



сентябрь 2022 • #109

Движок

про автомобили в деталях

ТОРМОЗА и санкции

ЕСТЬ ЛИ
ДЕФИЦИТ
НА РЫНКЕ?

Первое
знакомство
с новинкой
«Группы ГАЗ»

СОБОЛЬ
NN



MIMS
automobility
MOSCOW

ВЫСТАВКА

32



50

12

Форум IMAF 2022

IMAF

МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ФОРУМ
INTERNATIONAL MOSCOW AUTOMOBILE FORUM

Автопром в эпоху кризиса

ПАРТНЕРЫ

SINTEC



56

«Потребление
становится все более
рациональным»

Евгений Лабачевский, Airline

62

Итоги пятого этапа
RDS GP

Чивчан — первый на постановке,
на этапе и в личном зачете



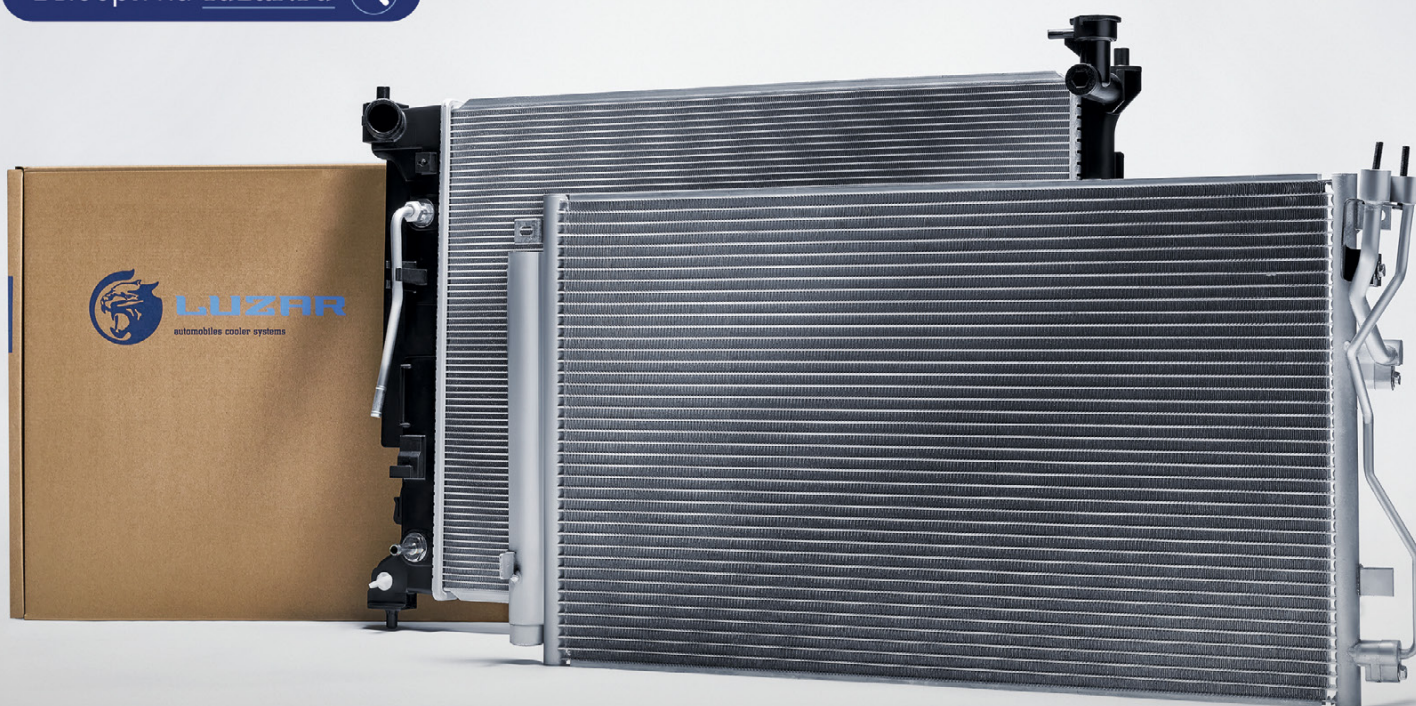
LUZAR
детали системы охлаждения

Российский лидер

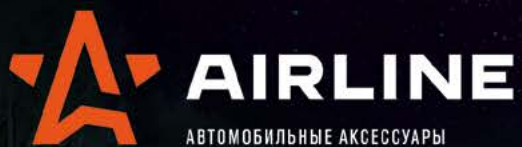
Производим автомобильные запчасти на 97% актуального автопарка

-  Идеальное сопряжение
-  Высокая эффективность
-  Увеличенный ресурс

Выбери на luzar.ru 



Рекомендуем использовать высокоэффективные охлаждающие жидкости Carville Racing



ФАРЫ СВЕТОДИОДНЫЕ

Загляни в темноту



Мощные светодиоды CREE 3W



Класс пылевлагозащиты IP67



Ударопрочный алюминиевый корпус с радиатором



Регулировка наклона

airline.su

Движок

про автомобили в деталях

Автомобильный журнал «Движок»

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»

Генеральный директор:
Силков Константин Валентинович

Главный редактор:
Зубко Роман Юрьевич

Обозреватели:
Вадим Аскарков
Александр Ефимкин

Дизайн журнала и сайта:
Владимир Мироненко



Сайт 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 09.09.2022 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.

«ГЛЯЖУСЬ В ТЕБЯ, КАК В ЗЕРКАЛО...»



**Выставка
MIMS Automobility
Moscow как отражение
ситуации на рынке
запчастей**

В Москве в конце августа прошла выставка автозапчастей и компонентов MIMS Automobility Moscow. В США в сентябре стартовали продажи кроссовера Honda CR-V нового поколения. Казалось бы, что общего может быть у этих двух не связанных, на первый взгляд, событий? То, что, внимательно к ним приглядевшись, можно увидеть, как именно и в какую сторону «структурно трансформировались» российские рынки автозапчастей и новых автомобилей.

Выставка в столичном «Экспоцентре» на Красной Пресне претерпела в этом году ребрендинг (она теперь не Automechanika, как в былые времена, а Automobility), а также частичную смену формата: появился новый раздел Future Mobility Area, запущена новая премия в области послепродажного обслуживания (MIMS Automobility Awards), а основные мероприятия деловой программы стали концентрироваться на расширившейся конференц-площадке AGORA.

Что же до выставочной программы, то в ней (действительно, как в зеркале) наглядно отразились те изменения, которые произошли на российском рынке автозапчастей и компонентов за последние полгода. Мировых брендов (вроде Bosch, Brembo, Continental, Gates, ZF и т. д.) на MIMS Automobility не было — места, которые они занимали в самом престижном павильоне

«Экспоцентра» (в «Форуме»), достались азиатским брендам и поставщикам, продолжающим работать в России. А формат так называемых национальных павильонов был расширен в полном соответствии с веяниями нынешнего времени: специальные выставочные площади выделили не только китайским компаниям, но также турецким и иранским. Причем представители Турции и Ирана участвовали и в торжественной церемонии открытия выставки.

Особое внимание было приковано к стендам, на которых выставлялась продукция брендов, созданных дистрибьюторами автозапчастей, отраслевыми ассоциациями, а также крупными закупочными компаниями. По мнению многих экспертов, сейчас самое время для бурного роста доли таких брендов на рынке: производятся их запчасти в основном в так называемых дружественных странах, логистика выстроена, детали в наличии есть, сроки поставок предсказуемы — знай подсчитывай прибыль!..

Упомянутым же мировым брендам, даже если они прямо сейчас возобновят поставки в РФ, вернуться к прежним объемам продаж будет непросто: товара в нужном количестве нет (поскольку объем производства уже скорректирован), а параллельный импорт, как рассказали «Движку» многие участники

рынка, — это долго и дорого (потому что приходится платить за поставки по увеличенному «плечу», а также за посреднические услуги в третьих странах), к тому же из заказанных по такой схеме объемов получить зачастую удастся максимум 35–40%.

В тех же странах, где экономика и рынки подобной «структурной трансформации» не претерпевают, свой праздник жизни, на котором чужие — уже мы. В США в сентябре стартовали продажи кроссовера Honda CR-V нового поколения. Диапазон цен — от 31 110 до 38 600 долларов. В рублях (по курсу ЦБ РФ на середину сентября) это от 1 880 000 до 2 333 600.

В России за эти деньги можно рассчитывать лишь на отечественные машины, базовые версии бюджетных «корейцев» да на разномасштабные китайские кроссоверы. И то не все: тот же Geely Atlas Pro, например, «в базе» без учета действующих спецпредложений стоил в середине сентября от 2,75 млн рублей, а Chery Tiggo 4 — от 1,7 до 2,3 млн, практически точь-в-точь, как новый CR-V в Штатах! Как говорится, другого рынка у нас для вас нет...





**START
VOLT**

HARIJS SKUPELIS
инженер-конструктор, основатель HGK

TecDoc®
DATA SUPPLIER

КАТУШКИ ЗАЖИГАНИЯ

ВСЕГДА В НАЛИЧИИ САМЫЙ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ



Полностью автоматическое производство



100%-й контроль качества



Расширенная гарантия



STARTVOLT.COM



14

Новая реальность — новые возможности?

Российский рынок автозапчастей
и сервиса



22

Последний шанс остаться прежним

Тест-драйв обновленного
Mitsubishi Pajero Sport



Поджидая очередного «Соболя»

Первое знакомство с новым
«Соболем NN»

50



40

Рынок запчастей и санкции

Что происходит в сегменте деталей
тормозной системы



58

«Ближайшие планы — занять место тех, кто ушел»

Участники «Интеравто 2022»
о ситуации на рынке

Автобизнес

- 6 **Новости**
- 10 **Параллельный импорт**
Хотели как лучше, а вышло?..
- 12 **Форум IMAF 2022**
Автопром в эпоху кризиса
- 14 **Новая реальность — новые возможности?**
Российский рынок автозапчастей и сервиса
- 16 **«БИГ Фильтр» провел в Москве деловой завтрак**

Автомобили

- 18 **Новости**
- 22 **Последний шанс остаться прежним**
Тест-драйв обновленного Mitsubishi Pajero Sport

Автокомпоненты

- 26 **Новости**
- 32 **MIMS Automobility Moscow 2022**
Что показали в Москве компании — производители автокомпонентов
- 40 **Рынок запчастей и санкции**
Что происходит в сегменте деталей тормозной системы
- 44 **CTR: сделано в Южной Корее**

Комтранс

- 46 **Новости**
- 50 **Поджидая очередного «Соболя»**
Первое знакомство с новым «Соболем NN»

Автоаксессуары

- 54 **Новости**
- 56 **«Потребление становится все более рациональным»**
Евгений Лабачевский, Airline
- 58 **«Ближайшие планы — занять место тех, кто ушел»**
Участники «Интеравто 2022» о ситуации на рынке

Автоспорт

- 60 **Мировой автоспорт:**
новости, цифры, факты, герои месяца
- 61 **«Балтийская миля 2022»**
Степан Маслов установил рекорд скорости
- 62 **Чивчян — первый на постановке, на этапе и в личном зачете**
Итоги пятого этапа RDS GP



СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ IATF 16949:2016

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

ООО «ПО «Авто-Радиатор»



Банк России расширит коридор ОСАГО и поднимет коэффициенты в регионах

С 13 сентября коридор базового тарифа ОСАГО для большинства автовладельцев расширен на 26% вверх и вниз, в некоторых регионах вырастут территориальные коэффициенты.

Теперь базовый тариф «автогражданки» для физических лиц разместится в диапазоне от 1646 до 7535 рублей (было — от 2224 до 5980 рублей). Для юридических лиц ставки традиционно ниже: от 852 до 5722 рублей (было — от 1152 до 4541 рубля). Для такси диапазон возможной стоимости полиса расширен с прежних 2014–12 505 рублей до 1490–15 756 рублей.

Аналогичным образом будут пересмотрены диапазоны стоимости страхового полиса для грузовиков. Для машин с разрешенной максимальной массой до 16 тонн она составит от 1163 до 9934 рублей (было — от 1572 до 7884 рублей), а для грузовиков с максимальной массой больше 16 тонн — от 1752 до 14 957 рублей (было — от 2367 до 11 871 рубля).

Как уточняет пресс-служба Банка России, страховые коэффициенты вырастут в Ингушетии, Чечне, Тыве, Хакасии, Еврейской автономной области, Краснокаменске, Севастополе и Байконуре. Подорожает полис ОСАГО также в Новосибирской области, Северной Осетии, Кабардино-Балкарии, Дагестане, Калмыкии и Приморье ■



Отчет АЕБ: в августе российский авторынок упал на 62%

В августе на территории РФ было продано 41 968 новых автомобилей, больше четверти из которых — это Lada Granta.

Относительно июля продажи в августе выросли сразу на 29%, но в сравнении с августом 2021 года (114,1 тыс. автомобилей) показатели упали на 62,4%, следует из ежемесячного отчета организации.

Наиболее существенно растут продажи у АвтоВАЗа: в августе дилеры Lada продали 18 087 машин, что лишь на 7% меньше, чем год назад. Второе место заняла Kia (4004 ед., –77%), третье — уже Naval (2990 ед., +33%). Впервые в российский топ-3 по итогам месяца попал бренд из КНР.

На четвертую строчку поднялись малотоннажники ГАЗ (2907 ед., –44%), на пятую опустился Hyundai (2892 ед., –79%). Места с шестого по десятое заняли УАЗ (2491 ед., –8%), Geely (1990 ед., –8%), Renault (1736 ед., –82%), Skoda (640 ед., –88%) и Volkswagen (534 ед., –92%).

Доля Lada Granta (11 580 ед.) в августе выросла до небывалых 27,7%. В тройку также вошли «Нивы» (2327 ед.) и «Весты» (2221 ед.). Замкнули топ-5 Naval Jolion (1921 ед.) и Geely Coolray (1035 ед.). Kia Rio стала лишь шестой (1015 ед.), за ней расположились Lada Largus (928 ед.), Hyundai Creta (796 ед.), Kia Seltos (688 ед.) и УАЗ «Патриот» (676 ед.).

АЕБ указывает, что в августе также было продано 2259 «Газелей», 1186 уазовских «Буханок» и 648 «Соболей». Четвертое место в сегменте LCV — у цельнометаллических «Ларгусов» (535 ед.), пятое — у УАЗ «Профи» (267 ед.) ■



Траты россиян на обслуживание машины превысили 10 тыс. рублей в месяц

Агентство «Автостат» выяснило, что в период с марта по июнь 2022 года средняя ежемесячная стоимость содержания автомобиля в России выросла почти на 1 тыс. рублей.

Если в марте 2022 года у россиянина в среднем уходило 9078 рублей на содержание автомобиля, то в июне эта сумма составила уже 10 037 рублей, следует из маркетингового отчета агентства.

Таким образом, за три месяца российские автовладельцы стали тратить на 11% больше на сервисное обслуживание машины. Ранее агентство опросило 3700 автомобилистов об изменении расходов на содержание автомобиля за аналогичный период. Почти 70% респондентов сообщили об их значительном увеличении.

Самая многочисленная группа автомобилистов — тех, кто тратит на машину от 5 до 10 тыс. рублей ежемесячно, — сократилась с 40,3 до 39,4%. Доля автовладельцев, чьи траты на обслуживание машины в месяц не превышают 5 тыс. рублей, уменьшилась с 29, до 23,4%. Сумму от 10 до 15 тыс. рублей на обслуживание машины теперь вынуждены тратить 21,5% россиян (по состоянию на март — 17,2%), а от 15 до 20 тыс. рублей — 9,1% (в марте — 6,4%).

Выросло также число тех, кто ежемесячно вкладывает в машину от 20 до 30 тыс. рублей. Если в первый месяц весны доля таких автовладельцев составила 2,9%, то к июню она достигла 3,7%. Доля автомобилистов, у кого расходы превышают 30 тыс. рублей, почти не изменилась: 2,2% в марте и 2,1% в июне ■



Сервис «Яндекс.Такси» намерен перейти на Lada из-за дефицита машин

Компания «Яндекс» попросила АвтоВАЗ, белорусский завод Unison, BAIC и Chery о поставках автомобилей для лизинговых компаний, с которыми работает сервис «Яндекс.Такси». В компании опасаются уже через год столкнуться с нехваткой машин.

Как стало известно Forbes Russia, директор по развитию бизнеса «Яндекса» Иван Запольский в письме от 25 июля сообщил президенту АвтоВАЗа Максиму Соколову о значительном дефиците автомобилей и запчастей, с которым столкнулись российские автопарки.

По словам источника издания, в «Яндексе» опасаются, что через год возникнет дефицит машин, и уже начали поиск новых поставщиков для партнерских таксопарков.

Кроме АвтоВАЗа, компания ведет переговоры с китайскими автопроизводителями BAIC Group и Chery, а также белорусским предприятием Unison, которое собирает машины еще одной китайской марки – Zotye.

Представители «Яндекс.Такси» подтвердили Forbes, что сейчас сервис еще не испытывает нехватку машин, но переговоры с российскими и зарубежными автопроизводителями уже ведутся.

«Яндекс» предлагает этим компаниям наладить поставки лизинговым компаниям под гарантии использования в таксопарках, а сам намерен выступить посредником, гарантируя автопроизводителям регулярный спрос на большие партии машин, а владельцам таксопарков – наличие автомобилей у лизинговых компаний для обновления парка ■



В Петербурге расширят зону платных парковок

В 2023 году зона платных парковок в Санкт-Петербурге в очередной раз расширится и охватит четыре района.

Об этом заявил журналистам в рамках прошедшей в пресс-центре агентства ТАСС конференции временно исполняющий обязанности председателя Комитета по транспорту администрации Санкт-Петербурга Валентин Енокаев.

По его словам, в будущем году платные парковки на улично-дорожной сети будут введены на территории Петроградского и Василеостровского районов.

С 1 сентября нынешнего года, как сообщили представители городской администрации, зона платных парковок будет охватывать не только Центральный, но и Адмиралтейский район. В дальнейшем, в 2024 году, территорию платных парковок планируется расширять за счет других районов, примыкающих к историческому центру.

В городской администрации отмечают также, что жители районов, на территории которых вводятся платные парковки, смогут получить парковочные разрешения на льготных условиях сроком на три года за 900 рублей в год для транспортных средств категорий А и М, за 1800 рублей в год – для категории В и за 3600 рублей в год – для категорий С и D. В Центральном районе на одну квартиру, расположенную в границах зоны платной парковки, может быть оформлено не более двух парковочных разрешений жителя ■

АвтоВАЗ вернулся к режиму полной рабочей недели

С 29 августа предприятия группы «АвтоВАЗ» вновь заработали в режиме пятидневной рабочей недели.

С этой даты, как уточняет пресс-служба АвтоВАЗа, на пятидневку перешли все предприятия группы, включая «Лада-Ижевск». На автосборочном комплексе в Тольятти введен шестидневный график работы с так называемым скользящим выходным днем.

По словам президента АО «АвтоВАЗ» Максима Соколова, подобные меры «необходимы для удовлетворения спроса на новые автомобили Lada». Спрос на продукцию бренда, как заявил глава тольяттинского автогиганта, вырос, в частности, за счет запуска государственной программы льготного кредитования.

«С начала осени мы также откроем дополнительный набор персонала на наши сборочные линии в Тольятти», – отметил М. Соколов.

«Искренне благодарю всю команду АвтоВАЗа, которая в кратчайшие сроки смогла нормализовать ситуацию на наших заводах в Тольятти и Ижевске и, несмотря на сложную обстановку санкционного давления, перезапустить выпуск автомобилей», – заявил также президент АО «АвтоВАЗ» ■



Mercedes-Benz готовит завод в РФ к продаже

Компания Mercedes-Benz готовит сделку по продаже завода в подмосковном Есипово одному из российских дилеров. По предварительной информации, покупателем может стать компания «Автодом».

Как сообщает «Коммерсантъ» со ссылкой на собственные источники в автопроме, завод «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус» в Есипово уже выставлен на продажу. Другой собеседник издания уточняет, что сделка находится на заключительной стадии, покупателем станет российский дилер, но есть некоторые «проблемы с документами» у Mercedes.

Сообщается, что в переговорах участвует Корпорация развития Московской области, которая организовала тендер между несколькими крупными дилерами.

Вместе с заводом покупатель получит права дистрибьютора марки Mercedes-Benz на российском рынке. Несколько источников назвали главным претендентом на локальные активы «Мерседеса» компанию «Автодом».

Завод в индустриальном парке «Есипово» начал работу в 2019 году, инвестиции в запуск российского производства оцениваются в 19 млрд рублей. Там выпускались седаны E-Class, а также кроссоверы GLC, GLE и GLS. Производственная мощность предприятия — 25 тыс. автомобилей в год.

В декабре 2021 года глава «Автодома» Андрей Ольховский заявлял, что компания намерена стать еще и автопроизводителем. Тогда речь шла о сборке электромобилей — вероятнее всего, моделей одного из китайских автоконцернов ■



Завод глушителей Trialli переедет на новую площадку

С конца 2022-го — начала 2023 года элементы системы выпуска отработанных газов марки Trialli будут выпускаться на новой производственной площадке.

Об этом корреспонденту «Движка» сообщили в руководстве бренда. В настоящее время, напомним, глушители Trialli выпускаются в городе Пушкине под Санкт-Петербургом.

Новая производственная площадка, на которую переедет предприятие, расположена в другом южном пригороде Петербурга — Красном Селе.

Общая площадь производственных помещений, как уточнили представители бренда, составит 8000 кв. м; в руководстве Trialli рассчитывают, что переезд позволит улучшить условия труда сотрудников завода, а также оптимизировать производственные процессы и логистику.

Процесс перевода предприятия на новую площадку будет запущен в конце второго полугодия текущего года. «Зимой 2022–2023 годов завод уже начнет работать на новом месте», — сообщил «Движку» представитель Trialli ■

Chery намерена собирать автомобили в России, но не в Ульяновске

Китайский автоконцерн Chery Automobile Co., Ltd. не будет локализовывать производство модельного ряда в Ульяновске из-за санкций Евросоюза, действующих в отношении УАЗа.

Об этом сообщают «Ведомости» со ссылкой на данные двух источников, знакомых с планами компаний. Причиной отказа Chery от производства машин в Ульяновске стало попадание УАЗа в санкционные списки Евросоюза в начале июня.

Китайский автоконцерн по-прежнему может рассмотреть вариант развертывания производства на другой площадке «Соллерс Авто» (в частности, у компании есть совместное предприятие по выпуску автомобилей Mazda во Владивостоке). Локализованные в России автомобили, скорее всего, будут выпускаться под одним из суббрендов Chery: Exeed, Jetour или Omoda.

«Прежде всего в наших планах — необходимость локализации производства на территории России. Chery всегда признавала, что у нас были проекты по сборке автомобилей на территории России. По разным причинам они завершались раньше, чем нам бы хотелось. На сегодняшний день вопрос локализации производства — это ответственность в первую очередь головного офиса, который ведет интенсивные переговоры с рядом российских производителей на предмет возможной локализации», — сообщил гендиректор АО «Чери Автомобили Рус» Владимир Шмаков ■



Groupauto назвала лучшие автосервисы России 2022 года

Состоялся национальный финал конкурса «Лучший автосервис 2022», в котором приняли участие 330 специалистов из шести регионов России.

Как сообщают представители «Groupauto Россия», в национальном финале приняла участие 51 команда, сформированная из 90 руководителей, 93 мастеров-консультантов, 84 механиков и 63 диагностов.

В полуфинал вышли 10 лучших в своих номинациях, а в финале в каждой номинации остались трое сильнейших. В жюри конкурса вошли представители производителей автозапчастей, тренеры «Академии Groupauto», специалисты развития сети Everycar, а также владельцы и собственники СТО.

Официальными партнерами конкурса в этом году выступили компании Bardahl, Gates и Valeo. Спонсорами конкурса стали компании LYNXauto, NTN-SNR, Sidem и Partra.

По итогам национального финала были определены победители в каждой из следующих категорий.

- **«Лучший механик»:** Тонков Кирилл Сергеевич, «Амкар Сервис».
- **«Лучший из лучших»:** Ханин Дмитрий Александрович, Best Service.
- **«Лучший механик Everycar»:** Бездетко Алексей Геннадьевич, Gar Mash.
- **«Лучший диагност»:** Морозов Александр Александрович, FIT Service.
- **«Лучший диагност Everycar»:** Гармаш Андрей Борисович, Gar Mash.
- **«Лучший руководитель»:** Власов Алексей Александрович, «Авто-Мастер».
- **«Лучший сетевой руководитель»:** Шмельков Анатолий Анатольевич, «Колеса даром» (г. Альметьевск). «Лучший из лучших»: Евтеев Евгений Юрьевич, FIT Service.
- **«Лучший руководитель Everycar»:** Гармаш Галина Анатольевна, Gar Mash.
- **«Лучший мастер-консультант»:** Веснин Артем Александрович, «Авто-Мастер».
- **«Лучший сетевой мастер-консультант»:** Пряхин Алексей Сергеевич, ООО «Тамбов-Авто» (г. Тамбов). «Лучший из лучших»: Логинов Иван Александрович, «АМ-сервис».
- **«Лучший мастер-консультант Everycar»:** Миляев Александр Борисович, «Авто Атлас».
- **«Лучшая мини-СТО»:** «Авто-Мастер», Веснин Артем Александрович.
- **«Лучшая СТО»:** «АМ-Сервис», Залевский Евгений Владимирович.
- **«Лучшая сетевая СТО»:** Tyreplus (г. Новочеркасск).
- **«Лучшая СТО Everycar»:** Garagelife, Якушев Андрей Сергеевич ■



タツミパフォーマンススペアパーツ



Автокомпоненты
TMI TATSUMI

Японские традиции
инженерного искусства

www.tatsumi.ru

Параллельный ИМПОРТ



Роман Зубко

В середине августа в российской столице состоялся форум «Параллельный импорт. Автомобили, запчасти, компоненты», организованный аналитическим агентством «Автостат». В его рамках эксперты и участники автомобильной отрасли обсуждали инструменты и возможности системы параллельного импорта, экономику и логистику в современных условиях, а также перспективы взаимодействия российской автоиндустрии с представителями стран СНГ и дальнего зарубежья. Основные тезисы выступлений участников форума — в материале «Движка».

