



февраль 2022 • #103

Движок

про автомобили в деталях

ЗАПЛЫВ
ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ? 20



Тест-драйв
Subaru Outback
2021

24

ОТ «КРАСИНА»
ДО «ЛЕНИНА»



Едем из Петербурга
в Мурманск на пикапе
GWM Poer

ОСТОРОЖНО, ПОДДЕЛКА!

34

КОНТРАФАКТ НА РЫНКЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

40

«Россия для нас –
стратегически
важный рынок!»

Отчетная конференция
Stellantis



46

Рынок LCV
в условиях пандемии

Итоги 2021 года

58

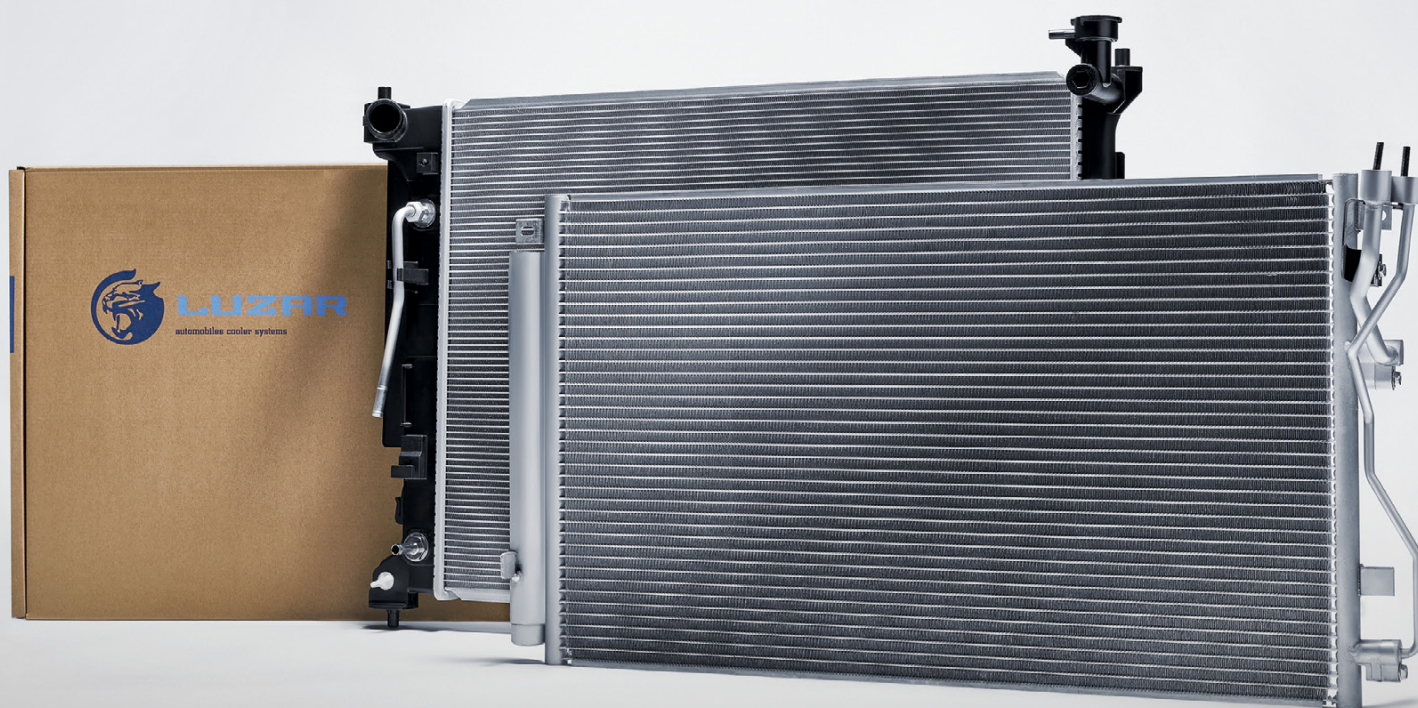
«Дакар-2022»

Возвращение «Нивы»
и доминирование КАМАЗов

Автомобиль может быть любым, радиатор должен быть исключительным

-  Идеальное сопряжение
-  Высокая эффективность
-  Увеличенный ресурс

Выбери на luzar.ru 



Рекомендуем использовать высокоэффективные
охлаждающие жидкости Carville Racing



ГАЙКОВЁРТ ПНЕВМАТИЧЕСКИЙ УДАРНЫЙ

Работа без лишних усилий



Механизм «двойной
молот» создает высокий
крутящий момент на старте



860нм Максимальный
крутящий момент



Противоударный корпус



Бессрочная гарантия

airline.su

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»**Генеральный директор:**
Силков Константин Валентинович**Главный редактор:**
Зубко Роман Юрьевич**Обозреватели:**
Вадим Аскарлов
Александр Ефимкин (новости)**Дизайн журнала и сайта:**
Владимир МироненкоСайт журнала:
dvizhok.su**Адрес редакции:**
194044, Россия, Санкт-Петербург,
ул. Комиссара Смирнова, 15, лит. А,
офис 347,
тел.: +7 (812) 448-57-87,
chief@dvizhok.su**Печать журнала:**
Типография «Премиум-пресс»,
г. Санкт-Петербург, ул. Оптиков, 4

Подписано в печать 02.02.2022 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.

Аттракцион неслыханной щедрости, или Официальная цена как спецпредложение

После того как на российском авторынке на фоне дефицита сформировался рынок продавца, многие эксперты поспешили заявить, что традиционных предновогодних распродаж и скидок на сей раз не будет. Прогноз оказался неточным: скидки были, но они оказались весьма специфическими. Хотя и соответствующими ситуации на рынке.

Петербургские автодилеры начали заявлять в соцсетях о предновогодних скидках и распродажах недели за две до Нового года. «Только 24 декабря: ночь продаж Hyundai! Распродажа 25 автомобилей из секретного списка на рекордных условиях!» — гласило одно из таких объявлений в Facebook. «Чистим склад! Выгода до 270 000 рублей, ТО в подарок!» — зазывал клиентов на распродажу другой дилер той же марки. Третий делал особый упор на то, что ждать желаемую машину не придется: «Весь модельный ряд в наличии! Персональная скидка до 470 000 рублей».

Дилеры других марок не отставали. В частности, известная в Петербурге сеть салонов Renault обещала не только денежную выгоду (хотя и она, как заявлялось, достигала без малого полутора миллиона рублей): «Зимняя распродажа! Скидки до 450 000 рублей плюс в подарок два ТО, каско, зимняя резина. Улучшим любое предложение конкурентов!» Последняя фраза встречалась в объявлениях дилеров довольно часто, особенно щедры на «улучшение предложений конкурентов» были салоны, специализирующиеся на автомобилях корейских марок. Хотя и дилеры «японцев» не отставали...

Получается, что, вопреки прогнозам экспертов, предновогодний период на этот раз вновь, как и в предыдущие годы, был лучшим временем для покупки нового автомобиля? И да и нет. Да — потому что тот, кто планировал покупку давно, действительно мог приобрести новую машину на выгодных условиях. Нет — потому что на поверку заявленные скидки оказывались таковы, что всего лишь нивелировали разницу между рекомендованной официальным дистрибьютором розничной ценой и реальной стоимостью, установленной дилерским центром. Грубо говоря, под видом скидок и распродаж из «секретных списков» покупателям предлагались машины по официальному прайс-листу производителя.

Вам и не снилось! Только 24 декабря
НОЧЬ ПРОДАЖ HYUNDAI
РАСПРОДАЖА 25 а/м из секретного
списка на рекордных условиях!
Оставьте заявку, чтобы принять
участие! ✓

НОЧЬ ПРОДАЖ HYUNDAI!

Только 25 автомобилей
с максимальной выгодой!



Еще один вывод, который можно сделать по результатам беглого изучения предновогодних спецпредложений дилеров, — то, что проблема дефицита машин, о которой так много говорили в минувшем году и которая, по прогнозам многих участников рынка, сохранится и в году наступившем, возможно, не так остра, как ее пытаются представить. По крайней мере перед Новым годом многим автоцентрам было что распродавать, а у некоторых были даже такие склады, которые приходилось «чистить».

Иными словами, кому война, а кому мать родна. Дилеры, как показывает практика, найдут способ заработать в любой ситуации: и в условиях «рынка продавца», и на «рынке покупателя». И все их алармистские заявления о чуть ли не «экзистенциальной» угрозе бизнесу нужно делить как минимум на два.

Здесь мы подходим к тому, о чем давно уже говорят и пишут ведущие экономисты мира: что государству в годину кризиса эффективнее и выгоднее поддерживать не отрасли и рынки в целом (или их отдельных игроков), а потребителей (читай: граждан). Об этом стоит задуматься чиновникам из Минпромторга, когда они будут разрабатывать очередную программу господдержки авторынки...



**START
VOLT**

HARIJS SKUPELIS
инженер-конструктор, основатель HGK



 **TecDoc®**
DATA SUPPLIER

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ И СТАРТЕРЫ

-  Индивидуальный технический паспорт в комплекте
-  Полностью автоматическая сборка при производстве
-  100%-й контроль качества
-  Расширенная гарантия

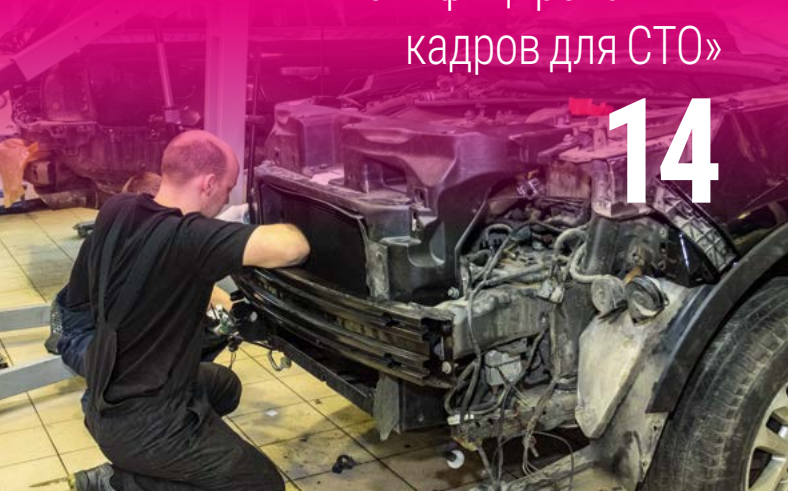


STARTVOLT.COM

Почему автомеханики сбегают из профессии?

Конференция «Подготовка
квалифицированных
кадров для СТО»

14



Из комтранса в легковушки

Премьера нового Isuzu Mu-X

19



«В 2022 год мы смотрим со сдержанным оптимизмом»

Петр Нечипоренко, УК «Карвиль»

50



«Осторожно, подделка!»

Как производители
автозапчастей борются
с контрафактом

34



Ключ на старт!

Чего ждать от нового сезона
в «Формуле-1»

62



Автобизнес

- 6 **Новости**
- 10 **Старый новый президент и переродившаяся Niva**
Итоги 2021 года для АвтоВАЗа
- 12 **«Ренолюция» на марше!**
Ян Птачек о результатах Renault в России в 2021 году
- 14 **Почему автомеханики сбегают из профессии?**
Конференция «Подготовка квалифицированных кадров для СТО»

Автомобили

- 16 **Новости**
- 19 **Из комтранса в легковушки**
Премьера нового Isuzu Mu-X
- 20 **Заплыв против течения?**
Тест-драйв Subaru Outback 2021
- 24 **От «Красина» до «Ленина»**
Едем из Петербурга в Мурманск на пикапе GWM Paoer

Автокомпоненты

- 28 **Новости**
- 33 **Как продлить жизнь термосистеме зимой?**
Советы MotoRad
- 34 **«Осторожно, подделка!»**
Как производители автозапчастей борются с контрафактом
- 40 **Stellantis: «Россия для нас – стратегически важный рынок!»**

Комтранс

- 44 **Новости**
- 46 **Рынок LCV в условиях пандемии**
Итоги 2021-го
- 50 **«В 2022 год мы смотрим со сдержанным оптимизмом»**
Петр Нечипоренко, УК «Карвиль»

Автоаксессуары

- 52 **Новости**

Автоспорт

- 56 **Новости**
- 58 **Дакар-2022**
Возвращение «Нивы» и доминирование КАМАЗов
- 62 **Ключ на старт!**
Чего ждать от нового сезона в «Формуле-1»



СДЕЛАНО В РОССИИ

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ IATF 16949:2016

+7 812 602-12-80
info@auto-rad.ru
auto-rad.ru

ООО «ПО «Авто-Радиатор»





Альянс Renault-Nissan-Mitsubishi раскрыл планы на ближайшие 8 лет

Французско-японский альянс Renault-Nissan-Mitsubishi представил дорожную карту по развитию модельного ряда до 2030 года.

К 2030 году альянс рассчитывает стать абсолютным лидером по объему предложения электромобилей на мировом рынке. Для этого 90% моделей брендов альянса разделят всего пять платформ, три из которых уже используются.

Бюджетные автомобили будут построены на «тележке» CMF-AEV, которая уже легла в основу Dacia Spring. Кей-кары для японского рынка получат платформу Kei EV, которая предусматривает выпуск автомобилей, габариты которых не превышают 3400x1480 мм. Для семейных автомобилей планируется использовать платформу LCV-EV, а наиболее массовой станет масштабируемая платформа CMF-EV. На ней будут выпускать до 1,5 млн машин ежегодно, а к 2030 году их общее число должно превысить 15 млн.

В 2024 году на конвейер встанут модели на платформе CMF-BEV, «самой конкурентоспособной электрической платформы в мире», по заявлениям представителей альянса. Произведенные на ее основе машины будут обладать запасом хода до 400 км, причем стоимость производства окажется на 33% ниже, чем у Renault ZOE. В год планируется выпускать 250 тыс. машин под брендами Renault, Alpine и Nissan.

Уже известно, что CMF-BEV ляжет в основу не только ретрофутуристичного Renault R5, но и нового компактного кэра от Nissan, который японцы называют прямым наследником Micra. Автомобиль будет производиться на заводе Renault ElectricCity на севере Франции и будет предназначаться исключительно для европейского рынка. Других подробностей пока нет: известно только, что новинка станет самым доступным «Ниссаном» в Европе ■

В Hyundai рассказали о планах компании на 2022 год

Компания Hyundai Motor подвела итоги 2021 года и поделилась планами на 2022-й. Корейцы планируют нарастить продажи машин, несмотря на дефицит компонентов.

В 2021 году объем продаж Hyundai увеличился на 3,9% — до 3 890 726 машин, а годовая выручка достигла показателя 117,6 трлн вон (98,1 млрд долларов). Операционная и чистая прибыль увеличились до 6,68 трлн вон (5,57 млрд долл.) и 5,69 трлн вон (4,75 млрд долл.) соответственно.

Несмотря на снижение объемов продаж в четвертом квартале на 15,7%, боссы компании намерены улучшить прошлогодние показатели: объем продаж должен превысить 4,3 млн автомобилей, а консолидированная выручка — увеличиться еще на 13–14% при росте маржи в 5,5–6,5%.

Однако в Hyundai делают оговорку, что проблема дефицита полупроводников еще не решена. По прогнозам руководителей компании, ситуация постепенно начнет стабилизироваться только во втором квартале 2022 года.

В нынешнем году корейская марка планирует развивать свою линейку электромобилей; на рынок выйдут три новые машины: кроссовер GV60, электрическая версия более крупного GV70 и седан Ioniq 6. Расширить модельную линейку также планируется «за счет новых кроссоверов и премиальных моделей» ■



Российский авторынок смог удержаться в плюсе по итогам 2021 года

Ассоциация европейского бизнеса опубликовала декабрьскую статистику авторынка России, который завершил последний месяц минувшего года падением почти на 20%.

Как и предсказывали эксперты, декабрьского бума на рынке не случилось: всего в прошлом месяце на территории страны было продано 133 470 автомобилей — на 33 196 меньше, чем в декабре 2020 года (–19,9%).

Всего в 2021 году было продано 1 666 780 легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 4,3% больше, чем годом ранее. Четыре ведущих бренда (Lada, Kia, Hyundai и Renault) сохранили свои позиции на российском рынке, показав рост продаж в районе 2–3%. А вот показатели Volkswagen просели сразу на 14%: по итогам года немецкий автогигант стал седьмым, пропустив вперед не только Toyota (+7%), но и Skoda (–4%).

Быстрее всего растут продажи у брендов из Поднебесной. Haval в минувшем году нарастил показатели на 125% (до Mercedes-Benz не хватило меньше 4 тыс. машин), а продажи Chery взмыли на 225% — позади уже не только Audi и Lexus (их также обогнал Geely с ростом в 59%), но и Mazda, Mitsubishi и даже УАЗ.

По итогам года «Лада Веста» сумела обойти «Гранту» по общему числу продаж (113 698 и 111 430 ед. соответственно), став самым популярным новым автомобилем в России. Дальше расположились «корейцы»: Kia Rio (82 941 ед.), Hyundai Creta (68 081 ед.) и Hyundai Solaris (61 061 ед.).

Спад российского авторынка продолжится и в дальнейшем, считает председатель АЕБ Томас Штэрцель. По его прогнозам, улучшения ситуации с дефицитом электронных компонентов, проблемами с логистикой, разрывами цепочек поставок и ростом стоимости материалов в ближайшее время не предвидится ■



Bentley реформирует завод в Крю для производства электромобилей

Компания Bentley ускоряет стратегию Beyond100 по переходу на электромобили. В проект инвестируют 2,5 млрд фунтов стерлингов.

Фирменную стратегию Beyond100 британцы представили публике еще в конце 2020 года. Основная задача компании в ее рамках — в два этапа провести электрификацию модельного ряда. Первая «электричка» британской марки выйдет на рынок в 2025 году, а еще через год в линейке бренда не останется моделей с классическими силовыми установками — будут как минимум гибриды. К 2030 году планируется выпустить пять машин на электротяге (они полностью заменят текущий модельный ряд) — намечено по одной премьере в год.

За 10 лет в проект суммарно вложат 2,5 млрд фунтов стерлингов. Новое производство будет называться Bentley Dream Factory. Привычного конвейера там не окажется: подвозить собираемые машины рабочим будут беспилотные транспортные платформы. Одновременно с окончательным переходом на электрокары к 2030 году британцы хотят достичь нулевых выбросов углерода, а дилерские сети должны стать углеродно-нейтральными не позже чем в 2025 году.

В Bentley рассчитывают, что в нынешнем году на две гибридных модели придется более 20% от мировых продаж. Перед тем как полностью отказаться от ДВС, британская компания выпустит на рынок еще пять машин с электрическим «довеском», в том числе на основе двигателя V8 ■

Минпромторг смягчит требования к локализации автопроизводств

Ведомство подготовило изменения в действующее постановление правительства. Отныне жесткие требования к локализации не будут распространяться на новые СПИКи.

В пояснительной записке уточняется, что новые заключаемые специвестконтракты больше не будут иметь жесткой нормы по локализации производства, сообщает «Интерфакс». По мнению министерства, подобная мера не представляется целесообразной, так как объем промышленной продукции, выпускаемой в рамках таких контрактов, не позволяет создать необходимые условия для локализации технологических операций, обеспечивающих балльную оценку такой продукции на уровне не ниже 7000 баллов.

Для новых СПИКов, заключение которых увязано с реализацией перспективных технологий, требование к уровню локализации будет фиксироваться индивидуально при заключении контракта, отмечают представители Минпромторга.

Напомним, что механизм специвестконтракта предусматривает, что иностранный автопроизводитель берет на себя обязательства по реализации инвестпроекта на основе современных технологий с целью создания серийного промышленного производства, при этом государство обеспечивает неизменность условий реализации проекта, в том числе налоговых ■



Средняя цена подержанного автомобиля в России превысила 1 млн рублей

В январе 2022 года средняя стоимость автомобиля с пробегом впервые преодолела отметку в 1 млн рублей. За год подержанные машины подорожали больше чем в полтора раза.

По данным агентства «Автостат», в январе средняя цена выросла до 1 049 000 рублей, впервые преодолев «миллионную» отметку. Средняя стоимость рассчитывалась на основании мониторинга предложений о продаже легковых автомобилей на вторичном рынке (без учета объемов реализации).

Машины с пробегом в России начали дорожать еще в сентябре 2020 года. К этому привела не только инфляция, но и глобальный дефицит полупроводников: с первыми перебоями в поставках дилеры столкнулись еще тогда. В результате покупатели бросились искать нужную модель на «вторичке» — и рынок быстро отреагировал ростом цен.

В начале 2021 года средняя цена, указанная в предложении о продаже авто с пробегом, составляла 688 тыс. рублей. Таким образом, за год она выросла на 361 тыс. рублей, или на 52% — больше чем в полтора раза ■





Эксперты Euro NCAP назвали самые безопасные автомобили 2021 года

Организация Euro NCAP опубликовала рейтинг лучших автомобилей по итогам краш-тестов в 2021 году в шести категориях.

Лучше всех в прошлом году проявил себя лифтбек Mercedes-Benz EQS: по результатам краш-теста электрокар набрал 96 баллов из 100 за защиту взрослых пассажиров, 91 балл за безопасность детей при аварии, 80 баллов за работу электроники и 76 баллов за безопасность пешеходов и велосипедистов при наезде. Таким образом, EQS победил сразу в двух категориях, став самым безопасным электромобилем и самым безопасным автомобилем представительского класса.

Среди кроссоверов отличился Skoda Enyaq iV: защиту взрослых и детей специалисты оценили на 94 и 89 баллов соответственно, а за работу систем безопасности Skoda набрала 82 балла — даже больше, чем «Мерседес». За безопасность пешеходов электрокроссовер получил 71 балл: при наезде повышен риск травмы таза.

Высший балл по безопасности среди компактных кроссоверов в 2021 году получила Skoda Fabia четвертого поколения, а лучшим MPV стал Toyota Yaris Cross, опередивший Volkswagen Caddy. Наконец, среди компактных кроссоверов лучшим стал Nissan Qashqai, набравший целых 95 баллов за работу электронных ассистентов.

Всего за год организация провела краш-тесты 33 автомобилей, 22 из которых получили максимальные пять звезд. Провалились модели Renault: электрокар ZOE получил ноль звезд, Dacia Spring удостоилась всего одной, а Logan и Sandero Stepway набрали лишь две звезды ■

Продажи новых машин в Европе обновили антирекорд 2020 года

По результатам 2021 года продажи новых автомобилей в Европейском союзе снизились на 2,4%. Местный авторынок падает уже шестой месяц подряд.

Как следует из отчета Европейской ассоциации автопроизводителей (ACEA), за прошлый год на территории ЕС было продано 9 700 192 новых автомобиля — на 239 226 меньше, чем в 2020 году, когда результаты продаж стали худшими с 1993 года. Европейский авторынок начал падение в июле, и лишь в одном месяце снижение объемов продаж было ниже отметки 20% (в августе: на 19,1%).

В минусе оказался крупнейший авторынок объединенной Европы: в Германии по итогам 2021 года продажи упали на 10,5%, с 2 917 678 до 2 622 132 машин. Во Франции авторынок остался на прежнем уровне (1 659 003 ед., +0,5%), а Италия, несмотря на декабрьский обвал (до 86 679 ед., -27,5%), смогла даже немного нарастить продажи (1 457 952 ед., +5,5%). Сохранились показатели и в Испании: 859 477 машин, +1,0%. Великобритания в отчете упомянута отдельно: в Соединенном Королевстве продажи машин также выросли на 1%, до 1 647 181 единицы.

На расстановку сил среди автопроизводителей кризис не повлиял: Volkswagen Group лидирует по итогам года с показателем 2 437 110 проданных машин (-4,8%). Несильно отстает Stellantis: продажи альянса в Евросоюзе составили 2 124 269 автомобилей (-2,1%). Третья снова Renault Group — 1 028 925 машин (-10,2%) ■



Старый новый президент и переродившаяся Niva



Вадим Аскаров

Для главного отечественного автопроизводителя минувший год был богат на события: АвтоВАЗ начал выпуск автомобилей за рубежом, представил ряд новинок и заявил о планах вывести автомобили Lada на новый (в том числе ценовой) уровень. Журнал «Движок» узнал от топ-менеджеров тольяттинского автогиганта о том, какие события в 2021 году они считают самыми важными в развитии предприятия, а также чем АвтоВАЗ порадует российских автомобилистов в 2022-м.

Возвращение Николая Мора и российской юрисдикции

В минувшем году президентом АО «АвтоВАЗ» вновь стал Николай Мор, который ранее уже возглавлял тольяттинское предприятие. Он сменил на этом посту Ива Каракатзаниса, который руководил компанией с лета 2018 года.

Президентом и генеральным директором АвтоВАЗа в первый раз Николай Мор стал в апреле 2016 года и занимал этот пост до мая 2018-го. Одновременно с работой на позиции президента АвтоВАЗа Николай Мор является генеральным директором по опе-

рациям Renault Groupe в России и СНГ.

