



май-июнь 2020 • #85

Движок

про автомобили в деталях

Как противостоят пандемии...

...производители запчастей
...сервисные станции
...дилерские центры



Автобизнес VS COVID-19

СПЕЦВЫПУСК

СПЕЦВЫПУСК

ВСТРЕЧАЕМ
НОВЫЕ

Audi Q7

Skoda Rapid



26



22

38

Большой тест
воздушных фильтров
для Renault

Оригинал Renault, TSN,
BIG Filter, Mahle, Fram, AMD,
Masuma, Bosch, Francocar,
Metaco и Eurorepar



14

От катастрофы
до новых
возможностей

Коммерческий директор
УК «Карвиль» о производстве
компонентов в кризис

56

Онлайн-конференция
Navitel

О текущих новинках
и будущих премьерах

ЭЛЕКТРОВЕНТИЛЯТОРЫ LUZAR

МОЖНО ПОДОБРАТЬ НА



АКТУАЛЬНОГО ПАРКА АВТОМОБИЛЕЙ

ПРОВЕРЬ НА LUZAR.RU



Электровентиляторы LUZAR обладают усовершенствованной конструкцией, которая обеспечивает высокую производительность и уменьшает уровень шума



Высокая точность
изготовления



Идеальное
сопряжение



Гарантия
2 года



LUZAR

детали системы охлаждения

ГАЗОВЫЕ ГОРЕЛКИ

Нагреют, расплавят,
зажгут, обожгут



Газовые горелки применяются для плавления и сварки изделий из стекла, пластмасс и легкоплавких металлов, для разогрева «схватившихся» резьбовых соединений.



Быстросъемное
соединение
для баллона



Высокая
температура
пламени



Широкая
область
применения



Выбирайте оптимальную
горелку на сайте

AIRLINE.SU



С тех времен, когда мир перестал быть биполярным и сформировался глобальный рынок, написано немало экспертных, научных и даже художественныхopusов о том, что планета — как минимум в торгово-экономическом смысле — станет единой, поскольку потребности человека от национальных особенностей и страны проживания особо не зависят. Как оказалось спустя тридцать лет, желаемое выдавалось за действительное. И мировой автопром — наглядное тому подтверждение.

С учетом количества жертв плохо, конечно, так говорить, но очевидного не скроешь: человечество проявляет свою истинную сущность только в моменты глобального потрясения, коим в 2020 году стала пандемия коронавируса. В геополитическом плане она быстро выявила тот факт, что, например, цивилизованный и богатый Евросоюз един, только пока все хорошо. Когда же приходит беда — каждый сам за себя: скоренько перекрываются границы, выдворяются граждане соседних государств, а наиболее пострадавшие оставляются на произвол судьбы. Последнее было настолько очевидно, что главе ЕС пришлось публично извиняться.

Как оказалось, в глобальной экономике в целом и в мировом автопроме в частности все проис-

ходит схожим образом: если ты можешь постоять за себя — выживешь, если понадеешься на соседа — скорее всего, погибнешь.

Перераспределение промышленных мощностей с выносом части производства в страны с дешевой рабочей силой ради сокращения издержек и максимизации прибылей сегодня бумерангом врезало по затылку мировым концернам. Причем речь идет даже не о Китае, с которым уже третий месяц разорваны логистические цепочки. Поставки комплектующих для автомобилей остановлены и внутри Европы — между западными и восточными странами. Даже если завтра Германия и Франция объявят о победе над коронавирусом, производство Volkswagen или Renault может не заработать — просто потому, что одна нужная гайка не придет из Польши или Румынии, если там пандемия будет продолжаться.

Целую программу опубликовал альянс Renault-Nissan-Mitsubishi, который и без всякого коронавируса продолжает лихорадить из-за скандала с его главой и общих разногласий между французскими и японскими акционерами. Руководители мировых автогигантов с удивлением обнаружили, что их одни и те же машины, произведенные в рамках интернационального объединения, глупые людишки из разных стран не желают поку-

Автоконцерны
возвращаются
к региональному
разделению
рынков

пать. Renault не нравится в Азии, Mitsubishi вылетел из Европы, а Nissan в нужном количестве пользуется спросом вообще только в США и родной Японии. Так что альянсу пришлось в срочном порядке переписывать бизнес-план с глобального на региональный и сворачивать неликвидное производство, увольняя тысячи людей в разных странах, в том числе и в России.

Не считая менее наглядных примеров, это уже второй за год (!) провал глобальной торговой политики мировых автогигантов. В прошлом году без всякой пандемии, но с таким же грохотом и тысячами увольнений накрылась медным тазом программа One Ford, в рамках которой одни и те же модели американского бренда должны были продаваться в США, Европе и Азии...

Трудно на это надеяться, но, может быть, глобальный кризис на фоне пандемии заставит топ-менеджеров автоконцернов с миллиардными зарплатами осознать, что немцы — это не японцы, китайцы — не французы, а русские — не американцы. Пока мировая торговля категорически не хочет принять эти, казалось бы, очевидные факты. Слишком дорого и невыгодно тогда получается...



КЛЕММЫ АКБ



Все типы креплений
и материалов



Универсальная применимость



Постоянное расширение
актуального ассортимента



Расширенная гарантия - 2 года



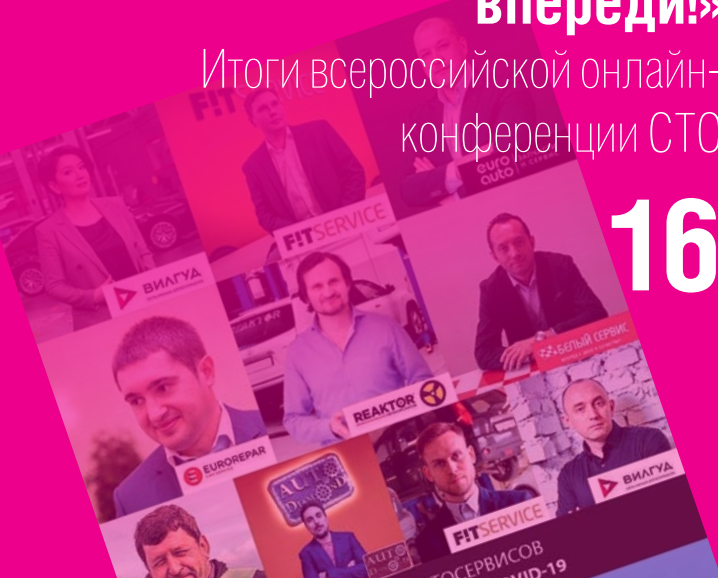
100% пооперационный контроль
при производстве

Официальный поставщик ПАО «КАМАЗ»

«Это еще не кризис. Самое тяжелое — впереди!»

Итоги всероссийской онлайн-конференции СТО

16



Встречаем новый Skoda Rapid

Первый антикарантинный
тест-драйв

22



«Нынешний кризис грозит переделом рынка»

Представители сектора
грузовой техники рассказали
о ситуации в отрасли

52



38

Большой тест воздушных фильтров для Renault

Оригинал Renault, TSN, BIG Filter,
Mahle, Fram, AMD, Masuma, Bosch,
Francecar, Metaco и Eurorepar



Фильтруем трафик

Приложения по подбору фильтров
от производителей

58



Автобизнес

- 6 **Новости**
- 8 **Как жить дальше?**
Автобизнес обсудил онлайн-пути выхода из кризиса-2020
- 12 **Bosch, Mahle и Sogefi Group о пандемии, последствиях кризиса и производстве защитных салонных фильтров**
- 14 **От катастрофы до новых возможностей**
Коммерческий директор УК «Карвиль» о производстве компонентов в кризис
- 16 **«Это еще не кризис. Самое тяжелое — впереди!»**
Итоги всероссийской онлайн-конференции СТО

Автомобили

- 20 **Новости**
- 22 **Встречаем новый Skoda Rapid**
Первый антикарантинный тест-драйв
- 26 **Антикризисный премиум-класс**
Тест-драйв обновленного Audi Q7

Автокомпоненты

- 30 **Новости**
- 34 **«Петровский автоцентр» Renault**
Изучаем работу дилера во время карантина
- 38 **Большой тест воздушных фильтров для Renault**
Оригинал Renault, TSN, BIG Filter, Mahle, Fram, AMD, Masuma, Bosch, Francocar, Metaco и Eurorepar

Комтранс

- 46 **Новости**
- 50 **Петербургский социальный проект «Автобус Добра»**
- 52 **«Нынешний кризис грозит переделом рынка»**
Представители сектора грузовой техники рассказали о ситуации в отрасли

Автоаксессуары

- 54 **Новости**
- 56 **Онлайн-конференция Navitel**
О текущих новинках и будущих премьерах
- 58 **Фильтруем трафик**
Приложения по подбору фильтров от производителей

Автодосуг

- 60 **Погибшая промышленность Карелии**
Социально-исторический тест-драйв на Skoda Kodiaq



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

Затоваривание может затормозить

восстановление европейской автоиндустрии

Европейская автомобильная отрасль столкнулась с проблемой затоваривания после возобновления работы заводов и дилерских центров.

Как сообщает агентство Reuters со ссылкой на данные автоассоциации ACEA, продажи новых легковых автомобилей в Евросоюзе, Великобритании и странах Европейской ассоциации свободной торговли упали в первом квартале 2020 года на 52,9% из-за закрытия дилерских центров и других ограничительных мер, связанных с пандемией коронавируса.

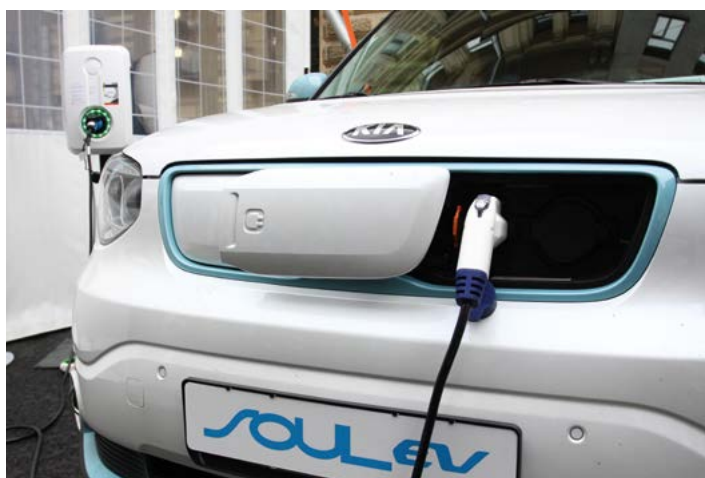
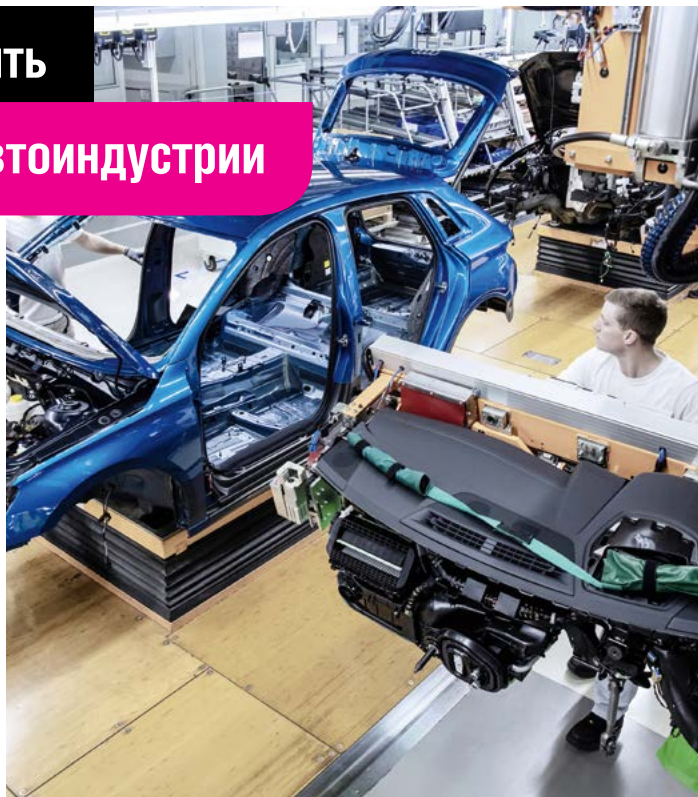
В Германии, являющейся крупнейшим авторынком Европы, автосалоны вновь заработали еще в конце апреля. Однако спрос на автомобили, по данным немецкой ассоциации автодилеров ZDK, значительно сократился, а объемы запасов машин на дилерских складах находятся сейчас на непривычно высоком для традиционного весеннего всплеска продаж уровне.

Сами немецкие автодилеры говорят о падении спроса с начала года как минимум на 50% — таковы данные опроса более чем половины из 1357 дилерских предприятий, проведенного недавно ZDK. По данным ассоциации, на складах у немецких дилеров на данный момент скопилось в общей сложности от 750 тыс. до миллиона непроданных автомобилей.

Это, по мнению представителей ZDK, может стать серьезным фактором, способным затормозить будущий восстановительный рост рынка, а также усложнить заявленный руководством многих немецких городов и земель переход на электромобили, так как у большинства машин, скопившихся на складах, традиционные бензиновые и дизельные двигатели.

Ведущие мировые производители автокомпонентов между тем уже заявили о значительном снижении продаж и прибыли по итогам первого квартала нынешнего года. В частности, о падении доходов отчитались концерны Bosch, Continental, Faurecia, Magna, Rheinmetall Automotive, Tenneco.

Большинство из них воздерживается на данный момент от прогнозов на 2020 год в целом, однако в Bosch уже заявили, что ожидают снижение объемов мирового производства автомобилей в 2020 году на 20% по сравнению с показателями прошлого года. Представители Brembo прогнозируют, что пандемия коронавируса продолжит оказывать негативное влияние на автоиндустрию в предстоящих кварталах 2020 года ■



Kia планирует наращивать продажи электромобилей

Компания Kia Motors рассчитывает продавать в мире ежегодно до полумиллиона электромобилей к 2026 году. В европейских странах доля машин на полностью электрической тяге в общем объеме продаж Kia должна будет превысить к этому времени отметку 20%.

По итогам первого квартала года нынешнего года, как сообщает пресс-служба корейской компании, европейцы приобрели 6811 электромобилей марки Kia — на 75% больше, чем за первые три месяца 2019 года. Доля автомобилей на электротяге в общем объеме европейских продаж марки составила за отчетный период 6% (против 2,9% в первом квартале 2019 года).

Для достижения целевых показателей в Kia Motors намерены существенно расширить фирменную линейку электромобилей, а также электрифицировать автомобили с традиционными ДВС. К 2025 году компания выведет на рынки разных стран и регионов мира 11 новых электромобилей: как легковых машин, так и кроссоверов, а также минивэнов.

Большинство моделей из новой глобальной линейки электромобилей будет представлено в Европе; кроме того, каждая новая модель с традиционными силовыми установками будет иметь электрифицированную версию: либо гибридную, либо на полностью электрической тяге.

Первый электромобиль нового поколения марки Kia будет представлен в Европе в 2021 году. В основу его конструкции будет положена особая платформа, рассчитанная на применение современных электрических силовых установок. Модель, как заявляют в компании, «будет выполнена в стилистике кроссовера» и получит аккумуляторную батарею с системой сверхбыстрой зарядки, позволяющей восстановить запас электроэнергии менее чем за 20 минут; заявленный запас хода нового электромобиля — свыше 500 км.

Между тем объем регистраций электромобилей в Европе хотя и вырос по итогам первого квартала 2020 года на 57,4% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, однако доля таких машин на первичном европейском авторынке составляет пока 4,3%, сообщило ранее агентство Reuters ■

Airline провел ребрендинг

Компания Airline, производитель автомобильных аксессуаров и инструментов, объявила о проведенном недавно ребрендинге.

Как сообщает пресс-служба компании, прежний логотип Airline (со стилизованным изображением самолета) не менялся с момента основания бренда в 2006 году. Его концепция в связи с этим, по словам представителей компании, устарела в силу естественных причин.

Новый фирменный стиль разрабатывался с учетом мировых тенденций к тяготению брендов к простым, легко читаемым формам. В Airline рассчитывают, что новый логотип облегчит потребителям визуальное восприятие продукции, а сами товары под этим брендом станут более заметными на фоне конкурентов.

Изменения коснутся также упаковки товаров марки Airline — работа по ее изменению в соответствии с новой концепцией уже началась. О начале поставок изделий в новой упаковке компания сообщит дополнительно ■



В России на фоне карантинных ограничений резко снизилось количество угонов автомобилей

Страховые компании сообщают о двукратном снижении количества угонов автомобилей в России в период действия режима самоизоляции.

Такие данные приводит, в частности, компания «АльфаСтрахование», специалисты которой подсчитали, что число заявленных случаев угонов в целом по России снизилось в апреле по сравнению с мартом на 53%.

Больше всего заявлений об угонах в минувшем месяце поступило из Санкт-Петербурга: в Северной столице произошло 58% от общего количества случаев похищения автомобилей. На втором месте оказалась Москва: там вдвое меньше случаев угона машин.

Наиболее часто в России в апреле угоняли такие автомобили, как Toyota Camry и Kia Rio. В пятерку наиболее востребованных у угонщиков машин вошли также Hyundai Creta, Hyundai Tucson и Nissan X-Trail.

«На фоне действующего режима самоизоляции населения в условиях пандемии мы отмечаем значительное снижение количества угонов автомобилей по всей стране. Для этого есть несколько причин. Прежде всего люди стали меньше выезжать, многие уехали за город, и машин на дорогах в целом стало меньше. Кроме того, в крупных городах введен режим электронных пропусков, из-за чего контроль со стороны ДПС стал строже и участились проверки документов», — отметил директор департамента страховых выплат компании «АльфаСтрахование» Александр Харагезов ■



Коронавирус обрушил продажи новых машин в России

Согласно статистике АЕБ, продажи новых автомобилей в апреле нынешнего года сократились на 72,4% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

В количественном выражении продажи в апреле уменьшились на 102 089 автомобилей и составили только 38 922 единицы.

По словам председателя комитета автопроизводителей АЕБ Томаса Штерцеля, после исключительно высокого уровня продаж в марте 2020 года в апреле, в связи с ситуацией вокруг COVID-19, дилерские организации вынуждены были приостановить или существенно ограничить свою деятельность.

Российская автомобильная отрасль столкнулась в итоге с крупнейшим месячным падением розничных продаж за всю историю статистических данных, собираемых АЕБ.

Несмотря на то что дилеры готовятся к возобновлению работы, существенного роста продаж в мае представители ассоциации не ожидали.

С катастрофическим падением продаж столкнулись абсолютно все производители. АвтоВАЗ просел в продажах на 71%, реализовав только 9396 автомобилей. Падение продаж Kia составило 78%. Бренд Renault потерял 75%. На столько же снизились продажи УАЗа. На 95% упали продажи марки Mitsubishi ■



Илья Огородников

С 28 марта по 12 мая в России официально было объявлено о нерабочих днях, когда большая часть человеческой деятельности была остановлена, а люди отправлены на самоизоляцию. Принятые меры по борьбе с пандемией коронавируса в первую очередь ударили по сфере услуг, развлекательной и, конечно, торговой индустрии, к которой относится и автобизнес.

В результате отрасль, и без того испытывающая большие проблемы, оказалась на грани коллапса. Избыточное число малообеспеченных и закредитованных дилерских предприятий, на которых не хватает покупателей, недозагруженные заводы, которые по ошибочным прогнозам строились под вдвое большие продажи, и падающие реальные доходы населения — с таким «багажом» автобизнес шагнул в 2020 год, показывая отрицательную динамику продаж и негативный прогноз на будущее.

Эксперты отрасли в основном смотрели вперед без розовых очков. Глава РОАД Олег Мосеев еще до пандемии прямо говорил, что в 2020 году продажи машин упадут еще сильнее — до минус 8%. Самые оптимистичные закладывали тот же уровень спроса, что и в 2019-м.

Как обычно бывает с нашим авторынком, не угадал никто. Тут, правда, у экспертов впервые появилось серьезное оправдание: пандемия коронавируса, которая охватила мир и, как к ней

Как жить ДАЛЬШЕ?

Автобизнес обсудил онлайн-пути выхода из кризиса-2020



23 и 28 апреля 2020 года состоялись онлайн-конференции, организованные аналитическим агентством «Автостат», а также ТАСС, куда были приглашены независимые эксперты, представители автомобильного ретейла, банковской и страховой сферы, смежных отраслей, чтобы обсудить состояние авторынka России на текущий момент, а также возможные сценарии развития кризиса, вызванного пандемией. Журнал «Движок» выслушал всех спикеров.



ни относиться, стала неожиданной проблемой для всех стран.

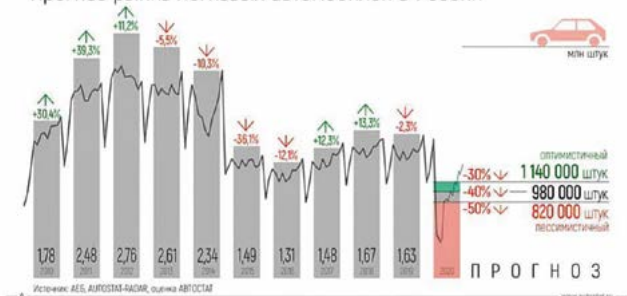
Каковы реалии?

С 28 марта по 12 мая работа автобизнеса была почти полностью парализована. В зависимости от региона, власти либо частично, либо целиком закрыли автопредприятия. Под «частично» подразумевается переход на удаленную работу отделов продаж, страхования и кредитования, а также сокращение (но не остановка) работы сервисных центров.

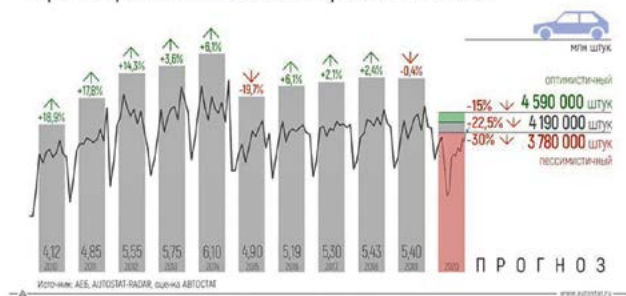
Фактически показатели апреля — это закрытие мартовских сделок да неотложные ремонты автомобилей. По признанию дилеров, у тех, кто хоть как-то работал в апреле, контрактация упало почти до нуля (минус 92–95%). Люди в период самоизоляции, при неопределенности будущего, поняли, что безопасность и здоровье превыше всего, а новый автомобиль — это предмет даже не второй необходимости, отложив покупку до лучших времен.

Что это значит? Позитивный момент — формирование новой и достаточно большой волны отложенного спроса. Негативный — никто не знает, когда эта волна придет.

Прогноз рынка легковых автомобилей в России



Прогноз рынка автомобилей с пробегом в России



Лидеры и аутсайдеры авторынка России в 1 квартале

НАИБОЛЬШИЙ РОСТ

+96,4% ↑



Toyota RAV4

НАИБОЛЬШЕЕ ПАДЕНИЕ

-14,7% ↓



Hyundai Solaris

ТОП-10 марок

марка	продажи, шт.	20/19%	доля%
LADA	79 600	-3,4%	20,0%
KIA	51 870	-2,1%	13,0%
Hyundai	41 576	+0,4%	10,4%
Renault	32 056	+9,2%	8,0%
Toyota	27 231	+26,0%	6,8%
Volkswagen	23 794	+7,8%	6,0%
Skoda	21 001	+13,9%	5,3%
Nissan	18 225	-5,5%	4,6%
GAZ	11 097	-2,9%	2,8%
BMW	10 880	+12,3%	2,7%

в январе-марте

2020 2019 20/19%

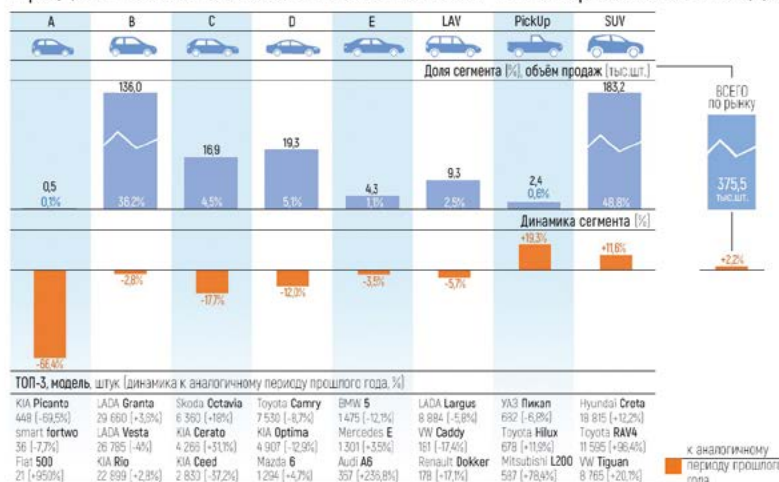
ТОП-20 моделей

модель	продажи, шт.	20/19%
LADA Granta	29 660	+3,6%
LADA Vesta	26 785	-4,0%
KIA Rio	22 899	+2,8%
Hyundai Creta	18 815	+12,2%
Volkswagen Polo	12 820	+8,6%
Hyundai Solaris	12 106	-14,7%
Toyota RAV4	11 595	+96,4%
LADA Largus	8 884	-5,8%
Volkswagen Tiguan	8 765	+20,1%
Renault Logan	7 806	-1,1%
Nissan Qashqai	7 538	+13,7%
Toyota Camry	7 530	-8,7%
KIA Sportage	7 261	-5,2%
Renault Duster	7 084	-14,3%
Skoda Rapid	6 811	-14,5%
LADA 4x4	6 651	-13,9%
Renault Sandero	6 627	+0,7%
Nissan X-Trail	6 481	-2,9%
Skoda Octavia	6 360	+18,0%
Skoda Kodiaq	5 743	+21,6%

Источник: АЕБ (вкл. LCV), оценка АВТОСТАТ

www.autostat.ru

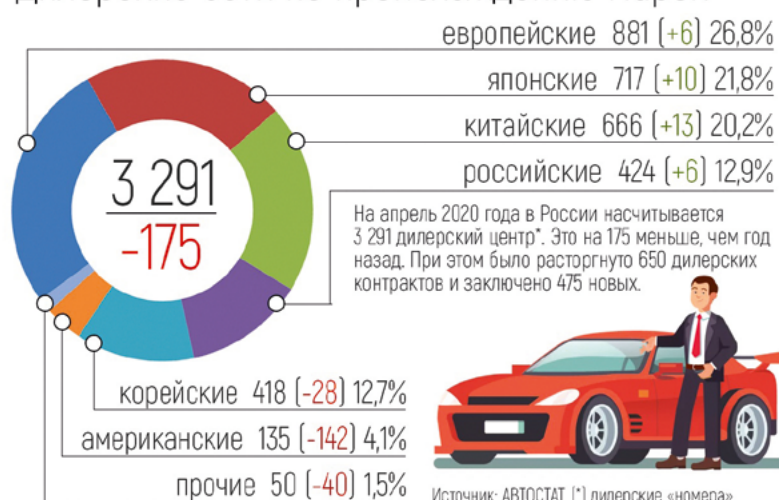
Продажи автомобилей по сегментам в 1 квартале 2020 года



Источник: данные АЕБ, оценка АВТОСТАТ

www.autostat.ru

Дилерские сети по происхождению марок



www.autostat.ru

Глава аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков прямо говорит, что последствия этого кризиса будут сказываться очень долго, а на восстановление может уйти несколько лет. Усугубляет ситуацию то, что показатель «восстановления» очень условный. Формально авторынок России по итогам 2019 года даже близко не подошел к показателям продаж обвального 2014-го, а это значит, что за пять лет индустрия еще не восстановилась после предыдущего кризиса 2014–2015 годов. Проще говоря, с 2012 года российский авторынок живет в реалиях постоянного и значительного сокращения спроса на новые автомобили.