Авторынок в новых реалиях

О положении дел на рынке как новых, так и подержанных автомобилей в России в условиях санкций и так называемой «структурной трансформации» экономики рассказали представители «Автостата». Как сообщил директор агентства Сергей Целиков, по итогам семи месяцев текущего года общие продажи новых автомобилей всех типов

в России сократились на 55%, до 484,3 тыс. единиц. Наиболее значительным (на 59%) было падение в сегменте легковых машин, на 43% упали продажи легких коммерческих автомобилей, продажи грузовиков сократились на 21%. Незначительный рост (на 1%) показал лишь сегмент автобусов.

Первый квартал года, отметил С. Целиков, был для авторынка в целом неплохим, а вот далее произошел обвал, и сейчас ежемесячный объем продаж составляет порядка 30 тыс. автомобилей. Подобные результаты, по словам эксперта, беспрецедентно низкие: «За более чем 20 лет работы со статистикой автомобильного рынка я такого не видел никогда!»

Хотели как лучше, а вышло?..

Изменилась также сама структура рынка: по итогам июля лидером по-прежнему остается марка Lada с долей порядка 40%, за ней держатся Kia и Hyundai, а вот далее следуют «китайцы». В десятке лидеров российского рынка в легковом сегменте по итогам июля — четыре бренда из Поднебесной. Объясняется популярность машин китайских марок, по словам С. Целикова, тем, что ввозят их в нашу страну практически бесперебойно.

Общий объем импорта новых автомобилей в РФ в июле, как

рассказал исполнительный директор агентства «Автостат» Сергей Удалов, составил 8016 единиц. Для сравнения — предыдущее пиковое значение за последние 2,5 года было достигнуто в марте 2021-го: тогда в страну было ввезено 25 407 машин. При этом в июне-июле начало расти общее количество импортируемых в РФ автомобилей, а доля подержанных машин среди них существенно увеличилась. Так, в июле было ввезено в общей сложности 25 002 автомобиля, из них новых — 32%.

Главным источником импорта новых машин во втором квартале, по словам С. Удалова, стал Китай: на автомобили из Поднебесной пришлось 80,6% от общего объема ввезенных в РФ машин. На втором месте была Южная Корея с долей в 7%, на третьем — Япония (2,6%). В первом квартале, для сравнения, первую тройку составляли Китай (28,3%), Бельгия (25,2%) и Германия (17,4%). В сегменте же машин с пробегом лидером была и остается Япония с долей 86,6% в первом квартале и 87,4% во втором.

Параллельный импорт: теория и практика

Насытить рынок в условиях санкций и приостановки деятельности в России целого ряда автопроизводителей, по замыслу правительства, должен был параллельный импорт. Однако, как отметил ряд выступавших на форуме экспертов, его механизм на сегодняшний день сложен для импортеров и к тому же имеет массу юридических противоречий.

Наиболее часто применяемая сейчас схема ввоза путем параллельного импорта, по словам представителя АО «Электронный паспорт» Ильи Минкина, такова: автомобиль ввозится в третью страну, ставится там на учет и через определенное время ввозится в Россию. При наличии необходимых документов оформляется электронный паспорт, но признает ли его действующим ГИБДД и примет ли для регистрационных действий такую машину — зависит от целого ряда обстоятельств.

В частности, необходимо учитывать и возраст авто-



сегмент	2018	2019	2020	2021	29/20	7M 2022	7M 22/21
PC легковые	1 634	1 593	1 461	1 516	+4%	387,7	-59% ↓
LCV легкое коммерческое	112	112	104	144	+38%	45,0	-43% ↓
MCV+HCV грузовые	82	81	75	100	+33%	44,3	-21% ↓
BUS автобусы	13	14	13	14	+6%	7,2	+1% ↑
ИТОГО	1 842	1 800	1 653	1 773	+7%	484,3	-55% ↓

По результатам 7 месяцев 2022 года общие продажи всех типов транспортных средств сократились на 55%. Рост показал только сегмент BUS (+1%). Сегмент легковых автомобилей показал самое большое падение (-59%).

Источник: AUTOSTAT-RADAR, ЭИТС, данные за 7 месяцев



мобиля (все авто до трех лет считаются при ввозе в РФ новыми), и экологический класс двигателя (юридические лица могут ввозить машины классом не ниже «Евро-5»), и наличие системы «ЭРА-ГЛОНАСС», а также документов, разрешающих эксплуатацию машины в России. В целом, как показывает практика, физическим лицам ввезти автомобиль для собственных нужд существенно проще и дешевле, нежели юристам — партию машин.

Для компаний, занимающихся импортом, как отметил в рамках форума представитель НАМИ Сергей Аникеев, сегодня упрощен ряд требований к ввозимым машинам. Вместе с тем оценку безопасности и экспертизу должен проходить каждый поступающий в страну автомобиль. Договор купли-продажи, по словам эксперта, «не является основанием для разрешения эксплуатации автомобиля на территории России». Схожий подход применяется и к ввозу автозапчастей и компонентов: ввезти в РФ запчасти для личных нужд (ремонта и ТО собственной машины) существенно проще, нежели целую партию деталей для последующей



продажи на территории страны. В последнем случае необходимо оформлять документы, которые подтвердили бы, что ввозимые детали прошли испытания в аккредитованных лабораториях.

Илья Плисов из Союза автосервисов напомнил, что до недавнего времени схема параллельного импорта в сфере поставок автозапчастей не могла проявить все свои преимущества, поскольку перечень деталей с указанием их кодов, по которым стал возможен ввоз, появился только 4 августа. По словам И. Плисова, в продолжении поставок на российский рынок заинтересованы многие зарубежные производители

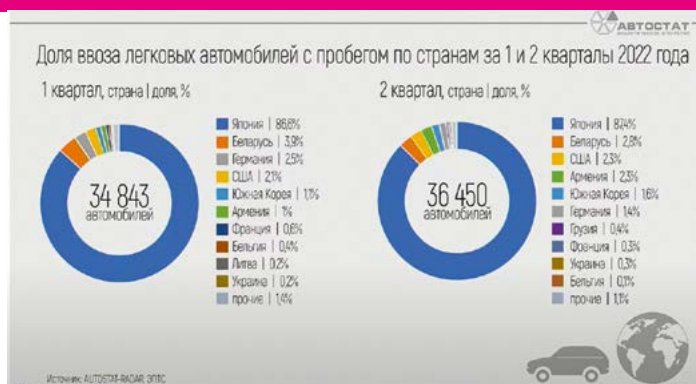
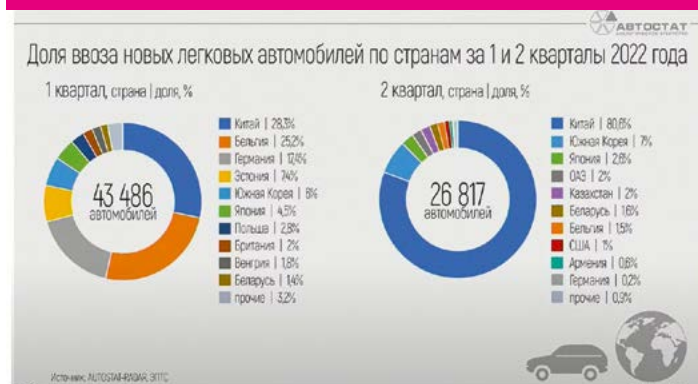
автозапчастей и компонентов; некоторые из них готовы также способствовать ввозу деталей через третьи страны и даже принимать претензии при гарантийных случаях. Вместе с тем, как отметил эксперт, появление новых звеньев в цепочках поставок повлечет за собой удорожание товаров, увеличение сроков прохождения заказов, ограничения по объемам заказов, а также риски потери поставщика.

По состоянию на середину августа, по словам И. Плисова, компаниям — дистрибьюторам автокомпонентов в целом было нетрудно поддерживать складские запасы запчастей для машин самых распространенных

в России марок. Однако, как отметил эксперт, чем дороже автомобиль и чем реже он встречается на наших дорогах, тем сложнее найти для него детали и ремкомплекты. При этом владельцы популярных машин среднего класса отнюдь не застрахованы от проблем, заявил Илья Плисов и привел в пример случай из практики, когда автомобилист из Санкт-Петербурга не мог найти запчасти для Hyundai Tucson.

Краткое резюме

Главный вывод, который напрашивается из выступлений участников в форуме специалистов, озвучил независимый эксперт Сергей Бургазиев, отметивший, что на данный момент существующий механизм параллельного импорта точно не является инструментом насыщения рынка товарами массового спроса. Об этом, впрочем, еще весной предупреждали многие экономисты, отмечавшие, что по схеме параллельного импорта ввозить товары можно, но в меньших, чем прежде, объемах и по более высоким для конечного потребителя ценам.



IMAF 2022

ФОРУМ



Роман Зубко

В столичном «Экспоцентре», в рамках выставки автозапчастей и компонентов MIMS Automobility Moscow 2022, прошел XIII Международный автомобильный форум IMAF. Открывала нынешний форум пленарная дискуссия на тему «Глобальный и российский автопром: кризисный разбор». В ходе нее приглашенные эксперты попытались обрисовать круг вызовов, с которыми столкнулась сегодня индустрия, и определить возможные точки будущего роста. Главные тезисы выступлений спикеров – в материале «Движка».

С приветственным словом к участникам форума обратились генеральный директор компании ITEMF Expo (организатора MIMS Automobility Moscow) Анна Манвелова и заместитель председателя правления Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) Филипп Пегорье. Последний отметил, что, несмотря на все изменения, произошедшие

в нынешнем году с российской экономикой в целом и авторынком в частности, АЕБ продолжает работать в России, более того – деятельность ассоциации стала еще более важна, поскольку круг вопросов, которые участникам рынка необходимо обсуждать как с российскими, так и с европейскими властями, за последнее время существенно расширился.

Опытном развитии автомобильной отрасли на уровне субъекта федерации поделился в рамках форума премьер-министр правительства Республики Башкортостан Андрей Назаров. По его словам, автопром для региона является одним из ключевых факторов экономического развития. В настоящее время власти респу-

Автопром в эпоху кризиса

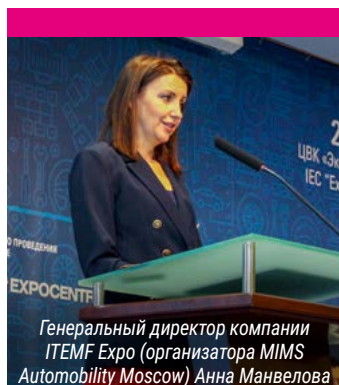
блики реализуют первоочередной план, охватывающий поддержкой главные секторы экономики и включающий 154 меры на общую сумму 54 млрд рублей.

В сфере автопрома, по словам А. Назарова, основные участники рынка продолжают процесс инвестирования. В частности, НЕФАЗ выполняет программу по разработке и началу серийного выпуска пассажирских автобусов нового модельного ряда (42XX) с выходом на объемы в 1000 ед.

в год. Общий объем инвестиций составляет 149 млн рублей. Научно-производственная компания «Рессора» реализует инвестиционный проект «Организация производства рессор» с объемом вложений на уровне 234,13 млн рублей. СП «Витценманн-Россия», в свою очередь, занято реализацией проекта сильфонной линии для производства автомобильных компенсаторов с суммой инвестиций 138 млн рублей.

Кроме того, на территории республики одобрен к реализации еще ряд инвестиционных проектов в сфере автомобилестроения. В перспективе, по словам А. Назарова, Минский автомобильный завод планирует локализовать в Башкортостане сборку спецтехники на базе предприятия «Красный пролетарий». Прорабатывается также проект холдинга «БелАвтоМАЗ» по организации производства на территории республики с ожидаемым объемом инвестиций 300 млн рублей.

Генеральный директор АО МАЗ «Москвич» Дмитрий Пронин поделился ближайшими производственными планами предприятия (ранее, напомним, принадлежавшего компании «Renault Россия»). По словам Д. Пронина, до конца текущего года завод намерен выпустить 600 автомобилей, план на 2023 год – производство порядка 50 тыс. машин (как с традиционными ДВС, так и электромобилей). В настоящее время, отметил гендиректор «Москвича», предприятие формирует планы по развитию дилерской



Генеральный директор компании ITEMF Expo (организатора MIMS Automobility Moscow) Анна Манвелова



Заместитель председателя правления Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) Филипп Пегорье



Премьер-министр правительства Республики Башкортостан Андрей Назаров

сети и организации исполнения гарантийных обязательств. Одним из ключевых направлений в работе завода, по словам Д. Пронина, станет выпуск машин для административных и различных специализированных потребностей московских властей и столичных предприятий. Завод стремится к 100%-ному уровню локализации производства.

Основными задачами отрасли в 2022–2024 годах гендиректор «Москвича» назвал «сохранение кадрового потенциала и перезапуск высвободившихся производственных площадок». Автомобильная отрасль, по его словам, обеспечивает в стране занятость более чем 4,1 млн человек. Суммарная мощность российских предприятий, занимающихся выпуском легковых автомобилей, превышает 2 млн машин в год, отметил Д. Пронин. При этом порядка 50% предприятий приостановили производство.

Ключевым вызовом для перезапуска производства на автомобильных площадках Пронин назвал текущее состояние российского рынка комплектующих: большинство производителей автокомпонентов также приостановили работу в РФ. Соответственно, стратегическим приоритетом отрасли является создание двух современных российских платформ (для ДВС и электромобилей) с локализацией комплектующих на уровне 60–70%. При этом, по расчетам, приведенным гендиректором «Москвича», при доле компонентов в общей стоимости автомобиля на уровне свыше 80% минимальный годовой объем производства машин для экономической целесообразности локализации компонентов должен превышать 500 тыс. ед.



О том, к чему может привести нынешнее обвальное падение продаж на первичном авторынке уже в среднесрочной перспективе, рассказал директор по стратегии и цифровым технологиям «Группы ГАЗ» Алексей Лихачев. По его словам, стабилизация российского рынка автомобильного транспорта на уровне 1,7–1,9 млн ед. после падения на 36% в 2015 году привела к устареванию автопарка на 1,3–3 года. Так, если в легковом сегменте в 2014 году при годовом объеме продаж 2,34 млн машин средний возраст парка составлял 12,1 года, то в 2021-м при объеме

рынка 1,536 млн ед. — 13,9 года. В сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) среднестатистический автомобиль в автопарке «постарел» за тот же период с 13 до 16 лет.

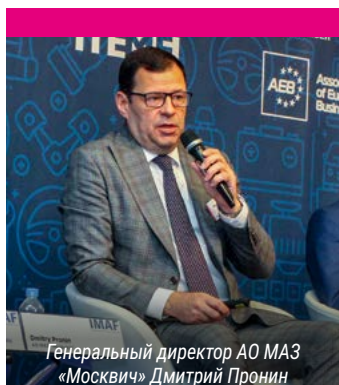
Главными новинками «Группы ГАЗ» в 2022 году станут фургон «Соболь NN», производство которого стартует в IV квартале (подробный обзор модели — в рубрике «Комтранс» в этом номере журнала), а также автобус Citymax 9, представленный широкой публике прошлой осенью в Москве, на выставке Comtrans 2021. Сегодняшней стратегией «Группы ГАЗ» в ее руководстве называют цифровизацию бизнес-решений, в которой видят драйвер развития экономики страны. По словам А. Лихачева, если в 1994 году «ГАЗель» стала фактором развития предпринимательства в России, то сегодня автомобили семейства NN с комплексом цифровых сервисов GAZ Connect способны сыграть ту же роль в сегменте e-commerce.

Использование цифровых сервисов, по мнению газовцев, способно обеспечить предпринимателям увеличение загрузки транспорта, повышение эффек-

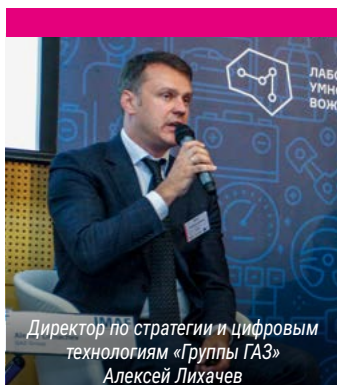
тивности бизнеса (в частности, снижение непроизводительных простоев), более эффективные мониторинг автопарка и управление им (например, контроль за топливом, диспетчеризацию заказов, скоринг водителей), интеграцию B2B-партнеров («умное» страхование, интеграция с лизинговыми компаниями и ключевыми игроками e-commerce).

Тему последствий изменений в росте и возрасте автопарка продолжил научный руководитель факультета городского и регионального развития, член Ученого совета НИУ ВШЭ Михаил Блинкин, отметивший, что нынешнее сокращение активного автопарка создает серьезные вызовы для систем общественного транспорта в крупных городах, существенно увеличивая нагрузку на них.

Ну а своего рода итог нынешнему форуму подвел в своем выступлении директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков, рассказавший, что ключевые игроки авторынки и отечественного автопрома работают сегодня, по сути, в ситуации полной неопределенности, поскольку никто не знает, что произойдет в геополитической сфере, в наибольшей степени влияющей на рынок. Если напряженность в ней снизится и санкции постепенно будут сниматься — за этим последует и восстановительный рост; если нет — рынок останется таким же, как в 2022 году, как минимум и в 2023-м. Спрос на авторынке, по словам С. Целикова, сейчас такой же, как был и раньше, а вот фактические продажи определяются ценами на автомобили и их наличием у дилеров.



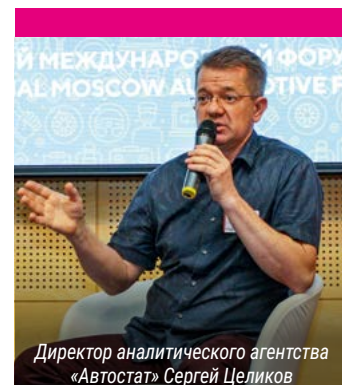
Генеральный директор АО МАЗ «Москвич» Дмитрий Пронин



Директор по стратегии и цифровым технологиям «Группы ГАЗ» Алексей Лихачев



Научный руководитель факультета городского и регионального развития, член Ученого совета НИУ ВШЭ Михаил Блинкин



Директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков

Новая реальность — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ?



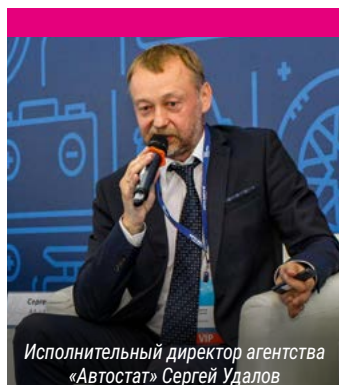
Роман Зубко

В столице в рамках выставки MIMS Automobility Moscow 2022, на конференц-площадке AGORA, прошла пленарная сессия на тему «Новая реальность — новый рынок — новые возможности». В ходе нее эксперты в сферах авторыннка, запчастей и послепродажного обслуживания попытались обрисовать текущие тенденции в отрасли, а также увидеть те самые возможности для основных игроков рынка, которые, по мнению многих, скрываются в любом кризисе. О том, какими представляют ближайшие перспективы российского рынка эксперты, — в материале «Движка».

Автосервис и запчасти: основные тренды

О текущей ситуации на рынках сервисных услуг и автозапчастей рассказал исполнительный

директор агентства «Автостат» Сергей Удалов. По приведенным им данным, количество гарантийных автомобилей в российском автопарке в последнее время неуклонно снижается: если в 2020 году их было в общей сложности 4 421 700 единиц, а в 2021-м — 4 251 100, то по итогам первых шести месяцев года нынешнего количество таких машин составило 3 932 100 штук. Из них 381,5 тыс. относятся к классу «Премиум», остальные — к массовому сегменту. При этом



Исполнительный директор агентства «Автостат» Сергей Удалов

Российский рынок автозапчастей и сервиса

в России, по данным «Автостата», неуклонно растет средний возраст автомобилей (без учета гарантийного парка). Происходит это как минимум с 2017 года: тогда этот показатель составлял 14,1 года, сейчас — 15,2 года.

На территории нашей страны по состоянию на конец 2021 года работало свыше 79 тыс. точек продаж и обслуживания автомобилей; в том числе — 3452 официальных дилера. Из числа последних 403 (12%) специализировались на машинах отечественных брендов, 3049 (88%) — на иномарках.

По результатам опроса, проведенного в августе нынешнего года агентством «Автостат» и порталом «Авто Mail.ru» среди 2500 автолюбителей предпочита-

ют обслуживать гарантийные машины у официального дилера (в 2018 году таких было 87,1%); 11% опрошенных сказали, что предпочитают независимые СТО; 4,2% пользуются услугами механика-частника; 7,5% заявили, что обслуживают свой гарантийный автомобиль самостоятельно.

Что же касается планов автолюбителей на период после окончания гарантии, то более 43% респондентов отметили, что планируют продолжать обслуживаться у дилера; о намерении перейти на независимую СТО заявили 21,6%; 6,7% сказали, что уйдут к знакомому частному мастеру; 4,4% — что будут делать ТО и ремонт самостоятельно. При этом 24,1% опрошенных отметили, что в нынешней ситуации сложно планировать что-то на будущее. Большинство из тех, кто точно намерен уйти от дилера по истечении срока гарантии, в качестве основной причины назвали завышенную стоимость услуг. Главные аргументы тех, кто намерен продолжать обслуживаться у дилера, — доверие официальному сервису, ведение сервисной истории автомобиля, гарантия на выполненные работы, качество обслуживания.

Судя по результатам опроса, проведенного «Автостатом» и «Авто Mail.ru» в июне нынешнего года, роста расходов на содержание машин ожидается подавляющее большинство российских автолюбителей: из 3700 опрошенных лишь 3,0% заявили, что их затраты на ТО, топливо, страховку и налоги останутся на уровне 2021 года; еще 5,9% затруднились с ответом. Роста собственных затрат на содержание автомобиля более чем на 50% ожидают 12,0% респондентов; 10,5% полагают, что их расходы вырастут на 40–50%; 16,0% думают, что рост затрат составит 30–40%; 27,1% заявили, что цены на основные статьи расходов повысятся на 20–30%; 25,5% опрошенных ожидают, что затраты вырастут на 10–20%.

При этом в ответ на вопрос о планах по обслуживанию автомобиля в 2022 году 74,8% респондентов сказали, что будут проходить ТО и покупать запчасти и расходные материалы,



когда придет время обслуживать машину, заранее же закупили детали и расходники в общей сложности 22,2% опрошенных. Тех, кто заранее записался на ТО и внес предоплату, чтобы зафиксировать цены на услуги, набралось 1,6%.

Рынок Aftersales: новые вызовы

Вопросов поведения потребителей на российском рынке послепродажного обслуживания автомобилей коснулся также генеральный директор «GiPA Россия» Виталий Кравец. По данным возглавляемой им ассоциации, по итогам первого полугодия 2022 года объем рынка послепродажного обслуживания (с учетом шин) составил 584,12 млрд рублей. Доли каналов в обороте запчастей распределились так: официальные дилеры – 9%, несетевые НСТО – 14%, сетевые НСТО – 5%, частные гаражи – 3%, шинные центры – 5%; львиную долю рынка (64%) занимали в первом полугодии самостоятельные работы. (В расчеты включены НДС и стоимость работ.)

В потребительском поведении опрос 3000 водителей, проведенный «GiPA Россия», как отметил В. Кравец, показал отсутствие ярко выраженного стремления экономить и замедленную реакцию на дефицит основных товаров. Так, 46% опрошенных заявили, что не планируют экономить на ремонте и ТО в 2022 году; 27% ответили, что будут экономить; еще столько же затруднились ответить.

Те, кто все же намерен сокращать затраты на обслуживание и ремонт, чаще всего отмечали, что будут использовать менее дорогие запчасти, делать больше операций самостоятельно, обращаться в СТО с более доступными ценами, а то и вовсе откладывать ремонт. Весьма высока доля тех, кто заявил о намерении меньше ездить; 8% сказали, что будут покупать запчасти онлайн.

