



ноябрь 2023 • #122

Движок

про автомобили в деталях

ШАРОВЫЕ ОПОРЫ



Испытываем на прочность
и стойкость к морозам и коррозии

38



Hongqi
H5



«Волга» наоборот, или
Компартия нам поможет

26

46

Российский рынок
автозапчастей
и послепродажного
обслуживания в 2023-м

Итоги первых трех
кварталов



54

Литр на цилиндр

Двигатели
для среднетоннажников,
которые выпускаются
сегодня в России

62

Мировой автоспорт

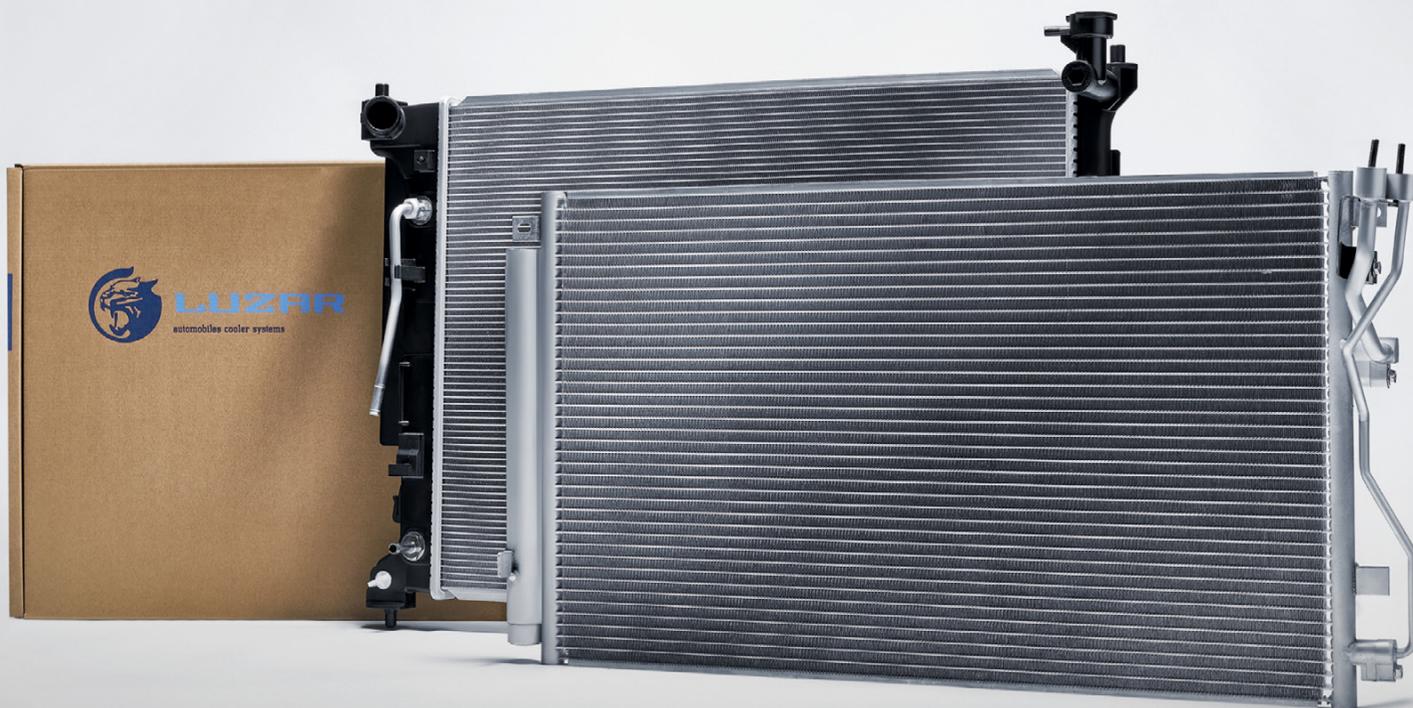
Главные события
в цифрах и фактах



Производим автомобильные запчасти на 97% актуального автопарка

- ↻ Идеальное сопряжение
- ⚙️ Высокая эффективность
- 🕒 Увеличенный ресурс

Выбери на luzar.ru 🔍



Рекомендуем использовать высокоэффективные охлаждающие жидкости Carville Racing

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ

С ДРАГОЦЕННЫМИ
МЕТАЛЛАМИ

С ИТТРИЕМ



С НИКЕЛЕМ



METEOR



meteor-auto.ru

Движок

про автомобили и детали

Автомобильный журнал «Движок»

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»

Генеральный директор:
Силков Константин Валентинович

Главный редактор:
Зубко Роман Юрьевич

Обозреватели:
Вадим Аскарлов
Алина Болдырева

Дизайн журнала, сайта, видео:
Владимир Мироненко

Сайт журнала:
dvizhok.ru



Адрес редакции:
194044, Россия, Санкт-Петербург,
ул. Комиссара Смирнова, 15, лит. А,
офис 347,
тел.: +7 (812) 448-57-87,
chief@dvizhok.ru

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

Подписано в печать 10.11.2023 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.

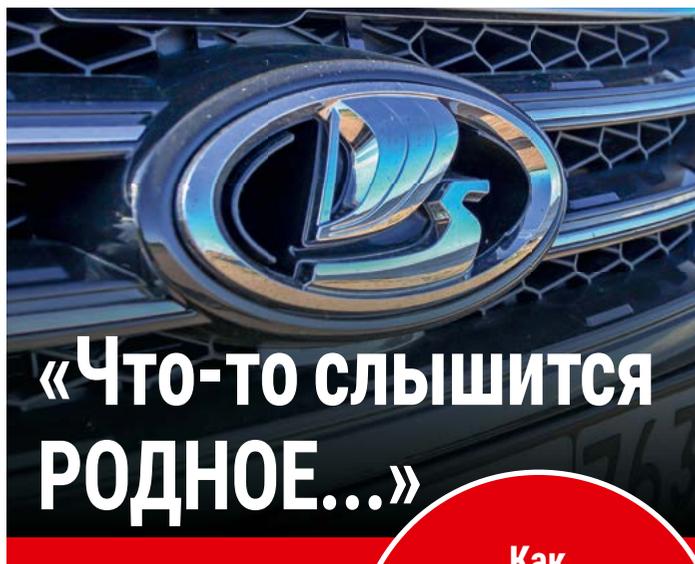
Тираж 10 000 экз.

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.



Представители нескольких крупных государственных корпораций (и компаний с госучастием) в очередной раз обратились к этому самому государству за субсидиями. И, судя по первой реакции на их просьбы со стороны видных членов «партии и правительства», российским налогоплательщикам в скором времени придется скинуться на поддержку компаний, признанных, как говорят экономисты, **Too big to fail: слишком крупными, чтобы обанкротиться.**

Субсидии у родного государства запросили «Почта России», «Российские железные дороги», «Аэрофлот», а также АвтоВАЗ — представители указанных компаний участвовали в прошедшем в первых числах ноября в Совете Федерации круглом столе, который был посвящен мерам поддержки экономики. В мероприятии также принимали участие представители Банка России, Минфина, Минэкономразвития и Минпромторга РФ.

Участники круглого стола в Совфеде отметили, что, поскольку большинство кредитов компаниям выдается по плавающим ставкам, повышение ключевой ставки ЦБ на 200 базисных пунктов (с прежних 13 до 15% годовых) станет болезненным для компаний с высокой долей заемных средств, сообщает Reuters.

Конкретизировал проблемы, стоящие перед крупными компаниями с госучастием,

Как
госкомпании
в Совфед
за субсидиями
ходили

первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике Иван Абрамов, представлявший на мероприятии законодательную ветвь власти. По его словам, санкции, введенные в отношении России, привели к убыткам по итогам 2022 года для трети государственных компаний. АвтоВАЗ, например, по словам И. Абрамова, ежегодно получает от государства порядка 20 млрд рублей, при этом половина этих средств уходит на обслуживание задолженности компании.

Вице-президент тольяттинского автогиганта по внешним связям и взаимодействию с акционерами Сергей Громак посетовал, в свою очередь, что компания «унаследовала» свой долг от бывшего мажоритарного акционера — группы Renault, которая в прошлом году продала свою долю государству за символическую плату 1 рубль. Громак отметил также, что в будущем году стоимость обслуживания долга возрастет для АвтоВАЗа до 17 млрд рублей и это вынудит компанию выбирать между замедлением темпов развития модельного ряда и переключением растущих затрат

на потребителей. Вице-президент АвтоВАЗа предложил «высвободить бюджетные средства» для «субсидирования кредитов предприятиям системообразующих отраслей».

Первая реакция представителей ЦБ и правительства на подобную инициативу последовала почти сразу. В Минэкономразвития, например, согласились, что проблема существует. В Банке России назвали «целесообразным» субсидирование процентных ставок по кредитам — но только ради финансирования «важных для страны проектов». В Минфине же отметили, что выплата подобных субсидий может привести к тому, что ключевую ставку в итоге нужно будет поднять еще более значительно (хотя, казалось бы, куда уж выше).

История с походом госкомпаний за субсидиями почти наверняка войдет в отечественные учебники по экономической теории, поскольку она более чем наглядно иллюстрирует, что бывает, если сначала годами и десятилетиями пестовать монструозные госкорпорации (и помещать их в тепличные условия отсутствия конкуренции), а потом создавать новый железный занавес под видом пресловутого импортозамещения. Налогоплательщики в итоге оплатят этот праздник госкапитализма дважды: сначала — покупая по завышенным ценам автомобили, а потом — скидываясь на то, чтобы у упомянутых госкорпораций дебет с кредитом более или менее сходился.

Одно во всем этом радует: судя по заявлениям вице-президента того же АвтоВАЗа, в самих этих структурах прекрасно понимают, что и аппетиты у руководителей госкорпораций станут хотя бы чуть-чуть более умеренными или же мы, перефразируя известный анекдот, будем меньше есть, — станет ясно в ближайшее время. Это покажут принятые по итогам круглого стола в Совфеде поручения и постановления.



СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ

ВСЕ ВИДЫ МАТЕРИАЛОВ И КОНСТРУКЦИЙ

 **START
VOLT**

-  Никель, платина, иридий, многоэлектродные
-  Актуальный ассортимент для автопарка РФ и СНГ
-  V-образная насечка на центральном электроде
-  Съёмная контактная гайка на отечественной серии



STARTVOLT.COM



**«На российском рынке
запчастей
формируется новый
премиальный сегмент»**

Рашид Шаймуратов, HL Mando

14



**«Волга» наоборот,
или Компартия нам поможет**

Тест-драйв Hongqi H5

26



Литр на цилиндр

Двигатели для среднетоннажников,
которые выпускаются сегодня в России

54



Тест шаровых опор

Испытываем на прочность
и стойкость к морозам и коррозии
23 образца

38



**Российский рынок
автозапчастей
и послепродажного
обслуживания в 2023-м**

Итоги первых трех кварталов

46





НАДЁЖЕН НА ВСЕХ ГОРИЗОНТАХ

Автобизнес

- 6 **Новости**
- 10 «У нас отличные перспективы на российском рынке»
Александр Ковальчук, Meteor Auto
- 14 «На российском рынке запчастей формируется новый премиальный сегмент»
Рашид Шаймуратов, HL Mando
- 18 «Предложение на рынке сегодня – огромное, а выбора нет»
Андрей Алексюк, Sakura
- 20 «Контрафакта на российском рынке запчастей стало больше»
Роман Каргузов, CTR

Автомобили

- 22 **Новости**
- 26 «Волга» наоборот, или Компартия нам поможет
Тест-драйв Hongqi H5

Автокомпоненты

- 30 **Новости**
- 38 **Тест шаровых опор**
Испытываем на прочность и стойкость к морозам и коррозии 23 образца
- 46 **Российский рынок автозапчастей и послепродажного обслуживания в 2023-м**
Итоги первых трех кварталов

Комтранс

- 50 **Новости**
- 54 **Литр на цилиндр**
Двигатели для среднетоннажников, которые выпускаются сегодня в России
- 58 **Нижегородский флагман**
Обзор тягача «Валдай 45»

Автоаксессуары

- 60 **Новости**

Автоспорт

- 62 **Мировой автоспорт: новости, цифры, факты, герои месяца**



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
АВТО-РАДИАТОР
КОНТРОЛЬ КОМФОРТА



**СДЕЛАНО
В РОССИИ**



**ПОСТАВЩИК
НА ГЛАВНЫЙ
КОНВЕЙЕР**



AUTO-RAD.RU



Новое соглашение между Renault и Nissan вступило в силу



Renault Group и Nissan Motor объявили о вступлении в действие нового соглашения о взаимоотношениях компаний в рамках альянса.

Как отмечается в совместном заявлении компаний-партнеров, новое соглашение об альянсе прошло необходимые процедуры согласований в регулирующих органах и заменяет прежние договоры, регулирующие деятельность альянса Renault-Nissan.

Renault Group и Nissan Motor в результате владеют 15% акций друг друга; каждый из партнеров имеет такую же долю прав голоса, закрепленных за его собственным пакетом акций. Обе компании могут свободно осуществлять свои права голоса в пределах указанного лимита.

Группа Renault в рамках соглашения передала 28,4% из 43,4% своих акций Nissan во французский траст; голосование по доверенным акциям будет нейтральным, за некоторыми исключениями, уточняется в заявлении компаний. В финансовой отчетности Renault Group обесценение в результате передачи акций Nissan в траст отражено не будет.

Французская группа сможет также продать акции Nissan, находящиеся в доверительном управлении, координируя этот процесс с японской компанией, при этом Nissan или назначенная им третья сторона «получат выгоду от права первого предложения», говорится в совместном заявлении партнеров.

О планах по реорганизации альянса в Renault Group и Nissan Motor объявили, напомним, в конце января 2023 года ■



В России предлагают открыто мониторить цены на бензин

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России поддержала предложение лидера партии «Новые люди» Алексея Нечаева сделать открытым мониторинг изменения цен на автомобильных заправках.

Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на ответ руководителя службы Максима Шаскольского на соответствующее обращение главы думской фракции. «Федеральная антимонопольная служба сообщает, что поддерживает предложения, касающиеся опубликования сведений о стоимости моторного топлива. При этом, по мнению ФАС России, для опубликования указанных данных целесообразно использовать официальные интернет-ресурсы исполнительных органов субъектов Российской Федерации, осуществляющих регулирование в сфере топливно-энергетического комплекса на территории региона. Инициатива будет учтена ФАС России в дальнейшей работе», — отметил руководитель ФАС.

«По результатам проводимой ФАС России работы за период с 15 сентября 2023 года по 30 октября 2023 года оптовая (биржевая) цена на автомобильный бензин марки АИ-92 снизилась на 29,3% (с 70 372 до 49 737 рублей за тонну), марки АИ-95 — на 28,8% (с 75 892 до 54 047 рублей за тонну). Цена дизельного топлива летнего снизилась за период с 19 сентября 2023 года по 30 октября 2023 года на 25,7% (с 74 779 до 55 572 рублей за тонну). Вследствие снижения цен в оптовом сегменте розничные цены в настоящее время также снижаются», — заявил г-н Шаскольский ■

Петербургский завод Hyundai продолжает простаивать

Режим простоя на петербургском заводе концерна Hyundai Motor продлен как минимум до декабря 2023 года.

Об этом агентству «Интерфакс» сообщили в Центре занятости населения Санкт-Петербурга. «Компания уведомила о режиме простоя на предприятии по 30 ноября 2023 года», — приводит агентство слова своего собеседника.

Производство автомобилей на предприятии «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» было приостановлено с 1 марта 2022 года в связи с перебоями в поставках компонентов. В начале нынешней осени глава Минпромторга РФ Денис Мантуров сообщал, что завод Hyundai под Петербургом может приобрести неназванная российская компания.

По сведениям «Интерфакса», интерес к покупке предприятия проявлял также «Автотор», на мощностях которого в Калининградской области выпускался ряд моделей Hyundai и Kia. В южнокорейских изданиях весьма широко обсуждалась информация о том, что российские активы Hyundai может выкупить компания из Казахстана.

Производство на заводе «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус», расположенном в промзоне «Каменка» под Санкт-Петербургом, стартовало осенью 2010 года. С конвейера предприятия сходили такие модели, как седаны Hyundai Solaris и Kia Rio, кроссовер Hyundai Creta и кросс-хэтчбек Kia Rio X ■



Магна оценила потери от ухода из России

Компания Magna International объявила о завершении продажи российских активов и назвала сумму своих потерь от ухода с рынка РФ. Уход с российского рынка обошелся канадскому производителю автокомпонентов в 16 млн долларов США. Об этом говорится в опубликованном 3 ноября отчете Magna International о результатах компании в третьем квартале текущего года.

«В третьем квартале 2023 года мы завершили продажу всех наших активов, в которые мы инвестировали в России, что привело к убытку в размере 16 млн долларов США (после уплаты налогов), включая чистый отток денежных средств в размере 23 млн долларов США», – сообщает Магна в квартальном отчете.

По итогам третьего квартала продажи Magna International на мировом рынке составили без малого 10,7 млрд долларов и выросли на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2022-го. За три квартала текущего года Магна поставила клиентам автокомпоненты на 32,3 млрд долларов (за аналогичный период 2022 года – на 28,2 млрд долларов). Подобный успех в компании объясняют, в частности, ростом мирового производства легковых автомобилей, а также повышением потребительских цен «для возмещения некоторых более высоких затрат на производство».

Однако указанные факторы были «частично компенсированы негативным воздействием сокращения автопроизводства в результате забастовки рабочих UAW среди некоторых клиентов в третьем квартале 2023 года (что привело к снижению продаж примерно на 50 млн долларов США), а также чистым снижением цен для клиентов после третьего квартала 2022 года», отмечается в отчете Магна.