Такая ситуация обусловлена главным образом аномальными всплесками кредитно-потребительского бума, произошедшими в 2007–2008 и в 2011–2012 годах из-за резкого, но краткосрочного взлета цен на нефть, которые быстро обвалились. Почувствовав запах быстрых денег и игнорируя все риски, предприниматели (да и не только они) набрали необеспеченных кредитов под необеспеченный спрос, что и стало началом конца. Если с 1998 по 2005 год среднегодовой прирост продаж составлял адекватные ситуации +74,6 тыс. автомобилей, то уже с 2005 по 2008-й этот показатель вырос до аномальных +363,7 тыс. машин в год, то есть в пять раз! О том, что подобные цифры не имеют под собой никакой экономической опоры, кроме спекулятивных, готовых в любой момент обвалиться цен на нефть, никто тогда и слышать не хотел.

Чисто теоретически, при идеальных раскладах, если мы берем за образец поступательное развитие потребительской экономики в Европе, отечественный авторынок должен был выйти на показатель 2,4–2,5 млн проданных автомобилей только к 2020 году. И это без учета обвалов 2008 и 2014 годов! А если их учитывать, среднегодовой показатель проданных с 1998 года новых машин и вовсе составит 1,67 млн штук.

В реальности же и иностранные производители, и отечественные авторитейлеры неохотно, но признают тот факт, что всю бизнес-концепцию, включая постройку более 4 тыс. дилерских предприятий, рассчитывали исходя не из средневзвешенных цифр продаж, а из пиковых, то есть аномальных, в 3 млн машин, а то и вовсе из нереальных, ошибочно прогнозируемых 4 млн проданных автомобилей в год. То есть без всякого коронавируса и обвалов курса рубля индустрия автобизнеса в России на начало 2020 года в 1,7–2,3 раза превосходила реальный объем спроса.

Проще говоря, существующий авторынок России представляет собой классический «пузырь», который и без того активно сдувался, а сейчас, под давлением внешней угрозы, готов в любой момент лопнуть.

Что же теперь делать?

Руководство РОАД официально объявило о том, что под угрозой банкротства находится 30–50% дилерских предприятий, которые без поддержки государства будут вынуждены выгнать на улицу около 100 тыс. человек, что не только увеличит безработицу, но и потянет за собой автопроизводственную сферу.

Правда, жизнеспособность дилера, как и любого торгового предприятия, только наполовину зависит от собственных издержек, а на вторую половину — от спроса.

Как ни обнуляй налоги и ни предоставляй беспроцентные кредиты, если в автосалоны не вернутся покупатели, спасительные дотации просто отсрочат неизбежное. Фактически это означает необходимость прямых и существенных дотаций государства на покупку новых автомобилей, что пока властью даже не рассматривается. По прогнозам аналитиков, пессимистичный сценарий развития авторынka может уронить спрос вдвое, откатив продажи машин на уровень дефолтного 1998 года.

О том, что пока все идет именно по негативному сценарию, представители дилерского сообщества говорят достаточно спокойно. Самое интересное, что объявленную государственную поддержку многие воспринимают не как основу для спасения, а как дополнительный фактор к собственным действиям.

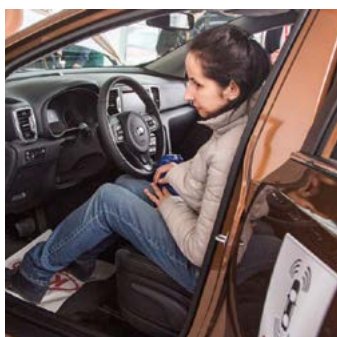
Действия же эти таковы, что до 30% сотрудников дилерских центров, скорее всего, все равно придется сократить. А те, у кого зарплата привязана к обороту или к прибыли предприятия, уйдут сами.

Под нож пойдут все непрофильные расходы, в том числе большая часть затрат на рекламу. Многие игроки бизнеса сошлись на том, что все меньше смысла сохранять кредитный и страховой отделы, поскольку обе услуги постепенно переезжают в онлайн.

Нашлись среди дилеров и те, кто ратует за постепенный, но окончательный переезд процедуры покупки автомобиля в Сеть. Это позволит свести к минимуму затраты на содержание отдела продаж и сопутствующие услуги, оставив для реальной деятель-

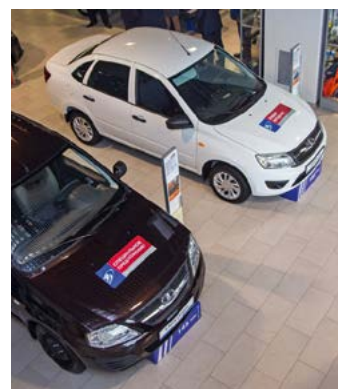


Продвижение лизинга для физических лиц часть дилеров считает реальной альтернативой кредитам. Главный аргумент — то, что в кризисной ситуации, когда велик риск невозврата, а сама машина банку не очень-то нужна, лизинговая компания как юридический владелец автомобиля может без проволочек изъять его у лизингополучателя, который не в состоянии платить



ности по большому счету только сервис.

Правда, представители большинства региональных дилеров к такой реформе относятся



скептически, что имеет под собой реальные основания. Ни дилерские центры, ни главным образом покупатели в регионах не готовы в ближайшей перспективе ни к «слепой» купле-продаже машины по картинке на сайте, ни к онлайн-переводу миллионов рублей.

Последняя рекомендация — перевод основной деятельности на вторичный рынок, который 2,5 раза больше первичного, а главное, намного перспективнее в плане покупательской активности и свободнее в вопросе маржинальности.

Надежда на государство и представительства автомобильных брендов

Еще одна острая проблема для дилеров — взаимоотношения с представительством бренда. Игроки авторетейла все чаще называют такое партнерство игрой в одни ворота. Жесткие условия дилерского соглашения, нереальные планы продаж, негарантированные квоты на популярные модели и фиксированные на грани рентабельности доходы — все это, по мнению дилеров, требует пересмотра с учетом ситуации на рынке.

Что касается помощи государства, то ассоциация РОАД удалось убедить власть в необходимости оказания помощи отрасли, что уже подтвердил и президент России. Однако неожиданно игроки рынка столкнулись с техническими проблемами реализации программ господдержки. Оказалось, что до 80% дилерских предприятий не попадает под определение малого и среднего бизнеса, поскольку торговля дорожными автомобилями при больших затратах и небольшой прибыли подразумевает огромные финансовые обороты. А это фактически выводит дилеров из-под господдержки.

Еще одно препятствие — путаница с кодами ОКВЭД, то есть кодами экономической деятельности, которые при организации бизнеса указываются в качестве основного вида работы. Именно по этим кодам ориентируются госструктуры, принимая те или иные решения, указы или законы.

Так вот, торговля автомобилями по базе данных ОКВЭД имеет несколько кодовых подклассов — и не все они попали в указ о направлении помощи. Таким образом, те предприятия, в уставных документах которых указан не тот код, юридически не соответствуют условиям господдержки.

По словам главы РОАД, всеми этими вопросами предстоит оперативно заниматься.

Каков итог?

Острейший кризис заставил всплыть на поверхность проблемы, которые долго пытались скрывать или игнорировать. Автобизнес России нуждается в масштабных структурных изменениях — во-первых, этого требуют системообразующие и долгосрочные экономические реалии, а во-вторых, он может адекватно регулироваться не «дикими законами рынка», которые показали свою полную неэффективность, а объединенными усилиями основных участников отрасли: ретейла, представительств автомобильных брендов и государства. Как показывает история развития данной сферы, пока они напоминают героев басни «Лебедь, рак и щука».



Комплекты сцеплений высокого качества от NK



5 YEAR
GUARANTEE
AGAINST
DEFECTS

IN MATERIAL AND WORKMANSHIP

В МАТЕРИАЛАХ И РАБОТОВОМ КВАЛИТЕТЕ



THE RELIABLE PART

Гарантированное качество от NK

За более детальной Информацией
и Месте ее приобретения Заходите:

nk-autoparts.com

Bosch • Mahle • Sogefi Group

О пандемии, последствиях кризиса и производстве защитных салонных фильтров



Илья Огородников

Что касается **непосредственной деятельности предприятий**, то все три концерна постепенно возвращаются к работе и наращиванию объемов производства.

В частности, компания Bosch после закрытия около сотни заводов по всему миру почти половину производств уже вернула к жизни и готовится идти по этому пути во всех странах, где пик эпидемии уже пройден или последствия пандемии позволяют организовать деятельность.

«Bosch стремится координировать свои действия в соответствии как с запросами клиентов и поставщиков, так и с интересами органов власти и самих работников. Компания предпринимает многочисленные меры для обеспечения полноценной защиты сотрудников от коронавирусной инфекции», — отметил председатель совета правления Robert Bosch GmbH Фолькмар Деннер.

Схожая ситуация наблюдается и на предприятиях концерна Mahle. Как сообщают его представители, на данный момент производство на большинстве площадок восстановлено, а отгрузки осуществляются в штатном режиме. Основные трудности связаны с разрывом в логистических цепочках, однако, по словам представителей Mahle, они носили локальный и кратковременный характер, поэтому производство не пострадало.

Более сложную ситуацию констатируют в Sogefi Group, где

Пандемия коронавируса стала основной проблемой абсолютно всех сфер жизни и, думается, останется таковой еще надолго, поскольку буквально с ног на голову перевернула деятельность всех существующих организаций. Как реагируют на ситуацию представители международных компонентных концернов и что могут предложить автолюбителям для защиты от внешних угроз крупнейшие производители фильтрующих систем, мы спросили у Bosch, Mahle и Sogefi Group.

большинство клиентов испытывает трудности с продажами. Тем не менее по мере поступления заказов производитель их выполняет как на международном уровне, так и на российском рынке. «Наш склад работает практически в обычном режиме, строго соблюдая меры предосторожности. Помимо отгрузок, мы активно на-

рашиваем запасы на складе в Москве, для того чтобы при любых последствиях кризиса не оставить наших клиентов без фильтров», — сообщили представители Sogefi Group в России.

Вопросы дальнейших перспектив мировые производители компонентов оценивают трезво и не ждут быстрого восстановления ни локального российского, ни мирового рынка после окончания пандемии.



Bosch



Компания Bosch благодаря своей разносторонней деятельности оказывает прямую поддержку в борьбе с коронавирусом. Концерн разработал экспресс-тесты на COVID-19 и диагностический прибор Vivalytic. Кроме того, на 13 заводах Bosch по всему миру развернуто производство масок и антисептиков

«Мы готовимся к глобальной рецессии, которая окажет значительное влияние на наши результаты в 2020 году. Исходя из текущей ситуации, Bosch прогнозирует сокращение объемов автомобильной промышленности минимум на 20%. В первом квартале продажи Bosch Group упали на 7,3%; в марте падение составило 17%. С учетом множества непредсказуемых обстоятельств компания не спешит делать годовой прогноз. Необходимо приложить максимум усилий для того, чтобы хотя бы удержать баланс. В условиях этого серьезного кризиса нам серьезно помогает диверсификация бизнеса. В среднесрочной перспективе наша цель состоит в том, чтобы вернуться на уровень рентабельности примерно в 7%», — поделился данными финансовый директор и заместитель председателя совета правления Bosch Стефан Асенкершбаумер.

По словам CEO Mahle доктора Йорга Штратманна, сроки окончания глобального кризиса пока еще даже не просматриваются. Поэтому компания реализует план по адаптации к текущей ситуации в долгосрочной перспективе.

«Основные приоритеты деятельности в настоящее время — это, во-первых, организация работы таким образом, чтобы максимально защитить здоровье наших сотрудников, во-вторых, максимальное сохранение всего кадрового потенциала Mahle. Что касается нашего бизнеса, то мы не планируем отказываться от каких-либо направлений, тем более что в этом году мы отмечаем столетие бренда и уверены, что слаженная работа всех сотрудников поможет нам пережить и это трудное время», — подытожил господин Штратманн.

Что касается **разработки и производства передовых филь-**

трующих систем, то все ведущие производители компонентов, специализирующиеся на данных группах запчастей, обладают внушительной инженеринговой базой и давно предлагают своим клиентам системы повышенной защиты, в том числе биологической. Правда, все бренды отмечают, что обойти законы природы наука пока не в силах, а потому отдельные разработки могут лишь отчасти обезопасить автолюбителей, но не обезвредить все возможные угрозы.

Например, Sogefi предлагает линейку антибактериальных салонных фильтров Cabin3Tech+, фильтрующий элемент которых состоит из трех слоев: противопылевого, слоя активированного угля и электростатического нанослоя, удаляющего до 98,8% загрязнений размером менее 2,5 микрон. Хотя производитель уточняет, что против COVID-19 данные фильтры бесценны, так как, во-первых, вирусы значительно меньше, во-вторых, предназначение салонного фильтра заключается в недопущении проникновения вредных веществ в салон автомобиля — вирусы же распространяются иным путем.

Схожим образом работают фильтры линейки Bosch Filter+. Они имеют дополнительный слой с ионами серебра, который способен задерживать частицы до тех же 2,5 микрон, то есть бактерии и аллергены. Поэтому данные фильтры рекомендуется использовать для того, чтобы защитить водителя и пассажиров автомобиля от неприятных проявлений аллергии — чихания, заложенности носа, слезливости.

Само собой, фильтр высшего уровня защиты есть и в ассортименте компании Mahle — это линейка фильтров CareMetix. Однако производитель также подтверждает, что от вирусов подобные технологии, увы, не защищают. Поэтому Mahle разработал устройство озонирования внутреннего пространства автомобиля OzonePRO, которое весьма эффективно

Sogefi
Group



борется в том числе и с вирусами. Правда, используют его главным образом специализированные мастерские.

Каков итог?

Представители всех брендов, специализирующихся на системах фильтрации, прямо говорят о том, что в последние годы наблюдают устойчивый рост интереса к продвинутой и повышенной средствам защиты в салоне автомобиля, в том числе и в России. Автомобилизация городов, увеличение количества промышленных объектов и общее ухудшение экологической обстановки в мегаполисах подталкивают автолюбителей искать средства защиты для себя и своих близких, особенно детей, от неприятных запахов, вредных веществ и различных аллергенов. Сюда же попадают и средства биозащиты, например от грибка и плесени в системе кондиционирования. Очевидно, что пандемия коронавируса еще больше подтолкнет как производителей, так и потребителей к поиску и развитию технологий защиты.



Mahle

TRUSTMISSION

HAFT

МОНУМЕНТАЛЬНАЯ ПРОЧНОСТЬ

ШРУСЫ,
ПРИВОДНЫЕ
ВАЛЫ,
СТУПИЦЫ
И СТУПИЧНЫЕ
ПОДШИПНИКИ,
КОМПЛЕКТЫ
СЦЕПЛЕНИЯ

HAFTJOINT.DE



Прочность и надёжность благодаря особой конструкции и применяемым материалам



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Широкий ассортимент



Полная информация о товаре по QR-коду на упаковке



CARBERRY.

Performance for value

От катастрофы до новых возможностей



Илья Огородников

❷ Как вы переживаете карантин? Работают ли ваши предприятия? Какие меры защиты вы предприняли для сотрудников? Получается ли функционировать в удаленном формате?

— Как и весь бизнес в стране, мы очень нелегко переживаем карантин. Мы были вынуждены закрыть все свои производства, исполняя распоряжения правительства России. Однако наш склад продолжил работать, хотя и в сокращенном формате: среди нашей продукции есть и антисептические, и санитарные средства, которые необходимы для покупателей в этот непростой период.

Все сотрудники склада (а также те сотрудники офиса, которые обеспечивают осуществление отгрузок) укомплектованы средствами защиты: масками и перчатками. Перед началом работы всем сотрудникам измеряется температура при помощи бесконтактного термометра, на складе размещены антисептики, которыми сотрудники пользуются во время работы.

Офисные сотрудники вполне успешно переведены на удаленную работу — это отделы продаж, маркетинга, планирования и закупок, рекламы и бухгалтерия. В принципе такая работа оказалась вполне эффективной, но исключительно с учетом сокращения объема поставок. Проще говоря, в период заметного уменьшения количества работы.

Однако мы видим и минусы такой работы — это потеря вер-

Журнал «Движок» продолжает цикл интервью с руководителями компонентных производственных предприятий, которые рассказывают о своем видении текущей ситуации в отрасли и опыте преодоления кризисных явлений в своей компании. На этот раз своим мнением поделился Петр Ничипоренко, коммерческий директор УК «Карвиль» и глава петербургского производства систем охлаждения Luzar, которое в том числе является конвейерным поставщиком отечественных автозаводов.



бального контакта внутри отделов и между отделами, слабая концентрация сотрудников в домашних условиях, недостаточность аппаратного ресурса, что в будущем может повлечь за собой снижение эффективности работы.

❸ Насколько обеспечены ваши складские запасы? Идут ли отгрузки с ваших предприятий? На какое время хватит ваших ресурсов, если пандемия продолжится?

— В связи с существенным падением спроса наши складские запасы стали избыточными. Соответственно, мы по большей части не нуждаемся в пополнении склада в нынешних условиях. Исключение составляют только сезонные товары: карантин был объявлен в середине весны, и мы не успели полностью подготовить структу-

ру товарных остатков к летнему спросу.

Если пандемия и связанный с ней карантин продолжатся, увы, ресурсов может не хватить, чтобы обеспечить полноценное функционирование предприятия. Никакая компания, и мы в том числе, не имеет свободных средств — все инвестировано в бизнес, и в случае прекращения движения «товар — деньги — товар» производство не сможет существовать в прежнем виде.

❹ Как реагируют на ситуацию ваши партнеры? Работают ли поставщики сырья? Сократили ли закупку дистрибьюторы? Какова ситуация с поставками на конвейеры?

— Наши партнеры очень по-разному реагируют на складывающуюся ситуацию. Можно сказать только то, что эти различия находятся в интервале от «очень плохо» до «катастрофично».

Реакция наших партнеров зависит

Коммерческий директор
УК «Карвиль»
о производстве
компонентов
в кризис

от двух факторов. Первый — это наличие активов, которые позволяют некоторое время существовать в ситуации карантина.

Второй — это регион сбыта, так как в разных областях строгость карантина разная. Где-то бизнес по торговле запчастями и обслуживанию автомобилей полностью заблокирован, а где-то лишь отчасти. Соответственно, закупку нашей продукции дистрибьюторы продолжают в зависимости от текущего спроса, по факту — от ситуации с карантином в их регионе.

Поставщики сырья работают фрагментарно, можно сказать, «вахтовым» методом — по необходимости. Для нас это не критично, так как мы приостановили свое производство.

ОЕМ-поставки продолжают, но в сокращенном виде. По усло-



виям работы с автопроизводителями мы обязаны держать довольно существенный «страховой запас» продукции, благодаря которому в условиях сократившейся потребности со стороны OEM-производителей мы можем продолжать поставки при остановленном производстве. Естественно, наш «страховой запас» не бесконечен, но мы понимаем, что восстановление конвейерного спроса произойдет только при восстановлении продаж автомобилей. А это, в свою очередь, случится только после снятия карантина, что автоматически позволит нам снова открыть производство.

❷ Ведутся ли переговоры с вашими инвесторами, арендодателями и другими кредиторами? Удастся ли убедить их в реструктуризации и оптимизации ваших затрат?

— Естественно. Мы постарались произвести оптимизацию всех своих затрат, смогли частично реструктурировать свои кредитные обязательства, а также незначительно и на временной основе договорились уменьшить арендные платежи.

❸ Какие меры вы приняли для сокращения издержек? Остановка новых/старых проектов? Сокращение рекламы? Сокращение персонала? Закрытие неликвидных направлений?

— Главное, что мы смогли сделать, — полностью сохранить весь персонал. Помимо реструктуризации мы временно притормозили некоторые проекты, но не все.



А также практически полностью прекратили рекламную и маркетинговую активность, за исключением необходимого минимума.

Что касается неликвидных направлений, то среди наших проектов таких просто нет. В любом случае их необходимо сокращать не в период кризиса, а на постоянной основе. Правда, увы, загадывать сейчас не приходится — возможно, после этого кризиса неликвидные направления в нашем бизнесе и появятся. Будем разбираться уже по мере выявления проблем.

❹ Успели ли вы в 2020 году освоить какие-либо новые технологии? Новые товарные группы? Какова их судьба сейчас — развитие или заморозка?

— Мы ведем постоянную работу по внедрению новых технологий в производственный процесс и открываем новые товарные группы. Например, мы инвестировали серьезные ресурсы в новое оборудование по производству глушителей. Установили для этого новейшие и не имеющие

аналогов в России трубогибочные, вальцовочные и сварочные автоматические станки. Кстати, мы планировали в конце марта 2020 года провести торжественное открытие этого цеха с новой производственной линией, но в связи с карантином пришлось все отменить.

Также в этом году мы запустили новые товарные направления, среди которых отмечу турбокомпрессоры, нагрузочные резисторы и клапаны кондиционера Luzar, а также масштабное расширение линейки тормозных дисков и начало поставок антифриза других наших брендов.

❺ Ваши прогнозы по развитию ситуации? По вам больше ударят последствия пандемии коронавируса или обвал курса рубля? Насколько упадет ваш сегмент рынка в 2020 году? Сколько потеряете вы? Возможны ли потери среди ваших контрагентов?

— Давать прогнозы в условиях сегодняшнего кризиса очень сложно. Мы надеемся и верим, а также планируем свою деятельность исходя из вероятности падения рынка запчастей где-то на 30% в период с мая по август 2020 года. С сентября рассчитываем на восстановление до уровня прошлого года. Но это, конечно, очень упрощенная модель.

На мой взгляд, в этом кризисе обвал курса рубля на 15% имеет несравненно меньший эффект, чем последствия коронавируса. Вероятно, новый курс окажет усиливающее воздействие на последствия карантина.

В любой кризис предприятия, не обладающие запасом прочности, рискуют потерять рынок

и уйти с него. В этом аспекте кризис всего лишь усугубляет те негативные тенденции, которые происходили внутри компании еще до наступления сложных времен.

❻ Игроки автомобильной отрасли говорят, что этот уникальный кризис продлится минимум 3-5 лет. Согласны ли вы с таким прогнозом? Если да, есть ли у вас план развития на подобный срок — перестройки производства и бизнеса под новые объемы потребления?

— Любой кризис уникален, и его последствия оказывают влияние на бизнес еще долгие годы, причем, как ни странно, не всегда негативно для отрасли. Конкретные цифры тут не показательны. Например, многие игроки рынка автозапчастей не оправились от последствий кризиса 2008 года, многие заметно перестроились, ну а какие-то его покинули, освободив место более успешным.

Или взять кризис 2014–2015 годов. Признаться, благодаря ему мы смогли существенно нарастить свой производственный потенциал, наладить партнерство со многими производственными «смежниками», без которых наша деятельность не могла бы развиваться и которых до этого просто не было.

Как видите, кризис порой реально дает позитивный заряд, на котором хочется делать акцент. Концентрироваться на одном негативе, по моему мнению, неправильно.

❼ Что сейчас, по-вашему, нужно делать компонентным производственным предприятиям, чтобы выжить?

— На наш взгляд, верной стратегией для компонентного производственного предприятия является постоянная диверсификация, то есть расширение номенклатуры выпускаемой продукции. Это залог устойчивости компании не только в кризисные времена. Конечно, такая стратегия требует существенных инвестиций, но ее реализация приносит ресурсы для дальнейшего развития: инвестируй — зарабатывай — инвестируй!





Это еще не кризис. Самое тяжелое — впереди!



Илья Огородников

Коронавирус продолжает шагать по планете, парализуя огромное количество сфер бизнеса и ставя целые отрасли на грань разорения. Хотя государство в той или иной степени пытается помочь пострадавшим сферам, уже понятно, что поддержку получают далеко не все и не в желаемых объемах. Так что многие предприниматели перешли в режим реализации пословицы про спасение утопающих. Среди них и руководители российских независимых СТО, которые пытаются объединиться в профильный союз и совместными усилиями выжить в непростых условиях. О том, какие меры предпринимает сервисный бизнес, мы услышали из первых уст.

Инициатором создания подобного союза стали самые активные участники сервисной отрасли во главе с владельцем одного из старейших СТО Петербурга «Дилижанс» Александром Пахомовым. Он отметил, что при всем трагизме положения он рад, что представители ведущих автосервисов России в это трудное время «сидят за одним столом», хоть и виртуальным, и стараются сообща решить проблемы, забыв о делжке рынка и острой конкуренции между собой.

В ходе конференции руководители и представители автосервисов не только делились своими мыслями по поводу текущего положения дел, но и отвечали на вопросы зрителей онлайн-трансляции. К примеру, **Илья Николин из новосибирской компании «Реактор»**,



отвечая на вопрос об изменении системы мотивации персонала, отметил, что в их компании зарплата сотрудников во многом привязана к результатам финансовой деятельности сервиса, а поэтому она умень-

Итоги
всероссийской
онлайн-конференции
СТО



Первая в истории отрасли онлайн-конференция руководителей и владельцев СТО собрала в моменте до 1000 участников, что стало рекордом и показателем максимальной заинтересованности игроков рынка в процессе

шилась автоматически вместе с падением потока клиентов. Такая зависимость приводит к саморегуляции деятельности, и сотрудники, по словам руководителя, с пониманием к этому относятся.

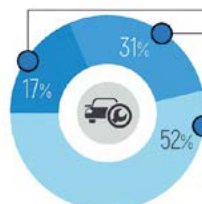
В компании также есть идея сохранения персонала, отвечающего за продажи, путем перевода его в менее квалифицированные кадры. В таком случае в момент выхода из кризиса их оперативно можно будет вернуть к прежней деятельности и нарастить продажи.

С точки зрения продвижения в «Реакторе» логично пришли к выводу о необходимости убрать всю офлайн-рекламу и сконцентрироваться только на размещении в интернете: большая часть первичных клиентов приезжает на СТО на основании рейтингов в системе «Яндекс.Карты». Илья Николин также отмечает, что им удалось договориться с местными СМИ, предоставляющими радиорекламу, о снижении цены на 20%. А также уменьшить банковские платежи.

«Для поддержания морального духа все руководители компании выходят на работу. Главное — разговаривать с персоналом, объяснять ему, что происходит в фирме», — делится своим мнением Илья Николин.

Опыт работы во время пандемии поделилась **Барно Турсунова из сети «Вилгуд»**. По ее словам, в их компании проблема сохранения обязательных выплат сотрудникам не стоит так остро, поскольку оплата труда изначально

Объём рынка по ТО и ремонту в России



По состоянию на 1 января 2019 года в России на учёте в ГИБДД числится 43,5 млн легковых автомобилей. Примерно 10% из них — «мертвые души». Ещё примерно 15–20% парка эксплуатируется от случая к случаю. В активной эксплуатации (выезжают на дороги почти каждый день) находится 70–75% парка, то есть 30–33 млн автомобилей.