По сравнению с 2018 годом, согласно расчетам «GiPA Россия»,

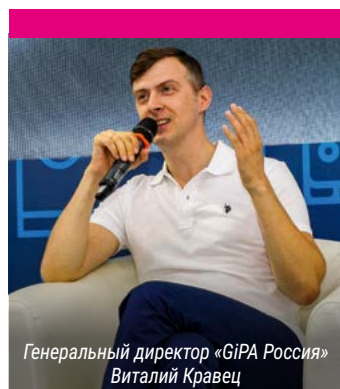
в общей корзине расходов российских автовладельцев доля затрат на посещение сервиса увеличилась на 2 процентных пункта. По мере устаревания парка, как пояснил В. Кравец, а также усложнения конструкции автомобилей, на автосервис приходится все большее количество затрат. По словам гендиректора ассоциации, на сегодняшний день 85 из 100 водителей не планируют заранее покупать какие-либо запчасти или превентивно обслуживать автомобиль. Проводить заранее ТО планируют 5% водителей; доля превентивных посещений выросла за последнее время на 3%.

При выборе места покупки запчастей, по информации «GiPA Россия», покупатели сегодня руководствуются прежде всего наличием деталей, а также возможностью профессиональных консультаций при подборе. В связи с дефицитом запчастей полюбившиеся россиянам марки уступают место

на рынке переупакованным новым брендам, а также аналогам. На вопрос «Вы обычно покупаете запчасть в том же месте, где вам ее подобрали?» 71% автовладельцев дал утвердительный ответ, 23% сказали, что не всегда, 2% ответили нет, еще 3% затруднились с ответом.

При выборе станции, где будет проводиться ТО и ремонт, российские автовладельцы могут предпочесть официального дилера, во-первых, по причине предоставления гарантии производителя, а во-вторых – потому что больше доверяют в вопросах ремонта именно дилеру. Здесь, полагает В. Кравец, кроется опасный тренд для дилеров: влияние гарантии производителя в связи с приостановкой деятельности ряда автоконцернов в России сократилось и в случае потери поддержки со стороны автопроизводителя дилерам предстоит работа по увеличению доверия потребителей для продолжения деятельности в новых условиях.

Свои подводные камни, предупреждает глава «GiPA Россия», подстерегают и независимые СТО. Согласно последним исследованиям, разница между ожиданиями потребителей и реальным уровнем сервиса в сетевых НСТО упала сильнее всего, так что качество сервиса для них может быть точкой роста. При этом руководству таких станций опасно терять новых клиентов, пришедших из канала официального дилерского обслуживания.



Генеральный директор «GiPA Россия» Виталий Кравец



«БИГ Фильтр»

провел в Москве деловой завтрак



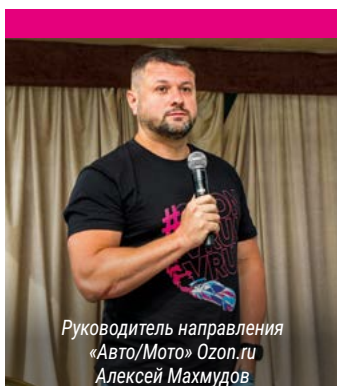
Роман Зубко

Компания «БИГ Фильтр» в дни проведения выставки MIMS Automobility Moscow 2022 организовала в российской столице деловой завтрак для своих партнеров — ведущих российских поставщиков автозапчастей и компонентов.

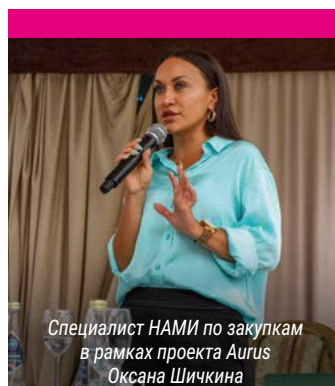
В общей сложности, как сообщает пресс-служба компании, мероприятие собрало около ста топ-менеджеров и владельцев предприятий, работающих в сфере поставок и продаж запасных частей. Заявленными темами делового завтрака были текущая практика параллельного импорта автомобилей, вопросы гарантии на такие машины и наличия запчастей к ним, работа маркетинговых в области защиты прав потребителей в условиях распространения подделок.

На эти и другие вопросы гостей и ведущего мероприятия, в роли которого выступил директор управления продаж компании «БИГ Фильтр» Евгений Пирогов, ответили специальные гости и эксперты: автожурналист (автор YouTube-канала «Лиса рулит») и владелец бизнеса по импорту автомобилей из ОАЭ и Казахстана Елена Лисовская, специалист НАМИ по закупкам в рамках проекта Augus Оксана Шичкина, а также руководитель направления «Авто/Мото» компании Ozon Алексей Махмудов.

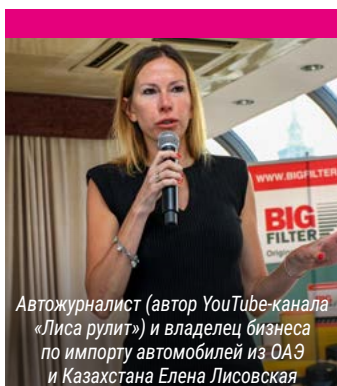
По словам Е. Лисовской, одна из главных проблем в существующей схеме параллельного импорта — боязнь покупателей оставлять существенные суммы



Руководитель направления
«Авто/Мото» Ozon.ru
Алексей Махмудов



Специалист НАМИ по закупкам
в рамках проекта Augus
Оксана Шичкина



Автожурналист (автор YouTube-канала
«Лиса рулит») и владелец бизнеса
по импорту автомобилей из ОАЭ
и Казахстана Елена Лисовская

в залоге у продавца на время таможенного оформления машины.

«Два острых и взаимосвязанных вопроса, которые стоят перед предпринимателями сейчас: доверие покупателей и таможенное оформление, — отметила Е. Лисовская. — Покупатели боятся оставлять свои деньги в залоге, в то время как срок

оформления машин на границе может достигать одного месяца и более. Многие владельцы бизнеса, не имея таких человеческих ресурсов и кредита доверия, как у меня, обращаются в мою компанию с просьбой помочь ввезти автомобили».

Что же касается гарантии на машины, которые поступают в РФ по схеме параллельного импорта, то, по мнению эксперта, со стороны производителя она на территории нашей страны, по сути, не действует. В качестве одного из решений Е. Лисовская предлагает приобретение гарантии у кредитного страхового брокера при покупке автомобиля.

О практике борьбы с контрафактом и поддельными товарами на популярной онлайн-площадке Ozon рассказал руководитель направления «Авто/Мото» Алексей

Махмудов. По его словам, компания контролирует поступающую продукцию не только программными методами, но и вручную; кроме того, в «Озоне» создали систему подбора запчастей для покупателей.

«У Ozon есть система проверки с использованием машинных алгоритмов и ручным контролем подозрительных товаров, — сообщил А. Махмудов. — Критические по безопасности категории, а также бренды, которые пользуются высоким спросом, допускаются к продаже только после предоставления продавцом всех документов. Также мы внедрили систему поиска по VIN-номеру, что облегчит подбор расходных запчастей конечным пользователям».

О том, как работают российские автопроизводители в условиях санкций, рассказала Оксана Шичкина из НАМИ. Проект Augus, по ее словам, оказался более устойчив к санкционному давлению, чем прогнозировалось ранее, благодаря тому, что использование российских комплектующих было заложено в него изначально. «При выборе поставщика воздушных фильтров НАМИ впервые в своей практике начал с испытания продукции, а не сбора документов на тендер. Это решение позволило исключить из конкурса изделия, не соответствующие стандартам Augus, и ускорить процесс внедрения, — отметила О. Шичкина. — «БИГ Фильтр» подтвердил заявленное высокое качество. Мы с полной ответственностью можем заявить, что и топливный фильтр, изготовленный по нашему техзаданию в «БИГ Фильтр», исполнен на уровне, который соответствует премиальным маркам автомобилей. Он имеет все шансы быть установленным на автомобили Augus!»

Как сообщили «Движку» в пресс-службе «БИГ Фильтр», формат делового завтрака как способ неформального общения с экспертами и игроками рынка признан компанией успешным, поэтому в ее руководстве намерены организовывать подобные мероприятия и в дальнейшем.





Dvizhok.su
— самый посещаемый сайт
среди российских автомобильных

B2B-изданий

250 000 уникальных посетителей в месяц*

Еще больше самых актуальных новостей
из мира автомобилей и автокомпонентов

Еще больше ресурсных тестов запасных частей
и самых последних новинок автопрома

Эксклюзивные интервью и комментарии от представителей
российского и зарубежного автобизнеса

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

Для рекламодателей – все возможные форматы
интернет-размещений

* по данным Yandex.Metrika за первый квартал 2019 года

бизнес

автомобили

компоненты

аксессуары

гаджеты

автоспорт

комтранс



Новый Porsche 911 GT3 RS

обуздal встречный ветер



Porsche 911 GT3 RS больше, тяжелее и медленнее на прямой, чем стандартный GT3. А еще у него нет багажника. И за что тут доплачивать 50 тыс. евро?

Крупное заднее антикрыло в буквальном смысле «выше крыши»: это первый подобный прецедент в истории серийных Porsche. Спойлер имеет фиксированную «полку» и подвижное крыло с электромеханическими актуаторами. Активным «оперением» водитель управляет самостоятельно с помощью кнопок на руле. Единственный радиатор занимает весь багажный отсек.

На скорости 200 км/ч прижимная сила составляет 409 кг, а к 285 км/ч она вырастает уже до 860 кг. Это в два раза больше, чем у GT3 RS прошлого поколения, и в три раза — чем у нынешнего GT3.

Двери, передние крылья и кресла-ковши выполнены из углеволокна, но ошетилившийся дополнительным «оперением» GT3 RS все равно получился тяжелее исходника: 1450 кг снаряженной массы вместо 1435.

Мощность безнаддувной 4,0-литровой оппозитной «шестерки» выросла с 510 до 525 л.с., хотя крутящий момент даже немного снизился (с 470 до 465 Нм). Семиступенчатый «робот» PDK получил укороченную главную пару, поэтому разгон до первой «сотни» в более тяжелом GT3 RS происходит за 3,2 секунды — на 0,2 быстрее, чем у базового GT3, но разгон прекращается уже на 296 км/ч. Стандартный GT3 может ехать на 22 км/ч быстрее.

Без учета опций за RS-версию 911 GT3 просят 230 тыс. евро — на 50 тыс. больше, чем стоит базовый GT3 ■

Зеленый переход: Skoda показала прототип флагманского SUV и новый логотип

Компания Skoda представила концепт электрического кроссовера Vision 7S — первого носителя двумерной эмблемы и заодно самой крупной «легковушки» в истории марки.

Большой электрокроссовер представлен в рамках стратегии Next Level 2030, которая призвана вывести марку в топ-5 европейских бестселлеров к концу нынешнего десятилетия.

Семиместный семейный кроссовер Vision 7S построен на платформе MEB и в длину насчитывает аж 5016 мм (длина колесной базы — 3075 мм) при ширине 1940 мм и высоте 1888 мм: пятиметровых электрокаров на этой платформе у концерна Volkswagen еще не было.

Новый концепт также призван дать представление о фирменном стиле будущих моделей Skoda. Главными дизайнерскими новшествами в компании называют Т-образную оптику, дугообразное возвышение плечевой линии и угловатые бамперы с крупными элементами. В производстве концепта широко использованы переработанные материалы.

Вместе с концептом Skoda представила новый логотип, который с 2024 года будут размещать на всех новых моделях. Спустя 99 лет чехи вернуться к «плоской» эмблеме (ее удобнее масштабировать и использовать в Сети), но на этот раз она будет не синей, а зеленой.

Изменилось и написание слова Skoda. Гачек («галочка» над первой буквой) теперь обозначен небольшим разрывом в начертании буквы S ■



Иранская компания Chekad намерена продавать своей первый автомобиль в России

На российском рынке может появиться новый автомобильный бренд из Ирана, и это не Iran Khodro. И даже не SAIPA. На выставке MIMS Automobility Moscow 2022 о планах выпуска первой модели «Движку» заявила малоизвестная компания Chekad.

Как сообщили нашему корреспонденту представители Chekad, сейчас компания занимается изготовлением кузовов и запчастей для двух крупнейших автопроизводителей Ирана — Iran Khodro и SAIPA. Раньше среди партнеров была и Daewoo, но сотрудничество прекратилось после перехода корейского автопроизводителя под крыло General Motors.

В 2023 году Chekad планирует начать «сборку и выпуск» первого собственного автомобиля, который пока что существует только в виде 3D-прототипа. Однако заявлено, что в разработке машины принимали участие... специалисты Rolls-Royce и Aston Martin!

К сожалению, других подробностей об этом седане представители фирмы сообщить нам не смогли.

Зато объявили, что следом за седаном в линейку Chekad войдут кроссовер и хэтчбек, причем как с бензиновыми и дизельными ДВС, так и в полностью электрической версии. В отдаленной перспективе число моделей под брендом Chekad может вырасти до 12 ■



АвтоВАЗ не намерен возвращать Lada XRAY на конвейер

Тольяттинский автогигант АвтоВАЗ не планирует возобновлять производство хэтчбека Lada XRAY.

Об этом в интервью агентству ТАСС в рамках Восточного экономического форума сообщил президент АвтоВАЗа Максим Соколов. В качестве причины подобного решения он назвал слишком высокую долю импортных комплектующих в конструкции автомобиля.

«Отвечу коротко: никогда. Мы не планируем возобновлять его производство, поскольку слишком большой комплект автокомпонентов, используемый в данном автомобиле, заблокирован сегодня для поставок», — заявил М. Соколов в ответ на вопрос журналиста о том, когда может быть возобновлено производство модели XRAY.

Что же касается модели Vesta, то она, по словам президента АвтоВАЗа, вернется в производственную гамму предприятия уже в первой половине 2023 года — обновленная «Веста» встанет на конвейер в Тольятти грядущей весной. В конце 2022-го — начале 2023 года, как сообщил ТАСС М. Соколов, планируется возобновить производство универсала Lada Largus.

Российская премьера хэтчбека Lada XRAY состоялась, напомним, в 2014 году в рамках Московского международного автосалона. Автомобиль построен на платформе альянса Renault-Nissan; конструктивно он является ближайшим «родственником» Renault Sandero Stepway. В конце 2018 года в России стартовали продажи «внедорожной» версии «Икс-Рэя» — Lada XRAY Cross ■

УАЗ предложил «Хантер» и «Буханку» с экономами времен СССР

На официальном сайте УАЗа появились цены на внедорожники «Хантер» и внедорожные микроавтобусы семейства СГР с двигателями экологического класса «Евро-0».

«Нулевой» стандарт выхлопа был введен на территории ряда европейских стран еще в 1988 году, а в 1992-м замещен стандартом «Евро-1». В России до майского указа правительства «Евро-0» никогда не использовался: наша страна присоединилась к программе снижения объема вредных веществ в выхлопе только в 2005 году, сразу приняв стандарт «Евро-2».

На антисанкционных «Буханках» и «Хантерах» вместо двигателя ЗМЗ-40906 класса «Евро-5» установлен ЗМЗ-40911, который изначально разрабатывался под нормы «Евро-3».

Как следует из инструкции по эксплуатации, форсунки, датчики положения коленвала и распредвала, а также датчики давления и температуры воздуха и положения дроссельной заслонки, температуры охлаждающей жидкости и детонации прежде поставлял все тот же Bosch. О том, компоненты каких фирм теперь используются для «грязного» мотора, узловцы не сообщают.

Версия с экологичным мотором тоже доступна, но она дороже: экономия в случае покупки девятиместного вездехода УАЗ-2206 с двигателем «Евро-0» составит 25 тыс. рублей (1,355 млн рублей вместо 1,38 млн, а другие модели обойдутся дешевле на 20 тыс. рублей (например, за УАЗ «Хантер» просят 1,375 млн рублей). А еще из перечня опций пропала блокировка дифференциала заднего моста, хотя для машин с мотором «Евро-5» ее можно заказать за 48 тыс. рублей ■



Новый Bentley Mulliner Batur стал самым мощным автомобилем в истории марки

На автомобильной неделе в калифорнийском Монтерее состоялась премьера Mulliner Batur — последней модели Bentley с W12 под капотом, которая станет прообразом будущих электромобилей марки.

Новый Batur построен на узлах купе Continental GT, но все кузовные панели для машины создавались заново. В Bentley указывают, что облик Batur будет взят за основу при создании первых автомобилей из Крю на батарейках.

Аэродинамический обвес выполнен из карбона, а в качестве альтернативы можно выбрать особое волокно из натуральных материалов, которое в Bentley применяют впервые. Все Batur оснащены 22-дюймовыми дисками с шинами Pirelli и карбон-керамическими тормозами.

Для последнего 12-цилиндрового Bentley в истории отдачу битурбомотора 6.0 TSI повысили до «более 740 л.с. и 1000 Нм» за счет новой системы впуска и интеркулера, более производительных турбонагнетателей и перенастройки блока управления двигателем. Мотор работает в связке с 8-ступенчатым «роботом» ZF с двумя сцеплениями и системой полного привода.

От «Континенталей» модели досталась и подруливающая на угол до 4,2 градуса задняя ось, а также система активной стабилизации с 48-вольтowymi электромоторами и пневмоподвеска с изменяемой степенью жесткости. Выхлопная система целиком выполнена из титана, а патрубки изготовлены при помощи технологии 3D-печати.

Квоту из 18 «двухдверок» клиенты раскупили еще до премьеры по цене от 1,65 млн фунтов за штуку. Первые клиенты получат свои машины в середине 2023 года ■



АвтоВАЗ поднял цены на упрощенные Lada Granta

С сентября некоторые комплектации Lada Granta — самого популярного легкового автомобиля в России — стали дороже за счет добавления второй подушки безопасности.

Как следует из обновленных прайс-листов АвтоВАЗа, начальные цены самой простой «Гранты» Classic'22 (без подушек безопасности и с «печкой» вместо кондиционера) остались прежними: 678 300 рублей за седан и 698 300 рублей за лифтбек.

Повышение рекомендованных цен затронуло комплектацию «Classic'22 Кондиционер», которая также оснащается водительским эйрбэгом. Теперь седаны в таком исполнении стоят от 755 900 рублей (+10 тыс. рублей), а лифтбеки, соответственно, от 775 900 рублей.

Самый доступный кросс-универсал Granta Cross с кондиционером и подушками безопасности обойдется уже в 835 900 рублей без учета опций.

Седан в комплектации Comfort'22 Light теперь стоит от 766 900 рублей, в «полноценной» Comfort'22 — от 780 900 рублей, а в спецверсии #Club'22 — от 815 900 рублей. Упрощенный лифтбек, соответственно, на 20 тыс. рублей дороже в любой из версий.

«Спортивная» Granta Drive Active успела подорожать на 5 тыс. рублей (до 809 900 рублей) даже в базовой версии, а за комплектацию Comfort'22 теперь просят минимум 907 900 рублей ■

Lamborghini Urus получил экстремальную версию Perfomante

Фольксвагеновская MLB-чехарда продолжается. Lamborghini Urus в новой версии Perfomante вернул модели звание самого динамичного кроссовера концерна.

Ранее, напомним, титул самого быстрого в разгоне до «сотни» кроссовера в семействе моделей концерна Volkswagen Group удерживал за собой Porsche Cayenne Turbo GT. Но теперь Lamborghini вернула первенство своему «Урусу».

Отдачу 4,0-литрового V8 с двойным турбонаддувом итальянцы увеличили номинально — с 650 до 666 л.с., а крутящий момент (850 Нм) и вовсе не изменился. За счет установки титанового выхлопа Akrapovic и других нововведений снаряженная масса снизилась с 2197 до 2150 кг — это уже на 70 кг меньше, чем у «Кайены».

Межосевой дифференциал Torsen теперь перебрасывает больше крутящего момента на заднюю ось, а вместо пневмобаллонов установлены стальные пружины. В Lamborghini сообщают, что благодаря новому заднему антикрылу прижимную силу на задней оси удалось повысить на 38%, а в целом она выросла на 8%.

С учетом всех манипуляций (в том числе сертификации «полусликов» Pirelli P Zero Trofeo R) время разгона до «сотни» удалось сократить до тех же 3,3 секунды, но максимальная скорость у Urus Perfomante выше, чем у самого быстрого Cayenne: 306 км/ч против 300.

Три дорожных режима — Strada, Sport и Corsa — были переработаны, а «снежный» пресет Neve и вовсе упразднен. Вместо него Urus Perfomante получил режим Rally для быстрой езды по грунтовым дорогам.

В Италии Urus Perfomante обойдется покупателю в 215 тыс. евро без учета опций, а в США цена нового кроссовера-рекордсмена составит 260 тыс. долларов ■



Chery Tiggo 4 Pro лишится 2-литрового мотора и «робота»

Нынешней осенью на российский рынок выйдет компактный кроссовер Chery Tiggo 4 с приставкой Pro.

С обновлением Tiggo 4 получил радиаторную решетку с 3D-эффектом в стиле «старших» моделей Tiggo 7 Pro и Tiggo 8 Pro. Также изменились передние бамперы: дневные световые ходовые огни теперь выполнены в виде сдвоенных светодиодных полос с G-образным оформлением.

Старшие комплектации также будут выделяться красным декором на бампере, боковых молдингах, тормозных суппортах и элементах интерьера. Для каждой версии будет предусмотрен собственный дизайн колесных дисков.

Линейка силовых агрегатов подверглась пересмотру. Базовый «атмосферник» 1.5 (113 л.с., 138 Нм) в паре с 5-ступенчатой МКП сохранен, а в качестве альтернативы «механике» будет доступен вариатор. Но связки 2,0-литрового мотора и вариатора в гамме не будет. А турбомотор 1.5 (147 л.с., 190 Нм) будет комплектоваться не 6-ступенчатым «роботом», а вариатором.

Обещано, что с вариатором разгон до «сотни» у турбированных паркетников не изменится (9,7 секунды), а расход бензина в смешанном цикле даже немного упадет: с 7,2 до 7,1 л/100 км. При этом двигатель по-прежнему рассчитан на бензин АИ-92.

Комплектации и цены обновленного Tiggo 4 компания планирует объявить отдельно ■



Упрощенная Lada Niva Travel «вписалась» в миллион рублей

В России начались продажи упрощенных версий внедорожника Lada Niva Travel.

От «полноценных» внедорожников в начальной версии Classic машины отличаются отсутствием подушек безопасности и антиблокировочной системы, а 8-клапанный мотор 1.7 сертифицирован по стандарту «Евро-2» вместо «Евро-5».

При этом дефицитные прежде модули «ЭРА-ГЛОНАСС» у таких «Нив» уже есть, но из-за отсутствия подушек безопасности автоматический вызов оператора при ДТП недоступен — это придется делать с кнопки.

Как и в случае с «Нивой» Legend, никаких «утешительных» опций (например, упрощенные «Гранты» имеют декор от более дорогих комплектаций) не предусмотрено.

Машины с завода оснащены лишь самым необходимым: гидроусилителем руля, передними электростеклоподъемниками, зеркалами с электроприводом и обогревом, стальной защитой картера, бортовым компьютером, центральным замком и аудиоподготовкой.

Но если за самую дешевую Niva Legend сейчас просят 1 066 900 рублей без учета опций, то рекомендованная розничная цена на Niva Legend Classic '22 составляет 998 900 рублей ■



BLITZ

Brake Systems

МОЛНИЕНОСНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ



ЭЛЕМЕНТЫ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ BLITZ

BLITZBRAKE.DE



Особый фрикционный материал "low metallic" для эффективного торможения в серии HIGH PERFORMANCE



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Соответствие Европейским нормам качества (ECE-R90)



Максимальный комфорт за счёт применения резинометаллической пластины «Антискрип»



CARBERRY.

Performance for value

Mitsubishi Pajero Sport

ОБНОВЛЕННЫЙ



Последний
шанс остаться
прежним



Вадим Аскаров

Внешне автомобиль в результате рестайлинга изменился не сильно, что неудивительно: когда Pajero Sport нынешнего поколения только-только появился на рынке, многие консервативные фанаты внедорожника обвиняли его в излишней футуристичности. Так что было бы странно, если бы японцы попытались сделать автомобиль «еще современнее» и ярче. Напротив, в Mitsubishi попытались срезать, где это возможно, острые углы. Облик машины в целом стал более привычным, и даже вызвавшие в свое время жаркие споры длинные вертикальные задние фонари хоть и не отправлены в отставку, но стали ощутимо короче.

Спереди рестайлинговый внедорожник оформлен в фирменной стилистике Dynamic Shield. Передняя часть машины стала более угловатой, а хромированные накладки окутали всю светотехнику. Субъективно автомобиль обрел более солидную и основательную внешность.

Несмотря на все конфликты, территориальные споры и попытки политиков вернуть нас во времена «права сильного», цивилизация все-таки движется по пути гуманизма, одним из краеугольных камней которого является комфорт и удобство жизни. Это же касается и автомобилизации, точнее — дорог, сеть которых разрастается не по дням, а по часам. Асфальт «забирает» все больше и больше территорий, и у автомобилистов уже нет острой необходимости владеть большими рамными внедорожниками. Неужели у настоящих — крепких и выносливых — автомобилей повышенной проходимости нет шансов на выживание на современном рынке и они будут вынуждены коротать свой век в руках истинных ценителей оффроуда? «Движок» выяснял это на примере обновленного Mitsubishi Pajero Sport.



