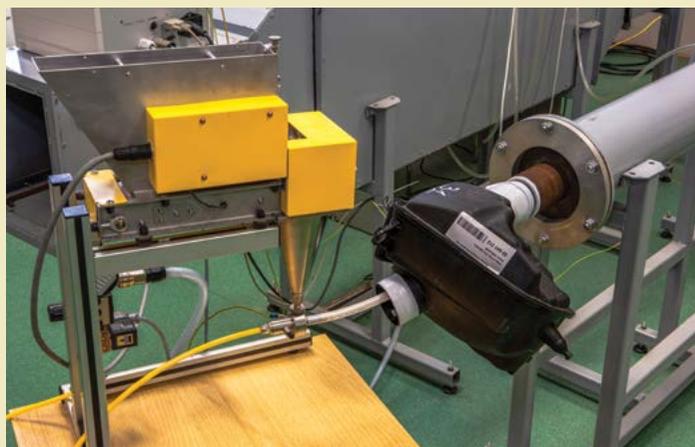
В связи с тем, что практически все фильтры соответствуют требованиям, для упрощения процедуры сравнения испытанных образцов имеет смысл прибегнуть к сравнению интегрального критерия, а именно — перемножить величины эффективности фильтрации и пылеемкости. Произвести сравнение по величине полученного произведения можно по формуле:

$K = E \cdot M$, где

K — показатель для данного образца,

E — конечная эффективность фильтрации данного образца,

M — пылеемкость данного образца.



	Эффективность очистки начальная, %	Эффективность очистки конечная, % E	Пылеемкость, г M	K
Bosch	97,90	99,45	400,0	397,8
Mahle	98,17	99,65	370,4	369,1
FRAM	97,90	99,43	368,3	366,2
Metaco	96,45	99,32	365,3	360,8
BIG Filter	97,89	99,46	347,0	345,1
Sakura	97,13	99,48	345,4	343,6
Champion	97,88	99,42	172,8	171,8

Каков итог?

— Bosch

Самый пылеемкий фильтр, что является определяющим критерием: сможет принять на себя не менее 400 граммов пыли. Маловата площадь шторы, из-за чего высоковато начальное сопротивление. Остальные параметры на отличном уровне. Видимо, зная о своих успехах, Bosch назначил за фильтр весьма высокую цену.

— Mahle

Самые высокие показатели начальной и конечной очистки. По уровню пылеемкости находится на втором месте. Кроме того, фильтр показал самое низкое начальное сопротивление. Цена опять же довольно высока.

— FRAM

Третий результат по пылеемкости. Несколько завышено начальное сопротивление. В остальном — крепкая середина.

— Metaco

Хороший суммарный результат при привлекательной цене. Самая развитая площадь шторы, но занижена начальная очистка фильтра, что при такой стоимости в целом простительно.

— BIG Filter

Отечественный бренд отличается низкой ценой, при этом по качеству очистки не особо уступает мировым брендам. Разве что подкачала пылеемкость.

— Sakura

Предпоследнее место по пылеемкости, но по качеству очистки, начальному сопротивлению и цене занимает среднюю позицию.

— Champion

Неразвитая площадь шторы и неудачно подобранный материал привели к самому высокому начальному сопротивлению и самой маленькой пылеемкости при не самой выгодной цене.

Редакция журнала «Движок» выражает благодарность лаборатории компании «БИГ Фильтр» за помощь в организации и проведении испытания, а также компании «Амтел» за предоставление корпуса фильтра для теста.

Абсолютное качество невозможно не заметить



Компания NSK - эксперт мирового уровня по производству ступичных подшипников. Мы поставляем нашу продукцию как производителям оригинальных компонентов (ОЕМ), так и на независимый послегарантийный авторынок (IAM). В любом случае верность принципу абсолютного качества всегда выделяет нас среди конкурентов. Наборы ступичных подшипников ProKIT от NSK позволяют клиентам IAM получить продукт, уже проверенный и одобренный производителями оригинальных автокомпонентов. Качество оригинальных запчастей в наборе ProKIT - это начало Вашего пути к абсолютному качеству от NSK.

www.nsk-autoaftermarket.com/ru

**АБСОЛЮТНОЕ КАЧЕСТВО ОТ NSK -
НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ОЕМ**

NSK
EPR KIT
AUTOMOTIVE



Scania показала НОВЫЕ САМОСВАЛЫ



На выставке Mining World Russia 2019 компания Scania впервые представила два самосвала нового поколения для комплексного решения задач горнодобывающей отрасли.

Самосвал Odin предназначен для перевозки угля, а Hagen — руды и вскрышных пород. Названия взяты из скандинавской мифологии и представляют собой имена легендарных богов и героев.

Самосвалы выпускаются в трех спецификациях: M — начальная модель, L — традиционный тяжелый самосвал, примерный аналог хорошо зарекомендовавшей себя линейки карьерных самосвалов Scania прошлого поколения, XL — решение максимальной производительности.

Новые модели отличаются от предыдущих модификаций усиленной подвеской, мощными силовыми агрегатами и тщательно подобранными кузовными надстройками, а также тем, что предлагаются в комплексе с услугами и сервисами, необходимыми горнодобывающим предприятиям для повышения эффективности бизнеса.

«Помимо самой техники мы предлагаем целый комплекс индивидуальных решений — сервисные контракты, контроль за парком клиента, обучение водителей, а также новую программу оптимизации внутрикарьерных перевозок. Программа была разработана в Швеции специалистами подразделения Scania Mining в 2018 году и адаптирована для России. Уже запланирован первый пилотный проект ее использования с клиентом на Дальнем Востоке», — отметил начальник отдела решения для тяжелых отраслей промышленности «Скания-Русь» Константин Кравченко.

На выставке были представлены самосвалы Hagen XL и Odin XL. Сразу после премьеры они отправились к клиентам на восток и север страны. В целом портфель заказов на эти модели уже превысил 100 единиц ■

Hino Motors начала строительство своего российского завода

В Подмосковных Химках 24 апреля стартовало строительство завода по производству автомобилей японской компании Hino Motors.

Как сообщает аналитическое агентство «Автостат», предварительный объем инвестиций оценивается в 17 млн долларов. Предприятие площадью 12 тыс. кв. м будет построено на участке 5,3 га. Его производственная мощность составит 2 тыс. автомобилей в год.

Речь идет о сборке средне- и малотоннажных грузовых автомобилей в четырех модификациях — Hino 300 с полной массой 3,5 и 7,5 тонны, а также Hino 500 на 12 и 18 тонн. Автомобили Hino российского производства станут как поставляться на рынок РФ, так и отправляться на экспорт в страны ближнего зарубежья.

Планируется, что завод будет построен уже к концу текущего года; первые автомобили сойдут с его конвейера в мае 2020-го. Соглашение о реализации инвестиционного проекта между правительством Московской области и Hino Motors было подписано в октябре 2017 года ■



Geely выпустила первый грузовик на метаноле

Суббренд Geely, специализирующийся на коммерческих автомобилях, — Yuan Cheng Auto — официально представил грузовик, работающий на метаноле (M100).

Автомобили оснащены моторами собственного производства компании; в Geely разработкой силовых агрегатов, работающих на спирте, занимаются уже 15 лет. Такой двигатель, как сообщают в пресс-службе производителя, рассчитан на пробег 1 млн км.

Главным преимуществом грузовиков на метаноле в компании называют их экологичность. Считается, что такие автомобили генерируют меньше выбросов и являются более экономичными, чем дизельные машины.

На сегодняшний момент более 75% автомобильных перевозок в Китае осуществляется дизельными коммерческими транспортными средствами. Предполагается, что эксплуатация автомобилей на метаноле поможет улучшить экологическую обстановку в стране.

Грузовики Yuan Cheng производятся на заводе GCV в Наньчуне. В Geely планируют расширить свое присутствие в сегменте коммерческих автомобилей за счет выпуска тракторов, самосвалов и другой техники на метаноле, а также водородном топливе ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Caterpillar нарастил прибыль за счет рынка Северной Америки

Производитель спецтехники Caterpillar отчитался о прибыли за первый квартал на фоне роста продаж производимого компанией оборудования на ее крупнейшем рынке — в Северной Америке.

Как сообщает агентство Reuters, компания, таким образом, превзошла ожидания аналитиков, которые прогнозировали более скромные показатели. Так, продажи в Северной Америке выросли на 7% благодаря общему росту продаж строительной техники на 13%.

Однако акции Caterpillar после публикации результатов за первый квартал подешевели на 3,3%, поскольку компания также сообщила о снижении продаж строительного оборудования в Азиатско-Тихоокеанском регионе на 4%. В частности, это свидетельствует о продолжающемся ослаблении позиций производителя в Китае.

Скорректированная прибыль компании в первом квартале составила 2,94 доллара на акцию по сравнению с 2,82 доллара годом ранее. Прогноз аналитиков равнялся 2,85 доллара на акцию.

Общая выручка компании выросла примерно на 5%, до 13,5 млрд долларов. Производитель сообщил, что по итогам года ожидается прибыль 12,06–13,06 доллара на акцию. Для сравнения, в 2018 году этот показатель составил 11,75–12,75 доллара на акцию ■

Mercedes Sprinter доступен в России в новой версии

Компания Mercedes-Benz объявила о начале продаж в России взна Sprinter последнего поколения в новой модификации с увеличенной грузоподъемностью.

С апреля текущего года, как сообщает пресс-служба «Мерседес-Бенц Рус», шасси и фургоны на базе нового Sprinter доступны в РФ в версии полной массой 5,5 тонны. Автомобиль предыдущего поколения, уточняют в Mercedes, был доступен в варианте с полной массой 5 тонн.

С увеличением полной массы также возросла грузоподъемность машины — почти до 3400 кг. В Mercedes-Benz Vans рассчитывают, что новую версию «Спринтера» оценят прежде всего «владельцы транспортных компаний и предприниматели в сфере пассажироперевозок».

Ранее, как уже сообщал «Движок», компания Mercedes представила в России полноприводную версию нового Sprinter. Мерседесовский взн, напомним, доступен с одним из трех типов привода: задним, полным или передним ■





Сергей Жуков

В ноябре прошлого года автозавод «Урал» начал производство и продажи дорожных автомобилей семейства Next. С выпуском дорожной гаммы предприятие планирует войти в новый для себя сегмент российского рынка грузовиков, а заодно и расширить свои экспортные возможности. Несколько оправданны его ожидания, попробуем рассмотреть на примере одного из строительных самосвалов, находящихся на площадке питерского дилера.

Мой интерес к машине вызван тем обстоятельством, что по ряду причин мне не удалось принять участие в презентации данного семейства уральских грузовиков в мае прошлого года. Ну а во-вторых, массовые поставки этих машин начались только в начале этого года.