* без учёта шинмонтажа, мойки и кузовного ремонта

	млн €	млрд рублей
официальный дилер	639,1 (-14,9%)	51,0 (+3,2%)
независимая СТО	1 154,8 (-4,7%)	92,3 (+15,7%)
потенциал рынка	1 968,0 (-12,2%)	157,3 (+6,5%)
ВСЕГО	3 760,8* (-10,5%)	300,6* (+8,6%)

Динамика объёма рынка по ТО и ремонту



Источник: АВТОСТАТ

Официальный дилер против независимой СТО*

официальный дилерский центр	доля автолюбителей	независимая СТО	доля автолюбителей
83%	обслуживание в период гарантии	8%	
23%	обслуживание после гарантии	38%	
предпочтения по месту обслуживания постгарантийных автомобилей			
26%	ремонт электрики и ЗСУД	42%	
24%	ремонт коробки передач	49%	
22%	ремонт двигателя	44%	
17%	ремонт ходовой части автомобиля	40%	
14%	кузовной ремонт	53%	
15%	ремонт / заправка автокондиционера	59%	
15%	развал / схождение	67%	

* остальные автолюбители обслуживают автомобиль у частного механика или самостоятельно

Источник: АВТОСТАТ и Авто Mail.Ru, онлайн-опрос более 6000 автолюбителей (июль 2019)



предусматривала «безокладный» подход.

Кроме того, Барно Турсунова отметила, что в их работе изначально пропагандировалась система, при которой отдельные специалисты, которые нужны СТО не на 100%, могут свободно работать на несколько сервисов, прощаясь, по совместительству.

«Раньше рентабельность позволяла держать сотрудников только у себя. Сейчас же из-за обстоятельств все работники, занятые в деле не полностью, переведены на „удаленку“. Да, они получают меньше, но работают из дома и могут предложить свои услуги другим сервисам», — подытожила Барно Турсунова. Правда, вопрос, нужны ли их услуги другим сервисам, остался за рамками дискуссии.

Что касается рекламы, отметила Турсунова, то в их компании

остались только те каналы продвижения, которые «отбиваются» сразу. А одним из способов немедленного привлечения оборотных средств руководитель сети СТО «Вилгуд» видит продажу депозитов, или так называемых сервисных контрактов для лояльных клиентов. Это когда автовладелец сначала оставляет в сервисе сумму, а затем в течение какого-то срока приезжает ремонтироваться, используя эти деньги как депозит. На подобную систему можно перевести, например, корпоративных клиентов.

Объединение в союз Барно Турсунова считает в том числе и рычагом влияния и давления, например на арендодателей, которые не всегда готовы идти на уступки в нестабильный период работы.

Данил Соловьев из федеральной сети Fit Service отметил, что реальный кризис еще даже не на-

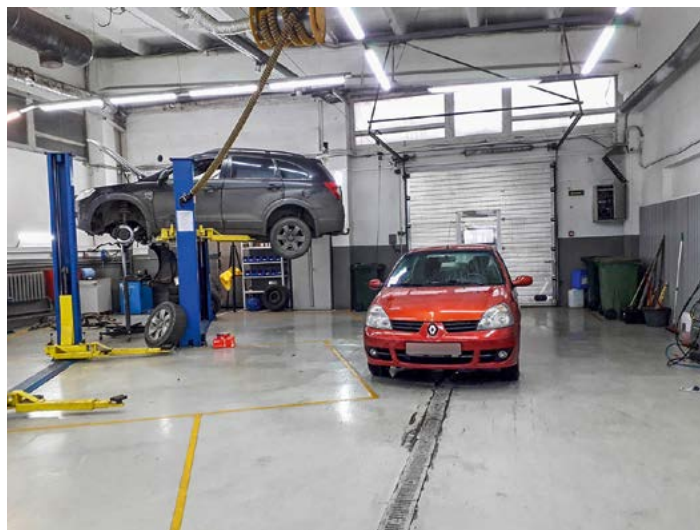
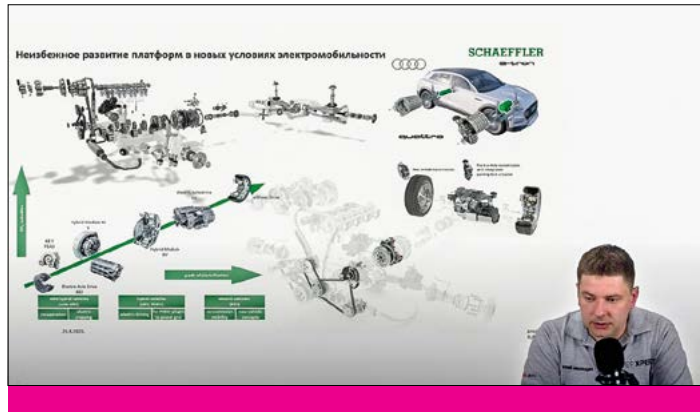
чался, а последствия пандемии, карантина и остановки деятельности предприятий в большей мере скажутся в ближайшем будущем. Отрасль ждет передел рынка труда, поскольку удержать хороших специалистов удастся не всем: многие уволенные, сокращенные, отправленные в отпуск или на удаленную работу будут искать стабильного и надежного работодателя. По мнению Данила Соловьева, лучше работать с маленькой прибылью, чем потерять квалифицированных сотрудников: «Отрезая что-нибудь сегодня, сразу думайте

о том, как вы потом будете пришивать это обратно».

Что же до принятых мер, то федеральные масштабы позволяют сети Fit Service достаточно уверенно стоять на ногах. «Штат мы не сокращали, минимальный гарантированный доход не урезали. Сейчас начали отрабатывать ресурсы, вложенные ранее в имидж, — при том что почти во всех наших СТО мы подняли цены, поток новых клиентов пока не сокращается. Что до рекламы, то мы изменили ее структуру: сократили контекст, усилили таргетинг в соцсетях», — поделился опытом Данил Соловьев.

Один из главных факторов получения дохода в период кризиса — работа не с новыми, а с уже существующими лояльными клиентами, которые уже знают сервис и которым можно предложить спецусловия — проведение ТО, недоделанных ранее работ, сезонной профилактики.

Директор сети «ЕвроАвто» **Михаил Петров** также заметил, что в их компании система мотивации





не изменилась, однако, поскольку зарплата сотрудников завязана на выручку всего СТО, само собой, доходы заметно сократились.

Самое главное, по мнению господина Петрова, сохранить коллектив и высокопрофессиональную команду, потому что кризис когда-нибудь закончится и придется работать в прежнем режиме. «Наша отрасль первая, которая будет выходить из кризиса», — оптимистично отметил директор «ЕвроАвто».

В особом положении находится **сервисная сеть Eurogera**, за плечами у которой официальное представительство группы PSA Peugeot Citroën. Например, часть сети представляют официальные дилеры, которые уже попали в программу господдержки. У сети очень лояльная клиентская база, 70% которой является постоянными покупателями услуг.

Независимые станции Eurogera выбрали вариант с совмещением функций персонала, в частности мастера-приемщика с ремонтником или администратором. Часть персонала переведена на удаленный режим. Пока никого не сокращали. Кроме того, Eurogera предложил клиентам формат

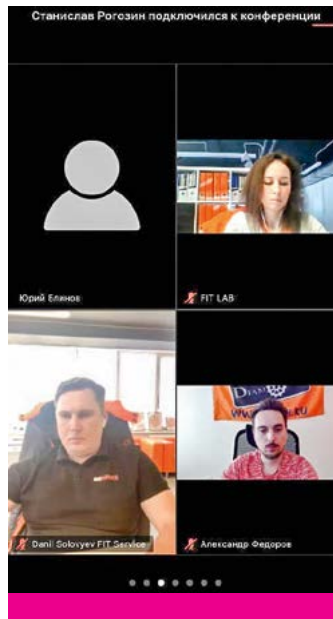
выездного ремонта, когда простые сервисные работы можно провести «на дому». Представитель Eurogera отмечает, что в компании надеются на завершение режима самоизоляции в июле.

Одним из самых оптимистичных стало выступление инициатора создания Союза НСТО **Александра Пахомова из «Дилижанса»**. По его мнению, отрасль ожидает довольно быстрое восстановление после кризиса, поскольку личный автомобиль — одна из наиболее важных вещей для современного человека, на которую он готов тратить деньги. Главной задачей Пахомов считает сохранение коллектива, а потому «Дилижанс» не планирует менять системы заработка, пока будет такая возможность.

Каков итог?

Подводя результаты конференции руководителей и владельцев НСТО, можно сделать несколько основных выводов.

Первое: по словам игроков рынка, проблемы большие, но пока не настолько трагические, как могло показаться на первый взгляд. Участники отмечают, что поток корпоративных клиентов



сократился на 10–15%, рядовых — в среднем на 30%. И лишь немногие говорят, что показатели упали вдвое. Вопрос только во времени, которое бизнес сможет продержаться на собственных ресурсах.

Второе: принятые компаниями меры позволяют при уменьшении заработка персонала пока не сокращать людей, а в отдельных случаях даже гарантировать определенный уровень дохода. Главной проблемой участники рынка видят

Еще один представитель компании «Вилгуд» Юрий Макуев прогнозирует, что нынешний кризис поставит под угрозу СТО среднего уровня: «Крупные игроки выживут благодаря устойчивому финансовому положению, а мелкие — за счет гибкости, минимальных издержек и возможности ручного управления»

Что касается прогнозов, то большая часть СТО готовится к возвращению к полноценной работе и загрузке не раньше следующего года. Учитывая масштабы страны, разную специфику работы сервисов в разных регионах, а также сильно отличающиеся ограничительные меры в зависимости от распространения вируса, избежать перераспределения структуры ремонтного бизнеса, скорее всего, не удастся. Финансово неустойчивые СТО за такой период могут исчезнуть полностью, а крупные сети могут не дождаться клиентов из-за потери последними доходов и роста цен на запчасти.

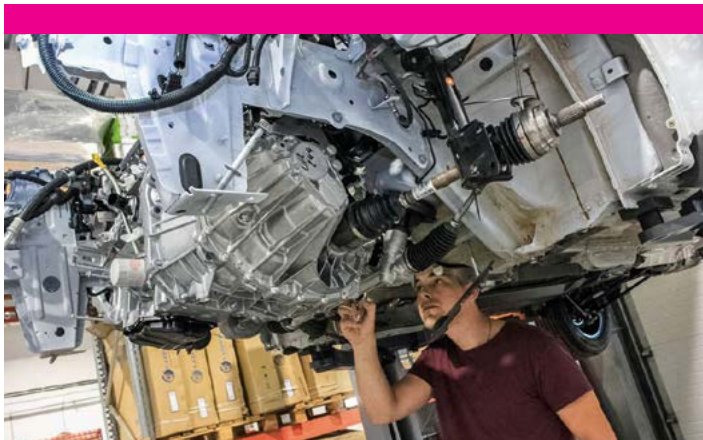
Первая онлайн-конференция зарождающегося Союза НСТО подтвердила готовность всех



неизвестность: сколько продлится эпидемия, получит ли и в каком объеме отрасль поддержку, как поведут себя клиенты в дальнейшем с учетом падения уже их доходов.

Третье: основной получения прибыли во время пандемии и кризиса почти все сервисные станции видят усиленную работу с постоянными клиентами. Тот же Fit Service отмечает, что удвоил количество звонков, остальные компании увидели заметное улучшение конверсии по этому направлению.

крупнейших игроков рынка солидаризироваться, чтобы найти выход из создавшейся ситуации. Практически все ведущие сети мастерских выразили желание и готовность сохранить весь персонал в надежде, что данная отрасль выйдет из кризиса максимально быстро. По итогам конференции от имени союза председателю правительства РФ было направлено обращение с просьбой о поддержке отрасли.



КАЖДЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДОСТОИН BREMBO

Доверяйте Brembo:

мировому лидеру в разработке и производстве тормозных систем, ОЕ поставщику, предлагающему полный ассортимент запасных частей оригинального качества.

Контактные данные центральных офисов и головных филиалов дистрибьюторов подразделения запасных частей компании Brembo в странах СНГ.

АЗЕРБАЙДЖАН

"ACTIVE GROUP"
AZ1122 Baku
Sharifzadeh str. 196
Тел.: +99412 4376842
office@activegroup.az

BAKU TUNING LLC
Kovkab Safaraliyeva 62
Baku AZ1011
Тел.: +994123100221
info@baktuning.az
baktuning@yahoo.com

АРМЕНИЯ

VIN MOTORS LLC
H. Kochar 145, Yerevan
Тел.: (+37410) 268305
e-mail: info@vin.am

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

Форвард Моторс
+375 (17) 511-44-42,
+375 (17) 511-44-41
http://forward-motors.com

**Торговое частное
унитарное предприятие
"ШАТЕ-М ПЛЮС"**
Минский район, пос.
Привольный, ул. Мира, 2А
Тел.: (+37517) 501 05 13
e-mail: info@shate-m.com
www.shate-m.by

АРМТЕК
Боровлянский сельсовет, 81-4,
р-н д. Дроздово (51 км МКАД)
Тел.: +375 (17) 308 00 00
Моб. тел.: 7600
E-mail: cc@armtek.by
www.armtek.by

Л-АВТО
220018, г. Минск,
ул. Шаранговича, 7.
Тел.: +375 17 201-66-02
e-mail: info@l-auto.by
www.l-auto.by

ООО «СВИАТ»

Минская область,
аг. Колодищи,
ул. Минская 56-6
Тел.: +375 (17) 508-14-90
e-mail: info@sviat.by
www.sviat.by

ГРУЗИЯ

**ООО "Грузинская Торговая
Группа"**
г. Тбилиси Аллея Давида
Агмашенебли, 20км
Тел.: +995 322471000
Brembo.Geo@gmail.com
www.brembogeo.webs.com

**Transcaucasian Distribution
Company LTD**
Georgia, 0131, Tbilisi,
Georgian-American friendship
Avenue, №33
Phone: + (995 32) 224 34 44
E-mail: info@tdctrade.ge
www.tdc.ge

КАЗАХСТАН

**ТОО «Фазтон Ди Си»
«Phaeton DC»**
Республика Казахстан, 050039,
г. Алматы, Турксибский район,
микрорайон Колхозшы, д. 4
Тел.: +7 (727) 356-05-60
www.phaeton.kz

АРМТЕК
г. Алматы, Турксибский р-н,
Суконбай пр-т, 258/4
Тел.: +7 (727) 330 92 52
Моб. тел.: 7600
E-mail: cc@armtek.com.kz
www.armtek.com.kz

РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА

SRL NICHIMAS
Chisinau, str. Cernaut 20
Тел.: +373 22 550 024
spartac@nichimas.md
www.nichimas.md

РОССИЯ

Автоконтинент
г. Санкт-Петербург, Шушары,
2й Бадаевский
проезд д.3, к.1
Тел.: (812) 324-12-90
ds@autokontinent.ru
www.autokontinent.ru

Авто-Евро
г. Москва, Олимпийский пр-кт
дом 16/1
Тел.: +7 (495) 937-28-28
e-mail: ae@autoeuro.ru
www.autoeuro.ru

ARMTEK
Московская обл., Мытищинский
р-н, МКАД 86-й км, 13А, стр. 1
Тел.: +7 (495) 783-60-90
E-mail: info@armtek.ru
www.armtek.ru

ООО «БЕРГ Холдинг»
г. Москва, ул. 2-я
Мелитопольская, дом 4
Тел.: (495) 788-95-97
e-mail: berg@berg.ru
www.berg.ru

**ООО Компания
«АВТО ФАКТОР ПРО»**
г. Москва, Зеленый пр-т, 3/10
Тел.: +7(495)232-11-90
e-mail: info@automaster.ru
www.automaster.ru

АО "Автопартс"
МО, Одинцово, ул. Говорова
24В, оф. 7
Тел.: +7(495)778 65 86
www.77volvo.ru

Аркона
г. Воронеж, проспект Труда, 48
Тел.: +7(473) 22-04-222
www.arkona36.ru

АВТОРУСЬ

г. Москва, ул. Академика
Капицы, д. 20
Тел.: +7 (495) 276-22-00
e-mail: b2b@autorus.ru
www.autorus.ru
www.b2b.autorus.ru

«Москворечье Трейдинг»
г. Москва, ул. Электродная,
д. 2, корп. 12-13-14, под. 15
Тел.: +7 495 380 02 50
info@moskvorechie.ru
www.moskvorechie.ru

ФАВОРИТ
117246, РФ, г. Москва,
Научный проезд, д. 17,
этаж 16, офис 31
Тел.: 8-800-777-85-48
e-mail: info@favorit-parts.ru
www.favorit-parts.ru

Форум-Авто
125413, г. Москва,
Солнечногогорский проезд, 4
Тел.: +7 (495) 789-8000
e-mail: info@forum-auto.ru
www.forum-auto.ru

ООО "Профит-Лига"
Ростовская область, Аксайский
район, хут. Ленина ул. 60 лет
СССР, 2В
Тел.: +7 (863) 203 79 20
e-mail: info@pr-lg.ru,
sales-top@pr-lg.ru
www.pr-lg.ru

МИКАДО
РФ, г. Санкт-Петербург,
Васильевский остров,
3 линия, д. 58/4
Тел.: +7 (812) 327-19-19
www.mikado-parts.ru

ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС»

МО, г. Подольск,
поселок Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22
Тел.: +7 (495) 995-31-37
www.shate-m.ru

ГРУППА ПАРТНЕРОВ "ТИСС"

Московская обл., г. Балашиха,
пр-т Ленина, дом 65, к.4
Тел.: +7 (495) 781-04-04
e-mail: msk@tpm.ru
www.tpm.ru

ROSSKO

Москва, БП Румянцево,
корп. Г, офис 528Г
Тел.: +7 (495) 995-12-00
info.msk@rossko.ru
Новосибирск,
ул. Бетонная, 14А
Тел.: +7 (383) 373-25-14
www.rossko.ru

АвтоСпутник

Воронеж, Ленинский пр-т, 172 Ж,
+7(473)233-21-23
e-mail: customer@auto-sputnik.ru
www.auto-sputnik.ru

ПартКом

г. Нижний Новгород, ул.
Гаражная 9
Тел.: +7 (831) 421-50-41
e-mail: marketing@part-kom.ru
www.part-kom.ru

IXORA

г. Нижний Новгород,
ул. Деловая, д.7
Тел.: +7 (831) 4-290-290
e-mail: wholesale@auto-iksora.ru
www.ixora-auto.ru

КОМПАНИЯ ЮНИКОМ

Московская область,
г. Мытищи,
пер.2-ой Рупасовский,
вл.6, стр.1
Тел.: +7 (495) 380-14-63
E-mail: office@msk.uniqom.ru
г. Владивосток
ул. Днепропетровская, 104
Тел.: +7(423) 279-0-279
vladivostok@msk.uniqom.ru
www.uniqom.ru

Автотрейд

г. Иркутск, ул. Ракитная, 18
Тел.: +7 495 933 99 69
www.autotrade.ru

ООО «СМАРТЭК»

Московская область,
г. Одинцово, ул. Западная, 9с10
Тел. 8 (495) 787-93-61
www.smartec.ru
Info@smartec.ru

ТУРКМЕНИСТАН

Economic society "Rahat Yol"
Turkmenistan, 744 000
с. Ashgabat,
Bitarap Turkmenistan street, 594
Тел.: +99365503626
www.rahatyol.com

УЗБЕКИСТАН

**RECORDS TRADING GROUP
LLC**
Uzbekistan, Tashkent, 100070,
Glinka street, 14/1
Тел.: +998712032030
email: info@rtgautoparts.uz

УКРАИНА

Компания "ВЛАДИСЛАВ"
г. Днепр, пр-т Богдана
Хмельницкого, 184
Тел.: +380 56 7900700
e-mail: info@vladislav.ua
www.vladislav.ua

ООО "ЭСО-АВТОТЕХНИКС"
г. Киев, ул. Закарвского, 16
Тел.: (+380 44) 536 09 31
info@autotechnics.ua
www.autotechnics.ua

ELIT UA

Pyrohivskiy shliakh str., 135
03026, Kiev, Ukraine
t: +38 (044) 389-44-44
www.elit.ua

Юник Трейд

Украина, г. Киев,
ул. Пироговский шлях, 34
Тел.: +38 (044) 237-71-07
e-mail: ut@utr.ua
www.utr.ua



Volkswagen оценил в рублях новый Polo



Компания Volkswagen объявила цены на модель Polo нового поколения для российского рынка.

Новый Volkswagen Polo будет стоить на нашем рынке от 792 900 рублей — в такую сумму оценен автомобиль с бензиновым двигателем 1.6 мощностью 90 л.с. и 5-ступенчатой механической коробкой передач в базовой комплектации Origin.

В список стандартного оснащения таких машин входят центральный замок с дистанционным управлением, обогрев заднего стекла, аккумулятор увеличенной емкости, а также мультимедийная система с сенсорным 6,5-дюймовым дисплеем, четыре динамика, Bluetooth, разъемом типа USB-C и функцией App-Connect, позволяющей подключить смартфон через интерфейсы Apple CarPlay и Android Auto.

В версии со 110-сильным двигателем и «механикой» новый Polo будет стоить от 877 900 рублей; базовой для таких автомобилей является более насыщенная комплектация Respect, в которую входят наружные зеркала с электрорегулировкой и подогревом, обогрев форсунок омывателя лобового стекла, а также кондиционер Climatic и электроподогрев передних сидений.

Самый доступный новый Polo с «автоматом» оценен в 927 900 рублей — такие автомобили также предлагаются в комплектациях начиная с Respect. Турбомотор 1.4 TSI (125 л.с.) и «робот» DSG-7 устанавливаются на машины в двух самых дорогих исполнениях: Status и Exclusive. Стартовая цена нового Polo 1.4 TSI составляет 1 069 900 рублей.

Самый «навороченный» Polo Exclusive серийно оснащается 15-дюймовыми легкосплавными колесными дисками, светодиодными фарами проекционного типа, кожаной отделкой руля и рычага КПП, центральным боксом-подлокотником, мультимедийной системой с дисплеем диагональю 8,0 дюйма и шестью динамиками, цифровой приборной панелью Active Info Display, датчиками парковки спереди и сзади, датчиками дождя и света, электрообогревом лобового стекла, а также системой бесключевого доступа в салон и запуска двигателя кнопкой Keyless Access.

Топовый Polo с мотором 1.6, 110 л.с., и «механикой» стоит 1 111 900 рублей, такой же автомобиль с «автоматом» оценен минимум в 1 161 900 рублей, с двигателем 1.4 TSI и DSG-7 — в 1 209 000 рублей ■

Новый Kia XCeed встал на конвейер «Автотора»

В Калининграде, на предприятии «Автотор», стартовало производство нового «внедорожного» хэтчбека Kia XCeed.

Новый XCeed, как уточняет пресс-служба Kia Motors Russia & CIS, выпускается калининградским заводом в версиях с двумя двигателями; оба — бензиновые, с турбонаддувом и непосредственным впрыском топлива.

Базовым для нового кросс-хэтча станет мотор 1.4 T-GDI, развивающий 140 л.с. и 242 Нм. Ступенью выше в гамме окажется двигатель 1.6 T-GDI, который выдает 200 л.с. и 265 Нм. Моторы агрегируются с 7-ступенчатой роботизированной коробкой передач 7DCT с двойным сцеплением; привод — исключительно передний.

Новый XCeed дополнит линейку доступных в России моделей европейского семейства Ceed, в котором на данный момент представлены такие автомобили, как хэтчбек Ceed, универсал Ceed SW, а также модель ProCeed с кузовом типа Shooting Brake. Кроме того, в нашей стране продается также глобальный седан Cerato, построенный на той же платформе K2.

В продажу на российском рынке новый Kia XCeed должен поступить в начале июня нынешнего года ■



В Россию едет новый Toyota Highlander

Компания Toyota Motor объявила о предстоящем старте российских продаж кроссовера Highlander нового поколения.

Как сообщает пресс-служба компании, Toyota Highlander 2020 модельного года поступит в продажу в России в течение лета.

На нашем рынке автомобиль будет оснащаться атмосферным бензиновым двигателем 3.5 V6 с 8-ступенчатой автоматической коробкой передач и фирменной системой полного привода. Мощность мотора официально пока не уточняется; в версии для США такой двигатель развивает 295 л.с. и 357 Нм. На «российском» кроссовере его, скорее всего, дефорсируют до выгодных с точки зрения нашего налогового законодательства 249 сил.

У американского «Горца», напомним, есть также гибридная версия. В состав силовой установки такого кроссовера входят 2,5-литровый четырехцилиндровый двигатель и два электромотора; суммарная мощность гибридного «Хайлендера» — 243 л.с.

Toyota Highlander 2020 модельного года впервые был представлен весной 2019-го на международном автосалоне в Нью-Йорке. Автомобиль построен на платформе TNGA-K — одной из самых крупных версий фирменной тойотовской «архитектуры» Toyota New Global Architecture.

Новый кроссовер стал крупнее и просторнее предшественника; объем багажного отделения

в семиместной конфигурации составляет 456 литров вместо прежних 269 литров ■



Полноприводный Skoda Karoq доступен для заказа в России

Компания «Skoda Auto Россия» объявила о начале приема заказов на полноприводную версию компактного кроссовера Karoq.

Полноприводный Karoq в версии для России, как сообщает пресс-служба компании, оснащается бензиновым турбомотором 1.4 TSI. Двигатель развивает мощность 150 л.с. и максимальный крутящий момент 250 Нм при 1500–3500 об/мин.

Мотор на полноприводном «Кароке» штатно агрегируется с роботизированной коробкой передач DSG-6 с двойным сцеплением. Кроме того, кроссовер в версии 4x4 отличается от переднеприводного увеличенным на 4 мм (до 164 мм) дорожным просветом.

Стартовая цена нового Skoda Karoq 4x4 в России составляет 1 468 000 рублей. За эту сумму покупателю предложат кроссовер в комплектации Active, в которую включены кондиционер, аудиосистема Swing с восьмью динамиками, ESP, электронный ассистент подъема в гору, центральный замок с дистанционным управлением, трехспицевое кожаное рулевое колесо, подогрев передних сидений, центральный подлокотник спереди и четыре подушки безопасности. Самый «навороченный» полноприводный Karoq в исполнении Style оценен на нашем рынке в 1 754 000 рублей.

Всем покупателям полноприводного Skoda Karoq на первых порах после старта продаж производитель предложит бесплатный пакет опций First Edition.

Впоследствии гамма модификаций «российского» Karoq будет расширена за счет новой базовой версии с бензиновым «атмосферником» 1.6 MPI (110 л.с.), агрегирующимся с механической коробкой передач или 6-ступенчатым «автоматом» ■

редактор рубрики
Роман Зубко



GAC привезет в Россию новый кроссовер

Компания GAC Motor объявила о предстоящем старте российских продаж компактного кроссовера GS5.

Этой модели, как сообщает пресс-служба российского представительства компании, предстоит расширить линейку доступных в нашей стране автомобилей марки. На данный момент, напомним, в ней представлен лишь большой кроссовер GS8.