Несмотря на то что в основе конструкции обновленного Pajero Sport, как и прежде, шасси и рама пикапа L200 последнего поколения, по габаритам (4825 x 1815 x 1835 мм) автомобиль стал чуть крупнее предшественника. Дорожный просвет новинки составляет 218 мм.

Внедорожник оснащается новой мультимедийной системой Mitsubishi Connect с 8-дюймовым экраном и расширенным функционалом. Кроме того, в число доступных для рестайлингового Pajero Sport опций вошли система бесконтактного открывания и закрывания багажника, функция

управления доступом в салон при помощи смартфона, а также электрообогрев лобового стекла в зоне покоя щеток стеклоочистителя.

Система кругового обзора при таких размерах машины лишней не бывает никогда, и реализована она весьма неплохо,



Цифровая приборная панель не выглядит ультра-современной, но все необходимое легко выводится на экран, а возможность персонализации не оставит равнодушным даже наиболее консервативно настроенных владельцев Pajero Sport прошлых поколений

однако изображение на экране получается недостаточно четким и контрастным. На практичность это влияет мало, но осадок, как говорится, остается. А вот к адаптивному круиз-контролю претензий не возникло никаких: работает система четко, машина под ее управлением тормозит и разгоняется уверенно, так что про «работу ногами» в дальней поездке можно смело забыть.

В целом все эти новые «фишки» хоть и сильно упростили жизнь владельцу автомобиля, но кардинально не изменили восприятие интерьера внедорожника. Он, как и прежде, ощущается простым и практичным, лишенным излишеств, но при этом предоставляющим весь спектр необходимых удобств. Если и есть элемент, который изменил водительские ощущения, так это приборная панель. Прежние аналоговые приборы прекрасно считывались, но все же не соответствовали общей стилистической направленности облика внедорожника. Теперь же цифровая приборка преобразила водительское место.

В рамном внедорожнике водителю должно быть удобно — зачем, собственно, наделять машину способностью хорошо ездить по плохим дорогам (а также там, где они кончаются), если ее владельцу после каждой такой поездки придется идти



к мануальщику? В Mitsubishi в этом смысле держат марку: передние сиденья Pajero Sport в меру жесткие и удобные с точки зрения профиля спинок — в дальней дороге спина не устает. Пас-

сажиры сзади также не лишены комфорта, но запас пространства над их головами невелик: при быстрой езде по неровным дорогам легко можно уткнуться макушкой в крышу.

В технической части Pajero Sport в результате рестайлинга радикальных изменений не произошло, что весьма ожидаемо. От добра добра не ищут, а мотор, коробка и система полного привода — это те элементы, к которым у владельцев «дореформенного» автомобиля было меньше всего вопросов.

Полностью алюминиевый 2,4-литровый турбодизель, развивающий 181 л.с. и 430 Нм, кажется, позволит взять на буксир хоть тяжелый прицеп, хоть целый круизный лайнер, а 8-ступенчатый автомат Aisin спокойно переварит всю эту нагрузку. Обратная сторона медали — не впечатляющая динамика на трассе. Автомобиль разгоняется, по современным меркам, долго, а обгоны нужно просчитывать сильно заранее.

Подвеска позволяет не замечать даже выбоины глубиной с полколеса, а оттормаживаться и «раскачивать» машину перед лежащими полицейскими Pajero Sport нас практически отучил. Мягкость и даже некоторая ватность ходовой весьма радует



с точки зрения комфорта, но добавляет неудобств при быстрой езде. Если не посчастливилось оказаться на волнистом асфальте, то особо шустрить не стоит, так как автомобиль то и дело стремится попасть в резонанс с дорожным покрытием и значительно уменьшить сцепление с дорогой, что делает его поведение плохо предсказуемым. И это при том, что конструкторы

увеличили диаметр поршня и корпуса амортизаторов и изменили настройки клапанной системы. По сравнению с прошлой версией машина и вправду стала более уверенно реагировать на волну на асфальте, но полностью устранить эффект «козления» не получилось.

А вот где точно вотчина обновленного Pajero Sport — так это бездорожье. Внушительный клиренс вкупе с немалыми углами въезда и съезда, непробиваемая подвеска, а также фирменная полноприводная трансмиссия Super Select позволяют думать не о том, как проехать куда

В салоне обновленного Pajero Sport изменился центральный тоннель, появились новые мягкие подлокотники; автомобиль также получил новую цифровую приборную панель на основе дисплея диагональю 8 дюймов





надо, а о том, куда бы съездить еще. И если на пути нет бревен, деревьев или непролазных болот, а резина на машине имеет хоть сколь-нибудь глубокий протектор по сравнению со стандартными асфальтовыми покрышками — Pajero Sport не только проедет, но и (с высокой долей вероятности) поможет тем, кто все-таки застрял...

Каков итог?

Как известно, у рестайлинга и нового поколения задачи разные: новинка должна быть лучше предшественника, а обновление не должно испортить то, что уже есть. В случае с модернизацией Pajero Sport маркетологам и инженерам Mitsubishi можно ставить твердую пятерку. Автомобиль стал хоть и не радикально,

На втором ряду сидений пассажирам доступны USB-разъем для зарядки мобильных устройств и розетка на 220 В. Багажник у Pajero Sport, как и полагается подобному транспорту, созданному для дальних путешествий, просто огромный: около 1000 литров при загрузке под потолок и около 700 литров, если грузить под полку

но комфортнее, а опциональный состав и электронная начинка салона вышли на новый уровень. Самое главное, что нетронутыми остались все главные достоинства внедорожника. И в таком виде Pajero Sport точно сможет продлить жизнь не только себе, но и сегменту рамников в целом.



ХАРАКТЕРИСТИКИ Mitsubishi Pajero Sport

Технические характеристики	
Длина х ширина х высота, мм	4825 х 1815 х 1835
Снаряженная масса, кг	2095
Объем багажника, л	673
Клиренс, мм	218
Двигатель	
Тип	Турбодизельный, R4
Объем, куб. см	2442
Мощность, л. с. при об/мин	181/3500
Крутящий момент, Нм при об/мин	430/2500
Трансмиссия	Автоматическая, 8-ст.
Привод	Полный, с блокировками и понижающей передачей
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	12,3
Максимальная скорость, км/ч	180
Средний расход топлива, л	8,0

ОЦЕНКИ Mitsubishi Pajero Sport

ИНТЕРЬЕР	8,57	Материалы отделки не обрадуют привередливого водителя, но эргономика серьезных вопросов не вызывает. Места и спереди и сзади — хоть отбавляй, и везде вполне удобно.
Обзор	9	
Эргономика	8	
Качество материалов	8	
Простор	9	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	9	Лихачить на внедорожнике невозможно даже теоретически, а вот уехать далеко и даже очень далеко от дорог — вполне реально!..
Багажник	9	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	8,4	
Динамика	7	
Управляемость	8	
Тормоза	8	
Экономичность	9	Подвеска — удобная и комфортная, позволяющая ехать в хорошем темпе по проселкам. К тому же Pajero Sport ощутимо прибавил в плане шумоизоляции.
Внедорожные способности	10	
КОМФОРТ	8,66	
Акустический	8	
Ездовой	9	Рамным внедорожникам — быть! Особенно таким, как Pajero Sport!.
Оснащенность опциями	9	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,52	



Стоимость
на момент подготовки материала
Mitsubishi Pajero Sport
6 099 000 ₽

От «Соляриса» до «Панамеры»: Zekkert представил новые масляные фильтры

Бренд Zekkert выпустил на российский рынок 39 новых артикулов масляных фильтров для популярных иномарок и российских автомобилей.

В частности, ряд новинок адресован владельцам BMW 3 (в кузове E46), 5 (E39) и 7 (E38) серии. Также бренд начал выпуск масляных фильтров для кроссовера Audi Q7 2009 м.г. и родственного ему Volkswagen Touareg 2010 м.г.

С расширением ассортимента Zekkert предлагает также аналогичные оригинальным масляные фильтры для лифтбека Porsche Panamera первого поколения. Кроме того, новые масляные фильтры стали доступны владельцам Volkswagen Golf V, Jetta IV и Touran первой генерации.

Среди новинок бренда для корейского автопрома — фильтры для Hyundai Creta 2016 м.г., Solaris 2010 м.г. и Kia Sportage 2010 м.г. Фирменный ассортимент также дополнили новинки для Ford Focus (поколения I и II), Fiesta IV и C-Max.

Ряд артикулов предназначен для автомобилей японских марок — Mazda 3 первого и третьего поколений, Mazda 5 второго поколения, Mazda 6 первого и третьего поколений, Mazda 323 1998 м.г., а также для CX-5 первого и второго поколений.

Заявлено, что в конструкции запчастей используется фильтровальная бумага производства финской компании Ahlstrom, которая задерживает 99% монодисперсных абразивных частиц и механических примесей до 33 мкм. Бутадиен-нитрильный каучук, по словам представителей бренда, обеспечивает герметичность соединения при температуре от -50 до +150 °C ■



Бренд Haft расширил линейку комплектов сцепления

Компания Carberry GmbH объявила о выходе на российский рынок новых компонентов системы трансмиссии, выпускаемых под брендом Haft.

Среди новинок представители бренда особенно выделяют компоненты сцепления для Hyundai Elantra, i20 и i30 (арт. KH0191), VW Golf и Polo (арт. KH0197), Renault Duster и Clio III (арт. KH0188), а также для Mazda 3 (KH0186).

Автовладельцам обещаны бесшумная работа узла, комфортное усилие выжима и отсутствие пробуксовок при передаче крутящего момента, а также долговечность запчасти.

Специалисты бренда рекомендуют незамедлительно менять сцепление в случае неисправности и заявляют, что компоненты сцепления Haft «по качеству ничем не уступают, а порой и превосходят детали с конвейеров ведущих мировых производителей».

Сообщается, что при производстве комплектов сцепления применяется уникальная технология закалки диафрагменной пружины и используются «только высококачественные материалы и самые современные технологии».

Все новые комплекты сцепления Haft уже доступны для заказа, передает пресс-служба бренда. На всю фирменную продукцию распространяется гарантия 1 год с момента покупки ■

Trialli выпустил новые газовые упоры для Ford и Renault

Ассортимент газовых упоров капота и крышки багажника бренда Trialli дополнили 28 артикулов для популярных в России моделей Ford и Renault.

15 амортизаторов капота марки Trialli предназначены для автомобилей Renault. Новая газовая упора капота адресована владельцам «первого» Duster (930 рублей) и машин семейства Logan и Sandero (880 рублей).

Для других моделей французской марки бренд начал поставлять газовые упоры крышки багажника — их смогут приобрести владельцы Fluence (835 рублей), Sandero (850 рублей) и Koleos (880 рублей).

Сразу несколько артикулов амортизаторов багажника предназначены для одной модели в разных поколениях. Например, Trialli предлагает газовые упоры для первой и второй генерации «каблучка» Kangoo (1015 и 1220 рублей соответственно), второго и третьего поколений седанов, хэтчбеков и универсалов Megane (от 800 до 1065 рублей), а также хэтчбека Megane Coupe в третьем поколении (945 рублей).

Остальные 13 новинок — это газовые опоры крышки багажника для Ford. И почти все — для «Фокуса»: первого, второго либо третьего поколения (от 800 рублей за запчасть для седана первого поколения до 1060 рублей за упору для самого позднего хэтчбека).

Также аналогичные оригинальным газовые опоры Trialli выпускает для трех поколений «Фиесты» (945 или 905 рублей; запчасть для поздней модели дешевле) и для компактного C-Max — для версий 2003, 2007 (обе — по 880 рублей) и 2010 м.г. (1130 рублей) ■



Hella предложила СТО и оптовикам комплекты выхлопной системы Faurecia

Подразделение Hella Aftermarket стало дистрибьютором комплектов выхлопных систем Easy2Fit, выпускаемых под брендом материнской компании Faurecia.

Как сообщают представители Hella, с расширением фирменного каталога для автосервисов и оптовых клиентов стали доступны около 3,3 тыс. артикулов комплектов выхлопных систем Faurecia Easy2Fit. Среди них — противосажевые фильтры, каталитические нейтрализаторы, глушители и выхлопные трубы.

По словам немцев, новые запчасти подойдут для обслуживания более 26 тыс. моделей автомобилей: унификация позволит удешевить логистику и хранение деталей.

Как следует из названия Easy2Fit, эта линейка запчастей подразумевает установку выхлопной системы всего одним автомехаником. Специалисты компании заявляют, что каждый четвертый автомобиль в мире оснащен выхлопной системой Faurecia.

С появлением у дистрибьюторов Hella Aftermarket деталей выхлопной системы от Faurecia немецкая фирма предлагает автомастерским полный набор компонентов для сервисного обслуживания выхлопа: от электронных сенсоров и актуаторов Hella до систем компьютерной диагностики Hella Guttman ■



Wezer расширил фирменную линейку аккумуляторов

Для заказа в России стали доступны десять новых артикулов аккумуляторных батарей, выпускаемых под брендом Wezer.

Как сообщает пресс-служба компании «Армтек», в список новинок вошли как компактные аккумуляторы емкостью от 55 А·ч и пусковым током 480 А, так и грузовые — вплоть до 140 А·ч и 900 А.

Среди преимуществ АКБ марки Wezer представители бренда называют необслуживаемые стартерные батареи и легированные кальцием свинцовые пластины (технология Ca/Ca), которые позволяют сохранять заряд даже при долгом хранении аккумулятора.

Моноблочная конструкция, по словам представителей бренда, обеспечивает герметичность и безопасность эксплуатации. Уберечь от возгорания в случае превышающих токов электросистемы автомобиля и бурного газообразования призваны пламегасители, размещенные в крышке. В аккумуляторах Wezer применяется технология ExMET (Expanded Metal). При производстве электродной пластины лента из металла прокатывается и перфорируется, что позволяет сделать решетку электрода компактнее. По расчетам специалистов компании, сила пускового тока у таких аккумуляторов выше примерно на 30%.

Новые аккумуляторы Wezer уже доступны для заказа со склада компании «Армтек». На все аккумуляторы до 100 А·ч включительно действует гарантия два года с момента покупки. Гарантия на грузовой аккумулятор емкостью 140 А·ч — один год ■

Meyle усовершенствовала рычаг подвески для Tesla Model 3

Компания Meyle AG представила на открывшейся 13 сентября выставке автозапчастей и компонентов Automechanika Frankfurt 2022 усовершенствованную версию переднего рычага подвески для электромобиля Tesla Model 3.

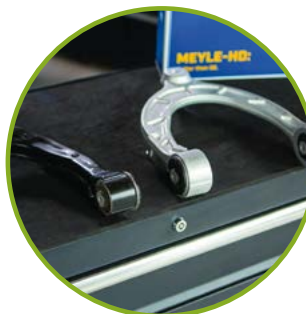
Проблема посторонних шумов при работе подвески электромобилей Tesla Model 3 и Model Y стала активно обсуждаться в глобальном сообществе владельцев машин марки в прошлом году, сообщает пресс-служба немецкого производителя запчастей. Водители жаловались в основном на скрипы и стук со стороны верхнего переднего рычага подвески; некоторые владельцы указанных электромобилей отмечали раздражающие звуки при проезде неровностей и снижение точности управления.

Как выяснили специалисты Meyle AG, проблема скрывается в недостаточной защищенности проблемной детали от воздействия влаги. Конструкция рычага такова, что вода легко проникает в места соединений, что в сочетании с расположением детали рядом со специальными дренажными каналами, по которым вода отводится от лобового стекла, приводит к постоянному воздействию влаги на соединения и, соответственно, к возникновению коррозии.

В качестве решения проблемы в Meyle AG разработали рычаг для послепродажного обслуживания Tesla Model 3 и Model Y, отличающийся усовершенствованной конструкцией и увеличенным сроком службы. Деталь марки Meyle-HD, как заявляют в компании, изготовлена из кованого алюминия — за счет этого она меньше весит и имеет повышенный запас прочности. В шаровом соединении нет открытых мест и каких-либо «канавок» или других неровностей — соответственно, там не скапливается вода. Диаметр

шара был увеличен, с тем чтобы рычаг выдерживал большие нагрузки при езде. Изменена также конструкция втулок.

Указанные выше нововведения позволили «значительно увеличить срок службы детали», заявляет производитель, не называя, впрочем, конкретных цифр. Рычаг подвески Meyle-HD для Tesla Model 3 и Model Y поступит в продажу на европейском рынке в первой половине 2023 года ■



StartVOLT представил новые стартеры для «японцев» и «корейцев»

Ассортимент бренда StartVOLT дополнили новые стартеры для Daewoo, Hyundai, Kia и Toyota.

Как сообщает пресс-служба бренда, одна из новинок (LSt 0557) является аналогом стартера Bosch для седана Daewoo Nexia 1994 м.г., а также для сплатформенного Chevrolet Lanos 2005 м.г. с 1,5-литровым мотором. В розницу стартер доступен за 6630 рублей.

Еще одна аналогичная запчасть (LSt 1933) предназначена для седанов и хэтчбеков Toyota Corolla (E120) 2001 м.г. и для кроссовера RAV4 (A20) 2000 м.г. Стартер совместим с моторами 1.4, 1.6 и 1.8, его розничная цена — 7530 рублей.

Два новых стартера StartVOLT предназначены для владельцев моделей Hyundai. Теперь бренд выпускает стартеры (LSt 0805) для кроссоверов Santa Fe 2012 м.г. с двигателем 2.2 CRDi и Tuscon 2015 м.г. с двигателем 2.0 CRDi. Стоимость — 12 070 рублей.

Также ассортимент бренда дополнили стартеры (LSt 0808) для родственных Hyundai Solaris 2010 м.г. и Kia Rio 2011 м.г. с любым из моторов. Запчасть для популярных в России корейских «бюджетников» оценена в 6440 рублей.

Заявлено, что фирменные стартеры полностью соответствуют оригиналу по выходным характеристикам, посадочным размерам и комплектующим. На все компоненты StartVOLT действует гарантия 2 года с момента покупки ■



TMI Tatsumi выпустил линейку компонентов сцепления

Российский ассортимент бренда TMI Tatsumi дополнила новая товарная группа. Более 40 артикулов компонентов сцепления уже доступны для заказа со склада.

Представители бренда заявляют, что при производстве комплектов сцеплений бренда TMI Tatsumi используется только высококачественная сталь, а специально разработанный фрикционный материал обеспечивает «надежную передачу крутящего момента».

Лепестки диафрагменной пружины подвергаются дробеструйной обработке, в результате чего формируется упрочненный поверхностный слой. По словам представителей TMI Tatsumi, эта технология значительно увеличивает срок службы сцепления.

В TMI Tatsumi рекомендуют автовладельцам периодически проверять состояние компонентов сцепления. Специалисты бренда заявляют, что даже незначительные неисправности могут увеличить расход топлива, ускорить износ двигателя и коробки передач.

Все фирменные компоненты сцепления сертифицированы в соответствии с требованиями российского рынка. Заводы компании соответствуют стандарту ISO/TS 16949:2009. На всю продукцию TMI Tatsumi действует гарантия 24 месяца с момента покупки ■

BIG Filter доработал воздушный фильтр для Nissan и Subaru

Инженеры компании BIG Filter добавили в конструкцию воздушного фильтра GB-9658 металлическую сетку.

Как сообщает пресс-служба компании, вместе с двумя клеевыми полосами металлическая сетка позволила создать необходимую для конструкции жесткость.

Заявлено, что усовершенствованный воздушный фильтр не деформируется при установке и эксплуатации и обеспечивает степень фильтрации, сравнимую с характеристиками оригинальных фильтров.

Фильтр GB-9658 является аналогом 25 оригинальных воздушных фильтров для ряда моделей Nissan (от Almera Classic до 350 Z; от Tino до Patrol), Subaru (первые поколения Forester, Impreza, Legacy и Outback) и Opel (первые Astra, Cadett, Corsa и Vectra), а также Ford Maverick, Infiniti G20 и I30 и Isuzu Gemini.

По расчетам специалистов компании-производителя, улучшенный фильтр подойдет для 420 тыс. зарегистрированных в России автомобилей ■



LUZAR выпустил новые детали системы кондиционера для «китайцев» и Nissan

Ассортимент бренда LUZAR дополнили новые радиаторы кондиционера для различных моделей Chery, Geely и Great Wall. Также в продажу поступил компрессор кондиционера для Nissan Murano.

Два новых радиатора кондиционера предназначены для обслуживания кроссоверов Chery Tiggo (T11) 2005 м.г. и Tiggo (FL) (арт. LRAC3002), а также Tiggo 4, Tiggo 7 и Tiggo 7 Pro (арт. LRAC3037). Розничная цена запчастей — 6460 и 8490 рублей соответственно.

Еще два аналогичных радиатора кондиционера теперь предлагаются для локализованных в Белоруссии кроссоверов Geely Atlas (арт. LRAC3018) и Coolray (арт. LRAC3025). Стоимость запчасти для «Атласа» составляет 8490 рублей, а для «Кулрея» — 8950 рублей.

Для рамного внедорожника Great Wall Hover H5 с атмосферным мотором 2.4 бренд предлагает два идентичных радиатора кондиционера (арт. LRAC3004 и LRAC3009), которые отличаются только креплением трубки: сзади или с торца. Стоимость запчастей одинакова и составляет 8490 рублей.



Также радиатор кондиционера (арт. LRAC3007) бренд предлагает владельцам первого Great Wall Hover 2005 м.г. и его более поздней версии Hover H3 2010 м.г. Такой радиатор доступен в розницу за 8600 рублей.

Еще одна новинка — компрессор кондиционера для Nissan Murano (Z52) с 3,5-литровым V6 (арт. LCAC1452). Стоимость запчасти — 44 080 рублей ■



Blitz расширил линейку ремкомплектов суппорта

Компания Carberry GmbH объявила о расширении ассортимента ремонтных комплектов суппорта, выпускаемых под маркой Blitz.

В рамках текущего расширения, как сообщает пресс-служба компании, фирменная линейка пополнилась более чем 150 новыми артикулами; все они уже доступны для заказа со склада в России.

Среди наиболее актуальных для нашего рынка новинок — артикулы BR0457 для автомобилей Audi, VW, Mercedes; BR0526 для Honda, Mazda, Suzuki; BR0413 для машин марок Citroen, Opel, Peugeot.

Ремкомплект суппорта, как уточняют в Carberry GmbH, представляет собой специальный набор деталей для ремонта и ТО, использование которого избавляет от необходимости приобретения нового суппорта, так как восстановленный обладает теми же характеристиками эффективности и безопасности.

Все компоненты тормозной системы марки Blitz сертифицированы в соответствии с требованиями стран ЕС, Российской Федерации и стран Таможенного союза. На всю продукцию бренда распространяется годовая гарантия с момента покупки ■

Jikiu обновил ассортимент деталей подвески и рулевого управления

Фирменный ассортимент компонентов подвески и рулевого управления бренда Jikiu пополнили новые запчасти для моделей Audi, Ford, Hyundai, Opel и Toyota.

Как сообщают представители бренда, новые втулки сайлент-блоков (арт. BB21026) предназначены владельцам «четырёхглазого» купе Toyota Celica T200. Еще одна запчасть для «Тойоты» — сайлент-блоки передних рычагов (арт. BH21445) для седана Toyota Mark X.

Два новых артикула адресованы для послегарантийного обслуживания немецких машин.

Пыльники внутренних ШРУСов (арт. CD34006) Jikiu теперь предлагает владельцам Opel Astra J, а задние поперечные тяги (арт. RN33001) — для кроссовера Audi Q7 первого поколения (на фото).

Аналогичная поперечная тяга (арт. RN11011) также предложена для третьего поколения Hyundai Santa Fe. Еще одна новая деталь в фирменном каталоге бренда — правая и левая рулевые тяги (арт. ER51008R и ER51008L соответственно) для малотоннажников Ford Transit пятого и шестого поколений (2000–2014 годов выпуска) ■



Кроссовер Maserati Grecale «обуют» в шины Goodyear

Компания Goodyear начала поставки шин Eagle F1 Asymmetric 3 SUV на завод Stellantis в Италии, где собирают кроссоверы Maserati Grecale.

Американская компания будет поставлять шины в размерности 235/55 R19, что соответствует базовым дискам Grecale. Резину для дорогих версий – гибридной и Trofeo – на завод альянса Stellantis в Кассино поставляют Pirelli (модели P Zero и Scorpion Winter) и Bridgestone (Potenza Sport).

В Goodyear отмечают, что покрышки Eagle F1 Asymmetric 3 были выбраны альянсом за счет высоких показателей управляемости на сухом и мокром покрытии. Версия с приставкой SUV разрабатывалась с учетом возможных вылазок на легкое бездорожье.

Главными особенностями шин в компании называют увеличение пятна контакта при торможении, что призвано снизить тормозной



путь автомобиля. Также упоминается особый состав резиновой смеси, благодаря которому шина лучше «прилипает» к дороге.

Кстати, первым автомобилем, на который штатно начали устанавливать эту модель шин, стал «паркетник» Alfa Romeo Stelvio – еще одна модель альянса на платформе Giorgio. Сейчас Goodyear предлагает Eagle F1 Asymmetric 3 SUV в широкой линейке размерностей с посадочным диаметром от 18 до 22 дюймов.

