



декабрь 2020 — январь 2021 • #91

Движок

про автомобили в деталях



**МЫ
РАЗОБРАЛИ**

40

Volkswagen Polo Liftback

Из чего и как он сделан



НОВИНКА

18

**BENTLEY
Flying Spur**



46

**ЛУЧШИЕ
В КОМТРАНСЕ**



52

**Тест 19 гаечных
ключей на 19**

Ломаем Airline, Matrix, Gigant, Rexant, Top tools, Vira, «Сервис ключ», Biber, «РемоКолор», «Автодело», Forsage, «Сибртех», Santool, «Дело техники», КЗСМИ КГК, Neo, Licota и Wurth



34

**Рынок запчастей —
2020**

Тенденции, перспективы,
прогнозы

50

**С надеждой
на лучшее**

Рынок автомобильных
аксессуаров — 2020

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

Рекомендуем использовать
высокоэффективные охлаждающие
жидкости Carville Racing



АНТИПРОБУКСОВОЧНЫЕ ЦЕПИ И ЛЕНТЫ AIRLINE

Побеждают бездорожье



Возможность установки
на застрявший автомобиль



Высокая проходимость



Высококачественные
материалы

Выбирайте на сайте **AIRLINE.SU**

AIRLINE
АВТОМОБИЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»

Генеральный директор:
Константин Силков

Главный редактор:
Илья Огородников

Редактор отдела новостей:
Роман Зубко

Обозреватель:
Вадим Аскаров

Дизайн журнала и сайта:
Владимир Мироненко



Сайт журнала:
dvizhok.su



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

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

Подписано в печать 01.12.2020 г.

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

Журнал издается с 2012 г.

Выходит 1 раз в месяц.

Тираж 10 000 экз.

Распространяется
БЕСПЛАТНО

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

Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов.

Редакция не несет ответственности
за содержание предоставленных
рекламных материалов.

ИТОГИ 2020-го

Выжившие дилеры,
реванш АвтоВАЗа
и цены на грани
предела

Вряд ли найдется человек, который будет вспоминать 2020 год добрыми словами. Причины, думается, называть не нужно. Однако, как и любая беда, коронавирусный кризис не только еще больше оголил все имеющиеся проблемы, но и дал повод еще раз задуматься, в какую сторону движется автомобильная отрасль, что делать дальше и зачем все это нужно.

Во-первых, в очередной раз сбылась поговорка «не так страшен черт, как его малюют». Объявленный в весенней панике локдаун, само собой, парализовал и автобизнес. В течение двух месяцев дилеры наперебой заявляли, что в таких условиях им просто не выжить, а глава РОАД многократно напрямую обращался к правительству с просьбами о незамедлительной и повсеместной помощи, фактически угрожая потерей минимум 30% дилерских хозяйств и миллиардами рублей недополученных оборотов.

По факту оказалось, что закрытыми автосалоны простояли около недели, а потом, подстроившись под ситуацию, продолжили работать в коронавирусно-удаленном формате. Ну а после снятия ограничений практически все потери отыграл отложенный спрос — да так, что вторичный

авторынок не потерял вообще ничего, а первичный просядет где-то на 10% — плохо, но не критично.

Более того, из 30% находящихся на грани разорения (по словам главы РОАД) дилеров на октябрь 2020-го закрылось 112 предприятий из 3323 работающих на конец 2019 года. То есть из обещанной трети за время пандемии свернули бизнес чуть более 3%.

Другая крайность — потеря зарплаты и работы реальными и потенциальными клиентами, не все из которых смогли вернуть свои доходы на докризисный уровень. Результат — еще более заметный перекосяк в сторону сегмента «лоу-кост», а если еще точнее — конкретно в сторону продукции АвтоВАЗа: «Гранта» и «Веста» пошли в отрыв от иномарок, а отечественный автогигант впервые за долгое время захватил более 20% рынка. Тренд, судя по всему, долгосрочный, поскольку никаких предпосылок для изменения ситуации пока не предвидится. Что это значит? Для отечественной индустрии, в общем-то, ничего плохого.

В условиях торговых санкций, закрытых границ и ограниченного дохода населения у нас вдруг расправила крылья отечественная пищевая промышленность, завелся внутренний туризм и вырос спрос на отечественный автопром. То есть, как ни странно это прозвучит, исключительно под давлением

внешних факторов заработал внутренний рынок. Правда, открытым остается вопрос, как этой работой распорядятся федеральные власти и игроки секторов — выльется она в стимулирование или в выкачивание финансовых ресурсов?

Ну а что до иномарок, то есть до международных участников авторынка, то они пошли простым отработанным путем: если среднестатистический россиянин не может позволить себе иностранный автомобиль, значит, за него заплатит тот, кто может. Цены на иномарки рванули вверх, компенсируя потери от количественного снижения: народный Logan подбирается к цене в миллион рублей, Skoda Octavia отныне идет за полтора, Kodiaq уже подобрался к трем, а кроссоверы Kia и Hyundai штурмуют отметку в четыре миллиона, впервые в своей истории попав под действие налога на роскошь...

С такими тенденциями есть все основания в 2021 году вернуться к лексикону советского времени, когда достаток обозначался фразой «Я купил машину!» — без разницы, какой марки и модели она была. В наступающем году для показа своей успешности, видимо, можно будет говорить: «Я купил иномарку!»... Не Lada — уже богатый человек.



КАЧЕСТВО
ГАРАНТИРОВАНО
ОПЫТОМ

 **START
VOLT**



Виктор Шибает

кандидат технических наук,
ведущий разработчик стартеров и генераторов

ГЕНЕРАТОРЫ, СТАРТЕРЫ
И ДРУГАЯ АВТОЭЛЕКТРИКА

ДО 50% МОЩНЕЕ



 **TecAlliance**
Data Supplier

startvolt.com

РАСШИРЕННАЯ ГАРАНТИЯ — 2 ГОДА

«Главная проблема СТО — отсутствие квалифицированного персонала»

Представители автосервисов
о главном в отрасли
на MIMS 2020

10



Внедорожное веселье

Тест-драйв нового Suzuki Jimny
против багги

22



Лучшие в Комтрансе

46

Рынок запчастей — 2020

Тенденции, перспективы,
прогнозы

34



Rexxon, 3ton, Rugstop и «365 дней»

Потребительский тест
автомобильных
влаговпитывающих ковриков

58



Автобизнес

- 6 **Новости**
- 8 **Автторынок-2020**
Предварительные итоги, прогнозы и надежды
- 10 **«Главная проблема СТО — отсутствие квалифицированного персонала»**
Представители автосервисов о главном в отрасли на MIMS 2020
- 12 **Внедрение алкозамков как решение проблемы пьянства за рулем**

Автомобили

- 14 **Новости**
- 18 **Прикосновение к традициям**
Тест-драйв нового Bentley Flying Spur
- 22 **Внедорожное веселье**
Тест-драйв нового Suzuki Jimny против багги

Автокомпоненты

- 28 **Новости**
- 32 **GKN Automotive представил технологию Face Spline**
- 34 **Рынок запчастей — 2020**
Тенденции, перспективы, прогнозы
- 36 **Самые актуальные и значимые разработки Schaeffler**
Итоги 2020 года
- 40 **Мы разобрали Volkswagen Polo Liftback**
Из чего и как он сделан

Комтранс

- 42 **Новости**
- 46 **Лучшие в Комтрансе**

Автоаксессуары

- 48 **Новости**
- 50 **С надеждой на лучшее**
Рынок автомобильных аксессуаров — 2020
- 52 **Тест 19 гаечных ключей на 19**
Ломаем Airline, Matrix, Gigant, Rexant, Top tools, Vira, «Сервис ключ», Biber, «РемоКолор», «Автодело», Forsage, «Сибртех», Santool, «Дело техники», КЗСМИ КГК, Neo, Licota и Wurth
- 58 **Реххон, Зтон, Rugstop и «365 дней»**
Потребительский тест автомобильных влаговпитывающих ковров

Автоспорт

- 60 **Новости**
- 62 **Проникаем в закулисы RDS вместе с командой Fresh Auto Drift**



Автомобильные радиаторы ПОАР



Сделано в России



ПОАР победитель премии «АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА»

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

www.auto-rad.ru



Система менеджмента качества
соответствует требованиям ISO/TS 16949:2009

«Лукойл» будет поставлять Volkswagen Group моторное масло нового поколения



Компания «ЛЛК-Интернешнл» (дочернее общество ПАО «Лукойл») объявила о расширении сотрудничества с Volkswagen Group в сфере поставок моторных масел с допуском VW TL 52167 на европейские заводы немецкой группы компаний.

Как уточняет пресс-служба компании, линейка масел Lukoil, поставляемых Volkswagen Group, расширится за счет маловязкого моторного масла класса 0W-20 нового поколения. На данный момент «Лукойл» завершил лабораторные и моторные испытания нового масла; новый продукт получил одобрение для современных двигателей Volkswagen.

Масло было испытано как в европейских лабораториях, аккредитованных автопроизводителем, так и в собственных фольксвагеновских. «Лукойл» поставляет на европейские и российские заводы Volkswagen Group моторные масла для первой заливки с 2017 года.

Такие продукты выпускаются на заводах Lukoil в австрийском Лобау и в Перми. Оба предприятия, как уточняет компания, сертифицированы по основному стандарту автомобильной промышленности IATF 16949:2016, а также по стандарту VDA 6.3 Немецкой ассоциации автомобильной промышленности ■

Naval начал строить в России завод по производству двигателей

Бренд Naval приступил к строительству своего российского моторостроительного завода.

По словам председателя совета директоров Great Wall Motor Джека Вэя, российский завод станет первым зарубежным предприятием компании по производству двигателей.

Новый завод будет располагаться на территории действующего предприятия Naval в индустриальном парке «Узловая» в Тульской области. Площадь, которую будет занимать моторостроительный завод, превысит 10 тыс. кв. м, первым будет построен цех сборки двигателей площадью свыше 3 тыс. кв. м.

Производство моторов на новом заводе Naval планирует запустить до конца 2022 года. Как отмечают в руководстве бренда, предприятие будет выпускать двигатели для более чем 90% автомобилей Naval, продающихся в России. Планируемая производственная мощность нового завода составит 80 тыс. двигателей в год.

«Naval — якорный резидент индустриального парка „Узловая“. Сегодня на предприятии уже работают более 1400 человек. А новое производство — это еще 300 рабочих мест и около 4 млрд рублей инвестиций», — заявил губернатор Тульской области Алексей Дюмин на торжественной церемонии, посвященной началу строительства нового завода.

«Компания намерена и дальше развиваться в Тульской области. Планируется дальнейшая локализация производства компонентов для автомобилей. Мы настроены на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество», — отметил также А. Дюмин. В конце 2019 года, напомним, руководство бренда Naval объявило о намерении создать в России локальный центр исследований и разработок ■



АвтоВАЗ выпустил полумиллионную Lada Vesta

С конвейера предприятия «Lada Ижевск» сошел пятисоттысячный экземпляр популярной вазовской модели Lada Vesta.

«Юбилейным», как сообщает пресс-служба АвтоВАЗа, стал «внедорожный» седан Vesta Cross в новой спецверсии [BLACK] с двигателем 1,6 литра (106 л.с.) и механической коробкой передач. После выхода из цеха сборки и прохождения необходимых проверок автомобиль был отправлен официальному дилеру в Кемерово.

Производство автомобилей семейства Lada Vesta стартовало на «Иж-Авто» в 2015 году, в продажу модель поступила в ноябре того же года. Первым на рынок вышел седан, за ним последовали универсал Vesta SW, а также его «внедорожная» версия Vesta SW Cross. В 2018 году на конвейер «Lada Ижевск» встал кросс-седан Vesta Cross.

В настоящее время, как отмечает тольяттинский автопроизводитель, на долю универсалов приходится половина продаж автомобилей семейства. По итогам первых трех кварталов 2020 года Lada Vesta является второй по популярности новой моделью на российском авторынке, уступая лишь еще одной вазовской модели — Lada Granta ■



На платформе «ОПТИ 24» реализован сервис онлайн-оплаты

Клиенты компании «Газпромнефть — Корпоративные продажи» получили возможность оплачивать топливо онлайн через приложение «ОПТИ 24».

Услуга доступна для владельцев как виртуальных, так и пластиковых сервисных карт. Заправиться, не заходя в кассовую зону АЗС, смогут пользователи мобильных устройств на платформах Android и iOS. Для этого необходимо авторизоваться в мобильном приложении «ОПТИ 24», выбрать станцию, указать номер колонки, наименование и объем топлива и оплатить заказ с помощью топливной карты.

Ранее функционал онлайн-оплаты с помощью топливной карты «ОПТИ 24» был успешно протестирован в мобильном приложении для профессиональных водителей АЗС.GO. Корпоративные клиенты заправили таким способом более 150 тыс. литров топлива.

«Мы хотим, чтобы нашим корпоративным клиентам было не менее удобно получать топливо, чем физическим лицам», — пояснил Дмитрий Гузев, генеральный директор компании «Газпромнефть — Корпоративные продажи». — Для этого мы регулярно внедряем новые решения, расширяя функционал мобильного приложения и личного кабинета и повышая тем самым ценностное предложение всей платформы „ОПТИ 24“ ■

редактор рубрики
Роман Зубко



Schaeffler выпустил в Ульяновске миллионное сцепление

Ульяновский завод компании Schaeffler объявил о выпуске миллионного сцепления для автомобилей.

Производственная площадка в Ульяновской области, как уточняет пресс-служба компании, работает с 2014 года. Суммарный объем выпуска всех изделий составляет сегодня 1,8 млн единиц в год. В 2020 году, несмотря на пандемию, предприятие наращивает производство, работая на данный момент в три смены.

Торжественное мероприятие по случаю выпуска миллионного сцепления на заводе Schaeffler посетил губернатор Ульяновской области Сергей Морозов, подписавший «юбилейную» деталь и выступивший перед коллективом предприятия. По его словам, компания «Шэффлер Рус» за шесть лет работы в регионе внесла «значительный вклад в социально-экономическую стабильность и благополучие области».

«Предприятие вносит существенный вклад в экономическое развитие Ульяновской области в это непростое время. На заводе компании Schaeffler, расположенном в индустриальном парке „Заволжье“, трудятся 125 жителей региона. Компания не только постоянно развивается, инвестируя в совершенствование технологий производства и оснащение, но также известна как ответственный работодатель, уделяющий большое внимание повышению квалификации сотрудников. На заводе непрерывно улучшаются условия труда, повышается заработная плата, растет число сотрудников. Завод является надежным партнером как для ульяновского бизнеса, так и для других крупных компаний всероссийского и международного масштаба», — отметил С. Морозов ■



Авторынок-2020



Илья Огородников

Аналитическое агентство «Авто-стат» на одной из онлайн-конференций подвело предварительные итоги автомобильного года в России как для первичного, так и для вторичного рынка, а также спрогнозировало развитие ситуации на год 2021-й. Внимательно изучаем предоставленную статистику.

Предугадать то, что случилось в 2020 году, не мог никто и никогда. Вообще представить, что в современном мире возможна почти полная остановка деятельности человечества в результате эпидемии, последствия которой уже сравниваются с мировой войной, было невозможно. Так или иначе, природа в очередной раз щелкнула зазнавшееся человечество по носу, показав, что даже самые современные технологии не в силах противостоять банальному вирусу, который уже год почти беспрепятственно гуляет по планете.

Само собой, резкое изменение уклада жизни перевернуло с ног на голову и бизнес-процессы, к которым, конечно же, относится и автопром. Остановка производств, разрыв логистических цепочек, закрытие на карантин дилерских центров привели весной 2020-го к обвалу продаж новых автомобилей, росту цен, дефициту и сумбурному восстановлению деятельности во второй половине года. На все это эксперты и участники отрасли смотрели с широко открытыми глазами, толком не понимая, что будет завтра. Сейчас же, наконец-то, какие-то детали начинают проясняться.

Общие данные

Итак, автомобильный рынок России после пандемийного

закрытия весной и обвала почти на 80% к концу года стал выправляться за счет отложенного спроса, а также не потраченных людьми на летний отдых денег. Удивительно, но главным тормозящим восстановлению фактором стали автозаводы: во-первых, на определенное время были нарушены логистические цепочки поставок как самих автомобилей, так и комплектующих; во-вторых, производства подстраховались и, что называется, с запасом пересмотрели планы выпуска, испугавшись затоваривания складов из-за отсутствующего спроса. Как оказалось, последний шаг был избыточным: как только сняли ограничения, покупатели, наученные горьким опытом, ринулись в автосалоны, в том числе и для того, чтобы «сбросить» наличные деньги.

В итоге для компенсации всех потерь из-за пандемии российскому авторынку не хватило чуть-чуть: на конец года ожидается падение порядка 10% от результата 2019-го. Это около 1,5 млн проданных за год автомобилей.

Что касается структуры, то ее можно признать сформировавшейся: львиную долю российских продаж новых автомобилей уже долгое время удерживают 10 наиболее локализованных

Предварительные итоги, прогнозы и надежды



на территории РФ марок: помимо традиционного лидера Lada это (в порядке убывания) Kia, Hyundai, Renault, Volkswagen, Skoda, Toyota, Nissan, Mitsubishi и Mazda. Все остальные, не считая брендов, специализирующихся на легком коммерческом транспорте, делят остатки легкового сегмента.

Премиум-сегмент

Отдельной группой идет премиум-класс, который также ощутимо просел, что обычно

ему не свойственно. Однако если традиционные лидеры удержали падение в пределах общего фона рынка, то менее значимые игроки потеряли от 30 до 50% продаж.

За верхнюю строчку, как обычно, бьются Mercedes-Benz и BMW. Причем в этом году баварцы так опережают коллег из «трехлучевой звезды», да так, что даже имеют шансы закрыть год в плюсе. С двукратным отрывом за немцами следуют японцы из Lexus, которые прочно удерживают третью позицию. За ними идет компания Audi, почти полностью обновившая модельный ряд.

А вот оставшиеся премиальные марки присутствуют главным образом для разнообразия. Все вместе Volvo, Land Rover, Porsche, Mini, Infiniti, Jeep, Cadillac, Genesis и Jaguar продают на треть меньше, чем занимающий вторую строчку продаж Mercedes-Benz. Особенно обидно за британцев: Land Rover теряет в 2020 году почти 30%, а идущий последним Jaguar — почти 50%. К началу декабря «кошачьим» удалось реализовать всего 860 автомобилей.

Структура по классам

С одной стороны, прогнозируемо, с другой — не без сюрпризов обстоят дела со структурой рынка. Медленно, но верно класс SUV, то есть кроссоверов и внедорожников, отбирает себе половину всех российских продаж. В лидерах тут, можно сказать, идеально сбалансированный по всем параметрам (в основном по цене) автомобиль Hyundai Creta.

Однако установленная в 2020 году доля в 48,3% все-таки немного лукавая, поскольку некоторые марки, следуя трендам, давно добавляют в модельную гамму все, что хоть как-то напоминает кроссовер. Модификации Cross, Stepway или X-Line обычных гражданских легковушек, а также высокие хэтчбеки типа Kia Soul тоже идут зачетом в кроссоверы. Результат такой не совсем объективной ситуации — значительная доля переднеприводных модификаций: до 60% проданных SUV числятся моноприводными, что дает повод производителям делать не-правильные выводы относительно

Более 85% рынка приходится на сегменты SUV и B

сегмент	тыс. штук	том 20/19	доля	модель / лидер сегмента	тыс. штук	доля в сегменте
SUV	568,0	-5,0%	48,3%	Hyundai Creta	58,8	10,3%
B	439,3	-12,6%	37,3%	LADA Granta	97,2	22,1%
D	57,6	-25,2%	4,9%	Toyota Camry	22,4	38,9%
C	51,6	-27,2%	4,4%	Skoda Octavia	20,2	39,2%
MPV / LAV	31,3	-18,9%	2,7%	LADA Largus	29,2	93,3%
E	13,7	-21,1%	1,2%	Mercedes E-Klasse	4,6	33,7%
PICKUP	7,0	-14,3%	0,6%	УАЗ Пикап	2,2	31,1%
COUPE CABRIOLET	3,9	-1,0%	0,3%	Mercedes E-Klasse	1,1	27,8%
F	2,2	-35,1%	0,2%	Mercedes S-Klasse	0,8	34,7%
A	2,1	-54,1%	0,2%	KIA Picanto	2,0	96,1%
ВСЕГО	1 176,7	-11,1%	100,0%			

Источник: АЕБ, оценка АВТОСТАТ, 10 месяцев 2020 года



предпочтений россиян и выпуска на рынок новых моделей.

Еще 37,3% рынка уходят в сегмент В/В+ — это не что иное, как класс бюджетников, безоговорочными лидерами которого являются Lada Granta и Vesta. Сюда же входят «Солярисы», «Рио» и прочие «Поло» с «Рапидами». Главное изменение среди иномарок заключается в том, что по размеру и особенно уровню оснащения они уже обогнали машины класса С десятилетней давности, да и бюджетниками их называть уже не приходится: Solaris за миллион и Skoda Rapid за 1,2 млн давно стали нормой.

На третьем месте, хоть и с огромным отрывом, в 2020 году оказывается возродившийся класс D. Если до недавнего момента он практически целиком был посвящен одной Toyota Camry, то с этого года на рынок дерзко ворвалась модель Kia K5, которая пришла на смену востребованной Optima. Собственно, и родня по концерну в лице Hyundai Sonata тоже чувствует себя неплохо. Ну а оставшийся С-класс делят между собой сильно подорожавшая Skoda Octavia и целая россыпь модификаций Kia Ceed. Все остальные классовые и кузовные сегменты на рынке РФ выступают в качестве статистической погрешности.

Слом стереотипов

Главный сюрприз года — уверенный напор китайских брендов. Из семи массовых марок (не счи-

тая двух премиальных), показавших рост продаж в 2020 году, пять — китайские компании. Да, безусловно, одним из важнейших факторов их успеха является низкая база. Однако, во-первых, она уже не такая и низкая. Во-вторых, в отличие от всех предыдущих периодов, в этом году динамика роста продаж автомобилей из Поднебесной носит систематический и долгосрочный характер.

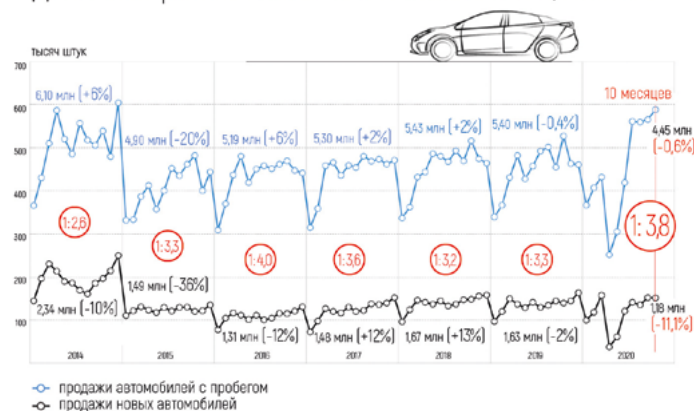
Передовиками отрасли показали себя Haval и Geely, продавшие к декабрю 2020-го почти 15 и 14 тыс. автомобилей соответственно. Оба отметились постройкой заводов на территории России и Белоруссии и представлением востребованных моделей, что дает обоим повод для основательного закрепления на российском рынке.

Еще один успешный бренд — Changan, удачно перезапустивший проект присутствия на российском рынке и показавший рекордный рост: плюс 226%. Закрепляют тенденцию также бренды FAW и Chery, причем последний все больше уступает новичкам долю рынка. Haval и Geely отодвинули «земляка» уже на третью позицию, и есть вероятность, что в следующем году бронзовую награду может забрать Changan.

Вторичный рынок

Своеобразная ситуация сложилась на вторичном рынке, который в очередной раз показал куда лучшую устойчивость и востребованность. По результатам 2020 года, несмотря ни на какие пандемии

Динамика рынка новых автомобилей и с пробегом



Источник: AUTOSTAT-RADAR, АЕБ

www.autostat.ru

и локдауны, спрос на «бэушки» может как минимум удержаться на уровне 2019 года, а как максимум — выйти в небольшой плюс. Особенность пандемийного года в том, что дефицит новых машин привел к резкому всплеску спроса на слегка поддержанные автомобили, в результате чего россияне за лето вымели с площадок Trade-in все более-менее достойные варианты. Как следствие, заметно подскочили цены на появляющиеся достойные б/у экземпляры.

Правда, если говорить в общем, пока доля автомобилей старше 10 лет на вторичном авторынке преобладает. Данный факт, кстати, мешает развиваться легализованному бизнесу Trade-in, поскольку мало кто из официальных дилеров работает с «возрастными» автомобилями.

Так или иначе, выводы можно сделать следующие. Рынок новых автомобилей — это рынок спроса, где основную роль играет покупатель, выбирающий между своими предпочтениями и финансовыми возможностями. А вот вторичный авторынок — это рынок предложения, то есть продавца. На текущий момент оборачиваются практически все выставленные на продажу б/у автомобили. То есть что предложат, то и возьмут.

Прогнозы

Учитывая, что ситуацию в 2020 году не мог (или не смог) предугадать никто, даже игроки отрасли теперь не загадывают более чем на несколько месяцев

вперед, а некоторые официальные организации вообще отказались от составления прогнозов по российскому авторынку.