Канадский производитель скорректировал свой прогноз на 2023 год в целом: в компании рассчитывают, что ее продажи в текущем году составят 42,1–43,1 млрд долларов США. Прежний прогноз предусматривал годовые продажи в диапазоне от 41,9 до 43,5 млрд долларов. Изменения «отражают влияние забастовок UAW на ряд клиентов», отмечают в Магна ■



DIE AUTOTEILE

ИННОВАЦИИ | ТЕХНОЛОГИИ | ТОЧНОСТЬ

Амортизаторы KRONER для вашего комфорта

Тестирования каждого амортизатора на стенде усилия сжатия/отбоя перед сборкой

Стабильная работа в реальных условиях эксплуатации при температурах от -45 °C до +120 °C

Гарантия до 2 лет или 50 000 км, полные условия гарантии на сайте www.kronerauto.com

Continental улучшил прогноз относительно мирового автопроизводства в 2023 году

В руководстве концерна Continental ожидают существенного роста мирового производства легковых и легких коммерческих автомобилей в 2023 году.

Об этом говорится в опубликованном концерном отчете по итогам трех кварталов текущего года.

По прогнозам руководства Continental, в 2023 году мировое производство «легковушек» и LCV вырастет на 5–7% по сравнению с 2022-м (ранее концерн ожидал роста на 3–5%).

Ситуацию на мировом розничном рынке шин в концерне оценивают как более сложную и ожидают, что по итогам года его продажи могут сократиться на 2%, а в лучшем случае – остаться на уровне 2022 года.

В Continental скорректировали также прежний прогноз по продажам в автомобильном секторе, главным образом – из-за негативных эффектов валютных курсов.

На данный момент в концерне ожидают, что в автомобильном секторе его продажи по итогам года составят 20,0–21,0 млрд евро (прежний прогноз подразумевал продажи на уровне 20,5–21,5 млрд евро), а консолидированные продажи окажутся на уровне 41,0–43,0 млрд евро (ранее прогнозировалось 41,5–44,5 млрд евро).

По итогам третьего квартала консолидированные продажи Continental составили 10,2 млрд евро, что на 1,5% меньше, чем в третьем квартале 2022 года. Чистая прибыль концерна за отчетный период достигла 299 млн евро (в третьем квартале 2022 года она составляла 211 млн евро); скорректированный свободный денежный поток составил 466 млн евро (в третьем квартале 2022 года – 496 млн евро) ■



Стоимость ТО автомобилей Lada снизилась на 12%

С ноября нынешнего года АвтоВАЗ снизил стоимость регламентного технического обслуживания для всех моделей Lada.

Стоимость ТО, как сообщает пресс-служба компании, в среднем снизилась на 12%. Так, при проведении техобслуживания владельцы Lada Granta смогут сэкономить от 900 до 1800 рублей, а владельцы Lada Vesta – от 1500 до 2900 рублей.

Стоимость ТО также сократилась для вазовских внедорожников Niva Legend (до 7000 рублей) и Niva Travel (от 400 до 2200 рублей).

Как уточняют в АвтоВАЗе, оптимизировать цены на техобслуживание удалось благодаря внедрению технологичного оборудования и инструментов, а также повышению квалификации сотрудников дилерских центров Lada ■



В России изменятся правила установки дорожных камер

Министерство транспорта Российской Федерации подготовило новые требования к дорожным камерам.

Так, зоны контроля камер, фиксирующих одни и те же виды нарушений, как сообщает «Коммерсантъ», не смогут находиться ближе 1 км друг к другу в населенных пунктах и ближе 5 км за городом. Однако возможны исключения «в зависимости от расположения мест концентрации ДТП». Кроме того, дорожные службы должны будут вешать приборы так, чтобы они не закрывали дорожные знаки и светофоры.

Если камера передвижная, то зона контроля может обозначаться новыми информационными щитами. Такие щиты будут устанавливаться на расстоянии 150–300 метров перед зоной контроля. Региональные власти должны будут предупреждать ГИБДД о включении нового комплекса не позже чем за 20 дней.

В ассоциации ОКО, объединяющей производителей камер и операторов систем фото- и видеофиксации, считают, что проект необходимо доработать: камеры нужно ставить не только на уже образовавшемся очаге аварийности, но и там, где есть признаки возникновения такого очага (например, единичные аварии с пострадавшими или большое число однотипных нарушений).

С 1 сентября 2024 года вступит в силу разработанный по поручению президента закон, ужесточающий правила применения дорожных камер. На данный момент проект проходит внутриведомственное согласование. Кроме того, как отмечает «Коммерсантъ», вместе с новым законом могут вступить в силу поправки к КоАП. В кодексе появится норма, запрещающая выносить штрафы с камер, установленных (или применяемых) в нарушение правил или обозначенных не по правилам ■

Забастовки в США повлияли на продажи Brembo

Компания Brembo прогнозирует снижение темпов роста выручки от продаж автокомпонентов по итогам 2023 года.

На продажи компании, как сообщает агентство Reuters со ссылкой на квартальный отчет итальянского производителя, уже повлияло ухудшение глобальных политических и экономических условий, а также последствия недавних забастовок профсоюза United Auto Workers (UAW) в США.

«Stellantis, GM и Ford являются нашими клиентами, и некоторые из их заводов были остановлены на большую часть октября и часть сентября из-за забастовок UAW — это неизбежно привело к замедлению бизнеса их поставщиков», — отметил исполнительный председатель Brembo Маттео Тирабоски.

Ранее в компании прогнозировали увеличение выручки на 10%. Однако на данный момент Brembo ожидает, что ее рост (в процентах) будет однозначным на фоне «значительных изменений в глобальных геополитическом и макроэкономическом сценариях, а также последствий забастовок UAW».

По итогам третьего квартала 2023 года выручка Brembo от контрактов с клиентами сократилась на 1,3% по сравнению с третьим кварталом 2022-го и составила 969,1 млн евро. За три квартала текущего года итальянский производитель поставил клиентам компоненты на общую сумму 2,9 млрд евро, что на 7% больше, чем за аналогичный период 2022 года ■



С начала года автомобили с пробегом подорожали на 15%

За 10 месяцев нынешнего года машины с пробегом в среднем подорожали на 15,4%, или 203 тыс. рублей.

Средняя стоимость поддержанного легкового автомобиля по итогам октября 2023 года, как сообщает «Автостат», составила 1 518 000 рублей. В январе этот показатель был на уровне 1 315 000 рублей.

В октябре 2022 года автомобили на «вторичке» подорожали на 24,4% — на 298 тыс. рублей. При этом год назад их средняя цена составляла 1 220 000 рублей.

Ранее, в сентябре 2023 года, как уже сообщал «Движок», россияне приобрели 1159 электромобилей с пробегом, что оказалось на 51% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

С января по сентябрь россияне приобрели на «вторичке» 8078 электромобилей — на 23% больше, чем за первые 9 месяцев прошлого года ■

CARBERRY.

Выгодное решение

АВТОКОМПОНЕНТЫ С НЕМЕЦКИМ ПОДХОДОМ

ЩЁТКИ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЕЙ,
АВТОЛАМПЫ,
ПРИВОДНЫЕ РЕМНИ,
РОЛИКИ

CARBERRY.DE



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



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



Использование высококачественных материалов. 100% контроль качества



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



CARBERRY.

Performance for value





«У нас отличные перспективы на российском рынке»

Александр Ковальчук,
Meteor Auto



Вадим Аскарлов

❗ Производство свечей METEOR размещается на прежних мощностях концерна Bosch, который ушел из России. Все ли осталось на заводе по-прежнему с момента приобретения его новым собственником? И подвержено ли производство санкционным ограничениям?

— Весной 2023 года три предприятия концерна Bosch в Энгельсе (а это заводы по производству свечей зажигания, кот-

В 2023 году российские активы немецкого концерна Bosch в городе Энгельсе были приобретены холдингом S8 Capital. Уже через три месяца после смены собственника предприятие вывело на рынок собственную линейку свечей зажигания под брендом METEOR. О позиционировании нового бренда и состоянии российского рынка автозапчастей «Движку» рассказал генеральный директор компании Александр Ковальчук.

лов отопления и электроинструмента) перешли под управление холдинга S8 Capital. Наш завод по производству свечей зажигания был ведущим в концерне Bosch, а продукция предприятия поставлялась более чем в 150 стран мира. На заводе были внедрены производственная система и международная система менеджмента качества, а также новые технологии, которые

работают уже на российском ПО и продолжают успешно применяться при изготовлении свечей зажигания под новым брендом METEOR. Например, благодаря технологии применения сплавов из драгоценных металлов снижается износ электродов, а уникальная технология непрерывной лазерной сварки обеспечивает механическую прочность соединения и теплопроводность.



Александр Ковальчук,
генеральный директор Meteor Auto

Это позволяет минимизировать потери металлов и значительно увеличивает срок службы свечи зажигания.

На заводе сохранено все оборудование, а производством занимаются те же специалисты, что и прежде. Собственно, благодаря этому буквально через три месяца после смены собственника мы вывели на рынок нашу премиальную линейку свечей зажигания METEOR. При этом наш завод по-прежнему продолжает производить свечи зажигания под хорошо известным на рынке брендом ЭЗ.

Что касается ограничений, еще до введения санкций завод активно занимался локализацией производства для обеспечения бесперебойных поставок свечей зажигания на российский рынок. Наше предприятие имеет собственную службу разработки, изготовления и ремонта оборудования и запчастей, поэтому зависимость от санкционных

ограничений низка, тем более что для поставок уникальных компонентов уже найдены решения.

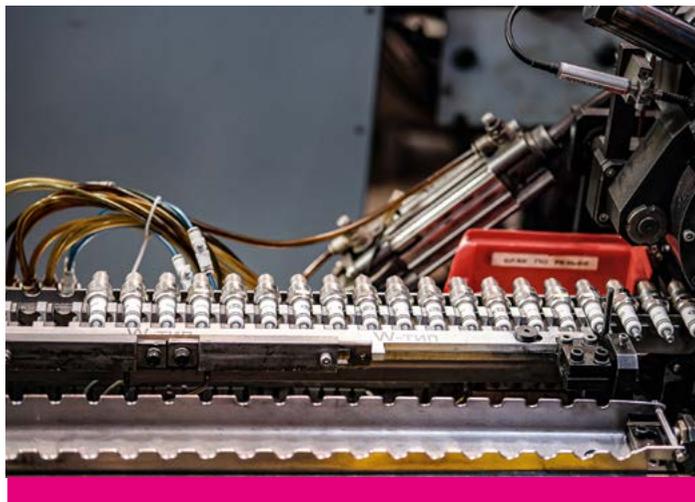
❗ Как бы вы охарактеризовали бренд METEOR? Как вы его позиционируете и в каком ценовом сегменте планируете реализовывать продукцию? Справедлив ли тезис, что если эти свечи выпускаются там же, где когда-то выпускал концерн Bosch, то и качество их не хуже? Сможет ли производитель свечей METEOR использовать какие-либо разработки немецкой компании в дальнейшем?

— Бренд METEOR — единая торговая марка для промышленных активов холдинга S8 Capital, в число которых входят лифты, свечи зажигания, котлы отопления, электроинструменты. Наше подразделение по производству свечей зажигания теперь называется METEOR Auto, а свечи, которые мы выпускаем, — это премиальный продукт, сопоставимый с зарубежными аналогами, при этом цена его ниже. Качество этого продукта полностью соответствует международным стандартам, а в будущем мы планируем их превзойти.

Наша аудитория — это автовладельцы, ценящие качество и стремящиеся приобрести товар, который прослужит долго и не доставит проблем в эксплуатации. Многие наши технологии в разное время разрабатывались вместе с двигателями ведущих мировых автомобильных брендов и прошли испытание временем.

Свечи зажигания METEOR могут устанавливаться в автомобилях различных марок для обеспечения максимальной производительности и экономии топлива.

В ассортименте есть три линейки — черная, синяя и зеленая (в зависимости от используемых сплавов), и каждый автовладелец сможет подобрать свечи зажигания, подходящие именно для его автомобиля. Зеленая — базовая линейка, синяя — усовершенствованная линейка свечей зажигания с увеличенным сроком службы, черная — самая



современная премиальная линейка с электродами из сплавов драгоценных металлов (платина, иридий и др.).

❗ Как будет продвигаться продукция бренда METEOR? Как сейчас осуществляется взаимодействие с дистрибьюторами и будет ли собственная дистрибуция?

— Сегодня мы имеем действующие контракты с ключевыми игроками рынка автомобильных запчастей. Наш многолетний опыт работы с ними и успешный старт продаж в 2023 году подтверждают правильный выбор модели дистрибуции.

В рамках ребрендинга и запуска нового бренда METEOR мы провели на нашем заводе дилерский саммит, который посетили 50 владельцев и топ-менеджеров компаний — дистрибьюторов автозапчастей из России, Республики Беларусь, Казахстана,

Таджикистана, Узбекистана, Армении, Азербайджана и Кыргызстана. У клиентов была отличная возможность убедиться, что компетенции, оборудование и технологии, освоенные во время сотрудничества с концерном Bosch, позволяют ООО «Энгельс Свечи зажигания» (METEOR Auto) разрабатывать и производить продукт, не уступающий по характеристикам и качеству ведущим мировым аналогам.

Многие наши дистрибьюторы имеют развитые инструменты цифровых продаж, программы лояльности, организуют мероприятия для своих клиентов и т. п. Здесь мы ведем активную работу по предоставлению всех необходимых материалов для успешного продвижения продукции, а также планируем с ними индивидуальные мероприятия, которые обеспечат поддержку продаж свечей зажигания METEOR. Кроме того, мы самостоятельно организуем и проводим

акции на федеральном уровне для клиентов не только нового бренда METEOR, но и по свечам бренда ЭЗ, давно завоевавшего доверие потребителей.

Так, с сентября 2023 года мы запустили индивидуальное обучение для наших клиентов, которое проходит как в офлайн-, так и в гибридном формате, для обеспечения необходимой компетенции у торгового персонала. В 2024 году планируем запустить регулярные вебинары с подготовленным графиком проведения для всех желающих, которые (что сейчас довольно редкое явление) будут полностью посвящены разным темам и направлениям, касающимся исключительно свечей зажигания.

❗ Какие планы у бренда METEOR на ближайшие годы? Какую долю рынка должны занять эти свечи? Кого в нынешних условиях вы видите своими главными конкурентами?

— Мы стремимся занять не только рынок автомобильных свечей зажигания — в нашем портфолио также есть индустриальные свечи для больших промышленных двигателей, используемых в ГПУ (газопоршневых установках) или ГПА (газопоршневых агрегатах). Наш завод уже сегодня производит и поставляет свечи в фирменные сети послепродажного обслуживания — прежде всего я говорю о поставках свечей зажигания для АО «Лада-Имидж», крупнейшего игрока на рынке и нашего надежного партнера. Вторичный рынок свечей зажигания в России — это, конечно, и магазины, и СТО, и палатки на известных авторынках страны.

Мы постоянно работаем над расширением ассортимента и детально прорабатываем предложение свечей зажигания для малых двигателей. Уже в первом квартале 2024 года запланировано существенное расширение ассортимента свечей зажигания для бензопил, газонокосилок и другой техники с малыми ДВС.

В зоне наших интересов — не только российский рынок: у нас отличные перспективы



на рынках стран СНГ и рынках дружественных стран. Всем ключевым игрокам хорошо знаком наш завод, они уверены в нас как в производителе с точки зрения и надежности, и ресурсов для разработки свечей зажигания для новых двигателей внутреннего сгорания. Например, мы уже прорабатываем специальное предложение для китайских автомобилей.

У свечей, произведенных в России, есть своя история успеха в этих странах, со многими владельцами компаний-дистрибьюторов у нас сложились прочные деловые отношения. Уверен, что они тепло примут бренд METEOR. Глобально наша цель — быть первыми в отрасли!

❗ Какова сегодня ситуация на российском рынке автозапчастей в целом и в сегменте свечей в частности в свете ухода крупных мировых брендов? Как влияет на наш рынок распространяющаяся практика создания дистрибуторами собственных торговых марок (СТМ), а также наплыв Nopame-брендов из Китая и с Ближнего Востока?

— За последний год на рынке свечей зажигания, действитель-

но, появилось много новых брендов. Сегодня практически любой предприниматель может создать собственную торговую марку, в том числе благодаря возможностям параллельного импорта. С одной стороны — это здоровая конкуренция, но с другой — высокий риск покупки контрафакта или просто некачественной продукции. Наши свечи, например, производятся в соответствии с «Техническими условиями» и при этом полностью соответствуют ГОСТ Р 53842-2010. Соответствуют ли этим стандартам свечи, продаваемые под различными СТМ, утверждать наверняка нельзя.

Еще один аспект сегодняшнего рынка автозапчастей — ввоз в Россию свечей западных и японских производителей через страны СНГ, Турцию, Китай, ОАЭ. Они покупаются на условиях 100%-ной предоплаты, сроки их поставок нередко превышают три месяца. Ассортимент при этом нестабилен, как и логистические цепочки. В силу этих причин дистрибьюторы продают такие свечи по завышенным ценам. Ну а окончательный выбор, как всегда, остается за покупателями.



История завода

1942

Основан «Завод керамических изделий». Он изготавливал фарфоровую лабораторную посуду для оборонной промышленности, параллельно осваивая технологии производства изоляторов для свечей зажигания.

1958

Завод стал основным поставщиком автоизоляторов для машиностроительных предприятий страны.

1960

Начало серийного выпуска свечей зажигания. Со временем Энгельский завод автотракторных запальных свечей стал головным предприятием СССР, выпускающим свечи зажигания для всех типов автомобилей и тракторной техники, малогабаритных двигателей, а также энергетических установок и газокompрессоров. Кроме того, в производственную линейку предприятия входили изделия из технической керамики.

1996

Предприятие вошло в концерн «Роберт Бош ГмБХ».

2017

Завод стал головным предприятием концерна по производству промышленных свечей зажигания.

2023

Российские активы концерна Bosch в Энгельсе были приобретены многопрофильным холдингом S8 Capital. В периметр сделки вошли 100%-ные доли трех предприятий группы Bosch: завода по производству свечей зажигания, завода по производству котлов отопления и завода по производству электроинструментов. С 1 сентября продукция выпускается под брендами METEOR и ЭЗ.