На кого ориентировано новое семейство грузовиков из Миасса? Как следует из релиза, автомобили «Урал Next 6x4» предназначены для использования в строительной, дорожной, сельскохозяй-

ПОВТОРЕНИЕ ПРОЙДЕННОГО

Изучаем
дорожный
«Урал Next»





ственной и других отраслях. Новое семейство включает самосвалы грузоподъемностью до 15,6 тонны для перевозки насыпных и навалочных грузов, седельные тягачи с полной массой автопоезда до 62 тонн и шасси с различной длиной колесной базы. На шасси «Урала Next 6x4» планируется выпускать свыше 200 вариантов спецтехники, включая автокраны, автофургоны, мусоровозы, автоцистерны, топливозаправщики, комбинированные дорожные машины и др. При этом автомобили «Урал Next 6x4» могут использоваться как на дорогах общего пользования, так и на технологических.

Следует напомнить, что это не первая попытка завода организовать выпуск дорожной техники. В исторической справке попытаюсь напомнить о некоторых из них. Суть же вот в чем. Полноприводные машины хоть и хороши, но имеют излишнюю массу и соответствующий аппетит. В условиях бездорожья это считается оправданным как некая плата за уверенное преодоление окружающего «дискомфорта».

Однако с расширением сети дорог с твердым покрытием встает вопрос экономики использования таких машин, читай: стоимости перевозки одной тонны груза. Именно по этой причине и возродилось дорожное направление.

Почему именно в капотном исполнении? Ведь стоит вспомнить, что завод пытался сделать ставку и на дорожные «бескапотники» с устаревшей кабиной Iveco, в итоге канувшие в Лету.

Все дело в пресловутой унификации. Правда, есть еще один, весьма существенный резон. На наших бескрайних просторах, где «назад пятьсот, вперед пятьсот» и ни души, два метра безопасности окажутся нелишними. Прибавляем лучшую развесовку по осям и, как следствие, более уверенное поведение машины в неблагоприятных дорожных условиях. Ну, и ремонтпригодность в условиях холодов: капот открыл, в кабине грейся.

Итак, строительный самосвал «Урал Next 6x4» в новой заводской кодификации именуется как «Урал С25.330», что подразумевает округленно полную массу 25 тонн и мощность двигателя 330 л.с. В старой — «Урал-73945-5121-01».

Знакомство начнем с кабины.

Поскольку машина высокая, разработчики побеспокоились о дополнительной гибкой подножке и паре-тройке поручней. В общем, с доступом проблем нет.

Далее вас встречает уже знакомый по «ГАЗели Next» интерьер. Современная панель приборов

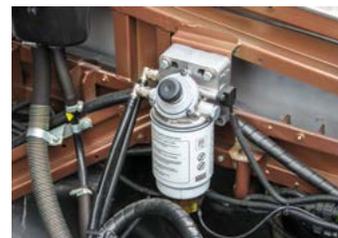
с жидкокристаллическим дисплеем компактна и информативна. В стандартную комплектацию кабины входят круиз-контроль, центральный замок, электро-стеклоподъемники, обогрев ветрового стекла, подогрев наружных зеркал заднего вида, мультируль, бортовой компьютер и аудиосистема. Рулевая колонка регулируется по высоте.

Впервые на автомобилях «Урал» установлен тросовый привод управления коробкой передач, что повышает качество переключения передач, снижает уровень шума в кабине и вибрации на рукоятке переключения. Рычаг переключения передач в кабине имеет небольшие размеры, что повышает удобство управления.

В остальном, если не считать поддрессоренного водительского сиденья со множеством регулировок, — типичная «ГАЗель Next» или, если хотите, «ГАЗон Next». Недостаток заключается в том, что переставленная, по сути, с LCV кабина не очень подходит под условия использования тяжелого грузовика как по объему и эргономике, так и по выносливости — клиенты регулярно жалуются на хлипкость многих составляющих.

Оцинковка деталей кабины позволяет минимизировать воздействие агрессивных сред, детали оперения кабины выполнены





из современных ударопрочных полимерных материалов. Материалы действительно ударопрочные.

Самое время заглянуть под капот. Под бампером находится выдвижная подножка. Капот откидывается практически сам за счет установки газовых упоров. Так что с доступом к моторному отсеку также никаких проблем. Все на виду — двигатель, воздушный фильтр, заправочные объемы технических жидкостей (даже воронку предусмотрели) и прочие вещи, которые требуют либо контроля, либо регулировок в процессе эксплуатации.

В солидный бампер встроена гомофокальная оптика, защищенная металлическими решетками. Защита картера и радиатора могла бы быть и более оригинальной, чем та, которую пришлось лицезреть, заглянув под бампер.

Подвеска передней оси Hande — рессорная со стабилизатором поперечной устойчивости. Ее конструкция обеспечивает угол поворота управляемых колес до 50 градусов, что придает хорошую маневренность автомобилю. Рулевой механизм — интегрального типа. Передний мост рассчитан на нагрузку до 7,5 тонны. Слева —



Дорожные грузовики оснащены рядными двигателями ЯМЗ-536 (для самосвала) и ЯМЗ-653 (для седельного тягача). Оба соответствуют Евро-5 с хорошими показателями по топливной экономичности. В моем случае стоял ЯМЗ-53676-10 мощностью 328 л.с. при 2300 об/мин и крутящий момент 1375 Нм при 1300 об/мин. Заявленный ресурс — до миллиона километров. Коробка передач — механическая 9-ступенчатая ZF 9S1515



топливный бак на 350 литров, рядом с ним — бачок гидросистемы самосвала. Оба — за боковой защитой.

Машины дорожной серии оснащены ведущими мостами Hande с допустимой нагрузкой до 10 тонн, а также межколесными и межосевыми блокировками, обеспечивающими возможность движения автомобиля в трудных дорожных условиях. Подвеска — балансирующая, на полуэллиптических рессорах, также со стабилизатором поперечной устойчивости. Колеса — дисковые, с шинами размерности 315/80R22,5.

Сзади на раме смонтирован противоподкатный брус и буксирное устройство для работы самосвала с прицепом.

Справа в базе размещена запаса на трещотке и бачок для AdBlue на 39 литров. Всё — за боковой защитой. За кабиной на раме примостился выключатель массы. Если присмотреться повнимательнее, то за крышкой основной подножки скрывается отсек с аккумуляторными батареями. Удачное решение: защита от грязи и осадков, а заодно и от нечистых на руку людишек.

Несколько слов о самосвальной надстройке. Она ковшового типа, с задним бортом и механическим тентом. Доставьшь «кочергу»,

вставляешь и крутишь. Усилия приемлемые. Через пару-тройку минут тент полностью покрывает верх самосвальной надстройки. Предусмотрен обогрев отработавшими газами. Объем кузова — 10 кубометров.

Для производства семейства автомобилей «Урал Next 6x4» на предприятии был модернизирован сборочный конвейер, обновлены обкаточные стенды для



На самосвал распространяются следующие гарантии — 36 месяцев или 150 000 км пробега. Межсервисный интервал — до 30 000 км

испытаний и тестирования автомобилей. Операторы сборки прошли обучение особенностям технологического процесса выпуска новой линейки грузовиков.

Предполагается, что покупателям новой линейки будут предоставлены максимально удобные и выгодные программы поддержки на всех этапах владения автомобилем, включая программы с минимальным первоначальным взносом, с нулевым удорожанием, с мгновенным оформлением покупки и минимальным пакетом документов.

Старту продаж предшествовала подготовка всех дилерских центров к реализации и обслуживанию автомобилей нового семейства,



Технические характеристики

Модель	Урал Next 6x4 Урал С25.328 / Урал-73945-5121-01
Снаряженная масса, кг	10 600
Полная масса, кг	26 400
Двигатель	ЯМЗ-53676-10, Евро-5
Тип	Шестицилиндровый, рядный, турбодизель
Рабочий объем, куб. см	6650
Мощность, л. с. при об/мин	328/2300
Мах крутящий момент, Нм при об/мин	1375/1300–1600
Трансмиссия	Механическая, 9-ступенчатая, ZF 9S1515
Привод	На заднюю тележку
Подвеска	Рессорная
Тормоза	Барабанные
Объем топливного бака, л	350
Объем бака с реагентом AdBlue, л	39
Максимальная скорость, км/ч	90



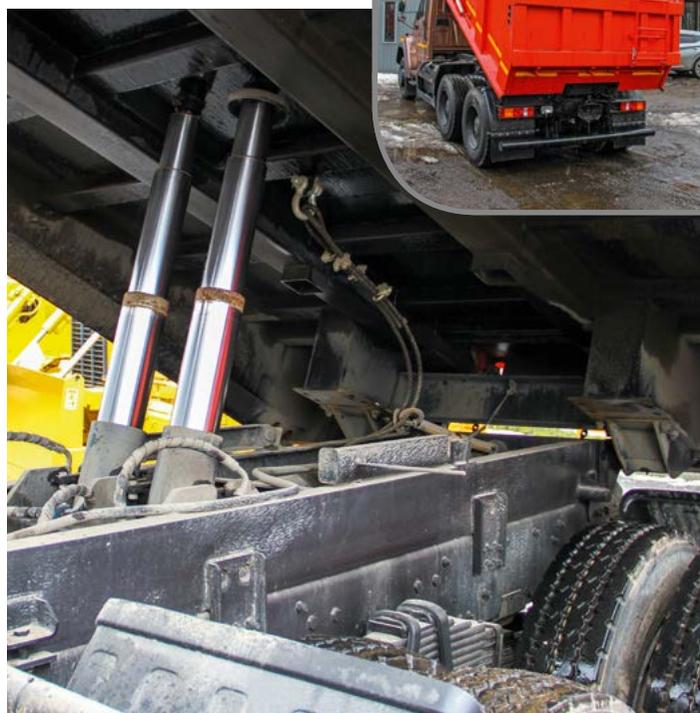
Стоимость самосвала у питерского дилера составляет
4 311 000 ₽

центры обеспечены необходимым оборудованием, эксплуатационной и технической документацией, запасными частями и расходными материалами. Специалисты сервисно-сбытовой сети прошли обучение работе с новой линейкой техники.

В разговоре с руководством дилера выяснились следующие подробности. С момента начала продаж (октябрь 2018 года) и по сей день отгружено шесть тягачей лесозаготовителям из Коми и еще два самосвала. Один из них остался в нашем регионе, а другой отправился в Краснодар.

Насколько перспективно данное семейство для Северо-Запад-

ного региона? Дилер возлагает большие надежды на сортиментовозы на базе «Урал Next 6x4». Правда, надстройками занимаются в Миассе, а ведь раньше их делали в Петербурге. Во всяком случае в нашем регионе надстройщики пока не проявили интерес к данной машине.





Урал-377



Урал-377 М



Урал-377 М III

История вопроса

Самую первую капотную дорожную версию начали разрабатывать на УралАЗе параллельно с работами над всем известным первопроходцем «Урал-375». То был 1961 год, машина звалась «Урал-377».

В ней отказались от переднего ведущего моста, подкачки, зато повысили грузоподъемность до 7,5 тонны и увеличили грузовую платформу. В производство «Урал-377» пошел в 1965 году.