Кроме того, в прошлом году произошло еще одно знаковое событие. У АвтоВАЗа сменился формальный собственник: 100% акций российского предприятия перешли от нидерландской компании Alliance Rostec Auto B. V. к фирме «Лада Авто Холдинг», которая имеет юридический адрес в Москве.

Дело в том, что с 1 января прекратило свое действие межправительственное соглашение «Об избежании двойного налогообложения». В новом российском СП

Итоги 2021 года для АвтоВАЗа

доли собственников остались такими же: 67,6% у Renault, 32,4% у «Ростеха».

Кризис, дефицит и новые лидеры продаж

Как и другие автопроизводители, АвтоВАЗ в прошлом году столкнулся с дефицитом электронных компонентов. Летом 2021-го компания начала



Николай Мор,
президент АО «АвтоВАЗ»

выпускать и поставлять дилерам автомобили Vesta, XRAY и Largus в «урезанной» комплектации Comfort Light – без многофункционального рулевого колеса и мультимедийной системы. Позднее АвтоВАЗ был вынужден несколько раз останавливать производство в Тольятти.

Следствием проблем с поставками комплектующих стал дефицит автомобилей у дилеров и падение продаж во втором полугодии 2021-го. После бурного роста в начале года за счет низкой базы предыдущего периода (в апреле Lada, по данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, показала рекордный рост в 304%) показатели ушли в минус. В августе было зафиксировано падение на 32%, в сентябре – на 51%, в октябре и ноябре – на 31% по каждому месяцу. «Вероятно, дефицит сохранится и в 2022 году, но мы надеемся, что все будет менее драматично», – отметил в комментарии журналу «Движок» Николай Мор.

На продажи АвтоВАЗа кризис полупроводников повлиял весьма своеобразно: итоговая статистика не в полной мере отражает реальный спрос на те или иные модели. Бестселлером марки Lada (и рынка РФ в целом) стала Vesta, хотя большую часть года уверенно лидировала Granta. Но под конец 2021-го сказались нехватка комплектующих для «Гранты», а именно модулей ABS. В случае с «Вестой» такой проблемы не было, и именно она и «перетянула» к себе значительную часть покупателей в ноябре и декабре.



По итогам 2021 года российским покупателям было передано 113 698 автомобилей Lada Vesta. Lada Granta разошлась в количестве 111 430 штук. Всего же в минувшем году в России было реализовано 350 714 автомобилей Lada, что на 2,1% больше, чем по итогам 2020 года.

Новые горизонты

АвтоВАЗ в минувшем году был весьма активен на экспортном направлении, несмотря на сложную ситуацию на мировом рынке. В Узбекистане, в свободной экономической зоне Джизак, в 2021-м начался выпуск автомобилей Lada Vesta SW, XRAY и Largus. Партнером выступила компания Roodell — официальный дистрибьютор Kia, Lada и Renault в Узбекистане. Николай Мор отметил, что АвтоВАЗ намерен развивать в Узбекистане продажи седанов, в частности вывести на этот рынок седан Vesta.

Российский автогигант возобновил производство автомобилей в Казахстане, которое было остановлено в 2020 году. АвтоВАЗ сменил индустриального партнера — теперь автомобили Lada выпускает не АО «Азия Авто» в Усть-Каменогорске, как раньше, а предприятие «СарыаркаАвтоПром» в Костане.

Также АвтоВАЗ открыл в 2021 году новый дилерский



центр в Ереване. Это первый салон, запущенный в работу с новым партнером Lada в Армении — компанией «Мегна». Не менее успешно идут дела бренда на рынке Азербайджана, где Niva Legend уверенно занимает первое место в рейтинге продаж.

Год обновлений

В феврале 2021-го на рынок вышла новая версия Lada Niva (в прошлом — Chevrolet Niva), которая получила название Niva Travel. От прежней модели новинку отличают иное оформление передней и задней части кузова, новые фары и светодиодные фонари. Автомобиль оснащен 1,7-литровым бензиновым мотором мощностью 80 л.с. с 5-ступенчатой коробкой передач.

Также АвтоВАЗ запустил в 2021 году продажи обновленно-

го Lada Largus, который получил измененную внешность, новые опции и более просторный салон. Автомобиль представлен в трех версиях — пассажирской, «внедорожной» Largus Cross, а также в коммерческом варианте «фургон». Гамму двигателей пополнил модернизированный мотор объемом 1,6 литра, развивающий 90 л.с.

Осенью 2021 года стартовали продажи обновленной Lada Niva Bronto — она создана на базе трехдверной Niva Legend. Внедорожник получил 1,7-литровый бензиновый двигатель мощностью 83 л.с., который работает в паре с 5-ступенчатой «механикой». Также в прошлом году производитель представил публике новую мультимедийную систему Lada EnjoY Pro и телематическую платформу Lada Connect.

Обрасти компонентами

В ноябре стало известно о планах АвтоВАЗа купить 40% акций АО «Объединенные автомобильные технологии» (OAT), входящего в группу организаций ПАО «КАМАЗ». Сейчас в OAT входят десять производственных предприятий по выпуску автокомпонентов в пяти регионах.

«Мы хотим модернизировать OAT и сделать группу сильной командой будущего. Будем работать над поиском новых партнеров, развитием новых технологий», — заявил Николай Мор. Вопрос о том, сколько это будет стоить, он оставил без ответа.

Европейский уровень

В ближайшее время АвтоВАЗ планирует выпустить ряд новых моделей. В их числе новая «Нива» (концепт компания представила еще в 2018 году на Московском автосалоне), а также обновленная Lada Vesta, которая будет доступна в том числе в версии на природном газе. Модельный ряд в целом ждет в обозримом будущем весьма серьезные изменения. В частности, как и автомобили Dacia, машины Lada станут базироваться на модульной платформе CMF-B альянса Renault-Nissan.

Помимо технологических новшеств грянут также ценные изменения, и речь не о традиционном повышении стоимости. В 2021 году руководство компании поставило цель вывести автомобили марки Lada в сегмент свыше 1 млн рублей. Выпуск доступных моделей при этом продолжится.

Говоря о готовности российских потребителей к Lada более чем за миллион, Николай Мор заметил, что все будет зависеть от характеристик продукта. «Если это будет автомобиль высокого качества с новыми опциями, то мы пробьем этот хрустальный потолок цены и потребители будут готовы к приобретению такой машины», — подчеркнул глава компании. На такой шаг АвтоВАЗ идет для того, чтобы клиенту было куда расти внутри модельного ряда бренда.



«Ренолюция» на марше!



Роман Зубко

Renault подвела итоги работы на российском рынке в 2021 году и поделилась некоторыми планами на ближайшее будущее. О том, каких результатов достигла компания в минувшем году, как в нашей стране реализуется план Renaulution и какие новинки французской марки увидят россияне в 2022-м, журналистам рассказал генеральный директор «Renault Россия» Ян Птачек.

«Ренолюция» в России

«Сегодня мы развиваемся в рамках этого плана и выполняем его главный пункт: обновляем модельный ряд», — отметил гендиректор «Renault Россия». — В частности, мы входим в сегмент D и более активно развиваем линейку машин сегмента C. В рамках новой стратегии в России будут появляться модели на новых платформах — наши планы весьма амбициозны и предполагают выпуск пяти новых моделей с 2021 по 2025 год. Первой из них стал новый Duster, который вышел на российский рынок в 2021 году, сразу же стал самым продаваемым автомобилем Renault в России по итогам минувшего года и вошел в десятку самых продаваемых новых машин в РФ. Наиболее популярны у клиентов полноприводные версии: на них приходится 94% спроса».



Генеральный директор «Renault Россия» Ян Птачек

В 2022 году, по словам Яна Птачека, в России состоится мировая премьера новой модели Renault. О каком именно автомобиле идет речь, г-н Птачек не уточнил. Вероятнее всего, имеется в виду седан Renault Logan нового поколения, который, напомним, был представлен под маркой Dacia осенью 2020 года.

В последнее время, как отметил глава «Renault Россия», среди российских покупателей автомобилей французской марки все более популярными становятся топовые комплектации машин: на них приходится около трети от общего объема продаж. «Это подтверждает, что мы развиваемся в верном направлении и что нам необходимо выходить в более высокие сегменты рынка: наши клиенты готовы за это платить», — отметил г-н Птачек.

Рост цен и дилерские накрупки: все дело в дефиците

В 2021 году компания Renault реализовала в России 131 552 автомобиля, продемонстрировав рост на уровне 2,5% по сравнению с 2020 годом. Кроме того, по словам Яна Птачека, бренд Renault оставался «одним из лидеров в сфере услуг новой мобильности и востребованной маркой у корпоративных клиентов». В общей сложности

Ян Птачек
о результатах
Renault в России
в 2021 году

в 2021 году корпоративным клиентам было продано 23 767 автомобилей — 18,1% от общих продаж.

В розницу, с учетом популярности нового «Дастера» и роста спроса на «Аркану», компания, очевидно, могла продать и больше, если бы не сбои в цепочках поставок, дефицит машин и, как следствие, рост цен, сопровождавшийся к тому же пресловутыми дилерскими накрупками в виде ковриков в салон за десятки тысяч рублей. Как отметил в беседе с корреспондентом «Движка» Ян Птачек, главным средством борьбы с подобными тенденциями в Renault видят преодоление дефицита.

«Наша главная цель — поставить в дилерскую сеть столько машин, сколько необходимо, чтобы спрос был удовлетворен», — заявил гендиректор «Renault Россия». — Если мы справимся с этой задачей — остальные вопросы будут решаться автоматически рыночными средствами». В настоящее время, по словам Яна Птачека, московский завод компании работает в штатном режиме в две смены. В случае необходимости предприятие готово к работе в выходные дни.

Что же до перебоев в поставках компонентов, то в Renault, как

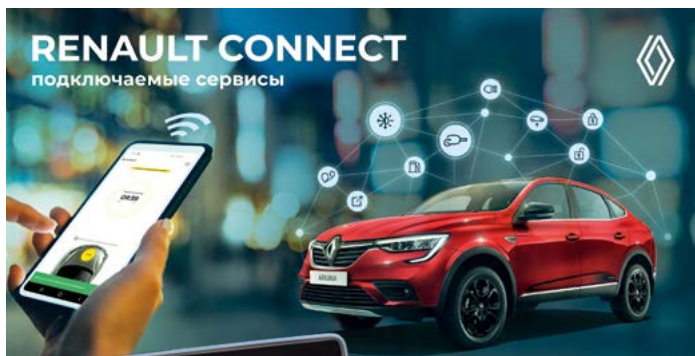


рассказал г-н Птачек, работают и над этим. В частности, в «Renault Россия» не так давно оптимизировали логистические процессы: склад запасных частей был увеличен и переведен на другую площадку, что, как отметил гендиректор компании, существенно сократило сроки доставки компонентов, а оборот по запасным частям увеличился на 39% по сравнению с 2020 годом. С 2021 года на оригинальные запчасти Renault распространяется двухлетняя гарантия. Что касается глобальной проблемы дефицита электронных компонентов, то в Renault рассчитывают, что она станет менее острой во втором полугодии нынешнего года.

Цифровизация: подключаемые сервисы и онлайн-шоурум

В апреле минувшего года покупателям автомобилей Renault в России стали доступны подключаемые сервисы Renault Connect как заводское решение с полноценным функционалом, позволяющим управлять рядом функций автомобиля дистанционно через смартфон. Количество уникальных пользователей системы, по словам Яна Птачека, после этого достигло 10 тыс. человек, еженедельно число новых клиентов увеличивается на 250–300 пользователей.

Услугами фирменного онлайн-шоурума в 2021 году воспользовались свыше 55 тыс. человек. В настоящее время



клиенты могут дистанционно приобрести автомобиль и сервисные продукты, записаться на тест-драйв автомобилей в рамках проекта «Домашний тест-драйв», получить одобрение кредита с помощью «Госуслуг», заказать доставку купленного автомобиля на дом, а также записаться на сервис. Услуга, как отмечают в Renault, показала двукратный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Развитие дилерской сети

Стратегия Renault, по словам Яна Птачека, заключается в том, чтобы внедрять разного рода цифровые сервисы вместе с развитием дилерской сети. «Наши дилеры — основные наши партнеры!» — отметил г-н Птачек.

В 2021 году «Renault Россия» продолжила внедрять новые стандарты в оформлении дилерских центров, призванные упростить взаимодействие клиентов с брендом за счет новых

визуальных решений. Новые дилерские центры Renault открылись в минувшем году, в частности, в Новосибирске, Абакане, Нижневартовске; в соответствии с концепцией Renault Store Evolution был перестроен фирменный автоцентр в Минеральных Водах. В конце минувшего года в сети продаж и послепродажного обслуживания автомобилей Renault в России насчитывалось 153 дилерских центра.

Экспорт в 2021-м: рост на азиатском направлении

В странах СНГ компания Renault реализовала в 2021 году в общей сложности 8700 автомобилей, при этом особенно успешным на данном направлении стало второе полугодие: рост составил 25% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Подобные успехи в компании объясняют популярностью уже упомянутого кроссовера Renault Duster нового поколения, а также успешным запуском проектов локальной сборки на рынках Казахстана и Узбекистана.

В Казахстане в июне прошлого года стартовало производство кроссоверов Arkana, Kaptur, Duster. На рынок Узбекистана компания Renault вышла впервые; в октябре 2021 года на заводе ADM-Jizzakh начали выпускаться модели Arkana и Kaptur, в ноябре — Duster. Продажи и послепродажное обслуживание автомобилей Renault осуществляются силами двух партнерских автоцентров в Ташкенте.

Ближайшие планы

В 2022 году в Renault намерены как минимум закрепить прошлогодние успехи и снова выйти в плюс по итогам года. В целом это соответствует прогнозу АЕБ по развитию российского автомобильного рынка в 2022-м: +3,3% в качестве базового сценария. Поспособствовать росту интереса покупателей к автомобилям французской марки должны упомянутая мировая премьера новой модели, планируемый запуск продаж седана Logan на компримированном природном газе (CNG), а также снижение остроты проблемы дефицита машин.

Помешать реализации планов компании могут затяжной характер перебоев в поставках микрочипов (подобные опасения не раз высказывали представители целого ряда компаний-автопроизводителей), рост цен на машины в связи с инфляцией в России, а также как минимум не растущие доходы населения. Какие из этих факторов перевесят — узнаем в конце текущего года.





Почему автомеханики сбегают из профессии?



Вадим Аскаров

Ассоциация РАСТО провела в Санкт-Петербурге конференцию, посвященную проблемам взаимодействия работодателей с профессиональными учебными заведениями. Крупные игроки рынка независимых СТО обсудили, как внедрять опыт работы сервисных станций в процесс подготовки будущих специалистов и почему после окончания обучения многие предпочитают уходить в другие сферы. Обозреватель «Движка» проанализировал основные тезисы участников конференции, и некоторые его выводы оказались идущими вразрез с позицией выступавших на мероприятии экспертов.

Конференция проходила в техникуме «Автосервис. Многофункциональный центр прикладных квалификаций». Помимо руководителей многих независимых СТО на мероприятии присутствовали и участвовали в дискуссии представители официальных дилеров, а также сферы среднего и высшего профессионального образования.

Помимо обсуждения насущных проблем в учебных классах техникума проводили мастер-классы и технические тренинги представители ведущих мировых производителей автокомпонентов и оборудова-

ния, такие как Mahle, Motul, febi, Тенпесо и др.

Открывала конференцию председатель РАСТО (Российской ассоциации станций технического обслуживания) Ольга Селезнева, которая провела демонстрацию собственного положительного опыта взаимодействия техцентра «Волин» с колледжами и техникумами Московской области в подготовке начинающих специалистов. В частности, отмечалось создание учебно-выставочного центра на территории ТЦ «Волин», который преследует сразу несколько стратегических целей: помощь в профессиональной ориентации школьников, краткосрочная подготовка учащихся средних профессиональных учебных заведений и повышение квалификации специалистов автосервиса. Подобным подходом О. Селезнева и ее коллеги планируют переломить печальную ситуацию с кадровым голодом в сфере послепродажного обслуживания и ремонта авто. По ее мнению, «за 25 лет выучили гуманитариев и экономистов. При этом практически никто не занимался профессиональным образованием, то есть обучением тех людей, которые приносят СТО добавочную стоимость».

Важным моментом, по мнению председателя РАСТО, является не только отсутствие новых специалистов, но и отток обратно в регионы старых — тех, кто ранее приезжал в большие

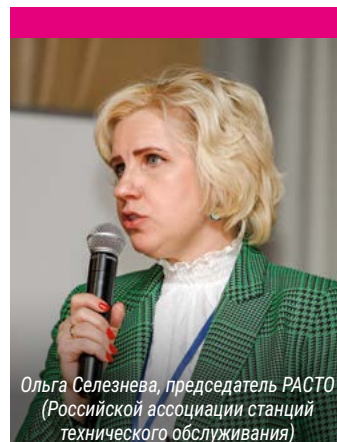
Конференция «Подготовка квалифицированных кадров для СТО»

города на заработки. Кроме того, специалисты уходят и в другие сферы деятельности, никак не связанные с ремонтом автомобилей.

Следующей глубиной проблемы, но уже со ссылкой на точные цифры, обозначила руководитель проекта Car-PR Марина Белоглядова. По данным одного из крупнейших сайтов по подбору персонала hh.ru, на одну вакансию в сфере автотехобслуживания сейчас приходят только три резюме. Да и в целом рынок труда в данной отрасли превра-

тился в «рынок соискателя». Последний может теперь диктовать условия работодателям.

Подобная ситуация не устраивает представителей независимых СТО. Почему так происходит, догадаться нетрудно, но практически никто из спикеров не озвучил лежащие на поверхности факты. Если людей меньше не стало, но они уходят в другие сферы — значит, в этих сферах им работать выгоднее. Но такой вывод почему-то практически никто из спикеров сделать не захотел. Даже сами представители автосервисного бизнеса признают, что резкий отток приезжих из стран ближнего зарубежья сильно ударил по отрасли. Как ни крути, а «иностранцы» выполняли весьма приличный объем работы, тем более что по статистике, представленной той же Ольгой Селезневой, «70% обращений клиентов СТО — это



Ольга Селезнева, председатель РАСТО (Российской ассоциации станций технического обслуживания)



Марина Белоглядова, руководитель проекта Car-PR



работы, не требующие высокой квалификации специалиста».

Примерно в том же ключе, но гораздо менее пессимистично высказался Михаил Петров, директор по развитию сети «ЕвроАвто». Он также обратился к статистике и отметил, что за прошлый год прирост вакансий в отрасли превысил 50%, в то время как отток резюме составил 6%. Среди основных причин отсутствия кадров М. Петров выделил снижение внешней и внутренней миграции из-за пандемии, демографическую яму и смещение фокуса у молодежи не в пользу производственных профессий. И, в отличие от множества своих коллег, сконцентрировался на вопросе повышения привлекательности труда в организации, которую он представляет, — в частности, на таких аспектах, как полный соцпакет, страхование и бес-



платное питание, возможность повышения квалификации.

Среди тех, чей голос также выделялся на фоне большинства спикеров, стоит отметить Андрея Вайвадса, генерального директора тренировочно-сервисного центра «Защитные решения». По сути, он произнес то, что знают все, но многие по ряду причин



Михаил Петров, директор по развитию сети «ЕвроАвто»



Андрей Вайвадс, генеральный директор тренировочно-сервисного центра «Защитные решения»



не хотят (или не могут) произносить вслух. Отток рабочей силы, будь она иностранная или отечественная, связан исключительно с деньгами: с тем, сколько руководители СТО любого вида готовы платить специалистам.

В нынешних новых для всех условиях А. Вайвадс призвал не

жаловаться на «плохой имидж профессии» или «завышенные требования соискателей», а искать экономическую целесообразность в своей деятельности. В частности, заниматься новыми видами услуг — одной из них может стать детейлинг. По мнению эксперта, расширив ассортимент предлагаемых услуг, можно не только увеличить количество клиентов, приезжающих на СТО, но и повысить количество соискателей в конкретную организацию, поскольку автомобильный детейлинг — весьма популярная и модная сфера и достойный выбор будущей профессии для молодых и перспективных кандидатов.

Каков итог?

Конференция в очередной раз подтвердила тот факт, что кризис кадров в автосервисной отрасли — это не сиюминутное явление, а логичная реакция отрасли на кризисные процессы, происходящие в экономике. По сути дела, все представители СТО жалуются на то, что пропали «дешевые специалисты» (из регионов России и ближнего зарубежья), а имидж профессии перестал быть привлекательным для молодежи, которая могла бы компенсировать отток. Теперь СТО остались один на один с честным рынком труда в больших городах, где хорошим специалистам нужно платить соответствующие их квалификации деньги. Жаль только, что из всех спикеров посмотреть правде в глаза и открыто заявить об этом смог всего лишь один человек...



Jeep представил в России

новый Grand Cherokee



В Москве в рамках отчетной пресс-конференции альянса Stellantis, посвященной итогам 2021 года и планам на 2022-й, состоялась российская премьера внедорожника Jeep Grand Cherokee нового поколения.

В России новый Grand Cherokee будет представлен в двух версиях: стандартной 5-местной и 7-местной L, сообщает корреспондент «Движка».

Первым до нашего рынка доберется стандартный «Гранд» — продажи 5-местного Grand Cherokee начнутся в РФ в III квартале текущего года. В IV квартале дилеры начнут продавать Grand Cherokee L.

Линейку двигателей для нового «Гранда» в России составят базовый 2,0-литровый мотор GMTE4 мощностью 268 л. с., ступенью выше в гамме окажется 3,6-литровый Pentastar, развивающий 286 сил. Оба двигателя штатно будут агрегатироваться с 8-ступенчатым «автоматом».

Новый Grand Cherokee станет доступен в нашей стране с фирменными системами полного привода Quadra-Trac I, Quadra-Trac II и Quadra-Drive II, пневмоподвеской Quadra-Lift и системой выбора режимов движения Selec-Terrain.

Комплектаций будет три: Limited, Overland и Summit Reserve. В стандартной (Limited) покупателям предложат базовый 2,0-литровый мотор, автомобилям в исполнениях Overland и Summit положен 3,6-литровый агрегат.

Рублевые цены на новый Jeep Grand Cherokee официально будут объявлены ближе к началу продаж ■

Lexus назвал российские цены на новый LX

Российское представительство Lexus открыло прием заказов на внедорожник LX нового поколения.

Цены на комплектацию Executive с дизельным мотором (299 л. с., 700 Нм) начинаются с отметки в 8 522 000 рублей. Доплата за бензиновый V6 (415 л. с.) и блокировки переднего и заднего дифференциалов составит 113 тыс. рублей.

В стандартное оснащение входят передние кресла с вентиляцией и электрорегулировками, «память» положения рулевой колонки, боковых зеркал и сиденья водителя, а также полностью светодиодная оптика.

Версию Premium (от 8 891 000 рублей) дополнили сиденья второго ряда с подогревом, вентиляцией и электромеханизмом складывания в пропорции 60:40. В центральный подлокотник интегрирован холодильник, а двери оснащены доводчиками. Начиная с этой комплектации LX комплектуется аудиосистемой Mark Levinson Premium Surround с 25 динамиками.

Luxury (от 9 213 000 рублей) предложит покупателям 22-дюймовые двухцветные кованые колеса и 10-дюймовый цветной проекционный дисплей, а в исполнении Luxury+ (от 9 586 000 рублей) добавятся сиденья третьего ряда с электроприводом, а также дополнительные удобства для пассажиров третьего ряда.

У четырехместной версии VIP (от 10 930 000 рублей) на втором ряду вместо дивана два отдельных сиденья с блоком управления климат-контролем, дополнительные воздуховоды и два 11,6-дюймовых дисплея. Сиденья имеют шестидиапазонную регулировку, функцию массажа и памяти в двух положениях и оттоманку. Штурманское кресло складывается при помощи отдельной кнопки.

Версия VIP Black (от 10 976 000 рублей) отличается затемненными элементами экстерьера и декоративными вставками из черного дерева. При этом межколесных блокировок четырехместные внедорожники лишены ■



Volkswagen Golf и Touareg обзавелись новыми опциями



Компания Volkswagen расширила оснащение российских комплектаций хэтчбека Golf и кроссовера Touareg.

Список штатных опций «Гольфа» дополнили адаптивный круиз-контроль, навигационная система Discover Media с 10-дюймовым экраном и интерфейс для подключения телефона. В результате начальная цена автомобиля составляет теперь 2 695 000 рублей.

Новые опции получил и Golf GTI. Хотятччу положены система выбора режимов движения, аудиосистема Harman Kardon и система парковочных датчиков Park Assist. После дооснащения GTI тоже подорожал: машины 2022 модельного года российское представительство Volkswagen оценивает в 3 281 000 рублей.