Движок

Dvizhok.su

– самый посещаемый сайт
среди российских автомобильных

B2B-изданий

250 000 уникальных посетителей в месяц*

•
Еще больше самых актуальных новостей
из мира автомобилей и автокомпонентов

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

•
Эксклюзивные интервью и комментарии от представителей
российского и зарубежного автобизнеса

•
Кроме того, новости и репортажи с места событий
о российских командах с мировыми соревнованиями по автоспорту

•
Для рекламодателей – все возможные форматы
интернет-размещений

* по данным Yandex.Metrica за первый квартал 2019 года

бизнес

автомобили

компоненты

аксессуары

гаджеты

автоспорт

комтранс



На российском рынке запчастей формируется новый премиальный сегмент

Рашид Шаймуратов,
HL Mando



Роман Зубко

» Корпорация HL Mando известна прежде всего как конвейерный поставщик целого ряда крупных мировых автопроизводителей. Когда и как компания решила выйти на Aftermarket и как создавалось ее соответствующее подразделение?

— Корпорация Mando, входящая в южнокорейский холдинг Halla Group, была организована в октябре 1962 года как производитель автокомпонентов и поставщик на конвейеры автопроизводителей — в первую очередь для корейских брендов Hyundai и Kia. В наши дни Mando поставляет свою продукцию

Как изменился российский рынок автозапчастей и компонентов после ухода именитых мировых брендов и кто приходит им на смену? Какова сегодня ситуация в логистике и сколько стоят контейнерные перевозки на маршруте Азия — Россия? Сохраняется ли на рынке дефицит и если да — то в каких товарных группах? Об этом и многом другом «Движку» рассказал глава представительства HL Mando в РФ и странах СНГ Рашид Шаймуратов.

практически всем мировым автопроизводителям в Европе, Америке, Японии, Корее, Индии, Китае и т. д.

Изначально, в начале 2000-х годов, продукция Mando Aftermarket производилась только для внутреннего рынка Южной Кореи. Развитие бренда на глобальном рынке послепродажного обслуживания началось в 2005 году с открытием экспортных операций. В 2012 году подразделение Halla Meister Inc. запустило отдельный проект под брендом Mando+, где часть продукции была контрактного производства, а другая часть — с собственных заводов. Продукция для вторичного рынка стала

экспортироваться в различные регионы мира через независимые корейские торговые дома.

В 2019 году руководством Halla Group было принято решение закрыть проект Mando+, расторгнуть контракты с независимыми корейскими торговыми домами и перезапустить дистрибуцию только под брендом Mando через собственные дочерние подразделения на основных мировых рынках. Также были подписаны новые лицензионные соглашения с мировыми автопроизводителями о поставке всего ассортимента, который отгружается на конвейер, также и на вторичный рынок. Официальное представительство Mando



Рашид Шаймуратов,
глава представительства HL Mando
в РФ и странах СНГ

в России и странах СНГ было открыто в январе 2020 года.

В прошлом году в честь 60-летнего юбилея компания провела ребрендинг, объединив название нашего холдинга (Halla — HL) и торговую марку Mando в единый бренд HL Mando. Также внутри холдинга была создана единая организационная структура HL Mando Aftermarket, которая объединит все наши международные региональные компании, занимающиеся дистрибуцией запасных частей HL Mando, в единое целое с общей стратегией развития. Наша цель — войти в топ-5 мировых





брендов в сегменте Aftermarket наравне с Bosch, ZF и другими международными брендами.

❗ Многие годы основной специализацией Mando были амортизаторы. Как сегодня развивается ассортимент компании для рынка послепродажного обслуживания, какие товарные группы в приоритете, в какие сегменты рынка компания намерена выйти в ближайшее время?

— Сразу вас поправлю: амортизаторы — лишь одно из наиболее известных на рынке РФ направлений, но отнюдь не основное для компании! К примеру, еще в конце 90-х годов прошлого века HL Mando представила ABS собственной разработки и производства, которая успешно дополнила наши тормозные системы и на сегодняшний день, вместе с суппортами и другими компонентами (тормозные колодки и диски), поставляется в качестве оригинального оборудования (ОЕ) ведущим автопроизводителям.

Не могу не отметить и другие товарные группы: рулевое управление, климатические системы (термогруппа), фильтры, приводы, электрооборудование,

включающее, помимо стартеров и генераторов, систему зажигания. Отдельно выделю элементы подвески, так как на поставку таких деталей был заключен крупнейший в истории компании контракт с Volkswagen AG, действующий до 2033 года и рассчитанный на 50 млн единиц!

Возвращаясь к рынку послепродажного обслуживания: в нашем случае толчком к развитию в этом сегменте выступают именно ОЕ-поставки. В этом году мы расширяем наши товарные матрицы, дополняя их в том числе деталями для европейских и японских машин, а также для автомобилей китайского автопрома. Также в этом году мы вывели на российский рынок две новые товарные группы — это высокотехнологичные моторные масла и аккумуляторы корейского производства.

❗ Под брендом Mando сегодня выпускаются запчасти для грузовиков. С какого

года компания вышла в этот сегмент и как развивается ее «грузовой» ассортимент в настоящее время?

— Грузовой сегмент развивается по аналогии с легковым — ОЕ-поставки формируют наш ассортимент в Aftermarket. HL Mando выступает поставщиком для всей «Большой европейской семерки», Ford, Isuzu, а также для Schmitz Cargobull, SAF, BPW. Поэтому и на вторичном рынке широко представлен наш ассорти-

мент именно для данных марок. Полноценный запуск и развитие грузовой программы в России началось у нас в прошлом году в связи с уходом многих грузовых брендов. В ближайшей перспективе мы планируем охват китайского грузового парка. В Китае HL Mando развивает сотрудничество с производителями коммерческого транспорта.

❗ Насколько этот сегмент перспективен для компании в России?

— Для нас это очень перспективное направление! После ввода санкций рынок претерпел серьезные изменения, возникшую острую потребность в качественных расходных материалах — таких как фильтры, тормозные колодки, элементы подвески — перевозчики и грузовые СТО удовлетворили в том числе с нашей помощью! Благодаря наличию продукции у дистрибьюторов и сохранившимся поставкам за прошлый год HL Mando существенно увеличила объемы продаж в грузовом сегменте, и тенденция к росту сохраняется у всех наших грузовых дистрибьюторов. «Омега», «Форум-Авто», «Армтек» и «Авто-





альянс» показывают отличную динамику по нашему бренду!

❷ **Есть ли сегодня сложности в логистике на маршруте Азия – Россия: стабилизировались ли цены, выдерживаются ли сроки поставок, насколько часто возникают перебои?**

– С начала открытия представительства в России мы пережили несколько кризисных ситуаций. Это и ковидный карантин 2020 года, и контейнерный кризис 2021 года, и санкции 2022–2023 годов. Компания разрешила все возникшие проблемы с логистикой и оплатой за поставленный товар. Цены за транспортировку морских контейнеров из Кореи во Владивосток практически вернулись к уровню докризисных: с 10 тыс. долларов в 2021 году до 2 тыс. на текущий момент. И контейнеры сейчас есть в наличии, в отличие от конца 2021 года, когда приходилось ждать «букинг» на судно по нескольку недель.

На данный момент мы отгружаем товар российским дистрибьюторам с двух наших крупных складских хабов в турецком Стамбуле и южнокорейском Седжоне. Сроки производства и поставки заказов из Турции составляют один месяц, из Южной Кореи – два месяца. Уровень выполнения заказов – более 85%. На текущий момент основной

проблемой для тех, кто занимается импортом в Россию, является оплата поставленного товара – из-за ужесточения банковских санкций. Здесь мы также решили возникшие финансовые вопросы, разработав различные схемы оплат в нескольких валютах.

❸ **Какова сегодня ситуация на российском рынке автозапчастей? Какого рода детали (и для каких автомобилей) наиболее востребованы, наблюдается ли дефицит по каким-то товарным группам? А главное – что будет дальше?**

– В начале этого года почти все поставщики и дистрибьюторы столкнулись с проблемой избыточных товарных остатков на своих складах. Причин тому несколько. Это, во-первых, ажиотажный спрос на рынке в первой

половине 2022 года, который привел к увеличению объемов закупок всего ассортимента в разы. Во-вторых, это запуск параллельного импорта тех брендов запасных частей, которые ушли с российского рынка, включая оригинальную продукцию. В-третьих, это огромные инвестиции дистрибьюторов в развитие собственных марок (СТМ) и размещение колоссальных объемов заказов на производстве в Китае и других странах. В-четвертых, это приход новых брендов на рынок РФ взамен ушедших.

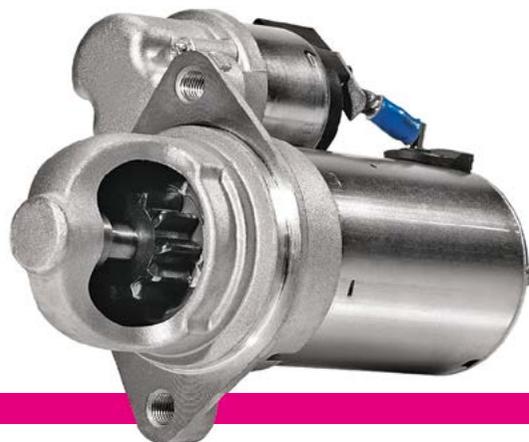
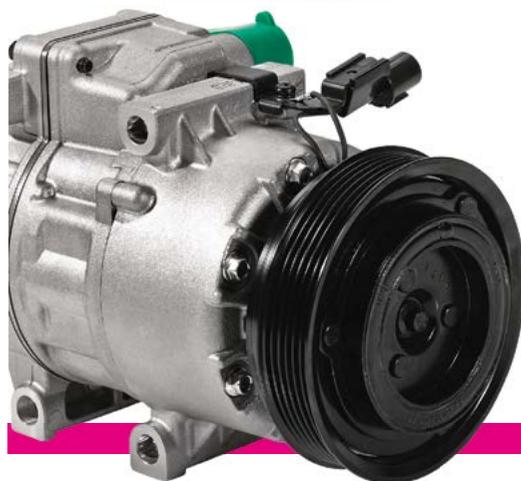
В итоге весь этот объем заказанного товара как снежный ком пришел в Россию в конце 2022-го и в начале 2023 года – одновременно со снижением (откатом) потребительского спроса после скачка в 2022-м и низкого зимнего сезона. У дистрибьюторов не хватало и не хватает складских площадей, чтобы принять



весь этот товар! Излишек товара на рынке повлек за собой ужесточение конкуренции, распродажи и снижение цен, даже несмотря на девальвацию рубля в первой половине 2023 года.

Однако, несмотря на избыток запасных частей на рынке, в определенных товарных группах (и нишах) есть небольшой дефицит. Это в первую очередь детали грузовой программы, которые попадают под так называемые «коды двойного назначения», детали для ремонта двигателей, электрика, блоки управления коробок передач, кузовные детали, стекла, фары, фонари, а также оригинальные запчасти и детали премиальных брендов в сегменте Aftermarket, аналогов которым нет.

Кроме того, постоянно растет спрос на запасные части для китайских автомобилей – в этом сегменте также чувствуется определенный дефицит из-за резкого роста парка новых машин из Под-



небесной. HL Mando планирует добавить детали, которые мы производим для китайского автопрома, в ассортимент на вторичном рынке в 2024 году.

Для текущей ситуации на российском рынке автозапчастей и компонентов характерно также резкое увеличение доли контрафактной продукции. Помимо появления новых и непонятных потребителю брендов, на рынке присутствует неразбериха в ценах, отсутствует стабильность и структурированность, которая

формировалась десятилетиями. Рынок меняется, разворачивается на Восток. Доля СТМ на нем будет расти, а потребительский спрос сейчас меняется в сторону недорогих запасных частей с весьма средним уровнем качества; мода на популярные когда-то бренды проходит. Впереди нас ждут конкуренция между СТМ, падение доли оригинальной продукции, снижение объемов поставок продукции

ушедших брендов по параллельному импорту, формирование нового сегмента премиального Aftermarket, куда войдут в первую очередь OEM-производители из Южной Кореи (HL Mando, CTR и т. д.) и поставщики из Турции и Китая.



Предложение на рынке сегодня – огромное, а выбора нет

« Андрей, как, на ваш взгляд, изменился российский рынок автозапчастей за последние полтора года в сегменте фильтрации? От чего ушли и к чему пришли ведущие поставщики и потребители?

– Нынешняя ситуация на нашем рынке – уникальная. До начала всем известных событий 2022 года на рынке России была довольно стабильная картина. Были мировые лидеры, в первую очередь немецкие бренды, которые занимали наибольшую долю рынка. В целом лидирующие позиции занимали европейские компании, которые имели долгую, сложившуюся историю в России. После 2022 года все эти компании в той или иной степени прекратили свою деятельность.

Параллельный импорт позволил ввозить все, что угодно, кому угодно и без каких-либо ограничений. Ситуация, сложившаяся в 2022 году, подтолкнула дистрибьюторов к тому, чтобы массово закупать фильтры везде, где только возможно. Статистика показывает, что в конце 2022-го – начале 2023 года фильтров в Россию ввезли больше, чем за весь 2021-й! 2023 год, с точки зрения производителей фильтров, и во все стал профицитным. На этом фоне Sakura – один из немногих международных брендов, кто официально реализует в РФ свою продукцию и осуществляет гарантийную поддержку, в этом его конкурентное преимущество.

Вторая важная веха в развитии сегмента фильтров в сложившейся ситуации – рост собственных торговых марок (далее – СТМ. – Прим. ред.). Если раньше этим занимались только крупные дистрибьюторы, то сейчас уже чуть ли не каждый розничный магазин предлагает

Российский рынок автозапчастей и компонентов уже второй год ищет пути стабилизации. После ухода крупных мировых игроков все группы товаров, представленные на нем, поредели, не стал исключением и сегмент автомобильных фильтров. «Европейцев» на нем официально больше нет, зато появилось огромное количество новоиспеченных брендов. О том, как разобраться в хитросплетениях сегодняшнего рынка и не купить некачественный фильтр, «Движку» рассказал директор департамента развития продаж компании Vriho, эксклюзивного импортера и дистрибьютора бренда Sakura в России, Андрей Алексюк.



продукцию собственного бренда. Количество таких СТМ стремится к двум сотням, поэтому выбрать хороший фильтр становится все сложнее.

В этом мы видим еще одно преимущество международного бренда Sakura, который присутствует на рынке почти 50 лет. Sakura – это бренд, за который отвечает собственный завод компании-производителя, в отличие

от многих СТМ, у которых заводы являются только исполнителями заказов и не несут прямой ответственности перед потребителями за качество продукции. Sakura предлагает гарантию 12 месяцев на все виды фильтров и 5 лет – на радиаторы.

Все эксперты отмечают, что сейчас наш рынок находится в фазе роста количества брендов, из которых в дальнейшем останутся лишь 10–15%. Им в первую очередь придется конкурировать между собой, так как в большинстве случаев в их упаковках будет находиться практически одно и то же – продукция из Китая, сделанная, скорее всего, на одном и том же заводе.

« Что происходит сегодня со спросом? Какие фильтры



Андрей Алексюк,
Sakura



Андрей Алексюк, директор департамента развития продаж компании Vriho, эксклюзивного импортера и дистрибьютора бренда Sakura в России

наиболее востребованы в России и какой ценовой сегмент наиболее популярен? Наблюдается ли в нынешней ситуации стремление покупателей сэкономить?

– Премиальные фильтры все еще остались в категории востребованных, так как в их продвижение и создание репутации вложено много сил и средств.



механика снижению ресурса двигателя. И это особенно критично в нынешних условиях, когда в связи с постоянным ростом цен на автомобили привычных марок продление ресурса машины становится особенно важным. С некачественными же фильтрами автовладельцы рискуют «попасть» на дорогостоящий ремонт двигателя, который обойдется им в сотни тысяч рублей!..

Но вымывание этих позиций все равно происходит. В Россию премиальные европейские производители стали поставляться с внутреннего китайского рынка. Но это совершенно другая продукция – не та, к которой привык потребитель. Так как требования к фильтрам в Азии и Европе абсолютно разные.

Сейчас потребитель старается экономить, поэтому спрос в лучшем случае концентрируется в среднем ценовом сегменте. Естественно, «эконом» также активно набирает популярность, поэтому по количеству товара на первом месте сегодня СТМ-бренды. Далее следуют средний ценовой сегмент и премиальный, которые примерно поровну делят оставшуюся долю на рынке.

Стремление сэкономить у покупателя сейчас есть, но иногда оно вступает в противоречие со здравым смыслом: в попытках сэкономить 100 рублей автолюбители берут совсем дешевые изделия. При этом некачественные фильтры приводят к незаметному для глаз потребителя и сервисного

❷ Каковы планы бренда Sakura по дальнейшему развитию ассортимента в России?

– Sakura – один из крупнейших производителей фильтров, поставляющий продукцию в 125 стран и являющийся OEM-поставщиком. Сегодня под этим брендом выпускается более 7 тыс. артикулов фильтров как для грузовых, так и для легковых машин, а также для спецтехники. Этот бренд многие знают именно как производителя компонентов для азиатских машин, но мы «закрываем» все типы автомобилей: европейские, российские, американские и т. д.

В последнее время мы расширяем линейку фильтров для автоматических коробок передач: вариаторов, DSG и т. д. Сейчас есть планы расширить эту линейку до 200 артикулов, чтобы обеспечить высокое покрытие этого сегмента. Будет также происходить естественное расширение номенклатуры на новые китайские автомобили. Несмотря



на то что «китайцев» теперь огромное количество на наших дорогах, большинство из них пока что на гарантии и обслуживаются у официальных дилеров. Но в наших планах проработка предложения для китайских грузовиков и спецтехники и, конечно же, для сегмента китайских легковых автомобилей.

Также мы прорабатываем вопрос вывода на рынок продуктов со стопроцентным синтетическим фильтровальным материалом: не из комбинированного материала на основе целлюлозы, а из материала с улучшенными параметрами. 100% синтетический материал улучшает качество фильтрации, обеспечивая более эффективную очистку масла и значительно – до двух раз – увеличивает межсервисный пробег автомобиля.