Продажи «младшей» модели Maserati в Европе уже стартовали. За базовый Grecale в версии GT (как раз на шинах Goodyear) просят от 71,5 тыс. евро без учета опций ■



Continental показал флагманские шины PremiumContact 7

Немецкая компания Continental подготовила «наследника» летних шин PremiumContact 6. Седьмое поколение популярной линейки дебютирует этой осенью.

Пока что всех подробностей о новинке немцы не раскрывают. Заявлено только, что PremiumContact 7 будет предлагаться для автомобилей с любым типом привода (очевидно, особый упор сделан на электрокары: на боковине есть маркировка EV) и превзойдет модель шестого поколения по показателям управляемости, торможения и плавности хода.

Также сообщается, что уже на старте продаж шины будут доступны в широкой линейке размерностей и смогут покрыть потребности владельцев машин различных сегментов. Поставки PremiumContact 7 официальным дистрибьюторам начнутся осенью 2022 года.

Шины PremiumContact 6 поступили в продажу летом 2017 года и одними из первых получили технологию снижения шума Conti Silent: «изнанка» шины простелена вспененным полиуретаном, который призван гасить звуковые колебания.

Для своей «премиальной» линейки немцы часто заимствуют решения у шин семейства SportContact, поэтому на новых PremiumContact можно ожидать использования резиновой смеси Black Chili. На представленных в прошлом году SportContact 7, по заявлению представителей Continental, это помогло улучшить управляемость (как на сухом, так и на влажном покрытии) и сократить тормозной путь, а также продлить срок жизни протектора ■

Магна представила в Детройте систему электропривода для пикапов

В рамках «Североамериканского автошоу» в Детройте состоялась премьера технологии Etelligent Force, разработанной компанией Magna.

Etelligent Force представляет собой решение, которое дает возможность автопроизводителям превращать в полностью электрические машины (BEV) пикапы и легкие коммерческие автомобили, сообщает пресс-служба канадского производителя автокомпонентов.

Система при этом позволяет не приносить в жертву экологии такие существенные для компаний-перевозчиков показатели, как грузоподъемность или буксировочные возможности, отмечают также в Magna. Привод на передние колеса в рамках технологии Etelligent Force осуществляется посредством электромотора постоянного тока; задние колеса приводятся с помощью узла, названного eBeat: по сути, неразрезного моста со встроенным электродвигателем и возможностью электрической блокировки дифференциала.

Главным преимуществом «электромоста» eBeat в Magna называют его полную взаимозаменяемость с традиционными неразрезными мостами: новый узел устанавливается на автомобиль без необходимости серьезного изменения конструкции машины. Кроме того, eBeat можно масштабировать для установки на автомобили разных габаритов и полной массы.

Для прессы и представителей индустрии нынешний автосалон в Детройте открылся 14 сентября; с 17 по 25 сентября автошоу работает для широкой публики ■



FEBEST
A U T O P A R T S

ДОСТУПНО
КОМФОРТНО
НАДЕЖНО



ОРИЕНТИР
КАЧЕСТВЕННОГО
ИСПОЛНЕНИЯ

FEBEST.DE

MIMS Automobility Moscow 2022

Что показали в Москве компании — производители автокомпонентов

ВЫСТАВКА



Dvzhok.ru

В конце августа в столичном «Экспоцентре» на Красной Пресне прошла выставка автозапчастей, компонентов, аксессуаров и сервисного оборудования MIMS Automobility Moscow 2022. В нынешнем году мероприятие претерпело ребрендинг и частично сменило формат. Журнал «Движок» узнал, какие новинки привезли в Москву работающие на российском рынке производители и поставщики автокомпонентов и как за год, прошедший с последней «Автомеханики», изменился российский рынок запчастей.

Zekkert

В ассортименте Zekkert, как рассказала «Движку» глава российского представительства бренда Екатерина Семенова, в этом году появился целый ряд новых товарных групп, среди которых — расширительные бачки, зеркала, ремни ГРМ, подкрылки, разного рода датчики. Особое внимание в Zekkert уделяют ремням ГРМ, которые уже прошли период пробных продаж. Результатами в руководстве бренда довольны, нареканий по части качества нет.

До конца нынешнего года Zekkert намерен вывести на российский рынок термостаты, вентиляторы радиатора, стартеры, катушки зажигания, генераторы. В начале 2023 года в продажу поступят рулевые рейки.

Текущая линейка, по словам Е. Семеновой, расширяется на 10–15% ежегодно в зависимости от глубины той или иной товарной группы. На данный момент в ассортименте бренда 19 300 активных наименований товаров, которые находятся на складах по всей России.

Процесс «структурной трансформации экономики» страны в части, касающейся российского рынка автозапчастей, по мнению Е. Семеновой, все еще идет. «Мы, безусловно, не рады тому, что происходит с теми нашими коллегами, кто вынужден был приостановить работу в России. Тем не менее мы видим существенно возросший спрос на продукцию нашего бренда», — отметила глава российского представительства Zekkert. С логистикой, по ее словам, серьезных проблем сейчас нет, если же возникают какие-либо сбои — всегда находятся альтернативные пути доставки продукции.

2022 год, по словам Е. Семеновой, компания рассчитывает закончить «в плюсе, причем очень хорошем».



StartVOLT

Бренд StartVOLT выставил на MIMS 2022 тематический стенд, на котором были представлены все основные товарные группы, на которые в руководстве марки делают основной акцент в последние несколько лет: генераторы и стартеры (это профильная продукция StartVOLT), катушки зажигания (по которым завершено формирование ассортимента — как заявляют представители бренда, у StartVOLT сегодня есть катушки зажигания для всех автомобилей, представленных в России), стеклоочистители, разного рода датчики, топливные модули.

В рамках 13-й ежегодной конференции УК «Карвиль» для партнеров и дистрибьюторов, прошедшей в рамках выставки, StartVOLT анонсировал также ряд новинок и новых товарных групп. В частности, в первой половине 2023 года на рынок выйдут свечи зажигания, автолампы и автомобильные фары в сборе.

Процесс «структурной трансформации» российского рынка автозапчастей (вслед за трансформацией экономики в целом), по мнению представителей бренда, все еще продолжается. «Мы сейчас находимся внутри этого процесса и являемся его неотъемлемой частью», — отметили специалисты StartVOLT. Точно оценить его динамику представители бренда не берутся, но полагают, что своего апогея этот процесс не достиг: рынок пока перестраивается, лакуны на нем все еще присутствуют, сбытовая сеть и клиенты не привыкли к новым условиям. Однако «жизнь продолжается и бизнес идет», отмечают в StartVOLT.

По итогам семи месяцев 2022 года в руководстве бренда зафиксировали существенный прирост продаж как в количественном, так





и в денежном выражении; доля бренда на рынке также увеличивается. Нынешний год в целом в StartVOLT планируют закончить «в плюсе», отмечая, что рост по итогам 2022-го ожидался изначально — до известных геополитических событий и их последствий — за счет выхода в новые сегменты рынка и расширения ассортимента.

Partra

Бренд Partra, как уже сообщал «Движок», вышел на российский рынок недавно: продажи запчастей марки стартовали в августе прошлого года с ассортимента деталей подвески. Затем линейка продукции была расширена такими товарными группами, как фильтры и детали тормозной системы. Именно на эти запчасти был сделан акцент в экспозиции Partra в рамках MIMS Automobility Moscow.



В ближайшее время, как рассказали «Движку» в руководстве бренда, в фирменной линейке появятся новые товарные группы. В частности, к концу текущего года на наш рынок выйдут ступицы и свечи зажигания марки Partra; в 2023 году расширится ассортимент запчастей для автомобилей китайских марок. В настоящее время в линейке запчастей Partra представлены детали для европейских, корейских и японских машин.

По словам представителей бренда, в ситуации, когда многие мировые компании приостановили деятельность либо ушли из России, таким брендам, как Partra, представился шанс занять весьма существенную долю на рынке РФ. Интерес к продукции со стороны покупателей оказался велик: в частности, посетители MIMS Automobility активно интересовались фильтрами и другими запчастями для грузовиков.

Продажи в России, как отметили в руководстве бренда, еще в августе сильно превысили результаты прошлого года. Так что по итогам 2022 года в Partra ожидают как минимум 5-кратного роста продаж.

Trialli

Бренд Trialli в рамках тематического стенда на MIMS 2022 продемонстрировал практически все основные категории автозапчастей и компонентов, выпускаемых под этой маркой.

В ключевых товарных направлениях Trialli сегодня стремится расширять уровень сервиса, отметили представители бренда, а также увеличивать товарное покрытие. Основными направлениями в Trialli называют тормозную систему, сцепления, амортизаторы и детали подвески, ступицы, глушители, ремни ГРМ. Главный вектор развития бренда на ближайшие несколько лет — формирование ассортимента таким образом, чтобы при замене того или иного узла потребитель мог приобрести все необходимые для этого компоненты именно у Trialli.

Одной из главных новинок выставки от Trialli стали ремни и ремкомплекты ГРМ. В руководстве бренда называют эту товарную группу «перерожденной»: проведена серьезная работа над ошибками, построен собственный испытательный стенд и составлен комплекс





испытаний, который должны проходить ремни согласно ТУ («запекание» и заморозка ремня, а также ресурсный тест в течение 900 часов). Среди других категорий автозапчастей, которые становятся особенно востребованными на рынке на фоне приостановки работы мировых брендов в России, в Trialli называют прежде всего сцепления, детали тормозной системы (в частности, колодки).

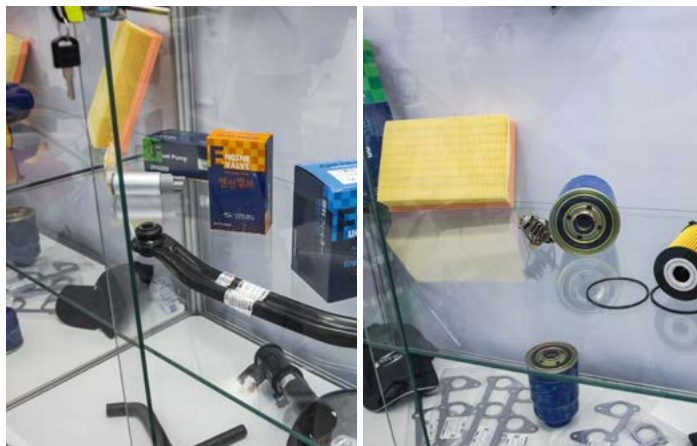
Завод глушителей Trialli под Санкт-Петербургом в конце 2022 – начале 2023 года переедет на новую площадку, расположенную в Красном Селе. Общая площадь производственных помещений составит в итоге 8000 кв. м; в руководстве бренда рассчитывают, что переезд позволит улучшить условия труда сотрудников завода, а также оптимизировать производственные процессы и логистику.

2022 год в Trialli рассчитывают закончить с существенным ростом продаж по сравнению с показателями 2021-го. Рост ожидается практически во всех основных товарных направлениях, прогнозируют представители бренда.

Parts-Mall

Для компании Parts-Mall, по словам ее представителей, стенд на нынешней выставке – это своего рода «демонстрация флага». Тем самым компания хотела показать, что продолжает свою работу в России. Подобная задача была выполнена весьма успешно: в компании, как рассказали нам ее представители, даже не ожидали такого наплыва людей, ищущих новых поставщиков.

В Parts-Mall подобную ситуацию связывают прежде всего с резким сокращением поставок товара из так называемых недружественных стран. Из-за этого спрос даже на традиционные продукты оказался вдвое-втрое выше, чем могли предположить специалисты компании. В связи с этим наибольшее изменение спроса в Parts-Mall видят в сегменте, который в самой компании называют Non-Koreanparts (запчасти для машин не корейских марок). Это направление своей деятельности компания намерена развивать и в дальнейшем, не теряя



при этом в ключевой компетенции – поставках любых запчастей для корейских автомобилей.

По словам представителей Parts-Mall, бизнес, который ведут в нашей стране основные участники рынка автозапчастей, четко структурирован и в целом менее зависим от внешних факторов, чем в других отраслях, например, в дилерском автобизнесе. В дальнейшем, по прогнозам специалистов компании, российский рынок запчастей продолжит развиваться, поскольку потребность в передвижении – а следовательно, в ремонте и необходимых для него деталях – только усилится.

Каких-то радикальных обвалов на рынке в Parts-Mall не ждут, если только не случатся какие-то новые геополитические потрясения. Текущий год в руководстве компании рассчитывают закончить с существенным ростом продаж и удвоить их объемы в ближайшие год-полтора.

LUZAR

Бренд LUZAR в рамках MIMS Automobility Moscow продемонстрировал на своем стенде все детали, обозначающие основные товарные направления в линейке выпускаемой продукции. По словам представителей бренда, посетители за счет этого могли буквально одним взглядом охватить все основные компетенции LUZAR: «Радиаторы охлаждения», «Печки», «Конденсеры», «Компрессоры», «Вентиляторы охлаждения», «Вентиляторы отопления», «Помпы», «Термостаты». Кроме того, производитель снова привез в Москву специальный демонстрационный стенд, на котором в этот раз демонстрировалась работа электровентилятора, погруженного в воду.

В нынешнем году LUZAR значительно расширил фирменную линейку термостатов и занимает теперь существенную долю в этом сегменте рынка. В частности, в ассортименте бренда появился ряд новых артикулов для японских и китайских автомобилей, кроме того, расширена линейка термостатов с электронным управлением.

Что же касается радиаторов, то, по словам представителей бренда, в ассортименте LUZAR есть модели для всех автомобилей, эксплуати-





руемых в России. С целью демонстрации собственных возможностей в компании планируют освоить выпуск радиаторов для Ford Mustang — в отношении этого компонента, по словам специалистов бренда, есть запрос со стороны клиентов и партнеров. При этом в компании понимают, что спрос на подобную модель будет относительно невысоким (по сравнению с артикулами для машин массового сегмента), однако конечная цель LUZAR, по словам представителей бренда, — в максимальном охвате движущегося российского автопарка.

В текущей ситуации на рынке, как рассказали «Движку» специалисты компании, наибольшим спросом пользуются запчасти и компоненты для автомобилей европейских марок — как в легковом, так и в грузовом сегменте. Продажи в этом направлении, по словам специалистов LUZAR, растут не на проценты и десятки процентов, а зачастую в несколько раз. Связано это прежде всего с изменением структуры рынка и уходом с него мировых брендов. В сегменте запчастей для корейских, японских и отечественных машин динамика также положительная, но не столь существенная, как в сфере деталей для «европейцев».

2022 год, в связи с указанными выше факторами, в LUZAR рассчитывают закончить с ростом продаж на уровне около 30% в количественном выражении, что весьма и весьма много, учитывая положительную динамику в прошлом году, отмечают представители бренда.

«Амтел»

Компания «Амтел» выставила на объединенном стенде в рамках MIMS Automobility Moscow запчасти брендов Metaco и TopCover, а также анонсировала ряд новинок.

TopCover представил на выставке ассортимент запчастей для грузовых автомобилей, который включает более 4400 SKU. Среди них — кузовные детали, детали пневматики и тормозной системы, оптика и зеркала, элементы подвески и рулевого управления, детали электрооборудования и других систем. Бренд Metaco приехал на выставку со своим стандартным ассортиментом, который сегодня включает более 8500 SKU (в наличии на складе — более 7000). Ближе к зиме, как сообщили «Движку» представители компании, в линейке Metaco появятся 12 новых товарных групп, в общей сложности количество товарных групп составит 33.

Ассортимент Metaco планомерно расширяется все то время, что бренд присутствует на рынке. В частности, не так давно компания привезла в Россию новые запчасти для популярных в России китайских автомобилей (Geely, Haval, Chery и др.) — в этом сегменте рынка в «Амтел» ожидают в ближайшее время существенного увеличения спроса. В дальнейшем компания намерена выходить в те сегменты, в которые ранее не заходила. В числе прочего на рынке будут представлены элементы пневмоподвески, стартеры, генераторы, свечи, ролики, ремни, датчики и другие запчасти.

На развитие российского рынка автозапчастей за последние полгода, по мнению представителей «Амтел», ключевое влияние оказала

Всё, что нужно — в России



АВТОЗАПЧАСТИ ИЗ ЮЖНОЙ КОРЕИ



**БОЛЕЕ 4000 ПОЗИЦИЙ
УЖЕ НА СКЛАДЕ**



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
СТАНДАРТ КАЧЕСТВА***



**ГАРАНТИЯ
НА ВСЕ ДЕТАЛИ — 1 ГОД**



PARTS-MALL
CORPORATION



FMC

PARTS-MALL



RAON



Подписывайтесь
в соцсетях



parts-mall.com

*Сертификаты соответствия OS 9000-9001 и ISO 9001 на всю продукцию

РЕКЛАМА



приостановка деятельности в РФ крупнейших мировых брендов. Рынок вследствие этого изменился: на вершине оказываются прежде всего те компании, у которых есть товар, — почти всё (если не всё) определяется сейчас наличием запчастей.

Еще одна тенденция, которую отмечают представители компании, — рост интереса к продукции брендов, созданных крупными дистрибьюторами, отраслевыми ассоциациями или закупочными компаниями. В целом же, по их мнению, на рынке сейчас довольно много возможностей, главное для его игроков — правильно ими воспользоваться.

Carville Racing

Бренд Carville Racing — самый молодой в портфеле УК «Карвиль», поэтому ему, как отмечают представители компании, посетители MIMS Automobility Moscow уделяли особое внимание. Бренд представил на объединенном стенде «Карвиля» практически весь свой ассортимент: антифризы, смазки, очистители, тормозные жидкости.

В рамках ежегодной «Конференции дистрибьюторов» руководство бренда объявило также о предстоящем выводе на рынок новой товарной группы: с 2023 года под маркой Carville Racing будут выпускаться автомобильные масла различного назначения. В фирменную линейку войдут моторные, трансмиссионные, а также компрессионные масла. Они будут иметь допуски для автомобилей европейских и корейских брендов, а также для машин марки Lada. Новые масла будут поставляться в различной таре: в частности, в канистрах объемом 1, 5 и 10 литров, а также в бочках. В настоящее время масло Carville Racing проходит необходимые испытания; ориентировочные сроки выхода нового продукта на рынок — январь-февраль 2023 года.



С октября этого года начнет поставляться еще один весьма востребованный на рынке в нынешних условиях товар: хладагент. Также в процессе вывода на рынок находится автомобильная косметика марки Carville Racing — в фирменную линейку подобных продуктов войдут полироли, очистители шин, дисков, кузова, панелей, кожи и т. д. В 2022 году бренд уже вывел на рынок линейку разного рода смазок (силиконовых, алюминиевых, литиевых), а также очистителей и защитных лаков. Кроме того, была расширена линейка антифризов: в частности, в продаже появились жидкость с допусками Renault (Type D), а также линейка антифризов для автомобилей Lada (ее особенность — измерение объемов канистры не в литрах, а в килограммах); готовятся к выходу на рынок антифризы с допусками Toyota и Hyundai/Kia.

Бренд Carville Racing в настоящее время находится «в стадии становления и бурного роста», отмечают представители УК «Карвиль». В 2022 году, по их расчетам, тенденция продолжится и по итогам года будет зафиксирован рост продаж.

ITAKO Group

Компания ITAKO Group представила на MIMS Automobility Moscow автозапчасти брендов Kroneg и B-Ring и объявила о существенном расширении в текущем и будущем году ассортимента их продукции.

В частности, ассортимент бренда Kroneg расширился в 2022 году более чем на 250 артикулов. Наиболее значительно предложение выросло в самых востребованных на рынке товарных группах, среди которых представители компании называют амортизаторы, тормозные колодки, а также компоненты подвески.

В рамках выставки специалисты Kroneg представили также фирменное решение для проверки подлинности любого изделия бренда. На упаковку запчастей Kroneg наносится специальный код, с помощью которого в соответствующем разделе официального сайта Kroneg можно определить, является ли то или иное изделие оригинальной продукцией бренда.

Ассортимент подшипников и ШРУСов марки B-Ring расширился в этом году более чем на 200 артикулов. Наиболее существенно обновилась премиальная линейка Hardig, предназначенная главным образом для СТО. В настоящее время в ассортименте B-Ring — 1300 артикулов в трех линейках: в эконо-исполнении Praktisk (расчетный пробег — 40 тыс. км, гарантия — 6 месяцев или 20 тыс. км), в основной линейке Först (расчетный пробег — 70 тыс. км) и в премиум-линейке Härdig (расчетный пробег — 100 тыс. км, гарантия — 2 года или 50 тыс. км).

Одним из основных направлений работы в России представители B-Ring видят развитие фирменной программы поддержки независимых СТО, в рамках которой специалисты бренда проводят специализированные технические семинары и предоставляют через региональных партнеров специнструмент.

2022 год ITAKO Group планирует завершить существенным ростом продаж. Представители компании отметили высокий интерес покупа-



телей к продукции Kroner и B-Ring на фоне наблюдающегося на рынке дефицита качественных аналогов запчастей для легковых автомобилей во многих товарных группах.

Airline

Бренд Airline представил на MIMS Automobility 2022 целый ряд новых линеек продукции. Среди них — светодиодные фары, пневматические пистолеты, автомобильные камеры, толщиномеры, пневматические шлифмашины, захваты и инспекционные зеркала, зарядные провода для мобильных устройств. Кроме того, Airline объявил о расширении ассортимента в таких товарных группах, как средства по уходу за автомобилем, холодильники, пылесосы, щетки стеклоочистителя, крышки топливного бака, клей, шумоизоляция, органайзеры, утеплители двигателя.

Российский рынок автоаксессуаров с конца зимы — начала весны нынешнего года, как рассказали «Движку» представители бренда, изменился предсказуемо: просели продажи не самых необходимых в повседневной жизни товаров и выросли — тех изделий, без которых эксплуатировать автомобиль сложно или невозможно. Цены на рынке стабилизировались и подстраиваются сейчас под существующий спрос.

Из общих трендов в руководстве Airline отмечают прежде всего увеличение производственных возможностей и площадок в России, с которыми можно сотрудничать и осваивать новый ассортимент. В логистике, по словам представителей бренда, проблем сегодня не наблюдается. Airline работает в основном с поставщиками из Китая, Индии, России и Беларуси — на указанных направлениях были «локальные трудности», но теперь они благополучно разрешились.

На сегодняшний день, по словам представителей Airline, парадигма потребления и продаж (в частности — на рынке автоаксессуаров) существенно изменилась. Все катаклизмы последних трех лет привели к тому, что интернет-торговля выросла в десятки раз. Изменились



многие привычки покупателей — рационального в потреблении стало гораздо больше, отмечают специалисты бренда. Продажи Airline на этом фоне в целом растут; в дальнейшем же в одних товарных направлениях ожидается поступательное развитие продаж, тогда как в других может случиться бурный рост.



ЯПОНСКОЕ
КАЧЕСТВО
ДЛЯ РОССИЙСКИХ ДОРОГ



WWW.JIKU.RU

ЯПОНСКОЕ

**КАЧЕСТВО
ДЛЯ ЛЮБОГО
АВТОМОБИЛЯ**



На правах рекламы

Турция и Иран на MIMS Automobility Moscow

Несмотря на смену названия выставки организаторы MIMS по-прежнему предлагают участникам и посетителям формат национальных павильонов. И если к широкому представительству производителей из Поднебесной все уже давно привыкли, то наличие двух огромных залов с компаниями из Ирана и Турции было хоть и ожидаемым, но масштабами удивило даже экспертов отрасли.

К слову, присутствие иранских и турецких компаний носило на нынешней выставке не просто формат бизнес-интересов, а предполагало сотрудничество на межгосударственном уровне. В церемонии открытия приняли участие министр торговли и промышленности Ирана, а также чрезвычайный посол Исламской Республики и еще множество высокопоставленных лиц с российской стороны. С турецкой стороны в открытии выставки участвовал генеральный секретарь Ассоциации экспортеров автомобильной промышленности Улудага.



Mashhad Powder Metallurgy

Представитель компании Зареи Али отметил, что такие масштабы делегации объясняются большим интересом иранских производителей автокомпонентов к российскому рынку. В частности, Mashhad Powder Metallurgy весьма заинтересована в том, чтобы стать конвейерным поставщиком крупнейших российских производителей новых машин. По словам г-на Али, компания уже ведет активные переговоры с «Петербургским тракторным заводом». Российский рынок на данный момент оценивается производителем как перспективный, так как есть очевидный спрос на замещение продукции ушедших европейских брендов.

Chekad

Компания Chekad занимается производством кузовов и металлических компонентов для ведущих автопроизводителей Ирана: Iran Khodro и Saipa. Более того, в будущем году компания собирается выпускать автомобиль под собственным брендом. В России у компании производственных площадок пока нет, и их создание не рассматривается руководством бренда. Но вот от чего бы они точно не отказались, по словам представителя компании, так это от совместного предприятия на территории Ирана — и на выставке такая идея активно прорабатывалась.

Mohammad Trading

Стенд компании Mohammad Trading был одним из самых интересных среди экспонентов иранского павильона выставки. По сути, этот бренд является живым воплощением идеи импортозамещения. Иранская компания планирует импортировать в Россию оригинальные запчасти из Кореи для брендов Hyundai, Kia и SsangYong, но везти их планируется через Дубай. На выставке поставщик планировал найти партнеров, которые были бы готовы реализовывать эти запчасти на территории России.