Новый GAC GS5 оснащается 1,5-литровым турбомотором мощностью 137 л.с., агрегирующимся с 6-ступенчатой автоматической коробкой передач.

В список оснащения кроссовера войдут антипробуксовочная система, системы помощи при старте на подъеме и при спуске с горы, панорамная крыша, климат-контроль, мультимедийная система с Bluetooth, люк с электроприводом, электрообогрев и вентиляция сидений обоих рядов, а также камеры кругового обзора.

Что именно из указанного набора оборудования будет доступно в базовой комплектации, пока не уточняется. Об официальном старте продаж нового GS5 в России компания также сообщит дополнительно.

Ранее, напомним, стало известно, что новый GAC GS5, а также минивэн GN8 появятся в продаже в нашей стране в течение лета нынешнего года ■



Встречаем новый Skoda Rapid



Rapid — нетривиальная машина для российского рынка. Полноценный «европеец», быстро доказавший, что совместить качество, практичность, очень хорошие ездовые настройки и вменяемую цену можно без особых проблем. Главное — захотеть. Был ли в доступной «Шкоде» подвох? Для большинства не критичный: простенькая отделка салона, часть устаревших опций и недостаточная шумоизоляция. Смотрим, что из этого исправлено в новом Rapid 2020.



Илья Огородников

Несмотря на уникальное сочетание качеств и доступный формат, с глобальной арены Rapid сошел в прошлом году. Визуально больше похожий на седан с рядом бюджетных решений более обеспеченные европейцы покупали не особо, отдавая предпочтение привычному для Старого Света хэтчбеку Rapid Sportback. Так что руководством Skoda было принято

решение оставить модель только для развивающихся авторынков России, Индии и Китая, а вот Европа получила новый, более современный и дорогой хэтчбек Scala, стилистически пересекающийся с ушедшим «Спортбэком». В общем, глобализация в очередной раз себя не оправдала.

Само собой, разрабатывать с нуля для каждого отдельного рынка собственную модель, тем более в нынешнее непростое время, — непосильная финансовая нагрузка. А потому New Rapid 2020 — новый только номинально: по факту это рестайлинг, не затронувший ни техническую часть,

ни кузов. Однако, к чести чехов, руководство Skoda и цены менять не стало.

Силуэт автомобиля остался прежним, а вот перед и корма «Рапида» серьезно переработаны. Да так, что владельцы предыдущих поколений и других младших моделей Skoda порой останавливаются в потоке, чтобы рассмотреть новинку внимательнее, — признаться, неожиданно!

С нашей точки зрения, сзади новый Rapid смотрится лучше — нарядные L-образные светодиодные фонари с заходом на ба-

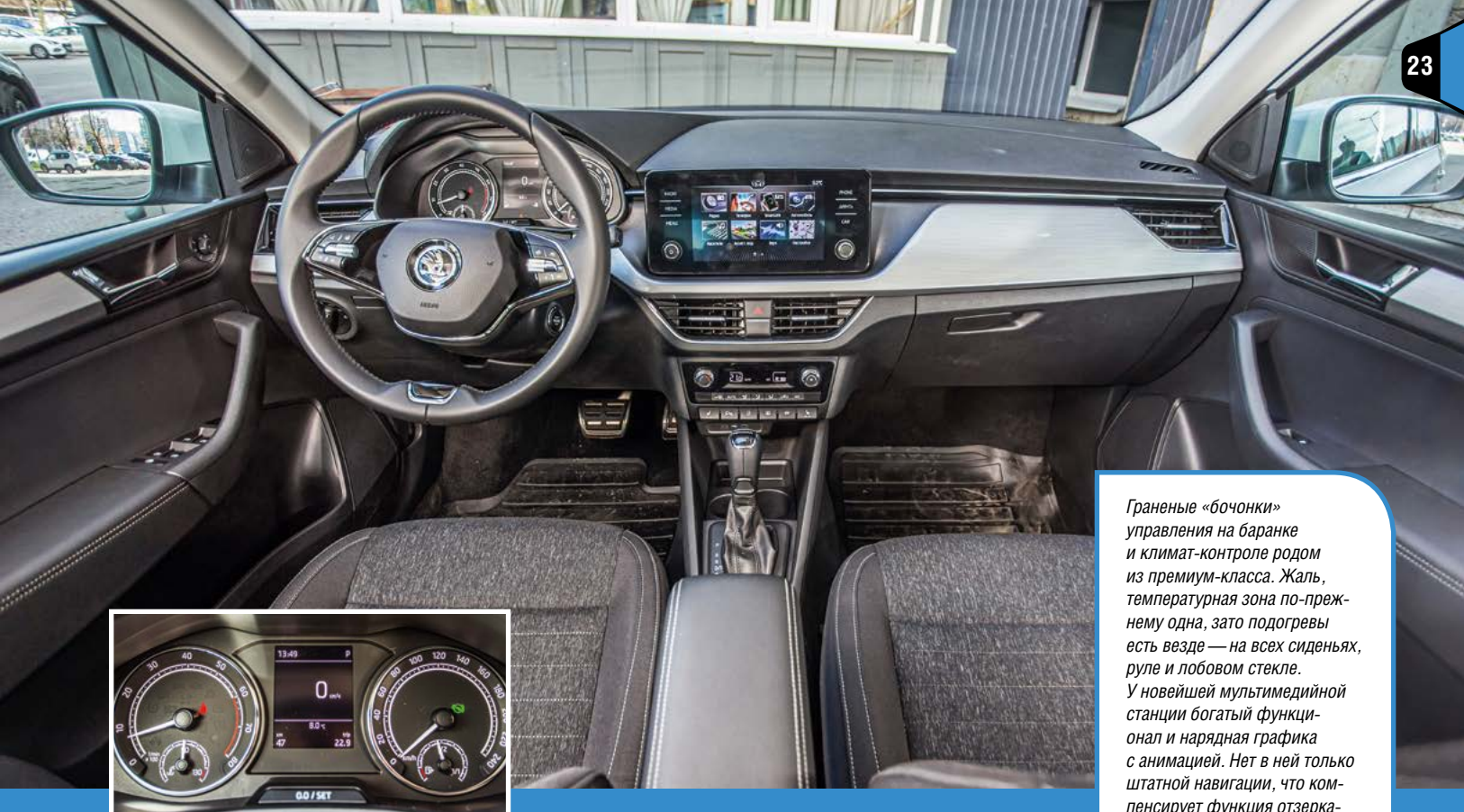
гажную дверь и надпись Skoda во всю ширину придали машине благородства.

Заметно выразительнее стал лифтбек и спереди, позаимствовав мордашку у европейской модели Scala. Однако треугольники фар на нешироком передке, положенные вершинами друг к другу, в определенных ракурсах

Обновленный Skoda Rapid доступен в России в четырех комплектациях по цене от 792 000 до 1 171 000 рублей. Дополнительные пакеты опций и стайлинга могут прибавить еще сотню-полторы тысяч рублей

Первый
антикарантинный
тест-драйв





Граненые «бочонки» управления на баранке и климат-контроле родом из премиум-класса. Жаль, температурная зона по-прежнему одна, зато подогревы есть везде — на всех сиденьях, руле и лобовом стекле. У новейшей мультимедийной станции богатый функционал и нарядная графика с анимацией. Нет в ней только штатной навигации, что компенсирует функция отзеркаливания экрана смартфона. В базовых комплектациях дисплей поменьше — 6,5 дюйма. Интересно, что Rapid может быть оснащен исключительно новейшими портами USB-C, так что владельцам не самых современных гаджетов придется покупать переходники

смотрятся специфически. Будем привыкать.

Брелок с кнопками центрального замка из кармана доставать больше не нужно: на Rapid появилась функция бесключевого доступа и запуска двигателя.

Интерьерные изменения — главная «фишка» всего обновления. Не то чтобы можно было ахнуть, но внутри Rapid преобразился кардинально. Во-первых, куда затейливее стали фактуры: сочетание хрома, глянца и вставок под алюминий вместе с изгибами и переходами линий смотрится благороднее. Наряднее стала обивка сидений. Венчает все это современный 8-дюймовый экран богатой мультимедийной системы, а основной изюминкой, безусловно, стал оригинальный и стильный



двухспицевый руль, который весь тест не хотелось выпускать из рук.

Проведенные над салоном работы мгновенно оттеснили на вто-

рой план основную претензию многих покупателей — жесткий пластик панелей, который в новом «Рапиде» остался таким же.



Профиль передних кресел не изменился — у них по-прежнему достаточный для большинства покупателей баланс рельефа и плотности набивки. Для тех, кому не хватает боковой поддержки (как, например, мне), Skoda предлагает опциональные спортысиденья за 19800 рублей. В комплект можно прикупить и спортивный трехспицевый руль.

Задний «диван» все так же гостеприимен и просторен. Из новенького: двухступенчатый подогрев и зарядные USB-порты теперь можно заказать вместе (раньше нужно было выбирать либо одно, либо другое).





Как уже было сказано, технических изменений в новом Skoda Rapid нет. Как и прежде, основная

Образцовый багажник на 530 литров улучшить сложно. Помимо рекордного объема тут и люк для длинномеров, и крючки с фиксаторами для поклажи, и розетка на 12 В, и полноценное запасное колесо, и дополнительное корытце. Вот бы еще электропривод задней двери, но эта «фишка» — не по классу

масса версий оснащается 1,6-литровым «атмосферником» MPI на 90 или 110 л.с., а топ-исполнения можно заказать с 1,4-литровым турбомотором на 125 «лошадок» в паре с «роботом» DSG.

У нас на тесте наиболее распространенная версия с классическим «автоматом» и 110-сильным двигателем. В движении — без сюрпризов: мотор с выраженным тягловым характером, что особен-

но заметно без обкатки — на одометре на момент теста было 23 км пробега. Девственна!

Новенький тугой акселератор нужно прожимать не стесняясь: взаимодействие коробки передач и двигателя абсолютно линейное, а потому предсказуемое и комфортное. Rapid с «автоматом», как и прежде, едет точно на свои силы, но не более. Не хватает динамики? Вариант подешевле — отказаться от «автомата» в пользу «механики». Подороже — выбрать турбомотор и получить городскую «зажигалку» с разгоном до 100 км/ч за 9 секунд.

Что касается поведения на дороге, то после либерально настроенного кроссовера Skoda Karoq несколько часов за рулем Rapid возвращают на мое лицо улыбку

Внимательные читатели заметят на фото Rapid радар под передним номером. Это функция контроля дистанции и автоторможения Front Assist. А вот опции активного круиз-контроля у нее нет



ХАРАКТЕРИСТИКИ

New Skoda Rapid 1.6 AT

Технические характеристики

Длина х ширина х высота, мм	4483х1706х1461
Снаряженная масса, кг	1215
Объем багажника, л	530
Клиренс, мм	170

Двигатель

Тип	R4, бензиновый
Объем, куб. см	1598
Мощность, л. с. при об/мин	110/5800
Крутящий момент, Нм при об/мин	155/3800
Трансмиссия	Автоматическая, 6-ст.
Привод	Передний

Ездовые параметры

Разгон до 100 км/ч, с	11,6
Максимальная скорость, км/ч	191
Средний расход топлива, л	6,1

Ходовые огни-«брови», ближний свет, задние фонари и даже подсветка номера — светодиодные во всех без исключения «Рапидах». Доплатить нужно будет только за светодиодный дальний свет, кроме комплектации Style. А за дополнительные 10 200 рублей переключение ближнего и дальнего станет автоматическим



ОЦЕНКИ		New Skoda Rapid 1.6 AT	
ИНТЕРЬЕР	8,71	Убранство Rapid отныне можно упрекнуть только за жесткий козырек передней панели. Практичный и просторный салон обрел лоск.	
Обзор	9		
Эргономика	10		
Качество материалов	7		
Простор	9		
Передние сиденья	8		
Задние сиденья	8		
Багажник	10	ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ 8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ 8			
Динамика	8		1,6-литровый мотор — настоящий трудяга. Однако настроенное шасси лучше раскрывается с турбодвигателем.
Управляемость	8		
Тормоза	9		
Экономичность	7		
КОМФОРТ	7,66	Расширенный список современных опций — второе после обновленного интерьера отличие нового «Рапида». Настройки подвески и шумоизоляция не изменились.	
Акустический	7		
Ездовой	7		
Оснащенность опциями	9		
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,12	Один из лучших представителей класса стал наряднее и богаче при сохранении цены.	

и желание рвануть в следующий поворот побыстрее. Да, лифтбек в виражах валится больше желаемого, но плотная обратная связь на скорости и быстрые реакции дают ту самую изюминку, благодаря которой управлять машиной интересно. Способствует скоростной езде и тот факт, что Skoda штатно оснащает Rapid очень неплохими шинами Pirelli.

Расплата — плотно сбита подвеска, из-за которой «Рapid» нет-нет да и тряхнет обитателей салона, а в затяжных виражах при проезде стыков, бывает, и соскочит с траектории. Шумоизоляция с последнего обновления, видимо, тоже не трогали: после 3000 об/мин гудение мотора ста-

новится заметным, а после 80 км/ч подвывают и звуки снаружи.

Каков итог?

Если представить, что главной задачей Skoda было сделать Rapid дорожке по ощущениям, а не по цене, то создатели с ней справились на сто процентов. Жесткий козырек панели — это все, что теперь можно предъявить новому Rapid из недостатков. Все остальные изменения сделаны по принципу от добра добра не ищут: и без того талантливая во всех отношениях машина стала свежее внешне и куда современнее и богаче внутри, при том что по стоимости почти не изменилась. Главный вопрос: надолго ли?



Редакция журнала «Движок» выражает благодарность компании «Авто Премиум», официальному дилеру Skoda в Санкт-Петербурге, за предоставленный автомобиль.

Стоимость протестированного автомобиля

New Skoda Rapid 1.6 AT
1 056 000 ₽



ОБНОВЛЕННЫЙ

Q7



Илья Огородников

Кроссоверы сегодня оплот финансовой устойчивости Audi на российском рынке. Q5, Q7 и Q8 плотно идут друг за другом в статистике продаж, удерживая лидерство в богатом модельном ряду немецкой марки. Прикрыть тылы в этом году должен был удачно обновленный кроссовер Q3 и появившиеся базовые модификации седана A6 с мотором 2.0. Но судьба распорядилась по-другому: деятельность автобизнеса из-за пандемии оказалась парализована, а авторынок России рискует откатиться на уровень продаж начала 2000-х годов.

Облик Audi Q7 не изменился, но нюансы видны невооруженным глазом. Более массивный передок в стиле Q8, более солидная корма с отсылкой к флагману A8 и, конечно, великолепная интеллектуальная лазерная оптика (+77 900 рублей).

Как и прежде, вид и декор бамперов, количество хромированных деталей, цвет обвеса и размерность дисков зависят от выбранного стилистического пакета. У нас на тесте вариант Business — без хрома, с окрашенным в цвет кузова обвесом и 21-дюймовыми колесами

Если прикинуть, кто больше других пострадал от пандемии коронавируса, то в премиум-классе одним из лидеров окажется компания Audi. Мало того, что этот год должен был стать определяющим для продаж новейших Q3 и A6, так еще и на весну 2020-го немцы запланировали четыре премьеры, которые, можно сказать, сорвались. Главная из них — обновленная версия российского бестселлера Q7, которую нам таки удалось оценить «вживую» на петербургских дорогах. Рассказываем обо всех нюансах.

Интересно, что именно тогда и появился первый в истории Audi полноценный кроссовер — Q7, которому было суждено завоевать популярность у обеспеченных россиян и долгие годы, вплоть до сегодняшнего дня, оставаться одной из самых продаваемых машин немецкой марки. Так что не удивимся, если в очередной кризис самый большой вседорожник вновь станет опорой Audi.

Еще один любопытный факт: Q7 является удачным приме-

ром борьбы с отечественными стереотипами и предрассудками. Дело в том, что Audi в свое время установила плюс-минус одинаковые цены на бензиновые и дизельные модификации, в результате чего получила неожиданный результат — почти полное отсутствие интереса... к бензиновым моторам. Спрос на такие версии Q7 второго поколения не превышал 2–10% в зависимости от года, а в целом за всю историю продаж крос-

совера в России на бензиновые исполнения пришлось только четверть спроса.

Закономерный итог: обновленный Audi Q7 приехал в нашу страну с одним-единственным и самым популярным двигателем — дизельным V6 3.0 антиналоговой мощностью 249 л. с, называемым теперь 45 TDI. Ни «мягкого» бензинового гибрида 3.0,

Антикризисный
премиум-класс





Нелакированное дерево, замша на дверях и нежная перфорированная кожа в остальной отделке — качество материалов в Audi традиционно на высоте. Портит картину только обилие черного глянца, который быстро заляпывается пальцами, — салфеточка для протирания идет в комплекте с машиной



Акустика Bose входит в стандартное оснащение. Продвинутым меломанам придется раскошелиться: за Hi-Fi-звучание системы Bang & Olufsen придется отдать 371 000 рублей

ни базового мотора 2.0 в России не появится, что вряд ли отразится на продажах.

Внутри новинки посещают одновременно два чувства. С одной стороны, Q7 наконец-то догнал все современные цифровые тренды и «омониторился» по полной программе. С другой, вседорожник стал пятым в модельной очереди интерьерных обновлений Audi, так что салон, который по большому счету ничем не отличается от последних новинок марки и от кроссовера Q8 в частности, мы успели изучить досконально.

Его главная «фишка» — полностью цифровая консоль с тремя мониторами: один перед глазами водителя в виде приборной панели и еще два с имитацией нажатия физических клавиш, которые

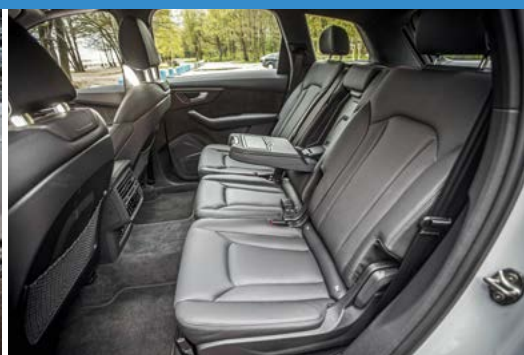
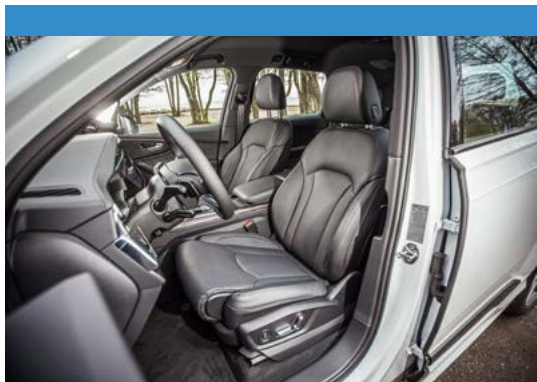


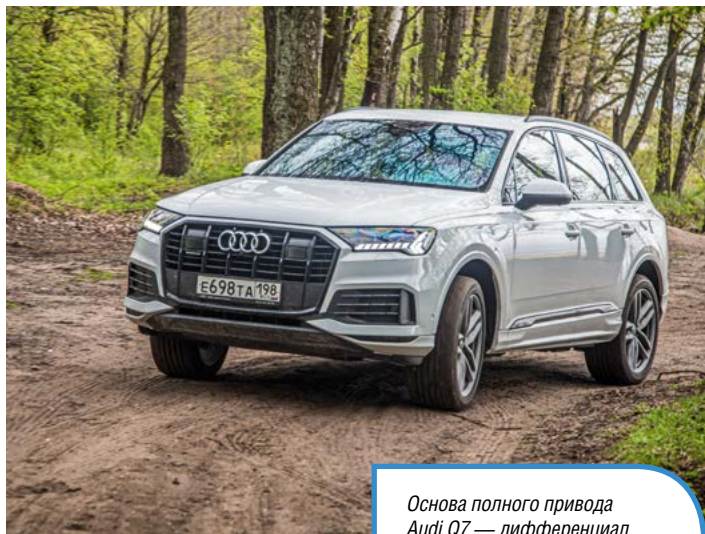
управляют мультимедийной системой и климат-контролем, а также всеми второстепенными функциями. Само собой, проектор на лобовом стекле также присутствует.

Из плюсов — отсутствие клавиш, великолепие картинки, быстродействие системы и всевозможные цифровые «фишки» вроде подключения к интернету или проекции камер кругового обзора. Из минусов — отсутствие интуитивности с необходимостью отвлекаться от дороги, чтобы точно попадать в нужный раздел, и часто двойное подтверждение команды для активации той или иной функции.

Передние сиденья с функцией вентиляции и массажа — идеальный компромисс по мягкости и рельефу. В таких не устанешь и через тысячу километров.

Задний ряд, как и прежде, отформован под троих. Каждое кресло можно независимо регулировать и складывать. Пассажирам положены подогревы, розетки и собственный отдельный блок климат-контроля. При желании можно заказать и третий ряд сидений за 83 800 рублей.





Основа полного привода Audi Q7 — дифференциал Torsen с имитацией межколесных блокировок. Система Drive Select потеряла два режима, включая один внедорожный, — из семи осталось пять. Причем в режиме Offroad больше не отображаются внедорожные параметры — только уровень подъема пневмоподвески

Как уже было сказано, все Audi Q7 отныне оснащаются единственным двигателем — 3,0-литровым дизелем мощностью 249 «лошадей» с крутящим моментом 600 Нм. Параметры тяги таковы, что позволяют разогнаться до 100 км/ч за 6,3 секунды.

Но главное даже не это, а великодушная отзывчивость мотора на малейшие пожелания водителя. По этому параметру дизельный Q7 заметно интереснее бензинового «собрата» Q8, который увлекается экологичными настройками и для динамичной езды требует чаще обращаться к ездовым режимам.

Дизельный Audi Q7 даже в комплектации «Комфорт» готов

броситься вперед по первому требованию — что с места, что на скорости. При этом здоровенный кроссовер не промах и при активной рулежке — нужно только перевести все системы в режим Dynamic.

Главные изменения в параметрах управления — появление во всех версиях активных стаби-



лизаторов, которые раньше были доступны только «заряженным» SQ7. Благодаря им вседорожник стал еще устойчивее в виражах и получил лишний шанс дотянуть-

ся до земли на бездорожье — все это задается выбором соответствующих настроек.

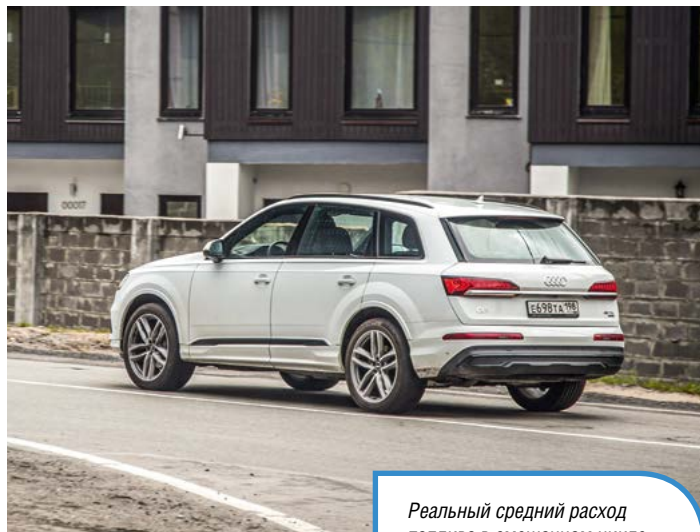
Понятное дело, что машину стоимостью хорошо за пять миллио-

ХАРАКТЕРИСТИКИ Audi Q7 45 TDI

Технические характеристики	
Длина x ширина x высота, мм	5063x1970x1741
Снаряженная масса, кг	2105
Объем багажника, л	865
Клиренс, мм	180-235
Двигатель	
Тип	V6, турбодизельный
Объем, куб. см	2967
Мощность, л. с. при об/мин	249/3000
Крутящий момент, Нм при об/мин	600/1500
Трансмиссия	Автоматическая, 8-ст.
Привод	Полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	6,9
Максимальная скорость, км/ч	225
Средний расход топлива, л	8,0

В нашем случае салон пятиместный, так что тестовый Q7 обладает одним из самых больших багажников в классе: 865 литров. Под полом — целый мир со сдутой запаской, компрессором, усилителем и инструментом. Все это съело немалое количество пространства. С левой стороны — кнопки управления задними пневмобаллонами для снижения высоты погрузки. На электроприводе не только багажная дверь, но и полка





Реальный средний расход топлива в смешанном цикле не превышает 12,5 литра на 100 км. А если ездить в спокойном режиме, то можно уложиться и в 10 литров

ОЦЕНКИ Audi Q7 45 TDI

ИНТЕРЬЕР	9	Интерьер дополнился модной нынче гаджетизацией и автоматизацией — увы, иногда в ущерб эргономике.
Обзор	9	
Эргономика	8	
Качество материалов	9	
Простор	9	
Передние сиденья	9	
Задние сиденья	9	Дизельный мотор V6 вне критики. Остальные возможности автомобиля представляют почти идеальный баланс настроек.
Багажник	10	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	8,6	
Динамика	9	
Управляемость	9	
Тормоза	9	
Экономичность	9	
Внедорожные способности	7	Главный акцент сделан на появлении современных опций. Если не увлечься большими дисками, к комфорту тоже сложно придираться.
КОМФОРТ	9,33	
Акустический	9	
Ездовой	9	
Оснащенность опциями	10	Учитывая крайне привлекательную стартовую цену, одно из лучших предложений в классе.
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,97	

нов вряд ли станут мучить ездой по бездорожью, но можем смело сказать, что Q7 будет бороться и здесь. Внедорожный режим Offroad поднимает пневмоподвеску до клиренса 235 мм и ослабляет хватку электронных ограничителей. С учетом точного дозирования огромной тяги главным стоп-фактором становится геометрия кузова и асфальтовые шины. Но даже с ними Q7 готов сражаться за шанс выбраться обратно на асфальт.

Каков итог?

Тест-драйв обновленного Audi Q7 заставил поймать себя на мысли, что у Audi получилось создать

максимально сбалансированный премиальный вседорожник. Q7 очень комфортен, при этом динамичен до такой степени, что при обгонах порой захватывает дух. Отлично слушается руля и не пасует на легком бездорожье. Готов принять на борт хоть пять, хоть семь человек. Обрадовать всех достойным оснащением. А что самое главное — не напугать ценой: Q7 заметно дешевле всех своих земляков-конкурентов. Неплохая заявка достойно пережить непростые времена пандемии.

Стоимость протестированного автомобиля

Audi Q7 45 TDI
5 744 900 ₽



Редакция журнала «Движок» выражает благодарность компании «Ауди Центр Лахта», официальному дилеру Audi в Санкт-Петербурге, за предоставленный автомобиль.



Luzar представил

новые водяные насосы

Компания Luzar объявила о расширении фирменного ассортимента водяных насосов.

Новинки, как сообщает пресс-служба компании, предназначены для целого ряда популярных автомобилей отечественных и зарубежных брендов.