❸ В текущей ситуации на рынке на что прежде всего обращать внимание потребителю, чтобы выбрать качественный фильтр? Стоит ли концентрироваться на брендах или нужно покупать то, что есть в наличии, но у проверенных поставщиков?

– Что касается премиальных брендов, то тут главный принцип – контроль именно подлинности продукта. Качество подделок сильно выросло,

визуально их почти невозможно отличить от оригинальной продукции, при этом такая «рулетка» может привести к дальнейшей поломке автомобиля. Дефицита на рынке сегодня нет: есть огромное предложение, но нет выбора, а вероятность нарваться на подделку очень велика.

Второй вариант – обращаться к СТМ. Их сейчас огромное количество, и к этой категории товаров стоит прибегать в последнюю очередь и выбирать бренды, которые хотя бы несколько лет представлены на нашем рынке. Дело не том, что СТМ – априори плохие, а в том, что качество производства на сторонних заводах может очень существенно «плавать», а контролировать процессы очень сложно даже самому ответственному заказчику. Участвовать ли в такого рода лотерее – каждый решает сам.

Третий вариант, на наш взгляд, – самый надежный: выбирать бренды, которые сами являются производителями и представлены на крупнейших мировых рынках. Именно таким брендом является Sakura. Кроме того, его продукция, поставляемая в Россию, адаптирована к суровым климатическим условиям. Это значит, что она одинаково надежно показывает себя и жарким летом, и морозной зимой.



Контрафакта на российском рынке запчастей стало больше

Роман Картузов,
CTR



Вадим Аскарлов

❗ Как бы вы оценили масштаб проблемы с контрафактом в России и каков уровень противодействия этому со стороны правоохранительных и надзорных органов?

— В прошлом году на основании обращений наших подписчиков в соцсетях мы сделали вывод, что контрафакта на рынке стало больше. Вероятно, не все верно поняли понятие «параллельный импорт». Ситуация очень сильно отличается от региона к региону. На территориях, расположенных ближе к Китаю, дела обстоят значительно хуже, чем, например, в западных регионах страны. Точную оценку мы как раз проводим, но в среднем по стране объем контрафакта составляет около 3–5%. На первый взгляд, немного, но при наших объемах продаж в деньгах это очень существенно!

С правоохранительными органами тоже не все так однозначно. С одной стороны, гарантированный рейд с изъятием контрафакта для органов важен, но, с другой стороны, в большинстве регионов специалистов по охране товарных знаков в подразделениях МВД не хватает. К тому же запчасти — не такой уж и значимый продукт для отчетов «большому начальству». Куда интереснее задержать производителя поддельного алкоголя или табака. Поэтому нам приходится «впихивать» своих нарушителей

Отечественный рынок автокомпонентов постепенно привыкает к отсутствию именитых мировых брендов. Кто-то из игроков занимается параллельным импортом, некоторые предпочитают создавать собственные торговые марки, но всегда будут и те, кто просто хочет нажиться на сложной ситуации. Разного рода контрафакт буквально наводнил российский рынок запчастей! Как бороться с подобной тенденцией и какие перспективы ожидают в связи с этим наш рынок, «Движку» рассказал генеральный директор российского подразделения компании CTR Роман Картузов.

между «большими рейдами». Тем не менее работа ведется и поддержка ощущается.

❗ Контрафакт в случае с брендом CTR в России — это в основном именно подделка или есть случаи незаконного ввоза и продажи оригинальной продукции? Если есть, то в каких масштабах? И какие товарные группы из ассортимента CTR подделываются чаще всего?

— Больше всего мы заинтересованы в борьбе с контрафактом. Параллельный импорт, конечно, тоже проблема, так как продавцы «серого» товара не выполняют обязательств по технической и гарантийной поддержке, но там хотя бы все хорошо с качеством продукта. А вот подделка — это прямой удар по репутации

бренда. Здесь никакой пощады нарушителям быть не может.

В плане ассортимента трудно выделить наиболее «популярные» у злоумышленников позиции. Подделывают всё — даже то, что мы вообще не выпускаем! Так, я встречал на рынке катушки зажигания CTR, которые мы не производили и не производим. Чаще всего мы видим поддельные стойки стабилизатора, шаровые опоры, рулевые тяги и, пожалуй, сайлентблоки. Реже — рычаги: видимо, это менее ходовой товар с более высокой себестоимостью производства.

❗ Что делать рядовому потребителю, если он понял, что приобрел контрафакт? Куда обращаться и как вернуть свои деньги, в том числе расходы на установку?



Роман Картузов,
генеральный директор российского подразделения компании CTR

— Конечно, хочется порекомендовать обращаться в правоохранительные органы, но это длинный и сложный путь, где доказывать свою правоту придется именно потребителю. Поэтому такой способ — не для всех, хотя можно получить солидную компенсацию. Если вы не готовы идти по такому пути — постарайтесь сдать товар в досудебном порядке и очень просим сообщить нам, где вы его купили, желательно с фотографией чека. Мы обязательно направим в эту торговую точку юристов для контрольной закупки!

❗ Как отличить оригинальный продукт CTR от контрафакта? Какие защитные механизмы «встроены» в оригинальную продукцию? И где приобретать запчасти CTR, чтобы точно не столкнуться с контрафактом?

— Лучше всего приобретать детали там же, где вы их устанавливаете, — на СТО. Автосервисы несут ответственность за то, что устанавливают, и не заинтересованы в поставщиках дешевой и подозрительной продукции. Во всяком случае сервисные станции куда больше беспоко-

ятся о клиентах, чем магазины, и уж тем более — интернет-магазины. Это мой главный совет. Мнимая экономия на ремонте со своими запчастями из интернет-магазина может закончиться оторванной на ходу рулевой тягой.

Для защиты своей продукции мы используем сразу несколько маркировок на упаковке. Однако раскрыть, как именно выглядят эти защитные знаки, мы не можем, чтобы их не скопировали изготовители контрафакта, но наша методика позволяет нам отличить подделку от оригинала даже по фотографии. По нашим оценкам, использование скретч-стикеров и других секретных кодов приведет к удорожанию продукции, но при этом защита будет малоэффективной.

Стоит отметить, что никакой способ в отдельности эффективным не будет. Только комплексная работа на всем протяжении цепочки поставок дает ощутимый эффект: первое — это работа с недобросовестными продавцами, включая контрольные закупки и полицейские рейды; второе — работа с продуктом и упаковкой; третье — просветительская деятельность.

При пересечении границы мы защищаем бренд на уровне сотрудничества с таможенными органами через ТРОИС (Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности. — *Прим. ред.*). Далее мы следим за добросовестностью наших дистрибьюторов, а также отмечаем на сайте в разделе «Где купить?» розничные точки, заслуживающие доверия.

Наши юристы регулярно проводят мероприятия по выявлению подделок как в офлайн- так и в онлайн-магазинах, на тех же маркетплейсах. Кроме того, мы регулярно вносим изменения в дизайн упаковки и маркировки. Все они привязаны к определенной дате, что позволяет нам соотнести фотографию упаковки с датой производства и вычислить подделку.

Мы считаем, что наиболее эффективными методами борьбы с подделками являются сотрудничество с официальными дистрибьюторами, регулярная



модификация упаковки и маркировки продукции, а также информирование клиентов и партнеров о признаках подделок, — мы это регулярно делаем на тренингах и вебинарах.

❗ Как вы взаимодействуете с точками, где обнаружен контрафакт?

— Все начинается с предупредительного письма, у которого есть три подзадачи.

Первое — уведомить торговую точку о том, что у них в реализации находится контрафактная продукция и это может повлечь административную, уголовную или гражданскую ответственность. Таким образом доносится информация, что бренд под защитой и продажа его подделки несет в себе риски. С точки зрения продавца логично выбирать

для ассортимента «безопасные» бренды, по которым защита не ведется. При достижении взаимопонимания дальнейшие действия по точке останавливаются.

Второе. Если после получения письма торговая точка продолжает продавать контрафакт, значит, они это делают умышленно, понимая противозаконность своих действий (это и есть «преступный умысел»). На этом этапе можно договориться о досудебном урегулировании. Поскольку при объемах конфискации свыше 300 тыс. рублей грозит уголовная ответственность, то обычный объем штрафа в досудебном порядке — 1-2 млн плюс конфискации.

✓ Упаковка контрафактной детали: шаровой опоры



Упаковка стоек стабилизатора CTR: оригинальной (вверху) и поддельной (внизу)

Третье. Если не получилось договориться в досудебном порядке — подготовить основание для подачи гражданского иска, когда врученное письмо будет также свидетельствовать о преступном умысле.

В большинстве случаев нарушители понимают свой риск и идут на мировую. Таким образом мы и избавляем рынок от подделки, и объясняем, что работать с подделкой — себе дороже.

❗ Как бы вы оценили будущее российского рынка запчастей с точки зрения контрафакта? Будет ли эта проблема усиливаться или механизмы защиты скоро выйдут на новый уровень и практически «убьют» контрафакт?

— На мой взгляд, существует только один механизм, способный «убить» контрафакт: делать так же дешево или еще дешевле. До тех пор пока разница между оригиналом и подделкой не видна с первого взгляда, как в нашем случае, а разница в стоимости производства значительна, будет и соблазн нечестного заработка.

Конечно, эйфория параллельного импорта многим показалась интересной возможностью для заработка, а на таможне проверки производятся очень выборочно. В результате многие маленькие импортеры могут даже не знать, что покупают подделку. Попавшимся мы сначала рассылаем официальные письма, а дела заводим только на злостных нарушителей.

В будущем, я уверен, мы возьмем под контроль ситуацию по крайней мере с брендом CTR, потому что любому предпринимателю риски уголовного дела не нужны, а вот ситуация с подделкой покинувших рынок брендов будет, на мой взгляд, только ухудшаться.



В России появится новый бренд электровнедорожников



Компания «Моторинвест» стала официальным импортером премиального бренда электрических внедорожников M-Hero в России.

Новый электровнедорожник M-Hero, как сообщает пресс-служба бренда, оснащен силовой установкой с четырьмя электродвигателями общей мощностью 1088 л.с. (800 кВт). Максимальный крутящий момент — свыше 16 000 Нм.

Электромобиль может проехать без дополнительной зарядки до 450 км (в ездовом цикле WLTP). На разгон до 100 км/ч, по паспортным данным, уходит всего 4,2 секунды.

Новый M-Hero производится в двух версиях: гибридной и полностью электрической. Под капотом гибридного внедорожника — три электромотора суммарной мощностью 816 л.с. (600 кВт), максимальный крутящий момент — 1050 Нм. В такой версии M-Hero разгоняется до 100 км/ч за 6 секунд.

Как уточняет производитель, ДВС, также расположенный под капотом, не связан с ведущими колесами и работает как генератор, заряжая батарею емкостью 65 кВт·ч. Суммарный запас хода составляет 750 км автономного пробега по WLTP.

Габариты нового электровнедорожника: 5066 x 1934 x 2080 мм. M-Hero получил оригинальную радиаторную решетку и матричные LED-фары, выполненные в форме перекрестья.

До конца 2023 года новый рамный электровнедорожник M-Hero будет доступен для заказа лимитированной партией (около 100 машин) в 18 официальных дилерских центрах Youah, представленных в пространствах M-Hero — M-Lounge в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Владимире, Красноярске, Ярославле, Челябинске, Тольятти, Казани, Самаре и Ижевске. Цены и комплектации объявят ближе к официальному старту продаж, сроки которого пока не названы ■

Tesla выпустит бюджетную «электричку»

Компания Tesla планирует организовать на заводе в Берлине выпуск электрокара стоимостью около 25 тыс. евро, который позволит ей выйти в массовый сегмент рынка электрокаров.

Об этом сообщает Reuters со ссылкой на пожелавший остаться анонимным источник, знакомый с ходом разработки новинки.

Сроки начала производства новой бюджетной модели Tesla собеседник агентства не уточнил. В самой компании от комментариев отказались; ее акции на новостях о возможном выходе бренда в массовый сегмент рынка электромобилей выросли в цене на 3%.

Как уточняет Reuters, по результатам исследований аналитической компании JATO Dynamics, в первом полугодии 2023 года средняя цена электрокара в Европе составляла 65 тыс. евро, в Китае — 31 тыс. евро.

Глава «Теслы» Илон Маск давно озвучивал планы по выпуску бюджетного электрокара, однако в 2022 году он говорил, что соответствующей технологии в его распоряжении нет и он отложит подобные планы. В сентябре года нынешнего появились сообщения о том, Tesla близка к освоению технологии, позволяющей отливать под давлением практически все днище электрокара целиком, — это позволит ускорить производство и сократить затраты на него.

Выход в массовый сегмент рынка электромобилей в Reuters называют «критичным» для достижения «Теслой» заявленных целей по продаже 20 млн машин к 2030 году. Прямые конкуренты компании (в частности, Volkswagen) придерживаются противоположной стратегии и не ставят себе целей по продажам в штуках, концентрируясь вместо этого на сохранении прибыли в процессе «электрификации» модельного ряда ■



Skoda представила новый Superb

Компания Skoda Auto провела официальную премьеру лифтбека и универсала Superb нового, четвертого по счету, поколения.

Новый Superb, как сообщает пресс-служба компании, построен на модульной платформе MQB-Evo концерна Volkswagen. Модель впервые получила «мягкий» гибрид с бензиновым турбомотором мощностью 150 л.с. и 48-вольтовым стартер-генератором.

В качестве силовой установки на выбор также предложены два бензиновых двигателя мощностью 204 и 265 л.с. и два дизельных мощностью 150 и 193 л.с. в паре с 7-ступенчатой роботизированной коробкой передач. Топовые версии модели будут штатно оснащаться системой полного привода.

Кроме того, в линейке появился подключаемый гибрид Superb Combi iV. Под капотом такого автомобиля – двигатель 1.5 TSI мощностью 150 л.с., агрегирующийся с 6-ступенчатым «роботом» DSG и работающий в паре с электромотором. Суммарная мощность силовой установки составляет 150 кВт (204 л.с.).

Высоковольтная тяговая батарея емкостью 25,7 кВт·ч обеспечивает гибриднему универсалу запас хода 100 км с лишним на полностью электрической тяге. Заряжать батарею можно как от домашних настенных станций мощностью 11 кВт (с 0 до 100% она будет заряжаться примерно 2,5 часа), так и от публичных станций постоянного тока мощностью 50 кВт. В последнем случае время заряда от 10 до 80% составит 25 минут.

В салоне нового Superb появился 10-дюймовый «цифровой кокпит» и 13-дюймовый информационно-развлекательный дисплей, а также эргономичные сиденья с десятью массажными подушками с пневматическим управлением. Кузов нового Superb будет доступен в шести цветах металлик и двух однотонных.

В продаже на европейском рынке Skoda Superb четвертого поколения появится весной 2024 года ■



Седан Geely Emgrand поступил в продажу в России

Компания «Джили-Моторс» объявила о начале российских продаж седана С-класса Geely Emgrand.

С 8 ноября, как сообщает пресс-служба компании, автомобили доступны для заказа в официальных дилерских центрах Geely в РФ. Новый седан будет продаваться в нашей стране в четырех комплектациях: Standard, Comfort, Luxury и Flagship.

В исполнении Standard новый Emgrand оснащается 1,5-литровым атмосферным бензиновым мотором мощностью 122 л.с. с 5-ступенчатой механической коробкой передач. Стартовая цена такого седана – 1 999 990 рублей, при покупке в кредит и по системе Trade-in – 1 799 990 рублей.

Автомобили в комплектации Comfort и выше доступны также в версии с 6-ступенчатым классическим «автоматом». Стоят такие машины от 2 299 990 рублей (от 2 099 990 рублей с учетом действующих маркетинговых программ).

Самый «навороченный» Emgrand в исполнении Flagship, штатно оснащающийся 17-дюймовыми литыми колесными дисками, светодиодными фонарями, электроприводом крышки багажника с функцией бесконтактного открывания, аудиосистемой с шестью динамиками, люком в крыше с электроприводом и шторкой, цифровой приборной панелью на основе 12,3-дюймового ЖК-дисплея и шестью подушками безопасности, оценен в 2 479 990 рублей (от 2 279 990 рублей в рамках маркетинговых программ) ■

Электромобили ORA оценили в рублях

Китайский концерн Great Wall Motor объявил о начале продаж в России электромобилей бренда ORA.

На старте продаж, как сообщает пресс-служба концерна, первый электромобиль бренда (модель 03) будет доступен в двух версиях: классической ORA 03 и спортивной ORA 03 GT.

Новый ORA 03, напомним, создан на платформе L. E. M. O. N. собственной разработки концерна Great Wall Motor. Под капотом машины – электромотор мощностью 126 кВт (171 л.с.); заявленный запас хода достигает 500 км; зарядить тяговую батарею от 30 до 80% можно за 30 минут. Разгон до 100 км/ч занимает 7,6 секунды.

В оснащение «третьей» модели входят сиденья с вентиляцией и массажем, панорамная крыша, беспроводная зарядка мобильных устройств, цифровая приборная панель, мультимедийная система с дисплеем 10,25 дюйма, а также комплекс систем безопасности и помощи водителю ADAS.

Стоимость электромобиля ORA 03 начинается с отметки 3 899 000 рублей, ORA 03 GT стоит у нас минимум 3 999 000 рублей.

Представители концерна также объявили о запуске в России бренда WEY в начале следующего года. Гибридные автомобили марки появятся на нашем рынке в первом квартале 2024 года. Первой моделью станет кроссовер WEY05, оснащенный гибридной силовой установкой с ДВС и парой электромоторов (по одному на каждой оси); ее суммарная мощность составляет 295 л.с. ■



Dongfeng готовит восемь новинок для России



DONGFENG

Компания «Моторинвест» объявила о предстоящем расширении модельного ряда Dongfeng на российском рынке.