«Туареги» 2022 модельного года в комплектации Business с пакетом R-Line (от 5 972 500 рублей) будут штатно оснащаться пакетом оптики IQ. Light с адаптивными матричными светодиодными фарами, светодиодными ходовыми огнями и задними фонарями с динамическим сигналом поворота.

Теперь для машин в базовом исполнении Business (от 5 587 000 рублей) за доплату доступен пакет опций «IQ. Drive Плюс» (+260 тыс. рублей). В него входят адаптивный круиз-контроль с функцией Stop & Go, системы контроля полосы и помощи в перестроении, ассистент движения на перекрестке и «полуавтопилот» Travel Assist.

Штатное оснащение топовой комплектации Exclusive (от 6 204 100 рублей) расширил пакет «Безопасность» (фронтальные и коленные подушки безопасности для водителя и пассажира, боковые подушки и шторки безопасности спереди и сзади). Наконец, обе комплектации теперь можно заказать с фаркопом с электроприводом и системой помощи при маневрировании. Стоимость новой опции — 120 тыс. рублей ■

Новый Nissan Pathfinder оценен в рублях

Российское представительство марки Nissan опубликовало рублевый прайс-лист большого кроссовера Pathfinder. Будет четыре комплектации, а продажи начнутся в конце зимы.

Пятое поколение модели станет единственным «Ниссаном» в России, поставляемым из-за границы: первые экспортные партии на заводе в штате Теннесси начали собирать еще в начале ноября. У дилеров новые кроссоверы появятся во второй половине февраля, сообщает пресс-служба Nissan.

Под капотом нового Pathfinder остался 3,5-литровый «атмосферник», дефорсированный для России с 284 л. с. и 352 Нм до 275 сил и 340 «ньютон». Мотор работает в паре с 9-ступенчатой АКП. Также в стандартное оснащение входит система полного привода с семью режимами.

Новинка чуть динамичнее предшественника: «сотню» автомобиль набирает за 8,1 секунды (у прошлого Pathfinder было 8,5), однако максимальная скорость по-прежнему ограничена на отметке 190 км/ч. Зато на 13 мм вырос клиренс — у внедорожника пятого поколения он составляет 194 мм.

Базовая версия Business (от 4 285 000 рублей) получила в оснащение 18-дюймовые диски, 7-дюймовую приборную панель и экран мультимедийной системы диагональю 8 дюймов, а также штатную «магнитолу» с шестью динамиками.

Комплектация High Tech (от 4 715 000 рублей) — это уже диски диаметром 20 дюймов, двухцветная окраска кузова и кожаный салон. Цифровая «приборка» имеет диагональ 12,3 дюйма, появились передние парктроник, навигационная система и «музыка» Bose с 11 динамиками.

Комплектация Top добавит к списку опций панорамную крышу с люком, салон с перфорированной кожей Nappa и атмосферной подсветкой, проекционный дисплей и механизм складывания задних сидений. Такой Pathfinder доступен за 4 995 000 рублей, а версия Top Comfort предложит два отдельных кресла на втором ряду вместо обычного дивана. Стоимость — от 4 995 000 рублей ■



Новинку Geely назвали в честь вулкана

Кроссовер Geely Monjaro готовится к дебюту на российском рынке. Продажи начнутся во второй половине года.

Это уже третье имя, под которым среднеразмерный кроссовер фигурирует в прессе. На родине машина продается как Xingyue L, а экспортные версии до сегодняшнего дня носили рабочее название KX-11. Слово Monjaro созвучно с 5895-метровым вулканом Килиманджаро, сообщает пресс-служба марки. Оно выбрано, чтобы подчеркнуть главенствующее положение кроссовера в модельной линейке.

Новый Monjaro построен на платформе Volvo CMA, которую он делит с кросс-купе Tugella. По габаритам — 4770x1895x1689 мм — это будет первый среднеразмерный кроссовер Geely на российском рынке. Уже известно, что трехрядная версия в России не появится: у нас автомобиль будет 5-местным.

На китайском рынке недавно дебютировала гибридная версия Xingyue L, однако до России она не доберется: у нас Monjaro будет доступен исключительно с 2,0-литровым турбомотором. Также в Китае можно заказать кроссовер с системой автоматической парковки: в радиусе 200 метров машина сама найдет место и припаркуется, а потом по команде с телефона приедет к водителю.

Рублевые цены станут известны перед началом продаж, которые запланированы на второе полугодие. На родине Xingyue L предлагается по цене от 137 200 юаней (1,66 млн рублей), а топ-комплектация стоит 185 200 юаней (2,24 млн рублей) ■



В России открыт прием заказов на Porsche Taycan Sport Turismo

Компания Porsche продолжает расширять список модификаций электрокара Taycan в России. На нашем рынке в ближайшее время дебютирует версия Sport Turismo GTS.

Новая версия электрокара представляет собой универсал Taycan Cross Turismo, только без пластикового обвеса и рейлингов, а клиренс у Sport Turismo составляет 128 мм вместо 146 мм у «кроссовой» версии.

Уже сейчас для заказа доступна модификация GTS с паспортной мощностью 380 кВт (517 л.с.), цена на которую начинается от 11 810 000 рублей. При активации функции Launch Control отдача силовой установки возрастает до 598 л.с.: в результате 100 км/ч «Тайкан» набирает за 3,7 секунды (на полсекунды дольше, чем версия Turbo), а максимальная скорость ограничена на отметке 250 км/ч.

Весной на российский рынок выйдут еще четыре версии Taycan Sport Turismo. Машину в базовой версии с единственным электромотором мощностью 240 кВт (326 л.с.) оценили в 8 460 000 рублей. За доплату будет доступна тяговая батарея Plus, с которой отдача вырастет до 280 кВт (380 л.с.).

За 4S Sport Turismo (320 кВт / 435 л.с., 360 кВт / 490 л.с. с батареей Plus) придется выложить минимум 10 020 000 рублей. Версию Turbo на 460 кВт (625 л.с.) российское представительство оценивает в сумму от 12 980 000 рублей, а топовый Turbo S Sport Turismo (там такая же паспортная мощность, однако в режиме Launch Control она достигает 761 л.с. против 680 л.с. у Turbo) будет стоить в России от 15 750 000 рублей ■



Geely Atlas Pro в упрощенной версии вышел на российский рынок

Передний привод, «автомат» и никаких гибридов: в России стартовали продажи кроссовера Geely Atlas Pro в двух самых доступных комплектациях.

В начальных исполнениях версия Pro лишилась муфты Borg Warner, 7-ступенчатого «робота» с двумя сцеплениями (на его месте — проверенный «автомат» Aisin) и 48-вольтового мотор-генератора, прибавлявшего силовой установке 50 Нм крутящего момента. В результате паспортный разгон автомобиля до «сотни» вырос с 9,9 до 10,6 секунды, а заявленный расход топлива в смешанном цикле теперь составляет 7,4 литра на 100 км вместо 6,8.

Зато подступиться к новому «Атласу» стало проще: базовая версия Comfort стоит 1 834 990 рублей. За эту сумму машину оснащают 17-дюймовыми дисками (более дорогим версиям положены диски R18), светодиодной оптикой и задними парктрониками с камерой. Салон таких версий отделан искусственной кожей со вставками «под карбон».

Моноприводная модификация появилась и у комплектации Luxury, которую от топовых Flagship и Flagship+ отличает отсутствие интеллектуальной системы управления дальним светом, круиз-контроля с расширенным функционалом, системы контроля полосы и распознавания дорожных знаков и пешеходов, электропривода пятой двери, а также 42-цветной подсветки салона.

Такой Atlas Pro предлагается по цене от 1 964 990 рублей — на 135 тыс. меньше, чем просят за аналогичную комплектацию с гибридным довеском, «роботом» и полным приводом. Первые переднеприводные машины уже поступили к дилерам Geely ■

Kia оценила в рублях Sportage нового поколения

Кроссовер Kia Sportage пятого поколения едет в Россию. Российское представительство марки назвало цену автомобиля в базовой комплектации Comfort.

Как сообщает пресс-служба Kia Russia & CIS, новый Sportage будет продаваться у нас в «удлиненной» версии (4660 мм), то есть новое поколение станет на 175 мм длиннее предшественника. Производитель обещает задним пассажирам заметно больше пространства в ногах и над головой.

В Kia отмечают, что начальная версия нынешнего Sportage пользуется большой популярностью у россиян, являясь одной из самых востребованных. Поэтому в гамме модификаций нового кроссовера останется 2,0-литровый «атмосферник», развивающий, как и прежде, 150 л.с. и 192 Нм и работающий в связке с 6-ступенчатой АКП и передним приводом.

Список базового оснащения кроссовера составят светодиодные фары, камера заднего вида с задними «парктрониками», двухзонный климат-контроль, мультимедийная система с 8-дюймовым экраном и 17-дюймовые легкосплавные диски. Рекомендованная цена такого Sportage в комплектации Comfort без учета допоборудования составляет 2 329 900 рублей, что на 280 тыс. рублей больше, чем просят за аналогичное исполнение Sportage 2021 модельного года.

Старт российских продаж намечен на первую половину 2022 года. Незадолго до этого станут известны цены и список оснащения остальных комплектаций ■



Из комтранса в легковушки



Вадим Аскаргов

В Россию Isuzu привезет второе поколение внедорожника Mu-X (произносится как «мю-икс») — модель с внутривыпускным индексом RJ, производство которой началось в 2020 году. Первая генерация автомобиля (заводской индекс UC) выпускалась с 2013 года и реализовывалась в основном в Азии. Так что компания Isuzu отнюдь не так сильно концентрируется на сегменте коммерческой техники, как кажется многим российским автолюбителям.

Пару лет назад пикап D-Max, вышедший на рынок РФ, казался просто побочной ветвью торговли грузовиками. Но, как выяснилось, в компании уже тогда были твердо уверены в необходимости привезти к нам новое поколение внедорожника. Именно с помощью пикапа маркетологи бренда хотели прощупать почву в пассажирском сегменте, и, судя по их нынешним действиям, результаты эксперимента признаны успешными.

Новый внедорожник сделан по проверенному рецепту: «взять

Бренд Isuzu на российском рынке уже давно ассоциируется с разного рода грузовой техникой. Выход пикапа D-Max несколько лет назад общественность восприняла скорее как исключение, подтверждающее правило, и не отнеслась к намерениям компании всерьез. А зря: ведь, как оказалось, это была часть продуманной стратегии по выводу на наш рынок новой модели, на которую в компании делают серьезную ставку.

пикап и улучшить» — Mu-X построен на платформе от D-Max Isuzu Dynamic Drive. Длина модели составляет 4850 мм, ширина — 1870 мм, высота — 1875 мм. В салоне три ряда сидений, он способен вместить семь человек.

Под капотом новинки расположился ставший уже культовым дизельный двигатель с грузовой родословной — 3,0-литровый 4JJ3, развивающий мощность 190 л. с. и крутящий момент 450 Нм. Работает он в паре с 6-ступенчатым «автоматом» Aisin. В отличие от пикапа, у Mu-X пружинная задняя подвеска с увеличенным ходом.

Внедорожник взял все лучшее от пикапа и с точки зрения внедорожных способностей. Полный привод Part-Time, блокировка заднего дифференциала, клиренс

235 мм и максимальная глубина преодолеваемого брода 800 мм, а также штатная резина Dunlop Grandtrek делают его одним из самых боеспособных оффроуд-игроков на нашем рынке (если рассматривать серийные модели).

При этом у Isuzu Mu-X отнюдь не плохое базовое и опциональное оснащение. Комплектаций у нас будет две; уже в «базе» появятся двухзонный климат-контроль, семь подушек безопасности, адаптивный круиз-контроль и мультимедиа-система. Топовое исполнение порадует также кожаным салоном, парктрониками спереди и сзади и DVD-проигрывателем.

Что касается конкурентов, то в этом вопросе все предсказуемо. Главными соперниками Mu-X в борьбе за умы и кошельки покупа-

телей станут Mitsubishi Pajero Sport и Toyota Fortuner. В Isuzu не стали сильно демпинговать и оценили внедорожник на уровне конкурентов. Начальная версия Comfort доступна по цене от 3 699 000 рублей. Топовая комплектация Premium Safety оценивается в 3 999 000 рублей.

Одним из преимуществ новинки наверняка станет хорошо знакомая покупателям соплатформенного пикапа «экстремальная» модификация, подготовленная совместно с Arctic Trucks. Версия AT35 предложит целый ряд внедорожных усовершенствований, а вот помогут ли они сместить с трона пару коллег-«японцев» в этом сегменте — узнаем уже совсем скоро.

Премьера
нового
Isuzu Mu-X



Subaru Outback 2021



Роман Зубко

Главред «Движка» провел новогодние каникулы в компании Subaru Outback нового поколения, дважды проехал на нем по легендарному маршруту Радищева и вдоволь поездил по региональным шоссе и грунтовкам Ленобласти, чтобы выяснить: так ли консервативен новый Outback, как кажется на первый взгляд?

Если бегло взглянуть на технические характеристики Subaru Outback 2021, может показаться, что конструктивно этот автомобиль представляет собой демонстративный вызов всем модным течениям и трендам в современном автопроме! Под капотом — не турбомотор, а «атмосферник», агрегатируется он не с «роботом», а с вариатором; традиционные «фишки» Subaru в виде горизонтально-оппозитного расположения цилиндров или «симметричного» полного привода — тоже в наличии.

Более того: новый Outback — это по-прежнему не кроссовер, а универсал (пусть и повышенной проходимости), что по нынешним временам едва ли не ересь!.. На поверку же Outback 2021 не такой уж и консерватор. Прежде всего потому, что построен он по самой

Заплыв против течения?

что ни на есть современной схеме: на фирменной модульной платформе SGP (Subaru Global Platform).

Напомним вкратце: «глобальная платформа Subaru» впервые была представлена в 2016 году. Первой моделью, построенной на ней, стала Impreza 2017 модельного года. Главное преимущество нового шасси — его гибкость

и масштабируемость: платформа SGP лежит в основе практически всех современных моделей марки: от компактного хэтчбека XV до большого кроссовера Ascent. Конструировать на ней машины инженеры Subaru будут вплоть до 2025 года.

За счет SGP производитель смог также во многом унифицировать дизайн своих моделей (фирменные черты легко угадываются во всех машинах нынешней линейки Subaru); а необходимые для них компоненты могут производиться на одном заводе. Кроме того, как отмечают японцы, на автомоби-

ли, построенные на фирменной «глобальной платформе», можно устанавливать самые разные типы моторов: традиционные ДВС, полностью электрические двигатели, гибриды, а также другие виды силовых установок, работающих на альтернативных видах топлива.

Это с точки зрения производителя. Для потребителя же куда важнее то, что автомобили, построенные на SGP, сохранили главные «фамильные» черты марки: как конструкционные (вроде тех же «оппозитников» и «симметричного» полного привода), так и ездовые. В частности, использование новой платформы позволило значительно снизить центр тяжести автомобилей, а также радикально повысить жесткость кузова на изгиб и кручение. Что, по идее, должно благотворно влиять и на управляемость, и на плавность хода.

Первый же наш выезд на новом Outback на природу подтвердил, что задумка японских инженеров сработала. Едет универсал 2021 модельного года так, как и подобает автомобилю Subaru: отменно держит прямую, точно «рулится» и при этом как будто «разглаживает» знакомую нам до последней кочки грунтовку, по которой многие кроссоверы уважаемых в России марок пробираются под «мелодичный» аккомпанемент буферов сжатия и отбоя, вынуждая сбавлять ход. На новом Outback по той же дороге можно просто ехать (причем в хорошем темпе), а не кланяться каждой колдобине. Если же задаться целью найти предел по энергоемкости, то раньше срабо-

✓ Модульная платформа SGP положена в основу подавляющего большинства современных моделей Subaru (и всех поставляемых в Россию). Как заявляет производитель, это позволит во многом унифицировать автомобили марки разных классов при сохранении «фамильных» черт, а в будущем упростит для компании «зеленый переход»

SGP



Фото: Subaru Corp.



тает «внутренний ограничитель» в голове водителя, нежели будет выбран ход подвески.

По шоссе также можно мчаться без опаски. Трасса М10, несмотря на бесконечные то «ямочные», то капитальные ремонты, вновь начала подкидывать сюрпризы в виде глубоких ям с острыми краями, неожиданно возникающих на, казалось бы, ровных участках. И несколько раз по пути из одной столицы в другую и обратно мы подсознательно готовились к серьезным ударам, когда не успевали оттормозиться перед очередной рытвиной глубиной с полколеса. Но Outback всякий раз глотал всё, что попадалось под колеса, не морщась, и как будто посмеивался над нашими страхами. Дескать, ну и где ваши ямы? И не такое видали!..

При этом и крены кузова в поворотах — весьма умеренные для «приподнятого» универсала с клиренсом 213 мм. В Subaru это также называют одним из преимуществ платформы SGP — в ней усилен подрамник и усовершенствована система крепления заднего стабилизатора (у машин на фирменной глобальной платформе он крепится непосредственно к кузову).



К системе рулевого управления у нас возникла только одна претензия (вернее, даже придирка): руль при малых углах поворота не столь насыщен информативным усилием, как хотелось бы для чувства полного контроля над машиной. Возможно, впрочем, что это вопрос скорее к фрикционным зимним шинам, в которые был «обут» тестовый Outback. К тому же реакции автомобиля на повороты руля — четкие и предсказуемые, а главное — руль

отлично изолирован от разного рода дорожных невзгод: никакие удары на него не передаются.

Такому бы шасси — да мотор сил эдак на 250 (или 249, как принято у нас в угоду налоговому законодательству)! И такой двигатель

у «Аутбэка» есть: в США продается версия ХТ с 2,4-литровым турбомотором мощностью 260 л.с. Но в Россию эта модификация не поставляется — на нашем рынке доступен исключительно 2,5-литровый «атмосферник», развивающий 188 л.с. и 245 Нм.

Двигатель этот — плод глубокой модернизации прежнего агрегата аналогичного объема (выдававшего, напомним, 175 сил и 235 «ньютонов»). Изменены (загибаем пальцы) система впрыска (с распределенного на непосредственный), поршни, шатуны, система охлаждения, увеличена степень сжатия.

Чудес модернизированный мотор не творит, что, впрочем, не удивительно при таких габаритах и массе нового Outback (см. технические характеристики) и при том, что максимальная мощность достигается лишь при 5800 об/мин. Зато он неплохо тянет, как говорится, «на моменте», поскольку на пик тяги двигатель выходит при 3400 об/мин. Запас «под педалью» в итоге есть и в городе, и на трассе, хотя к спортивной езде ни мотор, ни сам автомобиль не подстегают.



Главный же конек новой версии двигателя — экономичность. На маршруте Петербург — Москва общей протяженностью 695 км нам легко удалось уложить расход топлива в почти что паспортные 7,5 литра на 100 км. Причем маршрут этот включал как трассу М10 с ее бесчисленными населенными пунктами и трехполосными участками (а соответственно, и постоянными разгонами/торможениями), так и М11 с идеальным асфальтом и возможностью даже зимой держать крейсерскую скорость на уровне 120–125 км/ч, а также извечные заторы в подмосковных Химках на въезде в столицу и на МКАД.

Вариатор Lineartronic ладит с модернизированным мотором весьма и весьма неплохо: успешно имитирует ступенчатый разгон (из-за чего двигатель не заводится при разгоне на одной ноте) и нисколько не скрадывает ощущение динамики. Кроме того, за счет клинцепной конструкции эта коробка довольно вынослива на бездорожье (как и муфта, распределяющая тяговое усилие по осям). Сколько ни штурмовали мы снежную целину в полях и на холмах под Петербургом — признаков перегрева не подали ни вариатор, ни полноприводная трансмиссия.

Лишь после того как Outback попытался было сесть на брюхо, а затем всё же выехал из снежного плена после включения режима «Глубокий снег/грязь», в салоне и рядом с автомобилем стал ощущаться едва уловимый запах разогретых фрикционных.



С точки зрения качества отделки салона новый Outback не просто превзошел всех своих предшественников, но, кажется, вышел на качественно новый уровень как для модели, так и марки в целом. Мягкие податливые материалы практически везде, куда можно дотянуться рукой, крупный дисплей мультимедийной системы на центральной консоли а la Tesla (с яркой контрастной картинкой и не подвисающий на морозе), приятная на ощупь кожа на руле и сиденьях — без пяти минут премиум!

Но главное, чем покоряет Outback 2021 внутри, — это простором для всех без исключения седоков. Водитель ростом за 190 см усаживается за рулем именно так, как удобно, а не по принципу «и так сойдет» (причем

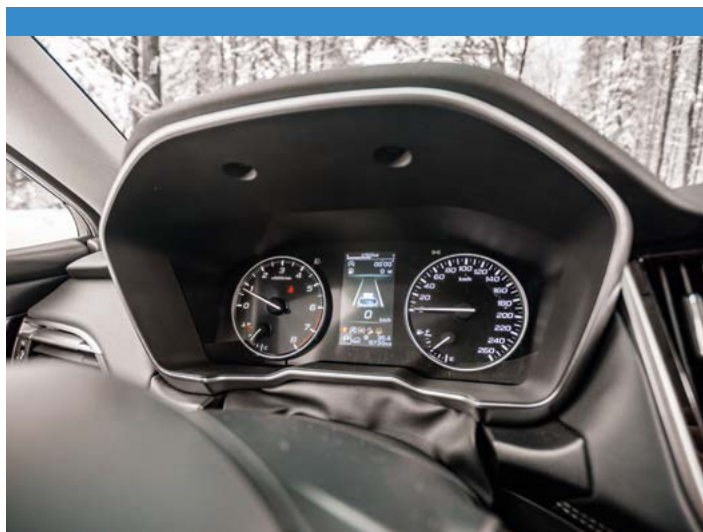
Передние кресла удобны в дальней дороге и регулируются в весьма широких пределах. Сами регулировки выполняются электрически; есть также функция памяти настроек

не приходится даже полностью выбирать диапазон продольной регулировки сиденья и руля), после чего он может с солидным запасом сесть «сам за собой» назад.

Единственное, к чему можно придраться по части эргономики, — это к тому, что слишком много настроек климатической системы «запрятано» в меню головного «планшета». Например, температуру можно отрегулировать клавишами на центральной консоли (что хорошо), равно как и включить электрообогрев заднего стекла/зеркал или интенсивный обдув лобового, но чтобы



активировать обогрев сидений, приходится лезть в меню. И всё бы ничего, да только прогреваются кресла небыстро, и отключать их подогрев приходится уже на ходу — после того как прогреется и выйдет на рабочие обороты мотор. Для этого нужно снова войти в меню и несколько раз нажать на соответствующую





Спинки задних сидений регулируются по углу наклона и складываются по отдельности из багажника; к услугам пассажиров — USB-разъемы, подогрев задних сидений и удобный откидной подлокотник с подстаканниками

ХАРАКТЕРИСТИКИ Subaru Outback 2.5

Технические характеристики	
Длина х ширина х высота, мм	4870х1875х1670
Снаряженная масса, кг	1757
Объем багажника, л	522
Клиренс, мм	213
Двигатель	
Тип	Бензиновый, 4R
Объем, куб. см	2498
Мощность, л. с. при об/мин	188/5800
Крутящий момент, Нм при об/мин	245/3400-4600
Трансмиссия	Вариатор CVT Lineartronic
Привод	Постоянный полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	9,6
Максимальная скорость, км/ч	207
Средний расход топлива, л	7,3

Грузовой отсек автомобиля вмещает (по паспорту) 522 литра поклажи при установленных задних сиденьях и 1797 литров — при сложенных



ОЦЕНКИ Subaru Outback 2.5

ИНТЕРЬЕР	8,71	
Обзор	9	
Эргономика	9	
Качество материалов	9	
Простор	9	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	8	
Багажник	9	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	8,4	
Динамика	8	
Управляемость	9	
Тормоза	8	
Экономичность	8	
Внедорожные способности	9	
КОМФОРТ	9,0	
Акустический	9	
Ездовой	9	
Оснащенность опциями	9	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,7	Пожалуй, это лучший Outback за всю историю модели!

«виртуальную клавишу» (обогрев — трехступенчатый). И это сильно отвлекает от дороги. С традиционными клавишами всё то же самое делалось бы быстрее (и безопаснее).

Каков итог?

В истории модели Outback были разные времена. В середине 90-х именно он (называвшийся первоначально Legacy Outback) стал, по сути, родоначальником сегмента универсалов повышенной проходимости. (Прямые конкуренты в лице Audi Allroad и Volvo V70 Cross Country появились у «Аутбэка» лишь в конце 90-х — начале 2000-х.) Лучшим в истории многие субаристы до недавнего времени считали модель третьего поколения, выпускавшуюся с 2003 по 2009 год, а с выходом на рынок универсала четвертой генерации былая слава «Аутбэка» несколько померкла.