В частности, на рынок вышли водяные насосы Luzar для Lada Vesta (15-) / Renault Arkana (19-) / Duster (15-) 1.6i [H4M], Lada Vesta 1.8i, BA3 2123 Chevrolet Niva, BA3 21213-21214 «Нива», Volkswagen Golf VI (08-) / Tiguan (08-) 1.4TSI, Honda Accord (03-) 2.4i, Honda Accord (03-) 2.0i, Toyota Land Cruiser 200 (07-) 4.6i, Toyota LC Prado 120 (03-) 3.0D, Mercedes-Benz Sprinter (06-) / ML (W164) (05-) 3.0D, Subaru Impreza (00-) / Forester (97-), Chevrolet Epica (V250) (06-) 2.0i/2.5i.

Водяной насос Turbo для Lada Vesta (15-) 1.8i имеет повышенную производительность. Среди его основных технических особенностей производитель называет двухрядный шариковый подшипник, металлокерамический уплотнительный элемент (сальник), крыльчатку из керамического пластика (PPS); деталь комплектуется уплотнительной прокладкой.

Диапазон цен на новые водяные насосы Luzar — от 1220 рублей за модель LWP 0123 для Chevrolet Niva до 5590 рублей за насос LWP 1946 для Toyota Land Cruiser 200 ■



Масло Lukoil получило новую лицензию

Моторное масло Armortech Plus 0W-16 линейки Lukoil Genesis получило лицензию по новой международной спецификации API SP, введенной в начале мая 2020 года.

Как сообщает пресс-служба «ЛЛК-Интернешнл» (дочернего предприятия ПАО «Лукойл»), масло стало первым продуктом компании, разработанным по новому стандарту.

Новая спецификация масел, отмечают в «Лукойл», появилась в связи с выходом на новый уровень экономичности двигателей, потребностью автопроизводителей в увеличении ресурса моторов, а также их стремлением снизить риски преждевременного воспламенения топливовоздушной смеси (LSPI) в цилиндрах бензиновых двигателей с непосредственным впрыском топлива.

Появление спецификации API SP сопровождается ужесточением требований к свойствам масел по сравнению с прежними требованиями API SN. Для подтверждения соответствия новому стандарту масло должно выдержать ряд новых испытаний, в частности — тесты на износ цепи двигателей с непосредственным впрыском (Sequence X) и системы GPM (Sequence IVB).

Масло Lukoil Genesis Armortech Plus 0W-16 предназначено для последних версий автомобилей японских брендов, оснащенных бензиновыми и гибридными двигателями, для которых требуются масла спецификаций API SP и ILSAC GF-6B. Среди основных преимуществ продукта производитель называет пониженный расход топлива, а также улучшенную защиту двигателей с непосредственным впрыском топлива.

В ближайшее время «Лукойл» намерен вывести новое масло на рынок Китая, где уже востребованы продукты подобного класса. На российском рынке, напомним, обновленные масла семейства Lukoil Genesis появились летом 2019 года ■



Trialli выпустил новые комплекты сцепления

Компания Trialli объявила о расширении ассортимента в товарной группе «Комплекты сцепления».

Как сообщает пресс-служба компании, начались поставки сцепления в сборе для целого ряда популярных на российском рынке автомобилей зарубежных марок.

В частности, линейку сцеплений марки Trialli дополнили комплекты для таких машин, как Renault Duster (10–), Lada Largus (12–), Hyundai Creta (16–), Hyundai HD45/65/72/78 (04–), Kia Sportage III (10–), Kia Spectra (04–), Kia Rio (17–), Nissan X-Trail (07–), Nissan Qashqai (07–), Nissan Almera (00–), Ford Focus (98–), Skoda Fabia (07–), Skoda Octavia A7 (13–), Mazda 3 (03–).

Ранее, в середине весны текущего года, компания Trialli объявила о выпуске новых тормозных дисков и барабанов, а также о расширении фирменного ассортимента колодок для дисковых тормозов ■



Textar представил ремкомплекты стояночного тормоза

Компания TMD Friction объявила о выпуске новой группы продукции под брендом Textar — наборов комплектующих для механизма фиксации и регулировки колодок стояночного тормоза барабанного типа.

Ассортимент ремкомплектов, как сообщает пресс-служба компании, охватывает большинство эксплуатируемых в Европе легковых автомобилей. В набор входят регулировочный винт и замок механизма стояночного тормоза — детали, состояние которых, как уточняет производитель, влияет на безопасность.

Из-за износа деталей в механизме фиксатора «ручника» тормозные колодки могут неплотно прилегать к барабану. Машина в результате может самопроизвольно покатиться, хотя рычаг стояночного тормоза будет при этом поднят.

При снятии автомобиля с «ручника» необходимо, чтобы задние колеса полностью разблокировались. В противном случае возможны перегрев тормозных механизмов задней оси, повышение температуры тормозной жидкости выше точки кипения и, как следствие, аварийная ситуация на дороге; подобная неисправность, как уточняют в Textar, часто бывает вызвана заеданием механизма фиксатора.

От деталей, входящих в новый ремкомплект Textar, зависит блокировка задних колес, а также компенсация износа фрикционных накладок барабанных колодок. Автопроизводители зачастую рекомендуют менять их одновременно со сменой задних барабанных колодок ■



редактор рубрики
Роман Зубко



ZF расширил линейку электронно-управляемых амортизаторов Sachs

Подразделение Aftermarket концерна ZF объявило о расширении линейки амортизаторов Sachs CDC с электронной регулировкой жесткости.

Амортизаторы Sachs CDC, как сообщает пресс-служба ZF Aftermarket, стали доступны для таких автомобилей, как Audi A4 (07–15), Audi Q5 (08–16), Audi Q7 (06–15), Porsche Cayenne (02–10, 10–17) и Volkswagen Touareg (02–10, 10–18). В течение нынешнего года концерн намерен расширить ассортимент подобных амортизаторов еще на 30 наименований.

Амортизаторы с электронной системой регулировки жесткости CDC (Continuous Damping Control) вышли на рынок в 1997 году. С тех пор концерн ZF произвел около 28 млн подобных амортизационных систем.

Первоначально они устанавливались преимущественно на автомобили класса «люкс», однако затем стали доступны для машин среднего и малого класса. Сегодня, по данным производителя, амортизаторами с системой CDC оснащаются даже малолитражные автомобили: например, новый Volkswagen Polo.

Как отмечают в ZF, амортизаторы с электронной системой бесступенчатой регулировки жесткости весьма долговечны за счет того, что потерю эффективности вследствие износа до определенной степени компенсирует сама система CDC. Однако при определенных условиях замена подобного узла становится необходимой. В числе таких условий в немецком концерне называют особо тяжелые нагрузки на амортизаторы, длительную эксплуатацию в плохих дорожных условиях, а также большой общий пробег автомобиля ■



Bosch выпустил бюджетные ксеноновые лампы

Компания Bosch объявила о выпуске новой линейки бюджетных ксеноновых ламп Eco HID.

Лампы из новой линейки, как сообщает пресс-служба производителя, отличаются высоким ресурсом, улучшенными характеристиками испускаемого излучения, а также невысокой стоимостью. В новую линейку Eco HID входят лампы популярных типов: D1S, D2S и D2R.

Bosch позиционирует новые лампы как «недорогую замену штатной продукции с подтвержденными результатами тестов и ресурсом работы в 1500 часов». Кроме надежности, лампы из новой линейки, по заявлению производителя, отличаются высокой эффективностью и чистотой света, а также генерируют контрастный световой поток.

Как и все запчасти марки Bosch серии Eco, новые лампы поставляются на рынок в упаковке светло-серого цвета. Данные о применимости на коробках выделены крупным контрастным шрифтом.

Помимо новых ксеноновых ламп в линейку Bosch Eco входят также галогенные лампы с цоколями H1, H3, H4, H7, H8, H11, HB3, HB4 и др. ■



Hella готовит новую интеллектуальную систему головного света

Компания Hella анонсировала премьеру новых универсальных фар головного света, характеристики которых можно будет гибко регулировать под разные стандарты освещения.

Фары, как сообщает пресс-служба компании, будут устанавливаться на автомобилях «мирового производителя машин премиум-класса».

В основу конструкции новых фар ляжет стандартный световой модуль SSL 100 с интеллектуальным программным обеспечением, которое позволяет управлять параметрами каждого отдельного пикселя. За счет такого ПО, как заявляет производитель, характеристики фар смогут регулироваться под принятые в том или ином регионе мира стандарты освещения.

В частности, универсальные фары обеспечивают нужное распределение светового потока как при правостороннем, так и при левостороннем движении. Стандартный световой модуль SSL 100 сможет заменить в итоге 12 различных модификаций фар, которые в настоящее время создаются автопроизводителями для соответствия автомобилей принятым в тех или иных регионах мира стандартам освещения.

Новая разработка Hella будет представлена летом 2020 года ■

Zekkert расширил гарантию на ряд компонентов

Компания Zekkert объявила о расширении гарантии на такие детали, как топливные насосы и водяные помпы.

Гарантийный срок на указанные запчасти увеличен до 18 месяцев с момента продажи детали потребителю, максимальный пробег — 50 000 км (в зависимости от того, что наступит раньше).

Ранее, как уточняет пресс-служба Zekkert, подобные условия распространялись на ролики натяжителя. Стандартная гарантия на продукцию бренда составляет 12 месяцев или 30 000 км и действует практически на весь ассортимент.

«Мы предоставляем предельно упрощенную гарантию. Для возврата не требуется большого количества документов: необходим лишь чек или товарная накладная, подтверждающая факт продажи запчасти конечному потребителю», — рассказал представитель Zekkert.

Топливные насосы, как уже сообщал «Движок», компания Zekkert начала выпускать в конце зимы нынешнего года ■





CTR выпустил новые запчасти

Компания CTR объявила о недавнем расширении фирменного ассортимента автозапчастей.

Ассортимент CTR, как сообщает пресс-служба компании, пополнился в общей сложности 82 новыми артикулами. В частности, в линейке появились сайлент-блоки (17 шт.) для автомобилей марок Hyundai (1 арт.), Toyota (9), Nissan (3), Mitsubishi (1), Mazda (3).

Кроме того, компания выпустила 25 новых артикулов тормозных колодок для Hyundai и Kia (18 арт.), GM-Daewoo (2), Samsung (5).

В ассортименте CTR появилась также новая линейка продукции — верхние опоры амортизационных стоек. Первоначально в новом модельном ряду появятся 40 опор для автомобилей Hyundai, Kia и GM Korea.

В дальнейшем производитель обещает постоянно расширять количество новых артикулов ■



Haft представил новые приводные валы

Компания Carberry GmbH объявила о расширении линейки приводных валов, выпускаемых под маркой Haft.

Самыми актуальными для российского рынка новинками среди моделей, пополнивших ассортимент бренда, производитель называет приводные валы для Hyundai Solaris (AW0126/AW0127), Nissan Qashqai (AW0128/AW0129) и Opel Corsa D (AW0132/AW0133).

Как заявляют в Carberry, все заводы, на которых производится продукция марки Haft, сертифицированы по системе ISO/TS 16949:2009.

На производстве осуществляется сквозной контроль качества продукции на протяжении всей технологической цепочки.

Среди основных особенностей и преимуществ приводных валов Haft производитель выделяет применение в их конструкции высококачественной легированной стали, термическую обработку каждой детали изделия токами высокой частоты, отсутствие зазоров в шарнирной сцепке, а также пористое хромирование шариков и внутренней обоймы шарниров равных угловых скоростей ■

Continental
The Future in Motion



Ясность вместо пустых слов: **5-летняя гарантия.**

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях — им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары Continental Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей.

Без «если» и «но». www.contitech.de/5



Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

«Петровский автоцентр» Renault



Илья Огородников

Сразу стоит сказать, что в сложные времена «Петровскому автоцентру» повезло дважды. Во-первых, это одна из старейших монобрендовых дилерских сетей Северной столицы по продажам и обслуживанию автомобилей Renault — одной из самых массовых марок в России. Так что ни с объемом аудитории, ни с репутацией у компании изначально

проблем не было. Во-вторых, в Санкт-Петербурге власти хоть и ввели массовые ограничения до 31 мая, но все-таки по-московски жесткими они не были, так что и у людей (читай: клиентов), и у предприятий какая-то свобода маневра всегда оставалась. Однако, как ни крути, изменения в работе оказались глобальными и на несколько дней деятельность центров все же была остановлена.

По решению руководства на первом этапе из трех центров работающим было решено

оставить один — самый крупный. Именно в него были перенаправлены все клиентские запросы и потоки. А также перевезены все клиентские автомобили, которые на момент введения ограничений

находились в ремонте или готовились к выдаче.

Подготовка автоцентра

В первую очередь на удаленный режим работы были отправлены все, чья деятельность не требовала обязательного присутствия в дилерском центре и кто мог без потери эффективности выполнять свои обязанности из дома.



Изучаем работу дилера во время карантина



Пандемия коронавируса и последовавшее за ней оглашение нерабочих дней на два месяца остановили почти всю человеческую деятельность, и особенно бизнес. Автомобильная отрасль, как и многие другие сферы, оказалась фактически парализованной. Однако после того как сервисные центры включили в перечень системообразующих предприятий, работу в них при выполнении ряда условий удалось восстановить. На примере петербургского ДЦ «Петровский автоцентр» рассказываем, как при грамотном подходе сохранить не только функционирование предприятия, но и его доход.

RENAULT СЕРВИС

С ЗАБОТОЙ ОБ АВТОМОБИЛЕ
С ВНИМАНИЕМ К КЛИЕНТУ

Не согласованный
с Вами ремонт...
За наш счет!
Renault гарантирует

ООО ТЕХСЕРВИС
ПЕТРОПАВЛОВСК

Все сотрудники, работающие в центре, получили лицевые экраны. А специалисты, непосредственно контактирующие с клиентами, должны надевать маски и перчатки. Каждое утро всем работникам измеряют температуру

Для оперативной работы шоурум дилерского центра был полностью переоборудован. Вместо автомобилей пространство заняли сотрудники, для которых был построен своеобразный орспасе со столами, находящимися на безопасном расстоянии друг от друга. Зоны разных отделов были отгорожены экранами, чтобы снизить пересеканность сотрудников и не допустить праздных шатаний по зданию.

По периметру внутри и даже снаружи дилерского центра были установлены кварцевые лампы,

которые в санитарных целях включались дважды в сутки: после закрытия центра и перед началом работы.

Отдел продаж автомобилей был переведен на удаленное консультирование клиентов, однако физическую работу не прекратил, а перестроил с учетом требований безопасности.

Модельный ряд Renault был выставлен на улице перед салоном: все машины на достаточном удалении друг от друга. В случае острого желания клиента увидеть и оценить покупаемую модель с менеджером по продажам можно договориться о встрече на конкретное время с учетом требований инфекционной безопасности для



Дилерский центр дважды в сутки внутри и снаружи проходит дезинфекцию с помощью кварцевых ламп, которые включаются на час после закрытия центра и за час до его открытия

осмотра авто. После осмотра выставочный автомобиль подвергается антибактериальной обработке.

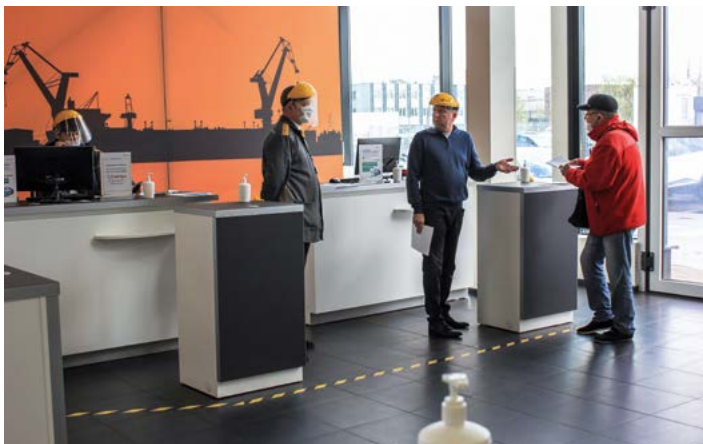
Кроме того, компанией Renault задолго до пандемии была создана платформа онлайн-покупки автомобиля. Через интернет можно не только подобрать и забронировать понравившуюся машину, но и оценить собственную для сдачи в трейд-ин, а также подать заявления на выдачу кредита и страхового полиса. Встретиться физически понадобится только один раз — на финальном этапе: для оплаты оставшейся суммы,

подписания документов и выдачи автомобиля, что происходит по тому же регламенту, что и его осмотр.

Работа сервисного центра

Куда более серьезный уровень защиты был организован на сервисе, который продолжил функционировать номинально в штатном





режиме. Для этого была полностью перестроена зона приема и по-новому выстроена работа с посетителями.

Попасть внутрь дилерского центра клиент может только по предварительной записи и, главное, исключительно по личному приглашению и пропуску мастера-приемщика. Все документальные процедуры выполняются на расстоянии — по телефону: данные автомобиля, клиента и необходимый список работ фиксируются заранее. Обслуживание клиентов допускается только при наличии у них масок и перчаток.

Рабочее место каждого сотрудника сервиса отгорожено от клиента двумя тумбами на безопасном расстоянии, с очерчиванием зон нахождения.

Каждая принимаемая на сервис машина помимо традиционной мойки проходит и комплекс дезинфекции. Специальными обеззараживающими растворами и парогенератором обрабатываются ручки дверей, руль и рычаг коробки передач, а в салоне машины на несколько минут включается кварцевая лампа. Только



после этого автомобиль попадает к механику.

Клиентам же рекомендуется покинуть автоцентр и забрать машину по готовности. Для тех, у кого нет возможности уехать, «Петровский автоцентр» оборудовал отдельную зону ожидания внутри салона, которая также регулярно дезинфицируется, и места на улице, если клиент хочет находиться на открытом воздухе. По всему центру в свободном доступе расставлены бутылки с антисептиком.

Помимо этого, была полностью сохранена работа

Подавляющее большинство клиентов ко всем введенным ограничениям относится с пониманием, хотя встречаются и те, кто пренебрегает средствами безопасности

отдела дополнительного оборудования, так что каждому клиенту помимо сервисных работ предлагалась подготовка автомобиля к летнему сезону, детейлинг-услуги и установка каких-либо аксессуаров и опций.

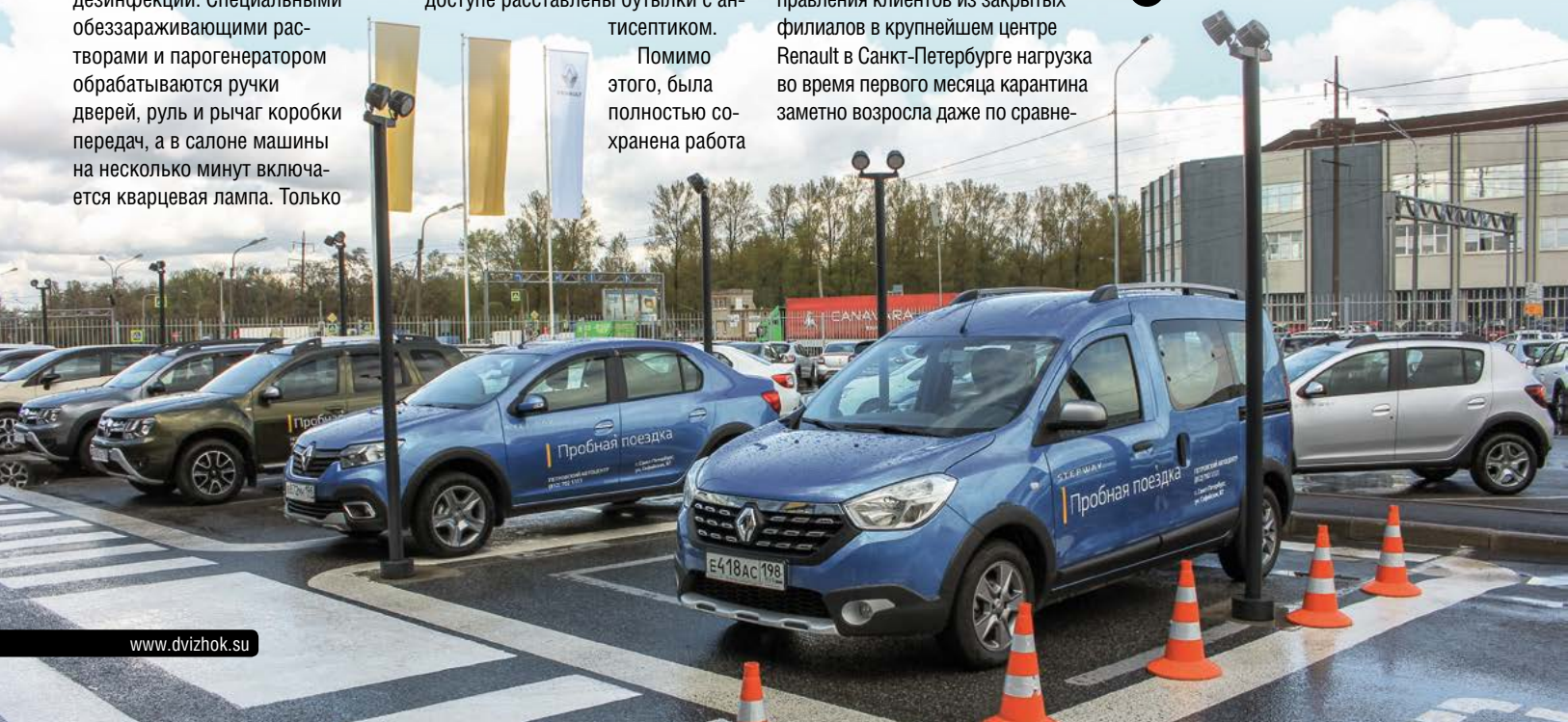
Каков итог?

В результате проведенной подготовки дилерского центра руководству удалось обеспечить полноценное функционирование сервисного подразделения, а также достаточно комфортную работу остальных отделов. Кроме того, из-за перенаправления клиентов из закрытых филиалов в крупнейшем центре Renault в Санкт-Петербурге нагрузка во время первого месяца карантина заметно возросла даже по сравне-

нию с обычными периодами работы, что отчасти компенсировало потерю дохода всей сети из-за закрытия двух других центров.

В результате благодаря равномерному и грамотному распределению финансовых ресурсов «Петровский автоцентр» смог не только полностью сохранить штат сотрудников, но и обеспечить сохранение заработных плат на номинальном уровне.

Проведенный «Петровским автоцентром» комплекс мероприятий высоко оценили и в представительстве Renault, которое разработало на его основе рекомендации для всех дилерских центров марки в России. В настоящий момент предприятия готовятся к возобновлению полноценной работы с учетом всех возможных мер по обеспечению безопасности как сотрудников, так и клиентов.





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.Metrika за первый квартал 2019 года

бизнес

автомобили

компоненты

аксессуары

гаджеты

автоспорт

комтранс





БОЛЬШОЙ ТЕСТ ВОЗДУШНЫХ ФИЛЬТРОВ для Renault

Оригинал vs TSN • BIG Filter • Mahle • Fram • AMD •
• Masuma • Bosch • Francecar • Metaco • Eurorepar



Илья Огородников

Журнал «Движок» традиционно продолжает ежегодный весенне-летний цикл испытаний воздушных фильтров. После теста очистительных элементов для популярного Ford Focus II и более дорогого кроссовера Nissan X-Trail мы решили проверить фильтры для куда более бюджетного, зато и более народного автомобиля Renault Logan.

На самом деле фильтр, идущий под оригинальным номером Renault 8200431051, имеет огромную применимость. Помимо почти всего модельного ряда французской марки образца 2000–2015 годов выпуска этот фильтр используется и в совместных моделях альянса Renault-Nissan-АвтоВАЗ и подходит, например, для Nissan Almera и Terrano III, Lada Largus, а также для фургонов Opel Vivaro.

Представим тестовые образцы.

Оригинальный фильтр Renault

Производство: **Германия**

Как можно догадаться, Renault фильтров не делает. В оригинальной коробке французской компании деталь поставляют немцы из Mann-Filter. Интересно, что на покупке запчастей в родной «манновской» коробке сэкономить особо не получится: в популярных интернет-магазинах запчастей оба фильтра стоят примерно одинаково — 500–600 рублей в зависимости от сроков поставки. А вот у дилера Renault оригинальный фильтр обойдется не меньше чем в 1000 рублей в номинале или около 850 рублей со скидкой для постгарантийных машин.

660

—₽—



TSN

Производство: **Россия**

Фильтр отечественного производителя «Цитрон» (TSN — сокращение от латинского Tsitron). Бренд имеет бюджетное позиционирование и смешанную репутацию.

150

—₽—



Mahle

Производство: **Австрия**

Один из мировых лидеров в производстве фильтрующих элементов. На наших тестах детали Mahle регулярно занимают призовые места. Европейское качество и применяемые технологии отражаются на цене.

607

—₽—



BIG Filter

Производство: **Россия**

Еще один отечественный производитель из Петербурга, регулярно участвующий в наших тестах. Бренд также позиционируется как недорогой аналог именитых компаний, при этом у BIG Filter статус конвейерного поставщика, в частности завода Volkswagen, а на испытаниях он, как правило, занимает место в первой пятёрке сразу за лидерами.

256

—₽—



Fram

Производство: **Словения**

Fram — с 2019 года структурно входит в американский концерн Trico, а в Европе продвигается Sogefi Group. Один из крупнейших производителей фильтров в мире. По качеству изготовления и своим параметрам является «средняком», что регулярно подтверждается испытаниями, а также средне-взвешенной ценой.

471

—₽—



AMDПроизводство: **Россия**

Азиатский бренд сегмента лоукост, специализирующийся на запчастях для корейских автомобилей. Имеет посредственную репутацию: качество компонентов сильно плавает в зависимости от товарных групп. Воздушный фильтр AMD прошлый наш тест провалил и занял последнее место по качеству очистки.

260

—₽—

MasumaПроизводство: **Китай**

Японский многопрофильный холдинг, имеющий большое количество производственных площадок под разные виды запчастей. Отличается тем, что детали с японских заводов имеют хорошее качество, а с других производств — разное. Шаровые опоры Masuma из Китая заняли в нашем тесте четвертое место.

440

—₽—

BoschПроизводство: **Германия**

Традиционный участник почти всех наших тестов компонентов, который регулярно занимает призовые места или становится победителем. С учетом цены чуть выше среднего запчаста Bosch — беспроблемный выбор вне зависимости от товарной группы и страны производства.

569

—₽—

**Francicar**Производство: **Франция**

Бренд сегмента лоукост, специализирующийся на деталях для французских автомобилей на развивающихся рынках (в том числе в бывших французских колониях). Основные производственные мощности сосредоточены в Китае.

320

—₽—

MetacoПроизводство: **Китай**

Отечественная торговая марка с производственной базой в Китае. На российском рынке бренд представлен с 2017 года. На испытаниях детали Metaco показывают неплохие результаты, что при невысокой цене можно считать плюсом.