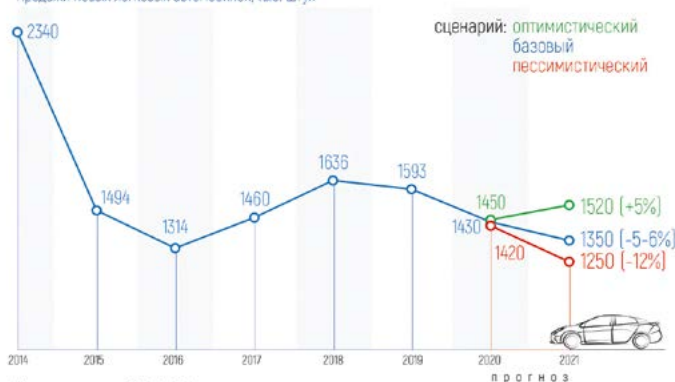
Так, «Автостат» традиционно составляет три варианта развития событий: базовый, оптимистичный и негативный. Если внешние факторы не изменятся, то есть не настанет еще большего ухудшения экономической обстановки, эксперты прогнозируют... продолжение падения рынка, правда, в меньших масштабах: минус 5–6%. Объясняется это негативной инерцией падения доходов населения, а следовательно, и сокращением кредитного портфеля, на который приходится значительная часть сделок. Кроме того, от отрасли потребуются перестройка под новый формат интернет-торговли, к которой готовы окажутся явно не все.

Если же факторы пандемии, карантина и сокращения госпомощи усилятся, то стоит ожидать негативного развития, в частности падения авторынка в пределах 12%. Положительный сценарий, факторами которого видятся исключительное грамотное распределение государственной поддержки, а также тренд на ослабление курса доллара (рост стоимости нефти), а значит, удержания уровня цен, позволит повысить продажи автомобилей в пределах 5–6%. Правда, всерьез последний вариант не рассматривают даже ярые оптимисты.



Прогноз рынка новых легковых автомобилей на 2021 год

Продажи новых легковых автомобилей, тыс. штук



Источник: оценка АВТОСТАТ

www.autostat.ru



Главная проблема СТО — отсутствие квалифицированного персонала

Представители
автосервисов
о главном в отрасли
на MIMS 2020



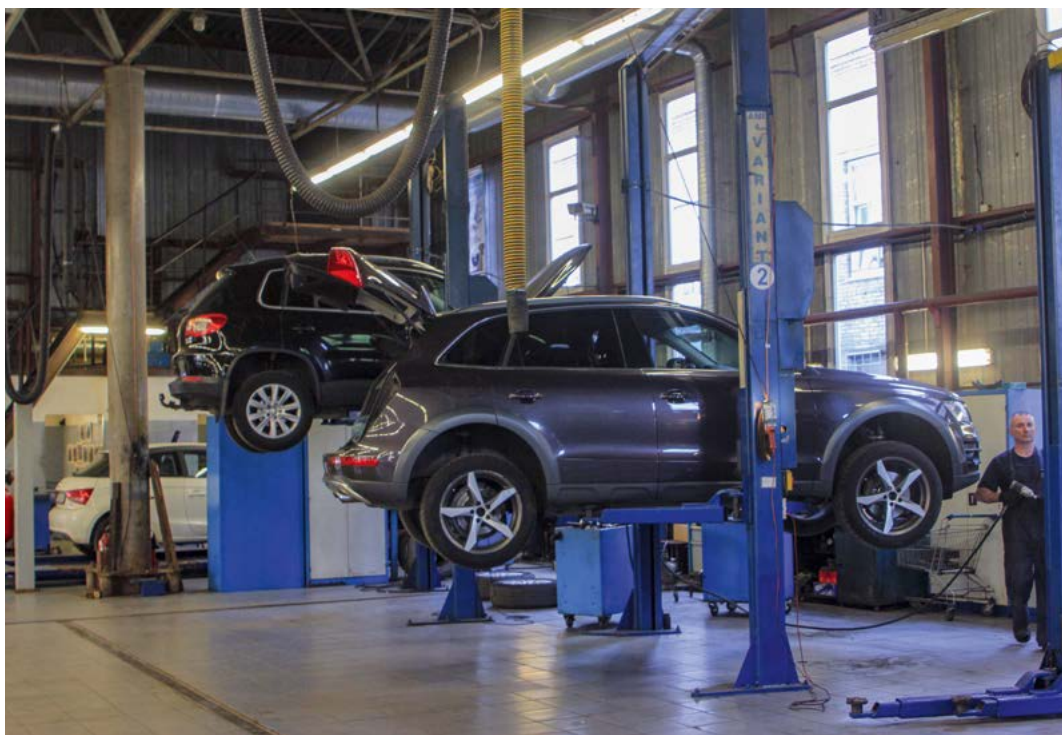
Вадим Аскарлов

Представителям независимых автосервисов был отдан на откуп весь второй день дистанционного формата выставки MIMS. Первым, кому предстояло делиться мнением о нынешней ситуации в отрасли, а также предлагать пути развития и решения насущных проблем, стало объединение «Союз автосервисов» — совсем недавно образованное сообщество, которое меньше чем за год существования сумело вырасти в одного из ведущих рупоров мнений НСТО.

Первым слово взял Александр Пахомов, председатель правления «Союза автосервисов» и руководитель СТО «Дилижанс», который рассказал о том, что такое «Союз автосервисов» сегодня, что ему уже удалось сделать и что в фокусе у этой организации. Одна из самых важных тем, которые поднял А. Пахомов, — запрет установки б/у и восстановленных деталей, фаркопов, багажников, мультимедиа, а также прочие ограничения, которые грозят отрасли.

В планах у «Союза автосервисов» — более глубокая интеграция в обсуждение технического регламента на законодательном уровне. Как отмечает А. Пахомов, в отрасли на данный момент задействовано более полутора миллионов человек, а некоторые законодательные инициативы могут как существенно сократить доходы отрасли, которая кормит большое количество людей, так и увеличить необязательные расходы автовладельцев.

Этот год преподнес множество сюрпризов со знаком минус представителям абсолютно всех отраслей. Однако даже в таком «закрытом» состоянии всех возможных очных коммуникаций представители автосервисов продолжают делиться опытом и знаниями в онлайн-формате в рамках выставки MIMS Automechanika. Обозреватель журнала «Движок» провел весь день в интернет-компании ведущих сервисменов России и выяснил, как они выживают в пандемию, а также какие именно проблемы считают ключевыми для своей отрасли.



По мнению экспертов, среди вызывающих вопросы инициатив Минпромторга, который является инициатором нового техрегламента для автосервисов, — статьи запретительного характера, касающиеся внесения изменений в конструкцию автомобиля, а также установка несертифицированного дополнительного оборудования.

Не менее важная проблема, включенная в новый пакет поправок техрегламента 2020 года, — запрет повторного использования компонентов автомобиля, их применения с целью ремонта и восстановления. По мнению А. Пахомова, этот запрет является следствием ошибок официального перевода регламентирующего

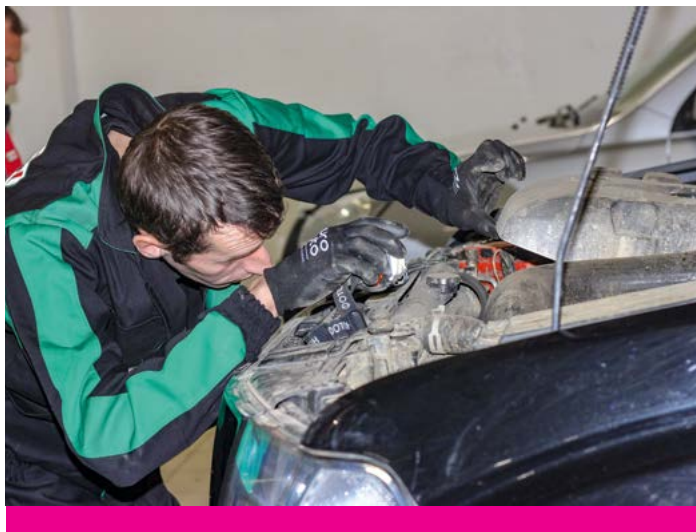
документа Евросоюза, где было указано, что данный запрет имеет отношение только к производству автомобилей. Последний факт удалось выяснить в ходе личной встречи представителей «Союза автосервисов» и Минпромторга. Правда, окончательной трактовки нового отечественного документа еще нет.

Помимо уже внесенных законодательных инициатив «Союз автосервисов» планирует также инициировать несколько предложений. В частности, А. Пахомов считает, что производителей автомобилей следует обязать предоставлять техническую документацию для локального производства систем питания газомоторным топливом любым заинтересованным сторонам. Также для обеспечения конкурентной среды автопроизводителей следует обязать предоставлять информацию о правильном ремонте узлов новых автомобилей, чтобы независимые СТО могли честно конкурировать с официальными дилерами.

Последний пункт, несмотря на заложенную идею справедливости, в условиях рыночных отношений выглядит, мягко говоря, странно. По сути, независимые сервисы России просят автопроизводителей поделиться частью своей прибыли, добровольно уступив им одно из конкурентных преимуществ.

Есть и еще один повод для беспокойства: велика вероятность отмены единого налога на вмененный доход, на основании которого работает большинство независимых СТО. Как быть и что делать с налогообложением автосервисов, на конференции рассказал Олег Ванюков, генеральный директор СТО «ИКАР», а также член Общественного совета при губернаторе Санкт-Петербурга. По его мнению, переход с ЕНВД на УСН неизбежен и владельцам автосервисов нужно до конца года обязательно уведомить налоговые органы о переходе на УСН, иначе ФНС автоматически переведет их на классическую систему налогообложения, что очень невыгодно для СТО.

О. Ванюков попросил всех участников онлайн-выставки не оставаться равнодушными к сложившейся ситуации и обра-

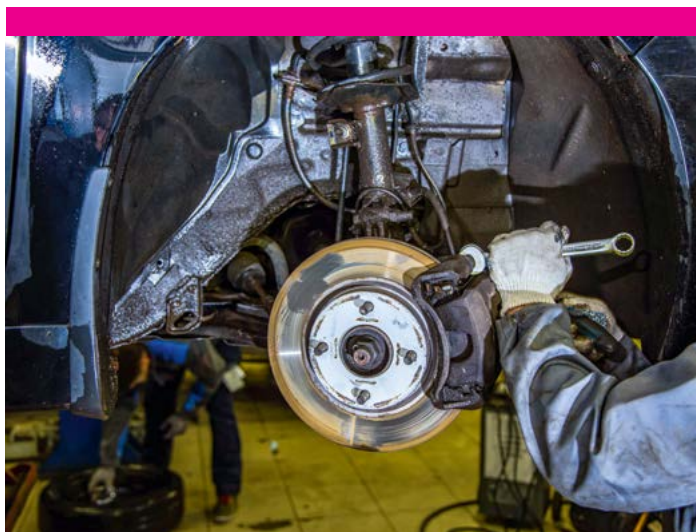


титься к властям своего региона — как в частном порядке, так и от имени отраслевых объединений — с просьбой изменить ставки и сделать их «максимально минимальными».

Во вторую часть дня онлайн-выставки, посвященного автосервисам, разговор шел об

ассоциации **РАСТО**. Это профессиональная ассоциация независимых автосервисов — более опытная организация, нежели молодой «Союз автосервисов», однако занимается она немного другой деятельностью. Если «Союз автосервисов» сконцентрировался на внешних проблемах, вроде взаимодействия с госорганами, то РАСТО взялась решать в первую очередь внутренние проблемы СТО. Именно об этих внутренних делах подробно рассказала председатель ассоциации Ольга Селезнева. По ее мнению, на данный момент есть целый ряд системных проблем, которые можно решать только в рамках ассоциации. Одна из них — ситуация с нехваткой квалифицированных кадров. Об этом подробно рассказал заместитель председателя ассоциации Николай Янковский.

Именно кадровый вопрос является ключевой проблемой,



которую нельзя решить деньгами. Опытные специалисты уходят из бизнеса по причине либо возраста, либо неустойчивости. Те, кто получает среднее профессиональное образование, не всегда являются готовыми специалистами, поэтому в ассоциации создали свою методику подготовки, которая базируется на практике. В первом квартале уже запланировано масштабное обучение специалистов по этой программе.

На данный момент дефицит квалифицированных исполнителей составляет порядка 30%. Связано это и с тем, что многие специалисты из регионов, работавшие в столице, из-за пандемии уехали обратно и нашли у себя дома более стабильный заработок. В таких условиях стали активно развиваться «псевдофраншизы», когда владелец сервиса просто сдает механикам посты, на которых они работают сами на себя. Естественно, подобная процедура происходит без какой-либо гарантии и налоговых отчислений.

Еще одним отрицательным для бизнеса НСТО моментом является постоянное усложнение конструкции автомобиля. Это приводит к тому, что квалифицированный моторист иногда зарабатывает чуть ли не больше, чем управляющий сервисом. Квалифицированные рабочие позволяют себе диктовать условия владельцам сервиса, что, по мнению руководства РАСТО, неправильно. (Удивительно, что подобная социалистическая модель хозяйствования сложилась сама собой при полностью капиталистическом укладе экономики. — *Прим. ред.*).

Помимо прочего было отмечено, что современный клиент предъявляет очень серьезные требования к качеству сервиса, однако персонал зачастую не способен удовлетворить такие запросы. Все это приводит к ситуации, когда расходы НСТО растут, а доходы падают, поскольку сервисам приходится не только содержать персонал с низкой выработкой, но и держать конкурентную цену нормо-часа, иначе клиенты начинают поглядывать в сторону «гаражных» ремонтников.



Внедрение алкозамков

как решение проблемы пьянства за рулем



Илья Огородников

В пресс-центре МИА «Россия сегодня» состоялся круглый стол на тему «Алкозамки как инструмент борьбы с нетрезвым вождением: мировой опыт — российские реалии», в котором приняли участие как отечественные, так и международные эксперты. Собственно, главным на конференции стал вопрос, существуют ли действенные меры борьбы с пьянством за рулем и как этому могут способствовать современные технические решения. Несмотря на то что дискуссия получилась информативной, точку в ней поставить так и не удалось.

Печальная статистика

Для начала немного статистики ГИБДД за 2019 год. Было совершено 146 688 ДТП, из которых 13 790 случились по вине пьяных водителей. В этих авариях пострадали 19 133 и погибли 3894 человека; 173 830 водителей лишены прав за вождение в нетрезвом виде и еще 112 790 человек отказались от медосвидетельствования, за что также были лишены водительских удостоверений. Если перевести эти цифры на русский язык — проблема очень масштабная: при общем сокращении числа ДТП количество человек, садящихся за руль «под мухой», или не уменьшается, или вообще растет.

Несмотря на это, повод для оптимизма все-таки есть. Если



Во время конференции многие сошлись во мнении, что введение в России «нулевых промилле» было ошибкой: 0,16 мг на 1 литр выдыхаемого воздуха или 0,3 грамма на 1 литр крови — это не цифры, взятые с потолка, а установленная медицинской допустимая норма содержания алкоголя в организме. По данным статистики, до четверти авто владельцев в период действия «нулевого» закона лишились прав незаслуженно

посмотреть статистику в исторической перспективе, то, как ни крути, процент россиян, злоупотребляющих спиртным, уменьшается: с 2003 по 2016 год потребление алкоголя на душу населения в нашей стране снизилось на 43%.

По словам большинства экспертов, это следствие систематического ужесточения наказания, которое, конечно, приносит свои плоды, но окончательно победить проблему пока не помогает. Например, у нас практически не ведется пропагандистская работа с населением, нет никаких профилактических мер, а часть творческой, экономической и политической элиты не только не является примером борьбы за трезвость, а ровно наоборот: своими выходками порой демонстрирует наплевательское отношение к закону и другим гражданам.

Европейский опыт

Как бы удивительно это ни прозвучало, но европейский опыт также оказался далек от идеала. На круглом столе выступил испол-

нительный директор Европейского совета транспортной безопасности (ETSC) Антонио Авеносо, который раскрыл немало подробностей автомобильной жизни в ЕС и развеял многие мифы, витающие в головах россиян.

Главный из них: европейцы настолько дисциплинированы, что не только редко попадают в ДТП, но и практически не употребляют алкоголь за рулем. На самом деле 31% европейских водителей признались, что употребляли или употребляют спиртные напитки перед вождением. Ну а на дорогах ЕС каждый год в авариях гибнет более 20 тыс. человек. Так, в 2019 году на тот свет отправилось 22 660 европейцев, что сопоставимо со смертностью в России. Но, конечно, нужно делать поправку на массу нюансов: при том что ЕС втрое превосходит Россию по численности населения, уровень автомобилизации у нас в два раза ниже, а по протяженности дорог мы уступаем еще больше. Так что сравнительная статистика тут — средняя температура по больнице.

Еще один нюанс — в Европе ситуация очень сильно зависит от конкретной страны. Причем, как ни странно, уровень аварийности практически никак не привязан к уровню жизни: в неблагополучной красной зоне — Германия,



Как работает алкозамок

При повороте ключа зажигания алкозамок запрашивает прохождение теста на содержание паров этанола в организме водителя



Если в выдыхаемом воздухе обнаружен алкоголь, зажигание будет заблокировано.



Франция, Чехия и даже Финляндия. Ну а Голландия вообще отличилась тем, что по темпам роста аварийности на дорогах умудрилась обогнать... Украину. Тут заодно хочется передать привет адептам легализации легких наркотиков.

Переходя же к конкретным цифрам, г-н Авензо честно заявил, что десятилетний европейский план по сокращению аварийности на дорогах Европы если и не провалился, то с 2010 по 2020 год оказался не выполненным даже наполовину. Вместо ожидаемых цифр падения количества ДТП в два раза их реальное число уменьшилось лишь на 24%.

В связи с этим европейские власти рассматривают куда более решительные меры борьбы в том числе с пьянством за рулем.

Первая из них — ужесточение достаточно либеральных показателей разрешенных промилле. В среднем по Европе это значение колеблется в районе 0,5 промилле, а, например, в Англии разрешено употребление до 0,8 промилле, что соответствует средней стадии опьянения.

Ну и вторая мера — это как раз повсеместное внедрение алкозамков, поскольку в некоторых отраслях автомобильной жизни они уже вовсю используются. Например, во Франции и Финляндии алкозамки давно применяются на школьных автобусах, в Швеции — в такси. Часть автопарков ЕС добровольно оснащают свои грузовики и автобусы алкозамками, потому что это помогает, например, выигрывать государ-



Одно из самых распространенных заблуждений — алкозамки бесполезны, потому что их легко обмануть. На самом деле современные устройства — это не просто алкотестер, подключенный к системе запуска двигателя, а целый комплекс с выходом в интернет. Для запуска мотора необходимо не просто дыхнуть в трубочку, а сделать фото- и видеозапись процесса, сравнить результаты с собственным аккаунтом, а позже повторить операцию, результаты которой будут автоматически отправлены в ГИБДД

ственные тендеры. Еще одно применение алкозамков — альтернатива лишению прав, если водитель попался пьяным: в этом случае он обязан установить устройство в свою машину за свой счет.

Что же касается повсеместного внедрения алкозамков, то даже в ЕС жестких требований по этому поводу нет. Пока автопроизводителям предлагается к 2022 году устанавливать в автомобили соответствующие интерфейсы, которые в случае необходимости позволят просто и быстро поставить в машину алкозамок. Предполагается, что через два года подобная опция станет обязательной.

Отсутствие денег и возможностей

В нашей стране, само собой, говорить о подобной практике пока рано ввиду массы препятствий. Главная из проблем — производственно-финансовая: ресурсов для производства собственных алкотестеров в России нет, а значит, их придется закупать на Западе, тратя на это миллионы евро.

Обязывать автопроизводителей устанавливать алкозамки — тоже

не выход, отмечают эксперты. Во-первых, это немедленно вызовет существенное подорожание автомобилей, поскольку современные алкозамки, завязанные на бортовую электронику и запуск двигателя, гораздо сложнее тех же блоков ГЛОНАСС. Кроме того, для решения проблемы пьянства нужно поистине массовое внедрение этих устройств, в том числе в подержанные автомобили, на которых отечественных автолюбителей, что чисто физически — весьма труднодостижимая цель. И ОСАГО-то не всех удастся заставить купить, а тут — алкозамки!

Ну и еще одна проблема касается уже международных соглашений. Дело в том, что законодательное внедрение в России алкозамков потребует распространения данной меры или же юридических изменений в рамках таможенных договоренностей ЕАЭС, что опять же будет непросто.

Каков итог?

Пока эксперты отрасли сошлись на том, что внедрение алкозамков в обязательном порядке необходимо на транспортных средствах, занятых в перевозке людей, а также крайне рекомендуется вообще для всех сфер коммерческих перевозок. Работать пока предполагается в этом направлении. А вот что касается транспорта личного, то единого мнения на этот счет пока выработать не удастся: слишком много спорных вопросов, которые могут сделать хорошую идею на бумаге бессмысленной при реальном внедрении в нашу непростую жизнь. Как оказалось, надежда на ответственность самих авто владельцев не оправдалась даже в законопослушной Европе.



Kia оценила в рублях новый Rio X



Компания Kia Motors Russia & CIS объявила рублевые цены на кросс-хэтчбек Rio X и назвала дату начала российских продаж автомобиля.

Диапазон цен на новый Kia Rio X для рынка РФ — от 944 900 до 1 239 900 рублей. Базовый Rio X оснащается 1,4-литровым бензиновым двигателем Карра мощностью 100 л.с. (132 Нм) с 6-ступенчатой механической коробкой передач. В стандартной комплектации Comfort новый кросс-хэтчбек штатно оборудован двумя подушками безопасности, боковыми зеркалами с электроприводом и обогревом, регулировкой водительского сиденья по высоте, системами помощи при старте на подъеме и контроля давления в шинах, аудиосистемой с радиоприемником и USB-входом; в стандартный пакет «Теплые опции» включены подогрев передних сидений и рулевого колеса.

Новый Rio X Comfort с мотором 1.6 Gamma (123 л.с., 156 Нм) и механической коробкой передач стоит от 969 900 рублей. Цены на автомобили с 6-ступенчатым «автоматом» начинаются с отметки 984 900 рублей с двигателем 1,4 литра и 1 009 900 рублей — с мотором 1,6 литра. Как и соплатформенный Rio-седан в рестайлинговой версии, новый Rio X станет доступен в России в исполнении Style с яркими элементами отделки кузова и интерьера.

Вне зависимости от комплектации Rio X оборудуется передними брызговиками, текстильными подкрылками в задних колесных арках, улучшенной шумоизоляцией багажника; кузов и днище автомобиля обрабатываются специальным антикоррозионным покрытием. Автомобиль получил также модернизированные втулки сайлент-блоков полувисимой задней подвески для улучшения плавности хода. Официальный старт продаж нового Kia Rio X в России намечен на 1 декабря 2020 года; автомобиль выпускается, напомним, на предприятии Hyundai-Kia под Санкт-Петербургом ■

В Москве состоялась российская премьера нового кроссовера Mazda CX-30

Корреспондент журнала «Движок» оказался среди первых, кто сел за руль новинки на статической презентации, где японский производитель раскрыл почти все нюансы нового кроссовера Mazda.

На российской презентации было представлено сразу пять вариаций Mazda CX-30 в разных цветах и комплектациях. Как уже известно, CX-30 будет продаваться в России с единственным и хорошо знакомым бензиновым двигателем 2.0 мощностью 150 л.с. В пару к мотору можно будет выбрать коробку передач и тип привода.

Предлагаются модификации как с передним приводом, так и с полным. Динамика разгона самой медленной версии — 10,3 секунды до 100 км/ч. На частые прогулки по бездорожью в компании не рассчитывают, поэтому полноприводный CX-30 не имеет никаких принудительных внедорожных режимов, а клиренс всех версий составляет паркетные 180 мм.

Неожиданно удивили комплектации с японским колоритом. На выбор будет доступно три уровня оснащения: Drive, Active и Supreme. Причем даже базовое исполнение по количеству опций даст фору многим конкурентам. Самая простая Mazda CX-30 помимо всех систем активной безопасности получит семь подушек, светодиодные фары, датчик дождя и света, систему помощи при управлении G-Vectoring Control Plus, комбинированный щиток приборов, проекционный дисплей на лобовое стекло и полноценную мультимедийную станцию. Купить кроссовер Mazda CX-30 можно будет начиная с 15 января 2021 года ■



Новый Geely Tugella получил российский ценник

Компания «Geely Motors Россия» объявила о начале приема заказов на кросс-купе Tugella и назвала цены на флагманскую комплектацию новинки.

Как сообщает пресс-служба компании, новый Geely Tugella в исполнении Flagship будет стоить на нашем рынке от 2 499 990 рублей. Флагманский кроссовер Tugella будет штатно комплектоваться черными 20-дюймовыми колесными дисками, во внешней отделке также будет применен ряд элементов, выполненных в черном цвете.

В список стандартного оснащения кросс-купе Tugella в исполнении Flagship войдут полностью светодиодная оптика с автоматическим переключением с дальнего света на ближний, функции бесключевого доступа в салон и запуска двигателя кнопкой, шесть подушек безопасности, комплекс современных электронных систем безопасности и помощи водителю, адаптивный круиз-контроль с ограничением скорости, двухзонный климат-контроль с системой контроля качества воздуха в салоне и воздушным фильтром стандарта CN95, цифровая приборная панель, мультимедийная система с дисплеем диагональю 12,3 дюйма, функция беспроводной зарядки смартфонов, кресла с комбинированной обивкой из кожи Nappa и замши, аудиосистема с восемью динамиками, панорамная крыша с люком, электропривод двери багажного отделения.