До конца первого квартала 2024 года, как сообщает пресс-служба российского дистрибьютора марки, в продаже у официальных дилеров Dongfeng в РФ появятся восемь новых моделей.

В дополнение к седану Shine Max линейку Aeolus пополнят еще три новые модели: среднеразмерные кроссоверы Aeolus AX7 и Aeolus Mage, а также полноразмерный Aeolus Huge.

Наряду с представленным ранее семиместным Dongfeng 580 линейку автомобилей совместного предприятия Dongfeng и Seres Group дополняют четыре модели: кроссоверы Dongfeng 500 и 600, а также купе-кроссовер ix5 и семиместный полноприводный паркетник ix7. Семейство полноприводных автомобилей с рамной конструкцией, в настоящий момент представленное единственным пикапом DF6, пополнит рамный внедорожник Paladin.

Подробная информация о новинках и сроках их выхода на рынок будет объявлена ближе к официальному старту продаж.

До конца 2023 года в России планируется открытие около ста новых авторизованных точек обслуживания и продаж автомобилей Dongfeng. Также, как уточняет «Моторинвест», продолжается наполнение центрального склада, который призван обеспечить дилерские центры всем необходимым оборудованием и запасными частями ■

Renault показала новый Kardian

Компания Renault представила в Бразилии новый кроссовер Kardian, предназначенный для рынков за пределами Европы.

Городской кроссовер В-класса, как сообщает пресс-служба компании, построен на новой модульной платформе.

На южноамериканский рынок модель Kardian поступит с 1,0-литровым 3-цилиндровым двигателем с турбонаддувом мощностью 125 л.с. в сочетании с роботизированной коробкой передач с двойным сцеплением. Максимальный крутящий момент, развиваемый мотором, составляет 220 Нм.

Автомобиль получил 17-дюймовые колесные диски, несколько режимов вождения, восемь вариантов внешнего освещения, а также шесть подушек безопасности и пакет систем безопасности ADAS.

Поначалу новый Kardian будут производить на заводе в Куритибе (Бразилия), затем его выпуск наладят в Касабланке (Марокко).

«Kardian – первая из восьми моделей, которые мы запустим в период до 2027 года. Он идеально воплощает международный план развития бренда Renault в сегменте В, подготавливая почву для более широкого наступления в сегментах С и D», – отметил генеральный директор Renault Фабрис Камболив ■



Стартовало производство топ-версий Lada Vesta SW и SW Cross

АвтоВАЗ объявил о начале серийного производства топовых модификаций универсалов Lada Vesta SW и SW Cross.

Под капотом автомобилей – 16-клапанный бензиновый мотор мощностью 106 л.с. Заявленный расход топлива 106-сильных универсалов в смешанном цикле составляет 7,3 литра на 100 км.

Универсал Lada Vesta SW, как сообщает пресс-служба компании, будет доступен в комплектациях Comfort, Life, Enjoy и Techno, а Vesta SW Cross – в трех «старших» исполнениях.

Автомобиль в комплектации Comfort получил полностью светодиодную оптику спереди и сзади, рейлинги на крыше, кондиционер, электропакет, две подушки безопасности, антиблокировочную систему (ABS) и систему запуска двигателя кнопкой.

В оснащение версии Life входит мультимедийная система Lada EnjoY с 7-дюймовым дисплеем, мультифункциональное рулевое колесо, подогрев передних сидений, а также наружные ручки дверей и корпуса зеркал в цвет кузова. Комплектация Enjoy отличается наличием обогрева всей поверхности ветрового стекла, задними датчиками парковки и камерой заднего вида.

Автомобиль в версии Techno получил цифровую комбинацию приборов, мультимедийную систему Lada EnjoY Vision Pro с 10-дюймовым экраном и сервисами «Яндекса», подсветку салона и мест входа-выхода в передних дверях, а также боковые подушки безопасности и 16-дюймовые легкосплавные колесные диски.

Кросс-универсал Vesta SW Cross отличается увеличенным до 203 мм дорожным просветом, защитным обвесом кузова, 17-дюймовыми колесными дисками, оригинальной цветовой гаммой салона. В остальном состав комплектаций идентичен модели SW ■



BMW готовит к премьере новую «пятерку» универсал

В BMW Group назвали сроки мировой премьеры универсала 5 серии нового, восьмого по счету, поколения.

Новый BMW 5 Series Touring будет официально представлен весной 2024 года, сообщает пресс-служба немецкого концерна.

Судя по выложенному производителем тизеру, новый универсал будет иметь традиционный для машин подобного типа силуэт: от дизайнерских экспериментов с задней частью крыши в BMW отказались. Кроме того, автомобиль получит лазерные фары и светодиодные фонари с боковыми секциями в виде «бумерангов».

Из подробностей о технической начинке на данный момент известно только то, что новая «пятерка» универсал станет оснащаться теми же силовыми агрегатами, что и нынешний седан. Это означает, что 5 Series Touring восьмого поколения получит как обычные двигатели внутреннего сгорания, так и версии с 48-вольтовой «мягкой» гибридной системой, подзаряжаемые от сети силовые установки, а также (впервые в истории модели) полностью электрические модификации.

Новая «пятерка» универсал, как заявляют в компании из Мюнхена, разрабатывалась с учетом специфики в первую очередь рынков Европы, Японии и Тайваня.

Седан 5 Series нового поколения, а также его электрическая версия i5 появились в продаже в Европе в конце октября: в Германии первые покупатели начали получать свои машины 21-го числа. Недели позже, 28 октября, продажи новой «пятерки» стартовали в США. На рынки других стран мира новинка выйдет 25 ноября ■



Volkswagen показал, как будет выглядеть новый ID.7 Tourer

Компания Volkswagen опубликовала тизерные изображения нового полностью электрического универсала ID.7 Tourer.

Новый ID.7 Tourer, как сообщает пресс-служба компании, построен на платформе MEB, которую он делит с седаном ID.7, представленным в нынешнем году на выставке CES в Лас-Вегасе.

Среди преимуществ новой «тележки» производитель называет прежде всего длинную колесную базу при коротких свесах. За счет этого, как заявляют в «Фольксвагене», конструкторам удалось сделать просторным салон и не потерять в объеме багажника.

Грузовой отсек нового ID.7 Tourer вмещает 545 литров поклажи при установленных задних сиденьях и 1714 литров – при сложенных. При этом коэффициент аэродинамического сопротивления нового универсала равен 0,24, что лишь немногим больше, чем у «соплатформенного» седана (0,23). Более подробные технические характеристики новинки производитель раскроет позже.

Новый ID.7 Tourer будет выпускаться на заводе Volkswagen в немецком Эмдене. В продаже на европейском рынке электроуниверсал появится в 2024 году.

Первые официальные изображения новинки компания из Вольфсбурга опубликует в течение следующих нескольких месяцев ■





Станислав Мартинкевич

История — во многих отношениях очень загадочная, местами даже мистическая субстанция. Вроде уже давным-давно позабыли о сделанном — хорошем или плохом, — а маховик жизни прокручивается и воздаёт по заслугам. О чем это мы? Конечно, о герое сегодняшнего теста. Ровно 70 лет назад СССР помог Китаю построить автомобильный завод, где наладили выпуск «Волги» ГАЗ-21, а чуть позже, также при помощи Союза, началось производство китайского правительственного лимузина под брендом Hongqi. И вот теперь история повторяется, только уже в зеркальном отражении: коммунистический Китай помогает нам восстанавливать автопром, предлагая опробовать и современный аналог «Волги» — бизнес-седан Hongqi H5.

Hongqi

H5

«Волга»
наоборот,
или Компартия
нам поможет

В опубликованный список автомобильных брендов, рекомендованных для государственных закупок, Hongqi пока не попал. Очевидно, однако, что это лишь вопрос времени: китайцы только зашли в Россию и еще не наладили свое производство, что необходимо для госконтрактов. Упорно ходили слухи, что Hongqi начнут собирать в Подмоскovie на бывшем заводе Mercedes-Benz, но они в итоге не подтвердились. Менеджмент компании заявил, что сначала хочет прощупать

спрос на недешевые машины, а уже потом определяться с решениями по локализации. Судя по тому, с какой частотой автомобили Hongqi стали мелькать на дорогах Москвы и Санкт-Петербурга, производственные перспективы имеют все шансы обрести реальные очертания.

Пятиметровый седан H5 — «младший» в представительской линейке Hongqi. Однако это не отменяет того факта, что машина выглядит солидно (в чем-то даже пафосно) и при этом оригинально. За дизайн, кстати, отвечал не кто-нибудь, а британец Джэйлс

Транскрипция непривычных китайских названий — сложная задача даже для профильных журналистов во всем мире. Изначально сошлись на том, что Hongqi по-русски произносится как «Хунци», однако после открытия в России официального представительства марки стало известно, что правильно все-таки «Хончи». Переводится название любимой марки партийной номенклатуры Китая как «красное знамя»

Тейлор — бывший стилист Rolls-Royce, которого китайцы переманили пять лет назад. Именно поэтому не погруженные в мировые кадровые перестановки автоэксперты долгое время упрекали Hongqi в плагиате за стилистически схожие с королевским брендом детали.

Так или иначе H5 не теряется на фоне привычных в России «Мерседесов», «Ауди» и «БМВ» — издали видно, что едет что-то дорогое. А это в премиуме немаловажно. При этом нужно признать, что и какого-то особого внимания к бизнес-седану Hongqi нет — просто еще одна большая черная машина, что тоже идет в плюс. Потенциальная аудитория подобного класса авто зачастую не любит излишне любопытных взглядов, предпочитая теряться в массе однотипных машин, даже имея возможность купить какой-то эксклюзив.

Внутри седана — немецкая сдержанность на пару с цифровизацией. Почему немецкая? Потому что компоновка, частично эргономика и отдельные детали интерьера напрямую отсылают к продукции концерна Volkswa-

Модели H5 прочат хорошую жизнь не только как «членовозу», но и как бизнес-такси. Так, в «базе» седану оставили небольшие 17-дюймовые колеса, что позволит автопаркам экономить на зимних шинах





Отсутствие «горячих клавиш» — главный прокол в эргономике Hongqi H5. Даже банальный подогрев сидений включается через меню борткомпьютера

ген, что, собственно, правильно — в данном случае, изобретая заново велосипед, можно сделать только хуже.

Единственное отличие — огромный вертикальный планшет «Тесла-стайл», на который возложено управление почти всем функционалом. Тут, опять же, китайцы идут за всеобщими тенденциями, копируя как достоинства, так и недостатки современных машин. Понятно, что сенсорные панели — дань моде, а также простой способ избавиться от россыпи клавиш, однако это не избавляет от бликов и необходимости разбираться в дебрях меню, регулярно отвлекаясь от вождения.

Есть некоторые вопросы и к уровню интерьера бизнес-седана. Несмотря на очень богатый список оснащения, кожаный



салон, всевозможные электроприводы и радарные помощники, внутри Hongqi H5 нет ощущения по-настоящему дорогой машины: пластмассы в убранстве больше, чем хотелось бы в этом классе, простенько играет акустическая система, а крышка бардачка захлопывается со звуком, заставляющим вспомнить о давно проданном стареньком Hyundai Solaris.

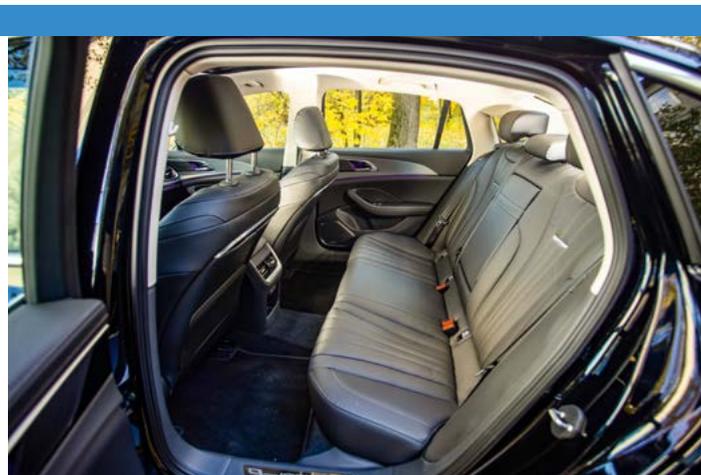
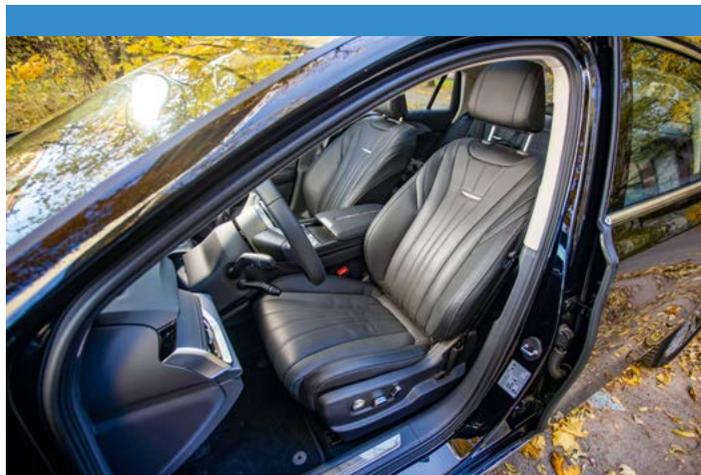
Кстати, об оснащении. Несмотря на очевидную ориентацию на задних пассажиров (а места на «диване» столько, что можно спокойно сидеть нога на ногу), им как раз есть на что пожаловаться. Кроме подлокотника да гнезда для зарядки смартфона, у VIP-персон больше нет ничего: ни отдельной регулировки климат-контроля, ни подогревов, ни шторок на ок-

нах — всего того, к чему успели приучить россиян европейские и корейские автопроизводители. В общем, китайцам еще есть над чем поработать.

Силовой агрегат Hongqi H5 — правильно выбранная для нашего рынка золотая середина с универсальными характеристиками. Очень похоже, что китайцы и тут обратили внимание на сверхпопулярный фольксвагеновский турбомотор 2.0 TSI, параметры которого почти идентичны двигателю Hongqi.

Связка «мотор — коробка» работает слаженно, а 340 Нм тяги так и провоцируют поддавать газку! Правда, при одном условии — включенном Sport-режиме, который больше наделяет седан точными и предсказуемыми реакциями, нежели спортивной нервозностью.

Остальные предустановки тоже можно считать оправданными, если вспомнить, что H5 предполагается использовать в качестве «персоналки» с наемным водителем: демпфированные реакции на газ и плавные ускорения убергут задних пассажиров от морской болезни. Последним, кстати, чуть большего комфорта захочется и от подвески. Не отделаться





Стоимость
на момент подготовки материала

Hongqi H5 2.0AT
5 050 000 ₺

Заявленной в ТТХ экономичности ждать от H5 не приходится. За время теста, в том числе с простоями в пробках, седан показал средний расход на уровне 14 литров на 100 км. Бензин – строго АИ-95

от ощущения, что образцами для H5 были или Passat, или Superb: китайский седан с похвальной упругостью проходит большинство колдобин, но заметнее, чем ждешь от премиума, – в приоритете здесь скорее энергоемкость, а не плавность хода. Подобным образом шасси настраивают именно европейцы в расчете на свои ровные автобаны.

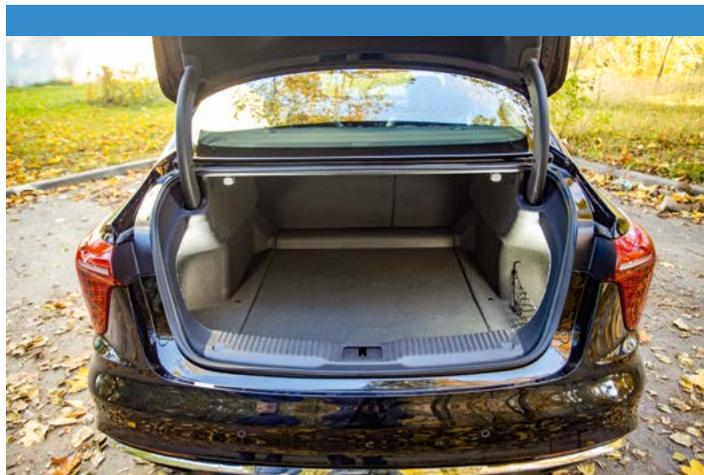
Каков итог?

Hongqi H5 – однозначно сильный игрок в новых российских реалиях! Особенно сильные его позиции станут после старта производства в нашей стране. Но и переоценивать седан не нужно: H5 – конкурент в первую очередь ушедшим моделям массового бизнес-класса вроде «Камри», «Суперба», «Сонаты» или «Мондео». На их фоне главное преимущество «Эйч-пятого» – действительно пафосная внешность. Машина стоимостью около пяти миллионов рублей весьма успешно исполнит роль «персоналки» для среднего руководящего звена или бизнес-такси.

Однако для того чтобы попасть в полноценный премиум, китайцам нужно поработать. В том, что они могут это сделать, нет никаких сомнений. Другой вопрос – надо ли? Ведь вместе со всеми улучшениями изменится и цена, а покупать Hongqi H5 по цене Mercedes-Benz E-Class в России все-таки пока еще не готовы.



Благодарим автоцентр «Hongqi Ключ-авто Витебский», официального дилера Hongqi в Санкт-Петербурге, за предоставленный на тест автомобиль.