320

—₽—

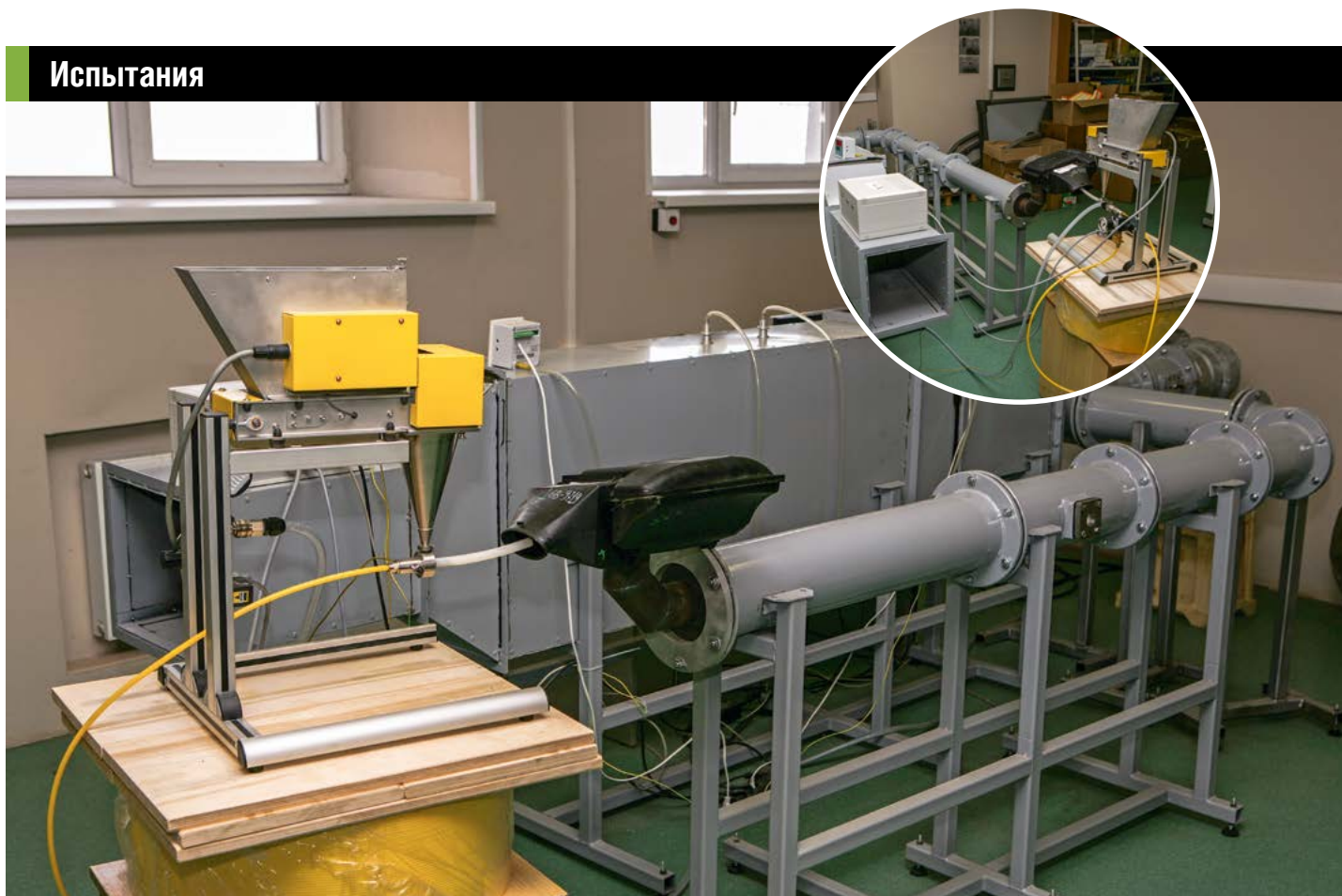
EuroreparПроизводство: **Польша**

Дочерний бренд концерна PSA Peugeot Citroën, специализирующийся на компонентах и обслуживании главным образом французских автомобилей в постгарантийный период. В зависимости от группы запчастей детали Eurorepar показывают разные результаты на тестах — от лидирующих позиций до весьма средних показателей.

388

—₽—

Испытания



ВАШЕ ДОВЕРИЕ – НАШЕ СТРЕМЛЕНИЕ

ДАТЧИКИ ABS И КОЛОДКИ СОЕДИНИТЕЛЬНЫЕ



Трансмиссия, к которой относится и тормозная система, это наиболее важная часть автомобиля для езды в городских условиях. В пробках, в поездках начинающих водителей, при неблагоприятных погодных условиях — в современных автомобилях выручает система ABS.

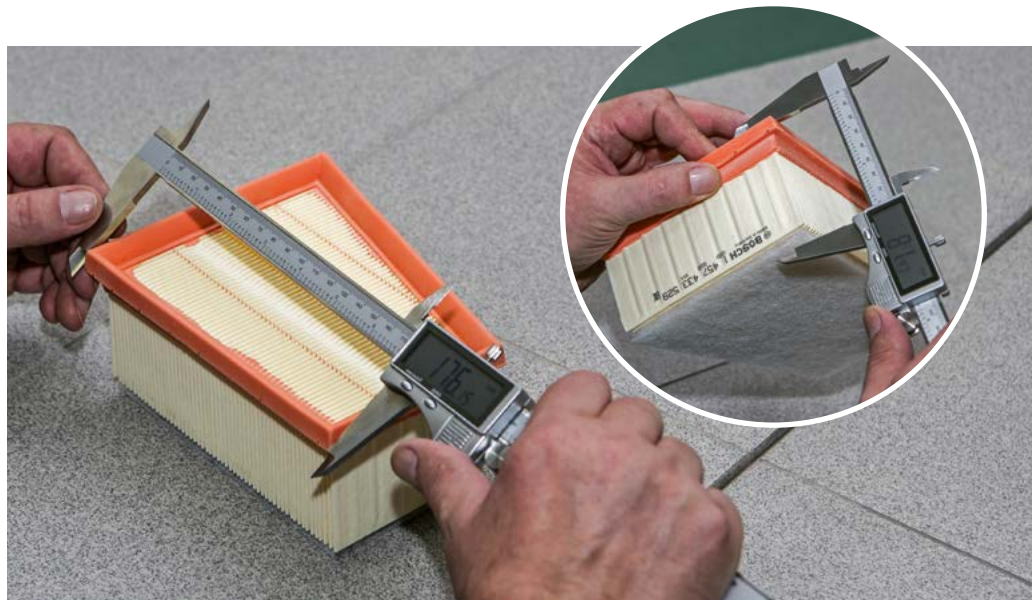
Бренд TM Nord YADA расширяет ассортимент по автоэлектрике и предлагает автовладельцам бюджетное решение по датчикам и соединительным колодкам тормозной системы ABS.



www.nord-yada.ru

Все тесты мы традиционно начинаем с замеров геометрических параметров фильтров, в том числе площади фильтрующей шторы. Чем она больше, тем заведомо больше пылеемкость и меньше сопротивление воздушному потоку. Правда, на эти параметры также влияет использование разных материалов для изготовления фильтрующего элемента.

Так или иначе, а фильтром с самой большой площадью рабочей поверхности оказался Francescar, на втором месте — Masuma. Минимальная площадь у фильтра TSN. А вот полностью совпали с оригиналом, который в тесте выступает негласным эталоном, только фильтры Bosch, Eurorepar и Metaco.



Параметры/Фильтры	Длина L, мм	Ширина В, мм	Высота Н, мм	Ширина гофры b, мм	Длина гофры l, мм	Высота гофры h, мм	Число гофр n	Площадь шторы S, см ²
Renault (Mann-Filter)	176	140	78	126	1	60	56	8467,20
BIG Filter	173	136	68	126	1	60	55	8316,00
TSN	176	142	78	126	1	60	54	8164,80
Mahle	176	140,4	75,3	126	1	60	55	8316,00
Fram	177	140	69	126	1	60	57	8618,40
AMD	173	138	75	126	1	60	58	8769,60
Masuma	175	140	72	126	1	60	60	9072,00
Bosch	176	142	70	126	1	60	56	8467,20
Francescar	174	138	76	126	1	60	62	9374,40
Metaco	173	138	74	126	1	60	56	8467,20
Eurorepar	176	139	78	126	1	60	56	8467,20

Эффективность фильтрации (начальная и конечная) и пылеемкость

Начальная эффективность измеряется после подачи в систему 20 ± 5 г пыли (примерно через шесть минут после начала испытания) и высчитывается как отношение разницы веса фильтра до и после начала испытания к весу поданной пыли. За наиважнейший параметр мы берем конечную эффективность, измеренную при достижении в системе перепада давления, равного 4900 Па.

В результате испытаний лучшие результаты по эффективности показал фильтр Bosch ($E = 99,75\%$).



Параметры фильтрации	BIG Filter	TSN	Mahle	Fram	AMD	Masuma	Bosch	Francescar	Metaco	Renault (Mann-Filter)	Eurorepar
Эффективность очистки НАЧАЛЬНАЯ , %	98,50	98,50	98,50	98,00	98,00	98,00	99,00	98,00	98,00	98,50	98,50
Эффективность очистки КОНЕЧНАЯ , %	99,73	99,01	99,74	99,69	99,69	99,45	99,75	99,52	99,43	99,60	99,49

Также это изделие продемонстрировало одно из лучших значений пылеемкости, то есть количество пыли, которое вбирает в себя фильтр до достижения наибольшего допустимого давления, равного 4900 Па, уступив только оригинальному фильтру Renault производства Mann-Filter.

На втором месте по эффективности фильтрации — образец Mahle (E = 99,74%), который вобрал в себя немногим меньше пыли (M = 346,9 г), чем вышеперечисленные фильтры.

На третьем месте по эффективности очистки оказался отечественный BIG Filter (E = 99,73%), однако его пылеемкость оставляет желать лучшего: всего 181 г, вдвое хуже оригинала Renault и детали Bosch. Не блещут параметрами пылеемкости фильтры Eurogear и Masuma, а худший результат у TSN: в четыре раза ниже, чем у лидера.



Параметры фильтрации	BIG Filter	TSN	Mahle	Fram	AMD	Masuma	Bosch	Francecar	Metaco	Renault (Mann-Filter)	Eurogear
Пылеемкость, г	181,4	89,9	346,9	290,9	224,9	145,3	360,0	251,3	242,5	375,7	157,3

 **МК KASHIYAMA CORP.**



**ПРОИЗВОДЯТСЯ
В ЯПОНИИ С 1960 ГОДА**



Premium Brake Pad

TOYOTA	NISSAN	HONDA	MITSUBISHI	MAZDA	SUBARU
SUZUKI	ISUZU	HINO	FUSO	HYUNDAI	KIA
FORD	GMC	DODGE	CHRYSLER	JEEP	
VOLKSWAGEN	RENAULT	AUDI	LADA		and more..

Четвертое место по эффективности занял образец от Fram со значением 99,69%. Точно такой же результат показал фильтр производства AMD. Лучший из них выявило значение пылеемкости — фильтр Fram вообрал в себя больше пыли: 290,9 г против 224,9 г у AMD.

У оригинального фильтра Renault (Mann-Filter) — лучшее значение пылеемкости при очень хорошем значении эффективности на уровне 99,60%, также весьма достойные показатели начального сопротивления.

Компания Francescar выпускает неплохой фильтр с хорошей эффективностью ($E = 99,52\%$), но средненькой пылеемкостью (251,3 г).

Фильтр Eurorepar хорошо защищает двигатель автомобиля от загрязнения ($E = 99,49\%$), но, увы, недолго, быстро вбирая свои совсем не впечатляющие 157,3 г пыли.

Metaco и Masuma выпустили на рынок, казалось бы, почти одинаковые фильтры. По эффек-

тивности второй оказался чуть лучше (99,45% против 99,43% у Metaco), но по пылеемкости (читай: по ресурсу) и значению начального сопротивления Metaco на полшага впереди.

Худшим из всех оказался фильтр российского производства TSN («Цитрон»), причем по всем параметрам: эффективность на грани допустимого — 99,01%, пылеемкость — 89,9 г, а начальное сопротивление — 1449 Па. Это самые плохие параметры теста.



Параметры фильтрации	BIG Filter	TSN	Mahle	Fram	AMD	Masuma	Bosch	Francescar	Metaco	Renault (Mann-Filter)	Eurorepar
Начальное сопротивление, Па	718	1449	771	872	1101	1177	808	1058	950	918	1150

Каков итог?

Для упрощения процедуры сравнения испытанных образцов мы прибегнем к получению интегрального критерия двух важнейших параметров. Проще говоря, перемножим величины эффективности фильтрации и пылеемкости, получив итоговый коэффициент качества фильтра и соединив все данные в одной таблице.

Победителем теста по совокупности результатов мы признаем оригинальный фильтр Renault производства Mann-Filter. Выбор компании-поставщика французы сделали абсолютно верный.

Смело можно брать также фильтры Bosch и Mahle, которые чуть-чуть превзошли лидера по эффективности фильтрации, но уступили по параметру пылеемкости.

Достойные показатели у фильтров Fram, Francescar, Metaco и — неожиданно — у AMD (аутсайдер прошлого года теста). Учитывая, что цены на эти фильтры отличаются в лучшую сторону от лидеров теста, их можно без опаски использовать как недорогие заменители оригинала Renault, Nissan и Lada.

Фильтры BIG Filter, Eurorepar и Masuma показали очень хорошие результаты эффективности фильтрации, но, к сожалению, крайне **невысокие параметры пылеемкости**. Проще говоря, ресурс этих образцов вдвое ниже, чем у лидеров теста, хотя для большинства автомобилистов этого обычно хватает на год эксплуатации.

Откровенный провал теста — отечественный фильтр TSN («Цитрон»). Худшие показатели абсолютно по всем замерам. К покупке не рекомендуется.

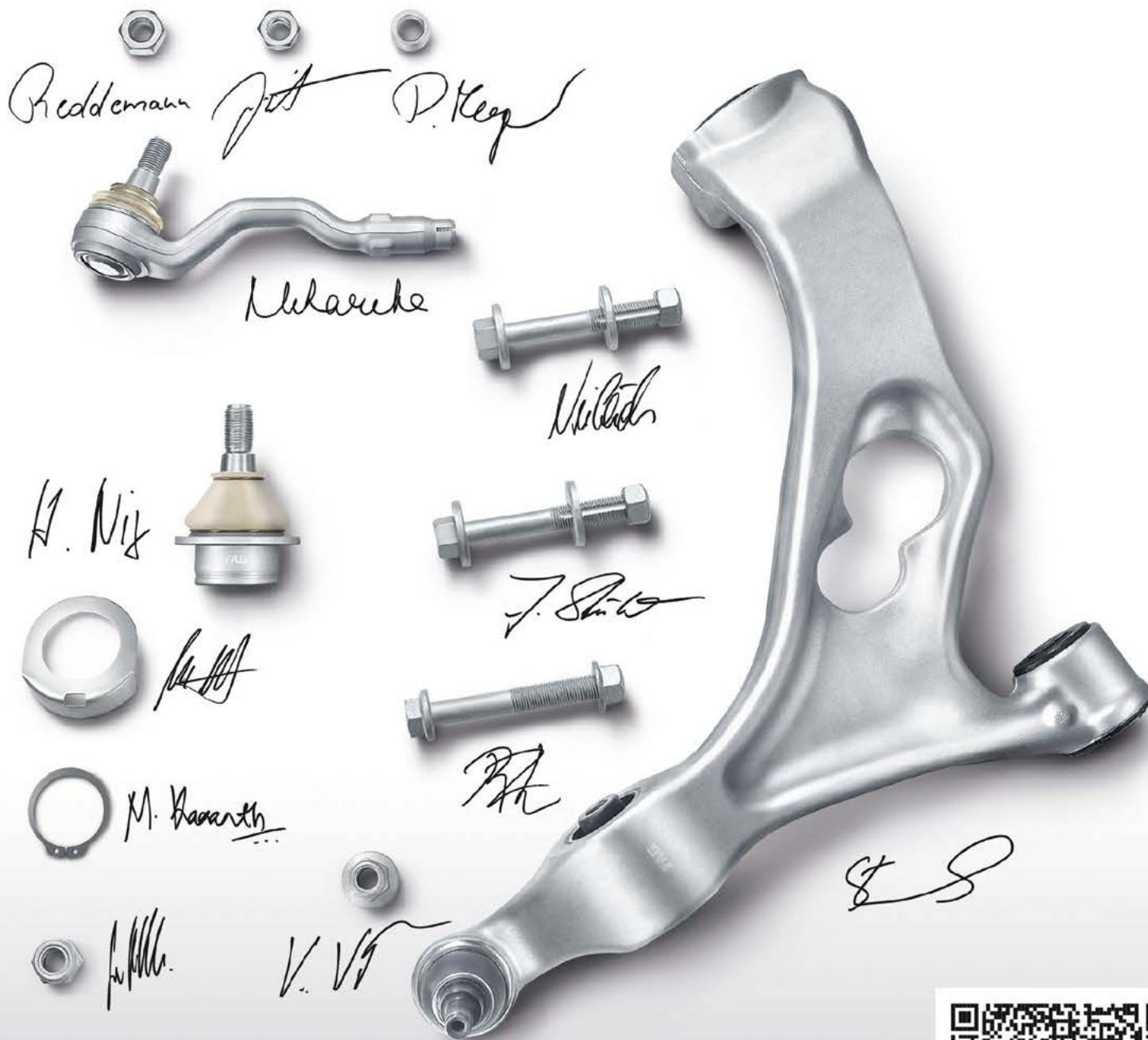
Место	Образец	Ei	Mi	ki
1	Renault (Mann-Filter)	99,60%	375,7	374,2
2	Bosch	99,75%	360	359,1
3	Mahle	99,74%	346,9	346,0
4	Fram	99,69%	290,9	290,0
5	Francescar	99,52%	251,3	250,1
6	Metaco	99,43%	242,5	241,1
7	AMD	99,69%	224,9	224,2
8	BIG Filter	99,73%	181,4	180,9
9	Eurorepar	99,49%	157,5	156,7
10	Masuma	99,45%	145,3	144,5
11	TSN	99,01%	89,9	89,0

Ei — эффективность фильтрации данного образца

Mi — пылеемкость данного образца

ki — показатель для данного образца

Журнал «Движок» выражает благодарность лаборатории компании BIG Filter, а также компании «Евро Авто» за помощь в проведении теста.



FAG

Качество, которым мы гордимся.

Являясь разработчиком технических инноваций со 130-летним опытом производства решений для ходовой части автомобиля, FAG делает ставку на бескомпромиссное качество: Каждый отдельный компонент или интеллектуальное решение для ремонта узлов шасси транспортного средства разработаны и испытаны инженерами Schaeffler в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

Больше информации:

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

SCHAEFFLER



«ГАЗель City»

поступила в продажу

Горьковский автозавод объявил о начале продаж нового низкопольного микроавтобуса «ГАЗель City».

Новый микроавтобус, как сообщает пресс-служба предприятия, рассчитан на перевозку 22 пассажиров; сидячих мест в салоне — 17 (в том числе три откидных), пять человек могут ехать стоя.

В стандартное оснащение «ГАЗели City» входят, в частности, термопоглощающие стекла, а также антивандальные сиденья с обивкой из легко моющихся материалов. В качестве опций можно заказать электронную систему информирования пассажиров, куда входят информационное табло, рейсоуказатели, автоинформатор с двумя динамиками, звукоусиливающее устройство с микрофоном, а также дополнительный отопитель, блокировку заднего межколесного дифференциала.

Автомобиль, как отмечают в «Группе ГАЗ», спроектирован с учетом требований программы «Доступная среда»: в его конструкцию заложен ряд решений, призванных обеспечить удобный проезд маломобильным группам населения.

В частности, «ГАЗель City» оснащена широкой двойной дверью с электроприводом и имеет низкий уровень пола; в центральной части салона предусмотрена накопительная площадка, на которой можно разместить инвалидную или детскую коляску; дополнительное снижение уровня пола обеспечивают пневмоподвеска и специальная откидная аппарель. Место водителя отделено от салона специальной перегородкой; при этом расположено оно так, чтобы водитель мог контролировать посадку и высадку пассажиров.

«ГАЗель City» построена на оригинальной усиленной раме с понижением в центральной части; кузов микроавтобуса представляет собой силовой каркас из стальных труб, облицованный панелями из алюминиевых композитных материалов и стеклопластика. В конструкции автомобиля применен задний мост увеличенной грузоподъемности; тормоза на всех колесах — дисковые. Длина нового микроавтобуса составляет 6600 мм, ширина — 2510 мм; минимальный радиус разворота — 7,2 м ■



Daimler и Volvo будут совместно разрабатывать топливные ячейки

Компании Daimler Truck AG и Volvo Group подписали предварительное соглашение о создании нового совместного предприятия по разработке и производству топливных ячеек для водородных автомобилей.

Каждая из компаний-партнеров будет владеть долей в 50% в новом СП, сообщает пресс-служба Daimler AG; Volvo Group приобретет 50-процентную долю в новом акционерном обществе за 0,6 млрд евро. При этом управляться акционерное общество будет независимо и автономно, заявляют партнеры.

Daimler и Volvo рассчитывают, что объединение усилий в данной сфере позволит сократить затраты на разработку топливных ячеек, а также ускорить их вывод на рынок.

Новое предприятие будет выпускать топливные ячейки как для грузовиков, так и для автомобилей других типов. В Daimler AG, например, уже заявили, что консолидируют в рамках нового СП всю свою деятельность в сфере топливных ячеек.

Новое акционерное общество будет располагаться в немецком Наберне, в нынешней штаб-квартире Mercedes-Benz Fuel Cell GmbH; производственные мощности разместятся в Германии и Канаде.

Подписанное в настоящее время соглашение между Daimler Truck AG и Volvo Group является предварительным. Окончательный договор, как ожидается, будет подписан в третьем квартале 2020 года, а завершится сделка к концу года ■

Scania расширит российскую сеть центров техники с пробегом

Компания Scania откроет в России во втором квартале текущего года три новых официальных центра по продаже техники с пробегом.

Новые авторизованные центры, как сообщает пресс-служба компании «Скания-Русь», заработают в Самаре, Екатеринбурге и Славянске-на-Кубани (Краснодарский край). Российская фирменная сеть подобных центров расширится в итоге до 14 предприятий.

В 2019 году, по данным компании, через официальные центры техники с пробегом Scania было реализовано свыше 1000 грузовиков. В частности, компания «Скания Сервис» продала через три своих центра (в Голицыно, Ногинске и Шушарах) 257 машин с пробегом в 2019 году и 84 — за первый квартал 2020-го.

Наиболее востребованными среди покупателей, по информации компании, были тягачи с колесными формулами 4x4 и 6x4, полуприцепы-рефрижераторы и самосвалы полуприцепы, а также самосвалы 8x4 и 6x4. Клиенты в основном предпочитали грузовики 2016–2018 годов выпуска.

В центрах техники с пробегом можно приобрести грузовики со статусом «Одобрено Scania». Такие машины гарантированно обслуживались только у официальных дилеров с использованием оригинальных запчастей. Для получения подобного статуса вся техника проходит проверку по специальному регламенту, включающему свыше 70 параметров. В числе обязательных условий — возраст машины не более 7 лет и общий пробег в пределах 1,2 млн км ■



КАМАЗ выпустил трехмиллионный двигатель V8

С конвейера двигателестроительного завода ПАО «КАМАЗ» сошел трехмиллионный экземпляр V-образного восьмицилиндрового мотора.

На заводе по этому случаю, как сообщает пресс-служба камского предприятия, состоялось торжественное мероприятие с участием генерального директора КАМАЗа Сергея Когогина, исполнительного директора Юрия Герасимова, директора завода двигателей Сергея Снарского, а также ветеранов предприятия — участников выпуска первого камазовского мотора.

Двигатель под номером 3000 000 снял с конвейера слесарь механосборочных работ цеха сборки моторов Рахип Бакиров.

Первый силовой агрегат для большегруза КАМАЗ был выпущен в мае 1974 года в экспериментальном цехе управления главного конструктора предприятия. В декабре 1975 года первый камазовский мотор был собран на заводе двигателей, налажено его серийное производство.



МАЗ представил первый электробус собственной конструкции

Минский автозавод объявил о выпуске своего первого автобуса на полностью электрической тяге (электробуса).

Новый МАЗ 303Е10 представляет собой низкопольную модель, внешне напоминающую междугородный автобус. В конструкции каркаса машины применены трубы из стойкой к коррозии стали со спецпрофилем для большей несущей способности. Панели кузова, как уточняет производитель, изготавливаются из алюминия и пластика; силовая установка размещена над ними — в целях снижения шумов и вибраций.

В движение новый мазовский электробус приводится электромотором ZF CeTrax мощностью 300 кВт; питается он от аккумуляторных батарей емкостью 412 А·ч. Заявленный запас хода машины на одной зарядке составляет около 300 км.

Длина нового электробуса 12,43 м, ширина 2,55 м, высота 3,3 м. В салоне могут разместиться более 70 пассажиров, число мест для сидения — 30, еще 14 мест размещаются в специальной безбарьерной зоне.

Салон мазовского электробуса оборудован теплыми кнопками, бесконтактной системой противозащемления и выдвижной аппаратурой для людей на инвалидных колясках. Все ряды сидений оснащены USB-портами. Отопление салона — электрическое; кондиционер работает как на охлаждение, так и на обогрев. Панель приборов на рабочем месте водителя — полностью цифровая.

Новый электробус, как уточняют представители завода, построен на основе автобуса третьего поколения — МАЗ 303; при этом конструктивно электрическая модель максимально унифицирована с традиционными автобусами Минского автозавода. В частности, это касается передней оси с независимой подвеской и ведущего моста. Компании-перевозчики за счет этого смогут одновременно обслуживать как дизельные машины, так и электробусы ■

редактор рубрики
Роман Зубко



Первый КАМАЗ-5320 имел грузоподъемность 8 тонн; впоследствии, с развитием гаммы выпускаемых автомобилей, а также с увеличением грузоподъемности, заводу потребовались двигатели большей мощности.

В 1995 году двигатель КАМАЗ 740.11-240 впервые в России получил сертификат соответствия экологическому классу Евро-1. В дальнейшем Камский автозавод стал выпускать моторы класса Евро-5. Сегодня КАМАЗ выпускает двигатели V8 мощностью 220–450 л.с. Кроме того, разработаны и запущены в производство рядные шестицилиндровые двигатели Р6 экологического класса Евро-5 мощностью от 400 до 700 л.с. ■

На Юге России заработала служба грузовой эвакуации MAN Mobile24

Клиентам MAN в Южном федеральном округе стала доступна услуга грузовой эвакуации.

Круглосуточную службу эвакуации в ЮФО запустила компания «ЮРТО-Трак», официальный дилер MAN на юге России. В автопарке компании появился грузовой эвакуатор на базе MAN TGA 26.440.6X2-2.

Шасси автомобиля, как уточняет пресс-служба MAN Truck & Bus Rus, разработано с расчетом на работу в условиях горного рельефа и в климатических зонах с высокими температурами.

Эвакуаторная надстройка оборудована двумя лебедками на 15 и 25 тонн, ауригерами, гидравлической двухсекционной подъемной стрелой, брилем, а также комплектом полиспаст (блок) на 40 тонн с набором вилок, стяжек и скоб. Управление надстройкой — дистанционное, для обеспечения безопасности при выполнении грузоподъемных работ.

Грузовой эвакуатор с подобным оборудованием может использоваться для помощи при ДТП, опрокидывании, буксировке неисправных или поврежденных самосвалов, тягачей, автопоездов, автобусов, кранов и различной спецтехники ■



Электробус МАЗ поедет на батареях Hella

Российское подразделение концерна Hella разработало для МАЗ 303Е10 — первого электробуса минской марки — систему хранения электроэнергии.