Однако все это были полумеры. Большие колеса, неумеренный аппетит и низкие показатели в плане перевозки груза привели к появлению в 1966 году модернизированного «Урал-377 М», правда, в виде опытной разработки.

На данном грузовике применили широкопрофильные шины меньшего размера, увеличили колесную базу и сам кузов. Показатели вроде бы улучшились, но с шинами оказалось не все так просто. Возникли проблемы с управляемостью.

В 1968 году появляется новый вариант, с другими шинами и доработанной конструкцией

самого грузовика по результатам проведенных испытаний. Вместе с тем показатели экономики все еще оставляли желать лучшего. Вот тут-то и появляется первая машина с двухскатной ошиновкой колес. Грузоподъемность поднимается до 10 тонн.

Вроде бы найдено решение, но заводу оказалось не по силам выпускать не унифицированные грузовики. В итоге ни первый «М», ни второй до производства так и не добрались. Все, что оказалось возможным в тот период, так это поставить «Урал-377» на новые широкопрофильные колеса меньшей размерности, присвоив модели индекс 377 Н.

Время шло. Менялась экономика, запросы потребителей, да и страна в целом. В начале 90-х годов прошлого века появляется новый капотный «Урал-43223» с кабиной КАМАЗа. Проблемы все те же: как повысить грузоподъемность? Опять на повестке дня машина с двухскатной ошиновкой, правда, полноприводная грузоподъемностью 9 тонн. В 1994 году



Урал-43223



Урал «дорожной серии»

на ее базе даже разработали перспективный самосвальный автопоезд, доехавший до Московского автосалона. «Урал-44223»

представлял собой седельный тягач с самосвальным полуприцепом. Но и этим машинам не суждено было пробиться на рынок. Опять подвела унификация: завод не смог одновременно производить грузовики с различными колесно-ступичными узлами.

Затем пришел черед дорожных бескапотников с устаревшими кабинами Iveco. Однако они не выдержали конкуренции со стороны КАМАЗа и наводнивших в то время страну как новых, так и подержанных грузовиков зарубежного производства. Собственно, так мы и подошли к очередному появлению на автозаводе «Урал» грузовиков дорожной серии. Как сложится их судьба, покажет время.



Урал-377 Н

**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



Изучаем
завод-лауреат
MAN
в Кракове

С конвейера сходят достаточно разношерстные машины. Это двух-, трех- и четырехосные транспортные средства различного назначения — как для одиночной работы, так и в составе автопоездов, моноприводные и полноприводные. Собранные грузовики расходятся по всей Европе, поступают в Россию, страны СНГ и даже в страны Азии и Африки. Огороженная часть территории завода составляет 240 тыс. кв. м, под крышей — 225 тыс. кв. м. «Огороженная часть» — не случайный термин, поскольку за заводом закреплен участок площадью 1160 тыс. кв. м. Из этого следует, что в случае расширения производства резервных площадей у предприятия более чем достаточно.

MAN Krakau является не только одним из самых современных заводов Европы по производству грузовиков, но и одним из самых молодых предприятий в производственной сети MAN Truck & Bus AG.

В настоящий момент на заводе трудится 752 человека (643 производственных рабочих и 109 — офисный персонал). Работа организована в две смены. Появление завода в Польше, понятное дело, продиктовано экономическими соображениями: зарплата польского рабочего в четыре раза (!) ниже немецкого — 700 евро в месяц. Даже по российским меркам это

«Лучшее серийное производство»



Сергей Жуков

Этот год преподнес небольшой сюрприз: ежегодная отчетная пресс-конференция «MAN Трак энд Бас РУС» оказалась выездной. Причем не куда-нибудь, а на сборочный завод MAN Truck & Bus в польский Краков. Так что узнаем об успехах компании из первых уст и своими глазами наблюдаем, как действует предприятие, победившее в конкурсе «Завод года» в номинации «Лучшее серийное производство».

Начать стоит с подведения итогов компании на российском рынке, которое отметилось немалыми успехами: третье место среди европейских брендов в категории «Грузовики» с результатом 4907 единиц техники, первое

место среди европейских брендов в категории «Автобусы» с результатом 48 единиц. MAN Lion's Coach признан лучшим туристическим автобусом 2018 года. Наконец, MAN превращается из производителя коммерческого транспорта в поставщика интеллектуальных и транспортных решений.

По заявлению представителя компании 2018 год стал одним из самых успешных для «MAN Трак энд Бас РУС». «Он был полон событий и способствовал укреплению позиций на российском рынке. Модельный ряд MAN остается одним из самых востребованных во многих сегментах коммерческого транспорта», — с гордостью заявили представители компании.

Ну а вишенкой на торте стало признание завода MAN в польском

Начало производства датируется октябрём 2007 года. Предприятие ориентировано на сборку тяжелых грузовиков MAN серий TGS и TGX полной массой более 16 тонн. Завод был построен в соответствии с принципами производственной системы MAN

Кракове лучшим в категории серийного производства грузовиков. Что ж, посмотрим, чем оказался так хорош сборочный завод MAN в Неполомице.





не самые большие деньги, не говоря о европейских.

Краковское предприятие является чисто сборочным заводом. Это означает, что основные компоненты — кабины, двигатели, коробки передач, мосты и оси, а также прочая мелочевка — поставляются другими заводами MAN или внешними поставщиками. Эффективность завода проявляется в его сборочно-логистических процессах, которые базируются на принципах бережливого производства и постоянного совершенствования.

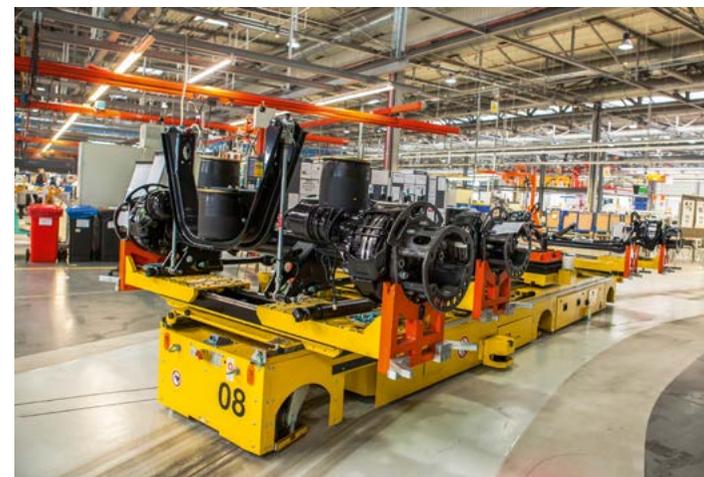
Большое значение придается устойчивой реализации системы производства MAN. Наверное, именно это и стало ключевым фактором в принятии решения о награждении завода столь престижной премией.

Кроме всего прочего, предприятие в Неполомце в полной мере несет ответственность перед окружающей средой и обществом, являясь одним из лучших работодателей в регионе. Сборочный завод активно участвует в различных региональных проектах, в том числе в сфере образования.

На заводе имеется собственный учебно-производственный центр по повышению квалификации работников. Поскольку работа на конвейере монотонна и утомительна, для снятия напряжения после трудового дня можно посетить заводской фитнес-центр.

Большое значение руководство завода придает охране окружающей среды: это одна из немногих польских компаний с системой управления окружающей средой, сертифицированной в соответствии со стандартами системы EMAS и сертификатом OHSAS 18001:2007.

В настоящий момент работа на заводе организована в две смены. Это позволяет выпускать по 95 грузовиков в день. При достаточном спросе на рынке эту цифру могут поднять до 140. При организации трех смен — и вовсе до 210.



За прошедшие 12 лет завод претерпел лишь несколько организационных изменений и по-прежнему остается одним из самых современных в Европе предприятий по сборке грузовых автомобилей. Если сравнивать его со сборочной площадкой под Петербургом, то в технологическом плане он ничем не отличается от польского. Вся разница — в объемах производства. У нас счет идет на десятки и сотни, а здесь на десятки тысяч. Именно поэтому повсеместно используется робототехника — как непосредственно на сборочных операциях, так и во внутризаводской логистике.



Кратко технология сборки тяжелого грузовика выглядит следующим образом. Все начинается со сборки рамы. Готовая рама окрашивается, затем поступает на арматурный участок. Здесь прокладываются трубопроводы и электропроводка, устанавливаются аккумуляторные ящики и выпускная система. После чего рама на робокаре отправляется на линию сборки грузовика. Парал-



лельно идет подборка подвесок: передних, задних и поддерживающих мостов, карданных передач. На отдельном участке идет подготовка силового агрегата — двигатель стыкуется с коробкой передач. Готовые узлы и агрегаты отправляются на главный конвейер.

Все комплектующие и компоненты находятся в непосредственной близости от мест, на которых будут использоваться, причем в минимально необходимом количестве. Специальные «поезда» в непрерывном режиме курсируют между центральным складом и участками сборки, постоянно пополняя запасы.

Все это звенья одной цепи на основе японского принципа Just-in-Time, который существенным образом позволяет сократить сверхнормативные складские

В 2018 году завод произвел более 20 тыс. грузовых автомобилей, а 3 декабря 2018-го с конвейера сошел грузовик с порядковым номером 120000. Это было шасси MAN TGS 33.460 6x6 BB, предназначенное для тяжелого пожарно-спасательного автомобиля



запасы. Судите сами: одна поставка обеспечивает работу завода на следующие полдня, и таких поставок в день несколько. Правда, если произойдет что-то невероятное и поставки прекратятся, завод встанет через полтора дня.

Далее все идет как в часовом механизме. На раму устанавливается подвеска, мосты, оси, карданные передачи. При этом рама крутится как волчок для удобства монтажа узлов и компонентов.

С участка подготовки силовых агрегатов поступает двигатель в сборе с коробкой передач, и они занимают свое место на раме. Собственно, так и происходит «свадьба» на заводском сленге.

Постепенно рама обрастает топливными баками и всеми остальными компонентами, присутствующими тяжелому грузовику. Затем приходит черед установки кабины, аккумуляторных батарей и колес.

Практически собранный автомобиль заправляется техническими жидкостями и топливом. Настает черед «оживления» машины. Оператор-программист вводит данные и передает машину сдаточной команде.



Грузовик прогоняют на динамометрическом стенде со скоростью до 90 км/ч.

Далее — настройка тормозов, развала-схождения передних колес, настройка фар и окончательная приемка. Только после всех этих процедур автомобиль покидает завод, отправляясь на площадку хранения. Каждый день один грузовик выборочно отправляется в испытательный 100-километровый пробег по дорогам общего пользования, после чего он проходит внутренний аудит.

На заводе действует трехуровневая **система качества**. Первый уровень — 100%-й входной контроль всего и вся. Второй

уровень — разделение конвейера на пять ключевых секторов, на каждом из которых организованы посты качества, главным образом в тех местах, где проводятся наиболее ответственные операции по сборке.