Hongqi H5 поставляется в Россию в одной-единственной версии – с 2,0-литровым бензиновым турбомотором мощностью 218 л. с., полноценным 8-ступенчатым автоматом и передним приводом. На выбор – две комплектации. Цены начинаются от 4 790 000 рублей

ХАРАКТЕРИСТИКИ Hongqi H5 2.0AT

Габариты и масса	
Длина, ширина, высота, мм	4985 x 1865 x 1465
Снаряжённая масса, кг	1635
Объем багажника, л	Нет данных
Клиренс, мм	Нет данных
Двигатель	
Тип	Бензиновый, с турбонаддувом
Объем, куб. см	1989
Мощность, л. с. при об/мин	218/5500
Крутящий момент, Нм при об/мин	340/1650
Трансмиссия	Автоматическая, 8-ст.
Привод	Передний
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, сек	7,6
Максимальная скорость, км/ч	230
Средний расход топлива, л	6,6

ОЦЕНКИ Hongqi H5 2.0AT

ИНТЕРЬЕР		7,85
Обзор	8	В очень просторном и сделанном по лекалам мировых брендов интерьере не хватает ощущения дорогой машины. Материалы хорошие, но проще, чем положено премиуму. Нет внимания к статусным деталям.
Эргономика	8	
Качество материалов	7	
Простор	9	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	8	
Багажник	7	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		7,75
Динамика	9	Очень хорошая динамика подкрепляется таким же аппетитом. Седан послушен, но проверять на нем пределы виражей желания нет.
Управляемость	7	
Тормоза	8	
Экономичность	7	
КОМФОРТ		8
Акустический	8	Несмотря на богатый список опций, задних пассажиров вниманием обделили. Остальные параметры не хуже, но и не лучше конкурентов в этом же ценовом диапазоне.
Ездовой	8	
Оснащенность опциями	8	

ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА

7,86

Hongqi H5 – это полноценный заменитель Camry, Sonata или Superb. Но премиальные амбиции лучше оставить в стороне.

Ремни и ролики
TRIALLI



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ

ДЕТАЛИ

ИМЕЮТ
ЗНАЧЕНИЕ



Высокий ресурс работы ГРМ
при повышенных нагрузках



Рабочий диапазон ремней



Высокая абразивная стойкость



Устойчивость к воздействию автохимии

ресурс ремня

144 000 000

оборотов (в условиях городской эксплуатации)

TRIALLI.RU

LUZAR выпустил электровентиляторы для «европейцев»

Фирменную линейку бренда LUZAR дополнили электровентиляторы для ряда автомобилей популярных в России европейских марок.

Модель с артикулом LFh 1560, как сообщает пресс-служба бренда, предназначена для автомобилей Mercedes-Benz C- (W205) и E-Class (W213) 2014 и 2016 модельных годов соответственно, а также Mercedes-Benz GLC (X253) 2015 м.г. и GLC Coupe (C253) 2016 м.г. Розничная цена запчасти составляет 15 860 рублей.

Также среди новинок бренда – электровентилятор отопителя для автомобилей Ford Focus II 2008 м.г. Как уточняют представители бренда, запчасть также подходит для Ford Focus II 2005 м.г. и некоторых моделей Volvo – C30 и C70 2006 м.г., S40 и V50 2004 м.г.

Электровентилятор охлаждения доступен в розницу за 17 190 рублей. Найти товар можно на официальном сайте бренда по артикулу LFh 1004.

Ранее, как уже сообщал «Движок», LUZAR представил радиатор отопителя для Kia Magentis. Артикул товара – LRh 0839, розничная цена – 6750 рублей ■



В продажу поступили новые тормозные колодки Trialli

Бренд Trialli объявил о расширении фирменной линейки деталей тормозной системы.

Ассортимент Trialli, как сообщает пресс-служба бренда, дополнили десять новых артикулов дисковых тормозных колодок для популярных в России автомобилей зарубежных марок.

В ассортименте бренда появились, в частности, передние и задние тормозные колодки для автомобилей Mercedes-Benz – A-класс (V177) 2018 м.г. и CLA (C118) 2019 м.г. (арт. PF 2245), GLE (V167/C167) 2018 м.г. с тормозной системой CBI (арт. PF 2250, PF 2251 и PF 2253), E-класс (W213) 2016 м.г. (арт. PF 4402 и PF 4404).

Также Trialli выпустил передние тормозные колодки для «немцев» Audi A8 2010 м.г. и Q5 2015 м.г. (арт. PF 4171), Porsche Macan 2014 м.г. (арт. PF 1606).

Среди других новинок – передние тормозные колодки для автомобилей Peugeot 2008 2013 м.г. / Citroen C3 2009 м.г. / DS3 2010 м.г. (арт. PF 4320) и задние тормозные колодки для Volvo XC60 2017 м.г. / S60 2019 м.г. (арт. PF 4364).

Диапазон розничных цен на новые детали – от 2095 до 10 520 рублей ■



StartVOLT представил новые стартеры и генераторы

Ассортимент товарных групп «Стартеры» и «Генераторы» бренда StartVOLT расширился за счет трех новых артикулов.

Новинки, как сообщает пресс-служба бренда, предназначены для владельцев BMW, Opel, Hyundai, Kia и Daewoo.

В продажу поступил стартер для автомобилей Daewoo Nexia (1.5i) 1994 м.г. и Opel Vectra A (1.6i) 1988 м.г. Найти товар можно на официальном сайте бренда по артикулу LSt 0512. Стоимость стартера составляет 9650 рублей.

Кроме того, среди новинок – стартер для BMW 5 Series (G30) 2016 м.г. и X3 (G01) 2017 м.г. с бензиновым 2,0-литровым турбомотором (арт. LSt 2617). Стартер доступен в розницу за 23 560 рублей.

Генератор с артикулом LG 0848 подходит для «корейцев» Hyundai Santa Fe II (2.2 CRDi) 2009 м.г. и Kia Sportage III (2.0 CRDi) 2010 м.г. Этот же генератор подходит для Hyundai ix35, Kia Carnival и Grand Carnival III. Розничная цена новинки – 19 530 рублей ■





CTP[®]



ПРОИЗВОДИМ ОРИГИНАЛ

Мировой поставщик на конвейеры автопроизводителей с 1952 года

Реклама

Автомобили Jetour поедут на маслах «Лукойл»

Компания «ЛЛК-Интернешнл» — производитель смазочных материалов «Лукойл» — объявила о начале поставок масел и технических жидкостей для сервисного обслуживания автомобилей марки Jetour.

Производитель рекомендует автовладельцам, как сообщает пресс-служба компании, использовать моторные масла премиальной линейки Lukoil Genesis серии Special трех классов вязкости: 0W-20, 5W-30 и 5W-40.

Смазочные материалы «Лукойл», как отмечают представители компании, обладают высокими вязкостно-температурными свойствами и изготавливаются по собственным технологиям. Кроме того, вся продукция соответствует современным требованиям автомобильной отрасли.

Ранее, как уже сообщал «Движок», компания «ЛЛК-Интернешнл» начала поставлять масла для автомобилей марки Livan. Производитель рекомендует использовать для моделей бренда моторные масла премиальной линейки Lukoil Genesis серии Special SPX двух классов вязкости: 0W-30 и 0W-20 ■



TMI Tatsumi начал выпускать поддоны АКП

Бренд TMI Tatsumi объявил о расширении фирменного ассортимента запчастей для российского рынка за счет поддонов для автоматических коробок передач.

Как сообщает пресс-служба TMI Tatsumi, линейка автозапчастей бренда отныне включает поддоны АКП в сборе с фильтром. Новые поддоны подходят, в частности, для автомобилей марки BMW, выпускавшихся с 2011 года (арт. ТВ11076).

На новые детали, как и на всю продукцию бренда, распространяется гарантия 24 месяца с момента покупки.

Поддон АКП, как уточняют в TMI Tatsumi, представляет собой часть фильтра автоматической коробки передач. Расположен он под основной частью коробки, на нем устанавливаются специальные магниты, которые захватывают металлические частички, образующиеся в процессе износа.

Главная функция поддона АКП с фильтром — в очищении и удержании трансмиссионного масла. Фильтр, встроенный в поддон, подвержен износу и требует своевременной замены.

Фильтры TMI Tatsumi, как заявляют представители бренда, обеспечивают эффективную фильтрацию мелких частиц при сохранении высокой пропускной способности потока жидкости. Увеличенный срок работы фильтров АКП достигается за счет особой укладки фильтрующего материала ■

BIG Filter снизил цену на фильтр для автомобилей Volkswagen Group

Компания «БИГ Фильтр» объявила о снижении цены на масляный фильтр GB-123, разработанный для ряда моделей концерна Volkswagen.

Как сообщает пресс-служба компании, рекомендованная оптовая цена фильтра снижена с прежних 333 до 189 рублей.

Количество фильтров по специальной цене ограничено; их наличие производитель рекомендует уточнять у компаний-дистрибьюторов.

GB-123 представляет собой масляный фильтр типа Spin-on, предназначенный для целого ряда автомобилей брендов Volkswagen, Skoda, Audi, SEAT.

Применяемость фильтра, как заявляет производитель, охватывает в общей сложности 54 модели концерна Volkswagen.

В частности, фильтр GB-123 подходит для Audi A1 первого и второго поколений (8X и GB), A3 III и IV поколений, A4 (B9), A5 II поколения (F5), Q3 I и II поколений; Volkswagen Beetle II, Caddy IV и V, Golf (VI-VIII поколений), Passat B8, Polo Sedan, Polo VI, Tiguan I и II, Touran II, Taos; Skoda Fabia III, Karoq, Kodiaq, Octavia III и IV, Rapid I и II, Superb III, Yeti; SEAT Ibiza IV и V, Leon III, Arona, Ateca, Tarraco, Alhambra II.

Кроме того, фильтр может применяться для послепродажного обслуживания автомобилей бренда Jetta: VA3, VS5, VS7 ■



У Carberry появились новые приводные ремни

Компания Carberry GmbH выпустила на российский рынок новые приводные ремни.

С расширением фирменного ассортимента для заказа со склада стали доступны, как сообщает пресс-служба компании, клиновые и поликлиновые ремни практически на все марки автомобилей.

Среди новинок представители компании отдельно выделяют следующие артикулы: 6PK995, 6PK1830, 7PK2300 и 13X1060. На все автокомпоненты Carberry предоставляется годовая гарантия.

Поликлиновой ремень выполняет те же функции, что и клиновой, напоминают в Carberry. Они схожи по форме, но главное их отличие – количество клиньев. В поликлиновом ремне их может быть от 3 до 12.

Важная составляющая клинового ремня – это корд, который принимает на себя всю нагрузку. Его изготавливают из синтетических материалов, таких как полиэстер, капрон и арамид. При этом, как отмечают представители Carberry, центральный слой покрыт тканевым слоем из высококачественного и износостойкого сырья ■



Jikiu выпустил новые запчасти для рынка РФ

Бренд Jikiu объявил об очередном расширении фирменной линейки запчастей для российского рынка послепродажного обслуживания автомобилей.

В ноябре нынешнего года, как сообщает пресс-служба бренда, ассортимент пополнился, в частности, сайлентблоками с кронштейном (арт. AB28006L, AB28006R) для кроссоверов Honda CR-V четвертого поколения. Для Honda Jazz третьей генерации бренд выпустил сайлентблоки передних рычагов с артикулом BH28190.

Владельцам популярной в РФ модели Nissan Tiida (C11) адресованы новые втулки переднего стабилизатора (арт. BL22183). Для седана Nissan Skyline V35 бренд начал выпускать колесные подшипники (арт. HWB22020).

Две новинки предназначены для автомобилей марки Mitsubishi: речь идет о втулках рулевой рейки для Mitsubishi Pajero Pinin (арт. GS23004) и ступицах передних колес для Mitsubishi Space Wagon III (арт. HW23016).

Для Lexus GS300 (S190) в ассортименте Jikiu появились наконечники рулевых тяг с артикулами ET21022L и ET21022R ■



タツミパフォーマンススペアパーツ



Автокомпоненты
TMI TATSUMI

Японские традиции
инженерного искусства

Zekkert представил новые свечи зажигания

Бренд Zekkert выпустил новые свечи зажигания для популярных в России иномарок.

Фирменный ассортимент, как сообщает пресс-служба бренда, пополнился за счет 40 артикулов. Новые позиции предназначены для «немцев» Mercedes-Benz C-Class (W203, W204) и S-Class (W221, C216) 2005 м.г., а также Volkswagen Polo V и Golf VI 2009 и 2008 м.г. соответственно.

Кроме того, в каталоге бренда появились новые артикулы свечей зажигания для «японцев» Toyota LC200 2010 м.г. и Suzuki Alto (RF410) 2004 м.г. Среди новинок также свечи зажигания для «корейцев» Kia Ceed 2006 м.г. и Kia Cerato 2004 м.г.

Как уточняют представители бренда, стойкое никелевое покрытие корпуса предотвращает коррозию при высоких температурах и обеспечивает противозадирные свойства резьбы, которая не прикипает после затяжки свечи во время длительной эксплуатации. Встроенный помехоподавляющий резистор из специального порошкового состава соответствует оригинальной конструкции: свеча может быть без резистора, а также с величиной сопротивления в трех диапазонах.

Гарантия на все свечи зажигания Zekkert составляет 1 год или 15 тыс. км. ■



Владельцам Toyota стали доступны новые запчасти Febest

Бренд Febest представил новые детали ходовой части, рулевого управления, элементов кузова и тормозной системы для автомобилей марки Toyota.

Каталог товаров пополнился, как сообщает пресс-служба бренда, девятью новыми артикулами. В частности, в ассортименте Febest появился комплект сайлентблоков для крепления рулевой рейки (арт. TAB-ASV70SG-KIT), а также задняя левая (арт. 0125-ASV70LH) и правая (арт. 0125-ASV70RH) продольные тяги для Toyota Camry.

Стопорное кольцо с артикулом CC-5-26X2-PCS10, нижние петли передней правой двери (арт. 0199-HDZZE120FRL) и передней левой (арт. 0199-HDZZE120FLL) предназначены для Toyota Corolla.

Среди других новинок – кольцо ABS (арт. RABS-UZJ100) для внедорожника Toyota Land Cruiser 100, втулка для задних амортизаторов (арт. 01330-GRJ120TOPUPR) для Toyota Land Cruiser Prado 150, верхняя опора пружины (арт. TSI-ACA30UPF) для Toyota RAV4.

Гарантия на все запчасти Febest для Toyota составляет 2 года или 40 тыс. км. ■

В России заработал новый завод автомобильных подшипников

На территории экономической зоны «Дубна» в Подмоскowie запущен «Завод автомобильных подшипников № 1».

Первая партия подшипников, как сообщает пресс-служба ГК «Торсион», произведена по заказу партнеров и уже поступила в продажу под торговыми марками Torque и «PK Top».

На производстве установлены две автоматические линии шлифовки колец подшипников со встроенным контролем их геометрии, а также автоматическая сборочная линия с контролем ключевых параметров подшипника.

В дальнейшем в автоматическую сборочную линию будет интегрирована станция лазерной маркировки готовых изделий.

Производство на новом заводе, как ранее отмечали представители предприятия, предполагает минимальное количество ручных операций и 100%-й контроль качества обработки деталей и сборки подшипника ■



CTR ужесточает борьбу с подделками

Компания CTR объявила о проведении серии рейдов-проверок для выявления и пресечения деятельности недобросовестных продавцов автозапчастей.

Подобные меры, как сообщает пресс-служба компании, помогут защитить клиентов и предоставлять им только оригинальные детали.

Кроме того, в CTR намерены сократить количество желающих приобрести подделки, предупреждая об угрозах для безопасности и работоспособности автомобилей.

Компания сотрудничает с правоохранительными органами и напоминает, что подделка и продажа автозапчастей являются преступлением, за которое предусмотрена ответственность, отмечается в официальном заявлении CTR ■



Azumi расширил ассортимент фильтров

Бренд Azumi анонсировал обновление фирменного каталога фильтров для российского розничного рынка автозапчастей.

Как сообщает пресс-служба бренда, в начале ноября на рынок РФ вышел фильтр с артикулом JT33028 для применяемой на ряде моделей Volkswagen Group роботизированной коробки передач DQ380. Фильтр подходит, в частности, для обслуживания таких автомобилей, как Audi Q7, Skoda Karoq и Volkswagen Tiguan.

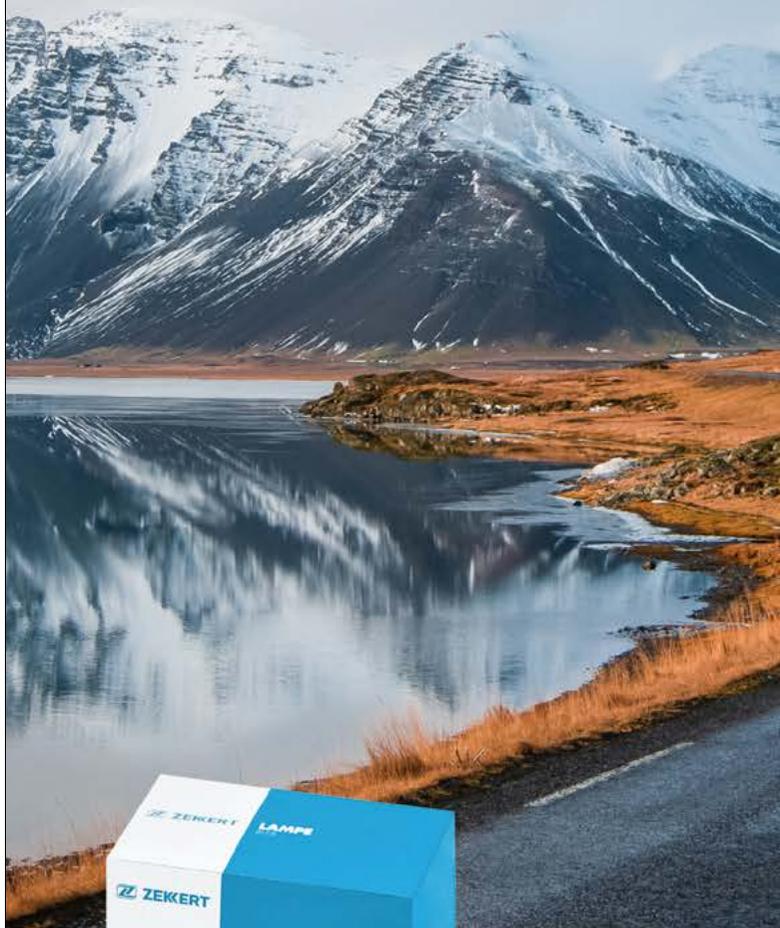
Azumi также запустил российские продажи воздушных фильтров для популярных на нашем рынке машин отечественных и китайских брендов. Фильтр с артикулом A81008 предназначен для автомобилей Chery, Omoda, Exeed, модель с артикулом A40020 – для Lada Vesta и XRay.