Система, как сообщает пресс-служба концерна, была разработана с учетом требований заказчика и дорабатывалась в процессе создания и доводки электробуса.

Количество аккумуляторных блоков в системе было увеличено до 18 — как утверждают в Hella, сделано это было для удобства компоновки. Размер и вес каждого из блоков при этом были уменьшены. Это позволило расположить их там, где это удобно для эксплуатации машины и оптимально с инженерной точки зрения.

При этом, по данным компании-разработчика, конструкторам удалось достичь весьма высокой плотности энергии всей системы: 116 Вт·ч/кг.

Специально для совместного с Минским автозаводом проекта Hella разработала собственную систему управления аккумуляторами BMS (Battery Management System). Как отмечают в компании, она полностью соответствует стандарту передачи данных, при этом может быть параметрирована и адаптирована под любые задачи. Кроме того, в рамках предложенного для МАЗ решения конструкторы Hella реализовали сложный алгоритм расчета параметра SOC (State of Charge — «состояние заряда аккумулятора»).

В системе применяются датчики тока и напряжения высокой точности, с большой частотой дискретизации обработки информации. За счет подобного решения, как отмечают в компании, для расчета SOC берется реальное количество энергии, полученной при зарядке или рекуперации и потраченной для движения и обеспечения электричеством всех потребляющих систем в электробусе.

Стоимость новой системы, как подчеркивают в Hella, «находится в рамках общепринятых мировых цен в этом сегменте рынка». В перспективе подобные системы хранения энергии могут быть применены и в других проектах ■

редактор рубрики
Роман Зубко



CNH Industrial расширит дилерскую сеть в России

Компания CNH Industrial объявила о намерении реализовать в полном объеме заявленные ранее планы по развитию дилерской сети в России на 2020 год.

В частности, как сообщает пресс-служба компании, в течение грядущего лета будут открыты новые дилерские центры Iveco в Перми и Томске. До конца второго квартала планируется открытие дилерских центров строительной техники Case Construction Equipment в Хабаровске, Владивостоке, Новосибирске и Казани, а до конца года — в Ростове-на-Дону, Туле и Курске.

В марте заработал новый центр по сельскохозяйственной технике Case IH и New Holland Agriculture в Тамбовской области. В планах на 2020 год — открытие дилерских центров в Белгородской, Тюменской, Ростовской областях (в станице Тагинская), а также в Набережных Челнах. Вслед за этим откроются точки комплексного обслуживания в Брянской области, Республике Башкортостан, Республике Удмуртия и Приморском крае.

В настоящее время, как сообщает пресс-служба CNH Industrial, склады запасных частей компании работают в обычном режиме, с соблюдением всех мер безопасности в области охраны здоровья. Грузы доставляются преимущественно без задержки по сравнению с установленными штатными сроками; специалисты отделов технической поддержки, оказывающие помощь дилерам и клиентам, работают удаленно.

Во втором квартале текущего года начнут действовать разработанные производителем специальные программы поддержки на покупку новой специализированной техники и коммерческого транспорта в партнерстве с CNH Industrial Capital и Iveco Capital, а также финансовые инструменты, направленные на развитие дилерских сетей ■



«ГАЗель Next» получила подушки безопасности

Автомобили семейства «ГАЗель Next» начали оснащаться фронтальными подушками безопасности.

Первоначально, как уточняет пресс-служба «Группы ГАЗ», новая система пассивной безопасности появится на отдельных модификациях новой «ГАЗели». Затем подобным оборудованием станут оснащаться все легкие коммерческие автомобили семейства Next.

Водительская подушка безопасности, как заявляет производитель, будет входить в базовую комплектацию «ГАЗели Next». В качестве опции можно будет заказать также подушки для двух пассажиров переднего ряда.

Помимо собственно подушек новая система пассивной безопасности включает ремни безопасности с преднатяжителями, модернизированные рулевую колонку и приборную панель, многофункциональное токопередающее устройство, блок управления системой безопасности и ряд других элементов. При поступлении в систему сигнала о столкновении автомобиля с другим объектом не только срабатывают подушки безопасности и преднатяжение ремней, но и отключается подача топлива в двигатель.

Новая система безопасности, как уточняют в руководстве Горьковского автозавода, разрабатывалась на основе правил ЕЭК

ООН № 94, регулирующих требования к транспортным средствам в отношении защиты водителя и пассажиров в случае лобового столкновения. Помимо подушек безопасности в систему защиты водителя и пассажиров автомобилей семейства Next входит ряд других элементов, заложенных на этапе проектирования машин.

В их числе — кузов повышенной жесткости, программируемые зоны деформации для поглощения энергии фронтального удара, телескопический механизм складывания рулевой колонки ■



**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.

Автокомпоненты 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

Петербургский социальный проект «Автобус Добра»



Илья Огородников

Благотворительность — одна из важнейших добродетелей тех, кто в этой жизни преуспел чуть больше. Особенно приятно, когда безвозмездная помощь одних становится стимулом и примером для других, позволяя объединять благой идеей неравнодушных людей. В конце 2019 года в Санкт-Петербурге с подачи Сообщества питерских блогеров при активном участии компании «Интерсервис» и при поддержке автопроизводителя MAN начал свою работу «Автобус Добра». Рассказываем о том, почему подобные социальные проекты нужны не только в сложные периоды жизни.

Основная цель «Автобуса Добра», идея которого родилась еще в начале 2000-х, но оформилась в реальный проект только в 2019 году, — популяризация идеи делать добрые дела. Автобус совершает поездки с участниками проекта в рамках городских акций поддержки тех, кто в этом больше всего нуждается, во-первых, выполняя функцию формирования идеологической основы и ценностной ориентации у населения, во-вторых, продвигая имидж

Техническим воплощением «Автобуса Добра» является MAN Lion's Coach. Выбор в пользу именно этого автобуса был сделан осознанно, так как эта модель обладает большим количеством важных для социальной работы параметров. Например, большая вместимость позволяет перевозить многочисленные группы, а сейчас дает возможность соблюдать в салоне социальную дистанцию для обеспечения безопасности. Комфорт, эргономика и внимание к мелочам в салоне позволяют с максимальным удобством размещаться в автобусе самым важным группам участников проекта — детям и пожилым людям



Северной столицы как центра социальной ответственности.

Пятнадцать лет назад компания «Интерсервис», начиная поддерживать культурные мероприятия и детские фестивали от случая к случаю, поняла, что в силах осуществлять гораздо более



масштабные проекты, причем на регулярной основе. Именно тогда сотрудники компании стали погружаться в социальные проекты, которые реализовывались не только в Санкт-Петербурге, но и в стране.

К разным мероприятиям начали привлекать действующих партнеров компании, в результате чего социальная поддержка быстро находила отклик и распространялась среди предпринимательского сообщества, формируя образ малого и среднего бизнеса как совокупность социально ответственных предприятий, которые делают жизнь в городе лучше, комфортнее и безопаснее. Собственно, важной частью этого взаимодействия и стал «Автобус Добра».

За несколько месяцев реализации проекта участниками и пассажирами «Автобуса Добра» стали более 5 тыс. человек из разных социальных групп. Гуманитарная миссия «Автобуса Добра» — содействие в реализации добрых дел на территории Санкт-Петербурга и помощь в организации транспортного передвижения участников.

«Автобус Добра» организует и принимает участие в различных по формату социальных акциях. В зависимости от мероприятия отличается и подготовка: организаторам нужно заниматься приглашением участников, взаимодействовать с городскими властями и обеспечивать безопасность, особенно в условиях пандемии.

Причем уже в процессе к акции начинает присоединяться общественность, а проект обретает все большие масштабы. Так произо-

шло, например, с выездом детей на одно из ведущих предприятий автомобильной промышленности Северо-Западного региона, когда проект был подхвачен образовательными и производственными компаниями. Это прямое доказательство того, что «Автобус Добра» выполнил свою миссию

по продвижению гуманитарных идей в обществе.

Весна 2020 года ознаменовалась планетарной бедой в виде пандемии коронавируса, на борьбу с которым были брошены все медицинские силы. Само собой, остаться в стороне и уйти на самоизоляцию «Автобус Добра» просто

не имел права, а потому моральная и физическая помощь врачам стала основой деятельности проекта.

В рамках акции «Посылка доктору» «Автобус Добра» транспортировал в больницы Петербурга теплые приветствия от жителей города. Предметы первой необходимости, сладости и другие «вкусняшки», а также, конечно, эмоции в виде рисунков и поделок детей в поддержку медперсоналу, который на передовой борется за жизни людей. «Доктор, лечи скорей. Тебя дома ждет семья!» — глубокий и емкий посыл от ребенка 7 лет, который тронет сердце даже самого главного врача.

Конечно, подобные выезды готовятся со всей тщательностью и максимально ответственным отношением к безопасности тех участников, которые приглашаются на борт: дезинфекция транспортного средства, обеспечение всех участников акции, в том числе водителей, средствами индивидуальной защиты, а также социальная дистанция на всех этапах контактов.

Главным недостатком деятельности «Автобуса Добра» организаторы считают только один момент — невозможность помочь всем. Однако пример искренней идеи благотворительности оказывается очень заразительным, подталкивая и другие компании, и даже простых людей принимать участие в подобных проектах и даже создавать свои. Каждый человек, погружившийся в эту деятельность, становится и добрее, и действеннее, и эффективнее.



Проект корпоративного волонтерства «Автобус Добра» — это:

- развитие гуманитарной идеи добра в Санкт-Петербурге;
- поддержка инициатив, направленных на заботу о благополучии социально незащищенных слоев населения;
- сохранение исторической памяти и пропаганда развития ценностного поля у населения.

На текущий момент роль волонтеров выполняют сотрудники компании «Интерсервис», однако присоединиться к проекту может любой желающий.

«Автобус Добра» спешит на помощь, если вы:

- организатор социально направленного мероприятия;
- инициатор идеи по привлечению внимания к городу через транспортное средство;
- обладаете ресурсом, который в партнерстве с транспортным средством представит проект по корпоративной социальной ответственности.





” Нынешний кризис грозит ПЕРЕДЕЛОМ РЫНКА



Вадим Аскаров

О ситуации

Как отметили эксперты отрасли, до наступления пандемии и перехода в режим самоизоляции положение на рынке коммерческого транспорта опережало показатели 2019 года. Активность покупателей в первые месяцы текущего года росла. Однако затем все изменилось. Рассказывает Александр Петухов, руководитель отдела маркетинга и рекламы «Глобал Трак Сейлс»: «Влияние этого кризиса на наш бизнес просто не описать — апрель был очень сложным. На сегодняшний день мы находимся в состоянии между нормальным функционированием и ожиданием очень плохих дней. То есть ситуация тяжелая, но пока еще не критическая. Одна из главных проблем, с которой мы столкнулись, — переход на удален-

Представители сектора грузовой техники рассказали о ситуации в отрасли

Эпидемиологическая ситуация в стране продолжает держать в напряжении все сферы бизнеса. Однако для «выживания» мало соблюдать все предписанные правила — необходимо развиваться даже в столь ограниченных условиях. Именно о способах развития в кризис и поговорили игроки рынка грузового транспорта и спецтехники в рамках онлайн-конференции, организованной интернет-сервисом «Авито».



ный режим работы, который было сложно осуществить в кратчайшие сроки».

С коллегой соглашается и Денис Лазарев, директор по маркетингу компании «Полуприцеп.рф»

и «ProАвто»: «Сначала мы были, конечно, в шоке от того, что происходит. Наша сфера весьма консервативна, и переход на „удаленку“ осуществлялся очень тяжело. Но в дальнейшем удалось

приноровиться: планерки в онлайне стали плотнее, увеличилась работа в CRM-системе. В дальнейшем мы скорректировали и планы на будущее. Есть вероятность, что две трети компаний не переживут происходящее, а значит, отрасль ждет передел рынка. Компании с сильным продуктом смогут увеличить свою долю в течение нескольких лет, а небольшие фирмы за эти же годы, скорее всего, будут вынуждены уступить».

Участники конференции также отметили, что за время пандемии изменилась оценка деятельности многих сотрудников, и особенно менеджеров по продажам. Им пришлось перестраивать рабочие процессы, связанные с удаленной презентацией клиентам услуг и продуктов. Технику стали показывать в видеорежиме, а документы отправлять по электронной почте или с помощью курьерских служб. В такой ситуации важно делать так, чтобы клиент онлайн видел то, что соответствует реальности.





О рекламе

Еще одним ключевым вопросом для участников рынка стала возможность продолжения рекламного продвижения своей деятельности в условиях пандемии. Не секрет, что именно этот раздел затрат многие предпочли сократить. Да и эффективность рекламы в условиях повсеместной самоизоляции вызывает вопросы. Однако представители бизнеса, специализирующегося на продаже грузовой техники, наоборот, предпочли даже вложиться в эту сферу.

«Подключаем дополнительные каналы, соцсети, вливаем в „продакшн“ на площадках видеостингов и развиваем собственный канал, где уже есть аудитория. Но, как ни крути, активность все равно снизилась во всех направлениях, так что ответить на вопрос, эффективность каких рекламных направлений наиболее предпочтительна в кризис, сейчас пока невозможно. На данный момент мы собираем аналитические данные. В целом же рассматривать какое-то одно направление в эпоху многогранного продвижения — неправильная стратегия развития. При этом точно можно сказать, что классическая офлайн-реклама в период карантина просто исчезла. Бюджеты рекламного рынка перетекли в онлайн, и именно

туда мы и будем вливать финансы. Собственно, это глобальный тренд, и рынок давно к этому идет. Пандемия коронавируса просто стала катализатором этих процессов», — поделился своим мнением Александр Петухов.

О работе с клиентами

Представитель компании «Полуприцеп.рф» рассказал и о том, что в непростое время нужно четко отстроить все возможные каналы связи с клиентом, а также создать простую и понятную информационно-техническую базу.

Специалисты отрасли также отметили, что уже сейчас ощущается отложенный спрос, и поделились опытом работы с ним.

«Для многих клиентов из регионов есть определенные сложности, так как они просто не могут доехать до Москвы. Каждый третий или четвертый клиент находится в состоянии паузы, так как не понимает, что ему делать. К таким клиентам лучше возвращаться чуть позже, когда ситуация в стране стабилизируется», — продолжает Денис Лазарев.

В компании «Глобал Трак Сейлс» настаивают на том, что, несмотря на тренды цифровизации, «холодные звонки» и банальное общение с клиентом остаются главным каналом коммуникации

и продаж: «Мы усилили контроль над выполнением нашего правила: „Обзвон клиентов, несмотря ни на что!“ Мы обязательно поддерживаем контакты со всеми партнерами, выясняем их новые потребности, даже те, о которых они сами пока еще не знают».

О ценовой политике

Что касается ценовой политики на рынке грузовой техники, то эксперты сходятся на том, что она, конечно, будет меняться. Однако эти изменения не будут быстрыми, поскольку ни игроки, ни клиенты пока не понимают,

каким направлениям, например на вторичном рынке, вероятно даже снижение стоимости.

Все дело в прекращении работы и угрозе разорения многих фирм, так что на рынок сейчас будет выставлено множество грузовой и другой техники, купленной или взятой ранее в лизинг или аренду, что собьет цену.

О будущем

«Поскольку ситуация меняется ежедневно, загадывать категорически невозможно. Сейчас все только начинается. Уже очевидно, что много людей потеряет работу,



что будет завтра: деятельность и расходы временно заморожены. Нужно понимать, когда полноценно вернутся к работе грузоперевозки, стройки, лесопереработка и прочее хозяйство, а также логистика всего этого. Не исключено, что часть потребителей грузового рынка просто закроется.

Помимо этого, нужно понимать, что стоимость грузовой техники во многом привязана к курсу валюты, так что ориентироваться можно на нее, то есть на рост в 10–15% в ближайшей перспективе. Правда, игроки рынка отмечают, что многие успели закупить технику перед кризисом, так что можно ожидать плавного поднятия цен, а по неко-

и это будет значительное снижение покупательского спроса, который косвенно и обеспечивается с помощью грузовой техники. А значит, сейчас она никому не нужна. До конца 2020 года положение будет очень тяжелое. В течение предыдущих кризисов закрывалась каждая третья компания в нашей отрасли, а на восстановление экономики уходило не менее двух лет. Рынок, конечно, все равно останется, а потому мы приложим все усилия, чтобы продолжить его развивать», — подытожили эксперты.



Мультимедиа-система Mercedes MBUX

получила новые функции



Компания Mercedes-Benz объявила о запуске четырех новых функций фирменной информационно-развлекательной системы MBUX.

Первым дополнением стало то, что теперь голосовой помощник Mercedes сможет обращаться к пользователю менее формально. Производитель таким образом надеется «укрепить эмоциональную связь между клиентом и автомобилем».

Еще одним нововведением стало то, что теперь MBUX будет сообщать по запросу не только погоду в каком-либо регионе, но также сможет уведомлять пользователя о глубине снежного покрова и работе подъемников, если речь идет о каком-то горнолыжном курорте.

Те, кто верит в гороскопы, смогут запросить у MBUX персональный прогноз, назвав свою дату рождения. Дополнительным бонусом для тех, кто заскушает в пробке, станет «географическая викторина». Проще говоря, теперь водитель Mercedes сможет поиграть со своим автомобилем «в города».

Новые функции стали доступны с весны текущего года для клиентов в Германии, Нидерландах, Швеции, Испании, Италии, Бразилии, Польше, на Тайване и в Гонконге. О том, когда обновления станут доступны на российском рынке, в компании пока не сообщают ■

Totachi начала выпускать антисептик

Компания Totachi Industrial перенастроила технологическую линию на выпуск доступного антисептического средства.

Антисептический гель «Totachi Niro Санитайзер», как сообщает пресс-служба компании, предназначен для обработки рук и различных поверхностей. В частности, его можно применять в торговых залах, присутственных местах, салонах общественного транспорта и внутри медицинских учреждений.

Выпуск нового состава налажен в связи с высоким спросом на дезинфицирующие средства на фоне пандемии коронавируса.

«Totachi Niro Санитайзер» содержит 75% изопропилового спирта (ГОСТ 9805-84) с добавлением глицерина и уничтожает, по заявлению производителя, до 99,9% известных вирусов и бактерий. Гель разработан и произведен на площадке технопарка Totachi DGT; заказать его можно в интернет-магазине MCM Shop.

«Сложившаяся ситуация потребовала от многих компаний пересмотра планов и перестройки производств, поскольку в срочном порядке возникла потребность в огромном количестве дезинфицирующих товаров и защитных средств. Totachi Industrial считает первоочередной задачей внедрение значимых инициатив, направленных на помощь населению. Надеемся, что наша работа позволит внести лепту в преодоление кризиса и спасти здоровье людей», — отметил директор по продажам представительства Totachi Industrial Co., Ltd., Japan в России Александр Гуков.

Ранее, напомним, в рамках борьбы с пандемией коронавируса компания оказала поддержку общественной организации «Российский Красный Крест» ■





Bosch обновил приложение для подбора щеток стеклоочистителя

Компания Bosch объявила о выпуске обновленной версии приложения Bosch Wiper, с которым подбор щеток стеклоочистителя станет проще.

Обновленное приложение, как сообщает пресс-служба компании, призвано упростить работу сотрудников СТО и магазинов и представляет собой альтернативу традиционным каталогам.

Приложение Bosch Wiper App в обновленной версии получило улучшенный дизайн, более удобную навигацию, кроме того, в него загружен актуальный каталог по применимости щеток. Главным его преимуществом станет постоянная актуализация базы автомобилей и фирменного ассортимента стеклоочистителей.

Поиск для подбора щетки организован по марке, модели и году выпуска автомобиля. С помощью приложения можно подобрать подходящие щетки Bosch для самых последних моделей авто, почитать описание каждой линейки, а также посмотреть видеоинструкцию по корректной установке.

В компании рассчитывают, что последнюю возможность особенно оценят специалисты СТО, часто работающие с новыми типами креплений щеток. После установки приложение Bosch Wiper не требует постоянного подключения к интернету: каталог щеток загружается однократно при установке, а затем регулярно актуализируется. Десктоп-версия каталога доступна на сайте производителя ■

Airline представил новые механические гайковерты

Компания Airline объявила о выпуске на рынок новой линейки механических гайковертов.

Новые гайковерты Airline поставляются в пластиковом кейсе; в комплектацию входят рукоятка и удлинитель. В зависимости от модели в комплект может входить также торцевая головка.

Максимальный момент силы, который может развить инструмент, составляет, в зависимости от модели, 3600 или 4800 Нм.

Механический гайковерт, как уточняет пресс-служба компании, представляет собой многоступенчатый планетарный редуктор, который многократно увеличивает крутящий момент, прилагаемый к рукоятке. Таким образом, без больших усилий оператора можно отвинтить гайки

крепления колес на грузовиках и специальной технике.

Диапазон розничных цен на новые механические гайковерты Airline — от 2880 до 4470 рублей ■



Что объединяет автомобиль и CARVILleshop? ВСЕ!

CARVILleshop.RU ПОКУПАЙ УДОБНО



Онлайн-конференция Navitel



Вадим Аскаров

Подключение функции «Ночное видение»

Одна из главных черт компании — постоянное совершенствование своей продукции, добавление новых функций и обновление программного обеспечения. Именно так в компании поступили и на этот раз, улучшив сразу несколько популярных моделей видеорегистраторов: R200, R400, MR150 и MR250. Все эти устройства получили в дополнение к своему названию буквы NV, что означает Night Vision.

Как пояснил Михаил Савушкин, тренинг-менеджер компании Navitel, наличие сенсора Night Vision, о чем нетрудно догадаться, позволяет значительно улучшить ночную съемку. Собственно, эта функция делает более качествен-

Отечественный бренд Navitel уже почти полтора десятка лет играет значимую роль на российском рынке IT-технологий. Неудивительно, что в этот непростой период компания продолжает активную деятельность и информирует клиентов о своих новинках с помощью онлайн-вебинаров. На одном из них виртуально побывал обозреватель журнала «Движок». Узнаем, что нового готовит своим клиентам российский бренд.



Navitel R200

ной любую съемку, произведенную в условиях низкой освещенности.

Переход в web-режим

Как и любая крупная компания, Navitel не осталась в стороне

от массового перехода на удаленный режим работы в период пандемии. Новинка Navitel R650NV позволяет использовать видеорегистратор в качестве web-камеры и общаться с коллегами и друзьями в режиме FullHD. Это стало возможно после обновления программного обеспечения. Встроенный микрофон не требует подключения дополнительных устройств передачи звука. Кроме того, дополнительное преимущество нового программного обеспечения — возможность просмотра фото- и видеоматериалов напрямую с устройства при подключении его к компьютеру.

Кстати, как утверждают в компании, такая возможность будет предлагаться и для других устройств в процессе обновления их программного обеспечения.

Добавление GPS на все устройства

Также одним из ключевых новых решений в модельной политике Navitel стало внедрение

О текущих новинках
и будущих премьерах

GPS во многие устройства, в том числе бюджетного ряда. Например, в компании отмечают, что у Navitel R300 GPS стоимостью менее 4500 рублей практически нет аналогов среди прямых конкурентов. Помимо «трехсотой» серии GPS получили модели R600, R700 и R1000.



Navitel R650NV



Navitel R300 GPS





Navitel RE900



Создание собственного проигрывателя

Отдельно в компании остановились на недавнем выходе программы Navitel DVR Player для более удобной работы с сохраненными треками. Кроме того, Михаил Савушкин обратил внимание на новое мобильное приложение Navitel DVR Center, которое теперь поможет обновлять прошивку некоторых регистраторов с помощью встроенного в него модуля Wi-Fi.

Расширение гаммы за счет гибридных моделей

Navitel предлагает уникальное устройство RE900 — гибридный GPS-навигатор и видеореги-стратор, оснащенный камерой с матрицей OmniVision и стеклян-

ной оптикой, обеспечивающей угол обзора 140°.

«Фишкой» модели является возможность дополненной реальности. Уникальная технология позволяет следить за навигационными подсказками при запуске видеорегистратора в качестве основного режима. Кроме того,

в девайсе уже предустановлены карты России, стран СНГ и Европы.

Тестирование радар-детекторов

Специалисты компании также рассказали о возможном производстве радар-детекторов. По словам Михаила Савушкина, сейчас данные модели проходят тестирование, а инженеры пытаются найти наиболее качественный функционал. Однозначного ответа на вопрос, появятся ли радар-детекторы в модельном ряду бренда, пока нет. Все зависит от результатов тестов.

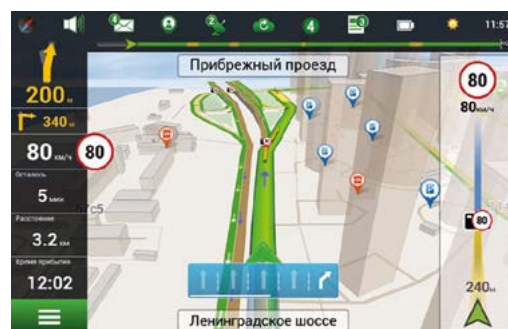
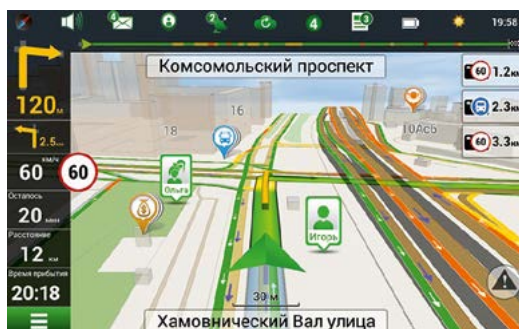
Выход на рынок технологичных аксессуаров

Помимо гаджетов компания Navitel предложила познакомиться с новым многофункциональным устройством SH1000 PRO — держателем с функцией беспроводной зарядки для мобильного телефона. Особенность модели — поддержка аксессуаром стандарта беспроводной зарядки Qi мощностью до 15 Вт, что позволяет восполнить заряд мобильного устройства в короткий срок. К тому же зарядка осуществляется без лишних проводов через площадку держателя.

Фиксатор совместим с устройствами шириной от 58 до 82 мм и автоматически подстраивается под размер гаджета, фиксируя его по ширине и высоте. Если телефон не поддерживает беспроводную зарядку, то благодаря специальной форме нижнего крепления можно подключить кабель непосредственно к разъему, не вынимая при этом смартфон.



Navitel SH1000 PRO



Фильтруем ТРАФИК



Вадим Аскаров

Приложения
по подбору фильтров
от производителей

Переход в онлайн-пространство в период пандемии для некоторых сфер деятельности стал фактически единственной возможностью продолжать хоть какую-то работу. Учитывая, что интернет был придуман не вчера, редакция журнала «Движок» решила посмотреть, насколько хорошо к удаленной деятельности оказались подготовлены производители автокомпонентов. На примере мировых брендов и сторонних разработчиков, специализирующихся на выпуске систем фильтрации, изучаем, подбираем и пытаемся купить нужные детали через фирменные мобильные приложения.