В день на 100 машин допускается выявление не более 200 ошибок — и то все они в большей степени относятся к деталям, узлам и агрегатам, поставляемым на завод «смежниками». Для самих рабочих допускается

На заводе 70% грузовиков сдается с первого предъявления. С остальными разбираются в индивидуальном порядке работники сдаточной команды. Мало собрать и запустить машину, ее еще нужно грамотно настроить, а где надо — и отрегулировать

совершение не более 10 ошибок на 100 машин. Все они анализируются в группах качества с целью последующего недопущения.

Каков итог?

Вместо итога можно смело приводить заключение жюри, которое присвоило польскому заводу MAN награду лучшего серийного производства грузовиков. Им была особо отмечена высокая экономичность процессов и прекрасно синхронизированная конвейерная сборка с обеспечением высокой эффективности.

Руководитель предприятия Хайко Кайзер принял награду в рамках конгресса «Завод года» в Людвигсбурге. «Эта награда — не мгновенный снимок в определенный момент времени. Она отдает должное процессу развития и работе всей команды за последние годы», — подчеркнул глава завода.

✓ | *Руководитель предприятия Хайко Кайзер*



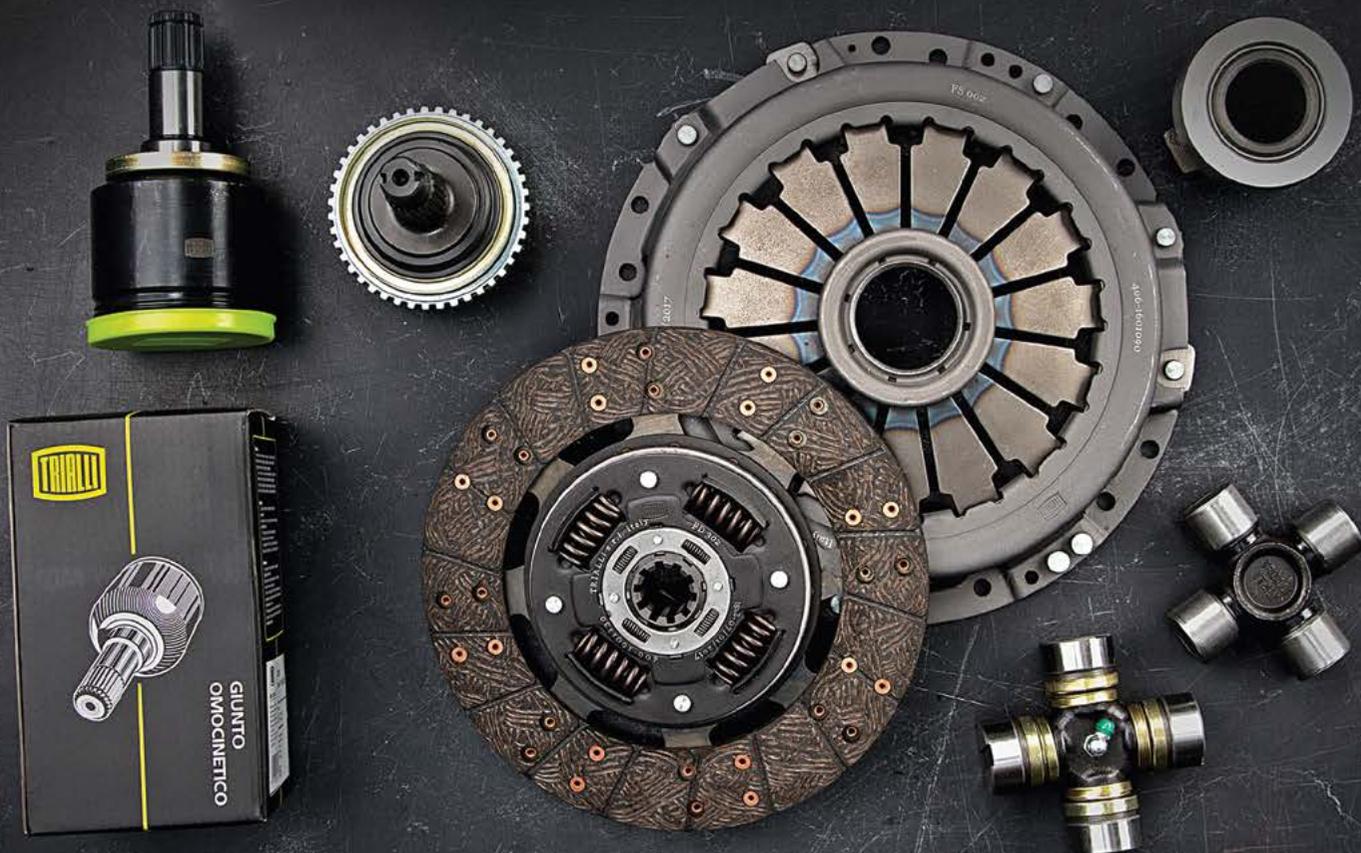
Большинство новых грузовиков MAN для России поставляется именно с завода в Неполомице. На 2019 год запланирована поставка 2 тыс. машин, хотя директор завода надеется, что дела в России пойдут лучше и машин понадобится больше





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

Сравниваем
стоимость
владения

•
Volkswagen
Multivan

•
Citroen
SpaceTourer

•
Hyundai H-1

Volkswagen Multivan



Вадим Аскарлов

При выборе личного автомобиля стоимость владения редко является первостепенным фактором, так как никакие сэкономленные тысячи рублей не заменят пристрастия конкретного автолюбителя к понравившейся машине. Однако для юридических лиц на первое место встает экономия средств, унификация автопарка и прочие малоинтересные простому автолюбителю факторы. На тесте журнала «Движок» за последнее время побывали все основные игроки сегмента коммерческих микроавтобусов, которые популярны в качестве корпоративных шаттлов. А сколько стоит их содержание?

Citroen SpaceTourer



Представлять автомобили, думается, никому не нужно. Ветеран рынка Volkswagen в самой дорогой версии Multivan конкурирует в большей степени с премиальным Mercedes V-Class. Однако общая для всех версий техническая часть, отсутствие в тестовой машине полного привода и не самый мощный мотор дают нам повод для прямого сравнения с французским и корейским конкурентами. Кроме того, у Volkswagen в гамме есть более выгодная конфигурация Caravelle. Стоимость представленной версии — 4 705 300 рублей.

Citroen SpaceTourer, он же Peugeot Traveller, — относительный новичок на российском рынке, уже заслуживший хорошие отзывы и достойный спрос. Предшественник Jumpy/Expert был неплох, но до немецкого уровня, особенно по части комфорта, все-таки

не дотягивал. Новинку французы лепили буквально по лекалам Multivan — даже расположение отдельных кнопок одинаковое, отчего машина по уровню эргономики, качества материалов и особенно опционального состава шагнула далеко вперед. Стоимость представленной версии — 2 979 000 рублей.

Третий игрок — популярнейший Hyundai H-1, который недавно обновился, получив новую переднюю часть, а также некоторые изменения в интерьере. «Кореец» — единственный заднеприводный

Hyundai H-1



микроавтобус в тройце, а еще он самый доступный по цене — за топ-версию с «автоматом» и 170-сильным дизелем просят менее 2,5 млн рублей. Правда, как ни крути, возраст машины не скрывает: H-1 лишен большинства современных благ и на фоне конкурентов не блещет возможностями трансформации салона.

Для расчета стоимости владения мы взяли классическую схему подсчета, которая чаще всего используется экспертами рынка и статистическими организациями:

1) расход топлива при среднем

пробеге 30 000 км в год на три года гарантийного периода;

2) стоимость всех обязательных ТО за гарантийный период;

3) замена тормозных колодок раз в 20 000 км пробега и тормозных дисков раз в 40 000 км пробега;

4) транспортный налог.

Расход топлива

Все три микроавтобуса оснащены дизельными двигателями: Volkswagen и Citroen — 2,0-литровыми, Hyundai — 2,5-литровым.

Мощнее всех Multivan — 180 л. с. и 7,9 литра паспортного

Расход топлива

	Hyundai H-1 2.5AT (170 л. с.)	Citroen SpaceTourer 2.0HDI (150 л. с.)	Volkswagen Multivan 2.0TDI (180 л. с.)
Заявленный средний расход (л/100 км)	8,8	6,4	7,9
Стоимость топлива за 90 000 км пробега (руб.)*	374 378	272 275	336 089

* Рассчитано исходя из средней цены литра дизельного топлива по России на апрель 2019 года согласно данным Федеральной службы государственной статистики (47,27 рубля).

расхода на 100 км. Еще меньше расход у 150-сильного «француза» — 6,4 литра солярки на каждые 100 км. А вот у Hyundai с его объемным 170-сильным двигателем потребление соответствующее — 8,8 литра на «сотню».

Если пересчитать паспортные показатели, которые у дизелей обычно близки к реальным данным, на деньги, исходя из стоимости 1 литра солярки 47,27 рубля (на апрель 2019 года), получается, что самым экономичным окажется Citroen — за 90 000 км на топливо уйдет 272 275 рублей. Volkswagen за тот же пробег израсходует уже 336 089 рублей, а Hyundai — 374 378 рублей.

Стоимость обязательного технического обслуживания

Все три микроавтобуса согласно заводским параметрам необходимо обслуживать каждые 15 000 км, что означает прохождение шести обязательных ТО в течение гарантийного периода. Обращение к официальным дилерам брендов с запросом цен однозначно вывело бы на первое место Hyundai H-1 с общим показателем

Стоимость обязательного ТО	Hyundai H-1 2.5AT (170 л. с.)	Citroen SpaceTourer 2.0HDI (150 л. с.)	Volkswagen Multivan 2.0TDI (180 л. с.)
ТО-1	16 000 руб.	26 000 руб.	12 200 руб.
ТО-2	20 700 руб.	28 000 руб.	24 000 руб.
ТО-3	16 000 руб.	30 000 руб.	14 900 руб.
ТО-4	21 100 руб.	32 600 руб.	24 000 руб.
ТО-5	16 000 руб.	34 000 руб.	12 200 руб.
ТО-6	20 700 руб. + 96 000 руб.	20 600 руб.	25 500 руб.
Итого*	206 500 руб.	171 200 руб.	157 000 руб.

* Стоимость плановых ТО согласно прайс-листу официальных дилеров марок в России.

110 500 рублей, если бы не одно но. Hyundai оказался единственным микроавтобусом, у которого по регламенту на ТО-6 требуется замена цепного привода ГРМ общей стоимостью 96 000 рублей. Итого общие затраты составят 206 500 рублей.

У немецкого и французского микроавтобусов привод ГРМ оказался выносливее — замена на 120 000 км или на ТО-8. Да и по стоимости процедура заметно дешевле — 44 200 рублей для Multivan и всего 33 000 рублей для Citroen. Правда, стоимость самих регламентных ТО у SpaceTourer немалая, в результате чего на автомобиль за гарантийный период придется потратить 171 200 руб-

лей. На фоне общей стоимости дешевле всего обойдется регулярное обслуживание Volkswagen — 157 000 рублей за 90 000 км.