Новый Geely Tugella создавался, напомним, в сотрудничестве с компанией Volvo; автомобиль построен на модульной платформе CMA (Compact Modular Architecture). Под капотом кросс-купе — 2,0-литровый турбомотор, развивающий 238 л.с. и 350 Нм крутящего момента и агрегирующийся с 8-ступенчатым «автоматом» Aisin. На российском рынке автомобиль станет флагманом модельного ряда компании ■

редактор рубрики
Роман Зубко



Volkswagen привезет в Россию новые Golf и Golf GTI

Компания Volkswagen объявила о предстоящем начале российских продаж хэтчбека Golf VIII поколения и его «заряженной» версии Golf GTI.

Рублевые цены на автомобили, а также сроки начала приема заказов на них и первых поставок компания объявит позже; в настоящее время известны первые официальные данные об оснащении новинок. На первых порах «восьмой» Golf станет доступен в России в единственной версии с бензиновым турбомотором 1.4 TSI мощностью 150 л.с., агрегирующимся с 8-ступенчатой автоматической коробкой передач.

В комплектацию Exclusive войдут 17-дюймовые легкосплавные колесные диски Belmont, матричные светодиодные фары IQ Light, цифровая приборная панель, многофункциональное рулевое колесо с кожаной отделкой и подогревом, водительское сиденье ErgoActive с электроприводом и функциями памяти и массажа, ассистент парковки, противоугонная система, камера заднего вида, система контроля слепых зон, интерфейс App-Connect, система бесключевого доступа, беспроводная зарядка для смартфона, трехзонный климат-контроль.

Новый Golf GTI оснащается 2,0-литровым бензиновым турбированным двигателем EA888 Evo4 с непосредственным впрыском топлива, развивающим мощность 245 л.с. и максимальный крутящий момент 370 Нм. В версии для России двигатель агрегируется исключительно с 7-ступенчатым «роботом» DSG с двойным сцеплением в модификации DQ381 (в Европе, напомним, коробка DSG-7 является для Golf GTI опцией — серийно автомобиль оснащается 6-ступенчатой «механикой») ■



Обновленный Infiniti QX80 доехал до России

В салонах российских дилеров Infiniti стал доступен внедорожник QX80 в рестайлинговой версии.

На нашем рынке, как сообщает пресс-служба российского представительства компании, новый QX80 доступен в версиях с семью или восемью посадочными местами в двух комплектациях: Sensory и Sensory ProActive. С учетом действующего спецпредложения по Trade-in новый Infiniti QX80 Sensory стоит в России 5 млн 690 тыс. рублей, внедорожник в исполнении Sensory ProActive оценен в 6 млн 55 тыс. рублей.

Под капотом обновленного внедорожника осталась прежняя бензиновая 5,6-литровая V-образная «восьмерка», развивающая 405 л.с. и 560 Нм. Двигатель агрегируется с 7-ступенчатой автоматической коробкой передач и полноприводной трансмиссией All-Mode AWD. Внешне QX80 в процессе рестайлинга практически не изменился: расширилась лишь палитра цветов кузова (появились два новых оттенка — черный Mineral Black и красный Coulis Red), обновился дизайн брелока ключа зажигания и шильдика 4WD.

Основные нововведения коснулись интерьера QX80. Обновленный внедорожник получил переработанную переднюю панель, а также новую мультимедийную систему Infiniti InTouch с двумя сенсорными дисплеями диагональю 7 и 8 дюймов и поддержкой Android Auto ■



Peugeot объявила цены

на новый 2008 в России



Французская компания Peugeot объявила старт приема заказов на российском рынке на новое поколение компактного кроссовера 2008.

Новинка доступна в трех комплектациях и с двумя силовыми агрегатами объемом 1,2 литра, выдающими 100 и 130 л.с. Менее мощный мотор предлагается только с 6-ступенчатой МКПП, а более мощный будет располагать 6-ступенчатой АКПП.

Базовая комплектация Active предусматривает весьма достойный список опций, среди которых четыре подушки безопасности, система контроля давления воздуха в шинах, крепления для детских кресел, круиз-контроль, задние датчики парковки, светодиодные дневные ходовые огни, электрорегулировка и обогрев боковых зеркал, металлическая защита картера, электрообогрев форсунок омывателя, сиденье водителя с регулировкой в шести направлениях, подогрев передних сидений, мультимедийная система с цветным сенсорным дисплеем и многое другое.

За модификацию Active с мотором 100 л.с. и «механикой» попросят 1 599 000 рублей, а за версию с двигателем 130 л.с. и «автоматом» — 1 739 000 рублей. В комплектации Allure в список оборудования входят шесть подушек безопасности, система интеллектуального привода Advanced Grip Control с селектором выбора режимов работы, камера заднего вида на 180 градусов, легкосплавные диски и еще ряд полезных функций. Эта версия доступна только с 130-сильным мотором и АКПП и предлагается за 1 939 000 рублей. Топовая комплектация GT Line Peugeot 2008 обойдется уже в 2 059 000 рублей. Новинка производится в городе Виго в Испании ■

Hyundai объявил российские цены на флагман Palisade

Корейская компания Hyundai объявила о выходе на российский рынок полноразмерного кроссовера Palisade — флагмана модельного ряда линейки Hyundai.

Новинка доступна в комплектациях Lifestyle, Prestige и High-Tech и в эксклюзивной топовой версии Cosmos. Кроссовер оснащается 8-ступенчатой автоматической трансмиссией и системой полного привода HTRAC с функцией выбора режимов движения в зависимости от типа дорожного покрытия Multi-Terrain Control.

Для всех комплектаций предлагаются два силовых агрегата: дизельный двигатель 2.2 CRDi (200 л.с. и 440 Нм) и бензиновый 3.5 MPI (249 л.с. и 336 Нм). Максимальная цена модели в комплектации Lifestyle стартует от 3 149 000 рублей за автомобиль с дизельным двигателем и 3 199 000 рублей — с бензиновым. Максимальная цена Palisade в комплектации High-Tech — от 3 679 000 рублей и от 3 729 000 рублей соответственно. Комплектации Lifestyle и Prestige можно дополнить опциональным пакетом систем безопасности Smart Sense за 90 000 рублей.

Цена автомобиля с бензиновым силовым агрегатом и восемью местами — 3 799 000 рублей, а с семиместной компоновкой салона — 3 829 000 рублей. В базовое оснащение машины уже входит широкий набор оборудования: подогрев руля, а также кресел первого и второго ряда, трехзонный климат-контроль, мультимедийная система с 8-дюймовым экраном и поддержкой интерфейсов Apple CarPlay и Android Auto и много другое ■



Новый Land Rover Defender доехал до России

На российском рынке официально стартовали продажи внедорожника Land Rover Defender нового поколения.

Пока в нашей стране доступна длиннобазная версия нового Defender — в «110-м» кузове. Короткобазный Defender 90 выйдет на рынок РФ в начале 2021 года. Стартовая цена нового Land Rover Defender 110 составляет в России 4 060 000 рублей. Новый Defender доступен в нашей стране с тремя двигателями: двумя турбодизелями (2,0-литровым четырехцилиндровым мощностью 200 л.с. и рядным 3,0-литровым шестицилиндровым, развивающим 249 сил) и рядной бензиновой «шестеркой» мощностью 400 л.с., работающей по технологии «мягкого» гибрида (MHEV). Все двигатели по умолчанию агрегируются с 8-ступенчатой автоматической коробкой передач и 2-ступенчатой раздаточной коробкой с понижающей передачей.

В версии D250 (3,0 литра, 249 л.с.) новый Defender оснащается системой интеллектуального полного привода, автоматически распределяющей крутящий момент по осям в зависимости от уровня сцепления с дорогой; автомобили с двумя другими двигателями имеют систему постоянного полного привода.

Уже в базовой комплектации Standard новый Defender штатно оснащается адаптивной пневмоподвеской Adaptive Dynamics, светодиодными фарами, двухзонным климат-контролем, мультимедийной системой Pivi Pro с навигацией и камерами кругового обзора. Кроме того, новый Defender в российской версии серийно оборудован пакетом для холодного климата, в который входят электрообогрев рулевого колеса, передних сидений, лобового стекла и форсунок омывателя, а также функция автономного прогрева двигателя и салона с дистанционным управлением со смартфона ■



редактор рубрики
Роман Зубко

В Россию едет новый Renault Duster

Компания Renault объявила о скором выходе на российский рынок кроссовера Duster нового поколения.

Точные сроки начала российских продаж нового Renault Duster официально пока не названы. В «Renault Россия» ограничились пока лишь публикацией тизера новинки с пометкой «Новый Renault Duster. Скоро в России».

Габаритные размеры «Дастера» при смене поколений изменились незначительно: кроссовер стал на 3 см длиннее и на 2 см шире предшественника; дорожный просвет автомобиля новой генерации — 210 мм. Технические характеристики российской версии нового Renault Duster пока не опубликованы.

В Европе автомобиль оснащается бензиновым «атмосферником» SCe 115, турбомоторами семейства TCe (в частности, новым 999-кубовым двигателем мощностью 100 л.с. и 1,3-литровым мотором, разработанным совместно с Mercedes), а также турбодизелями Blue dCi 95 и Blue dCi 115 ■

Renault обновила «российские» Logan и Sandero

В России стали доступны для заказа седан Renault Logan и хэтчбек Sandero, а также их кросс-версии Stepway нового модельного года.

Обновленные автомобили проще всего опознать по изменившемуся оформлению фирменного логотипа на радиаторной решетке: он теперь выполнен с глянцевой окантовкой. Кузова автомобилей нового модельного года могут быть окрашены в новый серебристый цвет, а для кросс-хэтчбека Sandero Stepway в комплектации Drive можно заказать тонировку задних стекол. Модели обновленного семейства Logan/Sandero получили новый материал обивки сидений с иной прострочкой. Автомобили с двигателем 1,6 литра мощностью 113 л.с. оснащаются новыми рычагами коробки передач.

Для обновленных Logan и Sandero в версии Stepway City стал доступен новый дизайн-пакет с рисунком под карбон на дверях, багажнике, зеркалах заднего вида и боковых стойках в виде шашечек с надписью CITY. Внутри автомобилей с новым стайлинг-пакетом похожим образом оформлены рукоятки дверей и центральная консоль, а их сиденья получили новую контурную прострочку насыщенного зеленого цвета. Стартовая цена обновленного Renault Logan составляет в России 675 000 рублей, хэтчбек Sandero нового модельного года стоит у нас от 685 000 рублей ■



Bentley Flying Spur

НОВЫЙ

ПРИКОСНОВЕНИЕ К ТРАДИЦИЯМ



Илья Огородников

Собственно, Flying Spur является не чем иным, как четырехдверной разновидностью Continental GT. На некоторых рынках седан по-прежнему называют не иначе как Continental Flying Spur. И самое интересное, что такое слияние только на пользу новой модели. Несмотря на то что Bentley уже много лет выпускает машины совместно с тем или иным автоконцерном, именно текущее поколение купе (а теперь и седана) воплощает максимальную аутентичность и отдает дань традициям марки.

Роскошный Flying Spur безостановочно вызывал интерес, особенно со стороны обитателей привившихся в мегаполисе S-Class и 7 Series. Однако позволить себе такую замену под силу не всем богачам. Базовый седан Bentley вдвое дороже флагманов от Mercedes и BMW. Кстати, в отличие от последних, Flying Spur не бывает чистой «персоналкой» с удлиненной базой: британцы из Крю делают акцент именно на удовольствие от вождения. Для удовольствия от комфорта в Англии существует другой люксовый бренд

Два года назад новый Bentley Continental GT оставил у нас столько ярких впечатлений, что все это время мы искали повод увидеться с машиной еще раз. И вот наконец-то в Петербург прибыл соплатформенный седан Flying Spur, с которым купе имеет немало общего, а значит, нас снова ждет буря эмоций! Или нет?! Разбираемся, флинуруя на роскошном седане по самым дорогим районам Северной столицы.

В первую очередь это касается перехода на новую платформу MSB от Porsche Panamera, которая дала Bentley великолепную основу для оттачивания ездовых характеристик. Во-вторых, как и новое купе, внутри Flying Spur избавился практически от всех намеков на близкие отношения с концерном VAG, а если еще точнее — с провальным седа-

ном Volkswagen Phaeton, за родство с которым люксовый седан подвергался критике.

Ну а то, что с машиной сотворили дизайнеры, вдохновляясь самым первым Flying Spur 1957 года, иначе как шедевром не назовешь. Сочетание классических черт со всеми современными художественными тенденциями автомо-

бильной индустрии из массивного и дорогого представительского седана, коих на дорогах немало, создало практически коллекционный неоклассический образ, от которого сложно оторвать взгляд.

Когда два года назад мы открыли огромную дверь купе Continental GT с бело-красной отделкой и светлым деревом, нашему восторгу не было предела: минимум минут тридцать мы провели с фотографом, безостановочно разглядывая и трогая искусно вписанные в интерьер детали: давненько не приходилось встречать такого внимания к мелочам.





За дверью Flying Spur интерьер, можно сказать, такой же, только выполнен он в более привычных тонах — светло-коричневой кожи и разных сочетаний лакированного дерева. Смотрится очень дорого и эффектно, но уже без вау-эффекта.

Как уже было сказано, новые Continental и Flying Spur — первые модели нового подхода к созданию интерьера, почти лишённого визуальной унификации с машинами концерна Volkswagen. Кнопки на руле, дверях и сиденьях да перерисованный щиток приборов — это все, где можно узнать немецкий след.

Обилие натурального металла, дерева и нежной кожи — только половина восприятия дорогой машины. Ту самую атмосферу создают вензеля, гравировки, инкрустация, выштамповки и барельефы. А венчает все это главная «фишка» нового интерьера — переворачивающийся дисплей, дающий возможность установить в качестве заставки дополнительные аналоговые приборы.

Передние кресла хороши выверенным профилем и широчайшим набором регулировок. А вот задние места пока доступны не со всеми сибаритскими благами. Электрорегулировки, подогрев, вентиляция, массаж, шторки на окна, собственный сенсорный пульт управления второстепенными функциями машины, косметические зеркала в потолке и даже бархатные подушечки под головой — можно сказать, стандарт класса.

А вот такие вещи, как отдельная мультимедийная система, центральный тоннель-секретер или холодильник, появятся позже. Ну и, несмотря на то что вип-пассажир среднего роста сможет вытянуть ноги, разложить задние кресла в лежанку не получится.

Под капотом находится инженерный шедевр — испанский мотор W12 мощностью 635 л.с. и тягой 900 Нм, который, увы, скоро из автомобилей Bentley исчезнет. Двигатель не вписывается в европейскую экокonceпцию, а потому о его ликвидации марка уже объявила официально. Так





Переворачивающийся дисплей —
главная фишка интерьера



что, возможно, через несколько лет Flying Spur W12 станет редкостью, за которой будут гоняться ценители.

Главное отличие от купе Continental GT — седан не стали наделять нарочитым спортивным антуражем. Раскатистого баса и отстрелов выхлопной системы на переключениях вы не услышите. Наоборот, двигатель тих и очень мягок в реакциях на акселератор, причем не в ущерб информативности. На Flying Spur не нужно привыкать к чувствительности педалей — с первого раза удастся поймать нужную интенсивность продавливания. Во многом это заслуга адаптивной системы управления характером, первую скрипку в которой играет фирменный режим B-Bentley: нечто среднее между «Комфортом» и «Спортом».

Ну а если говорить по правде, с такой мощностью под капотом вообще без разницы, какой режим выставлен, какая передача нового поршевского «робота» PDK включена и сколько оборотов на тахометре: газ в пол — и тело растворяется в ураганной динамике, а мозг наслаждается кайфом впрыснутой перегрузки. Избыточная мощь в Flying Spur существует не для того, чтобы утирать нос соседям по потоку (поверьте, никто с вами задраться не будет), а именно для того, чтобы на пустой дороге у владельца была возможность насладиться нереальными ускорениями.

Но, как и всем, наслаждаться ими нужно аккуратно. Несмотря на великолепное поршевское мехатронное шасси с почти идеальным распределением тяги между передними и задними колесами, а также



подруливающими задними колесами и превосходным чувством руля, в виражах 2,5-тонный седан, к тому же с перетяжеленным носом, норовит уплыть наружу из поворота. Причем внутри это почти не ощущается — курсовая устойчивость у машины отличная: о том, что со скоростью в вираже явный перебор, первыми начинают сообщать повизгивающие покрышки.

< Для тех, кого интересуют прагматичные параметры, сообщаем, что у Bentley Flying Spur приличного объема багажник: 420 литров

ХАРАКТЕРИСТИКИ

Bentley Flying Spur

Технические характеристики

Длина х ширина х высота, мм	5316х1978х1484
Снаряженная масса, кг	2437
Объем багажника, л	420
Клиренс, мм	140

Двигатель

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

Ездовые параметры

Разгон до 100 км/ч, с	3,8
Максимальная скорость, км/ч	333
Средний расход топлива, л	14,8

Как ни странно, будущий отказ от мотора W12 в Bentley объясняют еще и тем, что младший в линейке двигатель V8, практически не уступая в динамике, обладает более сбалансированными параметрами. Он заметно легче, а потому из-за более равновесного распределения масс управление получается сделать еще более выверенным. Заявлению верим, учитывая, что с «восьмеркой» под капотом Flying Spur получается еще и более конкурентоспособным по цене, хотя и менее эксклюзивным





Работу трехкамерной пневмоподвески идеальной назвать не получится. В зависимости от режима движения и диаметра колес изменяется и плавность хода. Через огромные 22-дюймовые диски с низкопрофильными покрышками в салон так проникают стуки, а порой и удары отечественных колдобин

ОЦЕНКИ Bentley Flying Spur

ИНТЕРЬЕР	8,85	
Обзор	9	
Эргономика	9	Один из лучших интерьеров в плане визуального и тактильного восприятия, помноженный на очень хорошую эргономику. Только задним VIP-пассажирам может не хватить лимузинных ощущений.
Качество материалов	10	
Простор	8	
Передние сиденья	10	
Задние сиденья	8	
Багажник	8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	8,5	
Динамика	10	Безграничные возможности двигателя W12 искушают больше, чем кайф от управления.
Управляемость	9	
Тормоза	10	
Экономичность	5	
КОМФОРТ	9,33	
Акустический	10	Пневмоподвеска в сочетании с 21-дюймовыми колесами не всегда понимает, как проехать российские колдобины. Кроме того, пока еще не все опции доступны для российского рынка.
Ездовой	9	
Оснащенность опциями	9	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,89	Лучший выбор, если вам надоело S-Class, 7 Series и A8.

Каков итог?

Покупка нового Bentley Flying Spur, особенно на контрасте с премиальными немецкими флагманами, это скорее не демонстрация своего финансового превосходства, а в большей степени переход на новый уровень эстетического и ощущаемого автомобильного удовольствия, когда платишь не за количество лошадиных сил, список люксовых опций и размер тачскринов, а за прикосновение к традициям и уровень получаемых эндорфинов.

Bentley не тянет на роль совершенства, да и не пытается этого делать — Maybach все равно ком-

фортнее, а S-Class AMG все равно быстрее. Да, Bentley консервативен и местами отстает от цифровых реалий, однако, возвращая машину, я ловлю себя на мысли, что уже с полчаса мы с представителем марки обсуждаем изгибы передних крыльев, жалею о том, что крылатая эмблема больше не видна из салона, и вспоминаем, к какому из классических седанов у новой «Летающей шпоры» больше отсылок, а ключи от Flying Spur по-прежнему у меня в руке...

Даже подсознательно не хочется прощаться с этой машиной.



Стоимость протестированного автомобиля

Bentley Flying Spur
22 500 000 ₽



Suzuki Jimny

НОВЫЙ

VS

багги



Илья Огородников

Долго погружаться в знакомство с Suzuki Jimny мы не будем, поскольку на премьерном тесте год назад удалось хорошененько проникнуться возможностями машины в песках Калмыкии. Сейчас же гораздо интереснее посмотреть, насколько японский внедорожник удобен в повседневной эксплуатации и какие нюансы ждут потенциального владельца, а также сможет ли Jimny со своими уникальными способностями противостоять спецтехнике, созданной исключительно для покорения бездорожья.

На тест нам достался Suzuki Jimny в топ-комплектации GLX. Жаль, правда, что вместо нарядного оттенка тестовая машина оказалась в сером окрасе, на котором, конечно, меньше видна грязь, но который полностью растворяет забавный фан-кар в городском потоке. Будь я реальным владельцем, уже давно бы подбирал варианты рисунка виниловой оклейки кузова — в том числе и для его защиты.

Впечатления спустя год после знакомства смешанные: привыкнуть к тому, что Jimny — реально очень маленькая снаружи машина, сложно. На фотографиях новый

брутальный дизайн в военной стилистике делает ее массивнее, однако стоя рядом с ней, можно одновременно достать руками до передней и задней стойки. После этого еще труднее представить, что внутри помещаются четверо.

Первый плюс — посадка. При моих 180 см роста Jimny находится на идеальной высоте, когда в него не нужно ни приседать, ни подниматься. К тому же у него широкая дверь.

Внутри Jimny вызывает ностальгические воспоминания о... Hummer H3. Нарочито квадратный салон с почти вертикальным лобовым стеклом, отставленным от водителя, создает ощущение простора.

Увы, стоимость импортного Suzuki Jimny полностью зависит от колебаний курса российской валюты. За год вслед за долларом внедорожник подорожал аж на триста тысяч рублей. Так что с учетом дооборудования, зимней резины и страховки каско харизматичный малыш потянул ни много ни мало на два миллиона! Сумма, равносильная тесту на преданность для истинных поклонников модели



Сумасшедший год подходит к концу, а потому завершить тестовый сезон — 2020 нам хотелось на позитиве. Как это сделать? Взять на длительный тест один из самых харизматичных автомобилей российского рынка и устроить ему в лесной глуши дуэль... с багги! Тем более что Suzuki Jimny и сравнивать-то особо не с кем: прямых конкурентов у него, по сути, нет. А учитывая тот факт, что многие покупают японский мини-внедорожник в первую очередь ради удовольствия и настроения, в соперники «японцу» именно багги подходит больше всего, так как сделан он для того же — создания ярких впечатлений. Погнали!

Внедорожное веселье





двигается только по углу наклона.

«Военные» секции приборов перед глазами, тумблерные кнопки, открытые крепежные болты и массивная ручка для переднего пассажира. Еще бы сиденья обшить камуфляжной тканью — и создавалось бы полное ощущение, что Jimny — это гражданская модификация какой-то армейской техники. Так или иначе интерьер Jimny уютен и оригинален в деталях, хотя и скромнен по своей сути.

Посадка за рулем — самая спорная часть интерьера нового Jimny. Во-первых, скромноваты регулировки — руль так вообще

Во-вторых, оставляет желать лучшего профиль передних кресел: рассчитан он на средне-статистического... японца, то есть невысокого, неплотного и не очень тяжелого человека. А вот под мой сколиоз, широкую кость и вес за 90 кг сиденья не подошли: из-за короткой и мягкой подушки и промятого сидалища через 30–40 минут начали затекать ноги. Видимо, надо худеть.

Suzuki Jimny, как и раньше, — внедорожник с посадочной формулой 2 + 2. То есть задние сиденья — как бы неполноценные,



Топовая комплектация оснащена неплохой мультимедийной системой. Она достаточно быстродействительна, функциональна и даже штатно имеет неплохую акустику. Не хватает только одного: камеры заднего вида или парктроника. Эти опции не предлагаются даже за доплату. Казалось бы, такой маленькой машине подобные вещи ни к чему, однако желание втиснуться в малейшую щель, плохой обзор назад и висящая на двери запаска могут спровоцировать неприятность при парковке. Словом, запасное колесо, мешающее объективу камеры, куда ее ни поставь, скорее всего, и является причиной отсутствия полезной опции

Багажника у Suzuki Jimny при четырехместном размещении, считай, нет. Объявленного пространства в 85 литров с учетом съемного багажного бардачка хватает только для пары небольших пакетов. Большую часть времени одно сиденье сложено. Кстати, складывать оба при неполной загрузке тоже неудобно: тыльная сторона креслиц защищена пластиком и в сложенном виде пол без каких-либо креплений превращается в каток, по которому в поворотах туда-сюда скользит поклажа



Обновленный 4-ступенчатый «автомат» Aisin, несмотря на солидный возраст, весьма функционален. В помощь раздатке на нем можно, например, зафиксировать первую передачу, а также отключить четвертую или третью и четвертую, что позволяет подстраивать манеру движения почти под любые дорожные и внедорожные условия



хотя создатели сделали максимум для того, чтобы там было хоть в какой-то степени комфортно. В принципе получилось: протянуть на галерке несколько сотен километров можно без особых проблем, если только рост всех обитателей автомобиля не превышает 170–180 см. Освободившиеся от подлокотников боковины удобно занимать женскими сумками или небольшими рюкзаками, на которые можно опереться и самому.

Что касается ездовых характеристик, то Jimny, попавший в объятия мегаполиса, не сдался



Suzuki Jimny удивил отличной шумоизоляцией и безмолвным проездом почти всех колдобин. Несмотря на упругий ход, в движении это реально очень комфортная машина. Бойтся она только «лежачих полицейских» и по-настоящему серьезных ухабов — и ударить по ушам может, и склонность к «козлению» проявить

и продолжил удивлять. Во-первых, развеялись все опасения по поводу скоростных возможностей машины: 1,5-литровый 102-сильный мотор даже в паре с древним 4-ступенчатым «автоматом» работает очень слаженно.