Переход на платформу SGP пошел модели исключительно на пользу! С ней Outback серьезно прибавил в таких дисциплинах, как эргономика, качество отделки салона и грузопассажирские возможности, и при этом сохранил лучшие «фамильные» черты автомобилей Subaru: надежное и предсказуемое поведение на

Стоимость протестированного автомобиля

Subaru Outback 2.5
4 119 900 ₽

любых покрытиях и в любых погодных условиях и «всеядную» подвеску, которая, вкуче с отличной шумоизоляцией, наделила универсал практически премиальным комфортом. Так что мы возьмем на себя смелость утверждать, что отныне именно этот, «шестой» Outback может называться лучшим в истории по совокупности качеств (прежде всего — ездовых).

За всё, однако, в этом мире надо платить, а в случае с «Аутбэком» — платить немало. Базовый универсал в комплектации Elegance ES стоил на момент подготовки этого материала от 3 989 000 рублей, а протестированный нами топовый, в исполнении Premium ES, — не менее 4 119 900 рублей. Необходимость выложить за новый Outback четыре миллиона — единственная объективная причина, по которой этот автомобиль, скорее всего, останется нишевой моделью на нашем рынке...



От «Красина» до «Ленина»

Символический старт путешествия — с набережной Лейтенанта Шмидта в городе на Неве, где красуется ледокол «Красин».



Станислав Мартинкевич

Новогодние каникулы — отличное время для внутренних автопутешествий! Понятно, что многие россияне, устав от зимы, предпочитают отправиться туда, где потеплее. Однако есть и те, кого, наоборот, тянет туда, где во всей красе раскрывается арктическая романтика с трескучим морозом, полярной ночью и северным сиянием. Обозреватели журнала «Движок» — среди них. Во второй раз, только теперь в разгар зимы и на дизельном пикапе GWM Poer, отправляемся в Арктику — передать привет от ледокола «Красина» ледоколу «Ленин».

Едем из Петербурга в Мурманск на пикапе GWM Poer

Напомню, что подобным маршрутом мы уже ездили в бархатный сезон 2020 года. Правда, в середине бабьего лета маршрут усложнялся тем, что предстояло доехать до полуострова Рыбачий. Сейчас же нужно было понять, что это вообще такое — путешествие на машине за полярный круг зимой, какие сложности нужно пройти и как их преодолит китайская новинка. Итак, отправляемся из Санкт-Петербурга в Мурманск по трассе Р-21 «Кола».

Герой нашего очередного путешествия — Poer, флагманский пикап Great Wall Motors, яркая и привлекающая внимание внешность которого явно нарисована под вдохновением от Toyota Tundra. Автомобиль постарается вернуть в Россию моду на эффектные легковые грузовики, которые покупают не столько для дела, сколько для любования. За время длительного теста мы

неоднократно получали комплименты в адрес Poer.

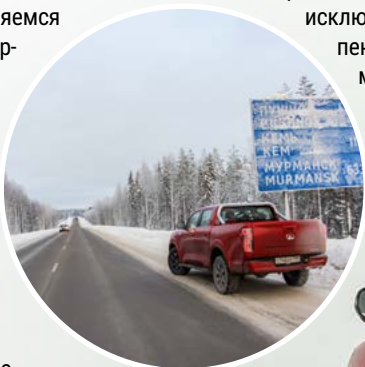
Автомобиль длиной 5404 мм и шириной 1934 мм крупнее всех японских конкурентов на российском рынке. При этом китайский пикап оснащен самым скромным по объему и мощности дизельным двигателем 2.0 на 150 л.с., в паре с которым работает исключительно 8-ступенчатый «автомат» ZF. Само собой, один

из главных козырей машины — относительно доступная цена: в богатой базовой комплектации Poer можно купить за 2,55 млн рублей.

От Санкт-Петербурга до Мурманска 1350 км, что означает минимум два дня путешествия. Самой комфортной и интересной будет, конечно, остановка в столице Карелии Петрозаводске. Однако город находится всего в 420 км от Петербурга, так что разделение маршрута окажется

крайне неравномерным. Кстати, если совсем не торопиться, то по дороге до Петрозаводска тоже можно найти немало интересного.

Трасса Р-21 «Кола» — комфортная, ровная и на всем протяжении неплохо почищенная дорога с не самой большой транспортной нагрузкой. Ближе к Петрозаводску она завивается в типичный для Карелии серпантин, где надо быть аккуратнее, а вот после почти до





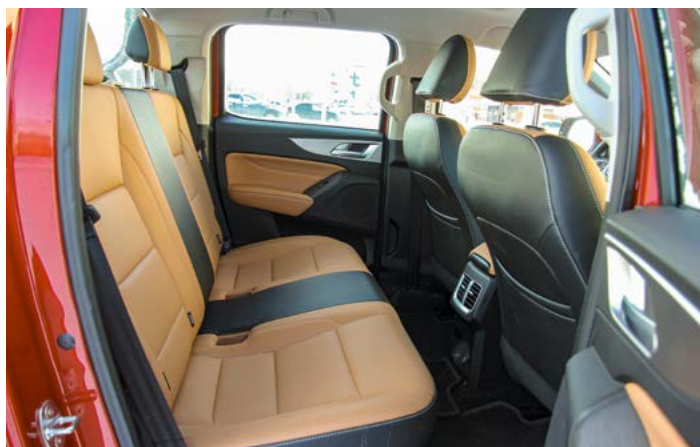
Great Wall Poer не оснащен предпусковым подогревателем, но за время путешествия в плане холодного пуска не подвел ни разу, хотя температура на Севере колебалась в диапазоне от -15 до -25 °C, что в январе в Заполярье не самый трескучий мороз. Проблема пришла с другой стороны: у пикапа оказалась слабая печка, которая с большим трудом прогревала кабину исключительно в максимальном положении климат-контроля, благо для задних пассажиров китайцы догадались сделать дополнительные воздуховоды

самого Мурманска она представляет собой 1000-километровую прямую, проходящую в стороне от населенных пунктов. Ехать по такой легко, но скучно: пейзажи зимней сказки за окном через пять-шесть часов приедаются.

Самое время рассказать о том, что, собственно, представляет собой GWM Poer внутри и насколько в нем комфортно путешествовать. В первую очередь стоит помнить, что ближайший родственник «Поэра» — большой и добротный внедорожник Naual H9, который впечатлил нас своим комфортом.

Так вот, интерьер пикапа (с поправкой на тип кузова и список опций) во многом повторяет убранство флагмана модельного ряда Naual! Давно вы видели в утилитарной машине нарядный светло-коричневый интерьер из экокожи, обильно украшенный декором и снабженный богатым современным функционалом? Самое приятное, что всё это к тому же добротно скроено — к качеству исполнения вопросов нет.

Еще один плюс — понятная архитектура передней панели, благодаря которой у пикапа Great Wall хорошо организовано управление функционалом. Всё находится именно там, где и ожидаешь увидеть. Причем, в отличие от того же Naual Jolion, новый Poer внутри если и «оцифрован», то в меру: тачскрин, например,



оставлен только для богатой мультимедийной станции. Единственный нюанс: китайцы зачем-то «зашили» в нее управление подогревом сидений.

Без ложки дегтя все-таки не обошлось: из-за странной эконо-

мии на спичках есть претензии к посадке. Небольшим сиденьям не хватает диапазонов регулировок, руль меняет положение только по углу наклона, а ремни безопасности трут шею, потому что закреплены намертво.

Задний ряд просторен, но традиционно не очень удобен из-за вертикальной спинки. Кроме того, складывается он только целиком, что при необходимости перевезти в салоне что-либо из поклажи автоматически исключает наличие пассажиров сзади.

О том, что пикап — это не лучший экспедиционный, мы узнали еще в 2017 году на тесте Fiat Fullback. GWM Poer, собственно, ничем в этом плане не отличается.

Основных проблем две. Первая — размещение скарба: все личные вещи и взятый в дорогу провиант придется хранить в кабине, а значит — фактически использовать второй ряд как багажник. Если путешествовать вдвоем, это еще годится, а вот большее количество пассажиров тут же создает трудности с размещением. Открытый ветрам, снегу, морозу и грязи кузов — не выход. Причем сумки и чемоданы для путешествий в нем придется как-то крепить, а по-хорошему — докупать специальные органайзеры. Неудобно.

Вторая проблема — невозможность отдохнуть в дороге. Дело в том, что почти любой внедорожник при складывании задних сидений позволяет организовать спальные места в случае острой необходимости. В пикапе сделать подобное физически невозмож-



но, что в «дальнем бое» добавляет утомляемости.

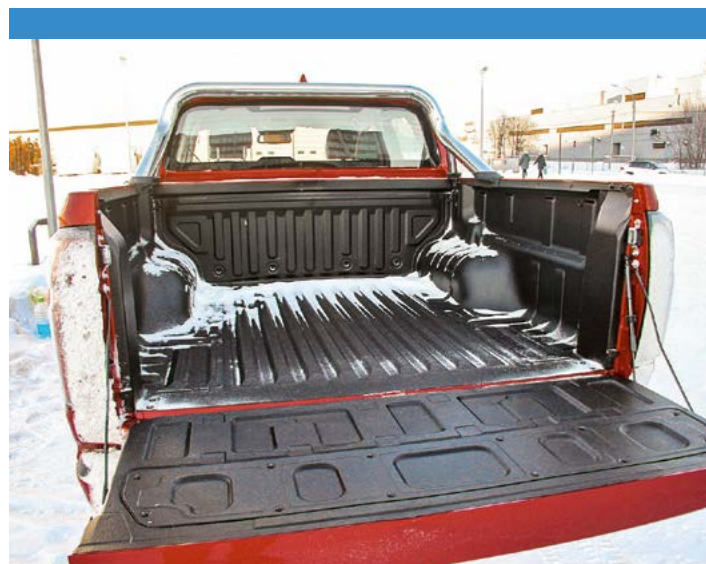
Так или иначе Great Wall Poer поглощает километры без особого напряжения для водителя. Во-первых, высоченный пикап с «лопухами» зеркал и камерами кругового обзора обладает отменной обзорностью, позволяющей смотреть далеко вперед на трассе и легко маневрировать в городе. Кроме того, снежная пыль из под колес идущих впереди машин почти не достает до лобового стекла — обгонять на зимней трассе заметно легче.

Второй момент — превосходная энергоемкость подвески и хорошая шумоизоляция. Роер на высокопрофильных шипованных покрышках Nokian безмолвно держал удары неожиданных ям, несмотря на то что профиль

полотна в рамном пикапе ощущается пятой точкой отчетливо. Из внешних звуков негромко солирует разве что бурчащий дизель.

Теперь о главном: ездовых характеристиках пикапа Роер. Как уже было сказано, под капотом машины 150-сильный дизель. С учетом почти 2,5 тонны веса и заявленных 16 секунд разгона до 100 км/ч может сложиться впечатление, что Great Wall, что называется, «не едет».

На самом деле реальные возможности легкого грузовика ни разу не напрягли. Роер уверенно берет старт и вливается в поток, а ускорения в диапазоне 80–120 км/ч, когда нужно быстро обгонять фуры, и вовсе оставили положительное впечатление. Причины такой легкости — очень



Кузов GWM Роер хорош: большой и квадратный, сразу же с защитным кожухом и эффектным дугами. Борт имеет пневмоупоры и выдерживает 150 кг нагрузки. Паспортной грузоподъемности в «смешные» 375 кг не верьте — так китайцы решили обхитрить ограничения на въезд в центр нашей столицы. В реальности пятилистовые рессоры, поддерживающие кузов, позволяют без проблем загрузить больше тонны

ХАРАКТЕРИСТИКИ Great Wall Poer

Технические характеристики	
Длина x ширина x высота, мм	5403x1934x1886
Снаряженная масса, кг	2120
Объем багажника, л	1520x1520x538
Клиренс, мм	232
Двигатель	
Тип	Турбодизельный, R4
Объем, куб. см	1996
Мощность, л.с. при об/мин	150/3600
Крутящий момент, Нм при об/мин	400/1500
Трансмиссия	Автоматическая, 8-ст.
Привод	Полный, с понижающей передачей и блокировкой
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	16
Максимальная скорость, км/ч	155
Средний расход топлива, л	9,5

ОЦЕНКИ Great Wall Poer

Оценки		Для пикапа салон Роер дорог и наряден на вид, удобен в пользовании и просторен. Мешают обидные мелкие недостатки из-за непонятной экономии.
ИНТЕРЬЕР	8	
Обзор	10	
Эргономика	8	
Качество материалов	7	
Простор	8	
Передние сиденья	7	
Задние сиденья	7	
Багажник	9	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	7,4	
Динамика	7	Связка дизеля и «автомата» хороша. Грузовая управляемость ожидаема, а внедорожные вылазки нужно совершать только с балластом в кузове.
Управляемость	6	
Тормоза	7	
Экономичность	8	
Внедорожные способности	9	Комфорт Роер лучше, чем от него ожидаешь. Неплохую шумоизоляцию, всеядную подвеску и хороший набор опций разбавляют тряска и слабая печка.
КОМФОРТ	7,66	
Акустический	8	
Ездовой	7	
Оснащенность опциями	8	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	7,68	GWM Роер выглядит и едет дороже, чем стоит. Если нужен именно пикап, есть смысл присмотреться.



хороший крутящий момент (400 Нм) и расторопный «автомат» ZF, который слаженно работает с мотором.

В помощь водителю — блок управления «характером» с тремя режимами: «Эко», «Комфорт» и «Спорт». Да вот толку от него — чуть: ни снижения расхода, ни прибавки в динамике от переключения мы особо не почувствовали.

С чем нужно быть начеку — так это с управлением. Главная беда пикапа с основным задним приводом — разгруженная корма, которую болтает даже на прямой

при чуть более резком продавливании акселератора, не говоря уже про виражи. Система стабилизации тут слабый помощник, а вот минимум 300 кг балласта придется очень кстати.

Еще один важный показатель — проходимость. Заочно Роер, как и многие конкуренты, — внедорожник с расширенным арсеналом талантов, но со своими нюансами. Главный из них — специфическая для пикапа система полного привода, которой заведует кроссоверная муфта BorgWarner, автоматически

Без малого 3000 км туда-обратно GWM Poer преодолел со средним трассовым расходом 8,5–9 литров солярки на 100 км. В городе этот показатель поднимается до 10–12 литров. Для 2,0-литрового дизеля на коммерческой машине — норма. Дальность хода на одном 70-литровом баке составила около 750 км, что позволило отправиться в путешествие без запасных канистр. Хотя трасса Р-21 «Кола» в плане наличия АЗС — не лучший пример, но точно не худшая из дорог



подключающая переднюю ось. Дополнительными помощниками выступают понижающая передача и жесткая блокировка заднего межколесного дифференциала.

За время путешествия Great Wall прямо-таки в суровых внедорожных условиях не оказывался, но по зимним лесным колеям и хорошей целине поездить успел, не застрев нигде, — еще раз спасибо добротным зимним шинам Nokian Tyres! Однако разгруженная корма и тут дала понять, что с пустым кузовом на

этом пикапе лучше не ездить — без нагрузки задние колеса будут впустую шлифовать поверхность даже со всеми включенными блокировками.

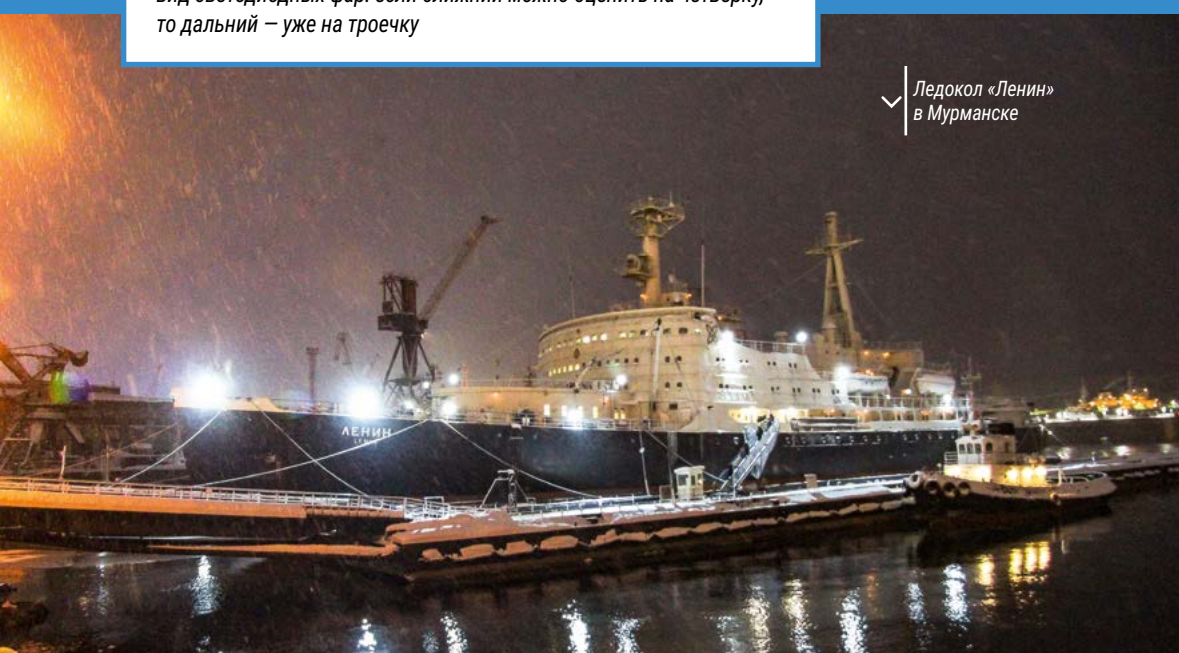
Каков итог?

Ответим теперь на два последних вопроса: стоит ли ехать в Мурманск на машине и подходит ли для этого тестовый пикап? В целом GWM Poer, несмотря на ряд недостатков, оставил у нас положительное впечатление. Если нужен комфортный, современный и вместительный легковой грузовик, а переплачивать за «японца» желания нет — вариантов на российском рынке практически не остается.

Вот только затраты на путешествие втроем, даже с учетом экономичного дизеля, в очередной раз оказались сопоставимы с билетами на самолет, который экономит четыре дня пути туда-обратно. Учитывая 3000 км прямой и малоинтересной дороги, проще взять внедорожник напрокат в Мурманске...

Один из самых серьезных недостатков путешествия зимой на Крайний Север — очень короткий световой день. В Мурманске он сокращается до трех часов светло-серого неба над головой с 12:00 до 15:00; все остальное время длится полярная ночь, так что посмотреть при свете на многое не удастся. Эта особенность путешествия выявила еще один вопрос к Роер — не лучший свет роскошных на вид светодиодных фар: если ближний можно оценить на четверку, то дальний — уже на троечку

✓ Ледокол «Ленин» в Мурманске



Стоимость протестированного автомобиля

Great Wall Poer
2 699 000 ₽

LUZAR выпустил новый радиатор для Lada Granta

В ассортименте бренда LUZAR появились радиаторы охлаждения для Lada Granta с механической и автоматической коробкой передач, предназначенные для жаркого климата.

Как сообщает пресс-служба бренда, радиатор LRc 0195 является аналогом модели LRc 0194. Однако новая деталь имеет паяную сердцевину вместо сборной (ее размер — 560x306x20 мм), что повышает теплоотдачу. Такой радиатор будет эффективнее работать в жарком климате, когда нагрузка на него возрастает.

Новинка предназначена для «Гранты» 2015 модельного года с двигателями 1,6 литра и механической коробкой передач, а также для Lada Kalina с моторами 1,4 и 1,6 литра. Новый радиатор подойдет также для соплатформенных Datsun on-DO и mi-DO с 1,6-литровым двигателем. Стоимость радиатора LRc 0195 — 6220 рублей.

Аналогичный радиатор, но для автомобилей с АКП марки Jatco LUZAR предлагает за 8350 рублей. У модели LRc 01195 также есть аналог со сборной сердцевинной (LRc 01194), а главное отличие от версии для машин с «механикой» — встроенный маслоохладитель ■



Новые генераторы StartVOLT поступили в продажу

Бренд StartVOLT выпустил на рынок 23 новых генератора для популярных в России машин.

Как сообщает пресс-служба компании, у новинок есть шанс стать хитами на рынке послепродажного обслуживания, поскольку они разработаны для популярных в России моделей. Запчасти идентичны оригинальным по габаритным размерам и выходным характеристикам, что обеспечивает их полную взаимозаменяемость и ремонтпригодность.

В частности, фирменные генераторы предназначены для BMW X5 (E53) с мотором 3.0D, Chery Tiggo 2, Tiggo 3, Tiggo 5, Tiggo 7, Tiggo 8, Tiggo T11 и Indis, Geely Emgrand, Hyundai Tucson II (также подойдет для Kia Optima и Seltos) и Santa Fe II (соплатформенный Kia Sorento), Renault Megane III и Fluence, Logan, Sandero и Duster, Toyota Avensis T250, Land Cruiser Prado (J120) и RAV4, а также обширного ряда автомобилей Volkswagen Group.

Среди них Skoda Octavia A7 (такой генератор подойдет и для Karoq, и для Volkswagen Tiguan II), Octavia A8 (запчасть совместима с новым VW Polo), Tiguan предыдущего поколения (также Passat 2007 м. г. и Skoda Yeti) и первые два поколения Skoda Fabia.

Стоимость генераторов — от 7700 рублей за запчасть для Chery Indis до 21 020 рублей, которые просят за генератор на Tucson, Seltos и Optima. На все фирменные запчасти действует двухлетняя гарантия с момента покупки ■

У Trialli появилось полсотни новых тормозных дисков для иномарок

Бренд Trialli расширил фирменный ассортимент тормозных дисков Linea Qualita — 50 новых артикулов уже поступили в продажу.

Для производства дисков используется серый чугун G11H18 с повышенным содержанием углерода, отмечает пресс-служба бренда. Покупателям обещаны хорошие термические характеристики (в частности, улучшенная охлаждающая способность и устойчивость к деформации) при долгом сроке службы детали.

Для послепродажного обслуживания машин европейских марок предназначены 16 новых фирменных дисков по цене от 2390 до 4690 рублей. В продажу поступили задние тормозные диски для Audi Q7, BMW 3 Series, Mercedes Sprinter, а также Volvo XC60 и XC70. Передние диски предназначены для BMW X3, Land Rover Discovery, Mercedes-Benz E-Class, M-Class, Vito и Viano, Opel Mokka и Vectra C, а также Volvo XC60 и XC90.

Фирменную линейку тормозных дисков для «японцев» расширили 26 артикулов передних и задних дисков для Honda Accord, Civic и CR-V, Infiniti FX и G, а также Q50, Q70 и QX70, Lexus RX, Mazda 626 и Mazda6, Mitsubishi Pajero, Nissan Juke, Murano, Pathfinder, Patrol и Tiida, Subaru Impreza WRX и Legacy IV, Toyota Avensis, Caldina, Camry, Corolla и Yaris Verso.

Три запчасти предназначены для Chevrolet Epica и Ford Transit. Также появились передние тормозные диски для «китайцев» Chery Tiggo T11 и Geely Emgrand EC7, а еще три артикула адресованы владельцам Hyundai Starex H-1, Kia Sorento и SsangYong Actyon ■



Zekkert расширил ассортимент топливных насосов

Ассортимент бренда Zekkert пополнился 27 новыми моделями топливных насосов для Daewoo, Hyundai, Kia, Opel, Renault, Skoda и Volkswagen.

Новые запчасти подойдут для двух популярных корейских «бюджетников»: Hyundai Solaris 2010 м.г. и Kia Rio III 2011 м.г. Также в линейке бренда появились топливные насосы для Volkswagen Golf VI 2008 м.г., универсала повышенной вместимости Caddy третьего и четвертого поколений и делящего с ним платформу PQ35 Skoda Yeti 2009 м.г. Еще один фольксвагеновский аналог предназначен для VW Touareg 2010 м.г. и Passat VII 2010 м.г.

Топливные насосы Zekkert теперь доступны также владельцам Opel Corsa D 2006 м.г. и Insignia A 2006 м.г. Сообщается, что запчасть подойдет и для Daewoo Lacetti 2004 м.г. Марку Renault расширение ассортимента тоже затронуло. Теперь в фирменной линейке Zekkert есть бензонасосы для Renault Megane 2002 м.г., Scenic II и Grand Scenic II 2004 м.г., а также ряда других моделей.

Представители бренда заявляют, что бензонасосы Zekkert не перегреваются при снижении объема топлива в баке и обладают высоким качеством за счет автоматизированного процесса производства и многоступенчатой системы контроля. Покупателям обещаны безопасность эксплуатации и низкий уровень шума, а также высокая производительность при минимальных пульсациях ■



www.osram.ru

Лучше видимость –
выше безопасность
До 200% больше яркости

Новые OSRAM
NIGHT BREAKER® 200

Высокотехнологичные галогенные лампы помогут Вам управлять автомобилем безопаснее и комфортнее. Лампы одобрены для использования на дорогах общего пользования, а их свет на 20% белее¹. Длина луча достигает 150 м, благодаря чему Вы сможете видеть дальше и быстрее реагировать на опасности.