В ноябре расширился ассортимент и угольных салонных фильтров Azumi. Новинки в этом сегменте адресованы владельцам Ford EcoSport и Fiesta (арт. AC51006C), Porsche Panamera (арт. AC35003C) и ряда моделей Hyundai (Sonata, Graunder) и Kia (Carnival, Cerato, K5) – арт. AC11324C ■



 **ZEKERT**

**DIFFERENT ROADS.
ONE SOLUTION.**



**АВТОЗАПЧАСТИ
С ГАРАНТИЕЙ**

www.zekkert.de

Bilstein разработал винтовую подвеску для Tesla

Компания Bilstein представит на открывающемся в начале декабря в немецком Эссене мотор-шоу систему винтовой подвески для Tesla Model 3. Как сообщает пресс-служба немецкой компании, популярный электромобиль получит подвеску EVO S, относящуюся к семейству EVO Performance Line, которое впервые было представлено там же, в Эссене, в 2019 году.

В Bilstein заявляют, что новая подвеска позволит плавно и бесступенчато снизить клиренс Model 3 и, соответственно, улучшить управляемость электромобиля. В числе других преимуществ подвески EVO S немецкий производитель называет также простоту регулировки дорожного просвета и небольшой вес ее основных компонентов.

На выставке в Эссене в 2023 году Bilstein представит также систему винтовой подвески EVO T2, разработанную для владельцев спортивных автомобилей, эксплуатирующих машины как на дорогах общего пользования, так и на гоночных трассах в рамках трек-дней. Подвеска позволяет регулировать как клиренс, так и ход сжатия и отбоя при помощи двух алюминиевых вращающихся рукояток: пользователям доступны в общей сложности 100 различных предустановок.

На рынок винтовая подвеска Bilstein EVO T2 выйдет весной 2024 года. Первоначально она станет доступна для BMW 3 Series в кузове G20, впоследствии применимость системы будет расширена.

Мотор-шоу в Эссене в нынешнем году будет проходить с 2 по 10 декабря ■



Textar выпустил тормозные диски для кроссоверов Mercedes

Компания TMD Friction объявила о расширении ассортимента деталей тормозной системы, выпускаемых под брендом Textar для розничного рынка автозапчастей.

Новинки, как сообщает пресс-служба компании, предназначены для премиальных кроссоверов Mercedes-Benz: GLE 2018 м.г., а также GLE Coupe и GLS 2019 м.г. Новые тормозные диски серии Pro+ с артикулом 92346705 предназначены для установки на переднюю ось указанных автомобилей.

Ранее, как уже сообщал «Движок», Textar представил новые тормозные колодки и диски для Audi, Mercedes-Benz, MG, Toyota и Volkswagen.

В каталоге бренда появились передние тормозные колодки для седанов Mercedes-Benz S-Class поколения V223 (арт. 2644301), а также для купе и родстеров AMG GT (арт. 2445503).

Кроме того, среди новинок – передние колодки (арт. 2062601) для Volkswagen Arteon, Golf и Tiguan; Audi A3 и китайского седана A3L с удлиненной колесной базой. Ассортимент дополнили также два артикула тормозных дисков: задние диски для кроссовера Toyota RAV4 (арт. 92343103), передние – для китайского паркетника MG ZS (арт. 92342603) ■



В России запустили производство масел под брендом Lemarc

Смазочные материалы под брендом Lemarc начали производить в индустриальном парке «Ворсино» в Калужской области.

Производственные мощности нового предприятия, как сообщает пресс-служба бренда, составляют 75 тыс. тонн в год.

На территории нового завода расположен резервуарный парк емкостью 8000 куб. м, лаборатория с европейским оборудованием, также имеются собственные железнодорожные пути для приемки сырья.

Цех смешения оборудован тремя автоматическими блендерами емкостью 15 куб. м и двумя по 22 куб. м, а также системой одновременного дозирования SMB на 200 тонн. Розлив смазочных материалов осуществляется в фасовках 1, 4, 20, 208 и 1000 литров.

«С уходом из России европейских производителей возник острый дефицит высокотехнологичных смазочных материалов, – заявил директор по маркетингу и продажам ООО «Топ Лубрикантс» Егор Попов. –

Рынок нуждается в продуктах для современных двигателей, разработанных с учетом жестких требований экологических стандартов, но при этом позволяющих эксплуатировать технику с продленными интервалами замены – свыше 15 тыс. км пробега для легковых автомобилей и 60 тыс. км для высоконагруженной техники, а также более 500 моточасов наработки для горнодобывающей и прочей внедорожной техники».

«Одним из самых сложных вызовов в текущей геополитической ситуации стала необходимость наладить бесперебойные поставки компонентов ведущих мировых производителей, используемых ранее французским концерном для создания высокотехнологичных продуктов. За несколько месяцев напряженной работы решение было найдено – мы смогли перенастроить логистические цепочки. Благодаря этому и сотрудничеству с автопроизводителями, в настоящее время мы находимся в процессе получения допусков и одобрений на продукцию Lemarc», – рассказал г-н Попов ■



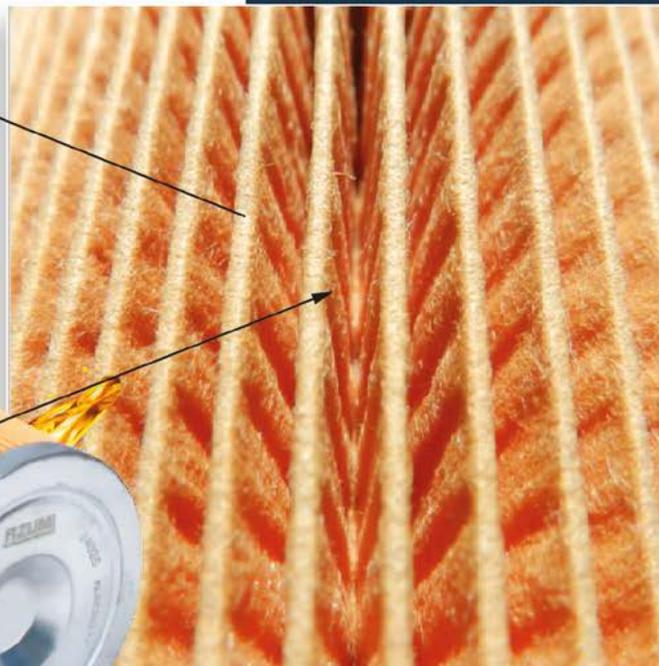
МАСЛЯНЫЙ ФИЛЬТР

AZUMI
FILTRATION PRODUCT
あずみ

Фильтровальная бумага от ANLSTROM 
— мирового лидера по производству материалов на основе волокон.

Главные параметры масляных фильтров AZUMI FILTRATION PRODUCT:

- Низкое сопротивление потоку
- Высокая тонкость и плотность отсева
- Большая грязеемкость
- Соответствие стандартам автопроизводителей и международным стандартам



ШАРОВЫЕ ОПОРЫ



Испытываем на прочность и стойкость К МОРОЗАМ И КОРРОЗИИ

22

ОБРАЗЦА



Илья Шельменкин

Журнал «Движок» продолжает серию сравнительных тестов автозапчастей и компонентов, наиболее востребованных среди российских автомобилистов. В этот раз мы проверили на прочность и устойчивость к нашим морозным и «соленым» зимам 22 шаровые опоры для популярнейших бюджетников Renault Logan/Sandero и Lada Largus. Все подробности и результаты теста – в нашем материале.

После ухода из России целого ряда европейских брендов запчастей их место вскоре заняли самые разные торговые марки, в том числе новые. Поэтому неудивительно, что на нашем рынке сегодня на каждую распространенную товарную позицию приходится не один десяток аналогов от неизвестных азиатских производителей. Причем зачастую – с четырехкратной разницей в цене.

Перед проведением теста мы постарались приобрести большинство представленных на рынке РФ шаровых опор для соплатформенных Renault Logan/Sandero и Lada Largus – в общей сложности у нас набралось целых 22 бренда! Выбор именно этой шаровой обусловлен тем, что подобная деталь на указанных автомобилях довольно часто выходит из строя, в том числе из-за недостатков конструкции: пыльник на ней может пропускать воду и абразивные частицы в месте соединения шарового пальца и защитного чехла. По словам специалистов в сфере послепродажного обслуживания, до недавнего времени уже после года-двух активной эксплуатации «Логана» и «Ларгуса» с шаровой опорой производства ZF требовалась замена по гарантии рычага подвески и самой шаровой.

Механизм массового выхода проблемной детали из строя был следующим. Продукты коррозии от неокрашенного поворотного кулака и абразивные частицы стекали по проточке кулака в соединение пальца и верхней горловины защитного чехла. Из-за этого изнашивались уплотнительные элементы пыльника. Далее снижался натяг чехла на шаровом вальце, и пыльник терял герметичность. Вследствие этого корродировала уже сфера пальца, шарнирное соединение изнашивалось, и деталь выходила из строя.

Протестированные образцы

Lada 401604793R

1639 ₺



ASP RJ00007

790 ₺



TRT RS8018

726 ₺



Sidem 5288

1142 ₺



Pilenga TS-P 3721

397 ₺



BGA SJ7306

538 ₺



«Трек» BJST-127

1422 ₺



Finwhale BJ500

804 ₺



France Car FCR210120

483 ₺



Gallant (BB1) GLBB1.11

465 ₺



AT 8454-200BJ

538 ₺



Протестированные образцы

MARSHALL M8100010

728 ₺



Eurorepar 1679747080

972 ₺



Mando MSA025255

880 ₺



Febest 2420-LOG

597 ₺



Fixar FK0253

641 ₺



Belmag BM.SBJ.082

676 ₺



Miles DB35314

601 ₺



Zent Parts Z36990

701 ₺



CTR CB0345

973 ₺



Kroner K330064

484 ₺



TMI Tatsumi TEA 1087

680 ₺



Методика испытаний

Технический регламент Таможенного союза 018 «О безопасности колесных транспортных средств», по которому проводится сертификация, отсылает в своих требованиях к шарнирам подвески к ГОСТ Р 52433–2005 «Автомобильные транспортные средства. Шарниры шаровые. Технические требования и методы испытаний». Именно на него мы и будем ориентироваться при проведении теста.

Конечно, помимо требований ГОСТа, есть также стандарты самого автопроизводителя, расписанные на нескольких сотнях листов. В ГОСТе об этом сказано кратко: «Изделие должно соответствовать требованиям конструкторской документации», но автопроизводители не готовы предоставлять необходимую информацию, ссылаясь на тайну разработчика. Поэтому мы проводим наши сравнительные испытания, опираясь на открытые общедоступные источники нормативной документации.

Наша методика включает следующие этапы испытаний:

1. Замер усилий вырыва и выдавливания шарового пальца из корпуса шарнира, которые мы определяли с помощью гидравлической универсальной машины сжатия-растяжения Р20. После теста на вырыв пальцев мы измерили диаметры их шаровых наконечников, так как нормативные требования по минимально допустимым значениям повышаются с увеличением диаметра шарового пальца.
2. Замер усилия проворота шарового пальца в корпусе опоры (термин по ГОСТу – «момент сопротивления при вращении и качении пальца»).
3. Замер шероховатости шарового пальца.
4. Замер поверхностной твердости («качество термообработки», «твердость поверхностного слоя и сердцевины») (ГОСТ)).
5. Определение марки стали.
6. Проверка коррозионной стойкости в камере соляного тумана в течение 96 часов.
7. Проверка защитного пыльника на морозостойкость.



SB
NAGAMOCHI

ДЕТАЛИ для ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ

- Тормозные диски
- Тормозные колодки, дисковые и барабанные

Вентилируемые и перфорированные
диски в ассортименте



Реклама

RMP
NAGAMOCHI

Образец	Стойкость к воздействию соляного тумана
Lada	3+
MARSHALL	3+
Sidem	4+
CTR	5
Febest	4+
Miles	3
«Трек»	3+
TMI Tatsumi	3
Eurorepar	4
Fixar	4+
Zent	3+
Kroner	4
Mando	4
BB1	3+
ASP	3+
Pilenga	3+
Finwhale	1
AT	3+
TRT	1
BGA	4+
France Car	3
Belmag	3

Коррозионная стойкость оценивалась по пятибалльной шкале, где 1 – самая низкая стойкость, а 5 – самая высокая.



Детали после 96 часов в соляном тумане: CTR (слева) и TRT (справа)



Ход испытаний

При замере диаметра шаровых пальцев оказалось, что практически все они имеют диаметр шара 25 мм, поэтому, согласно ГОСТу, требуемое усилие вырыва должно быть не менее 1500 кгс, а усилие выдавливания – не менее 2100 кгс.

На этом этапе тест провалила шаровая опора **ASP**: усилие выдавливания составило всего лишь 1760 кгс – это на 340 кгс меньше минимально допустимого.

Важнейшим элементом конструкции шаровой опоры является защитный чехол (пыльник), который оберегает от попадания абразивных элементов и проникновения воды к шаровому пальцу. Даже при небольшом повреждении пыльника это приведет к быстрому выходу шаровой из строя и необходимости ее замены. Поэтому обязательным этапом нашего теста является проверка защитного чехла на морозостойкость. Как минимум пыльник должен оставаться эластичным на морозе, иначе первое же колебание подвески приведет к его разрушению. Смогут ли защитные элементы представленных образцов пережить морозную зиму?

Чтобы это узнать, мы сняли со всех шаровых опор защитные чехлы и поместили в морозильную камеру с поддерживаемой внутри температурой –40 °С. Там изделия выдерживались в течение 24 часов. Затем мы попытались резко сжать каждый пыльник для определения его эластичности.

Самые неморозостойкие пыльники оказались у образцов брендов **Gallant (BB1), Pilenga, France Car** – они просто раскололись на куски. Незначительные повреждения кромок, удерживающих фиксаторы, получили **Febest, Fixar, Kroner, Finwhale**.

Защитные чехлы, выдержавшие 40-градусный мороз, мы факультативно поместили еще на сутки в морозильную камеру, понизив в ней температуру до –50 °С. В таких условиях смогли остаться эластичными только пыльники **Lada, «Трек», Mando, TRT**.

Мы также произвели замер усилия проворота при вращении шарового пальца в корпусе шарнира – выяснилось, что минимальный момент обеспечивают опоры **Lada, CTR, AT, Eurorepar, Belmag**.

Затем мы проводили замер шероховатости шарового пальца и получили довольно интересный результат – почти все шаровые разделились на три группы по качеству обработки:

- до Ra 0,16 – **Lada, MARSHALL, Sidem, CTR, «Трек», Mando, ASP, Belmag**;
- до Ra 0,25 – почти все оставшиеся бренды;
- свыше Ra 0,5 – **Pilenga, TRT**.

Следом проводилась проверка качества термообработки шарового пальца с помощью твердомера TP-5006-M, который замеряет поверхностную твердость по методу Роквелла (глубина погружения алмазного конуса с заданной нагрузкой). Измерения показали, что у основной массы участников теста поверхностная твердость шаровых пальцев находится в пределах 24–27,5 HRC. При этом обнаружилось и шаровые опоры, пальцы которых не подвергались какой-либо обработке, – это **Gallant (BB1), ASP, TRT, France Car**.

При помощи эмиссионного спектрометра «СПАС-05» были определены марки стали шаровых пальцев, при этом только у трети образцов пальцы изготовлены из стали марки 50 и выше, а из них комплекс легирующих элементов из марганца и хрома содержится только в шаровых пальцах **CTR** и **Febest**. У большинства брендов пальцы изготавливаются из стали 38ХА.

На заключительном этапе тестов всех деталей подвески мы в обязательном порядке проводим проверку коррозионной стойкости в камере соляного тумана Weiss Technik SSC1000 с выдержкой 96 часов в 5%-ном нейтральном соляном тумане. На этом этапе особенно порадовала шаровая **CTR**: она как будто и не подвергалась «пытке солью»! Чуть хуже показали себя образцы марок **Sidem, Febest, Fixar, BGA**. Худший результат со сплошной коррозией – у опор **Finwhale** и **TRT**.

Образец	момент проворота шарового пальца, Нм	твёрдость шарового пальца, HRC	шероховатость шарового пальца, мкм	марка стали шарового пальца	усилие вырыва шарового пальца, кгс	усилие выдавливания шарового пальца, кгс	стойкость пыльника к пониженным температурам, -40 °С	стойкость пыльника к пониженным температурам, -50 °С
Lada	0,45	25,5	0,149	38X	2760	3700	+	+
MARSHALL	4,80	25	0,117	35X	2520	2950	+	-
Sidem	6,70	24	0,131	38XA	4400	4620	+	-
CTR	0,40	24	0,152	55ХГЛ	3700	4360	+	-
Febest	15,45	28,5	0,242	50ХГЛ	4240	3600	+ (-)	-
Miles	4,90	26,5	0,225	50ХГЛ	3320	3600	+	-
«Трек»	4,35	27,5	0,139	45ХЛ	4320	4400	+	+
TMI Tatsumi	6,80	25	0,321	50X	3260	3840	+	-
Eurorepar	2,45	24	0,258	45X	3060	3880	+	-
Fixar	12,70	23,5	0,143	50X	3580	4240	+ (-)	-
Zent	5,50	24	0,172	38XA	3540	4340	+	-
Kroner	8,10	27,5	0,169	40X	3460	3800	+ (-)	-
Mando	4,95	24	0,129	50X	3420	2600	+	+
BB1	8,85	< 15	0,276	38XA	4600	3900	-	-
ASP	3,45	22,5	0,119	38XA	2130	1760	+	-
Pilenga	11,95	27	0,848	45X	4520	4000	-	-
Finwhale	3,35	27,5	0,211	50X	2880	4480	+ (-)	-
AT	1,45	25	0,232	38XA	2820	4660	+	-
TRT	11,10	< 15	0,568	35X	1820	3640	+	+
BGA	8,00	24	0,249	38XA	3300	4300	+	-
France Car	12,65	< 15	0,258	38XA	4500	3800	-	-
Belmag	1,95	28,5	0,143	41X1	3200	5540	+	-

Красным в таблице выделены значения, относящиеся к критическим замечаниям.