Педаль газа мягонькая, но довольно острая, а реакция коробки на кикдаун на удивление оперативная. В результате в диапазоне



ХАРАКТЕРИСТИКИ Suzuki Jimny AT	
Технические характеристики	
Длина x ширина x высота, мм	3650x1645x1725
Снаряженная масса, кг	1100
Объем багажника, л	85
Клиренс, мм	210
Двигатель	
Тип	Бензиновый, 4R
Объем, куб. см	1462
Мощность, л. с. при об/мин	102/6000
Крутящий момент, Нм при об/мин	130/4000
Трансмиссия	Автоматическая, 4-ст.
Привод	Подключаемый полный, с понижающей передачей
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	н. д.
Максимальная скорость, км/ч	140
Средний расход топлива, л	7,5

до 80 км/ч Suzuki не просто не отстает от потока, а может дать фору половине участников движения.

Без проблем «Джимник» добирает и до 120 км/ч, где комфортный потенциал агрегатной пары заканчивается, чего для такой машины в принципе достаточно. Два нюанса. Первый: Jimny критично относится к полной загрузке — с четырьмя пассажирами на борту у него появляется одышка. Второй: четыре передачи «автомата» после 100 км/ч уводят тахометр хорошо

за 3000 оборотов, что сразу же отражается на трассовом расходе топлива.

Несмотря на то что маленький внедорожник очень устойчив на ходу и даже на провокации почти не поддается благодаря корректной и аккуратной работе ESP, заднеприводная, рамная и короткобазная машина с высоким центром тяжести — не тот вариант, с которым нужно заигрывать в виражах. К тому же у Jimny сверхдлинный руль — от упора до упора

< Великолепная геометрия кузова Suzuki Jimny и добротные ходы подвесок, увы, не бесконечны. В пару оврагов спускаться мы побоялись именно из опаски воткнуться носом. На такой случай машине необходимы силовые бамперы, которыми, если что, можно вспахать целину. А вот багги, опять же, все ни по чем: с открытыми колесами никаких свесов у машины нет вовсе, так что в любые овраги она заезжает как на подъемных упорах



больше четырех оборотов! Зачем столько, понять сложно даже вне асфальта, а на тесных парковках штурвалом приходится вращать реально по-корабельному.

Настало время самой ожидаемой части нашего теста — бездорожья. А чтобы Jimny не зазнался, в пару к нему мы взяли... багги! Собственно, идея сравнить машину с подобной техникой пришла потому, что сравнивать Suzuki попросту не с кем.

Да, напрашивается дуэль с отечественной «Нивой», которая близка по формату, но находится на другом полюсе потребительских возможностей: человек, присматривающий себе советский внедорожник 45-летней давности за 600 тыс. рублей, вряд ли посчитает альтернативой японский мини-вездеход за два миллиона.

Все остальные сравнения с серьезными «джипами» и «Гелендва-

Может показаться, что представленный багги — самоделка. Правда это лишь отчасти: проект мелкосерийно выпускался в Санкт-Петербурге, а сегодня компания производит куда более серьезную технику

генами» — просто фан из разряда «Посмотрите на этого чудо-малыша!». Ну а раз так, то почему бы не довести это веселье до предела: в конце концов, на трофи-рейдах подготовленные Jimny нередко сражаются с настоящими «котлетами». Собственно, найденный багги как раз и был создан для преодоления бездорожья и может быть легко доделан до класса трофи-рейдовых прототипов.

В основе машины — просторанственная рама, на которую установлены агрегаты от автомобилей ВАЗ, включая 8-клапанный 80-сильный двигатель, постоянный полный привод от «Нивы» без «раздатки» и 4-ступенчатую механику, повернутую на 90 градусов.

Кабина у машины, можно сказать, отсутствует. Вместо нее — несколько листов рифленого алюминия и пластика, а также пара каркасов анатомических ковшей с остатками поролона и ремнями Sparco. Вместо передней панели — пара тумблеров да кнопка запуска двигателя.

Как можно понять, забраться в багги непросто, но сидеть даже на остатках гоночных кресел вполне неплохо. В открытой кабине при езде по бездорожью сразу нужно готовиться к покрытию грязью и влагой. Шум от двигателя и вен-



Багги — прекрасный способ наглядно увидеть работу подвески, приводов, рулевых тяг и прочих деталей

Предыдущий Suzuki Jimny был, наверное, единственной серийной машиной, которая могла идти по лесу по следу квадроцикла. Нынешнее поколение, заметно прибавившее в габаритах, с этой задачей справляется хуже, в том числе потому, что жалко краску. Внедорожник после покупки крайне желательно заворачивать в пленку



отсутствие информативности педалей и рулевого управления. Особенно сложно с тормозами: очень тугой механизм нужно прожимать в пол, чтобы остановить безумную колесницу.

Зато что касается работы подвески, то тут «Джимник» получил грозного конкурента даже со своим почти всеядным шасси: на россыпи лесных ухабов и колдобин началась заметная тряска, из-под заднего моста периодически прилетали удары, особенно при проезде полузарытых бревен. В общем, скоростная езда в стиле «дакаровского» марафона за рулем «Джимни» требует большего напряжения, чем ожидаешь.

А вот багги реально прет, абсолютно наплевав на то, что

тилятора такой, что разговаривать с соседом можно только крича. Согревает в багги исключительно впрыснутый в кровь адреналин.

По удельной мощности, кстати, «багушка» утрет нос не только «Джимнику», но и половине российских внедорожников: масса-то у машины минимальная, а двигатель полноценный.

Однако гнать «на все деньги» по лесу мешает не только инстинкт самосохранения, но и полное



находится под колесами, — запас энергоемкости, кажется, бесконечный, да и плавность хода, несмотря на безостановочные вибрации и подскоки, все-таки лучше. В реальной бездорожной борьбе скоростные допы останутся, скорее всего, за багги.

Грязевые участки с глубокими бродами поменяли расклад. С подключенным полным приводом и местами с подрубленной понижайкой «Джимник» уверенно полз вперед, периодические пугая провалами в невидимую колею. Однако, даже выставленный поперек грязевой дороги, японский малыш уверенно сражался с действительностью, пусть и не всегда побеждая с первого раза. И это на практически обычной, пусть и шипованной, резине. Ну а если в арки воткнуть колеса категории

МТ, то запас возможностей можно умножить на два. Bravo!

Что же до багги, то ему подобные маршруты, в общем-то, побоку: сверхлегкий полноприводный агрегат на узкой внедорожной спецрезине по грязи катался почти как по грунтовке. Другое дело, что после пары бродов, накрывших волной открытую кабину, превращаться в комки мокрой грязи на морозе не хотелось уже пилотам, так что накал страстей пришлось сбавить.

Каков итог?

Будь наше внедорожное сражение оценено судьями, Suzuki Jimny багги, конечно, проиграл бы, но с не очень большим отрывом. И это реально круто! Потому что почти на равных биться со специально созданной для бездорожья

Оценки Suzuki Jimny AT

ИНТЕРЬЕР	7,28	Простор и комфорт напрямую зависят от антропометрических данных водителя и пассажиров. Багажник в обычном виде практически отсутствует, а вот при сложенных сиденьях получается весьма приличная багажная платформа.
Обзор	9	
Эргономика	7	
Качество материалов	7	
Простор	7	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	7	Новый мотор добавил «малышу» задора, но старый «автомат» не реализует весь его потенциал на асфальте. Зато на бездорожье он надежен и неприхотлив.
Багажник	6	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	7,8	
Динамика	7	
Управляемость	7	
Тормоза	8	
Экономичность	8	«Джимник» не любит стыки, да и в целом жесток. В городе будет не хватать пары привычных опций.
Внедорожные способности	9	
КОМФОРТ	7,33	
Акустический	8	
Ездовой	7	
Оснащенность опциями	7	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	7,47	

техникой — дорогого стоит.

Ну а самое главное, что после проведенного в багги времени в «Джимни» садишься как в лимузин, наслаждаясь комфортом и прощая ему все грехи.

Учитывая, что после такого заезда багги отправляется на сервисную профилактику и в гараж, а Suzuki без каких-либо осмотров возвращается к ежедневной городской развозке по маршруту «дом — работа — магазин — дом», можно признать, что Jimny второго поколения — это лучшая вторая

машина в семье. Автомобильный аттракцион, который, кажется, никогда не надоеет и который при этом невероятно удобен для выполнения массы хозяйственных задач. Главное, чтобы их было не очень много.



Стоимость
протестированного автомобиля

Suzuki Jimny AT
1 869 000 ₽



Luzar расширяет ассортимент

радиаторов отопителя

Отечественный производитель Luzar значительно расширил количество позиций в товарной группе «Радиаторы отопителя». Компоненты этой группы теперь доступны для 12 новых моделей автомобилей.

В гамму вошли детали как для последней генерации отечественного автомобиля Lada Granta, а также родственных моделей Datsun mi-Do и on-Do, так и для целого ряда иномарок разных лет выпуска. Среди них — Chevrolet Cruze (10–), Volkswagen Tiguan (08–) и Jetta (10–), Audi 100/A6 (90–/94–), а также Audi A6 (C6) (04–), Hyundai Accent (06–), Mitsubishi Pajero Sport/L200 (08–/06–), Toyota Camry XV40 и XV50 (07–/11–), а также Corolla/Auris/Avensis/RAV4/Highlander/Venza (07–). Последний артикул актуален и для моделей Lexus ES/RX (06–/09–). Кроме того, в список попала и модель коммерческого транспорта — грузовичок Hyundai Porter H100, он же Kia Bongo образца 2004 года.

В зависимости от модели автомобиля различаются и цены. Так, самый недорогой радиатор отопителя Luzar LRh 1802 для Audi 100 будет стоить 1155 рублей. Дороже остальных обойдется радиатор на VW Jetta — 6290 рублей ■



Torr начал выпускать ремкомплекты амортизаторов

Компания Carberry GmbH объявила о расширении линейки автозапчастей, выпускаемых под брендом Torr, за счет новой товарной группы — ремкомплектов амортизаторов.

В ближайшее время, как сообщает пресс-служба компании, для заказа с российского склада станут доступны свыше 30 артикулов комплектов «пыльник плюс отбойник», а также отбойников по отдельности. Новые детали предназначены для установки на наиболее популярные модели автомобилей.

Среди новинок производитель особо выделяет установочные комплекты амортизатора («пыльник + отбойник») для таких автомобилей, как Toyota RAV4 05– (артикул DR0102); Ford Focus II (арт. DR0114); Volkswagen Golf/Touran 04– (арт. DR0119). Материалы, используемые при изготовлении ремкомплектов амортизаторов Torr, как заявляют в компании, «полностью соответствуют оригинальному качеству». Вся продукция бренда сертифицирована в соответствии с требованиями законодательства ЕС и ЕАС. На все автозапчасти марки действует безусловная годовая гарантия с момента покупки.

Технические специалисты Torr рекомендуют устанавливать новые пыльники с отбойниками при каждой замене амортизатора, поскольку исправность этих деталей влияет на ресурс амортизаторов ■

«Лукойл» начал разливать моторное масло в новые канистры

Компания «ЛЛК-Интернешнл» — дочернее предприятие ПАО «Лукойл» — представила новый дизайн упаковки моторных масел.

Как сообщает пресс-служба компании, первые поставки масел серий Luxe, Super и Avantgarde в канистрах с новым дизайном этикеток уже осуществлены. Продукты в новой упаковке будут продаваться в розничных торговых сетях, на АЗС и в онлайн-магазинах.

Новая этикетка, как заявляет производитель, стала более информативной и функциональной, кроме того, она сделала масла Lukoil более узнаваемыми. Концепция нового дизайна упаковки масел разрабатывалась в соответствии с результатами опросов российских автолюбителей.

Основные пожелания респондентов, по заявлению компании, сводились к тому, чтобы новая упаковка стала более практичной и помогала потребителю в выборе нужного продукта с учетом требований автопроизводителя.

Помимо этого, большинство участников исследования отметили преимущества стиля этикеток флагманской линейки масел Lukoil Genesis — по словам участников опросов, дизайн этой линейки лучше всего соответствует их потребностям, а также подчеркивает качество и премиальность продукта ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Zekkert начал выпускать пружины

Компания Zekkert объявила о расширении линейки выпускаемых ею автокомпонентов за счет новой товарной группы — пружин подвески.

Пружины Zekkert, как сообщает пресс-служба компании, изготавливаются по технологии холодной навивки из стали, которая проходит специальный цикл термической обработки.

В процессе производства пружины проходят дробеструйную обработку и пластическую холодную осадку для очистки и упрочнения поверхностного слоя заготовок; фосфатирование для повышения износостойкости, увеличения твердости и защиты от коррозии; покраску, которая существенно продлевает срок службы деталей даже в суровых климатических условиях.

Правильно подобранные и исправно работающие пружины, напоминая в Zekkert, обеспечивают автомобилю необходимый клиренс и сглаживают колебания неподрессоренных масс.

Ранее, напомним, компания Zekkert объявила о выпуске новых поликлиновых ремней для ряда популярных автомобилей отечественных и зарубежных марок ■



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ



МК KASHIYAMA CORP.



ПРОИЗВОДЯТСЯ В ЯПОНИИ С 1960 ГОДА

МК KASHIYAMA CORP.



Trialli выпустил новые ШРУСы

Российская компания Trialli обновила свою товарную группу «ШРУСы», добавив к имеющемуся ассортименту детали для машин как масс-сегмента, так и премиум-класса.

Среди добавленных моделей — LDV Maxus, VW Polo, Chevrolet Aveo, Chevrolet Cruze, Hyundai Elantra, Accent, i30 FD, ix35, Tucson, Matrix, Santa Fe, Mercedes-Benz GLK-Class, VW Passat B3, Skoda Octavia A5 и BMW 5 Series. Кроме того, в список попали и другие иномарки — от Ford, Kia, Mitsubishi, Audi, Toyota, Mazda, BMW, Subaru, Renault, Land Rover, Nissan, Honda и Opel.

Всего за 2020 год под брендом Trialli в продажу вышло более 400 моделей ШРУСов, из них 362 позиции для иномарок и 63 — на отечественные автомобили.

Напомним, что в наружных ШРУСах Trialli применена классическая конструкция сепаратора с шариковыми подшипниками. Внутренние ШРУСы компании созданы с применением триподной конструкции, а на корпус ШРУСа наносится фосфатное покрытие, защищающее от коррозии.

В комплект правых и левых, передних и задних ШРУСов также входят защитные чехлы, выполненные из высококачественного неопрена, специальная антифрикционная смазка на основе дисульфида молибдена (MoS_2), а также крепеж ■



Тормозные диски Textar будут поставляться в упаковке без пластика

Компания TMD Friction поможет избавить планету примерно от 40 тонн пластика в год за счет внедрения новой, более экологичной упаковки для своих тормозных дисков Textar.

Тормозные диски под брендом Textar предназначены для сегмента постгарантийного обслуживания. Они часто продаются комплектами, и мастерские получают их упакованными в плоские коробки. Если в одной коробке находятся два диска без индивидуальной упаковки для каждого, поверхность диска с антикоррозионным покрытием может быть повреждена во время транспортировки.

Изначально отдельные диски всегда упаковывались в полиэтиленовую пленку сразу после производства — это обеспечивало защиту от повреждений в процессе транспортировки и хранения. Однако полиэтилен сложно утилизировать и не разлагается в естественной среде, поэтому было принято решение вместо пленки использовать гофрированный картон.

«Ежегодно во всем мире производится более 400 млн тонн пластика, и более трети этого объема используется для упаковки, — заявил Далибор Стойнич, категорийный менеджер TMD Friction. — Перейдя на картон, мы вносим важный вклад в сохранение природы. К тому же мастерским не придется разделять отходы на пластик и картон, теперь они смогут отправить на переработку сразу всю упаковку» ■

Nissens запускает виртуальный шоурум

Компания Nissens объявила о предстоящем запуске новой онлайн-платформы, где будут представлены новые продукты бренда и технические решения.

Онлайн-платформа, как сообщает пресс-служба компании, представляет собой «виртуальный выставочный зал», спроектированный с расчетом, чтобы дистрибьюторы запасных частей могли с его помощью постоянно получать информацию о новинках и изменениях в ассортименте.

Выпускаемые Nissens запчасти и компоненты представлены в онлайн-шоуруме в формате «360 градусов». Помимо панорамных изображений каждого продукта в виртуальном шоуруме представлена информация о коммерческих аспектах продукта, его роли и функции в системе, а также типичные причины выхода из строя.

Открытие виртуального выставочного зала Nissens запланировано на 23 ноября. Первая презентация будет посвящена запуску двух новых продуктов в рамках систем кондиционирования и турбонаддува, а также изменениям в ряде товарных групп (в частности, в турбокомпрессорах, водяных насосах и клапанах системы рециркуляции отработавших газов).

«Наша цель состояла в том, чтобы предоставить все необходимые основные сведения, факты и соответствующие данные о новинках, чтобы наши клиенты могли чувствовать себя комфортно, даже если они не знакомы со всеми аспектами представленных продуктов. Мы считаем, наша аудитория высоко оценит то, что все публикуется в одном месте и представлено привлекательным и удобным способом», — заявил менеджер по маркетингу Nissens Automotive Ян Зелескевич ■



StartVOLT добавил в гамму новые стартеры

Компания StartVOLT проводит масштабное расширение и начинает поставки 10 новых стартеров и 11 комплектующих стартера для популярных в России автомобилей.

Среди добавленных моделей оказались Mitsubishi Pajero и Pajero Sport/L200 (06–), Lancer IX и Outlander (00–/04–), Nissan Note, Primera и X-Trail T30 (00–). Кроме того, появились детали для Subaru Forester в разных модификациях, а также для Citroen C4 (04–). Разброс цен на новые стартеры колеблется от 3940 рублей для модели Citroen C4 до 8960 рублей для внедорожников Mitsubishi. Кроме того, для указанных моделей добавились отдельно комплектующие стартеров: щеточный узел, втягивающее реле и приводы. Более подробно с новой продукцией можно познакомиться в каталоге StartVOLT ■



Бренд alca выпустил новые зажимы для клемм аккумулятора

Компания alca выпустила на российский рынок новые полюсные зажимы для клемм автомобильного аккумулятора с крыльчатыми гайками.

Стандартные заводские зажимы клемм зачастую очень слабые, и резьба на их гайках срывается даже при небольшом усилии. Ездить при плохо закрепленных клеммах очень опасно, поэтому автолюбителям стоит быть начеку и периодически проверять состояние крепежей клемм.

Полюсные зажимы alca с диапазоном стяжки от 19,5 до 17,5 мм выпускаются по две штуки в упаковке: для клемм отрицательной полярности они окрашены в черный цвет, положительной — в красный. Максимальный диаметр кабеля, для которого подойдут зажимы alca, — 10 мм. Устройства изготовлены из латуни и обеспечивают отличную токопроводимость. Зажимы клемм подходят для аккумуляторов 12 и 24 В и легко закрепляются на клеммах.

Рекомендуемая стоимость упаковки с зажимами — 720 рублей ■



CARBERRY.

Выгодное решение



АВТОКОМПОНЕНТЫ С НЕМЕЦКИМ ПОДХОДОМ

ЩЁТКИ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЕЙ,
АВТОЛАМПЫ

CARBERRY.DE



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Безопасность за счет соответствия Европейским нормам качества (Стандарт RDW E4)



Использование высококачественных материалов.
100% контроль качества



Широкий ассортимент и востребованные артикулы для многочисленных модификаций европейских, японских, корейских, американских автомобилей



CARBERRY.
Performance for value

GKN Automotive представил технологию Face Spline



рис. 1

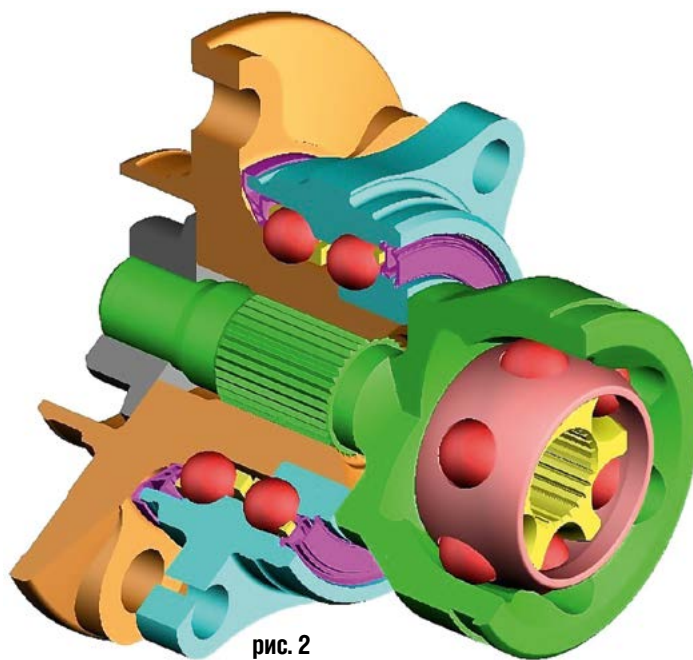


рис. 2

Суть новой технологии в том, что детали приводов и трансмиссий соединяются на бесшлицевой основе. Она, в частности, была применена для присоединения валов к ступице колеса. Нововведение GKN обеспечивает более легкую и простую эксплуатацию и обслуживание трансмиссионных механизмов.

Изначально боковой вал подразумевает соединение со ступицей колеса через шлицевой вал (рис. 2). GKN Automotive заменяет продольные шлицы пазами сопряжения на лицевой стороне соединения — отсюда и название «лицевой шлиц». В результате шлиц на торце вала блокируется со шлицем на ступице колеса, после чего они центрируются через конус на торцевом шлицевом соединении. Закрепляется все это винтом (рис. 1).

— Конструктивно деталь получается значительно менее сложной, что делает всю конструкцию более легкой и компактной.

— Торцевой шлиц обеспечивает большую площадь соприкосновения, чем продольное расположение вала, что позволяет передавать более высокий крутящий момент (прибавка по сравнению с традиционными решениями может достигать 50%).

— Торцевая фиксация упрощает начальную сборку и техническое обслуживание, а также гарантирует нулевой люфт соединения со ступицей колеса.

— Новый компактный пыльник обеспечивает амплитуду отклонения вала до 25 градусов.

— В результате новая технология при уменьшении массы и размера деталей позволяет увеличить передаваемый крутящий момент турбо- или электродвигателя, что положительно сказывается на их эффективности, в том числе экологической.

Упрощенная деталь и более легкая конструкция торцевого шлица делают узел более приспособленным к силовым агрегатам. Кроме того,

снижение массы улучшает ездовые характеристики, поскольку неподдрессоренные массы уменьшаются примерно на 20%.

В дополнение к технологии Face Spline применяется и другая запатентованная конструкция — ST GKN Automotive. Это сдвоенный шаровой боковой вал с S-образной шаровой дорожкой, благодаря которому еще больше уменьшается внутреннее трение шарнира, что в сочетании со сниженной массой положительно влияет на расход топлива.

Производительность всей системы, включающей торцевой шлицевой шарнир и моноблочный полый вал, оказалась настолько эффективной, что крупные автопроизводители решили использовать исключительно эту автомобильную технологию GKN — в частности, в своих полноприводных моделях.

«Все более активное применение нашей технологии лицевого шлица и моноблока на конвейерных производствах обещает увеличить потенциал продаж и на вторичном рынке. Как разработчик мы теперь также можем предложить наши продукты с технологией Face Spline на рынке запасных частей без каких-либо компромиссов в качестве. Это означает, что независимые СТО могут обслуживать новые автомобили и получать прибыль благодаря эффективной, простой и надежной конструкции», — подытожил Франк Хюртер, коммерческий директор GKN Automotive Aftermarket.





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



Рынок запчастей — 2020

Тенденции,
перспективы,
прогнозы



Илья Огородников

О том, что происходило в 2020 году и какие это будет иметь последствия для автомобильного рынка России, мы подробно описали на стр. 8 этого номера. Однако помимо непосредственно реализации автомобилей не менее важную роль играет рынок послепродажного обслуживания, который эксперты отрасли обсудили в рамках онлайн-выставки MIMS Automechanika 2020. Журнал «Движок» подвел краткие итоги этой дискуссии.

Итак, согласно данным независимого аналитического эксперта Александра Груздева, непростая ситуация пандемийного года изменила и эту сферу жизни автомоби-

листов, причем так, что подстраиваться теперь придется практически всем игрокам рынка послепродажного обслуживания.

Одним из главных факторов, конечно, стал всеобщий переход на онлайн-торговлю, в данном случае запчастями. Интернет-магазины и так постепенно отбирали лидирующие позиции у магазинов классических, и особенно у СТО, благодаря более выгодному ценовому позиционированию. А в 2020 году произошел настоящий рывок — с 22% онлайн-продажи прыгнули сразу до 34%, фактически уйдя в недостижимый для остальных продавцов отрыв. Кстати, интересно, что вторыми по увеличению доли рынка в сегменте продаж автодеталей за время пандемии оказались официальные дилеры, которые

до половины сократили отставание от обычных магазинов запчастей.

Второй, причем куда более значимый и долгоиграющий фактор — цена. Вернее, ее роль возросла настолько, что окончательно стала определяющей. Косвенным фактором стала резко возросшая динамика сравнительного клиентского анализа: если раньше увеличение интереса к сравнению цен на запчасти возрастало в среднем на 1–2%,

то в 2020 году этот показатель увеличился до 5–7% и достиг отметки 47%.

То есть каждый второй автолюбитель гарантированно сравнивает цены — само собой, выбирая лучшие.

Как ни странно, параллельно с этим продолжает существование другой тренд: автовладельцы не спешат интересоваться стоимостью непосредственно сервисных работ. Как указывает Александр Груздев, 64% автолюбителей не сравнивают цены на СТО, что для последних является определенным шансом для «маневров».