Тормоза

Конечно же, за 90 000 км машине потребуются куда больше внимания. Как минимум за указанный пробег сотрутся три-четыре комплекта тормозных колодок «по кругу» (на всех машинах и передние, и задние тормоза — дисковые) и по одному комплекту тормозных дисков. Понятно, что это далеко не все, что, возможно, придется поменять, однако именно по ценам на «расходники» можно судить о дороговизне ремонта в целом.

Самым бюджетным по этому показателю оказывается Hyundai H-1. На обслуживание тормозной системы у дилера за 90 000 км придется потратить 53 400 рублей. В 75 300 рублей обойдется подобная процедура у дилеров Citroen. А вот адекватность расценок у дилера Volkswagen остается под вопросом: на работы по замене тормозов нам назвали какие-то космические цены — 15 800 рублей за комплект колодок и свыше 24 000 рублей за замену дисков. Итоговые показатели заоблачные — 213 000 рублей за обслуживание тормозов Multivan.

Тормоза	Hyundai H-1 2.5AT (170 л. с.)	Citroen SpaceTourer 2.0HDI (150 л. с.)	Volkswagen Multivan 2.0TDI (180 л. с.)
Стоимость комплекта оригинальных тормозных колодок (руб.)	3200	4400	9800
Стоимость комплекта оригинальных тормозных дисков (руб.)	7800	11 600	8900
Стоимость работ по замене тормозных колодок (руб.)	900	1200	15 800
Стоимость работ по замене тормозных дисков (руб.)	1800	2300	24 000
Итого*	53 400 руб.	75 300 руб.	213 000 руб.

* Стоимость трехкратной замены передних и задних колодок, а также однократной замены передних и задних тормозных дисков с учетом цены работ и компонентов. Указаны расценки на оригинальные запчасти и стоимость замены у официальных дилеров марок.

Транспортный налог для всех трех микроавтобусов на фоне их стоимости небольшой. В Москве больше всего придется заплатить за 180-сильный Multivan — 9000 рублей в год. Отчисления за Hyundai H-1 обойдутся на 1350 рублей дешевле. А Citroen SpaceTourer и вовсе порадует ставкой в 5250 рублей.

Каков итог?

Складывая все затраты на содержание каждого микроавтобуса, получаем однозначного лидера — им становится Citroen SpaceTourer (534 525 рублей за 90 000 км). Больше всего французская машина радует отсутствием «перегибов», когда стоимость запчастей, например, резко отличается от стоимости работ. Машина интересна балансом как общей цены, так и каждым пунктом обслуживания и содержания. Аккуратным хозяевам подсажем, что выбирать самую дорогую комплектацию стоимостью под три миллиона не обязательно: гибкая система формирования версий Citroen/Peugeot позволит спокойно уложиться в стоимость Hyundai.

Hyundai H-1 показал средний результат на уровне 657 228 рублей за 90 000 км. Микроавтобус достаточно прожорлив, требует чуть большего количества дорогостоящих процедур во время ТО, зато интересен с точки зрения стоимости дополнительного обслуживания и ремонта. Недаром машина популярна на вторичном рынке, в том числе в виде топ-версии Starex, недоступной в автосалонах. А в целом, конечно, «старичок» H-1 требует полноценной смены поколений с современным экономичным мотором.

Самым дорогим в содержании окажется Volkswagen Multivan — 787 089 рублей за 90 000 км. Предсказуемые цифры, учитывая, что немецкий микроавтобус сам по себе вдвое дороже соперников и конкурирует в первую очередь с Mercedes. С другой стороны, более популярная и «народная» версия Caravelle, схожая по стоимости, технически ничем не отличается, так что ее обслуживание вряд ли окажется дешевле. А политика обслуживания, надо признать, у Volkswagen странная: при самой привлекательной стоимости комплекса плановых ТО самые дорогие цены на расходники и сервисные работы, причем, например, колодки на машину стоят дороже дисков. Единственный нюанс: легально сэкономить на обслуживании Volkswagen можно по программе Есопому, о которой мы подробно писали ранее.



Движок

Dvizhok.su

– самый посещаемый сайт
среди российских автомобильных

B2B-изданий

250 000 уникальных посетителей в месяц*

•
Еще больше самых актуальных новостей
из мира автомобилей и автокомпонентов

•
Еще больше ресурсных тестов запасных частей
и самых последних новинок автопрома

•
Эксклюзивные интервью и комментарии от представителей
российского и зарубежного автобизнеса

•
Кроме того, новости и репортажи с места событий
о российских командах с мировых соревнований по автоспорту

•
Для рекламодателей – все возможные форматы
интернет-размещений

* по данным Yandex.Metrica за первый квартал 2019 года

бизнес

автомобили

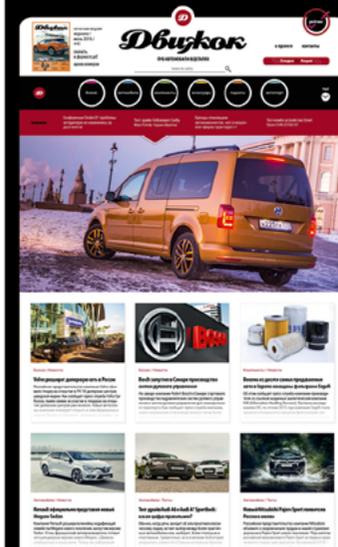
компоненты

аксессуары

гаджеты

автоспорт

комтранс



Airline представил новые ударные гайковерты

Известный бренд автомобильных аксессуаров выпустил на рынок новые пневматические ударные гайковерты.

Инструменты предназначены для механизации слесарно-монтажных работ, для затяжки (закручивания) или ослабления (откручивания) особо нагруженных и осложненных резьбовых соединений с высокой скоростью, мощностью, дифференцированным крутящим моментом и низкими затратами энергии и физических сил оператора.

Гайковерты применяются совместно с ударными торцевыми головками из высокопрочной хромомолибденовой стали и работают от сжатого воздуха, который приводит в действие вращательно-ударный механизм.

Модели гайковертов обладают крутящим моментом в диапазоне от 330 Нм до 2800 Нм. Диапазон цен на новинки — от 2230 до 16 200 рублей ■



НОВОСТИ

редактор рубрики
Роман Зубко



Lexand представил видеореги­стратор с двумя камерами



Бренд Lexand выпустил на рынок новый видеореги­стратор с двумя камерами, который оснащен поворотной быстросъемной камерой на 360 градусов.

Модель Lexand LR85 Dual оборудована системой подключения второй камеры через разъем 3,5 дюйма. Камера легко подключается или снимается, а также вращается на 360 градусов.

Непосредственно видеореги­стратор представляет собой тонкий моноблок толщиной всего 10 мм с экраном IPS 3 дюйма.

Основные функции видеореги­стратора Lexand LR-85: «режим парковки», «циклическая запись», «датчик движения» и «G-сенсор». Розничная стоимость Lexand LR85 Dual — 5490 рублей ■

Вуго выпустила мобильное пускозарядное устройство

Торговая марка Вуго представляет новое мобильное пускозарядное устройство SJ-K60, предназначенное для запуска авто и мототехники от встроенной батареи.

Помимо самого мобильного пускозарядного устройства в комплектацию Вуго SJ-K60 входит зарядка от сети 220 В и провода с положительной и отрицательной клеммами для подключения к аккумуляторным клеммам транспортного средства.

Прибор упакован в специальную сумку-пенал для удобства хранения. Кроме того, Вуго SJ-K60 можно использовать для зарядки любого мобильного устройства: смартфона, планшета, аудио- или видеоплеера, видеокамеры, фотоаппарата, электронной книги и других.

Емкость аккумулятора — 18 000 мАч, а время полной зарядки составляет три часа. Для удобства эксплуатации устройство оснащено функцией индикатора заряда и встроенным фонарем ■



Garmin выпустил беспроводную камеру заднего вида

Известный бренд презентовал новую беспроводную камеру заднего вида Garmin BC 40, которая обеспечивает сопряжение с моделями GPS-навигаторов Garmin.

Новинка является частью экосистемы Garmin. Находясь за рулем автомобиля, оборудованного одновременно GPS-навигатором и беспроводной камерой BC 40 от Garmin, можно видеть на дисплее навигатора, что происходит позади машины.

Для просмотра изображения с камеры можно использовать голосовые команды навигатора. Установить камеру BC 40 можно без помощи специалистов. Устройству крепится на входящую в комплект монтажную скобу к номерному знаку.

Камера BC 40 соответствует стандарту водостойкости IPX7, то есть исправно работает в тумане и под проливным дождем, и предназначена для автомобилей длиной до 8 м. В качестве источника питания новой модели используются две батареи AA. При стандартном режиме эксплуатации заряда батарей хватает на три месяца ■



Street Storm презентовал новый радар-детектор

Бренд Street Storm сообщает о поступлении в продажу нового радар-детектора STR-9370SE, который является самой доступной моделью компании на данный момент.

Новинка обладает встроенным модулем GPS, OLED-дисплеем и различными программными режимами: «Ограничение скорости», «Лимит превышения», «Автодистанция». Угол обзора лазерного сенсора составляет 360 градусов.

Также присутствует возможность выборочного отключения диапазонов для оптимизации быстродействия процессора и снижения ложных срабатываний детектора.

Кроме того, имеются встроенный модуль GPS с обновляемой базой данных координат стационарных радаров и USB-порт для самостоятельного обновления программного обеспечения (замены версии ПО и обновления базы данных координат стационарных радаров). Для повышения защиты от ложных оповещений реализован сигнатурный режим обработки сигналов.

Розничная цена — 6500 рублей ■



удобный интернет-магазин
для вашего бизнеса

КУПИ
ЛЮБЫЕ ТОВАРЫ
на 50 000 руб.

И НЕ ПЛАТИ
за доставку

8 800 700-25-85

Автозапчасти и аксессуары
от производителя

CARVILLESHOP.RU

КРЕСТОВЫЕ БАЛЛОННЫЕ КЛЮЧИ



Alca

Matrix

Santool

Skybear

RockForce

Ombra



Илья Шельменкин

Многие водители согласятся, что один из самых удобных в использовании баллонных ключей — крестовой. Скорость откручивания ключа такой конструкции гораздо выше, чем обычного однорычажного. А как обстоят дела с надежностью и качеством? Сезонной смене колес посвящается наш тест.

Мы закупили ключи разных ценовых категорий, чтобы понимать, актуальна ли для подобных деталей зависимость качества от стоимости и есть ли смысл переплачивать за инструмент, которым пользуешься два раза в год или от случая к случаю.

Для начала представим наших претендентов.