Оставайтесь с OSRAM –
более 100 лет экспертизы.

Свет – это OSRAM

OSRAM



Schaeffler займется созданием топливных ячеек на разбавленном водороде

Компания Schaeffler будет разрабатывать технологию жидких органических носителей водорода вместе с компанией Hydrogenious LONC Technologies GmbH и специалистами Нюрнбергско-Эрлангенского института Гельмгольца.

Новая технология призвана стать альтернативой двум распространенным способам транспортировки и использования водорода — в виде газа под высоким давлением либо в жидкой форме (для этого его нужно охладить до -253°C , причем на сжижение водорода уходит 25–35% его массы).

В новой технологии водород для транспортировки смешивается с бензилтолуолом: это запатентованная технология компании Hydrogenious. Немцы сообщают, что такой способ намного безопаснее и экономичнее. И конечно, он помогает позаботиться об окружающей среде: вещество пригодно для повторного использования в качестве «попутчика» водорода.

Однако, по задумке Schaeffler, если разработать систему топливных элементов, которая сможет работать на водород-бензилтолуоловой смеси, это позволит существенно упростить (а значит, и удешевить) процесс транспортировки и применения водорода. К работе над созданием каталитических нейтрализаторов и протонообменных мембран компания привлекла специалистов Нюрнбергско-Эрлангенского института Гельмгольца ■



CTR расширил ассортимент компонентов подвески

Компания CTR расширила фирменный ассортимент рулевых тяг, тяг стабилизатора, рычагов, шаровых шарниров и опор двигателя.

Новые внутренние рулевые тяги CTR предназначены для моделей Hyundai 1990-х годов, в частности Accent, Elantra и Starex. Также с расширением ассортимента появились внутренние рулевые тяги для бюджетных автомобилей Volkswagen Group: VW Polo, Skoda Rapid, Seat Ibiza и Audi A1.

Наконец-то рулевой тяги CTR теперь предлагает для Mercedes-Benz CLA и GLA, Ford Ranger и сразу 35 машин Volkswagen Group: от седана Audi A3 до минивэна VW Sharan.

Фирменный ассортимент также пополнили шаровые шарниры для семи моделей SsangYong (от Rexton 2001 м.г. до нового электромобиля Korando e-Motion), Jeep Compass и Patriot 2007 м.г., а также Dodge Caliber 2005 м.г.

Стойки стабилизатора CTR теперь производит для пикапа Isuzu D-Max 2003 м.г., а задние верхние рычаги — для кроссоверов Hyundai Santa Fe и Kia Sorento. Наконец, опоры двигателя южнокорейский производитель поставляет для Honda Civic 1992 м.г. и тарги Del Sol 1993 м.г. ■

Bosch выпустил новые варианты лицензии диагностического ПО

Компания Bosch теперь предлагает программное обеспечение для автомастерских ESI[tronic] 2.0 Online в трех вариантах лицензии.

Как сообщает российское представительство компании, появление новых лицензионных пакетов поможет программе лучше соответствовать запросам автомастерских. Базовый пакет «Диагностика» содержит техническую информацию о конструкции автомобилей, их компонентах и электронных блоках управления. Этой версии достаточно, чтобы проводить автоматические тесты, калибровать датчики и обучать компоненты систем, сбрасывать ошибки и обнулять сервисные интервалы.

Также клиенты получат доступ к разделу Experience-Based Repair. Он представляет собой базу данных всех распространенных проблем, которые встречаются в ходе ремонта отдельных моделей автомобилей, сообщают в Bosch.

В пакете «Продвинутый» к списку возможностей добавятся руководства по ремонту, выпущенные как Bosch, так и автопроизводителями, вместе с пошаговыми инструкциями по диагностике и ремонту с целевыми значениями параметров, диаграммами электропроводки и описаниями функциональных принципов.

Лицензия «Мастер» дополнительно предложит расширенные электросхемы систем комфорта, сервисные диаграммы и более детальные описания. На экран можно вывести схемы проводки системы управления двигателем, систем комфорта, а также информацию о месторасположении конкретных компонентов ■



Мягко Плавно Комфортно

Такую езду создают амортизаторы FEBEST



Амортизаторы на все стороны, а также с датчиками ADS
с изменяемой степенью жёсткости

BIG Filter продлил гарантию на фирменные компоненты

Компания BIG Filter расширила действие гарантии на все типы фирменных запчастей до 6 лет.

Как сообщает пресс-служба компании, новая гарантийная политика «направлена на повышение репутации ответственного производителя и улучшение впечатлений от работы и использования продукции партнерами и покупателями».

При условии соблюдения условий хранения и установки фильтров, а также правил эксплуатации и обслуживания транспортного средства, предписанных автопроизводителем, гарантия на продукцию BIG Filter составит 6 лет. Сейчас гарантийный срок эксплуатации фирменных фильтров — 2 года, гарантия на хранение масляных и топливных фильтров — 3 года, салонных и воздушных фильтров — 4 года.

В компании отмечают, что уверены в своей продукции: на производстве применяется стандарт контроля качества IATF 16949, а внутренние технологические процессы постоянно совершенствуются. Чтобы воспользоваться продленной гарантией на продукцию BIG Filter, необходимо обратиться к компании-продавцу с чеком о покупке ■



Новый модуль Hella объединил три системы охлаждения

Компания Hella представила Coolant Control Hub — модуль системы охлаждения, который одновременно контролирует температуру электродвигателя, батареи и салона автомобиля.

Перспективная разработка состоит из семиклового клапана (компания уже отправила заявку на патент), актуатора, нескольких помп и расширительного бака, а также системы теплообмена и непосредственно системы циркуляции хладагента.

Систему можно масштабировать в зависимости от потребностей заказчика (например, мощность помпы может варьироваться от 30 до 300 Вт), при этом такое решение технологически проще — в модуле на 50% меньше компонентов, чем в традиционных системах с тремя раздельными циклами, сообщают в Hella.

Температура жидкости может меняться от -40 до +90 °C. Клиентам обещают низкий уровень шума (не выше 50 дБ) и более доступную цену (дешевле производство и логистика; для производства нужно меньше материалов). Среди главных преимуществ CCH — лучшее распределение тепловой энергии (а значит, меньшие энергопотери), в результате чего запас хода электромобиля должен увеличиться, а время зарядки — сократиться.

«Одним из обязательных условий для перехода на электромобили является эффективное управление температурой, — отметил директор подразделения Hella по электронике Бьорн Твихаус. — Coolant Control Hub — это инновационный модуль, который совершит революцию в термоменеджменте» ■

Pierburg разработал новые вакуумные насосы для BMW и Mercedes-Benz

Компания Pierburg, входящая в концерн Rheinmetall, объявила о расширении фирменного ассортимента вакуумных насосов. Новые детали предназначены для бюджетных BMW и дизельных Mercedes-Benz.

Вакуумный насос Pierburg для BMW с номером 7.02551.17.0 предназначен для 2,0-литрового «атмосферника» N43B20. Такой мотор с 2007 года устанавливался на хэтчбеки 1 Series поколения E87 (в версии на 122 л.с. у 116i, на 143 л.с. — у 118i и на 170 — у 120i), а также на «тройку» поколения E90 (в вариантах форсировки на 143 и 170 л.с.) и даже, до появления поколения F10, на базовую комплектацию 5 Series E60/E61 (520i, 170 л.с.).

Насос Pierburg с номером 7.02551.26.0 предназначается для ряда моделей Mercedes-Benz с четырехцилиндровым дизелем OM651, оснащенный системой Common rail, непосредственным впрыском топлива и двумя распредвалами. С 2009 года мотор использовался в широчайшей гамме моделей: от хэтчбека A180 CDI до вэна Sprinter.

Рядная «четверка» применялась и в более статусных моделях Mercedes-Benz: модификации объемом 2143 куб. см устанавливались на четырехдверное купе CLS 220 BlueTec, седан S250 CDI BlueEfficiency (W221) и даже S-Class поколения W222: там мотор используется в составе гибридной силовой установки в версии S300 BlueTec Hybrid.

В Pierburg сообщают, что новый вакуумный насос охватит более чем 4,3 млн «Мерседесов» по всему миру, большинство из которых ездит по дорогам Германии, Франции и Великобритании ■



КАК ПРОДЛИТЬ ЖИЗНЬ ТЕРМОСИСТЕМЕ ЗИМОЙ?

Советы MotoRad

MotoRad®
Advanced Engine & Thermal Management

Одна из главных проблем в экстремально холодную погоду — замерзший двигатель. Зимой радиатор и система охлаждения подвергаются большим нагрузкам. Если термосистема не обслуживалась должным образом, охлаждающая жидкость в радиаторе и других частях системы может замерзнуть, а при замерзании все жидкости расширяются. Это может привести к появлению трещин в двигателе и радиаторе, утечке охлаждающей жидкости, повреждению патрубков и в конечном итоге к полной остановке автомобиля. Как отмечают в **MotoRad**, важно поддерживать автомобиль в рабочем состоянии не только в течение зимы, но и круглый год.

Даже если жидкость не замерзла полностью, но не циркулирует должным образом, это все равно может привести к серьезным повреждениям как радиатора, так и двигателя. Эксперты **MotoRad** рекомендуют обратить особое внимание на следующие моменты и предпринять соответствующие шаги, чтобы предотвратить поломку системы термоменеджмента зимой.

1 Соотношение охлаждающей жидкости и воды.

Если вы живете в климате, где температура зимой опускается ниже точки замерзания воды, необходимо убедиться



MotoRad является мировым производителем термостатов и крышек системы охлаждения уже более 60 лет — выпуском подобных деталей компания занимается с начала 60-х годов XX века. В очередном техническом бюллетене производитель рассказал о том, как продлить жизнь системе термоменеджмента автомобиля в условиях зимней эксплуатации.



в правильности соотношения антифриза и воды в термосистеме, чтобы предотвратить ее замерзание. Рекомендуемое соотношение антифриза к воде составляет 50:50 или 60:40. Относительно правильного смешивания охлаждающей жидкости следует обращаться за профессиональной консультацией.

2 Уровни жидкости.

Регулярно проверяйте и поддерживайте уровень жидкости в системе охлаждения.

3 Циркуляция. Если не промывать один раз в год систему охлаждения, она загрязняется, и циркуляция охлаждающей жидкости будет нарушена.

4 Осмотр и проверка.

Крышки радиатора и шланги следует проверить перед зимой, чтобы убедиться, что на шлангах, в посадочной части крышки нет трещин или других повреждений, которые могут помешать правильной

установке. При промывке радиатора следует закрыть крышку и проверить шланги на предмет утечки.

5 Емкость радиатора.

Каждые 6 месяцев нужно проводить визуальный осмотр поверхности емкости радиатора на предмет возможного образования мелких трещин или отверстий, которые можно легко отремонтировать. Если же они станут слишком большими, это может привести к необходимости полной замены радиатора.

Подготовка автомобиля к зиме может занять час или два времени, но в конечном итоге она позволит сэкономить существенную сумму и обезопасить себя на зимней дороге, отмечают в **MotoRad**.

Ассортимент бренда **MotoRad** охватывает крышки радиатора и все существующие сегодня версии термостатов: от простых бескорпусных деталей и термостатов-вставок до сложных моделей в сборе с корпусом и термостатов для охлаждения батарей электро-

мобилей. В линейке бренда также есть уникальные запатентованные **MotoRad** термостаты.

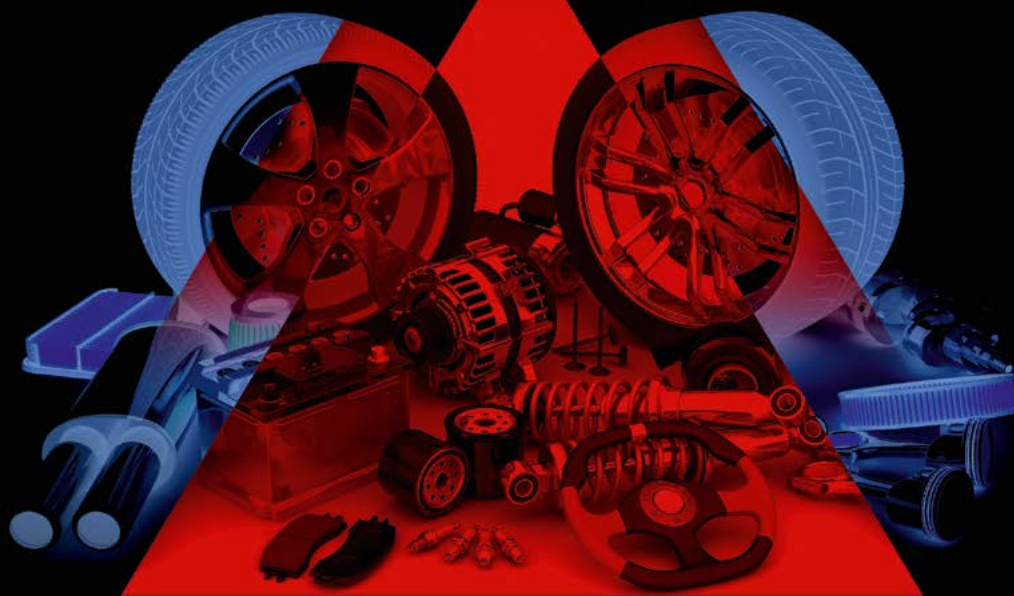
Одна из таких моделей — **UltraStat®**, предназначенная для тяжелых условий эксплуатации и высокопроизводительных двигателей. Термозлемент и другие компоненты, выполненные из нержавеющей стали более крупного сечения, обеспечивают такому термостату повышенные надежность и долговечность, а также высокую коррозионную стойкость. Запатентованная технология конструкции клапана **BLVT™** предотвращает тепловой удар, а прочная конструкция **AccuSpring™** обеспечивает точную стабилизацию температуры нагрузки пружины, что повышает комфорт в салоне автомобиля.

Модель **Fail-Safe®**, в свою очередь, представляет собой отказоустойчивый термостат, работающий при нормальных условиях так же, как и обычный, но фиксирующийся автоматически в открытом положении при неисправности элементов системы охлаждения, что позволяет охлаждающей жидкости свободно циркулировать по всему двигателю при перегреве. Это может защитить мотор от поломки и дорогостоящего ремонта.



На правах рекламы

ОСТОРОЖНО!



ПОДДЕЛКА!

Что делать с контрафактом в сфере производства и продажи автомобильных запчастей и как противостоять тем, кто стремится заработать, по сути, присваивая себе чужие права и чужой бренд? Ответом на эти и другие вопросы по поводу незаконного оборота запчастей в стране, по идее, должна стать принятая Правительством России «Стратегия по противодействию незаконному обороту промышленной продукции в РФ до 2025 года». Однако до ее воплощения в жизнь пока что далеко. Поэтому «Движок» решил выяснить у известных производителей автозапчастей, насколько серьезна проблема контрафакта в России и как ее решают основные участники рынка.



Роман Зубко

Судить о том, насколько все серьезно, можно хотя бы по заявлению генерального директора ПАО «КАМАЗ» Сергея Когогина, сделанному еще в ходе обсуждения деталей упомянутой стратегии. «Емкость рынка контрафактных автозапчастей в 2020 году составила не менее 27 млрд рублей, а это около 2,4% от всего рынка, — отметил гендиректор Камского автозавода. — Цифры могут вырасти, ведь к экономике на контрафакте (до 30% от стоимости) теперь прибавится

дефицит автозапчастей и комплектующих на рынке. Но дело не только в желании потребителей сэкономить — большинство автовладельцев признаются, что не могут отличить оригинальную деталь от аналога».

Цифры, отметим от редакции, безусловно, вырастут: хотя бы потому, что объем российского рынка автозапчастей по итогам 2021 года превысит, по прогнозам экспертов, отметку в 2 трлн рублей. И даже если доля контрафакта на нем в процентном отношении останется неизменной — производители и продавцы контрафакта «прикарманят» существенно больше прежних 27 млрд.

Как
производители
автозапчастей
борются
с контрафактом

Что же до возможности опознать контрафактную деталь, то это, по словам ряда опрошенных «Движком» экспертов, все труднее удается даже специалистам. Об этом нам рассказал, в частности, адвокат, представитель

ООО «Роберт Бош» по вопросам защиты исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности Станислав Рогаленко.

«К сожалению, качество контрафактной продукции становится все выше. Раньше мы часто выявляли подделки по одному их внешнему виду: по упаковке, шрифту и другим приметам. Сейчас же бывают случаи, когда распознать подделку можно только после разбора изделия и детального его изучения специалистами», — отметил эксперт.

Чаще всего, по словам С. Рогаленко, в Bosch сталкиваются в последние годы с подделкой различных частей двигателей: бензонасосов, форсунок, катушек зажигания. С розничной ценой детали, отмечает адвокат, вероятность ее подделки практически не связана. «Подделывают все подряд: и дорогие элементы (например, насос-форсунки для дизельных двигателей), и недорогие (бензонасосы для отечественных марок). Такой тренд сохраняется последние несколько лет», — рассказал представитель «Роберт Бош».

Еще один мировой производитель автозапчастей и компонентов — концерн Schaeffler — чаще всего сталкивается в России с подделкой деталей для автомобилей отечественных марок, сообщил «Движку» Юрий Александров, руководитель отдела технической поддержки и управления продуктом Schaeffler Russia. «Все, что Schaeffler производит для автомобилей Lada, ГАЗ, УАЗ, можно встретить „чуть дешевле“ в непонятном качестве на большинстве торговых онлайн-платформ. Исторически первыми стали появляться подделки под ступичные подшипники FAG, потом — детали моторной группы INA, а последнее десятилетие озаменовалось контрафактными трансмиссионными решениями от LuK», — рассказал Ю. Александров.

По его словам, вероятность подделки той или иной детали с ценой на нее не связана. «Если раньше чаще всего подделывали гидрокompенсаторы, отдельные ролики ГРМ, то сейчас, помимо простых деталей, покушаются



и на двухмассовые маховики, и даже на двойные сухие сцепления. В итоге констатируем, что все ценовые ниши заняты контрафактом», — отметил представитель Schaeffler Russland.

В компании **Denso** распространение контрафактных запчастей называют «оборотной стороной высокого спроса на конкретное изделие и уверенности покупателя в надежности бренда». «Подделываются в основном самые востребованные и ходовые позиции, которые можно быстро реализовать, а также дорогие артикулы, на которых

Среди мер, предпринимаемых компанией Bosch для защиты от подделок, — многоступенчатая система защиты KeySecure (при помощи кода, размещенного на упаковке), а также система проверки качества ремонта QualityScan

можно заработать больше, чем на недорогих сериях, — рассказал «Движку» региональный менеджер Denso по Сибирскому федеральному округу РФ Сергей Ведуто. — В нашем случае это прежде всего свечи зажигания, особенно серия Iridium».

По его словам, в первую очередь и наиболее массово подделывают так называемый «оригинал» — артикулы, которые поставляются на производство



в оригинальной упаковке. «Однако популярные артикулы, которые хорошо зарекомендовали себя при эксплуатации на тысячах автомобилей, также подделываются. Например, свечи серий Iridium Power и TT», — отметил С. Ведуто. Также подделкам подвержены щетки стеклоочистителя, особенно гибридная серия (DU, DUR), катушки зажигания, бензонасосы, детали систем кондиционирования и охлаждения, дизельные компоненты, рассказал представитель Denso.

На ситуацию с распространением контрафактной продукции в стране, по мнению С. Ведуто, напрямую влияет уровень доходов населения: «Кризис в экономике, падение покупательской способности и рост цен приводят к тому, что потребитель начинает считать каждую копейку, выбирая все менее дорогие предложения, не задумываясь о высоком риске нарваться на подделку».

Контрафактная продукция Febest (справа): упаковка не соответствует размеру изделия, также используются «пузырчатые» пакеты, которых нет у продукции Febest; цвет (обработка) корпуса шаровой опоры и подвижной части отличаются от продукции Febest. Оригинальная деталь — слева

В компании **TMD Friction** «Движку» сообщили, что не видят на российском рынке какого-то большого количества подделок своей продукции. «В целом ситуация для нас сегодня не критична, — рассказала нашему корреспонденту заместитель директора «ТМД Фрикшн Евразия» Наталья Николаева. — Есть, правда, определенные площадки, ранее уже отмеченные нашими дистрибьюторами или конечными потребителями как точки, где продается поддельная продукция. Мы за ними следим особенно внимательно и делаем там периодически контрольные закупки».

По словам Н. Николаевой, в прошлом году в России произошел единичный случай, когда именно в рамках контрольной закупки была приобретена контрафактная продукция. Претензия в адрес торговой площадки была урегулирована во внесудебном порядке. На пространстве же бывшего СССР гораздо больше случаев

Поддельные автолампы Osram, производство и распространение которых было пресечено в Москве в начале 2021 года



подделки продукции бренда Texar фиксируется в Азербайджане.

Чаще всего, по словам Н. Николаевой, подделывают тормозные колодки: «По всей видимости, они проще в изготовлении с точки зрения технологического процесса: взять за основу металлическую пластину и „намешать“ поверх нее какой-то фрикционный состав, наверное, проще, чем изготовить тормозной диск. Что же касается разного рода аксессуаров, то такими товарными группами, скорее всего, просто невыгодно заниматься — подделывают то, что подороже, но проще произвести».

В сегменте автомобильного освещения, как рассказал «Движку» технический специалист **ams Osram Group** Артем Нуриахметов, ситуация в последнее время налаживается: «Нарваться на подделку в магазинах сейчас намного сложнее, чем в предыдущие годы. Как правило, если подделки и появляются, то продаются они в основном на рынках, в ларьках и других „полупофициальных“ торговых точках».

По наблюдениям эксперта, определенная корреляция между ценой лампы и вероятностью ее подделки есть: подделывают либо самые продаваемые лампы, либо относительно дорогие. «Чаще всего подделывают галогеновые лампы в стандартных цоколях, поскольку они недороги в рознице и на них всегда высокий спрос: это самый ходовой товар. Вторая популярная категория для подделок — лампы с повышенной ценой, поскольку прибыль в этом сегменте выше, чем в стандартных источниках света», — отметил А. Нуриахметов. С подделками же светодиодных ламп, по его словам, в компании пока не встречались: они сложнее в изготовлении, поэтому злоумышленникам трудно сделать лампу, которая была бы похожа на произведенную Osram.

В компании **Gates** отмечают, что, по статистике, подделке подвержены наиболее востребованные на рынке товары бренда. «Чаще всего пытаются подделать ремни и ремкомплекты ГРМ, предназначенные для установки на двигатели автомобилей Lada», — сообщил «Движку» представитель



✓ Шаровые опоры CTR: внизу — упаковка контрафактной детали, слева вверху — оригинальной



✓ Линейка ремней ГРМ марки Gates, по словам представителей компании, защищена от подделок с 2015 года

компании. — В ассортименте Gates сегодня представлены как базовые, так и достаточно дорогостоящие ремкомплекты с водяными помпами, стоимость которых доходит до 20 тысяч рублей и выше. Но более дорогой и технологичный товар дороже и сложнее подделать. Поэтому, по статистике, подделке подвержены наши наиболее массовые продукты».

Генеральный директор **CTR Rus** Роман Картузов отметил, в свою очередь, что подделывают злоумышленники в основном то, что приносит им больше денег. «Подделывать рычаги невыгодно из-за слишком высокой себестоимости. Втулки — наоборот, слишком дешевые, чтобы на них можно было заработать. Да и визуально отличия в резине будут заметны. Подделывают то, что незаметно глазу и выгодно в производстве: шаровые, наконечники, тяги, стойки стабилизатора», — рассказал корреспонденту «Движка» гендиректор CTR Rus.

Можно ли говорить о том, что чаще подделывают дорогие товары, поскольку их в итоге дороже продать в рознице? По словам Р. Картузова, обязательно. «Подделывают не самое дорогое в рознице, а то, что можно скопировать максимально дешево. Попросите китайский завод пропустить несколько этапов обработки рулевой тяги, и вы получите внешне похожее изделие. Только ресурс такой детали будет ниже, а использование — опасно для жизни. Если тягу оборвет на скорости, то машина потеряет управление. Разница между стоимостью производства и продажи — вот что надо для подделки», — отметил глава российского подразделения CTR.

В **Delphi Technologies**, напротив, готовы согласиться с тем, что дорогие запчасти подделывают чаще. «В целом — да, поэтому мы крайне редко сталкиваемся с подделкой наших деталей подвески и компонентов тормозной системы, так как в данных продуктовых группах мы находимся в среднем ценовом сегменте», — рассказал «Движку» инженер технической поддержки Delphi Technologies Роман Семенов.