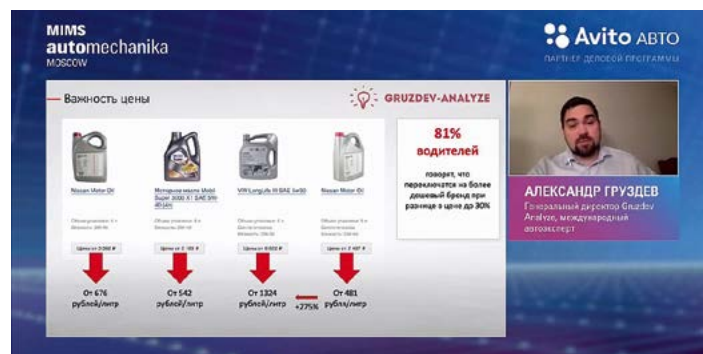
Если же переходить к конкретным позициям, то ситуация выглядит настолько показательной, что может привести к перестройке всего российского рынка запчастей. Для примера был взят, наверное, самый популярный продукт послепродажного обслуживания — моторное масло.

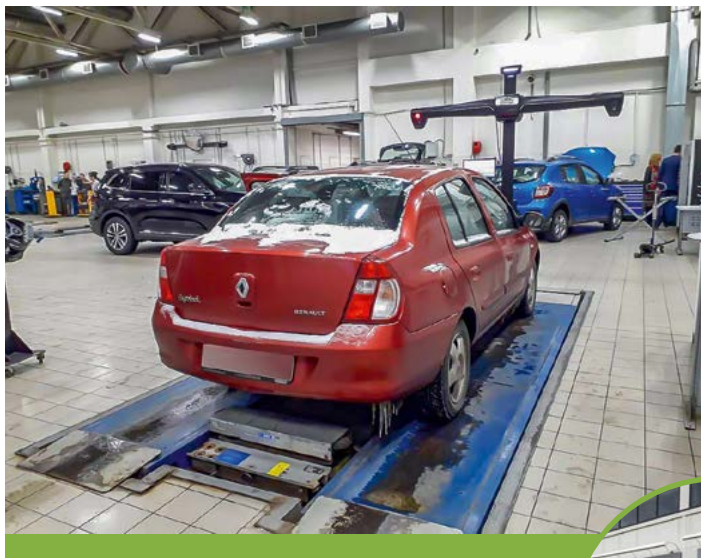
Как показал анализ предположений, разброс стоимости

на одинаковую по характеристикам продукцию отличается почти втрое: разные марки предлагают моторное масло по цене от 481 до 1324 рублей за литр. При этом 81% автомобилистов признались, что отдадут предпочтение более дешевому маслу, даже если не будут до конца уверены в бренде.

Последний фактор подтверждает и статистика за последние шесть лет, с докризисного 2014 года. Тогда качество масла играло важнейшую роль для 54% покупателей, а его цена — только для 38%. К сегодняшнему дню все стало наоборот: значение качества масла и репутации бренда-производителя снизилось до рекордных показателей 32 и 20% соответственно, зато значение стоимости продукции поднялось до 56%. То есть более чем половина автомобилистов России сегодня готова лить в мотор своей машины что угодно — главное, подешевле.

Кстати, в таком подходе есть свой смысл. Анализ деятельности российского автобизнеса показал, что на пути от производителя запчастей до конечного потребителя деталь в среднем дорожает на 310%. То есть в три раза! Так что народная фраза «цена в три конца» имеет под собой реальное обоснование. Связано это с цепочкой посредников: от произведе-





ля продукция уходит федеральным и региональным оптовикам, а затем распределяется между магазинами, СТО и интернет-площадками и только потом с тройной наценкой попадает к автовладельцу.

Ситуация в дилерских центрах

Параллельно с независимым рынком послепродажного обслуживания продолжает функционировать и дилерский сегмент, который так же активно занимается сервисной деятельностью. О проблемах этой части автобизнеса на онлайн-выставке MIMS Automechanika рассказал председатель совета директоров ГК «БН-Моторс» Алексей Подшеколдин.

Как выяснилось, основная проблема дилеров за десятилетия так до сих пор не изменилась: это взаимоотношения с представителями автомобильных марок. Несмотря на официальный партнерский статус, отношения между предприятиями строятся по принципу начальника и подчиненного, когда дилер обязан выполнять

требования представительства в рамках дилерского соглашения.

Одно из них — определенный уровень цен, в том числе на сервисные услуги и запчасти. Г-н Подшеколдин открыто заявил, что по самым ходовым позициям стоимость запчастей в дилерских центрах в среднем на 50–70% превосходит цены на продукцию брендов производителей компонентов, поставляемых на тот же

Влияние стоимости запчастей на принятие решения о покупке имеет градацию. Как показывает статистика, если деталь стоит до 1000 рублей, то сумма имеет значение только для 4% автолюбителей. Если стоимость детали составляет от 1000 до 5000 рублей, то уже 34% покупателей задумываются о выборе. Ну а если цена запчасти превышает 5000 рублей, то 58% водителей будут искать альтернативу подешевле

конвейер, только без маркировки автомобильной компании. Из-за этого дилерский сегмент теряет огромную аудиторию и прибыль,

а также доверие клиентов именно на этапе послепродажного обслуживания.

По словам спикера, связано это с тем, что импортер, имея огромные издержки на организацию бизнеса в России, компенсирует это повышенными ставками на официально поставляемую продукцию. Проще говоря, закупочная цена запчастей для дилера иногда больше, чем розничная для клиентов в независимых магазинах.

В результате вместо того, чтобы зарабатывать больше на большем количестве клиентов при меньшей наценке, дилер ждет обеспеченного покупателя, который в итоге заплатит за всех, кто на официальный сервис не приехал. А с учетом масштабного кризиса таких становится все меньше.

Выход из подобной ситуации игроки отрасли видят один:

разрешение на продажу дилерами неоригинальной продукции, но от брендов, которые являются конвейерными поставщиками автомобильных марок. Это даст дилерам возможность заметно расширить аудиторию.

Частично подобной практикой в России занимаются официально представительства Volkswagen и PSA, в рамках которых действуют специальные программы сервисного обслуживания на негарантийные машины. Причем французы первые и пока единственные запустили в РФ свой дочерний бренд Eurogear, который не только поставляет запчасти по более привлекательным ценам, но и имеет развитую сеть сертифицированных СТО.

Учитывая, что ценовой фактор в сложившейся экономической ситуации окончательно установился в России как определяющий, есть основания полагать, что данная модель развития сервиса дилерских предприятий действительно может оказаться спасительной.



Самые актуальные и значимые разработки Schaeffler



Роман Зубко

Конец года — традиционное время подведения итогов. Под занавес уходящего 2020-го концерн Schaeffler AG — производитель и поставщик автозапчастей и компонентов — рассказал о своих самых актуальных для рынка новинках и наиболее заметных и значимых разработках в минувшем году.

Итоги
2020 года

Рынок автозапчастей: новые ремкомплекты

Для рынка автозапчастей самыми актуальными новинками года от Schaeffler стали выпущенные подразделением Automotive Aftermarket ремонтные комплекты марки INA для бензиновых и гибридных двигателей.

Специалисты Schaeffler первыми предложили решение для ремонта привода навесного оборудования (FEAD) в гибридных автомобилях с 48-вольтовой бортовой электрической системой. В комплект INA FEAD Kit входят клиновой ремень, натяжной и направляющий ролики, а также все необходимые принадлежности. Первоначально ремкомплект был доступен для гибридов марки Renault: Scenic и Megane с двигате-

лем dCi 110 Hybrid. Впоследствии компания разработала решения для автомобилей других марок.

По прогнозам Schaeffler, к 2030 году в мире будут эксплуатироваться 30% автомобилей на полностью электрической тяге, 40% гибридов и 30% автомобилей с традиционными двигателями внутреннего сгорания. Владельцам машин последнего типа адресова-

на еще одна разработка подразделения Automotive Aftermarket немецкого концерна, вышедшая на рынок в 2020 году: ремкомплект INA Timing Chain Kit для замены цепи ГРМ в двигателях 1.2 TSI группы Volkswagen.

В новый комплект, как отмечают в Schaeffler, входят все необходимые для замены цепи принадлежности: в частности, звездочки

распределительного и коленчатого валов, натяжитель цепи, направляющие — всего свыше 25 деталей. Кроме того, в набор включен специальный состав для смазки цепи Chain Protect, разработанный совместно с Liqui Moly. Данный состав, по заявлению производителя, снижает на 20% износ цепи при обкатке после замены, продлевая тем самым срок службы цепного привода в целом. В Schaeffler разработали также специальный инструмент для профессиональной замены звездочки коленчатого вала.

Четырехцилиндровый турбированный двигатель 1.2 TSI использовался, напомним, на целом





ряде моделей Volkswagen Group таких марок, как Audi, Seat, Skoda и Volkswagen. В 2017 году ему на смену пришел трехцилиндровый турбомотор 1.0 TSI нового поколения.

Поставки на конвейеры автопроизводителей: полноуправляемое шасси и партнерство с Bosch

В сфере поставок автокомпонентов и технических решений на конвейеры автопроизводителей одним из наиболее заметных событий в деятельности Schaeffler

в минувшем году стало заключение соглашения с компанией Robert Bosch Automotive Steering GmbH о партнерстве в разработке и производстве систем подруливающей задней оси. Заявленная цель сотрудничества — расширение присутствия компаний-партнеров в соответствующем сегменте рынка автокомпонентов, а также линейки модификаций разработанной Schaeffler системы iRWS (Intelligent Rear Wheel Steering).

Компании намерены предлагать заказчикам комплексные решения в области систем управления

задними колесами. В рамках партнерства Schaeffler будет предоставлять мехатронные системы iRWS — Bosch Automotive Steering, в свою очередь, займется поставкой необходимого ПО и электроники в виде блоков контроля системы рулевого управления.

Система iRWS от Schaeffler создавалась с прицелом на мак-

симально возможное снижение массы и весит в сборе всего 8 кг. В основе системы — планетарная роликовая передача с функцией самоблокировки; последняя, как уточняют в Schaeffler, необходима для того, чтобы исключить самопроизвольный доворот задних колес. Система iRWS, как отмечает компания-разработчик, является малошумной, поэтому, в частности, подходит для применения на электромобилях.

Bosch в рамках сотрудничества с Schaeffler будет поставлять блоки контроля системы рулевого управления в виде встраиваемых модулей, включающих управляющую электронику, электромотор и необходимое программное обеспечение. Такие блоки управления, как заявляют в Bosch, имеют встроенную систему безопасности для защиты от кибератак; обновление ПО происходит дистанционно — по технологии OTA (Over-the-Air).





Schaeffler в России: миллионное сцепление и поддержка медиков в борьбе с пандемией

Российский завод компании Schaeffler, расположенный в Ульяновской области, выпустил в конце нынешней осени миллионное автомобильное сцепление. Ульяновская производственная площадка работает с 2014 года; в нынешнем году, несмотря на пандемию, завод наращивал производство: объем выпуска всех изделий составляет сегодня 1,8 млн единиц в год. На данный момент предприятие работает в три смены.

Как заявил директор промышленного подразделения Schaeffler в Европе Маркус Айзенхут, выступивший с обращением к сотрудникам завода по видеосвязи, Ульяновское предприятие генерирует прибыль и работает без перебоев даже в период пандемии. «Ульяновское предприятие с самого дня основания находилось в сложной рыночной и экономической ситуации. В то же время оно должно было решать задачи роста, такие как поиск надежных поставщиков, создание сильной команды, отлаживание управленческих процессов. И я с гордостью могу сказать, что команда „Шэффлер Рус“ доказала, что может побеждать даже в непростых условиях. Наш завод генерирует прибыль, сумел наладить поставки на экспорт, а также найти отличных поставщиков и покупателей. Покупатели высоко ценят компанию за стабильно высокое качество. Так, за весь период существования предприятия не было ни одной претензии, 100% поставок осуществляются в срок



даже в условиях пандемии, когда спрос подвержен резким изменениям», — отметил г-н Айзенхут.

Минувшей осенью в рамках благотворительной акции по поддержке медиков в борьбе с распространением COVID-19 компания «Шэффлер Руссланд» передала комплекты сцепления LuK станции скорой помощи в Краснотуркменском. Новые комплекты, по словам представителей компании, позволят техническим специалистам станции модернизировать технику и поддерживать ее в работоспособном состоянии.

«Работа сотрудников скорой помощи связана с высокими рисками, которые в условиях распространения COVID-19 выросли в разы. Мы не можем оставаться в стороне от происходящего в мире и считаем крайне важной поддержку врачей скорой помощи, принявших на себя основной удар в борьбе за здоровье в это тяжелое время. Новые сцепления нашего производства позволяют гарантировать бесперебойную

работу автотехники станции скорой помощи, так что по крайней мере об исправности техники медикам не надо будет переживать», — заявил исполнительный директор Schaeffler в России Максим Шахов.

Schaeffler в автоспорте: электрификация DTM и новый болид Formula E

В рамках прошедшей на автодроме «Хоккенхаймринг» финальной гонки немецкого кузовного чемпионата DTM (Deutsche Tourenwagen Meisterschaft) концерн Schaeffler AG представил прототип гоночного электромобиля. Концепт

встроенной системой динамической стабилизации.

Максимальная мощность, которую способна развить силовая установка демонстрационного автомобиля, составляет 800 кВт (около 1200 л.с.) — это, как уточняют в Schaeffler, почти вдвое больше, чем у автомобилей DTM текущего поколения (от 450 кВт). С места до «сотни» электрический спорт-прототип способен разогнаться всего за 2,4 секунды — на 0,2 секунды быстрее, чем гоночный BMW M4 в версии для DTM.

Пилотировали прототип гонщик «Формулы Е» Даниэль Абт, двукратный чемпион DTM Тимо Шайдер и бренд-амбассадор Schaeffler Зофия Флёрш.

Новый электропрототип в Schaeffler называют «технологической платформой» для «электрификации» немецкого кузовного чемпионата. Первые заезды на нем в гоночных условиях намечены на 2021 год. В 2023-м, по словам представителей Schaeffler, серия DTM может стать полностью электрической. Концерн Schaeffler является в настоящее время поставщиком инновационной и серийной продукции для немецкого кузовного чемпионата.

Еще одним заметным событием в мире автоспорта стала премьера нового болида Audi e-tron FE07 для чемпионата Formula E, разработанного совместными усилиями концерна Schaeffler и заводской команды Audi. В частности, Schaeffler оказывал Audi поддержку в испытаниях нового электроболида и в разработке и производстве подшипников.

В движение электрический прототип приводится четырьмя электромоторами (по одному на каждое колесо) с питанием от аккумуляторов. Кроме того, гоночный электрокар оснащен цифровой системой выбора режимов вождения Space Drive, а также



ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ ОХЛАЖДАЮЩИЕ ЖИДКОСТИ

CR

CARVILLE RACING

Применяются в системе охлаждения легковых и грузовых автомобилей, эксплуатируемых в нормальных и тяжелых условиях



Протестировано и рекомендовано специалистами ведущего российского производителя автомобильных радиаторов



Длительный срок эксплуатации – до 5 лет



Содержат флуоресцентный краситель для индикации мест протечек



Отвечают требованиям автомобильных производителей



Никаких килограммов – упаковка кратная литрам

Выбирайте оптимальную охлаждающую жидкость на сайте

CARVILLE.RACING

Мы разобрали Volkswagen Polo Liftback

Из чего и как
он сделан



Илья Огородников

Этим летом концерн Volkswagen оптимизировал производственную концепцию на российском рынке. Отныне на заводе в Калуге будет производиться не две модели, а один на двоих со «Шкодой» лифтбек. У чехов, как и раньше, он будет называться Rapid, а Volkswagen получит логичную маркировку Polo Liftback вместо Polo Sedan. Мы в очередной раз решили купить и разобрать популярную модель, чтобы понять, насколько добротно собираются иномарки в России.

Volkswagen в России популярнее родственной Skoda в первую очередь за счет имиджа: при очень схожих, а порой и идентичных технических характеристиках соответствующих моделей, даже при имеющейся разнице в цене российские автомобилисты отдают предпочтение более престижному «Фольксвагену». Skoda всегда брала реванш за счет уникальных параметров вроде оригинальных кузовов и фирменных «фишек» Simply Clever.

Сейчас же ситуация с новым Rapid и Polo явно сыграла на руку

последнему. Учитывая, что машины, считай, идентичны и почти не отличаются по цене, соотечественники явно отдадут предпочтение авто с эмблемой VW, как, собственно, сделали и мы: за одни и те же деньги продать потом «Фольксваген» получится гораздо быстрее, чем «Шкоду».

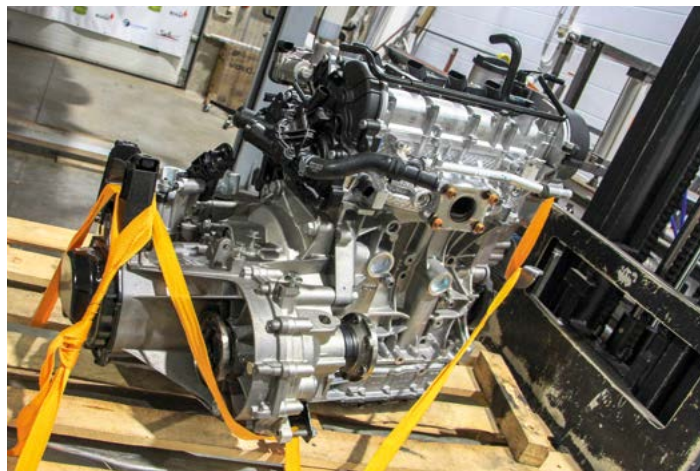
Итак, в нашем распоряжении оказался новенький Volkswagen Polo Liftback серебристого цвета в комплектации Respect. Двигатель — бензиновый 1.6 на 110 «лошадок», коробка передач — 5-ступенчатая, механическая. С учетом цвета «металлик» и пары опциональных пакетов автомобиль обошелся нам в 1 005 200 рублей, к чему, конечно, мы привыкнуть

никак не можем. Миллион за бюджетник на механике!

Двигатель и навесное

Под капотом Volkswagen Polo находится хорошо известный атмосферный четырехцилиндровый 16-клапанный бензиновый мотор серии EA211, соответствующий нормам Евро-5. Он имеет два варианта форсировки — на 90 л.с. (код CWVB) и на 110 л.с. (код CWVA): отличия в мощности достигаются главным образом программно.

Двигатель имеет ременной привод ГРМ, развернутую на 180 градусов головку блока цилиндров, фазовозвратители на впускном валу и улучшенную систему охлаждения.



С осени 2015 года этот мотор изготавливается в Калуге. Блоки и головки блоков отливаются из отечественного сырья в Ульяновске, в российском филиале мексиканской компании Nemac. Хотя на части железных деталей мотора красуется маркировка немецкой компании SHW. Остальные операции по финальной сборке, включая обработку головок и коленвалов, выполняются уже непосредственно на заводе VW. За качество сборки отвечают 13 современных роботов. Видимых недостатков, за исключением мелкого облоя и редких неровностей по краям швов, нам найти не удалось.

Что касается навесного оборудования, то, забегая вперед, скажем, что Volkswagen использует только продукцию мировых поставщиков, причем в подавляющем большинстве — с европейских производственных площадок.

Например, штатный ремень ГРМ — от компании **Contitech**, одного из лидеров отрасли. Радиатор



Единственные надписи "China" мы увидели всего в двух местах: на трубке системы охлаждения и на топливном абсорбере



системы охлаждения поставляет **Behr**, как и вентилятор отопителя чешского производства. Этой же фирмы используются и воздушные фильтры. Масляный поставляет мировой гигант **Mahle**.

Радиатор кондиционера американской компании **Modine** приходит из Австрии, а оригинальный вентилятор производится непосредственно в Германии. К качеству изготовления деталей системы охлаждения — никаких вопросов.

Родной стартер поставляет **Bosch** с венгерского завода. Кстати, деталь недорогая: около 28 000 рублей. Компрессор кондиционера польского производства предоставила японская компания **Sanden**.

Подвеска и тормоза

Что касается подвески и тормозной системы, то на Polo Liftback используется классическая схема: независимая система «макферсон» спереди и полузависимая балка сзади; передние тормоза

бывают только дисковые, а вот задние покупатель волен выбирать — оставить базовые барабанные или доплатить за диски.

Кто является поставщиком тормозов для Volkswagen Polo Liftback, оказалось не совсем понятно. На деталях порой одновременно стоят маркировки двух производителей — индийской фирмы **TVS** и немецкого производителя **Girling**. Последний бренд мало известен в России, но является авторитетным в Германии. Girling в свое время поставлял тормозные механизмы даже для болидов «Формулы-1». На сегодняшний момент компания является подразделением TRW KFZ, который сам входит в концерн ZF. Индийский же производитель TVS известен главным образом у себя на родине и, по официальной информации, ни в каких международных СП вроде как не состоит.

Давним поставщиком деталей подвески для концерна Volkswagen является известный бренд **Monroe**, который поставляет компоненты для Polo из Европы. В частности, амортизаторы приходят напрямую из Бельгии. Остальные элементы шасси также сделаны исключительно добротно: из Германии приезжают даже отбойники стоек шасси.

Что же касается локализации, то отечественные компоненты на Polo Liftback бывают двух видов: российских брендов и иностранных компаний, имеющих завод в России.

Полностью отечественной, например, оказалась выхлопная система, а младшие комплекта-



ции Volkswagen довольствуются российскими шинами Cordiant. Практически весь пластик в машине — от бамперов до салонного подлокотника — тоже российский, только делает его уже калужский завод мирового гиганта **Magna**.

Кузов и салон

Если переходить от деталей к машине целиком, то невозможно не обратить внимание на подход концерна VAG к защите кузова. Снизу Polo Liftback, равно как и Skoda Rapid, закрыт двумя пластиковыми кожухами, под которыми полностью укатанное в антикор днище. Да, кое-где есть мелкие пробелы в обработке, но все равно это лучший уровень подготовки, который когда-либо приходилось видеть. Кроме того, пороги по периметру — также в защитной обработке.

Кузовные элементы отличаются, может, и не очень маленькими, но зато повсеместно ровными

стыками. То же касается и аккуратных резиновых уплотнителей.

Никаких особых замечаний или неудобств при разборе мы не обнаружили, кроме одного-единственного момента. Для того чтобы добраться до деталей климат-контроля — проще говоря, до печки, — необходимо снимать пластиковый кожух центрального тоннеля, который прижат ковровином, а тот, в свою очередь, нормально не снять без откручивания сиденья. В общем, если, не дай бог, что-то случится в недрах центральной консоли, работа по починке будет стоять явно немало.

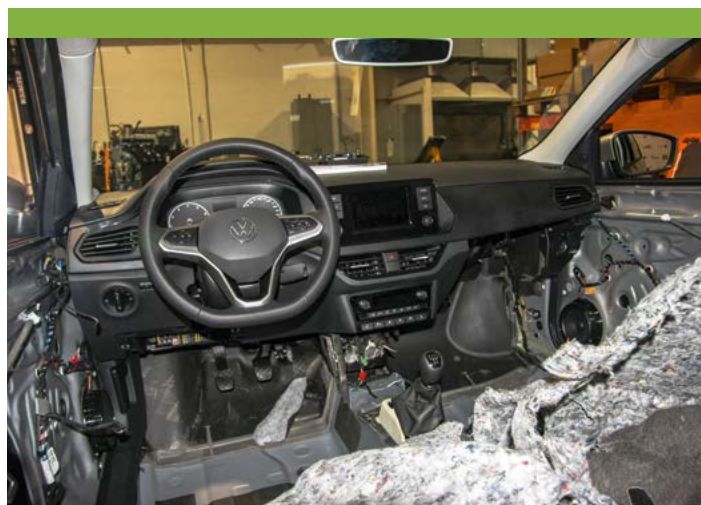
Каков итог?

Хотя разбор до конца не закончен, собирая все имеющиеся впечатления, можем уверенно сказать, что Volkswagen Polo Liftback, а равно и Skoda Rapid, по качеству сборки и уровню компонентов — лучшее, что приходилось видеть из купленных нами автомобилей. Большая часть составляющих элементов — запчасти мировых брендов, причем европейского производства. Ну а за уровень адаптации к российским условиям можно пожать руку.

Учитывая, что Volkswagen Polo Liftback принципиально не отличается по цене от прямых конкурентов, можно сказать, что с точки зрения потенциального ресурса это один из лучших на рынке вариантов.



✓ Вся проводка в дверях, судя по маркировке, поступает из Белоруссии





В России заработал

каршеринг самосвалов

Онлайн-сервис аренды спецтехники «Спецшеринг» объявил о запуске в России новой услуги по шерингу самосвалов КАМАЗ.

Новый сервис, как сообщает пресс-служба компании, работает по классической модели каршеринга: клиентам предоставляются полностью готовые к эксплуатации автомобили, которые необходимо лишь заправить топливом. В стоимость аренды включена оплата полисов ОСАГО и каско, автомобили проходят плановое ТО и необходимые замены расходных элементов. Клиентам доступна также услуга аренды самосвала с водителем. В парке доступных для аренды в «Спецшеринге» машин находятся самосвалы КАМАЗ-65801 грузоподъемностью 32 тонны. Арендовать их можно на срок от одного дня до одного года.