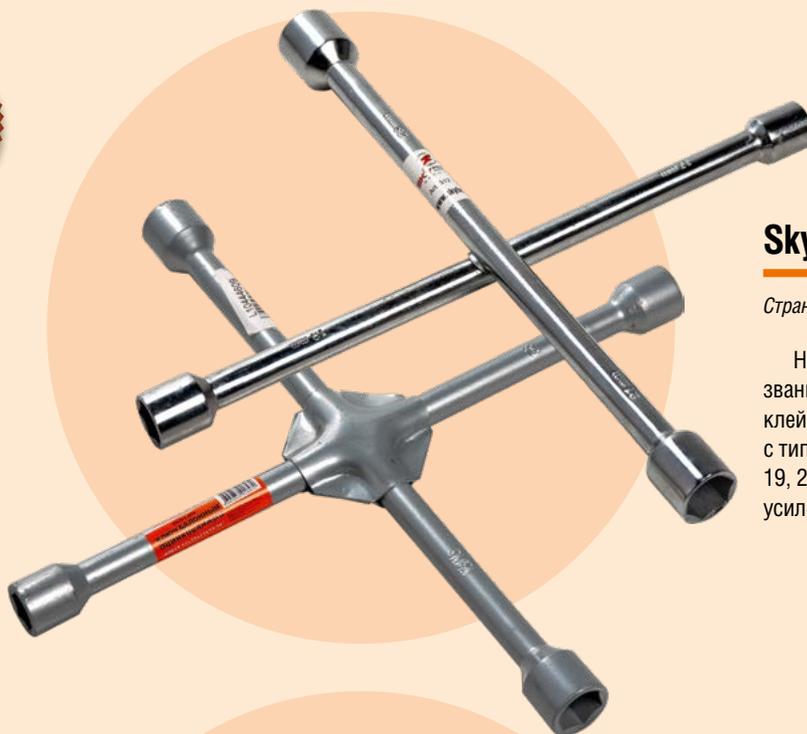
379

—₽—

Santool

Страна производства: Китай

Единственный ключ, покрашенный порошковой краской. Правда, из-за того, что она нанесена прямо на ржавчину, краска уже осыпается. Конструкция усиленная, с приваренными пластинами. Другая особенность — самые нестандартные типоразмеры головок: 17, 19, 13/16 дюйма, 21. Происхождение ключа можно установить только по наклейке — штампов на инструменте нет.



420

—₽—

Skybear

Страна производства: не указана

На ключе нет штамповки с названием бренда — только на наклейке. Ключ имеет особенность с типоразмерами головок: на 17, 19, 21 и 23 мм. Дополнительного усиления ключ не имеет.

549

—₽—

Alca

Страна производства: не указана

На ключе имеются две наклейки, на которых размещена информация об изделии. Указан стандарт DIN 3119, крутящий момент 368 Нм и размеры головок: 17, 19, 13/16 дюйма, 22.



Matrix 14245

Страна производства: Индия

Ключ усиленной конструкции упакован в пакет с наклейкой, содержащей всю необходимую информацию. Усиление подразумевает наличие двух пластин на перекрестье, приклепанных мощными заклепками. Толщина пластины усиления 2 мм — в два раза толще, чем у всех конкурентов. Ключ имеет головки 17, 19, 21 и квадрат под 1/2.

1100

—₽—

RockForce

Страна производства: не указана

На ключе выштампованы названия бренда и модели ключа. Половина заклепок, удерживающих тонкие пластины усиления, заклепаны косо. Головки под типоразмеры: 17, 19, 21, 22 мм.



1420

—₽—

Ombra

Страна производства: не указана

Наиболее аккуратно сделанный ключ, видимо, оправдывающий самую высокую стоимость. Пластины усиления приклепаны, однако их толщина всего 1 мм. На ключе помимо штамповки с названием бренда присутствует наклейка с указанием производителя. Дополнительно в комплекте с ключом под головку на 17 вставлен переходник на 1/2 с фиксатором. Размеры головок 17, 19, 21 и 22 мм.

Начинаем ломать

Так как крестовые баллонные ключи относятся к ГОСТ 25790-83 «Ключи гаечные торцовые с внутренним шестигранником», который по величине прикладываемого усилия ссылается на ГОСТ 2838-80 «Ключи гаечные. Общие технические условия», то с приложения крутящего момента мы и начнем наши испытания, предварительно сняв геометрические размеры ключей. При замерах выяснилось, что у нас оказалось аж четыре типоразмера.

Испытания на максимальный для ключей крутящий момент проводились в лаборатории ООО «НПО „Талис“» на торсиометре TruCheck Plus 1000, входящем в реестр средств измерений и имеющем поверку. Так как у ключей разнятся типоразмеры имеющихся головок, то для испытаний на скручивание мы выбрали головку на 19, которая есть у каждого представленного ключа.

После приложения крутящего момента ключ:

Alca — сломался около места сварки двух прутков;

RockForce — единственный ключ, у которого произошло разрушение и рассоединение прутков по месту сварки. Тонкие пластины (1 мм), конечно же, не смогли остановить разрушение — произошел разрыв одной заклепки;

Ombra — сломался внутри пластины усиления около места сварки двух прутков;

Matrix — сломался пруток посередине между головкой и местом сварки;

Santool и Skybear — начали скручиваться.

Таблица 1	Размер, мм	Диаметр прутка, мм	Момент начала скручивания, Нм	Разрушение или скручивание на 180°, Нм
Alca 420100	355x355	15,5		713*
Matrix 14245	355x355	16		539*
Santool 031750-005	360x360	16	311	351
Skybear 312110	355x355	15,5	631	
RockForce RF681B400	415x415	15		720*
Ombra 90003	410x410	15,5		678*

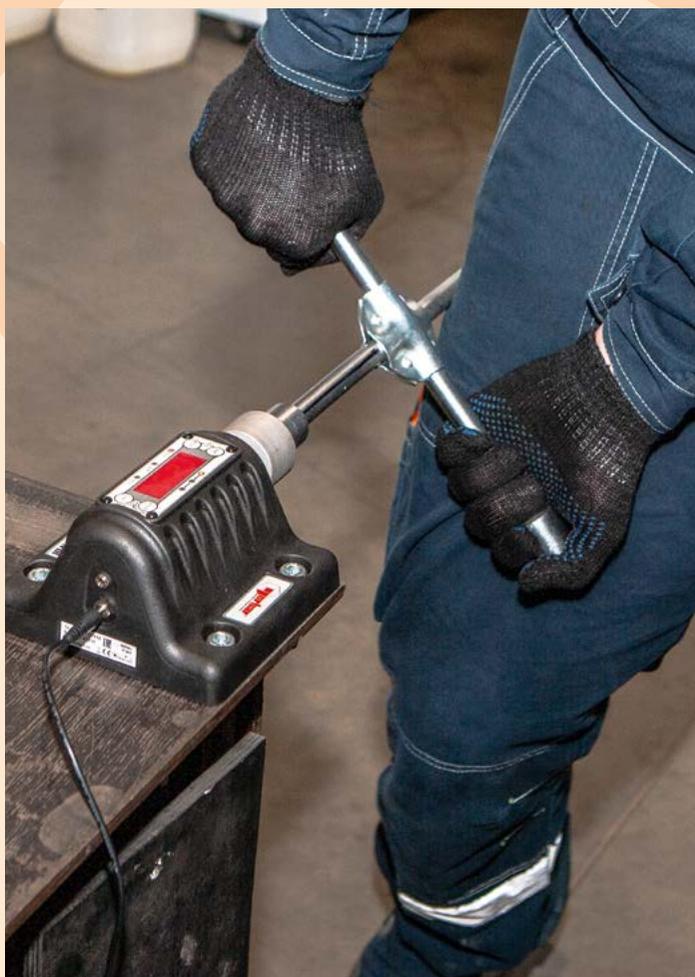
Таблица 2	Запас прочности по головке на 19	Самая большая головка / Запас прочности
Alca 420100	2,73	22/1,93
Matrix 14245	2,06	21/1,63
Santool 031750-005	1,35	21/0,94
Skybear 312110	2,42	23/1,54
RockForce RF681B400	2,76	22/1,95
Ombra 90003	2,6	22/1,83

Снятые размеры и величины крутящего момента, при котором началось скручивание или разрушение ключа, указаны в таблице 1.

Так как диаметр прутков каждого ключа одинаков для всех головок, а самым слабым местом остается пруток, мы оценим запас прочности по ГОСТ 2838-80 не только для испытанной головки на 19, но и для самой большой головки, имеющейся на каждом ключе.

Для головки на 19 испытательный крутящий момент для класса прочности А составляет не менее 261 Нм, для ключа на 22 момент должен быть уже не менее 370 Нм. Стоит учесть, что такой крутящий момент большинство среднестатистических пользователей только при помощи мускульной силы рук (без дополнительного рычага) создать не сможет. То есть баллонный ключ прочности класса А сло-

Таблица 3	Поверхностная твердость
Alca 420100	35 HRC
Matrix 14245	22 HRC
Santool 031750-005	163 HB
Skybear 312110	32,5 HRC
RockForce RF681B400	39 HRC
Ombra 90003	44 HRC





мать руками практически невозможно при нормальных условиях эксплуатации.

В результате пересчета усилий к классу прочности А не может быть отнесен ключ Santool.

После первого этапа испытаний крутящим моментом можно сделать вывод, что ключ «усиленной» конструкции в виде дополнительных накладок на место сварки прутков и склепывания их между собой является не более чем маркетинговым ходом, так как ключ обычной конструкции при использовании правильного материала и соответствующей закалки может выдержать гораздо большее усилие. Ярким доказательством этого является ключ RockForce, который вообще распался под усилением по месту сварки.

Проверяем состав

ГОСТ 25790-83 регламентирует материал, из которого должны изготавливаться ключи. Приведем выдержку из него: «Ключи должны изготавливаться: стержневые — групп прочности А и В из стали марки 40Х. Допускается применять сталь других марок с физико-механическими свойствами в термо-

обработанном состоянии не ниже, чем у перечисленных марок стали».

Следующий пункт этого же ГОСТа гласит, что ключи должны иметь поверхностную твердость от 41,5 до 46,5 HRC в случае принадлежности их к классу прочности А и не менее 36,5 HRC — класса прочности В.

Для определения поверхностной твердости, чтобы узнать, из каких марок стали изготовлены ключи, мы обратились в аккредитованную лабораторию центра испытаний «Качество» АО «НПО Завод „Волна“», которая имеет огромный опыт в проведении подобных исследований.

Результаты замера поверхностной твердости показаны в таблице 3.

Только ключ Ombra по параметру твердости действительно может считаться ключом высшего класса прочности, также с небольшой натяжкой к А-классу можно отнести и RockForce. Ключ Alca имеет прочность В-класса, а ключ Skybear оказался немного недокален. Все оставшиеся ключи, скорее всего, даже не имеют термической обработки, что и приводит к ухудшению параметров прочности.

У ключа Santool такая низкая поверхностная твердость, что проверка по методу Роквелла алмазным конусом ничего не показала, поэтому для данного ключа измерения твердости проводились методом вдавливания закаленного шарика.