Iran Khodro и Saipa

Бренд Iran Khodro неплохо знаком российскому потребителю. Компания уже не первый и не второй раз возвращается на наш рынок примерно с тем же набором машин. Вот и сейчас на MIMS Automobility



привезли перелицованные автомобили Peugeot прежних поколений. Удивлять российского потребителя планируется седаном Dana, который представляет собой видоизмененную версию Peugeot 302. Бренд Saipa, напротив, почти не знаком российскому потребителю, так как выпускаются под ним максимально бюджетные автомобили сугубо для иранских водителей. Планируется, что эти машинки дадут бой Lada Granta в бюджетном сегменте российского рынка.

Andac

Турецкий павильон по масштабам ничуть не уступал иранскому — в нем также было немало интересных компаний. В частности, выделялся бренд Andac из Измира, который начал свою деятельность еще в 1976 году. Основная специализация — производство ремкомплектов суппортов грузовых автомобилей и автобусов. В России компания реализует свою продукцию уже около 10 лет; предназначена она для грузовиков таких марок, как Mercedes-Benz, MAN, DAF, Volvo и многих других. Российский рынок для компании является приоритетным, уже сейчас бренд работает с целым рядом крупнейших дистрибьютеров России. Представитель бренда весьма оптимистично смотрит на текущие позиции своей компании в нашей стране и видит серьезные перспективы роста для практических всех групп товаров.



EKU

Бренд занимается производством тормозных систем уже более 60 лет; 70% продукции поставляется на конвейеры различных производителей автобусов и грузовиков и только 30% уходит на Aftermarket. На выставке компания намеревалась не столько показать свои новинки, сколько прощупать почву для взаимодействия с крупными игроками российского рынка — как дистрибьюторами, так и производителями. Тем более что в компании оценивают российский рынок как потенциально очень привлекательный, несмотря на все геополитические сложности.

SRR

Компания SRR уже довольно давно представлена на рынке запчастей для грузовых автомобилей. В частности, производственные площадки бренда используются многими европейскими компаниями-поставщиками оригинальных запчастей, которые, по сути, реализуют продукцию SRR под собственными товарными знаками. На российский рынок в компании возлагают большие надежды. Главной проблемой в руководстве бренда видят в первую очередь сложности с логистикой, так как на данный момент оперативно поставлять большие объемы продукции по морю нелегко, а иногда и вовсе невозможно. На данный момент компания имеет договоры с отечественными дистрибьюторами только по направлению тракторов и экскаваторов. Более «легкие» направления компания рассмотрит только при наличии необходимого спроса.



Каков итог?

После ребрендинга и смены формата MIMS Automobility Moscow не только сохранила свой статус главной в России выставки автозапчастей, компонентов, аксессуаров и сервисного оборудования, но и осталась своего рода индикатором положения дел на российском рынке запчастей и послепродажного обслуживания в целом.

Так, например, те выставочные площади, которые традиционно отводились ведущим мировым брендам, в этом году заняли отечественные и азиатские производители и поставщики, а также турецкие бренды. А среди главных тем выступлений экспертов в рамках форума IMAF и на конференц-площадке AGORA были, естественно, параллельный импорт, логистика, а также вопросы наличия запчастей в магазинах и на СТО.

Тем не менее компании и бренды, которые продолжают работать в России, смотрят в ближайшее будущее пусть и со сдержанным, но оптимизмом, так что можно надеяться, что и MIMS Automobility 2023 состоится как ни в чем не бывало.



IT WORKS FOR ALL.

ZEKERT. ЭТО РАБОТАЕТ ДЛЯ КАЖДОГО.

Создавая свою продукцию, мы учли потребности каждого клиента. Наша цель — предложить лучшее решение, отвечающее высоким стандартам современного рынка автозапчастей.

 **ZEKERT**
www.zekert.de

Рынок запчастей И САНКЦИИ



Роман Зубко

Российский рынок автозапчастей и компонентов за полгода с начала весны до начала осени изменился радикально: прежние лидеры (бренды с мировыми именами) ушли из России или объявили о приостановке деятельности в нашей стране «до последующего уведомления», в целом ряде сегментов рынка возникла острая нехватка деталей, а цены взлетали порой до заоблачных высот. Какова сегодня ситуация в сегменте деталей тормозной системы? Стабилизировались ли цены и наблюдается ли дефицит? Об этом и многом другом «Движок» поговорил с представителями крупных компаний — дистрибьюторов автозапчастей.

Дефицит и уход брендов

За прошедшие полгода отгрузки на российский рынок приостановили большинство

работавших на нем европейских производителей, включая такие известные бренды, как Brembo, Bosch, TRW, констатировал руководитель отдела развития продуктовых направлений компании «Армтек» Владимир Кононович. Аналогичная ситуация сложилась с оригинальными запчастями для моделей ушедших из РФ автомобильных брендов. При этом южнокорейские автопроизводители, а также бренды, работающие на Aftermarket, продолжают свои поставки в полном объеме, отметил эксперт.

В случае с премиальными брендами (прежде всего — Brembo и TRW) проблема заключается в том, что до нынешнего кризиса они занимали весьма внушительную долю рынка в сегменте деталей тормозной системы, отметил глава департамента закупок компании «Москворечье Трейдинг» Дмитрий Стрижов. В портфеле компании, по его словам, Brembo и TRW занимали раньше второе и третье

места по продажам в сегменте тормозных систем. При этом эксперт уточняет, что официально о полном уходе из России объявил только один производитель запчастей — NGK. Большинство компаний находится в режиме «приостановки работы»: отгрузки продукции в РФ они не осуществляют, но продолжают заниматься информационной поддержкой и гарантийной политикой.

Исполнительный директор компании «Амтел» Елена Степанова добавляет к списку мировых производителей деталей тормозной системы, приостановивших отгрузки в Россию, ATE и Textar. И отмечает, что на лидирующие позиции в этом сегменте, ввиду доступных цен и наличия товара на складах, стали выходить детали собственных торговых марок крупных дистрибьюторов. По ее словам, за последние несколько лет они существенно нарастили качество, оставаясь при этом в низком ценовом сегменте. Достаточную

Что происходит в сегменте деталей тормозной системы

популярность завоевали, в частности, такие бренды, как Lynx, Metaco, Patron.

Рост популярности собственного бренда — Miles — отмечают также в компании «Москворечье Трейдинг». «Мы видим весьма существенный рост продаж по сравнению с 2021 годом: в денежном выражении — в 2,5 раза, в штуках — примерно 35%», — сообщил «Движку» Д. Стрижов. Более чем уверенный рост показывает сейчас бренд Stellox, отмечает В. Кононович из «Армтек».

Что же касается зарубежных брендов из числа тех, что не останавливали работу в России, то и с поставками их запчастей нормальной ситуацию назвать нельзя. «Их производственные мощности и логистические возможности, а также сама система планирования заказов не были

готовы к тому, что большая доля рынка может освободиться и возникнет такой ажиотажный спрос, как сейчас», — отметил Дмитрий Стрижов.

Премиум или эконом: где ситуация хуже?

В ответ на вопрос о том, для каких автомобилей найти сегодня детали тормозной системы сложнее всего, наши эксперты назвали в первую очередь машины премиальных марок. При этом каждый из них обратил внимание на разные нюансы.

Так, В. Кононович из «Армтек» отметил, что по многим ушедшим премиальным европейским брендам запчастей (как оригинальных, так и для Aftermarket) еще остались прежние складские запасы — вопрос лишь в доступности цен для конечного потребителя. «Так что здесь стоит говорить прежде всего о предпочтениях потребителя и бюджете, которым он располагает», — заявил эксперт.

Наибольшие сложности с приобретением запчастей сейчас ис-

пытывают владельцы достаточно свежих немецких и японских автомобилей премиум-класса, отмечает Е. Степанова из «Амтел». «Ни для кого не секрет,

что в „досанкционные“ времена владельцы таких автомобилей предпочитали устанавливать оригинальные автозапчасти. Сейчас, при (надеюсь) временном дефи-

ците оригинала, спрос превышает предложение. Думаю, что ситуация со временем наладится, но непростой нервный период у владельцев этих автомобилей надолго останется в памяти», — отметила Е. Степанова.

Дмитрий Стрижов из «Москворечья Трейдинг» среди марок автомобилей, детали для которых сейчас в наибольшем дефиците, называет прежде всего BMW, Mercedes-Benz, бренды Volkswagen Group (включая Porsche), Land Rover и Range Rover. «Особенно это касается машин, выпущенных после 2015–2016 годов. Автомобили эти — относительно свежие, и их владельцы в свое время были главными потребителями оригинальной продукции, а также товаров премиальных брендов: ATE, Brembo или TRW», — констатировал Д. Стрижов.

Этот сегмент, по его словам, оказался сегодня одним из самых проблемных. «Купить запчасти на такие машины сейчас наиболее проблематично. По оригиналу стабильных поставок нет, в премиальном сегменте предложение ограничено остатками дистрибьюторов, а поставщики, работающие в среднем и бюджетном ценовых сегментах, в большинстве своем либо не имеют в своей



производственной программе товарных позиций для подобного рода автомобилей, либо объемы производства незначительны», — предупреждает эксперт.

Исполнительный директор «Амтел», в свою очередь, назвала «Движку» еще один сегмент рынка деталей тормозной системы, где сегодня наблюдаются сложности: речь идет о секторе запчастей для автомобилей китайских марок. Ситуация там осложняется, помимо всего прочего, особенностями подбора деталей, а также тем, что многие поставщики оказались не готовы к резкому росту спроса. «Зачастую на данные автомобили можно найти только оригинальные запчасти, которые, однако, имеются на складах далеко не всех оптовых компаний», — рассказала Е. Степанова.

Проще всего сейчас купить детали тормозной системы для автомобилей массового сегмента (наподобие Hyundai Solaris и Creta, Renault Logan, Ford Focus и т. д.), отметил Д. Стрижов из «Москворечья»: продукция эта широко представлена в товарных матрицах поставщиков как среднего ценового сегмента, так и в предложениях бюджетных производителей. С логистикой же на азиатском направлении, по словам эксперта, глобальных проблем сейчас нет: и из Китая, и из Кореи поставки осуществляются в разумные сроки.

Цены и спрос: движение в сегмент «лоукост»?

Во время предыдущих кризисов в экономике в целом и на рынке запчастей в частности многие эксперты и игроки



рынка отмечали, что российские покупатели в эпоху «турбулентности» проявляют, как правило, повышенный интерес к деталям сегмента «лоукост». Проще говоря, чем хуже ситуация в экономике, тем выше спрос на самые доступные по цене запчасти. Наблюдается ли подобная тенденция сейчас в сегменте деталей тормозной системы?

По словам Владимира Кононовича из «Армтек», значительных изменений в предпочтениях покупателей по отношению к ценовым сегментам сегодня не наблюдается, поскольку в большей степени всё зависит от автопарка, который за текущий год серьезных изменений не претерпел. «В силу роста цен и усложнения экономической ситуации конечный потребитель всё чаще рационально подходит к выбору и может отказаться

от раскрученного премиального бренда в пользу менее известного, но со схожими характеристиками», — заявил эксперт.

По мнению Елены Степановой из «Амтел», сегодня на выбор потребителя влияет в большей степени не цена, а наличие деталей. «Мы привыкли, что ранее была возможность выбирать из 5–10 вариантов тормозных колодок. Теперь некоторым автовладельцам приходится довольствоваться одним-двумя вариантами. Если выбор как таковой имеется, то сами критерии не поменялись — всё зависит от финансовых возможностей и вкусовых пристрастий потребителя», — отметила Е. Степанова.

Дмитрий Стрижов из «Москворечья Трейдинг», в свою очередь, назвал процесс перетекания спроса из высоких ценовых сегментов во всё более бюджетные неизбежным, поскольку складские запасы по премиальным

брендам сокращаются и дальше и не пополняются. Кроме того, отмечает эксперт, сам рынок не растет, автомобильный парк стареет, а покупательская способность населения, к сожалению, снижается.

Сами цены, по словам собеседников «Движка», в начале весны резко взлетели, после чего в целом стабилизировались, а по некоторым позициям — несколько снизились. «Рост цен был в диапазоне от 20% до двух и более раз по ряду дефицитных позиций. Зависимость от бренда простая: ушедшие подорожали сильнее, — рассказал В. Кононович. — На данный момент можно говорить о временной стабилизации цен и даже небольшом их снижении».

«Что касается цен, то весной динамика их роста удивляла всех, — подтверждает Елена Степанова. — Это было обусловлено и резким ростом курса евро и доллара, и возросшими ценами на усложнившуюся логистику, и изменением отгрузочных цен со стороны производителей запчастей, да и просто резким возросшим спросом на запчасти. Сейчас ситуация стабилизировалась, по многим позициям цены откатились вниз. Высокими остаются цены на детали ушедших с российского рынка производителей».

Дмитрий Стрижов добавляет к этому, что в среднем ценовом сегменте ситуация с ценами сейчас лучше, чем в премиальном: цены снижаются и эта тенденция касается практически всех брендов. «Способствует этому, во-первых, укрепление курса рубля, а во-вторых — конкурентная среда: все компании-производители следят за рынком,



корректируют прайс-листы», — отмечает эксперт. К концу года, по его словам, цены на запчасти в среднем сегменте снизятся еще немного, а в премиальном секторе ожидать этого не приходится. «Можно с уверенностью сказать, что рыночные цены на продукты, которые не поставляются либо поставляются в недостаточных объемах, будут держаться на очень высоком уровне», — резюмирует Д. Стрижов.

«Поставщики находят новые пути поставок, рубль не так волатилен, как весной, так что временно возможно затишье», — подтверждает представитель „Армтек“ В. Кононович. — Однако усиление санкционного давления и рост курсов валют могут привести к новым взлетам цен». Схожий прогноз дает и Е. Степанова из «Амтел»: «В ближайшей перспективе мы прогнозируем снижение цен на ушедшие из России бренды — это связано с постепенным наращиванием параллельного импорта данных запчастей. Безусловно, при усилении санкционного давления или

резких скачках курса нас могут ожидать и новые скачки цен».

Каков итог?

Главный вывод, который следует из комментариев наших экспертов: чем дороже машина, чем ближе она к сегменту «премиум», чем свежее с точки зрения года выпуска и так называемого модельного года — тем сложнее обслуживать и ремонтировать ее тормозную систему в сложившейся сегодня ситуации. Приостановившие отгрузки на наш рынок производители занимали на нем слишком существенную долю, чтобы можно было быстро и безболезненно заместить их продукцией качественными и недорогими аналогами.

Что будет дальше — покажет только время, но сейчас ясно одно: на ситуацию на рынке автозапчастей в целом и деталей тормозной системы в частности в большей степени будет влиять происходящее в геополитике, а не в экономике...



LAGOM ÄR BÄST — ровно в меру!

3 уровня гарантийного пробега:

**ПОДШИПНИКИ
СТУПИЦЫ
ШРУСЫ**



www.b-ring.com

CTR: сделано в Южной Корее

Специалисты компании CTR рассказали, почему не переносят производство компонентов в другие страны.

История CTR неразрывно связана с историей корейского автопрома. В 1971 году, когда до начала производства первого серийного южнокорейского автомобиля оставалось три года, руководство будущего автогиганта распорядилось создать компанию для локализации производства подвески. Заключенный в 1973 году контракт с одним из местных автопроизводителей на поставку деталей подвески и рулевого управления стал для CTR точкой отсчета.

Сегодня CTR является основным поставщиком оригинального оборудования для целого ряда автозаводов по всему миру. Среди постоянных партнеров корейской компании — не только азиатские, но и американские, и европейские автопроизводители.

Корейцы рассказывают, что 90% продукции отправляется напрямую автопроизводителям, остальные 10% предназначены для Aftermarket-сегмента. Сейчас у компании 14 заводов, на которых производятся более 3,5 тыс. наименований деталей рулевого управления и ходовой части, карданов, элементов трансмиссии, двигателя и тормозных систем. Каждый год CTR разрабатывает и выпускает на мировой рынок



более полутысячи новых позиций. При этом 11 из 14 заводов до сих пор расположены на родине компании, в Южной Корее. Почему? Не выгоднее ли крупной компании наладить полномасштабное производство в развивающихся странах ради снижения себестоимости и оптимизации логистики?

Главный секрет сохранения локального производства — в экономии от масштаба. Боль-

шинство заводов выпускают как OEM-детали, так и запчасти для послепродажного обслуживания из одного и того же сырья, а разница между готовыми компонентами — исключительно в упаковке. Массовое производство позволяет снизить себестоимость единицы товара, но, как утверждают корейцы, у этого есть и обратная сторона: от выпуска деталей для различной автоэкзотики пришлось отказаться.

Отчасти лукавят, конечно: запчасти для спорткаров в фирменном каталоге все-таки есть. Чего стоят только шаровые опоры и тормозные колодки или наконечники рулевых тяг для разного рода тюнинговых «немцев»! А стоят они, кстати, не так уж и дорого. Южная Корея закупает сырое железо в России и Китае, а сталь варит самостоя-

*на правах рекламы





тельно. На международных рынках корейская сталь торгуется на уровне американской и японской: развитие высокотехнологичной металлургии во второй половине XX века стало одним из залогов корейского экономического чуда. Локализованная сталь дешевле импортной, что непосредственно влияет на конечную стоимость запчастей.

Собственные наработки у CTR есть и для алюминия. Компания использует уникальную технологиюковки, которая позволяет увеличить прочность компонентов подвески и снизить их вес. С 2014 года началось производство литых шаровых шарниров стоек стабилизатора, шаровых опор и плавающих сайлент-блоков. Пластик отливается под давлением, что обеспечивает прочность и надежность детали, как у металлического аналога, при этом масса изделия на 20% меньше. За все время существования CTR успела получить более 100 патентов как в Корее, так и в других странах. На террито-



рии завода в Чханвоне построен научно-исследовательский центр, который занимается разработкой и испытаниями запчастей.

Показательная история: когда Илон Маск только собирался делать свой первый электромобиль, он обратился к крупному американскому концерну за рекомендацией по выбору поставщиков. Там ему посоветовали компанию CTR, с которой сами работали с 1995 года, уточнив при этом, что альтернативы «дешевле

и качественнее» на рынке попросту нет (разумеется, поставщики из КНР, Индии и Тайваня просили еще меньше, но качество их деталей вызывало вопросы). Маск, известный костылел (посмотрите на салоны его машин: ни одной кнопки!), не смог устоять — и с тех пор в его электромобилях используются тяги, стойки стабилизатора, рычаги подвески и шаровые опоры CTR.

Еще два завода компании — в Мексике и Вьетнаме — оснаще-

ны самым современным оборудованием и работают по тем же стандартам, что и домашние предприятия. Линейку запасных частей для рынков Евразии CTR выпускает в Южной Корее и Вьетнаме. Завод в Мексике занимается производством деталей для американского континента.

Это принципиальное решение. Корейцы сообщают, что не намерены гнаться за быстрой прибылью и переносить производство деталей для послепродажного обслуживания автомобилей в развивающиеся страны. Оптимизация расходов, внедрение инноваций, диверсификация и масштабирование производства — само собой: законы бизнеса никто не отменял. Но принцип Made in Korea — и лояльность мировых концернов и автопроизводителей из Кореи, Японии, США, Европы и, конечно, России — для CTR является фундаментом успеха, и отступать от него в компании не собираются.



Transit власти: «Соллерс» наладит выпуск малотоннажников в Елабуге под собственным брендом

В рамках ВЭФ-2022 гендиректор российской группы «Соллерс Авто» Николай Соболев и глава Минпромторга Денис Мантуров подписали соглашение о внесении изменений в СПИК на выпуск автомобилей в ОЭЗ «Алабуга», где ранее производились малотоннажники Ford Transit. Уже в нынешнем году там начнут собирать LCV под маркой «Соллерс».

На мощностях производственного комплекса в ОЭЗ «Алабуга» будет налажен выпуск двух моделей LCV бескапотной и полукapotной компоновки полной массой от 2,5 до 4,5 тонны, сообщает пресс-служба «Соллерса». Как выяснила газета «Ведомости», речь идет о моделях JAC – Sunray и N25/35 соответственно.

Заявлено, что производство новой линейки планируется запустить до конца текущего года. Модель заменит на конвейере малотоннажники Ford Transit, производство которых было остановлено после ухода американской компании с рынка РФ.

Представители «Соллерса» сообщают, что в Елабуге будет налажено производство дизельных двигателей, штамповочное производство, локализованы ключевые электронные модули, элементы шасси, изделия из пластика.

Компания намерена сохранить основных поставщиков, а также создать на территории ОЭЗ «Алабуга» новые предприятия. Президент «Соллерса» Адиль Ширинов заявил, что группа собирается задействовать весь персонал отправленного ранее в простой предприятия «Соллерс Форд» для производства новых моделей.

Кроме того, в Татарстане планируется создание «Центра НИОКР и продуктового развития», к работе которого компания намерена привлечь «российских и иностранных инженеров, выпускников профильных технических вузов из Татарстана и других регионов России» ■



Renault разберет старые грузовики на запчасти, которые продаст за полцены

Подразделение Renault Trucks объявило о постройке разборочного цеха, где из выработавших ресурс грузовиков будут добываться пригодные для дальнейшей эксплуатации запчасти.

Завод по разборке грузовиков займет 3000 кв. м на территории предприятия Renault Trucks в пригороде Лиона. Как заявляют представители компании, проект позволит эффективнее справиться с общемировым дефицитом компонентов и сырья, который сейчас оказывает существенное влияние на автоиндустрию: некоторые запчасти тягачей рассчитаны на пробег более 1,5 млн км и отправлять их на свалку или даже переработку неэффективно.

Поэтому с выработавших свой ресурс грузовиков эти компоненты (в том числе двигатели, коробки передач кабины, топливные баки, бамперы, дефлекторы и т.д.) будут снимать, а непригодный для повторного использования остова грузовика отправится в литейный цех на переработку.

Те запчасти, которые специалисты по итогам проверки признают пригодными для дальнейшего использования, почистят и промаркируют, после чего направят в торговую сеть Indra Automobile Recycling. Сообщается, что на все подобные запчасти будет распространяться заводская гарантия, а цены будут на 50–60% ниже, чем у аналогичных новых деталей ■

Weichai прекратила поставки двигателей для КАМАЗа

Китайская моторостроительная компания Weichai больше не поставляет газовые двигатели для тягачей КАМАЗ-5490 Neo и автобусов НЕФАЗ. Это вызвано позицией властей КНР, которые попросили Weichai не работать с подсанкционными компаниями из России.

Двигатели Weichai на сжиженном природном газе устанавливали на газомоторные тягачи семейства K4. Также китайцы поставляли КАМАЗу двигатели, работающие на метане, которые устанавливали на самосвалы и автобусы НЕФАЗ.

Сейчас из газомоторных моделей КАМАЗ может предложить только машины поколения K3 с устаревшими 8-цилиндровыми моторами КАМАЗ-820 экологического класса «Евро-4». Продавать такую технику стало возможным после соответствующего постановления правительства РФ.

До конца года будет собрана последняя партия – более 100 грузовиков K4 – на СПГ, после чего производство модели будет остановлено. О планах отправить семейство K4 на пенсию руководители предприятия заявили еще полгода назад.

На замену должен прийти КАМАЗ-54901 с двигателем P6, адаптированным для работы на природном газе. Но перезапуск производства машин премиальной линейки K5 на локализованных узлах состоится только в 2023 году, а газомоторная версия, как передает пресс-служба КАМАЗа, будет готова ближе к концу года. «Как раз под заявочную кампанию госсубсидирования, если оно, конечно, продолжится», – уточнили представители челнинского предприятия ■



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

DAF начал поставлять клиентам новый LF Electric



Компания DAF Trucks объявила о начале поставок заказчикам нового грузовика на полностью электрической тяге — LF Electric.

Первый электрический LF, как сообщает пресс-служба компании-производителя, отправится в Нидерланды и пополнит автопарк логистической компании Nabuurs. Электрогрузовику предстоит развозить продукцию пивоваренной компании AB InBev в Гронингене. Производство DAF LF Electric развернуто на предприятии Leyland Trucks в Великобритании.

Новый LF Electric предназначен главным образом для работы в сфере городских перевозок. В стандартной версии электрогрузовик поставляется в виде 19-тонного шасси с колесной базой 5,3 м или 5,85 м; допустимая масса кузова и груза — 11 700 кг.

В движение LF Electric приводится электродвигателем номинальной мощностью 260 кВт (пиковое значение — 370 кВт), развивающим номинальный крутящий момент 1200 Нм (пиковое значение — 3700 Нм). Питается электрогрузовик от литий-железо-фосфатных аккумуляторов (LFP) общей емкостью 282 кВт·ч (эффективная емкость — 254 кВт·ч); заявленный запас хода машины составляет 280 км.