В настоящее время аренда самосвалов доступна бизнес-заказчикам в Казани и других городах Татарстана. В Москве услуга будет запущена в первом квартале 2021 года, затем она станет доступна в Санкт-Петербурге и Краснодаре. Онлайн-сервис «Спецшеринг» запущен в 2019 году; проект создан в рамках акселератора бизнес-идей ПАО «КАМАЗ». В 2020 году «Спецшеринг» стал резидентом особой экономической зоны «Иннополис» ■

Калужский Peugeot Partner доступен для заказа в России

Компания Peugeot объявила о начале приема заказов на компактный фургон Partner II поколения, производство которого стартует в скором времени на заводе «ПСМА Рус» в Калужской области.

Как сообщает пресс-служба компании, Peugeot Partner II станет доступен в России в двух вариантах длины кузова: L1 (4380 мм) и L2 (4628 мм). Удлиненный «каблук» оснащается правой сдвижной боковой дверью. В каждой из версий Partner II может быть оснащен одним из двух двигателей: бензиновым «атмосферником» 1.6 VTi мощностью 115 л.с. или турбодизелем 1.6 HDi, развивающим 90 сил; коробка передач в любом случае 5-ступенчатая механическая.

Двигатель 1.6 VTi может работать на «92-м» бензине. Стартовая цена бензинового Peugeot Partner II калужского производства в версии L1 составляет в России 1 199 000 рублей; бензиновый Partner L2 оценен в 1 289 000 рублей. Дизельный Partner стоит в РФ 1 259 000 рублей в стандартной модификации и 1 349 000 рублей — в удлиненной. В список стандартного оснащения Partner II российского производства входят система стабилизации ESP с функцией удержания автомобиля при начале движения на склоне, подушка безопасности для водителя, центральный замок с ДУ, светодиодные дневные ходовые огни, функция отключения головного света с задержкой (Follow me home), защита картера.

«Российский» Partner может быть также оснащен кондиционером, аудиосистемой Peugeot Connect Sound (CD/MP3, Bluetooth, AUX, USB), многофункциональным бортовым компьютером, складным пассажирским сиденьем; для грузового отсека можно заказать защиту из ламинированной фанеры. В стандартной версии объем грузового отделения Partner II составляет 3,3 куб. м, в нем можно разместить две европалеты; удлиненный «каблук» способен вместить 3,7 куб. м груза. Максимальная грузоподъемность французского фургона — 732 кг.

Первым начнет выпускаться автомобиль в версии L2 (с 19 ноября он доступен для заказа у дилеров Peugeot), в феврале 2021 года на конвейер калужского предприятия встанет фургон в модификации L1 ■



В России снизились продажи новых грузовиков и LCV

Рынок новых коммерческих автомобилей в России сократился в октябре после сентябрьского роста.

Как сообщает аналитическое агентство «Автостат», по итогам октября в нашей стране было продано 10,9 тыс. автомобилей категории LCV — на 1% меньше, чем в октябре 2019 года. В сентябре, по данным агентства, российский рынок легкой коммерческой техники продемонстрировал 12%-ный рост. Лидером российского рынка LCV с долей более 20% является GAZelle Next — в октябре продажи этой модели в РФ составили 2,4 тыс. единиц.

Второе место занял фургон Lada Largus VU с результатом 1440 проданных машин, на третьем месте — взн Ford Transit (1358 ед.). За 10 месяцев 2020 года в России продано 82,2 тыс. новых легких коммерческих автомобилей, что на 8% меньше, чем за аналогичный период 2019 года.

Российский рынок новых грузовиков осенью нынешнего года продемонстрировал схожую с рынком LCV динамику, снизившись в октябре после сентябрьского роста. По данным «Автостата», по итогам октября в нашей стране реализовано 7,4 тыс. новых грузовых автомобилей — на 9% меньше, чем в октябре 2019 года. Наиболее значительную долю (свыше 35%) на российском грузовом рынке занимает КАМАЗ, продавший в октябре 2,7 тыс. машин. На втором месте оказалась марка Scania с результатом 656 проданных машин, замкнул тройку лидеров еще один отечественный бренд — ГАЗ (534 ед.). В пятерку лидеров по итогам октября вошли также Volvo (408 ед.) и MAZ (394 ед.). С января по октябрь 2020 года в России продано 58,5 тыс. новых грузовых автомобилей — на 7% меньше, чем за аналогичный период 2019-го ■



редактор рубрики
Роман Зубко

АвтоВАЗ обновил коммерческие версии внедорожника Lada 4x4

Группа «АвтоВАЗ» объявила о начале продаж обновленных бортовых платформ и фургонов на базе компактного внедорожника Lada 4x4.

Указанные модификации Lada 4x4 представляют собой коммерческие развозные автомобили с полурамной конструкцией кузова и задней рессорной подвеской. Машины отличаются повышенной проходимостью, высокой грузоподъемностью, а также низкой стоимостью владения в сочетании с широкой сетью обслуживания.

Грузоподъемность бортовой платформы на базе Lada 4x4 — до 580 кг; грузовой отсек автомобиля способен вместить два европоддона. Крепление груза призваны обеспечивать шесть такелажных петель и запорная фурнитура из оцинкованной стали. В качестве опции можно заказать стеклопластиковый кунг, оборудованный пневмоупорами крышки и лампой освещения грузового отсека. Покупателям доступны двухместный автомобиль со стандартным грузовым отделением и пятиместный с укороченным грузовым отсеком.

Фургон на базе Lada 4x4 способен перевозить груз массой до 490 кг; на выбор покупателям предлагается широкая линейка различных надстроек. Бескаркасные фургоны, изготовленные из сэндвич-панелей с толщиной стенок 30 или 50 мм, доступны в четырех вариантах: универсальный, хлебный, изотермический и фургон-рефрижератор. Каркасных модификаций две: машина технического обслуживания для мобильных бригад и фургон с усиленной крышей, рейлингами и лестницей для подъема на крышу.

Lada 4x4 фургон также доступна в двух- и пятиместном вариантах; возможна установка специального климатического оборудования, которое поддерживает температуру в грузовом отделении от -20 до +12 °С. Для коммерческих автомобилей на базе Lada 4x4 доступен опциональный офроуд-пакет, в который входят усиленные задний мост и пружины передней подвески, главная передача переднего и заднего моста с передаточным числом 4.1, увеличенный до 240 мм дорожный просвет, шины размерностью 235/75 R15 с увеличенными грунтозацепами, самоблокирующиеся дифференциалы винтового типа в переднем и заднем мостах, амортизаторы передней и задней подвески с увеличенными ходами, понижающая передача в раздаточной коробке, а также кондиционер. Стартовая цена бортовой платформы Lada 4x4 — 799 000 рублей, фургон на базе популярного внедорожника стоит от 856 000 рублей ■



Mercedes V-Class Marco Polo получил юбилейную спецверсию



Компания Mercedes-Benz Vans отметит 35-летие кемпера V-Class Marco Polo выпуском специальной версии модели — ArtVenture.

Главным отличием нового Marco Polo ArtVenture от стандартной модели станет ткань складываемой крыши особого цвета — «аквамарины». На выбор покупателю предложат три варианта декора бортов автомобиля в матовом черном цвете с аквамариновыми вставками. С ноября нынешнего года при заказе кемпера стал доступен также ряд функций, облегчающих управление владельцам таких машин.

В список стандартного оснащения V-Class Marco Polo отныне входит функция Hold в тормозной системе. Вместе с ней можно выбрать одну из трех дополнительных систем: активный парковочный ассистент, Parktronic или DISTRONIC. Обновленные кемперы Mercedes-Benz V-Class Marco Polo и Marco Polo Horizon были представлены, напомним, в середине января нынешнего года в рамках выставки Caravan, Motor, Tourism 2020. Стандартный взн Mercedes V-Class претерпел рестайлинг в 2019 году ■

Ford Transit получит радиаторы российского производства

Радиаторы для взнов Ford Transit, выпускаемых заводом «Соллерс Форд» в Татарстане, будут производиться на территории России.

Детали, как сообщает пресс-служба «Соллерс Форд», будет выпускать и поставлять на конвейер предприятия нижегородская компания ТРМ. Испытания радиаторов для «российского» Transit проводились в Японии; по их результатам подтвердилось соответствие качества компонентов требованиям Ford Motor.

Согласно подписанному контракту, ТРМ получила статус поставщика Q1, высший в единой международной системе контроля качества Ford Motor Co. Нижегородская компания, как отмечают в «Соллерс Форд», имеет «многолетний успешный опыт в разработке и производстве высококачественных алюминиевых теплообменников для конвейерных поставок на автомобильный транспорт различного класса» ■



«МАЗ-МАН» представил новый полноприводный тягач

СП «МАЗ-МАН» объявило о выпуске нового полноприводного седельного тягача с колесной формулой 8x4.

Автомобиль, как сообщает пресс-служба предприятия, создавался в рамках техзадания, поступившего от российской нефтяной компании «Сургутнефтегаз». В настоящее время новинка проходит серию испытаний в НТЦ «Республиканский полигон для испытаний мобильных машин».

Полная масса нового МАЗ-МАН 747559 — 42 тонны; максимально допустимая нагрузка на седельно-сцепное устройство JOST 38G-1 3.5" — 27 тонн. Автомобиль оснащается двигателем MAN D2676LF09 экологического класса Евро-5, развивающим мощность 480 л. с. и максимальный крутящий момент 2300 Нм; коробка передач — ZF 16S2520TO с раздаточной коробкой ZF WG2000/396. В конструкции силовой линии тягача применены также мосты Hanke Axel с передаточным числом 5,92; кроме того, автомобиль штатно комплектуется шинами размерности 16.00 R20.

Новый МАЗ-МАН 747559 выпущен в так называемом «северном» исполнении (со специальной подготовкой к суровым климатическим условиям) и имеет усиленные крепления всех агрегатов. Заказчик, как уточняют в СП, планирует использовать новый полноприводный тягач для перевозки специальной строительной техники по бездорожью ■

Grunwald построил самосвал на шасси Iveco Trakker 8x4

Компания Grunwald разработала самосвальную надстройку для грузовика Iveco Trakker с колесной формулой 8x4.

Проект Gr.I20-SB-SS, как уточняет пресс-служба компании, предполагал создание автомобиля-самосвала, предназначенного для выполнения широкого спектра задач. Стенки самосвального кузова представляют собой цельногнутые детали сложного сечения. Подобное конструктивное решение, по заявлению компании-разработчика, призвано увеличить прочность надстройки и продлить ее жизненный цикл. Толщина боковых стенок кузова — 5 мм, основания кузова — 8 мм; полезный объем самосвального кузова достигает 20 куб. м.

Изготавливается кузов из стойкой к абразивному износу стали Hardox 450 шведского сталелитейного концерна SSAB; на бортах размещен соответствующий сертификационный знак "Hardox In My Body". В конструкцию кузова интегрирована отключаемая система обогрева отработанными газами.

Самосвал Iveco Trakker 8x4 с надстройкой Grunwald способен работать в сложных дорожных и климатических условиях независимо от типа покрытия. Компания-кузовостроитель рассчитывает, что автомобиль будет востребован в сферах капитального строительства, доставки сыпучих материалов и разработки новых сырьевых месторождений ■



**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

Лучшие в Комтрансе



Сергей Жуков

Подведены итоги конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России — 2020». К слову сказать, нынешнее соревнование стало юбилейным — 20-м по счету. Причем празднование оказалось особенным, как и награждение победителей: все прошло в онлайн-формате из-за постигшей нас пандемии.

Вкратце о самом конкурсе. «Лучший коммерческий автомобиль года в России» представляет собой ежегодное некоммерческое мероприятие и проводится с 2001 года. Цель конкурса — выявить на основании мнения членов жюри лучший коммерческий автомобиль года в России в номинациях:

- «Грузовик года»;
- «Фургон/малотоннажник года»;
- «Автобус года»;
- «Спецприз (За успехи в освоении российского рынка)»;
- «Перспектива года».

На участие в конкурсе номинировались модели, находившиеся в серийном производстве и продававшиеся на территории РФ до середины 2019-го. В качестве критерия отбора выступает такой показатель, как значительный



КАМАЗ-54901

вклад, внесенный автомобилем в эффективность перевозок. При этом учитываются такие параметры, как новизна технических решений, эксплуатационные затраты, объем продаж, финансовые условия приобретения, наличие сервиса.

Председатель жюри и организатор конкурса — Александр Солнцев, главный редактор журнала «КомТранс». В распоряжении каждого члена жюри — 12 баллов в каждой номинации, которые он распределяет между номинантами. При этом одному номинанту не может быть присуждено более 7 баллов. Член жюри не обязан использовать все свои баллы.

Окончательные итоги конкурса подводятся на основании присланных бюллетеней. Победитель в каждой номинации выявляется по сумме набранных баллов.

Итак, победители этого года:

«Грузовик года» — КАМАЗ-54901

Магистральный седельный тягач поколения K5 с комфортабельной кабиной шириной 2500 мм с ровным полом разработки Daimler Trucks. На машину устанавливается мощный и экономичный шестицилиндровый рядный двигатель совместной разработки

КАМАЗа и компании Liebherr. Ведущий мост оснащен контролем нагрузки. На тягаче нашли широкое применение различные системы с электронным управлением. Машина имеет увеличенный до 1400 литров запас топлива. Межсервисный интервал — до 120 тыс. км.

«Фургон/малотоннажник года» — Peugeot Expert 4x4 / Citroen Jumpy 4x4

Коммерческие модели Peugeot Expert и Citroen Jumpy, собираемые на российском заводе, представлены в двух вариантах длины и с одним вариантом высоты кузова. Колесная база обеих версий — 3275 мм. Каждый из указанных типов кузова доступен в двух вариантах полной массы: до 2,5 т и более 3 т. В зависимости от модификации объем грузовой отсека фургона составляет от 5,8 до 6,6 куб. м.

Полноприводные версии фургонов Peugeot Expert и Citroen Jumpy оснащаются дизельным двигателем 2.0 мощностью 150 л.с. и механической 6-ступенчатой коробкой передач.

Версии 4x4 оснащаются трансмиссией с вискомуфтой, способной передавать до 100% крутящего момента на заднюю ось. Работающая синхронно с системами стабилизации ESC и ASR система полного привода постоянно следит за возможным проскальзыванием колес и мгновенно распределяет крутящий момент именно на то ко-



Citroen Jumpy 4x4



Peugeot Expert 4x4

лесо, которое имеет максимальное сцепление с дорожной поверхностью.

На базе коммерческих фургонов Peugeot Expert и Citroen Jumpy предлагаются пассажирские и грузопассажирские модификации, рефрижераторы, бронированные автомобили инкассации, передвижные лаборатории, автомобили социальной и скорой медицинской помощи и т.п.

«Автобус года» — «ГАЗель City»

Модель спроектирована в соответствии с требованиями программы «Доступная среда» и не имеет аналогов на российском рынке. Предусмотренное место для инвалидной коляски находится в левой части салона сразу за перегородкой водителя. Чтобы коляска не опрокинулась, с одной стороны ее блокируют сложенные подушки откидных сидений, а с другой — откидной поручень, закрепленный на стойке перегородки. Для удобства над складными сиденьями установлен горизонтальный поручень.



Автобус рассчитан на перевозку 22 пассажиров. Ширина дверного проема — 1100 мм. Предусмотрена регулировка высоты пола на входе — от 270 до 320 мм.

Из других отличительных особенностей стоит отметить новую внутреннюю панель капота, которая снижает уровень шума. Установлены новые фары с улучшенными компонентами, благодаря которым нет необходимости заменять дневные ходовые и габаритные огни. Повышение светосилы до 2000 люкс обеспечило улучшение освещенности в дождь и туман.

Новая форма кузова позволила изменить угол наклона ветрового стекла до 45° и улучшить аэродинамические свойства автобуса при скорости выше 80 км/ч. Кроме того, в автобусе применен новый турбодизель Cummins.

«Спецприз» — ПАО «КАМАЗ» (За успехи в освоении российского рынка)

Камский автогигант отмечен специальным призом за развертывание производства грузовиков нового поколения K5.

В юбилейном для КАМАЗа 2019 году был открыт новый завод по производству каркасов кабин для грузовиков КАМАЗ и Mercedes-Benz, запущена новая линия по производству алюминиевых топливных баков, реализован ряд других не менее важных проектов. Однако главным достижением года стала сборка первого грузовика

КАМАЗ-54901, который открыл новую линейку автомобилей.

Сегодня первые тягачи поступили в транспортные компании, где они с успехом трудятся на перевозке различных грузов. Именно этот факт стал определяющим при присвоении данному грузовику титула «Грузовик года».

«Перспектива года» — MAN TGX нового поколения

Презентация нового поколения грузовиков MAN состоялась в испанском городе Бильбао 10 февраля 2020 года. Особое внимание при разработке новой модели было уделено водителю, и в том числе эргономике управления. На переосмысление человеко-машинного интерфейса специалисты потратили около 10 лет, а в тестировании

приняли участие 742 водителя. Благодаря этому все показатели приборных панелей считываются моментально и не отвлекают от дороги. Также разработан новый руль, на который вынесены основные элементы управления мультимедийной системой, и контроллер MAN SmartSelect для управления навигатором. Такие функции, как активация аварийной сигнализации и рабочего освещения, теперь доступны прямо на водительской двери без необходимости заходить в кабину.

О грузовиках, которые будут доступны на рынке России, компания-производитель расскажет весной 2021 года на отечественной премьере.



Жюри конкурса состоит из авторитетных журналистов специализированных российских изданий, освещающих автотранспортную тематику:

Сергей Жуков	редактор рубрики «Комтранс» журнала и сайта «Движок»
Александр Еремцов	главный редактор журнала «Грузовик Пресс»
Александр Трохачев	главный редактор журнала Service Truck & Bus
Александр Климов	главный редактор раздела «Коммерческие автомобили и спецавтотехника» интернет-портала www.rim3.ru (Третий Рим.ру)
Максим Сергеев	главный редактор сайта www.maxtrucker.ru
Михаил Ожерельев	главный редактор журнала «Автопарк — Пятое колесо»
Константин Закурдаев	главный редактор журнала и сайта «ST-KT.RU. Спецтехника и коммерческий транспорт»
Дмитрий Гладкий	главный редактор отраслевого блога «Машинный Парк»
Михаил Мулюкин	главный редактор, ведущий канала TrucksTV на YouTube
Вячеслав Субботин	ведущий программы «Минтранс» на «РЕН ТВ»



«ГАЗель City»

Airline представил держатели для телефона

Бренд Airline выпустил на российский рынок новые модификации держателей для телефона, которые крепятся на разные поверхности различными способами.

Большинство новых позиций в категории «Держатели» размещаются и на торпедо, и на лобовом стекле с помощью присоски-липучки. У держателей есть мягкие подушки для предотвращения царапин на смартфоне и телескопическая штанга.

Имеются также и магнитные держатели для телефона на торпедо на двухстороннем скотче. Отдельно стоит отметить наличие держателей для телефона в дефлекторе с магнитом и шарниром. У большинства моделей компактный дизайн, они не мешают обзору водителя, а также имеют множество регулировок по наклону благодаря использованию шарнира в конструкции.

Также некоторые модели оборудуются телескопическим удлинителем, выполненным из алюминия, с резиновой поверхностью для увеличения силы трения между магнитом и смартфоном. Кроме того, в линейке бренда можно найти и держатель для планшета на лобовое стекло / торпедо, который удерживает планшет с помощью выдвижных лап в нижней части ■



Navitel выпустил видеорегистратор R250 Dual

Компания Navitel выпустила на российский рынок новый компактный видеорегистратор R250 Dual, который оснащается дополнительной камерой заднего вида.

Качество видеосъемки новинки — Full HD на фронтальной камере и HD на дополнительной. Благодаря сенсору GC2053 и стеклянной оптике видеорегистратор обеспечивает точную детализацию независимо от условий освещенности.

Угол обзор Navitel R250 Dual 140 градусов позволяет зафиксировать происходящее не только на дороге, но и на тротуарах и обочинах. Дополнительная HD-камера фиксируется на заднем стекле автомобиля при помощи 3М-скотча и имеет 100-градусный угол обзора.

Поворотный механизм задней камеры позволяет в случае необходимости развернуть ее для съемки в салоне. Регистратор автоматически начинает запись при запуске автомобиля, а благодаря функции «охрана на парковке» (паркинг) и специальному алгоритму, R250 DUAL может производить видеофиксацию всех движущихся объектов, попадающих в объектив камеры, даже при заглушенном двигателе.

Navitel R250 Dual оснащен 2-дюймовым дисплеем, который позволяет просматривать видео прямо с устройства. Записанные видеофайлы также можно смотреть и копировать для дальнейшей обработки напрямую с регистратора, просто подключив его к компьютеру с помощью USB-кабеля и выбрав режим «Съемный диск», а программа Navitel DVR Player для ПК предоставляет пользователям расширенные возможности для работы и редактирования видеофайлов с регистратора. Navitel R250 Dual уже поступил в продажу. Рекомендованная розничная цена — 4990 рублей ■



Heuner представил новые механические домкраты Black Edition

В линейке Black Edition немецкого бренда Heuner вышли два домкрата UltraLift, которые могут поднимать автомобили массой полторы тонны и больше.

Новый домкрат на 1,5 тонны (поднимает до 2,1 тонны) подходит для небольших автомобилей вплоть до премиальных, а домкрат на 2 тонны (поднимает до 2,8 тонны) — для внедорожников, фургончиков и полноприводных автомобилей с высотой порога от 300 мм.

Вращающаяся опора устройства укомплектована стабильной прокладкой, внутри которой — металл для прочности, а снаружи — резина для мягкого и безопасного соприкосновения с корпусом автомобиля.

Прибор можно использовать с торцевым ключом 17 мм. Диапазон подъема домкрата на 1,5 тонны — от 104 до 380 мм (рекомендуется подъем с 250 мм), на 2 тонны — от 98 до 442 мм (рекомендуется подъем с 320 мм). Важная деталь: домкрат отлично выдерживает даже очень морозную зиму (до -50 °C).

Домкраты выпускаются в специальной черно-красной сумке. Рекомендованная розничная цена — 2800 и 3600 рублей в зависимости от грузоподъемности ■

Новый Land Rover Defender получит штатную лебедку

Компания «Jaguar Land Rover Россия» сертифицировала в РФ лебедку для внедорожника Defender нового поколения.

Как сообщает пресс-служба компании, электрическая лебедка с дистанционным управлением устанавливается на новый Defender в качестве опции. Устройство включено в список дополнительного оборудования «Одобрения типа транспортного средства» (ОТТС), что позволяет эксплуатировать оборудованный им автомобиль на дорогах общего пользования без специального разрешения.

Для указанного в ОТТС оборудования, как уточняют в «Jaguar Land Rover Россия», не требуется оформлять специальное разрешение о внесении изменений в конструкцию транспортного средства. Покупатели нового Defender в версии с лебедкой будут избавлены, таким образом, от необходимости проведения долгих и дорогостоящих экспертиз.

Устанавливаемая на новый Defender электрическая лебедка производится компанией Warn. Устройство управляется дистанционно, со специального пульта, и имеет защиту от перегрузок. Предварительно установленное максимальное тянущее усилие лебедки — 4536 кг, длина синтетического троса Spydura — 24,38 метра.

Как и другое оригинальное дополнительное оборудование, лебедку можно установить в любом официальном дилерском центре Land Rover. Помимо нее для нового Defender доступны также 170 оригинальных аксессуаров и четыре специальных пакета: Adventure, Country, Explorer и Urban ■



редактор рубрики
Роман Зубко



Что объединяет автомобиль и CARVILleshop? ВСЁ!

CARVILleshop.ru ПОКУПАЙ УДОБНО



АВТОЗАПЧАСТИ И АКСЕССУАРЫ
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

8 800 700-25-85

CARVILLE
SHOP

Рынок автомобильных аксессуаров — 2020

С надеждой
на лучшее



Вадим Аскаров

Человечество надеется как можно быстрее забыть уходящий 2020-й как страшный сон. Уже сейчас очевидно, что итоговая статистика продаж по многим отраслям хозяйственной жизни будет отрицательная, особенно что касается вещей не первой необходимости. Автоаксессуары являются как раз тем, от чего можно отказаться в тяжелое время. Журнал «Движок» выяснил у игроков этого рынка, как на них сказалась пандемия и чего они ждут в следующем году.

Компания Airline, один из ведущих участников рынка автомобильных аксессуаров, в 2020 году отметила повышение спроса на товары для отдыха, путешествий, стройки и ухода за автомобилем. Такая тенденция, очевидно, продиктована закрытием границ и вынужденным отпуском россиян в пределах своей страны. Из-за опасений пользоваться общественным транспортом многие отправились отдыхать на своих машинах, а потому в топы продаж попали компрессоры, насосы для матрасов, чайники, сумки-холодильники и т.д.

А вот что отечественные автомобилисты покупали хуже, так это коврики, щетки стеклоочистителей и чехлы. Как оказалось, большой спрос этим группам товаров обеспечивали корпоративные клиенты, в частности такси и каршеринговые компании, востребованность которых в 2020 году из-за карантина сильно снизилась. Услуга каршеринга, например, на несколько месяцев была вообще запрещена.

Кроме того, статистка показывает, что все чаще люди отказываются от необязательных вещей, пытаются сэкономить: спрос на системы измерения давления в шинах, зарядные провода для гаджетов, ароматизаторы, видеорегистраторы и многое другое также сократился.

По мнению представителей Airline, в перспективе структура потребления будет меняться, и связано это не только с пандемией.