По его словам, среди запчастей марки Delphi Technologies в России чаще всего подделывают ремонтные детали для дизельных топливных систем —

распылители, клапаны форсунок и т. д.; не так давно в руководстве бренда впервые столкнулись с контрафактным дизельным топливным фильтром.

Определенную корреляцию между розничной ценой детали и вероятностью ее подделки наблюдают также в руководстве бренда **Febest**. «Преимущественно — да, вероятность подделки связана с ценой детали. Зачастую на контрафактных деталях информация о бренде сточена или затерта — это означает, что в коробку упакована деталь другого производителя, более дешевая, которую пытаются выдать за деталь нашего бренда», — отметил Денис Сергеев, юрист компании «Авто-Мс», официального дистрибьютора Febest на территории РФ и стран ЕАЭС. Сегодня, по его словам, руководству бренда известны факты подделки запчастей Febest разных товарных групп: это рычаги, рулевые тяги, шаровые опоры, ремкомплекты суппортов, сайлент-блоки.

«В большинстве выявленных случаев контрафактные детали легко было определить по упаковке: чаще всего они упаковывались в пакет, на него клеился обыкновенный бумажный стикер, на котором был артикул. Но качество упаковки, как и качество самого изделия, во всех случаях оставляло желать лучшего. Однако попадались экземпляры в коробках, очень похожих на фирменные коробки Febest, — даже с наклеенными голограммами, которые мы используем для защиты от подделок», — рассказал Д. Сергеев.

Основными источниками информации о контрафакте для производителей автозапчастей, судя по их комментариям, является прежде всего информация от потребителей (как конечных покупателей, так и СТО и розничных магазинов) и запросы правоохранительных органов; кроме того, компании ведут работу с дистрибьюторами (как правило, хорошо знающими рынок того или иного региона), мониторят розничные сети, проводят контрольные закупки.

В **Schaeffler**, по словам Юрия Александрова, чаще всего узнают о подделках из запросов через форму обратной связи на сайте. «В среднем в день поступает по три обращения с просьбой разобраться, что же покупатель приобрел и можно ли такие детали ставить на автомобиль. Реже, но стабильнее популярные позиции можно увидеть на торговых площадках типа Avito — там сразу есть и фотографии поддельных деталей с упаковкой, и цены, и контакты», — рассказал «Движку» эксперт.

✓ Контрафактные датчики положения коленвала, задержанные владивостокской таможней осенью 2020 года



«У **Gates** строгая и четкая политика по рекламационным и подозрительным обращениям, регулярно проводится обучение для специалистов дистрибьюторов. Такой подход практически исключает случайные обращения по контрафакту», — отметил в свою очередь представитель бренда.

Чтобы защитить свою продукцию от подделок, производители запчастей применяют практически все современные способы проверки на подлинность. Причем применить их могут чаще всего не только специалисты, но и рядовые потребители.

«**Bosch** не только использует особый дизайн упаковок, но и размещает на них QR-коды, чтобы клиент сразу мог с помощью сети Интернет убедиться в оригинальности купленной запчасти», — рассказал «Движку» адвокат Станислав Роголенко. В «Шэффлер Руссланд» единственным способом обезопасить себя от покупки контрафакта называют приобретение продукции у официальных дистрибьюторов компании в странах Таможенного союза; тем не менее **Schaeffler** ввел специальное MAP-кодирование на упаковке, также призванное защитить права и производителя, и потребителей.

случае мы рекомендуем обращаться к нашим официальным дистрибьюторам, которые получают детали от нас напрямую. Продавать подделки им невыгодно, — рассказал Роман Семенов. — Из технических способов защиты запчастей Delphi Technologies на сегодняшний день на коробках нашей продукции присутствуют специальные голографические наклейки».

На изделиях **CTR**, по словам Романа Картузова, есть защита — заводские коды, которые производитель может сличить с упаковкой по специальной базе данных. «По ним мы можем отличить подделку, но сам покупатель, к сожалению, сверить коды не сможет. Мы рекомендуем приобретать продукцию в авторизованных точках, список которых есть на нашем сайте», — отметил гендиректор CTR Rus.

В **TMD Friction**, напротив, предоставляют потребителю возможность проверить подлинность купленной продукции: сделать это можно при помощи специального стикера, представляющего собой «гарантийную пломбу». Наклейку необходимо удалить с упаковки продукта и ввести расположенный на обороте 12-значный код в систему проверки на сайте fightingthefakes.com. Уникальный код присваивается каждому изделию Textar на этапе производства; если код недействителен или сканировался ранее, система сразу среагирует на ошибку. Подлинность запчастей можно проверить также с помощью расположенного на том же стикере QR-кода — бесплатное мобильное приложение Textar Brakebook, имеющее соответствующую функцию, доступно для устройств на платформах Android и iOS.

Линейка ремней ГРМ **Gates**, по словам представителей компании, защищена от подделки с 2015 года. С того же времени производитель защищает ремкомплекты ГРМ для автомобилей Lada. Ремкомплекты ГРМ и навесного оборудования защищаются с 2019 года. «QR-код и 30-значный буквенно-числовой код на упаковке ремкомплектов призваны предоставить пользователю простой и надежный до-

В **Delphi Technologies** также призывают обращаться при покупке дизельных запчастей в авторизованные СТО Delphi Diesel Centre (DDC), которые расположены на всей территории Таможенного союза. «Что касается приобретения запчастей для послепродажного обслуживания (таких как детали тормозной системы, подвески и рулевого управления, датчики, катушки, топливные системы), то и в этом



ступ к электронным инструкциям по установке и одновременно с этим подтвердить подлинность продукции. С 2021 года возобновлены также активные меры по выявлению подделок в продаже и борьбе с ними. Благодаря всем этим мерам количество обращений, связанных с контрафактом и в дальнейшем подтвержденных как контрафакт, значительно снизилось», — сообщили нам в Gates.

По словам Дениса Сергеева из «Авто-МС», в 99% случаев продавцы, разместившие предложения о продажах контрафактных товаров марки **Febest**, после получения соответствующего требования от правообладателя снимают контрафакт с продажи. В случае же с самими нарушителями исключительных прав на товарный знак процент соглашающихся убрать из оборота

контрафакт значительно меньше. В целом, по мнению эксперта, в борьбе с контрафактными деталями наиболее эффективен комплексный подход: это и внесение данных об оригинальных деталях в реестры Роспатента и таможни, и обращения в правоохранительные органы, и судебная и внесудебная защита (включая поиск нарушителей на торговых площадках, обратную связь с потребителями, контрольные закупки, а также мониторинг сайтов компаний-нарушителей).

Оптимизм в отношении действенности мер по борьбе с контрафактом, предпринимаемых сегодня государством, разделяют не все представители компаний — производителей автозапчастей. Так, Наталья Николаева из **TMD Friction**

отмечает, что «единственная помощь от государства, которую мы видим, — это существующий сейчас таможенный реестр, в который, однако, не так просто попасть». По ее словам, необходимо сначала доказать факт нарушения прав на использование торговой марки. «Это, конечно, усложняет жизнь целому ряду правообладателей, в том числе и нам, поскольку в отношении на-

Стикер на упаковке деталей тормозной системы марки **Textar** представляет собой, по сути, «гарантийную пломбу»: на его обороте размещены уникальный 12-значный код, присваивающийся каждой детали при производстве, и QR-код — с их помощью можно проверить подлинность запчасти.

ших брендов случаи контрафакта не носят массовый характер, — говорит Н. Николаева. — То есть сначала нас должны «обидеть», а уж потом мы должны обратиться за помощью. Но помощь эта — нельзя сказать, что очень активная».

Каков итог?

Из того, что рассказали нам представители компаний — производителей автокомпонентов, следует один главный вывод: в современной России защита интересов добросовестных продавцов, конечных потребителей, а также самих производителей от злоумышленников, промышляющих контрафактом, — дело прежде всего самих участников рынка. Государство же в этом если и помогает, то далеко не всегда охотно и активно — за исключением случаев, когда можно накрыть под телекамеры какую-то особо крупную партию подделок на впечатляющую обывателя круглую сумму.

Крупным компаниям постоять за себя в таких условиях проще: у них, как правило, есть и собственные эксперты, и целые юридические отделы, способные как распознать подделки, так и защитить интеллектуальную собственность бренда. Есть у таких компаний и возможность нанимать специализированные агентства, выявляющие контрафакт в торговых точках.

Ну а конечному потребителю приходится быть, по сути, самому себе экспертом. Как минимум желательно изучить перед покупкой особенности упаковки запчастей того или иного бренда. Но даже если у производителя есть собственная система проверки подлинности деталей — риск для покупателя все равно не снижается до нуля, поскольку проверку эту, как правило, можно произвести лишь после покупки. В общем, спасение утопающих... Далее — по тексту известной в народе поговорки.



TMD FRICTION
A NISSHINBO GROUP COMPANY





**СИСТЕМА
ОХЛАЖДЕНИЯ**



**ТОРМОЗНАЯ
СИСТЕМА**



**ЩЕТКИ
СТЕКЛО-
ОЧИСТИТЕЛЯ**



**ДЕТАЛИ
ТРАНСМИССИИ**



**ДЕТАЛИ
ПОДВЕСКИ**



**РЕЗИНО-
МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ
КОМПОНЕНТЫ**



ЛОКЕРЫ



ФИЛЬТРЫ



**СМАЗКИ
И АВТОХИМИЯ**



АВТОКРЕПЕЖ



**ГОФРЫ
ГЛУШИТЕЛЯ**



**СИСТЕМА
ПРИВОДА**

Stellantis: «Россия для нас — стратегически важный рынок!»



Александр Ефимкин

Альянс Stellantis провел в Москве отчетную пресс-конференцию, в рамках которой первые лица российских подразделений компаний Peugeot, Citroen, Opel, Jeep и Fiat Professional, а также завода «ПСМА Рус» в Калуге и бренда автозапчастей Eurogera подвели итоги минувшего года и рассказали о планах на ближайшее будущее. О дальнейшей судьбе калужского предприятия и российских перспективах брендов, входящих в альянс, — в материале «Движка».

Первым взял слово старший вице-президент Stellantis и глава по региону Евразия Ксавье

Дюшман. И сразу поздравил собравшихся с первой годовщиной альянса: 19 января 2021 года объединенная в результате слияния Fiat Chrysler Automobiles и Groupe PSA компания была зарегистрирована в России.

Наш авторынок в 2021 году стал четвертым в Европе, и в Stellantis видят большой потенциал для развития в России, отметил г-н Дюшман. Объемы продаж новых автомобилей вышли в плюс относительно 2020 года, даже несмотря на пандемию и перебои в поставках. По его прогнозам, в ближайшие 10 лет рост российского авторынка составит 50–100% — в зависимости от внешних и внутренних факторов.

Первостепенной задачей «Стеллантиса» в нынешнем году



> Ксавье Дюшман, старший вице-президент Stellantis и глава по региону Евразия



станет дальнейшая локализация производства автомобилей и компонентов. В конце года на конвейер завода «ПСМА Рус» встанет Fiat Scudo — четвертый «брат-близнец» уже известных россиянам Peugeot Expert, Citroen Jumpy (они выпускаются в Калуге с 2018 года) и Opel Vivaro. В страны ЕС будут поставляться все четыре модели, оснащенные 1,5-литровыми двигателями DV5 (150 л.с.) и 2,0-литровыми DW10 (180 л.с.) экологического стандарта Euro 6. Однако в отличие от остальных моделей, как уточнил

Ксавье Дюшман, Scudo в России продаваться не будет.

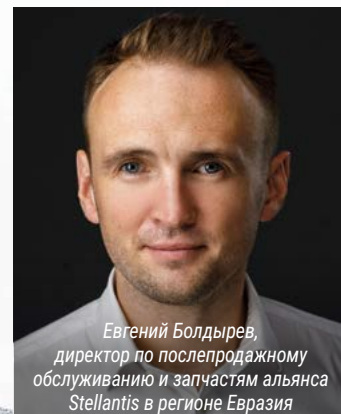
Пойдет на экспорт и мотор VD6 с индексом 1.6 HDi (единственный локализованный в нашей стране дизель для легковых автомобилей) в версии Euro 6 (российские модификации настроены под Euro 5), а в декабре также стартует производство 5-ступенчатой механической коробки передач серии BE, которая рассчитана на бензиновые и дизельные двигатели объемом 1,6 литра и крутящий момент до 250 Нм.

По сравнению с 2020 годом бренды альянса нарастили российские продажи в среднем

на 65%, и в 2022-м успех планируется развить. За прошлый год Stellantis открыл на территории нашей страны 33 дилерских центра: всего их насчитывается 142, а в нынешнем году дилерскую сеть пополняют еще 29 салонов.

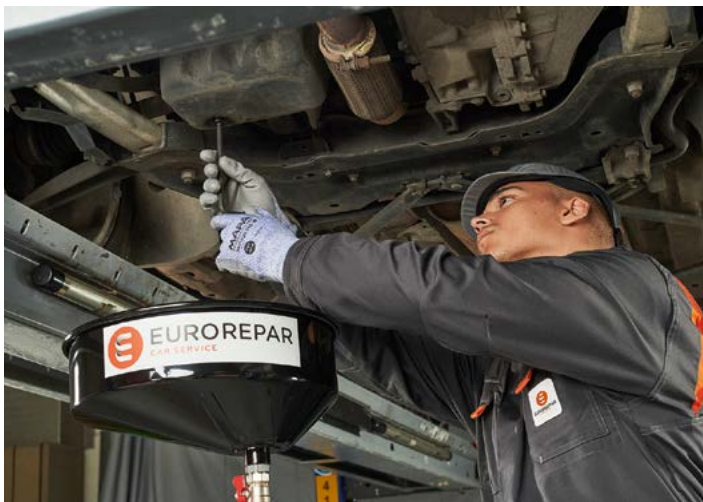
Российский автопарк устаревает. Такой неутешительный тезис озвучил Евгений Болдырев, директор по послепродажному обслуживанию и запчастям альянса Stellantis в регионе Евразия. Если в 2013 году средний возраст автомобиля в России составлял 12,1 года, то к 2020-му он достиг отметки 13,7 года. К тому же россияне стали реже ездить: средний пробег упал с 15,6 тыс. км в год до 14,5 тыс. км.

Изношенные машины требуют более частого обслуживания (среднее количество визитов в автосервис выросло с 1,9 до 2,2 в год), однако падение реальных доходов заставляет владельцев экономить: доля официальных дилеров в сервисных услугах снизилась вдвое (с 20 до 10%), а доля оригинальных запчастей на рынке составляет 25% против 45% в 2013 году.



Евгений Болдырев,
директор по послепродажному
обслуживанию и запчастям альянса
Stellantis в регионе Евразия





На этом фоне продолжает развиваться мультибрендовая сеть независимых СТО Euro Repar Car Service, входящая в альянс. Сейчас в 106 российских городах работают 273 станции — это

крупнейшая сеть в стране. В планах на конец 2022 года — более чем 350 станций в 140 городах России, при этом суммарное количество посещений должно вырасти в полтора раза и превысить 1,5 млн.

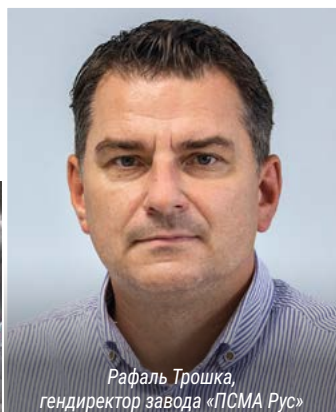
При этом 15% проданных сетью автокомпонентов пришлось на бренд Eurorepar. Сейчас в России представлены 42 продуктовые линии, а общее число

артикулов запчастей превышает 4 тыс. — пока это в три раза меньше, чем в Европе. Как сообщил Евгений Болдырев, в нынешнем году ассортимент значительно расширится, отчасти — за счет локальных поставщиков.

Завершал пресс-конференцию гендиректор завода «ПСМА Рус» Рафаэль Трошка. По его словам, в 2022 году объем производства экспортных LCV в Калуге

вырастет сразу в 3,5 раза. Ставка сделана на платформу K0: поставки Peugeot Expert, Citroen Jumpy и Opel Vivaro в страны Евросоюза в нынешнем году должны превысить отметку в 30 тыс. машин.

Расширится и география поставок: с ноября калужские малотоннажники будут экспортировать в Италию, Бельгию, Нидерланды и Люксембург. Вместе с этим произойдет углубление локализации.



Рафаэль Трошка,
гендиректор завода «ПСМА Рус»



Евгений Болдырев, Stellantis: «Бренду Eurogear нужно расти в России примерно в два раза каждый год».

❶ **Сегодня российская линейка запчастей бренда Eurogear насчитывает 4 тыс. артикулов. Какие результаты продаж были у «Еврорепа» в прошлом году, когда рынок автокомпонентов в целом достиг отметки 2 трлн рублей? И как рост рынка компонентов отразился на показателях Eurogear?**

— К сожалению, называть точные цифры я не могу. За последние пять лет российский автопарк постарел, однако продажи оригинальных запчастей для автомобилей ex-PSA и ex-FCA выросли на 15–20% по сравнению с прошлым годом. На протяжении последних двух лет бренд Eurogear растет в два раза. Условно говоря, в какой-то год продали сто единиц — в следующем двести. Наша цель — каждый год удваивать продажи. Чтобы добиться цели десятикратного увеличения продаж к 2030 году (и расширения линейки до 10 тыс. артикулов), нам нужно расти примерно в два раза каждый год.

❷ **За счет чего будет такой рост? Это локализация производства компонентов, расширение товарной линейки, может быть, маркетинг?**

— Мы пока еще не покрываем потребностей рынка даже с точки зрения быстрой замены деталей для российского автопарка, и тут несколько причин. Первое: на данном этапе мы используем линейку запчастей, которая была создана для Европы. Однако российский автопарк отличается от европейского, здесь много корейских и японских машин.

Мы планируем создать закупочную группу в России, которая будет заниматься идентификацией того, что нам нужно, и поиском поставщиков (неважно, будет ли это Европа, Китай, Турция, Россия) нужного количества запасных частей в нужном качестве. И по нужной цене, потому что здесь очень важно соблюсти определенное ценовое позиционирование. Поэтому первое — это линейка.

Второе — маркетинг. Могу сказать, что 80% того бюджета, который у нас есть с точки зрения развития бизнеса запасных частей, мы тратим на направление Aftermarket — развитие брендов Eurogear и Euro Repar Car Service. Третья причина — это работа с дистрибуцией. Так получилось, что в России конечная инстанция, которая «дovозит» запасную часть до клиента, до СТО или до магазина — это сеть независимых дистрибьюторов. Мы — один из немногих автопроизводителей, который работает с независимыми дистрибьюторами напрямую.

Четвертая причина — агрессивный и качественный рост нашей сети Euro Repar Car Service. По состоянию на конец 2021 года СТО сети потребляли больше запасных частей, чем официальная дилер-

ская сеть Peugeot, Citroen и Opel, то есть произошел переломный сдвиг. Дальше мы будем расти в основном за счет мультибрендовых запчастей — станем развивать линейку запчастей для автомобилей, которые представлены в России.

❸ **Какие запчасти Eurogear сегодня наиболее популярны в России?**

— Мы весьма активно продаем масло Eurogear: порядка 30% от наших продаж — это масла и автотехника. Дальше — стандартные запасные части, которые используются при ТО: фильтры, свечи, ремни и т. д. Также пользуются спросом детали подвески и тормозной системы. В целом же линейка Eurogear не предполагает создания сложных «агрегатных» позиций — это прерогатива оригинальных запасных частей или так называемых восстановленных деталей. У нас есть бренд, который называется Circular Economy, — это сложные детали, например рулевая рейка или стартер. Мы их покупаем, восстанавливаем на официальном производстве и продаем с определенным дисконтом по сравнению с оригинальной запчастью.

❹ **На презентации вы говорили, что российский автопарк стареет. Увеличивается число посещений автосервисов — за год в среднем с 1,9 до 2,2. Как это влияет на потребительские привычки? Автовладельцы начинают отказываться от оригинальных запчастей?**

— Доля клиентов, которые посещают официальные дилерские центры, за семь лет сократилась в два раза: было 20%, сейчас — 10%. То есть 90% обращений в сервис — это обращения не к официальному дилеру. Если семь лет назад почти половина клиентов, 45%, ставили оригинальные запчасти, то сейчас доля таких клиентов составляет всего 25%. Так что смена потребительского поведения произошла. Причины разные: покупательская способность, рост стоимости импортных запасных частей — у людей просто нет возможности ставить только оригинальную продукцию. Они к этому готовы, и многие ставят оригинал, особенно если производитель работает с позиционированием оригинальных запасных частей, что делаем и мы в том числе. Поэтому наши продажи оригинальных запчастей продолжают расти, несмотря на устаревание автопарка.

Мы убеждены, да и практика показывает, что, если разница в цене небольшая, для человека проще купить и поставить оригинал. Однако если разница начинает зашкаливать — тут он уже вынужден искать какие-то аналоги...



На «ПСМА Рус» осваивают выпуск новых штампованных деталей, стали, лакокрасочных материалов и сборочных узлов.

Другим стратегически важным проектом для Stellantis является дальнейшая локализация дизеля DV6, ведь 80% моторов отправляются на экспорт (сейчас ресурсы «ПСМА Рус» позволяют ежегодно производить 70 тыс. двигателей DV6 и 60 тыс. механических

«пятиступок» BE). В планах — наладить в Калуге производство основных компонентов мотора: блока цилиндров, ГБЦ, коленвала, поршней, подшипников и др.

Каков итог?

За дебютный в России год Stellantis хочется похвалить. Компания логично сделала ставку на локализацию линейки коммерческих автомобилей —

в результате калужский завод надолго обеспечен заказами, а покупатели из регионов стали все чаще обращать внимание на автомобили брендов Peugeot, Citroen и Opel.

Интересно будет последить за дальнейшей судьбой сети СТО Euro Repar и расширением фирменной линейки запчастей: сейчас артикулов не хватает, но в перспективе — существенное

увеличение объемов предложения за счет деталей для популярных «бюджетников».

Остается надеяться, что планы альянса не порушат внешние факторы вроде нового штамма коронавируса, нехватки полупроводников или сползания экономики России в стагнацию под действием очередных санкций.



Кроне разработала полуприцеп с электроприводом

Компания Krone вместе с немецкой Trailer Dynamics представила eTrailer — полуприцеп с интегрированным электромотором. Он поможет снизить расход топлива и сэкономить деньги перевозчикам.

На второй оси полуприцепа установлен электромотор с системой рекуперации, который задействуется независимо от дизельного двигателя в тягаче. В результате система работает как подключаемый гибрид: стандартный разъем Type 2 для зарядного кабеля расположен на кабине грузовика.

Литий-железофосфатный аккумулятор доступен в трех вариантах емкости: на 200, 400 или 600 кВт·ч. Точные характеристики электродвигателя немцы пока держат в секрете — сообщается только о его «высокой эффективности». Расход солянки магистрального тягача должен сократиться больше чем на 20%, а объем выбросов углекислого газа удастся снизить на 20–40%.

Так же как и традиционные полуприцепы, eTrailer совместим с любым магистральным тягачом. Однако о серийном производстве инновационных полуприцепов речи пока не идет — новинка существует в качестве прототипа.

Перспективная разработка Krone и Trailer Dynamics удостоилась премии за инновации от организации ZENIT e. V. («Центр инновации и техники в земле Северный Рейн — Вестфалия»). Сумма приза составила 10 тыс. евро, однако для директоров Krone важнее другое: по словам Михаэля Нимтша, Абдуллы Джабера и Йохена Мальманна, в течение следующих 20–30 лет электрифицированные прицепы будут становиться все популярнее среди перевозчиков ■



У TopCover появились новые фильтры для «европейцев»

Ассортимент фильтров бренда TopCover дополнили 25 новых артикулов для грузовиков, малотоннажников и легковых автомобилей.

Как передает представительство бренда, фирменные масляные фильтры предлагаются для грузовиков DAF, Iveco, MAN, Renault и Scania, а также для малотоннажников Mercedes-Benz Sprinter и даже легкового E-Class в кузове W210. Кроме того, новые масляные фильтры подойдут для внедорожников Ssang Yong Musso (он же Tagaz Road Partner) и Korando KJ (Tagaz Tager).

Топливные фильтры TopCover доступны владельцам тягачей MAN, Mercedes-Benz, Renault, Scania и Volvo, а также легковых автомобилей Volvo 240/260, 740 и 760. Наконец, фильтры сепаратора бренд предлагает для грузовиков DAF, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault, Scania и Volvo.

В TopCover отмечают, что масляные и топливные фильтры изготовлены из высококачественных материалов и приспособлены для тяжелых условий. Покупателям обещаны эффективная фильтрация на всем протяжении срока службы и устойчивость деталей к коррозии. Все фирменные компоненты произведены в соответствии с нормами OEM и сертифицированы по стандартам ISO/TS 16949, ISO 9001, IATF 16949 ■

Gates представил новые запчасти для грузовиков

Компания Gates объявила о расширении ассортимента запасных частей для рынка послепродажного обслуживания большегрузных автомобилей и автобусов за счет водяных насосов.