Система зарядки на новом LF Electric — комбинированная; заряжать электрогрузовик можно от обычной электросети. В режиме медленной зарядки (переменный ток 400 В, мощность 22 кВт, трехфазная розетка) аккумуляторный блок заряжается с 20 до 80% за 6,5 часа; время полной зарядки — 12 часов. От специализированной зарядной станции (постоянный ток 650 В, мощность 150 кВт) аккумуляторы заряжаются с 20 до 80% за 60 минут, полностью — за 2 часа ■

КАМАЗ представил новый вахтовый автобус

Камский автозавод продемонстрировал в рамках Петербургского международного газового форума — 2022 вахтовый автобус КАМАЗ-6250, разработанный для «Газпрома».

Автомобиль, как сообщает пресс-служба КАМАЗа, построен на полноприводном шасси 43502 с колесной формулой 4 x 4. Дизайн кабины выполнен в стилистике грузовиков поколения K5. Новый 6250 — полноценный автобус среднего класса с каркасно-панельным монокузовом. Силовой каркас кузова сварен из стальных труб, внешняя облицовка выполнена из композитных материалов.

Кузов машины создавался с расчетом на универсальное применение: помимо перевозки пассажиров, КАМАЗ-6250 может быть приспособлен для обустройства передвижных лабораторий, переговорных офисов, медицинских кабинетов, инженерных центров, пунктов управления.

Салон автобуса вмещает 32 или 23 пассажира — в зависимости от наличия и размеров багажных отсеков; за удобство пассажиров отвечают автоматическая выкатная подножка, кондиционер и отопитель. Передняя подвеска машины — с длиннолистовыми рессорами, гидравлическими телескопическими амортизаторами и стабилизатором поперечной устойчивости; сзади применена пневмоподвеска с четырьмя пневмозлементами.

Вахтовый автобус может оснащаться как традиционным турбодизелем, так и двигателями, работающими на газомоторном топливе. В списке опций — так называемое «северное исполнение», а также увеличенный до 550 км запас хода (для версии на КПП). Автобус оснащен двигателем на СПГ мощностью 290 л.с. с 6-ступенчатой автоматической коробкой передач ■



Schaeffler покажет в Ганновере 800-вольтый электромотор для грузовиков

На выставке IAA Transportation 2022 немецкий концерн Schaeffler представит новое поколение тяговых электродвигателей для коммерческой техники.

Среди особенностей нового электродвигателя немцы упоминают инновационную технологию масляного охлаждения и особую обмотку статора, которая позволяет повысить плотность энергии. Силовая электроника использует карбид-кремниевые полупроводники и может работать с напряжением до 850 вольт.

Заявлено, что КПД нового электродвигателя достигает 97%. В проектировании электрического грузовика с запасом хода 500 км это позволит использовать батарею на 14 кВт·ч меньшей емкости, что сделает машину легче примерно на 84 кг, сообщают в Schaeffler.

Один и тот же мотор может предназначаться для разных типов техники и условий эксплуатации: в отдельных конфигурациях номинальная мощность может достигать 300 кВт (408 л.с.). Электродвигатель может применяться как на полностью электрических моделях, так и в связке с ДВС.

В 2023 году начнется серийное производство новых электродвигателей в модификации на 180 кВт (245 л.с.) и 950 Нм, а со временем линейка версий будет расширяться. К 2025 году Schaeffler рассчитывает на рост числа заказов на поставки электромоторов со стороны автопроизводителей, которые будут вынуждены инвестировать в разработку экологичного транспорта на фоне новых ограничений на вредные выбросы в Евросоюзе ■



E-Motor

ZF представил электропривод CeTrax второго поколения

Спустя пять лет после премьеры системы центрального электропривода ZF CeTrax для автобусов и грузовиков готова новая версия — более мощная и технологичная.

Модульный электропривод для коммерческого транспорта компания из Фридрихсхафена показала в 2017 году. Система может устанавливаться на машины с традиционным типом привода без необходимости существенного изменения их конструкции и подходит для «гибридизации» автобусов и грузовиков с дизельными моторами.

Электропривод CeTrax 2 стал больше и тяжелее, но намного эффективнее предшественника. Рабочее напряжение выросло до 800 В (вместо 650 В у обычного CeTrax), а в корпусе модуля объединены два электромотора с карбид-кремниевыми инверторами. Электродвигателями управляет трехступенчатая трансмиссия, которая, по словам представителей ZF, умеет менять «передачи» почти незаметно.

В результате масса модуля выросла с приблизительно 285 до 385 кг, однако номинальная мощность CeTrax 2 составляет уже 360 кВт (489 л.с.) против 175 кВт (238 л.с.) у одномоторного модуля первого поколения. Максимальный крутящий момент — внушительные 24 700 Нм.

Система рассчитана на грузовики полной массой до 44 т. Первый заказ немцы уже получили: модулем CeTrax 2 будет оснащаться одна из моделей мирового производителя грузовиков (марка не уточняется), которая пойдет в серию в 2023 году ■



Двухкол

сентябрь 2022 • # 109

MAN и Scania передадут российский завод местному менеджменту

Traton Group, грузовое подразделение концерна Volkswagen, готовится к продаже локальных активов на территории РФ.

Traton Group прекратила деятельность в России еще в начале марта — меньше чем через неделю после начала спецоперации на территории Украины. Связанные с этим убытки, отраженные в финансовом отчете компании за первое полугодие, составили 113 млн евро. Однако теперь — вслед за легковым подразделением «Фольксвагена» — к продаже активов в России готовятся MAN и Scania.

Как следует из заявления Traton Group, убыток от прекращения деятельности на территории РФ составит еще 550 млн евро, но не отразится на скорректированной операционной прибыли и объеме денежного потока по итогам 2022 года.

У «Тратона» есть завод «Трак Продакшн Рус» в Шушарах, которым поровну владеют российские подразделения MAN и Scania. Там до весны этого года производились тягачи обеих марок. Сейчас завод остановлен из-за проблем с поставками комплектующих.

Ожидается, что сделка по продаже локальных активов Traton Group будет закрыта в первом квартале 2023 года, после одобрения со стороны наблюдательного совета концерна Volkswagen и Traton Group, а также властей РФ. Новым собственником завода в Шушарах и дилерской сети MAN и Scania станет российский менеджмент ■

Поджидая очередного «Соболя»



Первое знакомство с новым «Соболем NN»



Николай Мордовцев

Автомобиль с именем

Главное, что «Соболь» для ГАЗа — автомобиль знаковый, а не просто «короткая „ГАЗель“». «Соболь» — максимально демократичный для России фургон или микроавтобус. Для нас это то, чем стал известный по всему миру Volkswagen Transporter, но в отечественной версии. В истории советского автопрома никогда не было такого автомобиля. Ближе всего к нему «рафик», но во времена СССР рядовому «частнику» купить его было просто невозможно (так, чтобы новым, с невыветрившимся запахом завода). «Соболь» же продается свободно — хоть за «нал», хоть в кредит.

В течение нынешней осени Горьковский автозавод планирует запустить в серию долгожданную новинку — модель «Соболь NN». Машину впервые официально показали год назад, на выставке «Комтранс», хотя в интернете и раньше светились шпионские фотографии, сделанные на улицах Нижнего Новгорода. Однако всегда есть большая разница между автомобилями-прототипами, снятыми «папарацци», и серийными версиями для конвейера. Здесь уже все максимально выверено, нет никаких обходных технологий и временных решений. Именно такие машины надо смотреть и оценивать. А нового в «Соболе NN» действительно много...

Конструктив у «Соболя» тоже особый, несравнимый ни с VW Transporter, ни с РАФом. Прежде всего, здесь не несущий кузов, а рама, которая прощает водителю многие вещи, связанные с реальной эксплуатацией. Независимая бесшкворневая передняя подвеска, придающая особый комфорт в движении, специально разработана для «Соболя». В основе ее конструкции — опыт автозавода, нарабатанный

за десятилетия выпуска правительственных «Чаяк». То есть это не клон подвески «Волги», как было на РАФ-977 и РАФ-2203.

В меру пушистый

Даже первое поколение «Соболя», выпускаемого с 1998 года, заинтересовало тогда многие предприятия, успешно эксплуатировавшие 6- или 10-местные модели ГАЗ-2217 в качестве дополнения к легковым автомобилям. Грузопассажирские версии активно использовали в сфере доставки легких грузов или перевозки ремонтных бригад.

Еще большую популярность «Соболю» принес полный привод. Машины «Соболь 4 x 4» оказались редким сочетанием комфорта и проходимости, причем за адекватные деньги. Доступные цены сделали эту модель весьма успешной и в классе семейных автомобилей. Для





Передняя панель в новом «Соболе» — от «ГАЗели NN». От нее же — панель приборов и мультимедиа-система с цифровыми сервисами GAZ Connect

кого-то «Соболь» был второй или даже третьей машиной в семье, но для многих он оказался хорош и как единственный семейный транспорт.

Следующий виток роста популярности обеспечила тяга россиян к путешествиям, перемене мест, истории страны, ее природе. Для многих российских автотуристов «ГАЗель» оказалась излишне крупной машиной, а иномарки — дорогими. «Соболь» пришелся точно впору, как та туфелька Золушке... Кроме того, свернув ШРУС, буксуя в песке или спалив сцепление на иномарке где-нибудь под Архангельском или на Иссык-Куле, на отдыхе можно поставить крест. Когда еще привезут нужную деталь и где отремонтировать машину?.. В случае с «Соболем» таких проблем нет: запчасти в достатке везде, сервисная сеть — самая широкая.

На острие прогресса

Новый «Соболь NN» — более современный и удобный, чем прежние просто «Соболь» и «Со-



боль Бизнес». Здесь дисковые тормоза «по кругу» — более цепкие, чем прежде. Передняя подвеска — родня «ГАЗели Next» (а точнее — «ГАЗели NN»). Она тоже независимая, на двойных поперечных рычагах, и бесшворневая. Только лучше. По опыту эксплуатации «ГАЗелей Next», шаровые опоры ходят до 150–200 тыс. км! Сайлент-блоки — тоже долговечные, их хватает более чем на 100 тыс. км. Кроме того, передняя подвеска дополнена надежной и информативной рейкой вместо «червяка». Да, этот фургон или микроавтобус должен рулиться как хороший легковой автомобиль!

Новые шестишпильчатые колесные диски позволяют использовать более долговечные необслуживаемые ступичные подшипники. Новая 6-ступенчатая коробка передач не только имеет две повышающие передачи (пятая — 0,807 и шестая — 0,643), но и обеспечивает автомобилю тяговитость на первой (передаточное число — 5,065). Причем коробка рассчитана с запасом: на крутящий момент 450 Нм. Это в два раза больше, чем у старой КП с ее 220 Нм, и больше, чем у трехопорной с 330 Нм.

Один из возможных двигателей — новый ульяновский бензиновый Evotech увеличенно-

го рабочего объема: до 3,0 литра. Главное отличие УМЗ Evotech 3.0 от УМЗ Evotech 2.7 — длинный коленвал и новый (чугунный, негильзованный) «жесткий» блок цилиндров. Крепление головки — болтами, а не шпильками, то есть проще и надежнее. Мощность — 120 л. с. при 4000 об/мин, крутящий момент — весьма приличный для 8 клапанов: 250 Нм при 2300 об/мин. Под капотом машины на фото, к слову, стоял турбодизель Cummins ISF 2.8.

В приоритете — электроника

Дизайн кузова — весьма достойный. Новые капот, крылья и фары оставляют больше места радиатору. Про бампер и облицовку уже говорят, что они лучше «продуваются», — это уменьшает вероятность перегрева двигателя. У фар два красивых линзовых элемента в хромированных корпусах на темной поверхности

маски, вместо ламп — светодиоды. Бампер практически разделен по горизонтали на две части: сам бампер и его нижнюю часть. Обычно низ часто повреждается на неровной дороге — теперь ремонт бампера обойдется дешевле.

Внутри — комфорт и царство разного рода бортовой электроники. Состояние, близкое к восторгу, вызывает дизайн передней панели с обилием решеток, вставок под алюминий, подстаканников и емкостей для прочих продуктов питания. Весь кокпит радует качеством материалов и продуманным удобством.

Панель «ГАЗели NN» и всю электронику разрабатывали, ориентируясь не на один-два года выпуска, не на сиюминутные тенденции, а с учетом перспектив. Здесь совершенно новая цифровая комбинация приборов, 9-дюймовый сенсорный дисплей мультимедийной системы и климат-контроль с индикацией. Любителям электронных гаджетов и девайсов понравится наличие в кабине четырех USB-разъемов. Есть две 12-вольтовые розетки, а также каналы Bluetooth и Wi-Fi. Ну и подогреваемый «мультируль» с подушкой безопасности.

Автомобиль получил также совершенно новое водительское сиденье с подогревом подушки и спинки, регулировками по всем степеням свободы (11 регулировок!) и механизмом подрессоривания. Причем сама подушка — довольно жесткая и тонкая, а нужный уровень комфорта обеспечивает настраиваемая пружинная подвеска. Пол кабины свободен от массивного



Сиденье водителя — в меру жесткое и удобное с точки зрения профиля спинки: нигде не жмет и не давит

рычага «ручника», а не только от рычага переключения передач (здесь стоит джойстик на передней панели). Стояночный тормоз теперь — с электромеханическим приводом, управляется он клавишей на панели приборов.

Несомненное достоинство семейства «ГАЗели Next» и «ГАЗели NN» — высокая стойкость кузова к коррозии: даже на 6–8-летних машинах нет ржавчины. Так что по качеству окраски современная «ГАЗель» вполне сопоставима

с иномарками. И все благодаря двухсторонней оцинковке большинства кузовных панелей, широкому применению пластмасс и высококачественной окраске. На Горьковском автозаводе уже почти десять лет работает линия катафорезного грунтования с полным погружением в ванну



и новая линия окраски производства германской компании Eisenmann.

Возможны варианты

В отличие от прежних поколений нижегородской «пушینیны» у «Соболя NN» будет не два варианта высоты крыши кузова, а три. И не один-единственный вариант колесной базы, а два. То есть новый кузов представляет большой потенциал использования «Соболя NN». И нам еще только предстоит увидеть все многообразие надстроек и исполнений этих машин.

На прошедшей в начале июня «Неделе российского ритейла» автозавод показал цельнометаллический фургон «Соболь NN». Это трехместный фургон с объемом кузова 7,8 куб. м и внутренними размерами грузового

Грузовой отсек «Соболя NN» внушителен по объему и неплохо отделан — можно даже говорить о нетипичном для отечественного автопрома внимании к мелочам





отсека 2600 x 1860 x 1614 мм. В дальнейшем линейку дополняют фургоны с однорядной и двухрядной кабинами и увеличенной внутренней высотой кузова.

В 2023 году ожидается дебют пассажирской версии нового «Соболя» — скорее всего, такую модель представят грядущей весной. По информации «Движка», в гамму модификаций пассажирского «Соболя NN» войдут исполнения с задним и полным приводом, а также с меньшей высотой кузова (как на прежнем «Баргузине» ГАЗ-2217).

Неслучайно, что одним из первых вариантов применения «Соболя NN», кроме понятной развозной функции, будет также фуд-трак. Обычно такие «передвижные кофейни» строят на основе различных олдтаймеров. В России попадались «кафешки» в польской «Нисе», гдзэзровском

«Баркасе», а также Volkswagen Transporter T1 и T3. Здесь, конечно, хочется не только получить чашку ароматного кофе и хрустящий круассан, но и рассмотреть сам шоу-стоппер.

Более простой вариант фуд-трака выполняют на основе каких-либо современных импортных «каблучков». В любом случае «кофеварка на колесах» на базе «Соболя NN» будет доступнее по цене, а кроме того — больше по запасу внутреннего пространства. Здесь найдется место еще и для пары комплектов мебели. И даже для официанта. И вовсе не факт, что интерес покупателей к передвижной точке питания будет вызван только густым маслянистым ароматом арабики. Новый «Соболь NN» тоже его заслуживает!..



Вадим Сорокин, президент «Группы ГАЗ»:

В условиях санкций «Группа ГАЗ» не только обеспечивает выпуск текущей продукции, но и инвестирует в производство новых моделей, которые нужны потребителям. Автомобиль «Соболь NN» заместит в сегменте доставки и онлайн-торговли европейские аналоги, покинувшие рынок, и даст потребителям аналогичный уровень функциональности и комфорта. Сегодня для Горьковского автозавода это один из приоритетных проектов, в цехах предприятия уже полным ходом идет подготовка мощностей и модернизация производства, чтобы в этом году при поддержке Фонда развития промышленности дать старт серийному выпуску новой модели.



ХАРАКТЕРИСТИКИ «Соболь NN»	
Колесная формула	4 x 2
Габариты, мм	5110 x 2070 x 2430
Полная масса, кг	2500/3500
Минимальный радиус разворота, м	5,4
Максимальная скорость, км/ч	130
Двигатель	Cummins ISF 2.8
максимальная мощность, л. с.	139,7
при частоте вращения коленвала, об/мин	3400
максимальный крутящий момент, Нм	320
при частоте вращений коленвала, об/мин	1400–2700

АвтоВАЗ выпустил новые запчасти и аксессуары под брендом LECAR

Компания «Лада-Имидж» выпустила на рынок новые масляные фильтры, автолампы, подкрашивающие эмали и зеркало-видеорегистратор под собственным брендом LECAR.

Для заказа стали доступны масляные фильтры как для машин с моторами HR16DE/H4M (Lada Vesta/XRAY, Renault Logan/Sandero/Duster/Arkana/Kaptur/Fluence и Nissan Terrano), так и с K4M/K7M (Lada Largus, Renault Duster/Logan/Sandero и Nissan Almera/Terrano).

Линейку электрооборудования расширили автолампы LECAR H19 и LECAR HB3, а также концевик LECAR LC01 (25 шт. в упаковке).

Также появились подкрашивающие эмали всевозможных цветов, защитный лак (с кистью в комплекте) и грунт по металлу для сколов и царапин.



Помимо этого, LECAR теперь предлагает салфетки 30 x 30 см из микрофибры с плотностью 185 или 200 г/кв. м (менее плотные доступны только в комплекте из 3 шт., более плотные – также в индивидуальной упаковке).

Еще одна новая позиция в ассортименте – комплект электропроводки для фаркопа Niva Travel (для всех комплектаций), а владельцам Granta и Kalina 2 бренд теперь предлагает проставочные кольца под динамики 17". Кроме того, у LECAR появились прорезиненные держатели предохранителя FH-ATC16AWG (в упаковке по 50 шт.), а линейку фирменных гаджетов пополнил видеорегистратор-зеркало с камерой заднего вида ■



У Airline появились новые щетки для мытья лобового стекла

Ассортимент летней серии щеток бренда Airline для мытья зеркал и стекла автомобиля пополнили три новых артикула.

Среди особенностей фирменных щеток представители бренда упоминают насадки из мягкой микрофибры и поворотные механизмы, предусмотренные для удобства мытья лобового стекла.

Щетки с артикулами ABGN002 и ABGN003 стоят одинаково (по 240 рублей в розницу) и отличаются только формой насадки.

Первая из них – «треугольная», с насадкой со сторонами 14 и 12 см. Насадка второй щетки имеет прямоугольную форму со сторонами 13 и 9 см.

Щетка ABGN004 (на фото) представляет собой флакон с распылителем, на котором закреплена прямоугольная насадка (15 x 10 см) из микрофибры. В комплект входит сменная насадка-салфетка из микрофибры. Розничная цена такой щетки – 755 рублей ■

Carville Racing расширил ассортимент сухих смазок и автохимии

Линейки сухих смазок и автохимии бренда Carville Racing пополнились новыми артикулами.

Как сообщает пресс-служба бренда, для покупки стали доступны два новых полироля пластика – с матовым (в аэрозольном баллоне емкостью 400 мл) или глянцевым (420 мл) эффектом. Розничная цена одинакова: 320 рублей.

Также Carville Racing теперь предлагает средства для очистки кожи (420 рублей) и тканевой обивки салона (405 рублей) в баллонах объемом 520 мл.

В аэрозольных баллонах такого же объема доступна и другая автохимия: очистители шин (470 рублей), колесных дисков (350 рублей) и двигателя (390 рублей), а также чернитель шин (555 рублей). Еще одна новинка – очиститель кузова Carville Racing в баллоне 400 мл. Розничная цена – 350 рублей.

Ассортимент бренда отныне включает и сухую смазку, которая предназначена для смазывания направляющих автомобильных стеклоподъемников, люков, скользящих опор и других пар трения из различных материалов, а также устранения скрипа пластиковых панелей. Смазка поставляется в аэрозольном баллоне емкостью 210 мл и доступна в розницу за 395 рублей ■



CR

CARVILLE RACING

ПРОИЗВОДИМ В РОССИИ ТЕСТИРУЕМ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ



CARVILLE.RACING



Рекомендовано ведущими производителями
автокомпонентов и аксессуаров



Профессиональные
автокомпоненты



Генераторы, стартеры,
автоэлектрика



Детали системы
охлаждения



Автомобильные
аксессуары

Потребление становится все более рациональным

Евгений
Лабачевский,
Airline



Роман Зубко

Большинство доступных сегодня автомобильных аксессуаров трудно назвать предметами первой необходимости, но есть среди них и те, без которых действительно трудно обойтись в повседневной жизни. Как изменился спрос на рынке автоаксессуаров за последние полгода и поменялось ли поведение покупателей? Стал ли особенно востребован инструмент в свете стремления автомобилистов к самостоятельному обслуживанию машин? Что происходит с ценами на аксессуары? Об этом и многом другом «Движку» рассказал директор по маркетингу бренда Airline Евгений Лабачевский.



❶ Евгений, как изменился спрос на рынке автоаксессуаров по мере развития ситуации в экономике? И как меняется поведение покупателей: заметно ли перетекание спроса во все более низкие ценовые сегменты, как это было во время предыдущих кризисов?

— Спрос смещается к рациональному потреблению. Если в товаре есть реальная добав-

ленная стоимость — его будут приобретать дистрибьюторы и магазины запчастей и аксессуаров, если он полезен с практической точки зрения — его купят конечные потребители. Прежние модели покупок — «для развлечения», «на всякий случай», «про запас» — уходят в прошлое: сегодня в основном покупают то, чем хотят пользоваться. Мощные, долговечные и дорогие изделия тоже покупают — но хотят гарантии их долговечности.

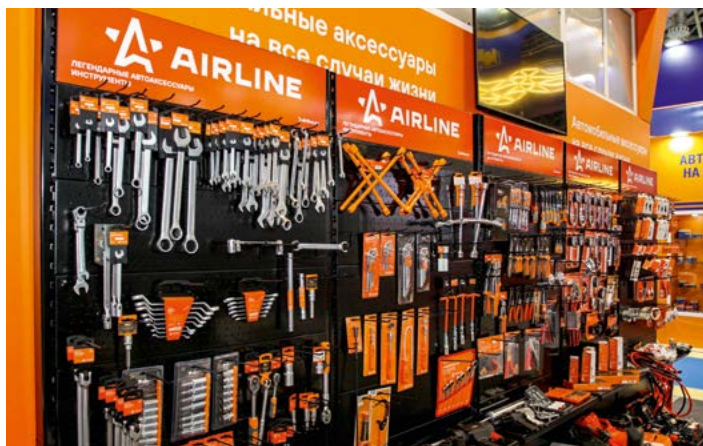
Директор по маркетингу
бренда Airline
Евгений Лабачевский

Что же касается смещения спроса в сторону более низких ценовых сегментов, то в случае с рынком аксессуаров перетекать спросу особо некуда. Всё, что поставляется в Россию, и без того производится с минимальной добавленной стоимостью на самых бюджетных промышленных площадках. Это не европейские и американские бренды, которые на тот же товар наценивают минимум 100%, и наценка эта идет в основном на увеличение прибыли транснациональных корпораций.

❷ Многие эксперты рынка послепродажного обслуживания автомобилей говорят о том, что все большее количество автомобилистов в стремлении сэкономить предпочитает обслуживать свои машины самостоятельно. Наблюдается ли в связи с этим рост спроса на инструменты и другие товары, необходимые для ремонта?

— Мы действительно наблюдаем рост спроса и на инструмент, и на товары группы «Дооснащение автомобиля».





И связываем это с тем, что многие автомобилисты сегодня начали путешествовать по стране — идет активное развитие внутреннего туризма. Чтобы путешествовать, часто требуется дополнительное оснащение автомобиля. А для этого, в свою очередь, нужны инструменты.

К примеру, мы запустили линейку дополнительных светодиодных фар — это та продукция, которая пользуется повышенной популярностью зимой. Помимо легковых автомобилей, дополнительным светом оснащены практически весь коммерческий транспорт. Европейские и американские световые приборы стоят сейчас очень дорого, порой даже запредельно, а срок жизни у них — такой же, как у аналогичных товаров Airline. Экономия налицо!

Кроме того, в нашей стране сейчас активно развиваются и сервисы, и гаражный ремонт. Люди ремонтируют, тюнингуют, оснащают автомобили всевозможным дополнительным оборудованием. И конечно, у всех востребован хороший или профессиональный инструмент по адекватным ценам. Если раньше станциям техобслуживания предписывалось использование дорогостоящего европейского или американского инструмента, то сейчас всё смещается в средний или «средний плюс» ценовые сегменты. В них и развивается бренд Airline.

❗ Как менялись цены на рынке автоаксессуаров с начала года? Был ли весенний взрывной рост цен и стабилизировались ли они

сейчас? Какова тенденция: к росту цен или к снижению?