Эксперты выделяют несколько главных трендов: внутренний туризм будет развиваться, а это, в свою очередь, даст новый виток развитию автоаксессуаров для путешествий. Сервисы такси и каршеринга тоже продолжают развитие, поскольку общественный транспорт все еще будет вызывать вопросы с точки зрения эпидемиологической безопасности, и это также увеличит запрос на автоаксессуары.

Глобальный тренд, резко подстегнутый пандемией, — почти полный переход в онлайн-торговлю. По мнению Airline, если покупатели массово заказывают гаджеты через интернет в Китае, значит, их что-то не устраивает на существующем рынке офлайн-предло-



жений. Эксперты компании видят проблему в неразвитой логистике, из-за которой отечественные игроки рынка пытались сократить издержки и держали в ассортименте только ходовые товары. Все это привело к отсутствию разнообразия и резкому увеличению спроса на интернет-заказы.

Хороший срез по рынку предоставила компания «Яндекс.Маркет». Как отмечают эксперты агрегатора, режим самоизоляции оказал большое влияние на российский онлайн-рынок



автотоваров: в апреле 2020 года запросы в данной категории рухнули более чем на 50%. Однако чуть позже интерес к автотоварам выровнялся и спрос на многие подкатегории вновь начал расти. По данным на ноябрь 2020 года, в интернет-магазинах россияне готовы были потратить на покупку автотоваров в среднем около 4200 рублей, что на 17% больше, чем летом.

Спрос на автомобильную электронику начал расти с конца октября — за месяц он увеличился примерно на 10%, а в июле и августе пользователи сервиса проявляли интерес к таким товарам даже на 36% чаще, чем в аналогичный период прошлого года. Больше всего россиян интересовали видеорегистраторы. Кстати, довольно любопытные выводы можно сделать на основе спроса на конкретные модели. Так, в 2020 году самым продаваемым регистратором стало устройство Xiaomi стоимостью менее 4000 рублей. Это говорит о том, что покупатели не готовы покупать так называемые попате-гаджеты, но и переплачивать за бренд у большинства возможности нет.

Несмотря ни на что, очень хорошими темпами с середины лета

рос спрос на противоугонную технику, что косвенно можно связать с отложенным спросом на новые и подержанные автомобили после карантина: к середине ноября количество пользовательских переходов на предложения таких устройств выросло аж на 73%. Чаще всего россияне выбирали на «Яндекс.Маркете» автосигнализации, а самой популярной в этом году стала модель StarLine A93 ECO со средней стоимостью 8250 рублей.

Среди аудио- и видеотехники для автомобилей чаще всего пользователи сервиса искали автомагнитолы и автоакустику. Спрос на автомагнитолы начал постепенно расти с середины июня — за этот период интерес россиян к данной группе товаров вырос примерно на 59%. Спрос

на автомобильную акустику в течение года держался практически на одном уровне. Самой популярной автомагнитолой стала модель Pioneer SPH-10BT по средней цене около 8000 рублей, а акустикой — колонки «Урал» АК-74 (около 3800 рублей).

В категории аксессуаров и оборудования наибольшей популярностью пользовались товары для защиты и внешнего тюнинга, а также для обустройства салона. Например, летом была особенно востребована пленка, а ближе к осени — дефлекторы. Также к ноябрю вырос спрос на чехлы, накидки для сидений и коврики.

Комментарии «Движку» по итогам года согласились дать и в компании **Mio Technology**, которая является одним из ведущих игроков российского рынка в сфере торговли видеорегистраторами и комбоустройствами. По мнению представителей бренда, 2020 год стал одним из самых интересных и непредсказуемых в операционной детальности компаний.

Во-первых, была закреплена тенденция перехода продаж в онлайн-формат, независимо

от того, большой ли это ретейл или региональные точки реализации. В онлайн, по сравнению с прошлым годом, даже несмотря на некоторые колебания, продажи выросли. Но, как ни странно, не особо пострадал и реальный сектор торговли. Как отмечают в Mio, покупатели все-таки привыкли физически знакомиться с товаром перед покупкой, а потому дистрибьюторы — DNS, «М. Видео», «Эльдорадо» и прочие — снижения интереса к продукции Mio почти не заметили.

По словам представителей бренда, несмотря на сложности с карантином, деятельность компании ни на минуту не останавливалась, хоть и пришлось перейти на удаленную работу, а также наладить дистрибуцию продукции в условиях закрытых границ. В Mio с оптимизмом смотрят в будущее и надеются на рост рынка к новому сезону 2021 года. В планах — не только нарастить присутствие в разных каналах продаж, но и расширить ассортимент.



Не крупные игроки рынка отмечают, что им стало гораздо тяжелее получать рефинансирование кредитов из-за резко снизившихся оборотов продаж в начале карантинного периода



19

гаечных
ключей на

19



**Airline • Matrix • Gigant • Rexant • Top tools • Vira •
«Сервис ключ» • Biber • «РемоКолор» • «Автодело» •
Forsage • «Сибртех» • Santool • «Дело техники» •
КЗСМИ КГК • Neo • Licota • Wurth**



Илья Шельменкин

Ежегодно журнал «Движок» проводит испытания не только автомобильных компонентов, но и сервисного инструмента, который наверняка есть у каждого автомобилиста и автосервиса. На этот раз мы решили испытать качество гаечных ключей на 19. Ну а чтобы охватить максимальный ассортимент подобной продукции (да и заголовок статьи сделать позффектнее!), мы собрали 19 образцов. Ломаем!

Airline AT-CS-14

Страна производства: **Китай**
 Маркировка: Airline Chrome Vanadium

162

—Р—

**Vira 511011**

Страна производства: **Индия**
 Маркировка: DIN 3113 Chrome Vanadium

211

—Р—

Matrix 15115

Страна производства: **Индия**
 Маркировка: CrV matrix DIN 3113 Chrome Vanadium

191

—Р—

**Сервис ключ 70190**

Страна производства: **Китай**
 Маркировка: Chrome Vanadium

225

—Р—

**Gigant GCW19**

Страна производства: **Индия**
 Маркировка: Cr-V DIN 3113

202

—Р—

**Biber 90642**

Страна производства: **НЕИЗВЕСТНО**
 Маркировка: Drop forget A

150

—Р—

**Rexant 12-5813-2**

Страна производства: **Индия**
 Маркировка: Drop Forged AF

128

—Р—

**РемоКолор 43-3-119**

Страна производства: **Индия**
 Маркировка: 094E Chrome Vanadium DIN 3113A

213

—Р—

**Top tools 35D319**

Страна производства: **Индия**
 Маркировка: Drop forget

71

—Р—

**Автодело 31019**

Страна производства: **НЕИЗВЕСТНО**
 Маркировка: Chrome Vanadium

126

—Р—



Forsage 75519

Страна производства: **Неизвестно**
Маркировка: 75519 Chrome Vanadium

196

—₽—

**NEO 09-419**

Страна производства: **Индия**
Маркировка: DIN 3113 Chrome Vanadium

167

—₽—

**Сибртех 14983**

Страна производства: **Индия**
Маркировка: G19 Drop forget

145

—₽—

**NEO 09-469**

Страна производства: **Индия**
Маркировка: DIN 3113 Chrome Vanadium

260

—₽—

**Santool 031604-019-019**

Страна производства: **Китай**
Маркировка: Chrome Vanadium Drop forget

174

—₽—

**Licota AWT-ERS19**

Страна производства: **Неизвестно**
Маркировка: Chrome Vanadium

470

—₽—

**Дело техники 511019**

Страна производства: **Неизвестно**
Маркировка: 6140CRV

198

—₽—

**Wurth Zebra 0713 301 19**

Страна производства: **Германия**
Маркировка: Quality Chrome Vanadium

756

—₽—

**КЗСМИ КГК 19x19**

арт. 51547217
Страна производства: **Россия**
Маркировка: знак предприятия

195

—₽—



Испытания

Согласно ГОСТ 2838-80 на ключах должны быть следующие обозначения: товарный знак, размер зева, слово «хромованадий» или марка стали.

Для проведения дальнейших испытаний мы воспользовались двумя нормативными документами: ГОСТ 2838-80 «Ключи гаечные. Общие технические условия» и ГОСТ 16983-80 «Ключи гаечные комбинированные».

Замеры

Первым делом были проведены замеры ключей. Согласно ГОСТ 16983-80 ключи должны иметь регламентированные размеры — большинство по допуску js17:

B1 — ширина ключа по открытому зеву: $42 \pm 1,25$ мм;

S1 — ширина зева: 19,06–19,46 мм;

L1 — глубина зева;

L — длина ключа;

B2 — наружный диаметр кольцевого зева: $28 \pm 1,05$ мм;

A1 — толщина металла открытого зева: $7 \pm 0,75$ мм;

A2 — толщина металла кольцевого зева: $10 \pm 0,75$ мм;

t — толщина рукоятки: $5,5 \pm 0,6$ мм;

B3 — ширина рукоятки ключа: $17 \pm 0,9$ мм.

Результаты измерений представлены в таблице 1 (красным цветом выделены ключи, не соответствующие размерам в меньшую сторону).

Проверка на твердость, прочность, определение марки стали и проверка на коррозионную стойкость

Самым интересным моментом в тесте было испытание ключей до разрушения прилагаемым крутящим моментом. Проверка твердости и максимального выдерживаемого ключами крутящего момента проводилась в лаборатории ООО «НПО „Талис“» с помощью твердомера TP-5006-M и торсиометра TruCheck Plus 1000.

Зев ключей обхватывал специальную оправку, представляющую собой шестигранник под минимально допустимый размер «под ключ» с твердостью 57–60 HRC (согласно ГОСТ 6424-73). Согласно

Таблица 1. Результаты измерений размеров ключей

Марка ключа	B1	S1	L1	L	B2	A1	A2	t	B3
Airline	42,4	19,35	21,2	241	29,8	8	9,45	5,05	16,1
Matrix	38,85	19,3	19,9	237	27,95	7,6	11,2	5,55	15
Gigant	41,65	19,35	19,5	239	28,35	7,85	11,3	5,3	19,5
Rexant	38,4	19,3	20,7	210	29,5	5,7	8,4	4	13,8
Top tools	37,1	19,2	20,5	208	29,6	5,5	7,8	4,05	15,5
Vira	38,8	19,25	20,2	228	28,35	7,75	10,5	4,95	16,25
Сервис ключ	39,15	19,3	21,2	230	29,7	8	10,2	4,9	16,2
Biber	39,3	19,2	18,3	227	28,95	6,7	10,3	4,7	15,6
РемоКолор	39	19,35	20,1	229	29,45	6,9	11,25	5,2	15,35
Автодело	39,1	19,45	19,05	228	27,9	7,75	10,65	5,5	15,45
Forsage	41,25	19,25	21,5	228	27,95	8,1	11,8	4,95	17
Сибртех	39,85	19,25	20,5	228	27,55	7,15	11	5	15,65
Santool	39,05	19,3	21,2	230	29,6	8,45	10,55	5,75	15,6
Дело техники	39,05	19,3	21,2	230	29,4	7,8	10,25	5	15,4
КЗСМИ	40,75	19,35	21	205	29,5	7,3	10,3	5,1	18,5
Neo 09-419	40,35	19,3	22,35	228	27,65	7,4	10,3	4,5	17,7
Neo 09-469	41,15	19,3	22,35	247	28,5	8,25	12,1	4,6	16,7
Licota	39,9	19,25	19,1	230	28,7	7,1	9,7	5,1	15,7
Wurth Zebra	42,25	19,2	20,5	228	29,15	7,3	11,4	5,15	15,4

ГОСТ 2838-80 ключи должны выдерживать трехкратное нагружение испытательным крутящим моментом: для типоразмера 19 — не менее 149 Нм для открытого зева и не менее 186 Нм для кольцевого зева. Мы решили расширить методику испытаний и определить класс прочности ключей путем повышения крутящего момента. Для этого выдержавшие нагружение ключи по классу С подвергались трехкратной нагрузке по классу В с замером ширины зева — не вышел ли он за пределы допустимых значений? Если ключ выдерживал и это, то он проверялся нагрузкой класса А.

Для определения марки стали ключей мы обратились в аккреди-





тованную лабораторию ООО «НПО Завод „Волна“». Определение составляющих элементов стали производилось на спектрометре ДФС 500.

После данного этапа испытаний было выявлено, что образцы ключей Top tools, Rexant, «Автодело» и «Сибртех» не соответствуют по прочности рожковой части по ГОСТ 2838-80.

Ключи Vira, Biber и «Дело техники» выдержали по два нагружения крутящим моментом по классу прочности А, но при третьем нагружении накопившаяся деформация рожков ключа не позволила выдержать испытываемый крутящий момент. Российский ключ номинально хоть и пережил три нагружения, но после последнего рожки разошлись на 0,3 мм, что выше допустимого значения. Данные ключи можно отнести к классу прочности В.

Ключи торговых марок «Сервис ключ», Santool и «Дело техники», несмотря на надпись о содержании хромованадиевой стали, ванадия не содержат, что можно расценивать как введение потребителя в заблуждение.

Последним этапом испытаний стала оценка коррозионной стойкости покрытия, для чего ключи были помещены в камеру солевого тумана Weiss Technik SSC1000

Таблица 2. Результаты проверки комбинированных ключей крутящим моментом

Марка ключа	Твердость по Роквеллу, HRC	Усилие до поломки (открытый зев), Нм	Усилие до поломки (кольцевой зев), Нм	Ширина зева S1 после 3 нагружений по классу А, мм	Марка стали	Характер повреждений
Airline	49	301	465	19,4	Ст 40ХФА	срез губок рожков, сломалась рукоятка
Matrix	45	261	386	—	Ст 25ХФА	оторвало рожок, сломалась рукоятка
Gigant	45	404	> 600	19,35	Ст 25ХФА	срез губок рожков, сломалась рукоятка
Rexant	22	83	232	—	Ст 30	разогнулись рожки, согнулась рукоятка
Top tools	18	53	117	—	Ст 35	разогнулись рожки, сломалась рукоятка
Vira	45	261, 261, 260	384	20,2	Ст 30ХФА	срез губок рожков, согнулась рукоятка
Сервис ключ	46	329	440	19,45	Ст 45	разогнулись рожки, согнулась рукоятка
Biber	45	261, 261, 247	319	—	Ст 40	разогнулись рожки, сломалась рукоятка
РемоКолор	45	257	449	—	Ст 20ХФ	срез губок рожков, сломалась рукоятка
Автодело	46	110	490	—	Ст 40ХФА	оторвало рожок, сломалась рукоятка
Forsage	49	468	540	19,3	Ст 35ХФА	срез губок рожков, сломалась рукоятка
Сибртех	52	133	452	—	Ст 40	оторвало рожок, сломалась рукоятка
Santool	44	312	438	19,45	Ст 30	разогнулись рожки, сломалась рукоятка
Дело техники	46	261, 261, 215	382	—	Ст 45	разогнулись рожки, согнулась рукоятка
КЗСМИ	45,5	276	566	19,75	Ст 40Х	срез губок рожков, сломалась рукоятка
Neo 09-419	51	219	444	—	Ст 30ХФА	оторвало рожок, разрыв кольца
Neo 09-469	50,5	363	469	19,3	Ст 30ХФА	оторвало рожок, согнулась рукоятка
Licota	48	311	455	19,3	Ст 40ХФА	разогнулись рожки, сломалась рукоятка
Wurth Zebra	51	359	524	19,3	Ст 30ХФА	оторвало губок рожков, согнулась рукоятка

с выдержкой 96 часов в 5%-ном нейтральном соляном тумане.

Лучше всех коррозионное воздействие перенес ключ Licota — ни одного пятна ржавчины.

Чуть хуже качество покрытия у ключей Gigant, Forsage, Santool,

Neo, «Сервис ключ», Wurth, «Дело техники», «Сибртех» и Airline: на каждом ключе после выдержки в соляном тумане появилось по несколько пятнышек ржавчины.

Пятна побелости или ржавчины появились на ключах

«Автодело», Matrix, «РемоКолор» и Rexant. Коррозия 50% площади — у ключей Biber и Top tools.

Наихудший результат по качеству покрытия показал ключ КЗСМИ — по всей площади покрылся оксидной пленкой.



Каков итог?

Места мы расставляем согласно классам прочности. В каждом классе есть чемпионы и просто соответствующие нормативам.

Ключи высшего класса прочности А:

Airline, Gigant, «Сервис ключ», Forsage, Santool, Neo 09-469, Licota и Wurth

Первое место поделили между собой ключи марок **Gigant** и **Forsage** — с суммарными усилиями поломки рожковой части и слома рукоятки возле кольцевой части свыше 1000 Нм. Это обусловлено в том числе превышающими норму ГОСТа размерами по толщине металла.

Второе место мы отдаем самому дорогому ключу из представленных — **Wurth**. Его суммарный результат — 883 Нм.

Третье место достается равнопрочным ключам **Licota** и **Airline**. Их суммарные усилия полностью совпали и составляют 766 Нм, что обусловлено в том числе одинаковой маркой стали, из которой изготовлены ключи. У ключа **Licota**, ко всему прочему, лучшее покрытие: после испытания в соляном тумане не обнаружилось ни одной точки ржавчины.

Четвертое место занимает ключ **Neo 09-469** с суммарным усилием 832 Нм. Со своим результатом ключ мог бы занять более высокое место, но из-за одинаковой поломки — улетающего под нагрузкой рожка (штрафной балл за риск получения травм) — и поломки ключа другой модели этого же бренда на гораздо более низком усилии вкупе с высокой поверхностной твердостью можно сделать вывод о неправильной закалке ключа и нестабильности качества производства.

Пятое место достается образцам ключей «**Сервис ключ**» и **Santool** с суммарными усилиями 769 и 750 Нм соответственно. Данные ключи получают от нас штрафные баллы за введение в заблуждение потребителя об используемой марки стали: вместо заявленной легированной стали для изготовления данных ключей используется обычная конструкционная.

Ключи класса прочности В:

Matrix, Vira, Biber, «РемоКолор», «Дело техники», КЗСМИ и Neo 09-419

Первое место в данном классе, без всякого сомнения, уверенно занимает российский ключ Камышинского завода слесарно-монтажных инструментов (**КЗСМИ**). Суммарное усилие составило 842 Нм. До класса А не хватило совсем чуть-чуть: после тройного нагружения губки ключа разошлись свыше допустимого на 0,3 мм. Большим минусом является нестойкость покрытия к коррозионному воздействию — это единственный ключ, который полностью покрылся оксидной пленкой. К тому же он изначально выглядит непрезентабельно на фоне остальных конкурентов.

Второе место — **Vira** и **Biber**. Губки ключа срезались при третьем приложении нагрузки высшего класса. До класса А немного не дотянули.

Третье место у ключа «**Дело техники**». Рожки выдержали только два приложения нагрузки класса А. Вместо заявленной легированной стали ключ изготовлен из конструкционной стали 45, что можно рассматривать как попытку введения покупателей в заблуждение.

Четвертое место у ключей **Matrix**, «**РемоКолор**» и **Neo 09-419** — данные ключи не дотягивают до однократного максимального усилия нагружения. У Matrix и Neo под нагрузкой происходит еще и отрыв рожка.

Не соответствуют ГОСТу:

Top tools, Rexant, «Автодело» и «Сибртех»

«**Автодело**». По результатам испытаний мы пришли к выводу, что нам попался ключ с заводским браком, так как изделие изготовлено из легированной стали, накидная часть ключа реализовала крутящий момент 490 Нм, но рожок улетел при создании усилия всего лишь 110 Нм.

«**Сибртех**». Ключ изготовлен из обычной стали 40, при этом еще и перекален, что и привело к отрыву рожка при нагрузке 133 Нм.

Rexant и **Top tools** не соответствуют большинству регламентированных размеров в меньшую сторону, при этом они даже не подвергались закалке, что и привело к несоответствию по выдерживаемому усилию.

Павел Николаевич Щеголев, инженер по испытаниям лаборатории ООО «НПО Завод „Волна“»:

— Полученные результаты при проведении испытаний на твердость и определение марки стали представленных ключей показали следующие результаты.

В соответствии с ГОСТ 16983-80 рекомендуется изготавливать ключи из марки стали 40ХФА по ГОСТ 4543-2016, закаленной на твердость 41,5–46,5 HRC, но с допускаемой заменой на сталь, не уступающей по механическим свойствам в термообработанном состоянии вышеуказанной. В нашем случае ни один из представленных образцов не изготовлен из российской стали 40ХФА.

Ближайшими по химическому составу к данной стали были определены ключи Airline, «Автодело» и Licota с высокой твердостью. Образцы Matrix, Gigant, Vira, «РемоКолор», Forsage, Neo и Wurth изготовлены из среднеуглеродистой стали с легированием хромом и ванадием, о чем говорит гравировка на самих ключах. Нужно отметить и тот факт, что некоторые позиции перекалены из-за неполного соответствия химического состава стали 40ХФА.

Образец КЗСМИ изготовлен из конструкционной стали 40Х по ГОСТ 4543-2016, но из-за отсутствия ванадия в стали не обладает необходимыми свойствами, о чем говорит увеличенная ширина зева ключа после испытаний крутящим моментом.

Образцы «Сервис ключ», Biber, «Сибртех», Santool и «Дело техники» изготовлены из качественной стали марок 35 и 45, не содержащих в своем составе каких-либо легирующих элементов. При этом ключ «Сибртех» явно перекален, что делает его небезопасным при использовании.

Образцы Rexant и Top tools изготовлены из уже упомянутой стали 35, но без какой-либо термической обработки и не представляют собой какой-либо инструмент.



Rexxon • 3ton • Rugstop • «365 дней»



Rexxon

Страна производства:

Россия

Цена: 119 рублей

Описание: в комплекте два коврика 60х40 см из нетканого материала, который состоит из трех слоев 100%-ной целлюлозы, соединенных термоклеем. Производитель обещает впитывание не только влаги и соляных растворов, но и любых химикатов, а также масла.



3ton

Страна производства:

Москва, Россия

Цена: 73 рубля

Описание: по сути, это те же самые коврики Rugstop, только в слегка измененной упаковке. Интересно, что в составе указан только полиэстер, а в описании есть ссылка на контроль со стороны некой американской компании 3ton Autochemical из Кливленда. Причем коврики почти на 25% дешевле предполагаемого источника.



Rugstop

Страна производства:

Москва, Россия

Цена: 99 рублей

Описание: в комплекте находятся два однослойных коврика 38х50 см, сделанных из вискозы, полиэстера и латекса. Помимо защиты от влаги в автомобиле производитель предлагает использовать коврики и дома, в прихожей.



«365 дней»

Страна производства:

Санкт-Петербург, Россия

Цена: 71 рубль

Описание: самые дешевые коврики теста от бюджетного суббренда сети магазинов «Лента». В комплекте две штуки 40х60 см. Трехслойный коврик состоит из гидрофильного спанбонда, абсорбирующего материала, способного впитать до 1 литра жидкости, и полиэтиленовой пленки, выступающей влагонепроницаемой основой.



Станислав Мартинкевич

С приходом осенне-зимнего сезона все автомобилисты сталкиваются с одной проблемой: постоянной влагой в ногах, занесенной в салон на обуви. Это и грязь с уличной химией, и повышенная влажность, и неприятные запахи, и лишняя причина для появления коррозии. Большинство людей либо покупают резиновые коврики с бортами и каждый раз выливают грязную жижу на улицу, либо вообще никак не реагируют: высохнет. Однако находятся и те, кто решает проблему с помощью впитывающих подстилок. Именно их мы и решили проверить.

Для теста было закуплено четыре комплекта впитывающих ковриков, которые были отобраны по одному-единственному признаку: все они свободно продаются в ближайшем гипермаркете или магазине запчастей и автоаксессуаров. Причем получилось так, что комплекты разбились попарно в технологическом плане, то есть можно наглядно выявить не только самый хороший коврик, но и то, какой способ впитывания в принципе лучше.

Испытания

Сразу скажем, что в этот раз мы не будем обращаться ни в какую лабораторию и прибегать к каким бы то ни было ГОСТам. Тест потребительский, объект проверки максимально примитивный,

Потребительский тест автомобильных впитывающих ковриков



а потому и испытания будут самые что ни на есть наглядные.

Напомним, что представленные образцы по факту представляют собой не альтернативу штатным коврам, а специальные подстилки для стандартных резиновых или ворсовых автомобильных ковриков. Используются они вместе.

Способ проверки самый банальный: на штатный резиновый

коврик мы кладем белый лист А4, который накрываем испытуемым образцом и выливаем на него 150 мл воды. После этого даем впитаться в течение 60 секунд и смотрим, сколько влаги оказалось на листе бумаги. Затем поднимаем коврик и смотрим, насколько хорошо он задерживает влагу: стекает она с него или нет.

Rugstop

Первым в руки попался коврик Rugspot, который мгновенно впитал воду. Однако через минуту выяснилось, что значительную часть влаги он пропустил: почти весь бумажный лист оказался мокрым. То есть если в машине ворсовые коврики, а не резиновые, то толку от изделия Rugstop нет никакого. Если же стандартные резиновые, то прок в том, что вода просто будет не так сильно растекаться по поверхности.



Десятиминутное ожидание впитывания и подъем коврика показали, что вода в изделии не задерживается. Значительная часть влаги из коврика вытекла, а если его еще и отжать, например потоптать ногами, то все содержимое снова окажется в машине.

3ton

Коврик, который внешне копирует изделие Rugstop, в реальности на него не похож. Главная и удивительная новость — изделие оказалось не влаговпитывающим, а, наоборот, водоотталкивающим! Причем сначала мы подумали, что коврик двухслойный и мы просто положили его не той стороной. Но нет! И с обратной стороны жидкость повела себя точно так же — просто скатилась с поверхности ковра на резиновую основу, практически не впитавшись в поверхность. Собственно, смысла выдерживать 10 минут и проверять способность удерживать влагу не было никакого, поскольку влаги в ковре 3ton попросту не было.