Водяные насосы для коммерческого транспорта станут частью линейки компонентов Gates FleetRunner с 26 января 2022 года, сообщает пресс-служба компании. За счет указанного расширения ассортимента, как уточняют в Gates, владельцы грузовиков и автобусов впервые смогут выполнить полный капитальный ремонт системы ременного привода вспомогательных агрегатов, используя водяной насос, шланги системы охлаждения, ремень, натяжитель и направляющий ролик, на которые распространяется фирменная расширенная гарантия.

Водяные насосы Gates, как заявляет производитель, изготавливаются из материалов премиум-класса; детали соответствуют стандартам качества OE или превосходят их и отвечают требованиям таких международных стандартов, как ISO/TS 16949. Все детали и компоненты проходят проверку на герметичность, в ходе которой проверяются корпус, уплотнения и подшипники каждого насоса.

«Наш стартовый ассортимент водяных насосов FleetRunner для большегрузного коммерческого транспорта прошел тщательную проверку. На склады поставляются только те модели, которые пользуются повышенным спросом, — заявил менеджер по развитию бизнеса и маркетингу запчастей для большегрузного коммерческого транспорта европейского подразделения Gates Берт де Ланге. — С первого дня мы сможем охватить более 6 млн грузовых автомобилей и автобусов на дорогах Европы, Ближнего Востока и Африки. Все это возможно благодаря нашему опыту разработки систем привода для конвейерной сборки, производства водяных насосов и работы с рынком тяжело нагруженных приводов» ■



**СЦЕПЛЕНИЕ
КАМАЗ**



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ

ОДОВРЕНО ОДОМЕТРОМ



Зарулем **рейс**

**Отличная надёжность
согласно ресурсным испытаниям журнала «Рейс»**

Сцепление TRIALLI для КАМАЗ успешно прошло независимые ресурсные испытания в журнале «Рейс» № 11 2021

Созданы с учётом
особенностей
КАМАЗ



Уникальный состав
фрикционной накладки



Балансировка на передовом
оборудовании с ЧПУ



Многоступенчатый контроль
качества на всех этапах

Рынок LCV

в условиях пандемии



Сергей Жуков

Итоги 2021-го

По данным Комитета автопроизводителей АЕБ, в 2021 году автомобильный рынок России вырос на 4,3% — до 1 666 780 авто. На долю легкого коммерческого транспорта (LCV) пришлось 130 691 ед., или 7,8% от общего объема. Журнал «Движок» пытается проследить основные тренды в сегменте LCV в ушедшем году на основе информации агентства «Автостат», представившего свои данные об итогах 2021-го в рамках специального вебинара.

Рынок LCV в России: восстановительный рост

Российский рынок LCV в настоящее время проходит стадию постепенного восстановления после обрушения в 2015 году. Пиковые значения по объемам продаж наблюдались в 2013 и 2014 годах с показателями 165,7 и 141,3 тыс. ед. соответственно. Затем рынок существенно просел (по всем известным причинам) до рекордно низких

значений, зафиксировавшись на отметке 93 тыс. ед.

В 2021 году наконец-то наметились позитивные тенденции. По сообщениям первых лиц в руководстве страны, показатели экономики достигли допандемийных значений. Подтверждают это и данные продаж новых LCV. За исключением «панде-

мийно-кризисного» 2020-го идет постоянный прирост.

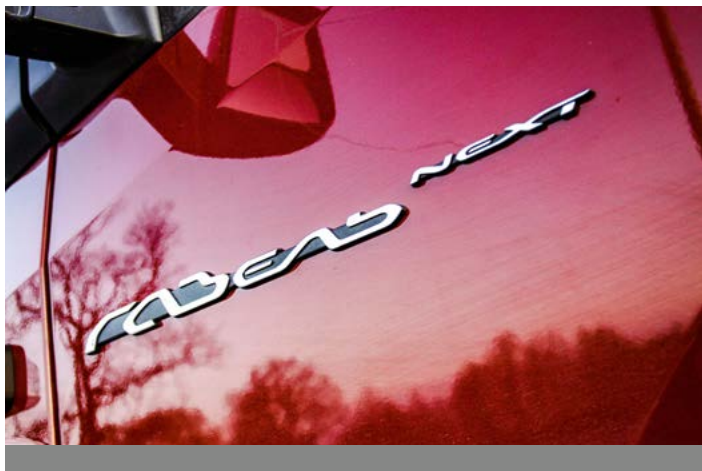
Агентство «Автостат» совместно с компанией «Электронный паспорт» провело свое исследование российского рынка новых легких коммерческих автомобилей по итогам 2021 года. Результаты показывают, что в минувшем году жители нашей

страны купили 141,9 тыс. таких машин, что на 35,9% больше, чем в 2020-м. Это несколько отличается от данных, озвученных Комитетом автопроизводителей АЕБ, поскольку не все бренды туда входят. Есть и различия в подходах к трактовке понятия LCV (об этом чуть ниже).

По наблюдениям аналитиков агентства «Автостат», российский парк LCV достаточно старый (средний возраст — около 16 лет); эксплуатируются такие машины весьма интенсивно и имеют большие пробеги, отчего требуют постоянного обновления. Скорее всего, именно этим вызвано хоть и небольшое, но все же восстановление сегмента. Куда деваться, если спрос на доставку мелких партий существенно возрос, а при нынешней ситуации будет только увеличиваться? Причиной тому — пресловутая пандемия с ее локдаунами, отправкой работников на удаленку и самоизоляцией.

Но есть еще два существенных фактора, повлиявших на





увеличение спроса: постоянный рост цен, причем довольно существенный. Многие решили подстраховаться и подкупить технику сейчас, поскольку дальше она будет еще дороже.

За прошлый год рост средней цены на LCV ускорился до двухзначных значений, зафиксировавшись в районе 15%. Эксперты склоняются к тому, что возможны и более высокие показатели. Первый месяц 2022 года уже внес свою лепту в дальнейшее подорожание: 23 бренда объявили о повышении розничных цен. У отечественных производителей они поднялись на 1,5–8% (в зависимости от модели), у зарубежных — на 2,9–7,8%. И это, понятное дело, только начало.

Наконец, обозначился дефицит самой техники из-за проблем с чипами. Это также внесло свои коррективы в повышение спроса (потребители стремятся успеть взять то, что пока имеется

в стоках). Кстати, проблему с чипами, согласно ряду прогнозов, не удастся решить вплоть до 2023 года. В связи с этим сроки поставки новой техники постоянно растягиваются.

Основными потребителями LCV в 2021 году были юридические лица (71%). Такому положению вещей способствовал бурный рост электронной коммерции, которая, собственно, и стала нуждаться в дополнительном приросте легкого коммерческого транспорта. Именно это обстоятельство будет способствовать поддержанию на плаву сегмента LCV и в 2022-м.

Лидеры рынка в РФ: марки и модели

Десять ведущих марок рынка LCV закрывают 97% всего сегмента. Как и следовало ожидать, лидирующие позиции занимает



ГАЗ с широким ценовым ассортиментом LCV. Далее следует Sollers-Ford благодаря отменному показателю стоимости владения Ford Transit (об этом чуть ниже), а также протекционистской политике США. Все западноевро-





пейские бренды в той или иной степени страдают из-за санкций, наложенных американской администрацией, но, когда дело касается американских компаний, «всевидящее око» госдепа мгновенно слепнет.

Далее следуют бюджетные «буханки» (специально выведены в отдельную категорию, поскольку российский автопром так и не удосужился предложить достойную замену) и Lada Largus, который, впрочем, отечественным автомобилем язык назвать не поворачивается...

С небольшими отрывами друг от друга следуют Peugeot, Volkswagen, Citroen, Mercedes-Benz, Hyundai и Opel. Французские бренды и Opel выходят в лидеры за счет организации собственного производства на территории России, как, впрочем, и Hyundai. Однако расклад мог бы быть совершенно иным, не приструни господ Volkswagen и Mercedes-Benz. Один из прежних лидеров рынка — Sprinter Classic — почил в бозе, а VW Transporter так и не обрел российской «прописки», хотя планы такие у руководства бренда были.

Среди моделей ожидаемо в лидерах «ГАЗель Next», следом идет Ford Transit. Далее — разношерстная из отечественных моделей: ГАЗ-3302, Lada Largus VU, УАЗ-3909, ГАЗ-2752 и УАЗ «Профи». Обращает на себя внимание тот факт, что при составлении статистики аналитики не отделяют чисто коммерческие автомобили от тех, которые предназначены также для личного использования как семейные авто. Поэтому вполне возможно допустить, что представлен-



ный расклад мог бы оказаться несколько иным. Для примера: Peugeot Expert и Traveller, Citroen Jumpy и SpaceTourer, VW Transporter и Caravelle/Multivan. И таких примеров превеликое множество. Ну и наконец, стоит отметить, что в топ-10 входят 75% всех продаваемых на рынке LCV. Естественно, с приведенной выше оговоркой.

Особенности рынка: предпочтения потребителей

Каким типам кузовов в сегменте LCV отдавалось предпочтение? Выкладки аналитиков говорят о следующем: 28% приходится на цельнометаллические фургоны (ЦМТ), 21% — на бортовые исполнения и шасси, 16% — на микроавтобусы и 14% — на фургоны. Причем наибольший прирост просматривается у ЦМТ и фургонов. И это вполне объяснимо:

доставка последней мили приходится именно на этот тип подвижного состава в LCV.

Однако и тут просматривается легкая неразбериха. Пошло все с советских времен, когда существовал «двойной счет». Шасси под надстройки считались отдельно, а все, что на них устанавливалось, шло особой строкой. ГАЗ выпускает шасси и ЦМТ — он отчитался за них. Потом сторонний производитель поставил на шасси надстройку в виде изотермического фургона, а из ЦМТ сделали микроавтобус. Они, в свою очередь, попали в другую отчетность: «Спецтехника и пассажирский транспорт». Вот и поди разберись, кто сколько и чего сделал... И это касается не только ГАЗа. Так что все эти приведенные проценты весьма умозрительны.

Где находятся основные потребители LCV? Естественно, в наиболее развитых в промышленном плане регионах: Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Татарстане, Краснодарском крае, Нижегородской области. Все предсказуемо. Даже то, что в этом списке с большим

отрывом лидирует Москва. Дело в том, что достаточно большое количество фирм де-юре зарегистрировано именно в Москве, хотя основную деятельность они ведут совершенно в иных регионах.

В топ-10 потребителей LCV замечены такие компании, как «Почта России», «Яндекс.Драйв», ТК «Мегаполис», РЖД и «Европлан». Причем предпочтения в марках разноплановы («Почта России», «Европлан») либо связаны с предпочтением отдельно взятых марок («Яндекс.Драйв») или исторически сложившихся обстоятельств.

Парк LCV в России на 1 июля 2021 года насчитывал 4 186 077 ед. На иномарки приходилось 38%. Треть всего парка LCV работает на дизельном топливе. 27% составляют машины с цельнометаллическими фургонами, 26% — бортовые и шасси, 25% — микроавтобусы, 10% — фургоны, ну а далее следует мелочевка. Наиболее крупные парки также сосредоточены в компаниях — лидерах по приобретению: «Почта России», РЖД, «Ростелеком», Сбербанк и «Росинка».

Средний возраст парка LCV — 15,9 года. На долю новых машин (до 3 лет) приходится всего лишь 8%. Причем машин старше 15 лет в парке 47%. Из этого следует, что потенциал по замене парка — просто огромный. Вопрос только один: будут ли у бизнеса деньги для его обновления?

Владение LCV: цена вопроса

Несколько слов о стоимости владения LCV. В качестве объектов исследования «Автоста-

том» были выбраны следующие цельнометаллические фургоны, оснащенные дизельным двигателем и механической коробкой передач: «ГАЗель Next» (объем двигателя 2,8 литра, мощность 150 л. с., задний привод) в модификации А31R22-80 и Ford Transit (2,2 литра, 125 л. с., передний привод) в модификациях VAN 350 L2H2 и VAN 350 L3H2. Регион эксплуатации — Московская область.

В процессе исследования стоимости владения были рассчитаны затраты на содержание автомобилей в течение 3 лет при условии пробега за это время 120 тыс. км. Параметрами для расчета послужили рекомендованные розничные цены автомобилей, их остаточная стоимость, расходы на страхование (каско + ОСАГО) и проведение регламентированного технического обслуживания у официальных дилеров, затраты на топливо и покупку шин, а также транспортный налог.

Согласно итогам исследования, наилучший результат по совокупной стоимости владения демонстрирует «ГАЗель Next». За 3 года эксплуатации она составит около 1,38 млн рублей. Это меньше, чем у обоих «Транзитов», показатель которых находится на уровне 1,45 млн рублей.



Агентство Russian Automotive Market Research, в свою очередь, проанализировало стоимость владения наиболее востребованными изотермическими фургонами зарубежных брендов сегмента LCV в Москве. При расчете стоимости владения учитывались следующие параметры: потеря стоимости автомобиля, ОСАГО, каско, транспортный налог, госпошлина, летние и зимние шины сегмента В, шиномонтаж, стоимость ТО, стоимость ремонта, расход топлива и др.

Стоимость владения рассчитывалась при условии покупки автомобиля за собственные

средства, владения автомобилем в течение 5 лет, среднегодовом пробеге 70 тыс. км. Победителем стал Fiat Ducato Isotermal L2H2 3.5t с показателем 4 762 082,23 млн рублей.

Добавим, что проблемами ТСО озаботились у нас еще на стыке 1990-х — 2000-х. Тогда решили сравнить ТСО цельнометаллических «ГАЗели» и Ford Transit. Последний оказался намного выгоднее, причем с большим отрывом. Можно по-разному относиться к вышеприведенным выкладкам, однако утверждение, что «ГАЗель Next» выгоднее Ford

Transit, вызывает некоторый скепсис. Неужели настолько выросло качество отечественных машин?

Что дальше?

Прогноз на 2022 год — хоть и не радужный, но все же в базовом сценарии имеет небольшой плюс: на уровне 1% (при пессимистичном сценарии — минус 6%, при оптимистичном — плюс 5%). Ключевыми факторами, влияющими на уровень продаж в новом году, станут все та же пандемия, санкции, проблемы с чипами и, соответственно, с поставками техники конечным потребителям, цены на нефть, курсы валют, связанный с последними двумя факторами рост цен на LCV.

Государство пока не отказывается от поддержки автопроизводителей: в частности, не останавливается реализация нацпроектов (безопасные и качественные дороги, транспортная инфраструктура и т. п.). Так, на льготный лизинг выделено около 5 млрд рублей. Продолжится выделение субсидий на покупку школьных автобусов и автомобилей скорой медицинской помощи. И это вселяет определенный оптимизм.





В 2022 год мы смотрим со сдержанным оптимизмом

Петр Нечипоренко,
УК «Карвиль»



Роман Зубко

Как повлияла пандемия коронавируса на бизнес в сфере производства и продаж автозапчастей и компонентов для грузовиков? Как будет развиваться российский грузовой рынок и автопарк в 2022 году и как изменится спрос на запчасти? Каких результатов может добиться за 10 лет отечественный производитель автокомпонентов, работающий в данной сфере? Об этом «Движку» рассказал коммерческий директор УК «Карвиль» (производство и продажа продукции LUZAR, Trialli, StartVOLT, Airline, Carville Racing) Петр Нечипоренко.

УК «Карвиль» уже много лет активно развивает направление запчастей для грузовых автомобилей. Каковы

основные результаты работы в этом направлении, какова доля «грузовых» запчастей в общем объеме продаж «Карвиля» и есть ли перспективы ее увеличения?

— В 2010 году мы начали развитие грузовой тематики с выпуска трех радиаторов для автомобилей КАМАЗ и четырех радиаторов для ГАЗ и ПАЗ. За прошедшие 10 лет мы смогли достичь весьма серьезных результатов: сформировали сеть сбыта, отличающуюся от «легкового» направления; освоили ассортимент продукции, удовлетворяющей потребности владельцев грузовиков и автобусов отечественного производства (КАМАЗ, МАЗ, ГАЗ, ПАЗ, ЛиАЗ); начали освоение продукции для импортного коммерческого транспорта. Доля же «грузовых» запчастей в структуре продаж УК «Карвиль» составляет на данный момент около 15% и постепенно увеличивается.

В 2020–2021 годах автоиндустрия столкнулась с целым рядом вызовов (таких как пандемия и связанные с ней карантинные ограничения,



проблемы в логистике, рост цен на сырье и металлы). Как все эти факторы повлияли на бизнес в сфере производства и продаж запчастей для грузовиков?

— В последние годы это стало популярным — говорить про последствия коронавируса. Что касается нашего бизнеса, то мы практически не почувствовали влияние пандемии. Однако косвенные последствия коронавирусных событий мы ощутили в 2021 году, когда резко выросла стоимость металлов





(алюминия, стали), пластика и резины — в 1,5–2 раза. Естественно, это неизбежно повлекло за собой рост себестоимости готовой продукции. Например, цены на радиаторы охлаждения в среднем повысились 30%, на амортизаторы — на 24%, диски сцепления подорожали на 30%, тормозные диски — на 66%.

❶ Какие товарные группы в сегменте «грузовых» запчастей наиболее востребованы на российском рынке?

— Лидирующей категорией «грузовых» запчастей для нас была и остается радиаторная группа — радиаторы охлаждения, радиаторы интеркулера, радиаторы отопления выпускаются под маркой LUZAR и популярны среди потребителей. Также заслуженным спросом пользуются водяные насосы LUZAR, зарекомендовавшие себя на рынке благодаря своей надежности и ресурсу.

В последние три года широкую популярность получили детали сцепления (диски, корзины, муфты, маховики) Trialli, а также амортизаторная продукция под этой маркой. Наконец, в бренде StartVOLT основную долю продаж занимают генераторы и стартеры.

❷ Какое направление в приоритете для «Карвиля»: запчасти для отечественных грузовиков или для машин зарубежных марок?

— Такой вопрос не совсем корректен: мы ставим своей целью удовлетворить ожидания всех потребителей — независимо от того, какими машинами они владеют. Нередко предприятия эксплуатируют технику разных марок и разного происхождения для решения различных задач. Поэтому мы стараемся развивать ассортимент и для отечественных, и для импортных грузовиков.

❸ В 2021 году, по данным АЕБ, в России существенно выросли продажи легких коммерческих автомобилей (LCV): на 7,8% против 4,3% по авторынку в целом. Ожидаете ли вы увеличения спроса на запчасти для данной кате-

гории машин в ближайшее время и насколько важен сегмент LCV для УК «Карвиля»?

— Сегмент LCV развивается опережающими темпами в связи с изменением структуры распределения и роста доли интернет-продаж. Такая конфигурация рынка требует небольших развозных машин, поэтому мы ожидаем дальнейшего роста автопарка LCV. Естественно, понимая растущую важность этого направления, мы активно инвестируем в этот сегмент, осваивая запчасти для транспорта данной категории.

На сегодняшний день наша «LCV-программа» — вероятно, одна из самых разнообразных на российском рынке: мы производим детали как для импортной техники (Ford Transit, Peugeot Boxer, Mercedes Crafter и пр.), так и для отечественной («ГАЗель Next», «ГАЗель Бизнес», Mercedes Sprinter Classic, УАЗ «Профи»). Мы имеем широчайшее предложение для такого «смешанного» автопарка, а для «исконно русских» LCV наше предложение зачастую и вовсе является уникальным.

❹ Каковы ваши ожидания в отношении развития рынка запчастей для коммерческой техники в России в 2022 году (будет ли наблюдаться рост, падение продаж или стагнация) и с каким результатом рассчитывает закончить год в этом сегменте УК «Карвиля»?

— Мы рассчитываем на умеренный рост рынка коммерческой техники — в связи с ожидающимся окончанием ограничительных «антиковидных» мер. Как говорится, сможем в 2022 году со сдержанным оптимизмом. Это что касается рынка в целом.

Что касается нашего бизнеса, то мы планируем расти значительно быстрее рынка и закончить год с результатом не ниже +30% (в 2021 году наше направление коммерческого транспорта выросло на 75%).



Airline расширил ассортимент автоаксессуаров в трех категориях

В фирменном ассортименте бренда Airline появились два новых набора автомобилиста, чехол на подлокотник и три органайзера на спинку заднего сиденья.

Фирменный набор автомобилиста представлен в двух видах. «Техосмотр К» полностью соответствует требованиям техосмотра и содержит знак аварийной остановки, автоаптечку, порошковый огнетушитель, жилет со светоотражающими полосами и пару хлопчатобумажных перчаток с покрытием из ПВХ. Цена комплекта — 2045 рублей.

В комплекте набора «Зимний» — буксировочный трос длиной 4 метра и нагрузкой до 5 тонн, провода прикуривания на 400 А, щетка со скребком и поролоновой ручкой, утепленные перчатки из акрила и складная саперная лопатка. Стоимость такого набора — 2075 рублей.

Чехол на подлокотник выполнен из простроченного черного кожаменителя и крепится к верху подлокотника с помощью двух резинок. Аксессуар размером 200х300 мм призван защитить подлокотник от истирания. Стоимость — 500 рублей.

Органайзеры на спинку сиденья из плотной ткани разработаны для компактного размещения всех необходимых аксессуаров в багажнике автомобиля. Они крепятся за подголовники с помощью липучек, которые расположены по всему периметру оборотной стороны. Для крепления на сиденье, у которых нет ворсового покрытия, предусмотрены специальные шнурки.

Базовая модель (995 рублей) устанавливается во всю длину дивана. Еще один органайзер (1245 рублей) закрывает только две трети спинки, то есть при необходимости ее можно сложить. Наконец, самая дорогая модель (1565 рублей) имеет две молнии, которые делят ее на три секции. С таким органайзером спинку заднего дивана можно складывать в любых пропорциях, сообщают в Airline ■



Osram представил новый беспроводной компрессор

Бренд Osram расширил линейку воздушных компрессоров на российском рынке новым портативным устройством Osram TYREinflate 2000.

Беспроводной компрессор-пауэрбанк работает от встроенного литиевого аккумулятора и не требует подключения к сети. Емкость батареи составляет 5200 мА/ч, для полной зарядки самого компрессора понадобится 3 часа. Устройство работает в диапазоне температур от -20 до +60 °C.

Девайс можно крепить на велосипед — фиксатор входит в комплект вместе с чехлом, кабелем micro-USB и переходниками для клапанов Presta. Габаритные размеры Osram TYREinflate 2000 — 17х7х7 см, длина воздушного шланга 14,5 см, масса 485 г.

Устройство оснащено дисплеем с подсветкой и встроенным светодиодным фонариком для работы в темноте. На дисплее отображается главная информация — от уровня заряда батареи до выбора системы измерения (кПа, бар, PSI). Максимальное значение давления составляет 8,3 бар (120 PSI).

Цифровой манометр автоматически отключает подачу воздуха при достижении заданного давления и сохраняет в памяти четыре настройки для разных шин — пользоваться компрессором за счет этого просто. Гарантия — 2 года ■



Digma выпустила новый радар-детектор

Бренд Digma представил новый радар-детектор Guard GPS, в котором присутствуют сразу пять режимов детектора.

Digma Guard GPS предлагает несколько режимов работы: «Город 1», «Город 2», «Город 3», «Трасса» и Smart. Первые три снижают частотный диапазон устройства, что сужает область покрытия. Но для городской среды всё же нехарактерно слишком быстрое движение, поэтому проблем это не вызывает. Режим «Трасса» позволяет использовать гаджет практически без посторонних раздражителей. Режим Smart (в зависимости от скорости движения) – автоматически подстраивается под среду и настраивать чувствительность.

В остальном Guard GPS работает на стандартных частотах радаров: К, Ka, X и Laser. Предусмотрена возможность 9-ступенчатой градации сигнала для более точной калибровки. Скоростной режим и оповещения транслируются на OLED-дисплее.

Из особенностей стоит отметить разнообразные настройки, в том числе и голосового сопровождения, наличие сети координат радаров ДПС, ведение базы точек ложных срабатываний. Устройство крепится с помощью двух присосок на лобовом стекле. Питание осуществляется через прикуриватель от 12 В или просто посредством USB. В комплекте с устройством идут зарядка для автомобиля, USB-кабель, крепление, инструкция и талон на годовую гарантию ■



Q1
35 л/мин



Q3
40 л/мин



Q5
50 л/мин

STVOL

Эксклюзивная серия компрессоров STVOL

WWW.STVOL.SU

на правах рекламы



В машинах Volvo появится поддержка видеоплатформы YouTube

Компания Volvo собирается внедрить возможность воспроизведения видео с платформы YouTube в своих автомобилях. Однако ошибку Tesla шведы не повторили.

Появление в автомобилях встроенного YouTube-проигрывателя — это очередной этап развития сотрудничества шведского автопроизводителя с компанией Google.