— Сегодня цены стабилизировались. Я бы сказал, что они постепенно подстраиваются под существующий спрос. Сам спрос, в свою очередь, также стабилизировался. Рынок в направлении аксессуаров изменился предсказуемо: просели продажи не самых востребованных в повседневной жизни аксессуаров, а выросли — тех изделий, без которых эксплуатировать автомобиль сложно или невозможно. Из общих трендов можно отметить прежде всего расширение производственных возможностей и площадок в России, с которыми можно сотрудничать и осваивать новый ассортимент.

❗ Какова сегодня ситуация в логистике? Приходится слышать разные мнения на этот счет: кто-то говорит, что всё, что доставляется из Азии, приходит в РФ без проблем, кто-то — что если по срокам всё предсказуемо, то по ценам в любом случае выходит дороже, чем до кризиса.

— Поскольку по бренду Airline мы работаем с производителями и поставщиками из Китая, Индии, России и Беларуси, особых проблем в логистической сфере мы не наблюдаем. Какое-то время назад локальные трудности были, но сегодня они благополучно разрешились. По ценам доставки, возможно, есть изменения, но не критические.

Возможно, у кого-то из наших коллег есть проблемы с по-

ставками отдельных брендов, чаще всего — импортных, раскрученных, которые перестали поставляться в Россию. Многие, понимая, что есть спрос и люди готовы платить, пытаются любыми путями доставить продукцию. Мы выстраиваем свою долгосрочную политику и занимаем те сегменты, где были иностранные конкуренты со своей продукцией. За наш продукт потребитель платит реальную стоимость — за «усложненную логистику и дефицитную спекуляцию» люди платить не готовы!..

❗ Как в целом изменился ассортимент бренда Airline за последние полгода-год? Какие в нем появились новинки и новые товарные группы, на что сейчас делается акцент? И за счет каких товарных групп будет расширяться ассортимент в ближайшее время?

— Мы выделили для себя три вектора развития: «Аксессуары», «Дооснащение автомобиля» и «Инструмент». И последовательно развиваемся в этих направлениях. Если аксессуары для нас — знакомая и хорошо изученная группа, то в остальных направлениях мы только делаем первые шаги.

В этом году в нашем ассортименте появились новые обогреватели салона, зажимы для шлангов с фиксаторами, шприцы — сливные и заливные, аккумуляторные пылесосы, автомобильные видеорека-



ла, рулетки, крышки топливного бака, приводы для гайковертов, зарядные провода с премиальным качеством и в новой дизайнерской упаковке, пневмопистолеты, светодиодные фары дополнительного света, органайзеры серии Pro, компрессоры той же серии.

В ближайшем будущем мы планируем существенно расширить ассортимент в товарной группе «Пневмоинструмент», представить новые комплекты щеток стеклоочистителя, стропы, дополнительный свет и противотуманные фары, новые бустеры, клей, электрику для фаркопов, заплатки для колес, предпусковые подогреватели, противобуксовочные цепи. Щетки, предпусковые подогреватели, пневмоинструмент, видеорека-



Ближайшие планы — занять место тех, кто ушел

Участники
«Интеравто 2022»
о ситуации на рынке

ВЫСТАВКА



Вадим Аскаров

В Москве в «Крокус Экспо» состоялась 17-я международная выставка автомобильной индустрии «Интеравто», которая проходила при поддержке «Объединения автопроизводителей России». В этом году на выставке были представлены производители автокомпонентов, автохимии, аксессуаров и шин из Греции, Японии, Ирана, Китая и России. Журнал «Движок» по традиции пообщался с самыми заметными экспонентами и узнал, какие новинки они предложили на этот раз нашему потребителю.

Наиболее заметный стенд на выставке, как ни странно, был отнюдь не у китайской компании, а у представителей немецкой марки. Российский эксклюзивный дистрибьютор бренда **Ravenol** представил актуальный товарный ряд, состоящий из моторных и трансмиссионных масел для всех видов техники. В компании отмечают, что на рынке сегодня наблюдается серьезный дефицит высокотехнологичных смазочных материалов, и в этом Ravenol видит для себя существенные перспективы. Как крупные дилерские сети, так и конечные пользователи активно ищут масла с официальными допусками автопроизводителей. Что же до конкуренции с российскими и китайскими производителями, то в руководстве Ravenol намерены делать акцент на широкой линейке выпускаемой продукции,

а также высокой степени защиты от подделок.

Не менее масштабно подошли к участию в выставке представители известного на российском рынке шинного бренда **Triangle**. Компания позиционирует себя как ведущего производителя шин в Китае — как в грузовом, так и в легковом сегменте. Покрышки бренда поставляются на конвейеры многих предприятий Поднебесной, выпускающих грузовики и автобусы.

На «Интеравто» компания представила несколько новинок. К примеру, россияне впервые смогли увидеть «вживую» новую линейку шин для легкового транспорта, в том числе зимние шипованные модели. Также компания показала ряд шин для крупногабаритной спецтехники. Особое внимание было приковано к двум новым моделям зимних грузовых шин: TRD66 и TRS66. Кроме того, в Москве китайцы показали шины для самосвалов TR691JS в различных размерностях.

По словам представителей бренда, внимания к их продукции

на нынешней выставке было даже больше, чем ожидалось.

Ближайшие планы компании — занять место производителей, ушедших из России. Тем более что она уже давно заняла солидные позиции на «родственных» рынках Казахстана и Молдовы.

Если к шинам из Китая в России уже привыкли, то покрышки из Ирана — все еще нечто уникальное для российского автолюбителя. И именно такой производитель занимал отнюдь не последнее место на «Интеравто 2022». Концерн **Artawheel**

представляет собой объединение трех иранских шинных заводов, которые функционируют уже два десятка лет.

На выставке компания сделала первые шаги по освоению российского рынка. Официально получено разрешение на товарный знак, часть товара уже растаможена и обкатывается в южном регионе страны. Сейчас компания ищет возможности для работы с крупными дистрибьюторами в других частях России.

Ближнее зарубежье в рамках «Интеравто» представляла, в частности, управляющая заводом по производству фильтров





в белорусском городе Гродно. Компания поставляет свою продукцию на конвейеры многих автозаводов на территории СНГ. В частности, DIFA много лет сотрудничает с БелАЗом, «Петербургским тракторным заводом» и «Группой ГАЗ». Кроме того, компания поставляет фильтры

МАЗу и участвует с заводской командой в ралли «Шелковый путь». В товарной линейке бренда есть и легковые фильтры, но они занимают небольшую долю в общем объеме производства и поставляются исключительно под заказ.

В числе конкурентных преимуществ бренда его представители называют, в частности, собственный автопарк, так что проблема логистики, которая сейчас беспокоит большинство иностранных производителей, предприятие из Гродно практически не затрагивает. К тому же DIFA имеет



собственные конструкторское бюро и испытательную лабораторию, так что у предприятия есть возможность создавать фильтры под нужды любого заказчика.

В выставке участвовали также представлены сферы «зеленых технологий», в частности «Корпорация ПСС» — единственная подобная компания в России, подпадающая под государственное субсидирование. Этому способствовало то, что локализация производства составляет более 80%. Большинство комплектующих компания производит на своих площадках, которых у нее три, плюс сборочный цех. Уже в этом году откроется новый цех по производству только зарядных станций.

Факт субсидирования означает, что инвестор, который покупает зарядную станцию на 150 кВт у «ПСС» и размещает ее на федеральной магистрали, имеет право обратиться за компенсацией в размере 1 млн 800 тыс. рублей, но не более 60% от стоимости. На данный момент идет первая крупная поставка под субсидирование в Красно-



дарский край. Также компания предлагает зарядные станции для домашних хозяйств на 7, 11 и 22 кВт. Базовая стоимость — от 75 тыс. рублей.

Не обошли стороной выставку и производители автосервисного оборудования. В частности, весьма интересной нам показалась продукция компании «Акваблэстинг S-Тес». Бренд предлагает автосервисам технологию очистки деталей от разного рода налетов и отложений, которой по факту всего пять лет. Камера для очистки представляет собой конструкцию из самых простых компонентов, что весьма удобно для ремонта в случае каких-либо повреждений.

Сам способ очистки запчастей в камере относится к так называемому бережному бластингу. Основной принцип чем-то напоминает обычную пескоструйку, однако взаимодействие — гораздо более щадящее. В основе технологии — гидроабразив, который состоит из воды и стеклянных шариков размером от 100 до 200 микрон. Благодаря этому поток не «рвет» металл и не оставляет повреждений. В данный момент компания продает больше 50 камер в месяц, количество заказов постоянно растет.



Мировой автоспорт в цифрах и фактах



Тьерри Невилль выиграл «Ралли Акрополис» – 10-й этап чемпионата мира по ралли ■



Кшиштоф Холовчиц стал победителем «Бахи Польша», 5-го этапа Кубка мира FIA по бахам ■



Жоао Феррейра стал обладателем Кубка Европы FIA по бахам в личном зачете ■



350-ую гонку «Формулы-1» в карьере провел в Италии Фернандо Алонсо, сравнявшись по этому показателю с прежним рекордсменом Кими Райкконеном ■



До **116 очков** увеличился отрыв Макса Ферстаппена от Шарля Леклера в личном зачете чемпионата мира в «Формуле-1» после победы голландца на Гран-При Италии ■



1 минута 8,382 секунды разделили два экипажа команды Toyota Gazoo Racing на победном для нее финише гонки «6 часов Фудзи», прошедшей в Японии в рамках чемпионата FIA WEC ■

Макс Ферстаппен

одержал в Италии **31-ую** победу в «Формуле-1» в карьере и **11-ую** в сезоне-2022



«Балтийская миля 2022»: Степан Маслов установил рекорд скорости

Свой проект Степан называет «Гидрокава», что означает «Kawasaki на воде». Идея создать «Гидрокаву» родилась зимой 2018 года, после просмотра видео австралийского экстремала и стантрайдера Робби Мэддисона. Тот создал первый в мире мотоцикл, на котором можно ехать по воде, и проехал на нем по волнам на Таити. «Чем в России хуже?» — подумал Степан и вместе с командой стал разрабатывать первый в России мотоцикл для передвижения по воде, опираясь лишь на видео Робби Мэддисона. Таких аппаратов в России всего два: один — у Степана, второй — у его партнера по команде.

С организаторами «Балтийской мили 2022» Степан, по его словам, знаком еще с «Байкальской мили».

— Все они — мотоциклисты. А так как мероприятие связано с водной тематикой, а у меня есть мотоцикл, который ездит по воде, и я — связующее звено между одним и другим, они мне позвонили и пригласили, — рассказывает стантрайдер. — Я не раздумывал ни минуты и сразу согласился. Мероприятие очень классное. Участвовать может каждый, но я, конечно, по отдельной дорожке шел, потому что таких мотоциклов, которые ездят по воде, всего два, только у меня и у моего сокомандника. Нас пригласили как отдельных гостей мероприятия для выступления в отдельном зачете.

В начале августа в Кронштадте состоялся первый фестиваль скорости на воде «Балтийская миля». Степан Маслов, друг бренда Wolf, установил рекорд, проехав со скоростью 72,55 км/ч по воде на специально подготовленном кроссовом мотоцикле Kawasaki KX450.

Осуществить задуманное не помешал даже ураган, обрушившийся на Кронштадт, — он лишь добавил экстрима.



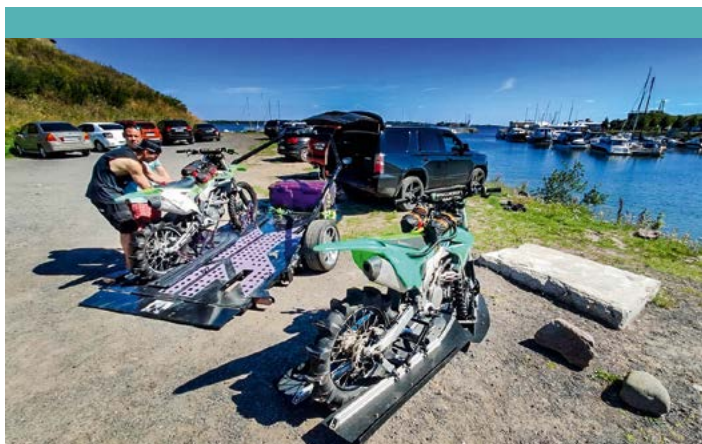
С любым мотоциклом или машиной может что-то случиться на треке или площадке, а тут нужно проехать по воде на транспорте, совершенно для этого не предназначенном. В такие моменты риски удваиваются. Мы провели много тестов и за техническую часть не переживали, а вот с управлением мотоциклом на волнах справиться сложнее, — продолжает Маслов. — Это было действительно экстремально. Погода абсолютно не подходящая для всех этих гонок: штормовой

ветер, дождь, град. Там не то что на мотоцикле выезжать на воду было опасно, там даже на лодках не стали выезжать. Процентом тридцать человек снялись с участия сами, фристайл отменили организаторы. Погода такие коррективы ввела. Непросто было выехать, не то что рекорд поставить.

Стартовать удалось в промежутке между дождями: шел крупный ливень, потом была небольшая передышка без дождя и потом уже опять ливень. В этот промежуток, буквально 15–20 минут, получилось проехать. Дождь продолжал лить, но уже потише, а ветер не унимался. Рекорд установить в таких экстремальных погодных условиях было непросто, удалось развить максимальную скорость 72,55 км/ч, — рассказал также Степан.

По словам гонщика, он намерен участвовать в «Балтийской миле» и в дальнейшем.

— Я обязательно буду участвовать в следующей «Балтийской миле», и неважно, когда она состоится: через полгода или через год. По словам организаторов, первый фестиваль был тестовым, там собрались все свои — это узкий круг энтузиастов, которые потом делают работу над ошибками, смотрят, где и что добавить или поменять. И следующая миля, естественно, будет более масштабной и интересной, — отметил Маслов.



Чивчян — первый на постановке, на этапе и в личном зачете



Александр Ефимкин

13–14 августа автодром «Игора Драйв» в Ленинградской области принимал пятый этап дрифт-серии RDS GP, по итогам которого в личном зачете сменился лидер: теперь таблицу снова возглавляет Георгий Чивчян. О том, как легендарный краснорец одержал свою первую победу на обновленной трассе, — в нашем материале.

Трасса «Игора Драйв» — одна из быстрых в календаре RDS GP. Построенный для гонок «Формулы-1» автодром благоволит энерговооруженным болидам, поэтому и «Фуридаши битва» (соревнование между лучшими пилотами квалификации, которым не досталось пары в топ-32, в различных аспектах постановки в повороте после разгонной прямой) была соответствующая: оценивалась скорость на входе,

после которой гонщик сумел сохранить машину в заносе и продолжить заезд.

Победителем квалификации стал Евгений Лосев — матерый иркутянин набрал максимально возможные 100 баллов. Это второй безупречный проезд в сезоне-2022: на трассе Moscow Raceway 100-бальный заезд удался партнеру Лосева по Sintec Fresh Auto Drift Дамиру Идиятулину.

Вторым в квалификации стал Георгий Чивчян из «Форвард Авто» (98 баллов), а третьим — его извечный дуэлянт Аркадий Цареградцев из Fail Crew Darkside (97 баллов). «Фуридаши битву» на этот раз выиграл 18-летний краснорец Леонид Шнайдер, разогнавшийся перед постановкой до 176 км/ч.

К пятому этапу RDS GP Лосев подготовил новый двигатель для своей Toyota Mark II, но уже в рамках второго квалификационного проезда столкнулся с техническими проблемами. После аккуратного Bye-run машина отправилась в боксы, где механики за ночь все же сумели вернуть 2JZ-GTE к жизни.

Итоги пятого этапа RDS GP

В основном составе команды Carville Racing на домашнем этапе дебютировал Григорий Бурлуцкий на BMW E46. В квалификации он показал 25-й результат, а в парных заездах уступил Сергею Саку из BY Motorsport. Николай Горковенко квалифицировался на 16-й строчке, но гонконгский пилот Чарльз НГ на Flanker F в очном противостоянии оказался сильнее. Никита Шиков выглядел убедительнее допустившего несколько ошибок Антона Дмитриенко и стал единственным дрифтером «Карвилля», который добрался до воскресных заездов.

Второй соревновательный день начался с ярчайшей дуэли: Евгению Лосеву противостоял Чарльз НГ. «Фланкер» гонконгца утробно грохотал 900-сильным VR38DETT и поднимал волны сизого дыма из-под колес, но и Лосев на «Тойоте» не отставал. Судьи не могли, да и, кажется, не хотели определять победителя (настолько зрелищной выдалась борьба двух школ — гоночных и инженерных) и дважды отправляли пилотов на One-more-time. В решающем заезде сказался опыт: иркутянин сумел избежать ошибок и вышел в топ-8.

Быстро прекратил борьбу Никита Шиков. Москвич ехал смело и зрелищно — во всю ширину трассы и с обилием дыма, но для победы над Григорием Гусевым из Lukoil Racing Drift Team этого не хватило. В других парах топ-16 Идиятулин оказался сильнее Федора Воробьева, Сергей Сак прошел Алексея Вахтина, Роман Тиводар сломил сопротивление Дмитрия Ермохина, Аркадий Цареградцев победил Андрея

Астапова, а Георгий Чивчан — Бориса Абрамова.

Восьмерка лучших свела лицом к лицу Идиятулина и Шнайдер. Ранее Идиятулин взял шефство над молодым пилотом в его первом сезоне в «старшей» серии RDS, а в финале прошлого этапа легко победил своего протеже. На этот раз для выявления сильнейшего понадобился переезд, в котором Altezza Идиятулина вылетела с трассы и разбортировала колесо. После оперативного ремонта пилот «Синтека» вернулся в борьбу, но для путевки в полуфинал Шнайдеру уже было достаточно просто избежать серьезных ошибок.

Других сенсаций четвертьфинал не подготовил. Лосев, Цареградцев и Чивчан в заездах против, соответственно, Сака, Тиводара и Гусева подтвердили статус фаворитов и отправились делить места на подиуме.

Еще одним украшением пятого этапа стало «сибирское дерби». Дуэль Цареградцева и Чивчана уходит корнями в историю намного дальше даты основания серии RDS GP и уже успела стать образцом взаимного доверия и высочайшего уровня пилотов.

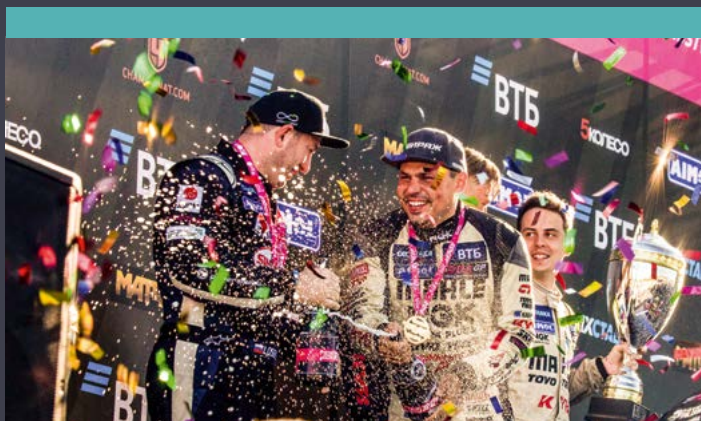
Судьба первого полуфинала решилась в ответном заезде, где Гоча выступал в роли преследователя. До этого Цареградцев уверенно проехал вторым, и, чтобы избежать One-more-time, пилоту «Форвард Авто» нужно было показать нечто особенное. Тогда-то и пригодился старый козырь Чивчана. На разгонной прямой он первым (!) отправил машину в занос и в повороте буквально «повис» у Цареградцева на двери. Высший пилотаж! Сверххранной постановкой Гоча завоевывал титулы еще в мировой серии D1-GP, и здесь у судей не было другого выбора, кроме как отправить Чивчана в финал.

Второй заезд топ-4 прошел относительно спокойно. Евгений Лосев, которому Шнайдер гонится в сыновья, академично расправился с молодым оппонентом. Но и на этот раз Шнайдер не остался без медали: в утешительном финале талантливый тинейджер сумел обойти Цареградцева и завоевать бронзу.

В прошлом году на «Игоре» Лосев тоже боролся за победу в финале. И тоже — против гонщика «Форвард Авто» (в тот раз до финала добрался Роман Тиводар). Однако почти безупречные проезды Гочи предрешили исход борьбы: у иркутянина снова лишь серебро.

За два этапа до конца сезона в RDS GP опять сменился лидер. Георгий Чивчан теперь возглавляет личный зачет с 938 баллами, но разрыв между ним и Идиятулиным (921 балл) минимальный. Очная дуэль Цареградцева и Тиводара в топ-8 стала еще и битвой за третью строчку в «абсолюте»: теперь ее занимает пилот «Fail Crew Дарксайд» (816 баллов). У сочинца в активе 797 баллов, а замыкает пятерку по-прежнему Лосев с 745 баллами в активе. Лучший из пилотов Carville Racing — Никита Шиков (499 баллов) — опередил Дмитрия Ермохина и поднялся на восьмую строчку в личном зачете. Николай Горковенко (302 балла) откатился на 15-е место, пропустив вперед Сергея Сака.

Шестой этап RDS GP будет проходить на трассе Moscow Raceway в сентябре, когда этот номер журнала будет сдан в печать. В нынешнем году RDS GP уже приезжала в Шелудьково (тогда выиграл Идиятулин), но организаторы обещают полностью новую конфигурацию трассы.





Эталон автомобильного радиатора

- ↻ Идеальное сопряжение
- ⌚ Высокая эффективность
- ⌚ Увеличенный ресурс



Профессиональные компоненты
для грузового транспорта

Выбери на luzar.ru 🔍



ГЕНЕРАТОРЫ И СТАРТЕРЫ
ДЛЯ ГРУЗОВЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ

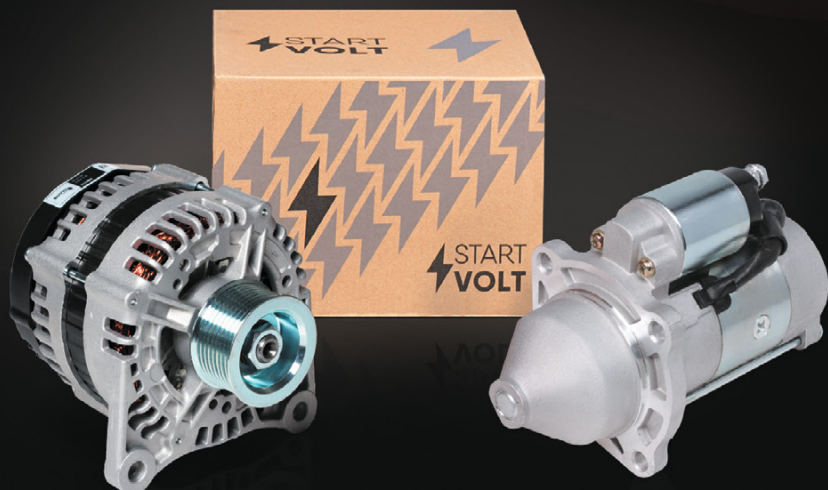
КАЧЕСТВЕННАЯ АВТОЭЛЕКТРИКА



Зарулем **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



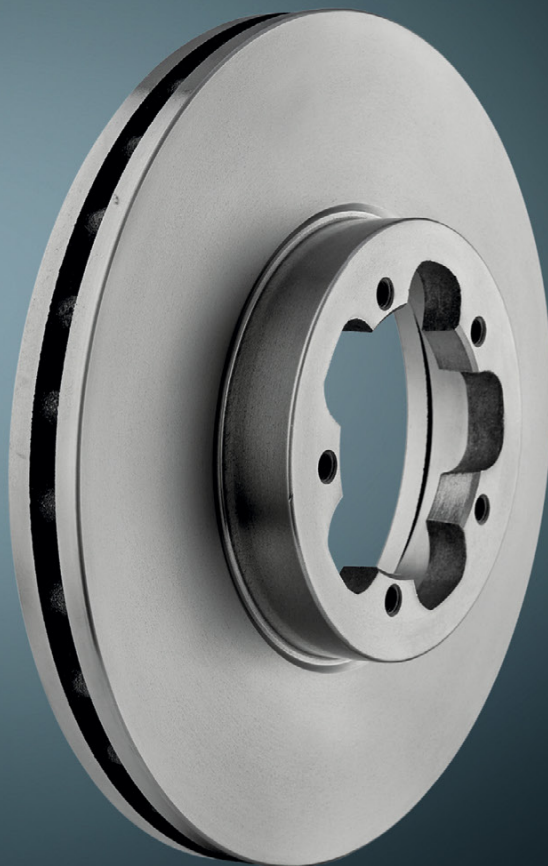
Расширенная гарантия



Тормозные диски и колодки TRIALLI



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ



ДЕТАЛИ

ИМЕЮТ
ЗНАЧЕНИЕ



Эффективное торможение
при любых дорожных
условиях



Стабильно высокий
ресурс работы тормозной
пары (более 30 000 км)



Подходят для любого
стиля вождения

тормозной путь

3 600 000

метров для каждого диска
(~в условиях городской эксплуатации)



TRIALLI.RU