Определение марок стали показало, что ключ Santool изготовлен из стали марки 20, что и объясняет его низкие потребительские свойства. Еще пять представленных образцов сделаны из сталей марок 45–50. Ombra на этом фоне является единственным ключом, который изготовлен из легированной стали марки 40ХФА (сталь улучшена добавлением марганца, хрома и ванадия).

Проверка на коррозионную стойкость

Закрывающим этапом стало испытание на коррозионную стойкость. Ключи были на неделю помещены в воду.

Alca — появились пятна ржавчины в головках и в месте сварки прутков.

Matrix — потемнели усиливающие пластины, следов ржавчины нет.

Santool — ключ покрылся ржавчиной в головках, в местах скола краски, ржавчина полезла также из-под усиливающей пластины.

Skybear — несколько точек ржавчины в головках.

RockForce — пятна ржавчины в головках.

Ombra — ни намека на ржавчину ни на ключе, ни на усиливающей пластине.

Каков итог?

Проанализировав результаты теста, можно однозначно ответить на вопрос, поставленный в начале статьи: баллонные крестообразные ключи имеют прямую зависимость качества изготовления от стоимости. По совокупным свойствам победителем стал самый дорогой ключ, а провалился самый дешевый.

Ombra — единственный ключ, который изготавливается из легированной стали и по всем параметрам соответствует требованиям ГОСТ, предъявляемым к ключам высшего класса прочности. За счет хорошего защитного покрытия

не боится воды, комплектуется продуманным переходником под квадрат $\frac{1}{2}$. Единственная проблема — цена, которая в 1,5–3 раза превосходит цены конкурентов. Отдавать ли такие деньги, решать покупателю.

RockForce — второй по стоимости и самый высокопрочный ключ из испытанных нами, что является следствием правильной закалки. Единственный ключ, у которого прутки не имеют следов деформации после приложения крутящего момента, — ключ разрушился по месту сварки прутков. Начал ржаветь внутри головок после проверки на коррозионную стойкость. Опять же важным нюансом является немалая стоимость, которая превосходит психологический барьер в тысячу рублей.

Alca — золотая середина по всем параметрам, включая стоимость. Второе место по выдерживаемому усилию благодаря произведенной закалке. По сумме параметров лишь немногим не дотянул до соответствия требованиям ключа класса А, главным образом по параметру твердости. Производителю стоит подумать и о лучшей защите от коррозии. В пользу инструмента говорит привлекательная цена.

Matrix — невысокая стоимость обусловлена экономией производителя на закалке для придания упрочняющих свойств. Конкуренты выдерживают заметно большую применяемую силу. Прутки не боются ржавчины, но усиливающие пластины от воды начинают темнеть. По совокупности параметров ключ можно отнести только к В-классу по прочности.

Skybear — еще один недорогой и неплохой ключ. Основные вопросы связаны с небольшим несоответствием требованиям ГОСТ по твердости, а также с образовавшейся коррозией внутри головок.

Santool — качество данного ключа, увы, полностью соответствует его самой низкой цене. Ключ изготовлен из обычной стали безо всякого намека на закалку. Защитная краска положена прямо на ржавчину. Однако и с защитой ключ покрывается ржавчиной. К покупке не рекомендуем.



Васильев и Жильцов выиграли в Астрахани

Экипаж G-Energy Team Владимира Васильева и Константина Жильцова победил на втором этапе чемпионата России по ралли-рейдам, проходившем в окрестностях Астрахани.

Несмотря на то что участие в гонке не входило в календарный план соревнований команды и выступление в Астрахани экипаж рассматривал как тренировочное, Владимир и Константин смогли уверенно довести свой Mini Cooper Countryman до победного финиша.

После 579 км дистанции на второй позиции по чистой скорости оказался представитель «КАМАЗ-мастер» и многократный победитель «Дакара» Эдуард Николаев, который уступил Васильеву всего 1 минуту и 36 секунд. Результат Дмитрия Сотникова, выигравшего последний спецучасток, позволил ему подняться на третье место «абсолюта».

Однако следует напомнить, что грузовые автомобили не классифицируются в абсолютном зачете ралли-рейда. Формально второе место досталось Андрею и Владимиру Новиковым. Третьим оказались Денис Кротов и Дмитрий Цыро.

По итогам двух этапов национального первенства Владимир Васильев и Константин Жильцов занимают лидирующую позицию по количеству набранных очков. Напомним, что на бахе «Северный лес — 2019» экипаж G-Energy Team также отметился первым местом в национальном зачете ■



НОВОСТИ

редактор рубрики
Роман Зубко



Лукьянюк и Арнаутов не смогли финишировать на Канарах

Российскому экипажу не удалось в четвертый раз подряд выиграть ралли Канарских островов.

Первый день завершился лидерством российского дуэта Алексея Лукьянюка и Алексея Арнаутова. Однако на следующий день экипаж сошел после финиша девятого спецучастка из-за досадной поломки подвески: роковым стал удар о бордюрный камень, который пришелся на левое переднее колесо.

Как и на предыдущем этапе, экипаж фактически повторил сценарий развития событий, заработав лишь семь очков за победу в первый день ралли. Первым стал испанский гонщик Хосе Мария Лопес — он опередил ближайшего преследователя Криса Инграма, а тройку замкнул победитель первого этапа чемпионата Лукаш Хабай.

После двух этапов лидерство удерживает польский гонщик Лукаш Хабай, имея в своем активе 58 очков. На втором месте британец Крис Инграм, а третье пока удерживает Хосе Мария Лопес, набравший 35 очков ■

Aurus команды G-Drive Racing стал вторым в Спа

На этапе чемпионата мира по гонкам на выносливость FIA WEC в Бельгии российская команда G-Drive Racing открыла счет призовым кубкам в сезоне 2019 года.

Этап «6 часов Спа» преподнес участникам и зрителям соревнований настоящий сюрприз. Квалификация на сухой трассе завершилась успехом G-Drive Racing — российская команда, выступающая на прототипе Aurus 01, завоевала второй в сезоне поул, установив новый рекорд бельгийского кольца для машин класса LMP2.

Однако в день гонки погода испортилась. По ходу шестичасового марафона условия менялись неоднократно: дождь сменялся снегом, затем выглядывало солнце, потом снова шел дождь, то снег. Дирекция гонки четыре раза выпускала на трассу автомобиль безопасности и дважды вводила режим желтых флагов с ограничением скорости. В итоге из-за очередного снежного заряда гонка была остановлена примерно за 10 минут до истечения положенного времени.

Пилоты G-Drive Racing Роман Русинов, Жан-Эрик Вернь и Йоб ван Эйтерт сумели справиться со сложнейшими условиями, заняв итоговое второе место, на котором экипаж № 26 оказался на момент досрочной остановки гонки. Этот подиум стал первым для российской команды в нынешнем сезоне и первым в гоночной истории марки Aurus ■



Увлекательный старт главной гоночной серии России



Вадим Аскарлов

На автодроме «Крепость Грозная» состоялся первый этап Российской серии кольцевых гонок, который порадовал болельщиков захватывающей борьбой до самых последних метров дистанции.

Как и в сезоне 2018 года, гоночный уик-энд РСКГ подразделяется на несколько классов. В классе S1600 первая гонка ознаменовалась доминированием одного гонщика: Владимир Шешенин лидировал от старта и до финиша. Стартовавшие с первого ряда на «Ладах» Шешенин и Михаил Митяев уехали от всех вперед и закончили гонку с комфортным отрывом от преследователей. Третья позиция досталась Павлу Кузьминову. Вторая гонка зачета S1600 предполагала реверсивный старт первых десяти участников. После 16-го круга на первую позицию вырывается Василий Кораблев и не отдает первое место до самого клетчатого флага. Митяев приходит вторым, а Шешенин — третьим.

Вторая по старшинству серия РСКГ — объединенная гонка классов «Супер-продакшн» и «Туринг-Лайт». В первый день, несмотря на разницу в скорости, мокрый асфальт практически уравнивал динамику машин разных зачетов. Владислав Незванкин стартовал первым и ушел в отрыв. Второе место в итоге досталось отыгравшему несколько позиций Андрею Петухову. Третьим становится Евгений Мейтес. В «Туринг-Лайт» выигрывает Черевань, второе место у Нуриева, третье — у Голикова.

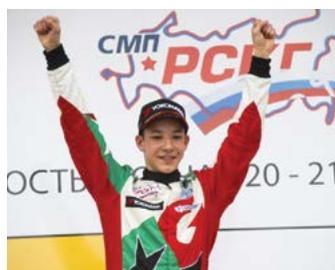
Реверсивный старт второго дня позволил Александру Гармашу стартовать с поула, пропустить вперед Дмитрия Лебедева и сдерживать атаки Евгения Мейтеса на Lada Granta, Андрея Петухова и Владислава Незванкина на «Вестах». На пятом круге Scirocco Гармаша съехал в боксы, Петухов оттеснил Мейтеса на вторую строчку и бросился в погоню за Лебедевым. На 12-м круге вновь сошлись Lada и Subaru, чье противостояние закончилось в пользу отечественной марки, тогда же Мейтеса настиг и обогнал Незванкин. Вскоре ему покорилась вторая позиция, а затем пилота на «Субару» обогнал и Мейтес. Так что под подиумом выстроились



«Лады». В «Туринг-Лайт», как и в первой гонке, лучшим стал Владимир Черевань, второй результат у Романа Агошкова, третий — у Романа Голикова.

В «топовом» классе «Туринг» в первой гонке правили пилоты на «Ладах». Кирилл Ладыгин с первых же метров уехал от пелотона и больше не упустил лидерство. А вот за вторую строчку кипела ожесточенная борьба сразу между

РСКГ 2019



четырьмя пилотами. Грачев и Масленников боролись за подиум, а преследовали их Алексей Дудукало и пилот команды Carville Racing Григорий Бурлуцкий. Прошлогодний чемпион класса «Туринг-Лайт» проводит первый полноценный сезон в классе «Туринг». Для дебюта петербургский гонщик сел в новый автомобиль Volkswagen Golf 7 GTi TCR SEQ с рабочим объемом двигателя 2000 куб. см и мощностью 350 л. с.

Из-за мокрой трассы многие гонщики выбрали разные комплекты шин. Благодаря этому гонка получилась разной для пилотов на разных комплектах резины, с множеством обгонов и прорывов. В итоге Ладыгин безапелляционно

выигрывает, Грачев приходит вторым, а Масленников — третьим. Клим Гаврилов остается в шаге от подиума, а Григорий Бурлуцкий отбивает атаки Брагина и становится пятым.

На второй день под реверс попала первая семерка триумфаторов, и поул достался Алексею Дудукало. Рядом с ним расположился Дмитрий Брагин, второй ряд заняли Григорий Бурлуцкий и Клим Гаврилов. Андрей Масленников и Михаил Грачев оказались за ними. Брагин сходу выходит вперед, Дудукало остается на второй позиции. Гаврилов отыгрывает



позицию, а за ним оказываются Ладыгин и Грачев, тогда как Бурлуцкий откатывается на шестое место.