Автомобильных приложений не просто много, а очень много. Большинство из них — однотипные, построенные на одних и тех же алгоритмах. Интересно, что, несмотря на все разнообразие и «рыночные механизмы», чаще всего этот самый рынок — монополющий: для той или иной функции или деятельности популярными становятся два-три приложения мировых гигантов, которые, кон-

курируя между собой, оказывают 95% влияния на рынок. Почему так происходит, понятно: только у крупных игроков есть деньги на качественное воплощение интересных идей и их дальнейшую раскрутку.

Однако виртуальность в мире автокомпонентов выглядит несколько по-иному. «Онлайн» как система здесь на стадии становления, потому как даже в Европе реализация этой сферы деятельности в Сети не превышает 10%. А поэтому многие возможности, которые давно реализованы в других производственно-торговых сферах, в онлайн-мире автокомпонентов пока либо недоступны совсем, либо реализуются с помощью сторонних подрядчиков вроде интернет-магазинов общего профиля.

Итак, смотрим, что предлагают лидирующие производители фильтров для онлайн-клиентов.

Filtron Catalogue

По сути, приложение — это электронный каталог бренда, который работает на девяти языках,

русского среди которых не оказалось. Стартовый экран помимо поиска деталей по артикулу и модели имеет также поля «информации» и «настроек». Выбор фильтров очень широк. Есть, например, даже классические модели АвтоВАЗа, которые, правда, не разделяются по моделям, а объединены в единую категорию Zhiguli. Есть весьма подробная техническая информация по каждой модели фильтра, в том числе и указание, поставляется ли он на конвейер той или иной машины. Однако никакого коммерческого продолжения в плане покупки выбранной детали, помимо информационной составляющей, у приложения нет.

Mann-Filter

Программа немецкого производителя фильтров представляет собой скорее аналог сайта в формате для мобильных устройств. Там есть и обширный информационный раздел, и пункт с актуальными новостями, и различный видеоконтент. Однако все это — только на немецком языке, что в принципе не особо мешает подобрать нужный фильтр: иконки и пункт Katalog доходчиво объясняют, куда стоит нажимать. Выбор одного из самых известных производителей фильтров огромен, в том числе и для старых российских моделей под названием Shiguli. Далее следует такой же классический набор информации из технических характеристик фильтра и списка моделей, для

которых подходит этот продукт. Опять же информации о том, где и как можно купить фильтры, не предоставлено.

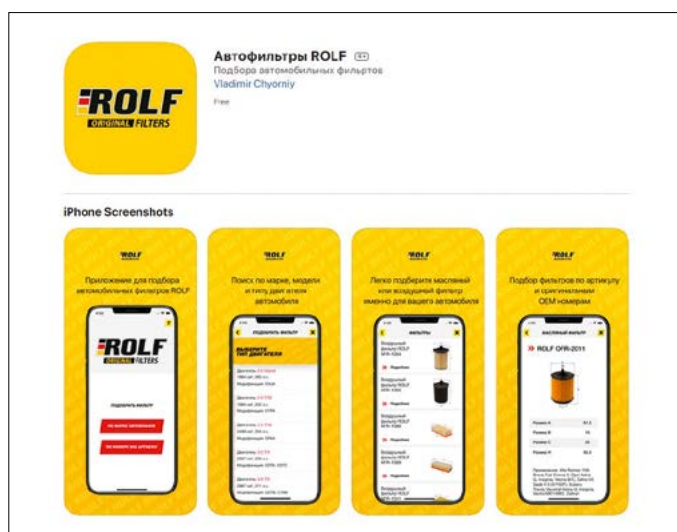
Fram Europe / Purflux / CoopersFiaam

Приложения всех трех брендов абсолютно одинаковы, потому как все три компании относятся к одному главному производителю — Sogefi Filtration. У этих приложений схожие параметры с продуктом Mann, причем с возможностью выбрать русский язык.

Помимо общего поиска по всему каталогу бренда приложения предлагают воспользоваться возможностью поиска «по модели» и «по артикулу». Интересно выглядят дополнительные возможности поиска «по OE-номеру» или «кросс-номеру». То есть подобрать фильтр брендов Sogefi можно, имея номер любого другого производителя.

Для совсем ленивых пользователей есть очень необычный способ подбора — «по форме и типу фильтра». Предлагается визуально, по форме, с помощью изображений фильтров, подобрать наиболее подходящий аналог и в завершение увидеть список фильтров такой же формы с подробными размерами. Явно вариант для тех, кому нужна деталь для эксклюзивной или уникальной техники, на которую не предусмотрены заводские фильтры или давно нет номеров.

Ну и отдельно стоит отметить возможность сканирования QR-кода, с помощью которого можно без введения цифр найти



аналоги продукции и посмотреть всю интересующую информацию по продукту.

Rolf

Не путать с известной в России дилерской сетью. Известный в Германии компонентный бренд сегментом фильтров занялся только в 2016 году. В России компания известна в первую очередь своими смазочными материалами. В приложении указывается, что фильтры бренда производятся только на заводах в Германии и Польше.

Приложение просто и без лишней функций предлагает два варианта поиска фильтров: поиск «по номеру или артикулу фильтра» или подбор фильтра «по марке автомобиля». Выбор моделей весьма обширен. Для примера Rolf предлагает фильтры практически на все модели «Жигулей», в том числе и на ВАЗ-2101.

Вот только «продающий» функционал у программы опять-таки отсутствует. Найдя подходящий фильтр, можно узнать только техническую информацию о нем. Где заказать, как купить, есть ли он в наличии у дистрибьюторов — никакой информации об этом нет.

Fil Filter

Под таким названием можно найти приложение от довольно известного турецкого производителя фильтров, чья продукция используется на конвейерах многих известных марок, таких как Isuzu, FIAT или GM. Приложение также напоминает нечто вроде перелицованного сайта, где можно почитать новости компании, правда, только если вы знаете турецкий, немецкий или английский.

Каталог представляет собой классический выбор между поиском «по номеру» или «по модели машины». Выбор очень обширный, причем к каждой модели найдется не только оригинальный поставщик, но и практически все аналоги других производителей фильтров с их номерами деталей.

На этом, как и в других приложениях, возможности заканчиваются — напрямую фильтр также не заказать и не купить. Однако, в отличие от большинства других приложений, в Fil Filter в отдельное подменю выделены дилеры в разных странах, в том числе и в России, причем с контактами и номерами телефонов.

Hengst Filter

Еще один весьма известный в Европе, но не очень популярный у нас производитель фильтров. Несмотря на это, приложение полностью русифицировано. Начальное меню позволяет выбрать из поиска «по машине», «по типу фильтра», «по размеру» и «по году выпуска». Правда, последняя функция просто дублирует поиск «по модели».

Далее следует описание продукта, подробные технические характеристики и сопряженные модели. Также никаких дальнейших действий для покупки фильтра предпринять не получится. Но, как и у Fil Filter, в отдельное меню вынесены дилеры бренда в разных странах, однако России в списке мы не обнаружили, хотя продукцию бренда можно подобрать абсолютно к любой оте-

чественной машине, даже к такой, как Lada Nadeshta.

Wix Filters Mobile Catalog

Бренд, занимающий лидирующие позиции на рынке Северной Америки, производит фильтры не только для машин, но и для практически любой техники, где хоть как-то что-то фильтруется. С точки зрения использования приложение практически полностью копирует принцип работы и расположение иконок у Filtron. «Внутри» все точно также: два варианта выбора, подробные технические характеристики, аналогичные модели и указание номера оригинального продукта. Опять же где, как и у кого все это можно купить — не указано.

Hifi Filter

Европейская компания по производству фильтров практически неизвестна в России, хотя бренд имеет около 30 предприятий по всему миру и делает фильтры практически для всего, что движется. Приложение — образец лаконичности. Два пункта: поиск «по модели авто» и «по продукту», а также значок в виде телефонной трубки с французскими контакта-

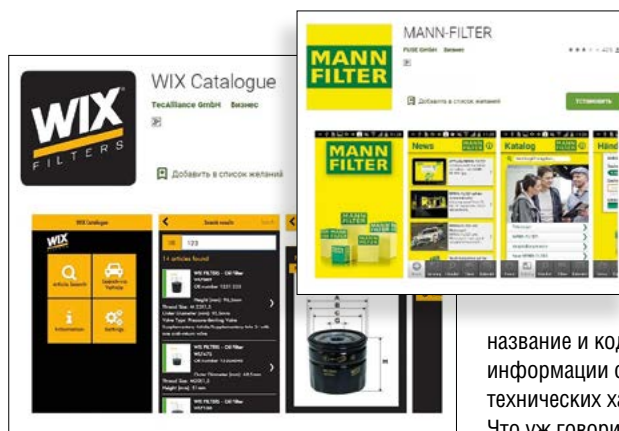
ми бренда. Причем поиск «по модели» устроен не в виде таблички, а с помощью буквенного ввода. Результаты поиска также очень лаконичны:

название и код продукта. Никакой информации о размерах и других технических характеристиках нет. Что уж говорить о возможности узнать, как и где приобрести этот продукт.

Каков итог?

Если говорить в общем, то приложения компонентных брендов, и производителей фильтров в частности, — это, по сути, электронные информационные каталоги, и ничего больше. Производители запчастей напрямую с конечными потребителями, по большому счету, не работают, а ведут взаимодействие в формате B2B с дистрибьюторами или торговыми сетями, на которые и транслируются функциональные обязанности подбора и продажи деталей. Так что скудность (читай: бесполезность) возможностей приложений для рядовых автолюбителей, с одной стороны, понятна.

С другой, возникает вопрос, почему почти ни у кого в программе нет ни слова о торговых партнерах бренда-производителя в регионе. Нет списка официальных дистрибьюторов и тем более их представительство с контактами в привязке к GPS-данным пользователя. В общем, хоть каких-то координат, по которым найденный товар можно легально приобрести.



Погибшая промышленность КАРЕЛИИ



Александр Коробченко

На страницах «Движка» вы можете найти тесты Skoda Kodiaq в Азербайджане, Эстонии, Испании, нескольких городах Германии и даже на специальной площадке у ТЦ «Мега» в Санкт-Петербурге. Во время редакционного тура по Германии Kodiaq даже заезжал на предприятия, где производят его компоненты: оптику Hella, амортизаторы Monroe и двигатели TSI. Чего не хватает? Правильно: типичной российской действительности провинциальных городов.

Особенности маршрута из Петербурга в Карелию нам известны наизусть. Трасса «Кола» у жителей соседних регионов ассоциируется одновременно с великолепными зимними пейзажами и извилистыми дорожками Карелии,

а также с регулярным ремонтом, который продолжается и в 2020 году, на этот раз на территории Ленинградской области. Здорово, что российские дороги постепенно избавляются от своего не лучшего имиджа, однако бесконеч-

Социально-исторический тест-драйв на Skoda Kodiaq

ная стройка на разных участках с пробками и простым добавляет утомительные часы в пути.

Хотя очевидно, что улучшения есть и здесь: главные улицы стараются приводить в порядок. Периодически асфальт в республиканской столице меняют,



Онежское озеро — жемчужина Карелии, которая украшает не только столицу республики, но и окрестности. Где-то там находится великолепный исторический архитектурный комплекс Кижи, куда на машине уже не добраться





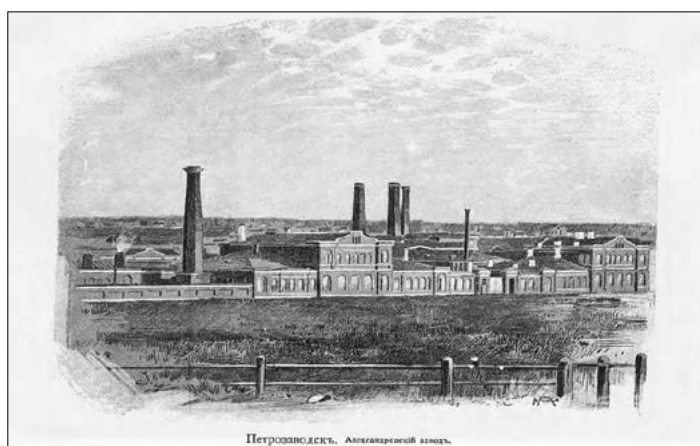
ямы заделывают, но появляются новые, причем пугающей глубины и размеров. Один из городских долгоствоев — мост через реку Лососинку между Лесным и Карельским проспектами — можно начинать ремонтировать заново. Порой из-за качества дорог случаются и ЧП с провалами асфальта вместе с людьми. Да и уборкой улиц от снега занимаются главным образом в центре — благо этой зимой работа коммунальщиков сведена к минимуму.

С учетом того, что загородная Карелия — благодатный край для рыболовов, охотников и грибников, а городская крайне отрицательно относится к низкому клиренсу и единственной паре

ведущих колес, внедорожник — мечта почти всех автомобилистов республики. Просто потому, что это порой единственно возможный транспорт, справляющийся с реальностью этого региона.

Кстати, обеспеченные жители Карелии не гонятся за пафосом элитных автомобильных брендов — в Петрозаводске люкс-седаны от Mercedes, BMW и Audi спросом почти не пользуются, да и всевозможные X5 тоже мелькают нечасто, зато Toyota Land Cruiser очевидно возведена в ранг эталона — столько здесь японских внедорожников всех возрастов и поколений.

Тем, кому на столь дорогой агрегат не хватает финансовых возможностей, а передвигаться



Петрозаводск. Александровский завод.

на отечественной продукции уже не хочется, все чаще выбирают кроссоверы, которые, может, и не обладают особой вездеходностью, но справляются с большинством дорожных препятствий. Один из популярных паркетников, в том числе и среди автовладельцев Карелии, — Skoda Kodiaq.

Ненужная промышленность

Хочется напомнить, что Карелия — это не только красивейший северный край рек, лесов и озер, но еще и некогда промышленный

центр с 300-летней историей. Вернее сказать, край был этим промышленным центром. Собственно, Петрозаводском столица названа неспроста: градообразующим предприятием был сталелитейный военный завод, заложенный по приказу Петра I в 1703 году для обеспечения пушками российских войск в ходе Северной войны со шведами. Собственно, город построен вокруг предприятия с богатейшей историей.

За время своей работы в царский период завод переживал

У чешского кроссовера Kodiaq очень хорошо настроенная подвеска, к тому же он оснащается муфтой, которая всегда держит небольшой преднатяг на задней оси. Кроме того, можно активировать внедорожный режим, чтобы перенастроить страхующую электронику.

Единственный нюанс: не стоит увлекаться дисками большого размера, которые сильно влияют на комфорт при проезде колдобин





разные времена, меняя названия, но закрыт так и не был, выполняя как военные, так и гражданские заказы, — для предприятия всегда находилась работа. После того как в начале XX века к власти пришли большевики, завод и вовсе получил второе дыхание. Предприятие превратилось в Онежский металлургический и механический завод, а пережив Великую Отечественную войну, начало возрождение с производства тракторов, став в итоге Онежским тракторным заводом и одним из крупнейших производителей техники.

Начало конца, как и для многих предприятий СССР, пришло в 1991 году, вместе с развалом страны. Переданный в частные руки завод, переходивший



от одних собственников к другим и даже пытавшийся наладить сотрудничество с иностранными компаниями, так и не смог влиться в рыночную экономику. В 2005-м началась процедура банкротства предприятия. В 2007-м все ликвидные мощности были перенесены на вторую площадку ОТЗ, которую мучительно пытались открыть еще... с 1968 года.



Дизель — наш традиционный выбор при дальних путешествиях, благо Skoda Kodiaq продается в России с подобным двигателем, причем в сочетании с полным приводом и «автоматом». При хорошей загрузке машина потребляет не более 10 литров солярки в городе и около 6 литров на трассе. Комплектация недорогая: участвующий в тесте автомобиль потянул на 2,5 млн рублей. Если же особо не увлекаться дополнительными опциями, можно уложиться и в два миллиона



В 2010-м вся историческая территория Александровского завода петровских времен была продана петербургскому застройщику, который снес под корень предприятие с 300-летней историей, чтобы воздвигнуть на его месте новый жилой комплекс. На текущий момент оставлено несколько исторических зданий-призраков с крайне туманными перспективами. У города вкладываться в их восстановление нет средств, а у бизнеса — особого желания.

Остатки предприятия на второй площадке, не имеющей никакой исторической ценности, были обанкрочены в 2016 году, а в 2019-м выкуплены белорусской компанией, которая планирует начать выпуск лесозаготовительной техники...

Еще одно производство Петрозаводска с не такой богатой

историей, но со столь же печальной судьбой — завод «Авангард». Военное предприятие по производству торпед должно было укрепить морскую обороноспособность Советского Союза на северном направлении в годы Второй мировой войны. Увы, территория попала под оккупацию, так что завод был восстановлен уже после победы в 1945 году, но как гражданское судостроительное предприятие.

Завод выпускал рыболовные суда, благодаря которым обеспечивались продовольствием рабочие, восстанавливающие страну после войны. Был налажен выпуск уникальных зерновых сухогрузов, спасательных шлюпок, пожарных катеров, санитарных судов и даже частных яхт. Само собой, в СССР мало какое предприятие не имело двойного назначения, тем более изначально построенное



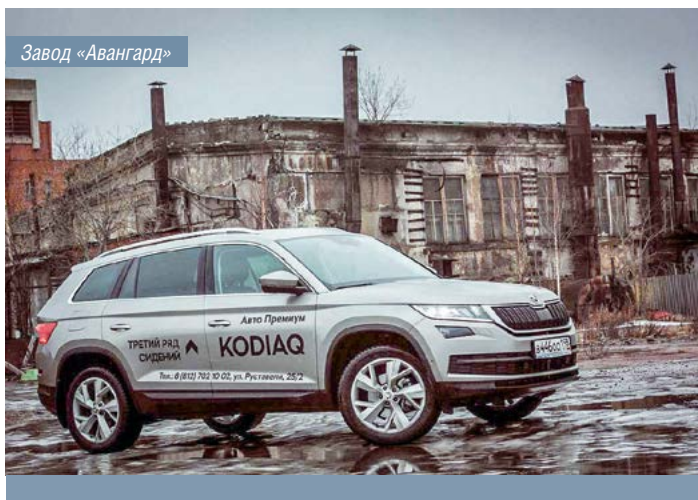
военными. Так что «по секрету», о котором все знали, «Авангард» выпускал и военные тральщики, невосприимчивые к подводным минам. Именно по этой причине завод «Авангард» неоднократно менял секретные названия, превратившись в какой-то момент в... «Почтовый ящик № 14».

Ну а затем и здесь наступил 1991 год. Предприятие за пару лет превратили в частное акционерное общество, однако разваливающееся государство отказалось от госзаказов — как гражданских, так и военных. В результате руко-

водство предприятия принялось искать клиентов самостоятельно, однако в конце концов перешло на производство табуреток и моек из нержавеющей стали. Продержаться таким образом «Авангарду» удалось до 2009 года.

В 2011-м остатки разорившегося предприятия выкупила компания «Орион», которая планировала наладить производство экранопланов для ФСБ. Однако сначала специалисты столкнулись с бюрократическими проволочками, связанными с отсутствием документов на эксплуатацию

Завод «Авангард»



подобного транспорта, а после крушения испытательного образца в 2015 году выпуск был отложен. Все, что удалось найти по компании «Орион» на сегодняшний день, — сайт с московским адресом и одной моделью компактного гражданского экраноплана «Орион-10», собираемого под заказ. На самом заводе признаков жизни мы не обнаружили, если не считать несколько пачек новых строительных блоков, брошенных у стен разрушенного цеха. И таких историй только в одной Карелии можно насобирать несколько десятков...

Каков итог?

Трудно представить, но на небольшой территории Карелии функционировало — только вдумайтесь! — более 100 производственных предприятий, работавших по двум десяткам отраслей! По уровню промышленного развития республика занимала одно из ведущих мест в СССР.

К сегодняшнему дню от бывшего величия не осталось почти ничего. Из 85 регионов России Карелия занимает 74-е место по уровню жизни населения.

Большая часть функционирующего бизнеса (в большинстве своем торгового) в регионе поделена между московскими, петербургскими и кавказскими предпринимателями.

Соседняя Финляндия давно и системно, на государственном уровне, ведет в Карелии политику репатриации населения с финно-угорскими корнями, предоставляя нашим эмигрантам существенную финансовую поддержку при переезде, в том числе трудоустройство на промышленных предприятиях, где занята четверть населения страны. А сами предприятия обеспечивают свыше трети ВВП государства, позволяя Финляндии входить в топ-10 стран ЕС по уровню жизни...





РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА



Движок

про автомобили в деталях

Журнал распространяется через ведущих продавцов автокомпонентов и охватывает 40 городов распространения от Калининграда до Владивостока, а именно:

Москва • Санкт-Петербург • Владивосток • Хабаровск • Ижевск
Пермь • Оренбург • Уфа • Казань • Самара • Нижний Новгород
Самара • Тольятти • В. Новгород • Мурманск • Череповец
Петрозаводск • Псков • Тихвин • Вологда • Ленинградская обл.
Новосибирск • Барнаул • Иркутск • Красноярск • Барнаул • Омск
Челябинск • Екатеринбург • Тюмень • Московская область •
Белгород • Тверь • Липецк • Воронеж • Курск • Ярославль
Кострома • Ростов-на-Дону • Краснодар • Пятигорск • Усть-Каменогорск

Среди наших партнеров:



FORUM-AUTO
ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ
АВТОЗАПЧАСТЕЙ



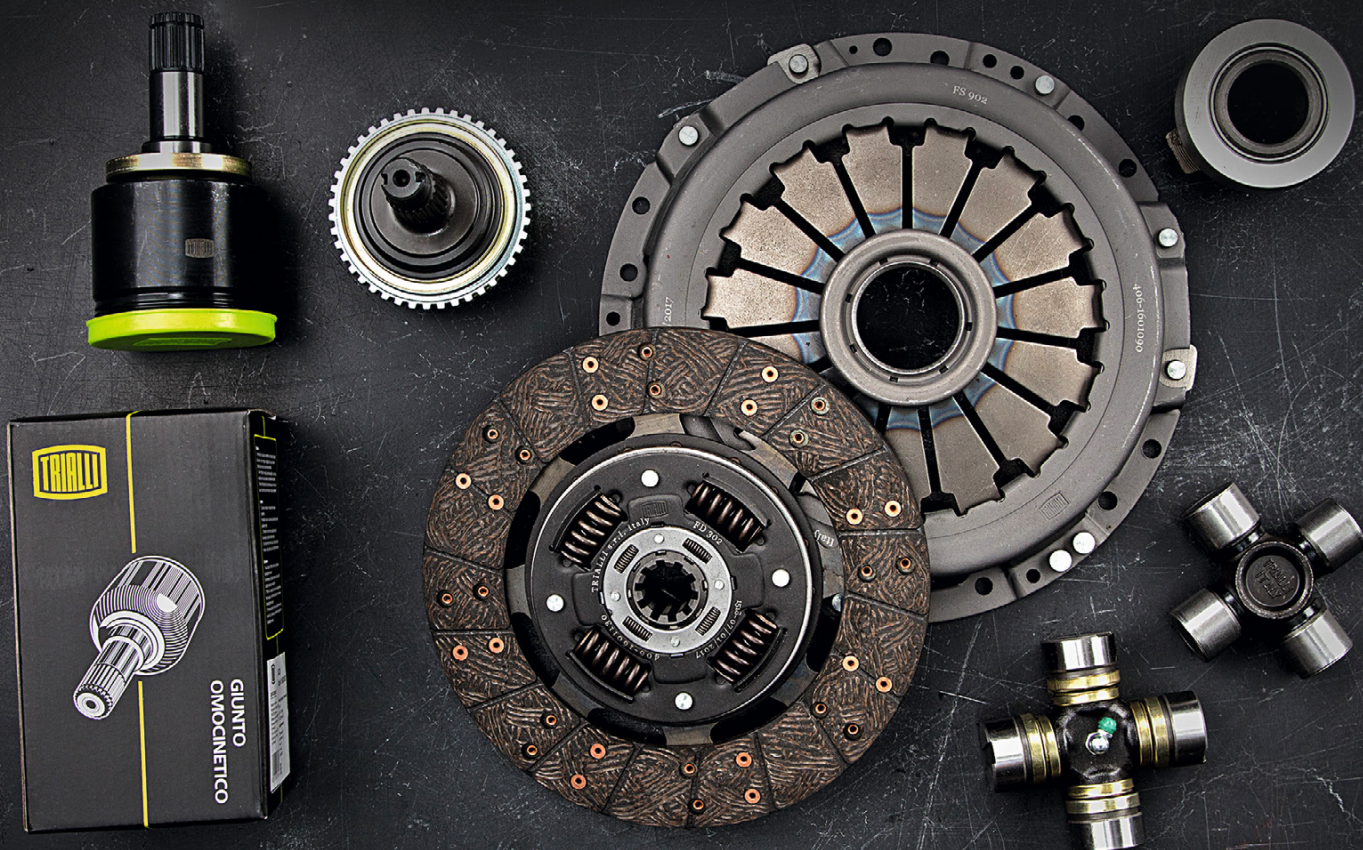
И ещё более 30 дистрибьюторов.

Спрашивайте свой бесплатный экземпляр у вашего поставщика автокомпонентов!



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

ДЕТАЛИ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ

СИСТЕМА ГРМ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ



100% контроль
качества



Прецизионная
обработка



Первый класс
прочности



Усиленная
конструкция



Продуманная
комплектация



Бесшумная
серия



ТОЛЬКО У НАС ВСЕ ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ЛАДА ЛАРГУС (12-)

Амортизатор (стойка) передний газовый
Амортизатор задний газовый
Глушитель доп. алюм. (резонатор) 16V/8V
Глушитель основной алюминизированный
Диск тормозной передний
Колодки тормозные барабанные (228x42)
Колодки тормозные дисковые передние
Опора передней стойки с подшипником
Привод левый 1.6i 16V MT/1.4i/1.6i (23 шлица)
Привод правый 1.6i 16V MT/1.4i/1.6i (23 шлица)
Ремень ГРМ 1.4/1.6 16V, 1.4/1.6 8V
Ремкомплект ГРМ (помпа/ремень/1 ролик) 8V
Ремкомплект ГРМ (помпа/ремень/2 ролика) 16V

AG 01063/AG 01067
AG 01512/AG 01521
EAM 0123/EAM 0124
EMM 0120
DF 095103
GF 0957
PF 1402/PF 095101
SA 0157
AR 821/AR 0902
AR 820/AR 0901
GB 8802/GB 8801
GT 9901
GT 9902

Ремкомплект ГРМ (ремень/1 ролик) 1.4/1.6 8V
Ремкомплект ГРМ (ремень/2 ролика) 1.4/1.6 16V
Ремкомплект ступицы передней с ABS
Ролик ГРМ натяжной
Ролик приводного ремня 1.4/1.6 16V, 1.4/1.6 8V
Ролик приводного ремня 1.4/1.6 8V, 1.4/1.6 16V
Стойка стабилизатора (2 шт.)
Ступица передняя
Сцепление в сборе (без муфты/с муфтой)
Цилиндр тормозной задний без ABS d=19, 22mm
Шланг тормозной задний/передний
ШРУС внутренний 1.6 16V
ШРУС наружный 1.6 16V

GD 7701
GD 7702
CS 0973
CM 0904
CM 0909/CM 0906
CM 0907/CMS 0909
SP 0101
MR 0102
FR 0908/FR 0924
CF 0941/CF 0943
BF 0975/BF 0974
GO 425
GO 295

WWW.TRIALLI.RU