«365 дней»

Коврики из магазина «Лента» представляют собой, по сути, трехслойную пленку-подгузник и действуют по такому же принципу. Вылитая вода впиталась в коврик мгновенно, а нижний защищающий от протекания слой на 100% выполнил свое предназначение — на лист бумаги не попало ни капли. Подъем коврика через 10 минут также показал, что гранулированный внутренний слой эффективно удерживает всю влагу.

Rexxon

Как и коврик «365 дней», Rexxon представляет собой такой же подгузник, только сделанный, по крайней мере частично, из других материалов. Например, верхний пористый слой пропустил воду не так оперативно, часть жидкости успела скатиться на резиновую подложку. Оставшаяся в течение минуты почти полностью впиталась в коврик. Защитный слой воду не пропустил,

но несколько капель все же попали на лист с поверхности, когда мы коврик снимали. Влагу Rexxon также удержал на 100%.

Каков итог?

Первый тест за всю нашу практику, когда победителем мы признаем самый дешевый образец. Лучше остальных (а если говорить прямо — вообще без нареканий) с простым заданием справился только впитывающий коврик «365 дней» стоимостью 71 рубль.

На втором месте в общем-то такой же коврик **Rexxon**, который также справился с заданием, просто сделал это медленнее из-за более скользкого верхнего слоя, через который влага впитывается не так оперативно. Кроме того, этот комплект в полтора раза дороже.

На третьем месте коврик **Rugstop**, который на самом деле для выполнения своих прямых обязанностей практически бес-

полезен. Он, конечно, впитывает влагу, однако удерживает ее очень плохо — под малейшим физическим воздействием, включая гравитацию, вода вытекает обратно на пол. Годится в большей степени как абсорбирующая тряпка: собрать разлитую воду и быстро отжать ее где-то на улице.

Продукция того же производителя, но под другим брендом — **3ton** — просто выброшенные на ветер деньги, благо это всего 73 рубля. Коврики вообще ничего не впитывают, а, наоборот, являются водоотталкивающими. Что это — ошибка производства или изначальная задумка, сказать сложно.

В любом случае факт остается фактом: если вы собрались избавиться от влаги под ногами в машине, смотреть нужно в сторону трехслойных ковриков-подгузников. Такая конструкция гораздо функциональнее.



В Ульяновске завершился чемпионат России по ралли-рейдам

В Ульяновской области завершилась Баха «Симбирский тракт», которая прошла в статусе финального этапа чемпионата России по ралли-рейдам и Кубка Ульяновской области «Холмы России».

В заключительный день участники проехали два круга по 105 км, а за всю гонку — 709 км общего маршрута, 525 из которых — спецучастки. На Ульяновской земле решалась судьба чемпионства в ралли-рейдовом сезоне 2020 года.

В «Абсолютном» зачете в этот раз Андрей Новиков на первом этапе занял четвертую позицию, а затем два дня удерживал лидерство и не пропускал соперников вперед. А поскольку основной претендент на титул Денис Кротов не приехал на баху, Андрею надо было просто стабильно финишировать и подтвердить свою заявку на победу. Экипаж G-Force Motorsport справился с задачей и забрал первое место не только в гонке, но и в сезоне чемпионата России по ралли-рейдам.

В зачете серийных внедорожников «Т2» разыгралась настоящая драма. Алдис Вилцанс и Александр Горьков столкнулись с техническими проблемами и не смогли завершить гонку, оформив сход. Это перечеркнуло надежды на призовое место для Алдиса и его штурмана, зато для Максима Кирпилева из команды ASK Virazh такой промах соперника был на руку. Каждый день Кирпилев подбирался к победе, улучшая свой результат от этапа к этапу. Победа в гонке делает его чемпионом в своем классе и по итогам года.

В категории «Т3», где соревнуются багги, тоже не обошлось без интриги. Вадим Федотов и Алексей Шмότηев вместе шли к победе, однако темп, который взял со старта четвертого спецучастка Федотов, был очевидной заявкой на победу. В результате он не только смог отыграть время у Шмότηева, но и увеличить разрыв с соперником почти до 8 минут.

В итоге Вадим Федотов к имеющимся у него 30 очкам за три предыдущие этапа добавил зачетные очки за победу в ульяновской гонке. А так как результаты по сезону считаются за минусом худшего из этапов, то получилось, что разница между соперниками составила 1 балл (55 баллов Федотова против 54 Шмότηева), поэтому у пилота команды Snag Racing Team второе место в гонке, а у экипажа команды Марии Опариной — первое и победа в сезоне в классе «Т3».

В зачете «Рейд Спорт» Евгений Суховенко решительно занял первые позиции в своем классе и не давал конкурентам шансов на лидерство. Спокойно и уверенно он забрал оба золота: и в бахе «Симбирский тракт», и в ралли-рейдовом сезоне — 2020. Еще один пилот команды GAZ Raid Sport, Александр Потапов, таким образом стал вторым в гонке и серебряным призером сезона-2020 в своем классе ■



«Шёлковый путь — 2021»: известен маршрут и даты проведения



Организаторы главного ралли-марафона России огласили даты и маршрут гоночного соревнования, которое состоится на территории сразу трех государств.

Крупнейший ралли-рейд Евразии пройдет с 1 по 11 июля в России, Монголии и Китае. В маршрут планируется включить регионы, не задействованные в предыдущих изданиях «Шёлкового пути»: Алтай в России, Монгольский Алтай и новые районы пустыни Гоби в Китае и Монголии.

Гонка начнется в Омске и завершится 11 июля в китайском Урумчи. Участникам предстоит преодолеть 10 этапов общей протяженностью примерно 5000 км, причем почти половина дистанции придется на скоростные спецучастки.

Владимир Чагин, руководитель проекта «Международное ралли „Шёлковый путь“», отметил: «Современная реальность, изменившая ход событий сезона-2020, внесла коррективы во все сферы, включая автоспорт. В следующем июле участникам откроются новые регионы — маршрут ралли пройдет по территориям, где еще не оставляли следов протекторы гоночных колес. Это гостеприимная Сибирь и Алтайский край с его удивительной природой и потрясающими пейзажами, регионы Западной Монголии, совершенно отличающиеся от прошлого издания, когда мы впервые заехали в Страну синего неба, и обязательная часть — дюны пустыни Гоби, столь ожидаемые каждым пилотом» ■

Алексей Лукьянюк стал чемпионом Европы по ралли

редактор рубрики
Роман Зубко



Российский пилот Алексей Лукьянюк в гонках на Канарских островах завоевал второй в карьере титул чемпиона Европы по ралли.

Пилот Алексей Лукьянюк и штурман Алексей Арнауты завершили этап на Канарских островах на 7-й позиции абсолютного зачета.

Приехать на этой позиции итогового протокола финального раунда первенства Старого Света оказалось достаточным, чтобы переиграть талантливого юниора Оливера Сольберга в борьбе за право стать быстрейшим раллийным гонщиком Европы.

«Это было очень трудное ралли,— признался Алексей Лукьянюк,— и, честно говоря, я разочарован своим сегодняшним выступлением: на самом деле могло быть и лучше. Мы пытались контролировать разрыв до Оливера Сольберга. Я надеюсь, между нами оказалось не так много пилотов. И — да, гонке на Канарах лучше быть первым ралли года. Весь сезон, за исключением этого ралли, мы провели с Дмитрием Еремеевым, и спасибо ему за это, но я думаю, что возвращение Алексея Арнаута — это самое волнующее, что случилось со мной в этом году, честно, потому что... да! Я люблю этого парня! Он мой добрый друг, и я очень рад быть здесь вместе с ним. Неважно, делает ли он ошибки, я готов ему все простить!» ■

Никита Мазепин будет выступать в «Формуле-1»

Пилот молодежной серии «Формула-2» Никита Мазепин официально подписал контракт с коллективом Haas и станет «боевым» пилотом команды в следующем году.

Напомним, что американская команда официально объявила, что сменит на следующий сезон текущий состав пилотов: Ромена Грожана и Кевина Магнуссена. Одно место уже отдано Мазепину, а вторым, как предполагается, станет сын легендарного Михаэля Шумахера Мик Шумахер.

Таким образом, в «королевских гонках» останется российское представительство, ведь с большой долей вероятности состав пилотов покинет россиянин Даниил Квят, чье невыразительное выступление за «Альфа Таури» практически лишило его шансов остаться в «Формуле-1».

Мазепин сейчас борется за чемпионство в «Формуле-2» вместе с Робертом Шварцманом, который должен попасть в «Формулу-1» в 2022 году. Напомним, что Никита Мазепин станет четвертым россиянином в истории «королевских гонок» после Виталия Петрова, Даниила Квята и Сергея Сироткина ■

Льюис Хэмилтон стал семикратным чемпионом мира

Британский пилот одержал победу на Гран-при Турции и лишил своих соперников даже математических шансов догнать себя в чемпионской гонке.

Тем самым Льюис Хэмилтон вписал свое имя в историю «королевских гонок», повторив рекордное достижение легендарного Михаэля Шумахера и став семикратным чемпионом мира.

Этап в Стамбуле не проводился уже почти десять лет, однако ситуация с пандемией позволила ряду автодромов вернуться в список участников «Формулы-1». Неожиданность включения в календарь не позволила подготовиться к Гран-при максимально качественно. В итоге буквально за две недели до гонки на трассе положили новый асфальт. Как известно, неприкатанное покрытие лишает болиды «держак», поэтому на тренировках и в квалификации у пилотов были большие проблемы.

На новом асфальте результаты квалификации были весьма неожиданными: поул ушел Лэнсу Строллу, а Хэмилтон стартовал только шестым. Даниил Квят вновь проиграл напарнику и начинал только 17-м.

В самой гонке к скользкому асфальту добавился еще и дождь. Всю гонку пилоты прошли на промежуточной резине, так и не перейдя на «слики». Хэмилтон сумел нарастить темп и в итоге вышел в лидеры, доведя гонку до победы. Даниил Квят провел гонку стабильно и сумел опередить своего напарника, заняв 12-ю строчку в финишном протоколе ■





Проникаем в закулисы RDS

вместе с командой Fresh Auto Drift



Вадим Аскаров

❗ Что главное в автомобиле для дрифта помимо пилота? Какие комплектующие подвергаются наибольшему износу?

— Наибольшим нагрузкам в гоночном авто подвергается двигатель. Однако наш опыт в постройке автомобилей для гоночных соревнований показывает, что грамотный подбор комплектующих и смазочных материалов, правильно собранный и настроенный мотор, а также регулярное грамотное техническое обслуживание позволяют не задумываться о нем во время гонки. Немаловажным элементом является система управления.

Без грамотной настройки передней подвески в дрифте делать нечего. В 2021 году мы планируем глобально развиваться в этом направлении: мы запустим свою линейку производства подвесок на все машины, на которых ездят пилоты команды. Для этой цели в команду будет принят штатный инженер. На мой взгляд, хорошо

Удивительно, с какой скоростью относительно новая дисциплина в гоночном мире завоевала популярность. Даже в России чиновники не стали тянуть и оперативно признали новые соревнования по дрифту видом спорта. С нашей точки зрения, подобный успех гонкам обеспечили не только мировые тренды масс-культуры, но и так называемый стадионный формат гонок. О том, что представляют собой автомобили для дрифта, как команда готовится к соревнованиям и какие перспективы у новой серии, нам рассказал победитель финальных этапов RDS West и ЮГ в Сочи и капитан команды Fresh Auto Drift, а также основатель компании Fresh Auto Денис Мигаль.

настроенный автомобиль для дрифта — это ключ к успеху: 50% результата зависит от того, как поведет себя авто на трассе, независимо от мастерства пилота. Поэтому все должно быть настроено с умом и практичностью.

❗ Какая работа проводится с автомобилем непосредственно перед заездом? Из-за чего чаще всего происходят поломки в ходе гонки?

— Непосредственно во время гонки мы много работаем с настройками подвески — под каждый трек они уникальны, также немаловажно подобрать правильное давление в шинах на передней и задней осях. Большая работа проводится с автомобилем не только до гонки, но и после нее: необходимо проверить все жидкости, основные узлы и агрега-

ты, при необходимости произвести своевременный ремонт. Важно подключиться к электронному блоку управления двигателем и проверить, что все системы работают в штатном режиме. Если этого не сделать вовремя, можно не успеть ликвидировать недочеты к следующей гонке, что чревато внезапными техническими сходами и, как следствие, потерей драгоценных баллов.

❗ Как восстанавливаются автомобили после участия в таких соревнованиях? Бывали ли случаи, когда авто после гонки оставалось в идеальном техническом состоянии или, наоборот, не подлежало восстановлению?

— Случаев, когда автомобиль не подлежит восстановлению, у Fresh Auto Drift еще не было, и надеемся, что не слу-



чится. Серьезные повреждения были в прошлом сезоне практически у всех автомобилей команды, однако они не относились к патовым случаям. Например, кузов автомобиля нельзя использовать на соревнованиях, если серьезно нарушена его геометрия, а с техническими неисправностями мы справляемся при помощи наших инженеров. Если есть малейшие подозрения в работе того или иного узла, он демонтируется с автомобиля и полностью разбирается: проходит тщательный осмотр, при необходимости ремонтируется или меняется на новый. Мало устранить проблему, необходимо сначала выяснить причину ее возникновения и разобраться с ней. Это называется комплексным подходом.



❗ **Автомобили для команды «Фреш Авто» проходят проверку на сервисе компании? Кто занимается техническим обслуживанием гоночных авто — штатные сотрудники сервиса или отдельные механики?**

— В штате у гоночной команды Fresh Auto Drift есть свои механики, которые обладают профессиональными компетенциями и не только обслуживают, но и строят (собирают) автомобили самостоятельно. Все машины, кроме BMW, команда построила с нуля. Все автомобили для дрифта строятся и дорабатываются под конкретного пилота с учетом его замечаний и пожеланий. Все это мы делаем в стенах Fresh Auto Drift силами наших квалифицированных механиков.

❗ **Какие комплектующие заказываются чаще всего и есть ли среди них дефицитные? Какие самые частые поломки и какие работы чаще всего проводят?**

— На самом деле практически все комплектующие заказываются регулярно, некоторые мы уже начинаем производить самостоятельно. Как раз в 2021 году планируем также развивать направление разработки собственных технических решений для гоночных автомобилей. Помимо подвески, о которой я уже упоминал, это разработка и производство внешних кузовных элементов из карбон-кевлара, которые наиболее уязвимы из-за столкновений, а мы всегда стремимся к тому, чтобы наши авто выглядели как новые.

❗ **Чем обусловлен выбор автомобилей для дрифт-гонки? Например, с какой машины вы бы посоветовали начать новичку?**

— Новичкам я бы советовал начинать с автомобиля, который кем-то уже использовался ранее в соревнованиях. Особенно перспективны автомобили пилотов, которые показывали хорошие результаты. Это говорит о том, что владелец скрупулезно относился к своей машине, иначе он не смог бы достичь высоких показателей.



Начинать можно с любого кузова, главное — технические настройки авто, которые каждый пилот формирует под себя. Кстати, именно пилот, у которого будет приобретаться авто, посвятит будущего владельца во все тонкости оснащения автомобиля. Покатавшись год-два, можно перестраивать машину под себя в зависимости от стиля вождения. Для дрифт-гонок отлично подходят такие марки, как BMW, Toyota, Nissan, — все это рабочие варианты.

При выборе авто стоит учитывать, что в дрифте наиболее важный аспект — решение по подвеске. Если бы не этот фактор, то, на мой взгляд, в этом виде спорта могли бы быть задействованы и модели Mercedes, и Audi, но на данный момент это очень сложно, потому что под них нет готовых решений на рынке. Этот вопрос мы тоже собираемся оптимизировать в 2021 году, выпустив собственные готовые решения для различных моделей авто. По моему мнению, это перевернет культуру дрифта.

❗ **Почему команда Fresh Auto предпочла дрифт кольцевым гонкам?**

— Fresh Auto предпочла дрифт, потому что это очень молодой и динамично развивающийся вид спорта (только в этом году Министерство спорта России признало дрифт спортивной дисциплиной), а также психологически трудный, но при этом закаляющий характер. У пилотов нет права на ошибку, так как любая осечка может стоить победы. Помимо прочего, это очень зрелищный вид спорта, который в ближайшие пять-семь лет, как мне кажется, станет самым популярным в России по количеству участников и зрителей. Мы горды быть частью этой истории и вкладывать свои силы в развитие дрифта в нашей стране.

❗ **Какие планы у команды на 2021 год? Ожидаются ли какие-то изменения в составе, в автомобилях команды «Фреш Авто»?**

— Как я уже говорил, планы Fresh Auto Drift на 2021 год гран-

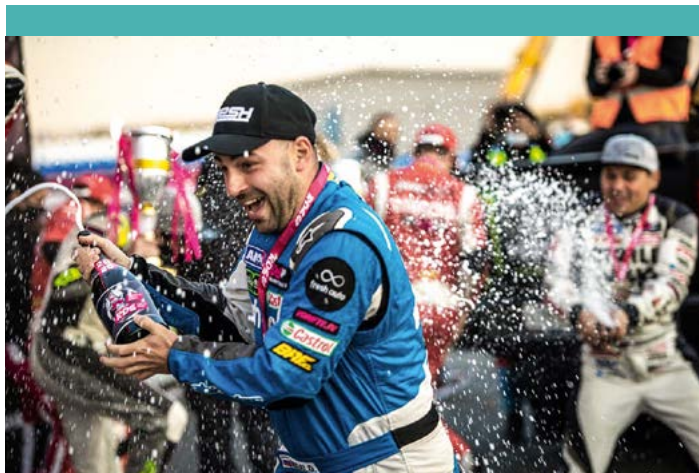
диозные. Ожидается рокировка состава команды, выпуск новых автомобилей, изменения в медийной политике, усиление технического состава команды. Мы ставим себе амбициозные цели и стремимся их достичь. В планах — стать чемпионами RDS GP 2021. Кроме того, мы хотим участвовать не только в российских сериях, но и в западных, но к этому нужно прийти.

❗ **Как участие команды в дрифт-гонках отражается на репутации компании в целом? Например, являются ли гоночные автомобили визитной карточкой сервиса «Фреш Авто»? Возрастает ли доверие клиентов сервиса, когда они узнают, что на нем обслуживаются гоночные авто?**

— До настоящего времени мы не объединяли силы Fresh Auto Drift и «Fresh Сервис», но это есть в планах на 2021 год. На базе «Fresh Академии» мы планируем коллаборации механиков гоночной команды и сервисного направления компании Fresh Auto. В наших сервисных центрах работают специалисты высокого уровня. Их профессионализм подтвержден множеством положительных отзывов импортеров и клиентов.

Что же касается повышения узнаваемости бренда Fresh Auto, то, безусловно, наличие собственной команды позитивно отражается на имидже компании, помогает нам заводить новых друзей, которые впоследствии становятся нашими клиентами. Мы стараемся оправдывать их доверие как во время заездов, так и при обслуживании. Общее увлечение сплачивает нас, мы стремимся учитывать интересы и проводить совместный досуг.

Так, в 2019 году в наших дилерских центрах прошли масштабные мероприятия, приуроченные к этапам RDS GP и прямой трансляции с места событий. Все наши клиенты, их посетившие (более 10 тыс. гостей), остались довольны. Мы рассчитываем, что в 2021 году, когда эпидемиологическая ситуация в нашей стране и мире стабилизируется, продолжим эту традицию.





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!

ДЕТАЛИ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМА ТРАНСМИССИИ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ



100% контроль
качества



Прецизионная
обработка



Большой запас
по мощности
передаваемого
момента



Индукционная
закалка



Продуманная
комплектация



Антикоррозионное
покрытие



ТОЛЬКО У НАС ВСЕ ЗАПЧАСТИ ДЛЯ SKODA OCTAVIA A5 (04-) | A7 (13-)

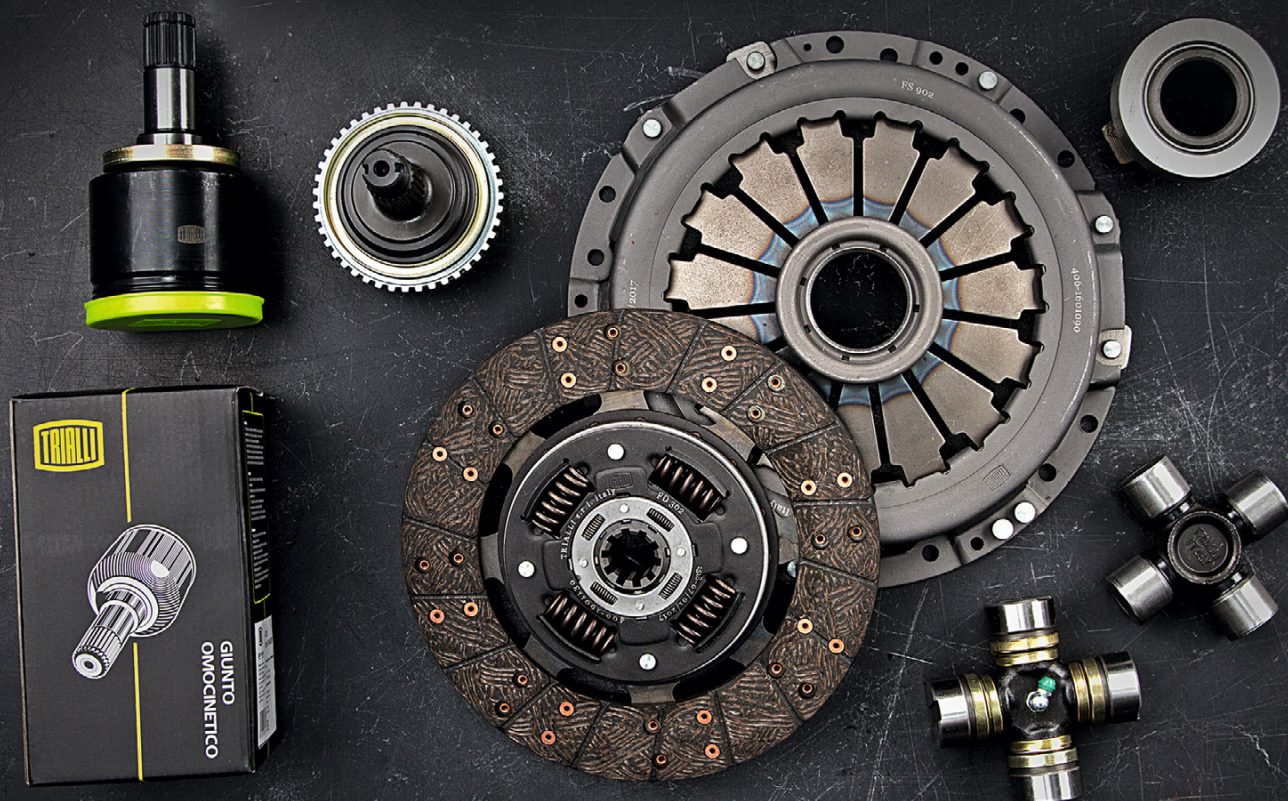
Амортизатор (стойка) перед, газовый	AG 18050	Ремень поликлиновой A5 1.4 TSI/1.6 FSI без A/C	6PK1090
Амортизатор (стойка) перед, газ. A5 стандарт	AG 18064	Ремкомплект ШРУСа внутр./наруж. A5	FG 1805/FG 1804
Амортизатор (стойка) перед, газ. A7 стандарт	AG 18060	Ролик привод. ремня A5/Rapid 1.4 TSI/1.6 FSI	CM 1803
Амортизатор (стойка) перед, газ. A7 усиленный	AG 18065	Ролик привод. ремня с натяж. мех. A5	CM 1806
Амортизатор задн. газовый A5	AG 18507	Ступица задн. в сборе с подшип. A5	MR 1883
Амортизатор задн. газ. A7/Kodiaq	AG 18515	Ступица задн. в сборе с подшип. A7/VW Golf	MR 1886
Диск торм. зад. A5 d=253	DF 180107	Ступица перед. в сборе с подшип. A5 (3 отв.)	MR 1833
Диск торм. зад. A7 d=272	DF 180114	Ступица перед. в сборе с подшип. A5 (4 отв.)	MR 1830
Диск торм. перед. A5 d=280	DF 180106	Ступица перед. в сборе с подшип. A7/VW Golf/Tiguan	MR 1836
Колодки торм. диск. зад. A5	PF 1880	Суппорт торм. зад. лев./прав. A5 d=41, диск 256/12	CF 182067/CF 182068
Колодки торм. диск. зад. A7	PF 1810	Сцепление в сборе (кмпл.) A7 1.6i (110л.с)	FR 1820
Колодки торм. диск. перед. A5	PF 1809	ШРУС внутр. A5 1.4i/1.6i MT	GO 1813
Привод перед. лев./прав. A5 1.6i MT	AR 1801/AR 1802	ШРУС внутр. A5 1.6i MT	GO 1806
Ремень поликлиновой A5 1.6/2.0 FSi	6PK1045	ШРУС наруж. A5 1.6i MT	GO 1804

WWW.TRIALLI.RU



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



2021



Январь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

ФЕВРАЛЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

МАРТ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

АПРЕЛЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

МАЙ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

ИЮНЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Июль						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

АВГУСТ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

СЕНТЯБРЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

ОКТАБРЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

НОЯБРЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

ДЕКАБРЬ						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		