На 10-м круге Гаврилов отправляется на питлейн отбывать наказание за фальстарт. Тройка лидеров выглядит так: Брагин, Дудукало и Грачев. На финише Брагин оказался победителем, Дудукало — вторым, а Грачев — третьим.

В итоге после первого этапа в Грозном в личном зачете таблицу возглавляет Кирилл Ладыгин с 39 очками. Второе место разделяют Дмитрий Брагин и Михаил Грачев с 36 очками. В командном зачете лидерство у коллектива Lada Sport Rosneft с большим отрывом от СТК «ТАИФ Мотор-спорт».



Стартуем В монокубке Lada Rally Cup на гоночной Lada Granta



Илья Огородников

Автоспорт — неотъемлемая часть жизни автомобильного журналиста. Правда, в подавляющем большинстве случаев профессия обязывает смотреть на гонки со стороны и лишь в редкие моменты позволяет оказаться в шкуре непосредственного участника соревнования. 6 апреля 2019 года такой момент наконец-то настал: мы приняли участие во втором этапе гонки Lada Rally Cup в рамках Кубка Санкт-Петербурга по ралли-спринту.

Мероприятие было приурочено к Петербургскому международному автомобильному салону, который «переехал» в главный выставочный комплекс Северной столицы «Экспофорум». Будем откровенны, во многом именно гонка Lada Rally Cup, которая проходила рядом с павильонами, стала залогом посещаемости самой выставки. Праздник скорости, который устроили организаторы соревнования и, конечно, удивительно солнечная и теплая погода собрали очень большое число зрителей.

В петербургской гонке определяющим был тот факт, что этап Lada Rally Cup проходил в рамках Кубка Санкт-Петербурга



Ралли-спринт — это быстрая компактная гонка, как правило, сложной конфигурации, проходящая на перекрытой территории и, несмотря на наличие слова «ралли», в основном по асфальту. В соревновании большое число участников на совершенно разных автомобилях, которые разделяются по нескольким классам

по ралли-спринту, организаторы которого довольно лояльно подходят к составу участников. В результате одно соревнование собрало почти 90 экипажей разного уровня подготовки и, главное, нескончаемое многообразие автомобилей — от классических тюнинговых «Жигулей» и «Москвичей» до спортивных Subaru и Mazda. Собственно, во многом это и стало залогом зрелищности гонки с рефреном «Кто кого?».

Открывали мероприятие хедлайнеры соревнования — участники Lada Rally Cup. Тут, конечно, уровень подхода был совершенно иной. Вазовская заводская команда — это профессиональные гонщики, выступающие на настоящих «боевых» болидах, построенных на основе хэтчбека Lada Kalina, а ныне — Lada Granta. В команде все как в профессиональном автоспорте — четкая дисциплина, соответствующего уровня техническая база и полный контроль на каждом этапе соревнования. Именно в составе команды монокубки Lada Rally Cup нам была



Гоночный автомобиль Lada Rally Cup — это Lada Kalina NFR R1, а с 2019 года — Lada Granta R1. Машина профессионально подготовлена по всем правилам РАФ по классу «Национальный», системы безопасности омологированы FIA. Болид имеет двигатель ВАЗ 1.6 мощностью 160 л.с., передний привод и 5-ступенчатую механическую коробку передач. Стоимость новой машины превышает 1 300 000 рублей



оказана честь выступить на гонке в Санкт-Петербурге.

Нюанс заключался в том, что пилоты и машины Lada Rally Cup подготовлены больше для классического ралли, а потому до гонки автомобилям необходимо было перенастроить подвеску и поменять шины для участия в асфальтовом соревновании.

Для пилотов команды участие в подобной мини-гонке стало в какой-то степени показательной тренировкой с важным социальным аспектом — продвижением российского автоспорта в массы. В том числе благодаря стараниям АвтоВАЗа, который на заводском уровне поддерживает разные дисциплины автоспорта, благодаря чему огромное количество взрослых и детей, во-первых, втягивается в мир автоспорта, во-вторых, видит результаты отечественных пилотов и автомобилей, которые все чаще не уступают зарубежным конкурентам, ну и в-третьих, осознает, что в автоспорте необязательно иметь миллионы долларов и богатых спонсоров.

Для нас же участие в гонке, тем более имеющей официальный статус, весьма волнительное мероприятие. В первую очередь переживаешь из-за того, чтобы не стать обузой для основного состава участников Lada Rally



Cup, — ведь они едут на результат, который отразится на их дальнейшей карьере, а ты, по большому счету, — в свое удовольствие.

Второй момент — это вопросы организации гонки: каждый экипаж должен пройти ряд обязательных процедур, заехать в одном

месте, выехать в другом, стартовать в третьем, кругов проехать столько-то и ничего не перепутать. Для регулярных участников соревнования это обычная текучка, а вот тем, кто попадает на гонки один-два раза в год, приходится постоянно обращаться к маршалам



и коллегам по пелотону, чтобы ничего не напутать. На соревнованиях мы видели всякое, в том числе однажды организаторам пришлось выпустить на трассу пейс-кар, который ловил гонщиков-любителей, развехавшихся в разные стороны.

Ну и третий фактор — это, конечно, не ударить в грязь лицом перед командой и толпами зрителей. Все-таки профессия автожурналиста на фоне обычных автомобилистов предполагает некую экспертность, включая умение хорошо водить автомобиль. Конечно, с профессиональными гонщиками и заядлыми любителями соревноваться трудно, но последним приехать никак нельзя.

Итак, стартуем. Гонка проходит по небольшому кольцу, выстроеному в форме матрешки с двумя ретардерами. Поскольку спецучасток короткий, помощь штурмана не требуется: Safety-car проводит весь пелотон по траектории для ознакомления.

Заязд осуществляется в формате дуэли, когда два гонщика одновременно стартуют с противоположных сторон кольца. Каждый из участников стартует дважды с разных позиций, после чего



в зачет идет сумма времени двух кругов.

Концентрация максимальная. Гоночная Lada настраивается под каждого водителя индивидуально, причем регулировки анатомических ковшей фиксированные — для того чтобы их поменять, сиденья необходимо откручивать. Так что за рулем посадка не идеальная, несмотря на то что сидишь как влитой — заслуга шеститочечных ремней безопасности. Интерьера внутри, считай, нет — только необходимые приборы и тумблеры. В профессиональном шлеме внешние звуки почти не слышны, за исключением разве что рева двигателя.

Как и любой гоночный болид, Lada Granta R1 — это оголенный нерв. Машина чутко реагирует на любое действие: нажатие педалей газа или тормоза, поворот руля — на все мгновенная и острая реакция.

Привыкать особо некогда — кругов всего два. Первая ошибка происходит сразу после взмаха флага: стартую с холостых оборотов, на которых гоночный мотор, считай, не едет. Пиковые мощность и тяга достигаются в непривычных для гражданской езды пределах — от 5800 до 7000 оборотов, так что стартовать надо с подгазовкой.

Еще несколько проблем добавилось по ходу. Во-первых, на половине пути слепит солнце, так что конусы траектории видишь уже в последний момент, во-вторых, нужно самому подгадывать точки торможения, в-третьих,



подстраиваться под темп, понимая, где какую передачу лучше использовать. Все это нужно успеть менее чем за одну минуту, которую длится один круг.

Второй круг — это работа над собственными ошибками, которые пытаешься исправить, не наделав новых. На остром развороте не по-

лучается — в погоне за скоростью перебарщиваю с газом. В результате приходится тормозить в пол и на выходе терять темп разгона. Эх, мне бы еще третий круг для закрепления! Но его нет. Меньше чем через две минуты гонка для меня заканчивается и начинается томительное ожидание результатов.

На большой успех, понятно, рассчитывать нечего. Но, как оказывается, из 54 экипажей, стартовавших в моем любий-

преимущество «созвездия пляяд», победил пилот Mitsu. В профессиональном классе чистая победа Lada Rally Cup — все три призовых места и лучший результат заводской команды на автомобилях Lada Granta R1.

Финал мероприятия — торжественное награждение на стенде АвтоВАЗа на Петербургском международном автомобильном салоне, где поздравить участников собрались зрители всех возрастов.



тельском классе, я оказываюсь в первой трети гонщиков. Первые пять мест — за иномарками, которых в зачете большинство. Среди полноприводных машин бой развернулся между японскими вечными соперниками — Mitsubishi Lancer Evolution и Subaru Impreza WRX. Несмотря на количественное

По горящим глазам ребятишек было видно, что есть шанс как минимум часть из них через несколько лет увидеть на гоночных соревнованиях. А значит, устраивать подобные праздники скорости нужно как можно чаще.

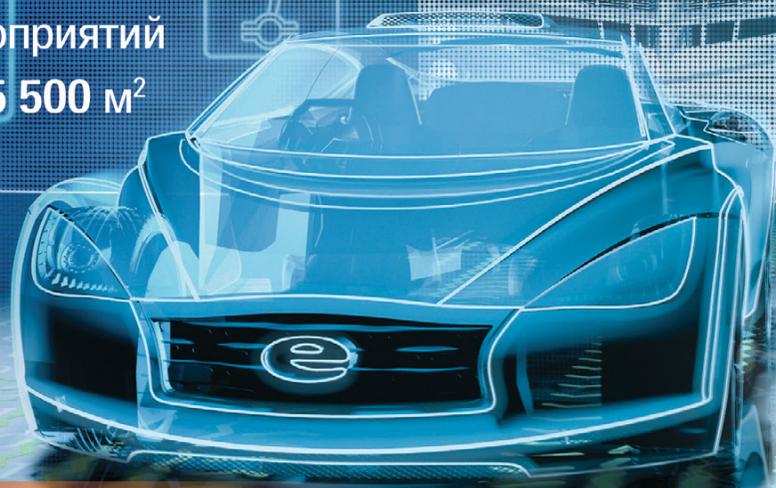


MIMS automechanika MOSCOW

23-я Международная выставка запасных частей,
автокомпонентов, оборудования и товаров
для технического обслуживания автомобиля

26 – 29 августа 2019
ЦВК «Экспоцентр», Москва

- > Более **1330** компаний из **36** стран
- > **10** национальных павильонов
- > Более **300** часов бизнес мероприятий
- > Площадь выставки более **45 500 м²**



ДО ВСТРЕЧИ НА ВЫСТАВКЕ!
Получите бесплатный билет!
www.mims.ru

Организатор

ITEMF
EXPO

Место проведения

ЭКСПОЦЕНТР

МОДУЛИ ТОПЛИВНОГО НАСОСА

СТАРТ
ВОЛЬТ



Производство топливных модулей и комплектующих – моторов бензонасоса, фильтров-сеток



Полное соответствие штатным изделиям по габаритным размерам и выходным характеристикам



Постоянный рост ассортимента на легковые иномарки, LCV и грузовые автомобили



100% пооперационный контроль при производстве



Расширенная гарантия - 2 года

 **TecAlliance**
Data Supplier

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

Подробная информация на сайте:

startvolt.com