Как сообщает пресс-служба Volvo, просмотр видео в интернете позволит клиентам скоротать время, пока электромобиль стоит на зарядке, либо в ситуации, когда необходимо дождаться ребенка из школы. Однако неудачный опыт Tesla индустрия, похоже, усвоила навсегда: пользоваться «Ютубом» в Volvo можно будет только в случае, если автомобиль неподвижен.

«Дать клиентам возможность просмотра видео во время зарядки аккумулятора или в ожидании детей, которых нужно забрать из школы, — это часть нашего обещания сделать их жизни лучше и комфортнее, — сообщается в заявлении. — Что принципиально важно, Volvo Cars не предлагает идти на компромисс с безопасностью».

Уточняется, что видеохостинг появится у Volvo не во всех странах сразу: на некоторых рынках до определенного времени он может быть недоступен из-за правовых нюансов. В ближайшее время клиенты Volvo также смогут загрузить навигационные приложения (Sygic и Flitsmeister), приложения для зарядки электромобиля (Chargpoint или Plugshare), а также «парковочные» приложения — SpotHero и ParkWhiz ■

Neoline расширил линейку видеорегистраторов

Бренд Neoline выпустил на российский рынок два новых видеорегистратора G-Tech X81 и G-Tech X83, которые снимают видео в разрешении 2K QuadHD.

Видео дорожной обстановки, как сообщает пресс-служба компании, записывается с разрешением 2590 на 1520 точек при скорости 30 кадров в секунду. За съемку в темное время суток отвечают объективы со стеклянными просветленными линзами. Оба видеорегистратора подключаются к прикуривателю посредством кабеля питания не в корпус регистраторов, а непосредственно в крепление.

В обеих новинках Neoline применяется кодек H.265. Устройства поддерживают карты памяти объемом до 128 Гб, и суммарная непрерывная длительность роликов достигает 24 часов. Благодаря суперконденсатору в моделях решены типичные недостатки, которые наблюдались у литиевых аккумуляторов, а именно перегрев и взрывоопасность.

Видеорегистраторы Neoline G-Tech X81 и X83 можно подключить напрямую к бортовому питанию автомобиля с помощью фирменного аксессуара Neoline Fuse Cord. Это позволит автоматически активировать режим парковки каждый раз, когда выключается зажигание автомобиля.

В модели Neoline G-Tech X81 реализовано магнитное крепление. Для снятия и установки видеорегистратора достаточно потянуть устройство на себя или поднести его к площадке крепления ■





CARVILLE RACING

ТЕСТИРУЕМ АВТОЗАПЧАСТИ И АВТОХИМИЮ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ



 CARVILLE.RACING

Рекомендовано ведущими производителями
автокомпонентов и аксессуаров



Профессиональные
автокомпоненты



Генераторы, стартеры,
автоэлектрика



Детали системы
охлаждения



Автомобильные
аксессуары

«Северный Лес 2022»

порадует составом участников



Баха «Северный Лес», которая пройдет в середине февраля в Ленинградской области в статусе этапа Кубка мира FIA по бахам, соберет весьма сильный состав участников.

В предварительном списке — десятки экипажей: из России, Саудовской Аравии, Великобритании, Аргентины, Франции, Испании, Польши, Литвы. Отдельно стоит отметить, что в гонке будут участвовать сразу несколько пилотов, которые совсем недавно сражались за победу в ралли-марафоне «Дакар». В частности, на нынешний «Северный Лес» придет бронзовый призер абсолютного зачета «Дакара-2022» Язид Аль-Раджи. Гонщик из Саудовской Аравии выведет на старт прототип Toyota Hilux в зачетной категории T1.

Главным соперником Аль-Раджи намерен стать россиянин Владимир Васильев, который финишировал на прошедшем «Дакаре» в первой десятке. Для петербуржца и трехкратного победителя «Северного Леса» какой-либо другой исход, кроме победы на домашнем этапе, неприемлем.

Наибольшее количество экипажей будет заявлено в зачетах T3 и T4. Среди тех, кто уже подтвердил свое участие в гонке, также стоит выделить участников прошедшего недавно «Дакара»: Фернандо Альвареса и Салеха Аль-Саифи, которые поборются с известными российскими пилотами — Анастасией Нифонтовой, Арменом Пузяном, Павлом Сильновым и другими.

Отметим предстоящий дебют во внедорожных бахах раллиста Сергея Ременника, который впервые сядет за руль мотовездехода; причем технику ему предоставил победитель «Дакара-2017» в зачете квадроциклов Сергей Карякин. В самом престижном зачете T1, помимо Аль-Раджи и Васильева, за победу сразятся россияне Андрей Рудской, Евгений Суховенко и Алексей Игнатов.

В 2022 году баха «Северный Лес» будет проходить, напомним, в Приозерском районе Ленобласти с 11 по 13 февраля; штаб гонки, парк сервиса, закрытый парк и пресс-центр будут располагаться на территории автоспортивного комплекса «Игора Драйв» ■

Себастьян Лёб выиграл Ралли Монте-Карло

В нынешнем году стартовый этап сезона WRC привлек внимание не только традиционной спортивной интригой, но и тем, что он ознаменовал начало новой эры в мировом ралли: на старт гонки в Монако вышли гибридные машины. Но и на абсолютно новой технике победу одержал самый титулованный пилот в истории классического ралли.

Фаворитом гонки считался действующий чемпион мира и лучший раллист последних лет Себастьян Ожье. Его именитый тезка Лёб в этом году не планирует выступать на всех этапах, так как участвует в новой серии Extreme E, да и на старт он вышел не со своим привычным штурманом Даниэлем Элена, а с 50-летней Изабель Галмиш, которая впервые выступала с Лёбом на этапе WRC.

Однако Ожье весь уикенд преследовали неудачи. Сначала он отмечал, что его команда, которая анализировала состояние дорожного полотна, слишком осторожничала, из-за чего он, опасаясь льда, ехал гораздо медленнее, чем мог бы. В последний день, когда казалось, что француз вновь заберет победу, действующий чемпион поймал на предпоследнем спецучастке прокол — 30-секундное преимущество над Лёбом в итоге превратилось в 10-секундное отставание. Свою 80-ю победу на этапах WRC одержал в результате именитый эльзасец, который также установил новый рекорд, выиграв гонку почти в 48 лет.

В целом этап в Монте-Карло был полон эффектных сходов топовых пилотов. Так, чемпион мира Отт Тянак вынужден был закончить гонку после двух проколов и аварии. Затем гонщик команды M-Sport Адриен Фурмо попал в аварию на своем Ford. Ну и Элфин Эванс, когда шел третьим в общем зачете, ошибся и вылетел с трассы. К счастью, валлиец смог выбраться обратно на дорогу с помощью зрителей, но его отставание от лидеров составляло уже более 20 минут.

В зачете WRC2 третьим финишировал Николай Грязин. В общем зачете Skoda россиянина закончила гонку десятой, хотя всю гонку Николай был вынужден догонять соперников из-за прокола, полученного еще на стартовых спецучастках ■



Роберт Шварцман пошел по стопам Даниила Квята

Российский пилот Роберт Шварцман в сезоне-2022 будет выступать в команде «Формулы-1» Scuderia Ferrari в качестве тест-пилота.

Шварцман, участник молодежной Академии Ferrari, будет помогать основным пилотам «Скудерии» в работе на новом симуляторе, создание которого было завершено прошлым летом, сообщает пресс-служба команды. Вместе с ним аналогичную роль будут выполнять итальянцы Антонио Фуоко и Давиде Ригон — в «Скудерии» их называют «экспертами в данной сфере, которая важна сегодня в „Формуле-1“ как никогда ранее».

Резервными гонщиками команды Ferrari станут в нынешнем сезоне Антонио Джовинацци и Мик Шумахер — они выйдут на старт гонок, если что-то случится с основными пилотами.

Шварцман принял решение закончить выступления в «Формуле-2». Этот сезон стал бы уже третьим в активе гонщика в главной молодежной серии. Формально он пропустит активный гоночный сезон, однако многие специалисты отмечают, что решение перейти в тест-пилоты гораздо более правильное, чем продолжение выступлений в «Ф-2». В «Скудерии» он сможет перенимать опыт у «боевых» пилотов, и это будет полезнее для развития его карьеры, чем соревнования с более молодыми и менее опытными гонщиками в младшей серии.

Отдельно отметим, что, даже если бы Шварцман победил в «Ф-2» в свой второй сезон, это далеко не гарантировало бы ему место на стартовой решетке «Королевских гонок». Оскар Пиастри, который с ходу одержал победу в «Ф-2», не получил тем не менее место «боевого» пилота и также пошел в «резервисты» команды Alpine.

В 2021 году Роберт Шварцман провел за рулем болида Ferrari SF21 три тестовые сессии, последняя из которых состоялась в декабре в Абу-Даби ■



Пилоты Carville Racing открыли новый сезон дрифта

На «Сочи Автодроме» в предпоследний уикенд января состоялся второй этап Sochi Drift Challenge — это были первые официальные дрифт-соревнования 2022 года.

Несмотря на угрозу закрытия турнира из-за превышения допустимого уровня шума, второй этап «Дрифт-челленджа» всё же состоялся. Хотя и не всё, что задумывали на этот этап в команде, сложилось так, как планировалось, спортсмены Carville Racing приобрели опыт борьбы в не самых простых погодных условиях.

Григорий Бурлуцкий сошел еще на квалификационном этапе, набрав 78 баллов за лучшую попытку. Илкин Мамишев квалифицировался на 94 балла, но проиграл Денису Сорокопуду на стадии топ-32 — его развернуло на агрессивной «перекладке» на мокром покрытии.

Иван Пальмин прошел квалификацию, а в топ-32 обошел Илью Белякова. Впервые в карьере оказавшись в топ-16, Иван в первом хите получил от судей OMT (One More Time), так как они с Антоном Новиковым показали отличный пилотаж. Но в повторном заезде он всё же уступил сопернику ■



Дакар 2022



Вадим Аскаров

Подобный статус не только добавил престижности и без того популярному соревнованию, но и наложил на участников и организаторов ряд дополнительных обязательств, которые стали не всегда становились приятными сюрпризами для отечественных

пилотов. Так, нашим КАМАЗам пришлось выступать на марфоне без флага и гимна страны из-за последствий допингового скандала, который длится уже несколько лет.

Различного рода «неспортивные мотивы» мешали не только камской команде. Главный соперник «Синей Армады» в последние годы — белорусский

МАЗ — и вовсе был вынужден пропустить гонку, и не факт, что в дальнейшем он будет в ней участвовать. Из-за санкций, наложенных на минское предприятие, заводская команда не была допущена к соревнованиям,

Возвращение
«Нивы»
и доминирование
КАМАЗов

хотя до последнего готовилась к отправке в Саудовскую Аравию.

К счастью, это были практически все потери из числа именитых участников. Не хватало, конечно, Фернандо Алонсо, к чьим полетам с дюн уже успели

Начало каждого календарного года всегда ожидаемо фанатами автоспорта по всему миру, ведь в первых числах января стартует «Дакар» — главный ралли-марафон планеты. На этот раз гонка впервые за 44 года проходила в новом статусе — этапа чемпионата мира FIA по ралли-рейдам.





привыкнуть болельщики. Но у испанца есть уважительная причина: возвращение в «Формулу-1» в надежде завоевать третий в карьере титул.

В числе фаворитов мотозачета выделялись такие известные гонщики, как Кевин Бенавидес, Рики Брабек, Сэм Сандерленд и Тоби Прайс. В классе «Внедорожники» внимание на себя обращали прежде всего Стефан Петрансель, Нассер Аль-Аттия, Карлос Сайнс и Себастьян Лёб, а также россиянин Владимир Васильев. В «Мотовездеходах» все ожидали успеха от Сергея Карякина. В «Грузовиках», помимо четверки

камазовцев, одним из претендентов на высокие места считался Алеш Лопрайс.

Ну и конечно же, просто невозможно было пройти мимо дебюта новой категории «Классика». В этом зачете могут ехать автомобили не младше 2000 года выпуска, которые до этого принимали участие в марафоне. На старт заявились 135 автомобилей и 19 грузовиков. И, что самое интересное для нас, в этом списке было сразу несколько «Нив», на фоне которых особенно выделялся ВАЗ-2121 под номером 763 в цветах Niva Red Legend Team швейцарцев Марио Якобера и Сладана Мильича.

Стартовал ралли-марафон в Джидде с «выставочного» 19-километрового пролога.

Первый же по-настоящему «боевой» этап завершился лучшим временем Нассера Аль-Аттии. В грузовиках быстрее всего действующий чемпион Дмитрий Сотников.

Уже в самом начале марафона с проблемами столкнулся 14-кратный триумфатор «Дакара» Стефан Петрансель, который фактически выбыл из борьбы за победу после того, как попал в аварию и сломал заднюю подвеску, выйдя на следующий этап с отставанием в 23 часа. Другой фаворит — Карлос Сайнс — потерял больше двух часов на первом этапе из-за проблем с навигацией.

Дальнейший отрезок гонки преподнес гонщикам и командам самый неожиданный сюрприз,

который только можно было ожидать в сердце Аравийской пустыни. Бивуак в местечке Аль-Артавия, где пилоты должны были отдохнуть во время марафонских этапов и где нельзя пользоваться помощью механиков, «техничек» и команд поддержки, просто затопило проливными дождями. В таких условиях организаторы вынуждены были разрешить пилотам воспользоваться помощью команд.

Ралли-марафон по традиции не обошелся без скандалов. Пер-





вым и одним из самых громких стал случай с Нассером Аль-Аттией, который уже не первый раз подозревается в махинациях. На этот раз у пилота было отключено устанавливаемое FIA записывающее устройство, которое регистрирует все данные машины. Соответственно, непонятно было, какие манипуляции производил гонщик с техникой во время этапа. Лидеру гонки выписали штраф в размере 5000 евро и условную дисквалификацию.

В течение гонки сюрпризы преподносил абсолютно каждый зачет. Так, на пятом этапе в зачете «Мото» победу одержал Данило Петруччи, став первым гонщиком, выступавшим в MotoGP и побеждавшим на этапе легендарного ралли-марафона. Ранее, напомним, Петруччи участвовал в кольцевом чемпионате почти десять лет, два раза победил и еще с десятком раз финишировал на подиуме.

В очередной раз «Дакар» не обошелся без проблем с навигацией. Правда, на этот раз было непонятно, случайны ли те нелепые ситуации, в которые попадают пилоты, или это были «сюрпризы» от организаторов гонки? Слишком уж комично зачастую выглядели эти моменты. Хотя иногда они были по-настоящему опасными. Так, на одном из этапов пострадал россиянин Сергей Карякин, который столкнулся лоб в лоб с внедорожником и сошел с дистанции. Экипаж, который выехал навстречу россиянину, появился из-за холма, за который вообще не должен был заезжать! Явно заблудившийся пилот, судя по роудбуку, двигался «по встречке», так как пытался вернуться и взять контрольную точку. Пилоты отмечают, что экипажей, которые точно так же выезжали в лоб, было очень много. Вина

этому дорожная книга, которая разводит два канала в двухстах метрах друг от друга.

Пока один россиянин сетовал на превратности судьбы, другой выигрывал этапы марафона. Александр Максимов впервые сел за руль квадроцикла меньше десяти лет назад и довольно быстро стал успешным, по российским меркам, профессионалом. На «Дакаре» Максимов был мало кому неизвестен, но в целом у него уже довольно обширный послужной список. В 2017-м он выиграл Africa Eco Race, а в прошлом году одержал победу в «Шелковом пути». Однако почти сразу после победы на этапе удача отвернулась и от Александра. Картер двигателя лопнул пополам, и квадрант Максимова не смог выйти на старт следующего этапа.

Также в течение гонки продолжались выяснения отношений судей с экипажами. Благодаря судейским камерам, установленным внутри автомобилей, на махинациях поймали сразу несколько экипажей. «Кто-то наклеивал дополнительные бумажки с курсами и потом выбрасывал их в окно, кто-то еще что-то... Думаю, разборки еще впереди», — прокомментировал в соцсетях ситуацию штурман Константин Жильцов.

Интересно, что одним из подозреваемых оказался Владимир Васильев, с которым Жильцов раньше выступал в одном экипаже. Как оказалось, в шлеме Владимира, в который встроено переговорное устройство, был вмонтирован и Bluetooth-модуль, использование которого строго



запрещено правилами. Никаких доказательств того, что это как-то помогло пилоту, найти не удалось, но за сам факт наличия подобного устройства Васильев получил 5 минут штрафа и условную дисквалификацию.

На этом претензии в адрес россиян не закончились, но теперь уже не со стороны судей, а со стороны участников, которые попытались обвинить в мошенничестве команду «КАМАЗ-мастер». Правда, со стороны это больше походило на попытку хоть как-то подпортить слишком



хорошую гонку россиянам, которые занимали все четыре места в своем зачете: все претензии носили уж очень теоретический характер.

Маурик ван дер Хевель заявил нидерландскому телеканалу, что «у русских в грузовике стоит оборудование, которое передает информацию, и они знают контрольные точки заранее, еще до этапа». Гонщик привел в пример то, как его обогнал Андрей Каргинов, который свернул налево, хотя дорожная книга указывала направо, а через шесть рекомен-

даций роудбука поворот к точке действительно оказался налево. Однако как и откуда пилот КАМАЗа мог взять дополнительную информацию (с учетом того, что и в КАМАЗах стоят судейские камеры), не совсем ясно. Да и представить себе, что «КАМАЗ-мастер», который представляет не просто бренд ав-

тозавода, но и целую страну, стал бы рисковать имиджем, который так тщательно выстраивался десятилетиями, практически невозможно.

Скорее всего, нынешний «Дакар» оказался таким легким для наших грузовиков именно потому, что главный конкурент из Беларуси не смог попасть в Джидду. В итоге экипажи КАМАЗа заняли все четыре первых места в таком порядке: Дмитрий Сотников, Эдуард Николаев, Антон Шибалов, Андрей Каргинов. Ближайший преследователь (Янус ван Кастерен) отстал более чем на три часа.

В классе мотоциклов вторую победу на «Дакаре» одержал Сэм Сандерленд. В категории квадроциклов «Золотой бедуин» достался французскому Александру Жиру. Среди внедорожников равных не было Нассеру Аль-Аттии, который, похоже, окончательно закрепился в статусе главного фаворита предстоящих ралли-марафонов, пока они проходят в пустынях. Вторым в этом зачете стал легендарный Себастьян Лёб. В классе «Мотовездеходы SSV» первенствовал Остин Джонс.





Вадим Аскаров

Не успели утихнуть жаркие споры по поводу финиша самого зрелищного сезона «Формулы-1» за последнее десятилетие, как уже пора готовиться к новым заездам! Прошлый год, благодаря накалу страстей и эпичному финишу, значительно расширил аудиторию «Королевских гонок», и все эти зрители станут свидетелями зарождения новой эры. Что ждет нас в новом сезоне «Большого цирка»?

В нынешнем году вступит в силу новый технический регламент, который призван сделать гонки более зрелищными и усилить конкуренцию между командами. «Турбоэра», в которой доминировал «Мерседес», сменяется эпохой новых эколо-

гических стандартов, маленьких шин, ограничений на бюджеты и прочих строгих рамок. Все это должно сделать чемпионат более «смотрибельным»: обгонов должно стать больше, а разница между топовыми командами и середняками — оказаться не такой разительной.

Стартовая решетка в основе своей будет состоять из все тех же пилотов, но новички есть — они присутствуют даже в ведущих коллективах. В первую очередь стоит отметить переход Джорджа Рассела из почти самой слабой команды в почти самую (а может быть, и самую) сильную (Mercedes-Benz). Джордж явно засиделся в аутсайдерах, а Валттери Боттас — за спиной Хэмилтона. В том, что Рассел сразу поедет на результат, никто не сомневается, но то, что британцу не будет легко под давлением «семикратного», — факт.

Чего ждать от нового сезона в «Формуле-1»

Это единственное изменение в составах лидирующих коллективов. Хотя кто из них будет лидером после первой гонки — большой вопрос. Всем памятен сезон 2009 года, когда после смены регламента на чемпионство поехала команда

Brawn GP, которую еле спасли от банкротства перед сезоном. Так что у Валттери Боттаса могут появиться шансы показать всем, что он тоже может быть первой скрипкой. Тем более что финн в любом случае будет смотреться выигрышно на фоне китайского новичка. Чжоу Гуанью — самый сильный пилот из Поднебесной за последние годы, но в тени своих соперников по «Формуле-2» он не впечатлял. Зато впечатляли китайские спонсоры гонщика, которые, по слухам, выделили больше 30 млн евро на дебютный сезон своего протеже.

На место Рассела в Williams взяли бывшего пилота Red Bull Алекса Албона, который еще недавно считался суперталантливым пилотом, но в итоге он попытается восстановить свое реноме в легендарной команде, которая последние годы прозябала на нижних строчках турнирной таблицы.

Нельзя не отметить, что в новом сезоне мы снова увидим россиян на стартовой решетке. Никита Мазепин вновь поборется за лидерство в команде Haas — в одном коллективе с Миком Шумахером, сыном легендарного немца. Весь прошлый сезон оба пилота все гонки «грустили» в конце пелотона с огромным отрывом даже от Williams. На все упреки в «Хаасе» отвечали: отсутствие скорости связано с тем, что все ресурсы команда бросила на машину сезона 2022 года.





Посмотрим, эффективно ли американская команда потратила сэкономленные деньги.

К новичкам, конечно, всегда относятся с особым вниманием, но все это меркнет по сравнению с тем, сколько прожекторов направлено на Льюиса Хэмилтона. Сэр Льюис долгое время после скандально уплывшего титула всерьез размышлял о завершении карьеры, хоть в это верили и немногие. Но в результате все-таки остался. Желание Льюиса стать первым по количеству титулов явно пересиливает любые негативные последствия от несправедливой (по его мнению) потери чемпионства в прошлом сезоне.

Помешать Хэмилтону намерен действующий чемпион Макс Ферстаппен. Голландец явно хочет доминировать в «Ф-1» не менее долго, чем британец, и это желание поддерживают и «тауринские», которые вознамерились вновь взрастить многократного чемпиона, коим когда-то стал для них Себастьян Феттель. Так что противостояние двух сильнейших пилотов, двух разных поколений и двух моделей поведения на трассе должно стать украшением всего чемпионата. Но в эту дуэль



может вмешаться еще один не менее амбициозный британец (Рассел), который явно не намерен прохлаждаться в тени именитого напарника.

Уже который год перед стартом нового сезона болельщики надеются, что в борьбу Red Bull и Mercedes наконец-то вклинится Ferrari. С 2007 года «красные» не брали титул, и именно в наступающем чемпионате «Скудерия»

должна наконец-то выстрелить. В том, что итальянские инженеры подготовят под новый регламент классный болид, никто не сомневается. Тем более что у «Феррари» как никогда быстрая и стабильная пара пилотов. Под конец сезона Карлос Сайнс-младший доказал, что он не менее результативен, чем Шарль Леклер. Так что стоит ждать возвращения утраченных Ferrari позиций.

Если и есть событие, которое ожидается фанатами больше восьмой победы Хэмилтона, так это долгожданный третий титул Фернандо Алонсо. Многие болельщики воспринимают всего два чемпионства легендарного испанца как вселенскую несправедливость. Команда Alpine, за которую он выступает, планирует аккумулировать все ресурсы, чтобы помочь гонщику на пятом десятке взять вожацкую корону в третий раз.

Грядущий чемпионат станет испытанием для всех пилотов и команд. Руководство серии планирует провести рекордные 23 этапа. Самой ожидаемой станет гонка на новом автодроме в Майами. Уйдет в историю полюбившаяся всем гонка в Португалии, но останется этап в Имоле, который тоже проходил только лишь во время пандемии. Вновь появится в календаре сверкающая богатством трасса в Джидде, а начнется долгожданный сезон уже 20 марта на трассе в Бахрейне. Надеемся, что новый чемпионат подарит фанатам не меньше захватывающих моментов, чем предыдущий!





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 • 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!



ГЕНЕРАТОРЫ И СТАРТЕРЫ
ДЛЯ ГРУЗОВЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ

КАЧЕСТВЕННАЯ АВТОЭЛЕКТРИКА



Заручитесь **рейс**

Высокая надёжность
согласно ресурсным испытаниям журнала «Рейс»

Генератор и стартер STARTVOLT для ГАЗель NEXT успешно прошли независимые ресурсные испытания в журнале «Рейс» №3 2020



Индивидуальный
технический паспорт в комплекте



100%-й контроль качества



Расширенная гарантия





БЕСПРОВОДНОЙ ПЫЛЕСОС

Больше нет недоступных мест



25 мин
Время работы от аккумулятора



до 200 гр
Подъемный вес



Моющийся **HEPA-фильтр**



USB
Заряд аккумулятора

airline.su