MARSHALL

CARS

ЗАПЧАСТИ, О КОТОРЫХ ГОВОРЯТ

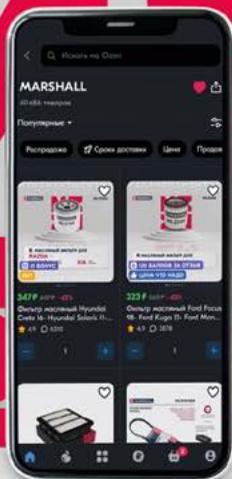


200 000+
отзывов на Ozon

500+
обзоров DRIVE2

4,9/5
средняя оценка качества

1 000 000
просмотров на YouTube



Каков итог?

В данном случае мы распределили участников на 4 группы по количеству критических замечаний (отмечены в таблицах красным цветом), несмотря на остальные параметры: чем больше несоответствий, тем ниже группа. Итак, идем от худших к лучшим.

4 группа: аутсайдеры теста

TRT - не самая дешевая в тесте шаровая получила самое большое количество критических замечаний: высокая шероховатость поверхности шарового пальца приводит к тугому вращению (вращаться руль будет явно тяжелее) и быстрому истиранию вставки, мягкий шаровый палец не имеет закалки. При этом у **TRT** самый низкий запас на вырыв пальца и худшая коррозионная стойкость. Образец **ASP** не соответствует по усилию выдавливания минимальным требованиям ГОСТа.

3 группа: не рекомендуем к покупке

Pilenga – несмотря на закалку шарового пальца, изделие выступило плохо: высокая шероховатость, напрямую влияющая на истирание вставки, приводит к тугому вращению руля, пыльник не выдерживает мороз.

France Car – шероховатость на среднем уровне, но шаровый палец «сырой», пыльник не морозостойкий; кроме того, образец продемонстрировал высокое усилие проворота.

Gallant (BB1) – «сырой» шаровый палец, не стойкий к морозам пыльник.

Finwhale – крайне низкая коррозионная стойкость, при попытке сжать пыльник на морозе откололся буртик под удерживающий фиксатор.

2 группа: рекомендуем к покупке

Здесь указаны шаровые, которые мы можем рекомендовать к покупке, хотя и с некоторыми некритичными оговорками, которые мы описываем. Остальные параметры у этих образцов на уровне оригинала или лучше.

MARSHALL – по сравнению с оригиналом немного занижены усилия вырыва и выдавливания.

Febest – усилие выдавливания чуть меньше, чем у оригинальной опоры, завышено усилие проворота шарового пальца.

AT – шероховатость пальца хуже, чем у оригинала.

BGA – шероховатость пальца ниже, чем у оригинала, повышенное усилие проворота шарового пальца.

Mando – усилие выдавливания ниже, чем у оригинала, в остальном этот образец не хуже, а его пыльник не боится самых суровых морозов.

Miles – шероховатость и усилие выдавливания чуть ниже по сравнению с оригиналом.

TMI Tatsumi – шероховатость пальца в два раза выше по сравнению с оригинальной деталью.

Kroner – шероховатость пальца хуже, чем у оригинала, пыльник остался целым после заморозки до -40°C , но откололась часть буртика, удерживающего фиксатор.

Eurorepar – шероховатость пальца хуже, чем у оригинала.

Fixar – завышено усилие проворота шарового пальца, пыльник остался целым после заморозки до -40°C , но скололась часть бурта, удерживающего фиксатор.

Zent Parts – шероховатость пальца хуже, чем у оригинала.

1 группа: безусловные лидеры

Безоговорочные лидеры теста и рекомендованные нами к покупке детали без каких либо оговорок.

Lada – в нашем тесте этот образец является эталоном для сравнения: он имеет хорошие прочностные показатели, низкую шероховатость шарового пальца, малое усилие проворота, а также защитный чехол, которому не страшны любые морозы.

Belmag – единственная шаровая опора, у которой в месте уплотнения защитного чехла и шарового пальца установлено нержавеющее кольцо-отсекатель и армированной горловиной с лабиринтовым уплотнением, что повышает надежность уплотнения. При этом опора имеет самое высокое усилие выдавливания, помимо низкой шероховатости и малого момента вращения шарового пальца.

CTR – лучшая по коррозионной стойкости: после выдержки 96 часов в нейтральном соляном тумане появилась лишь одна точка ржавчины. Шаровой палец – из легированной рессорной стали, с низкой шероховатостью и малым усилием проворота.

Sidem – хорошие показатели по всем параметрам, почти чемпионские усилия вырыва и выдавливания, к тому же образец продемонстрировал хорошую коррозионную стойкость.

«Трек» – по проверенным параметрам не уступает оригиналу, по усилиям – превосходит и имеет защитный пыльник, устойчивый к любым морозам.



Не доверяй только потому, что у них одинаковое название.

Используй оригинальные автомобильные запасные части.
Выбирай HL Mando на вторичном рынке.



HL Mando

Aftermarket

hlmandoaftermarket.com

Российский рынок автозапчастей и послепродажного обслуживания в 2023-м



Роман Зубко

Аналитическое агентство Gruzdev-Analyze, сеть СТО FIT Service и компания «Авито Авто» провели онлайн-конференцию, в рамках которой был представлен аналитический отчет о развитии российского рынка автозапчастей и послепродажного обслуживания автомобилей по итогам трех кварталов 2023 года. Основные тезисы выступлений экспертов — в материале «Движка».

Рынок послепродажного обслуживания: тренды и критерии выбора СТО

Основатель и генеральный директор агентства Gruzdev-Analyze Александр Груздев привел в рамках презентации аналитического отчета статистику продаж новых автомобилей на российском рынке в текущем году в сравнении с показателями 2019–2022 годов.

За три квартала 2023 года в России зарегистрировано 712,1 тыс. легковых автомобилей (включая машины, ввезенные по схеме параллельного импорта), что на 52% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В сентябре, по данным агентства, продажи новых машин на рынке РФ вышли на уровень сентября постпандемийного 2021 года и составили 108,7 тыс. единиц. Если текущий тренд сохранится, то в октябре — ноябре объем продаж на пер-



Итоги первых трех кварталов

вичном рынке также окажется сопоставим с показателями позапрошлого года, а по итогам 2023 года в целом может достигнуть уровня 900 тыс. — 1 млн экземпляров.

По параллельному импорту в январе — сентябре нынешнего года в Россию ввезено (и зарегистрировано) 102 395 новых легковых и легких коммерческих автомобилей. Это 13% от общего объема регистраций машин подобного рода.

В структуре продаж новых автомобилей по странам происхождения брендов первое место

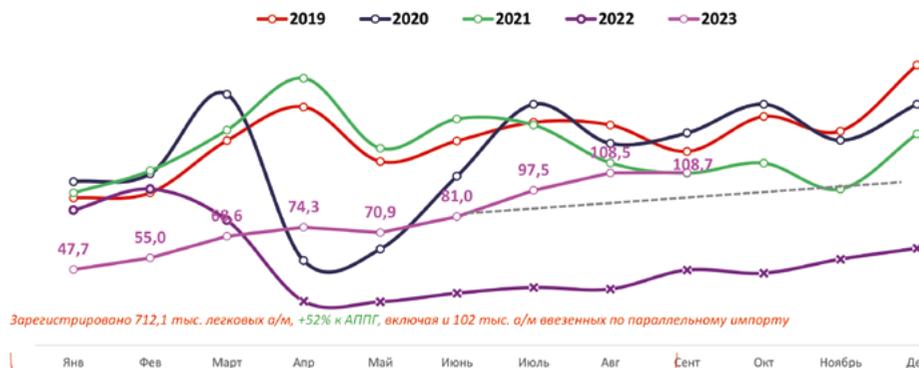
занимают китайские машины (в общей сложности 314 731 ед.), на втором месте — отечественные марки (242 178 ед.), на третьем — корейские (51 942 ед.). Далее следуют японские (36 225 ед.), европейские (33 312 ед.) и американские (6261 ед.) бренды.

На вторичном рынке РФ с января по сентябрь 2023 года было продано 5 005 200 автомобилей с пробегом, что на 27% больше, чем за три первых квартала 2022 года. При этом весь нынешний год месячные продажи на «вторичке» находились выше уровней 2019–2022 годов, за исключением сентября.

Средний срок владения автомобилем в нашей стране, по данным Gruzdev-Analyze, на данный момент составляет 4,6 года. В 2019-м этот показатель был на уровне 5,5 года, в 2020-м — 5,6 года, в 2021-м — 4,7 года, в 2022-м — 5,7 года. Сокращается и движущийся парк легковых автомобилей в РФ: по словам Александра Груздева, по итогам 2022 года он снизился на 2,3% — с 35,5 до 34,7 млн единиц. В 2023 году сокращение активного автопарка продолжилось и уже составляет 1,1% (или 395 тыс. автомобилей в количественном выражении). Как отметил основатель Gruzdev-Analyze, столь низкие продажи новых машин, как в этом году, «невозможно скомпенсировать».

Продажи автомобилей

Продажи автомобилей в РФ за 2019–2023 гг. в динамике (тыс. шт.)



Структура продаж по странам происхождения марки,

январь – сентябрь 2023 г.

341 731 ед.	242 178 ед.	51 942 ед.	36 225 ед.	33 312 ед.	6 261 ед.
Китайские	Российские	Корейские	Японские	Европейские	Американские
- Chery - Haval - Geely - EXEED - OMODA - Changan - JAC - Tank - Kaiyi - FAW - Jetour - GAC - ZEEKR - VOYAH	- LADA - УАЗ - Москвич - Evolute	- KIA - Hyundai - Genesis	- Toyota - Mitsubishi - Lexus - Mazda - Nissan - Subaru - Suzuki - Honda - Infiniti	- Volkswagen - Mercedes - BMW - Renault - Skoda - Audi - Land Rover - Porsche - Citroen - Volvo - Audi - Porsche - Citroen - Volvo	- Chevrolet - Tesla - Jeep - Cadillac - Dodge



Параллельный импорт

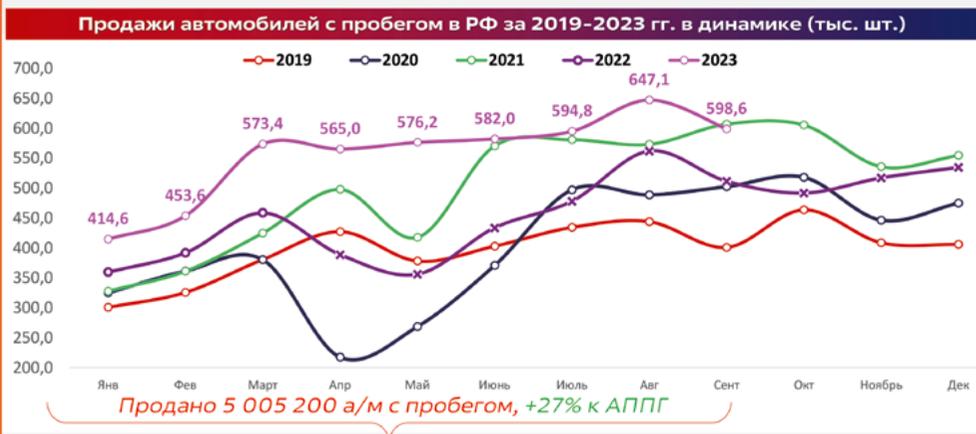
Всего за январь-сентябрь 2023 года зарегистрировано 102 395 ед. ТС (ТС, LCV, Pickup), ввезенных по параллельному импорту или 13% от общего объема всех регистраций ТС.

GRUZDEV-ANALYZE

Copyright Gruzdev-Analyze

Продажи автомобилей с пробегом

Продажи авто с пробегом в РФ за 2019–2023 гг. в динамике (тыс. шт.)



GRUZDEV-ANALYZE

Copyright Gruzdev-Analyze

серым импортом или ввозом б/у автомобилей».

Кроме того, в России, по данным агентства, растет средний возраст машин в движущемся автопарке. Если в 2017 году этот показатель составлял 9,4 года, то в 2021-м он перевалил за 10 лет и достиг 10,4 года, а в 2022 году составил 10,9 года. В этом году по итогам трех кварталов средний возраст эксплуатируемых в РФ машин составляет 11,2 года. Это говорит, как заявляет А. Груздева, во-первых, о том, что ремонт, с которым придется иметь дело станциям техобслуживания, будет все более и более усложняться, а во-вторых — о смещении приезжающих на сервис автомобилей

во все более возрастные группы. «Если раньше основное количество активно эксплуатируемых автомобилей было в группе 10–15 лет, то теперь оно будет смещаться [во все более возрастные группы]», — отмечает эксперт. Средний срок активной эксплуатации автомобиля в России увеличился с 2019 по 2022 год с 24,2 до 25,6 года, а в 2023-м уже составляет 27 лет.

Наибольшую долю в российском парке автомобилей по странам происхождения занимают (по состоянию на первое полугодие 2023 года) отечественные машины: 34%. Российские марки, по прогнозу Александра Груздева, продолжают доминировать на нашем рынке и укрепляют свое

положение в ближайшие годы.

Доля китайских брендов в общем автопарке пока незначительна (на уровне 1%), и при текущих объемах продаж ее рост займет много лет. Что же касается марок из других стран, то их доля будет медленно снижаться. («Японцы», к слову, пока на втором месте с долей 23%.)

Средний срок лояльности дилеру среди покупателей автомобилей китайских брендов составляет сегодня, по расчетам Gruzdev-Analyze, 1 год 10 месяцев. В течение этого периода большая часть клиентов обращается для обслуживания и ремонта машин в дилерские центры. По истечении двух лет картина меняется — уже 63% владельцев автомо-

билей китайских брендов едут обслуживаться на независимые СТО; после трех лет владения китайским автомобилем к НСТО обращаются 86% владельцев.

Через три года, по прогнозу А. Груздева, если общие продажи в России будут на уровне 1 млн автомобилей в год и 500 тыс. из них будут китайских марок, каждый второй клиент дилерских СТО будет приезжать на китайской машине. В сегменте НСТО на автомобилях брендов из Поднебесной будут четыре из ста клиентов.

Среди основных причин выбора независимой СТО опрошенные агентством автовладельцы чаще всего называли «доверие к качеству ремонта», также среди критериев часто назывались низкие цены, привлекательный имидж станции и хорошие отзывы о ее работе, быстрое выполнение ремонта, а также удобное месторасположение.

Рынок автозапчастей: рост онлайн-продаж

О ситуации на российском рынке автозапчастей в России по итогам трех кварталов 2023 года рассказал в рамках конференции руководитель развития бизнеса «Авито Запчасти» Алексей Головин. По его словам, на портале Avito по состоянию на конец сентября было свыше 50,8 млн актуальных объявлений о продаже запчастей, что на 115% больше, чем после первых трех кварталов 2022 года.

В нынешнем году, по словам эксперта, спрос на новые запчасти опережает спрос на б/у детали примерно на 35%, а по темпам прироста спроса новые запчасти превосходят подержанные в два раза. В России также из года в год растет спрос на онлайн-покупки запчастей: в 2021 году он вырос на 30%, в 2022-м — на 45%, в 2023-м — на 25%.

В топ-10 категорий деталей, продемонстрировавших наибольший рост год к году в третьем квартале, — запчасти для ТО (+46%), аксессуары (+42%), масла и автохимия (+37%), аккумуляторы (+33%), автосвет (+28%), кузовные детали (+27%), детали подвески (+26%), стекла (+23%), багажники и фаркопы (+22%),

детали системы рулевого управления (+19%).

По словам А. Головина, в Сети также набирает популярность покупка запчастей для грузовиков и спецтехники. В январе – июле 2023 года рост спроса во всех категориях деталей для грузовой техники составил 35% по сравнению с аналогичным периодом 2022-го. По состоянию на сентябрь спрос на новые «грузовые» запчасти опережал спрос на б/у детали на 132%. С января по июль наибольший рост спроса зафиксирован на новые запчасти, произведенные в Китае (+105%) и США (+101%); в пятерку лидеров среди стран – производителей запчастей по темпам роста спроса попали также Россия (+72%), страны Европы (+70%) и Республика Беларусь (+54%).

Повышенный спрос в онлайн наблюдается также на услуги автосервисов. По словам Алексея Головина, в 2023 году он уже вырос на 46% и продолжает расти. Наиболее частые запросы в категории «Автосервисы» на сайте Avito – «автоэлектрик», «покраска авто», «тонировка», «кузовной ремонт» и «полировка фар». В топ-5 наиболее ликвидных услуг (по количеству покупателей на одного продавца) вошли техническое обслуживание автомобиля, тюнинг и оборудование, диагностика и ремонт, кузовной ремонт и покраска, мойка и уход за автомобилем.

Каков итог?

Судя по данным, представленным экспертами, участвовавшими в конференции, российский рынок автозапчастей и послепродажного обслуживания автомобилей продолжает развиваться и имеет неплохие перспективы. Но, отметим от себя, при условии отсутствия новых геополитических и экономических шоков, поскольку новую волну той же мобилизации, которой все-речь опасаются в экспертном сообществе, многие игроки российской индустрии обслуживания и ремонта машин рискуют не пережить.



УВЕРЕННЫЙ СТАРТ

вашего автомобиля

Контроль
качества
и испытания
**КАЖДОЙ
СВЕЧИ**

Быстрый
уверенный
**ХОЛОДНЫЙ
ЗАПУСК**
дизельного
двигателя

Способность
выдерживать
**ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ
УСЛОВИЯ**



ГАРАНТИЯ **2** ГОДА

КОНВЕЙЕРНОЕ КАЧЕСТВО



В Россию приехали седельные тягачи Chenglong

Компания «Техника-СТ», официальный дистрибьютор Chenglong Motor в России, доставила первую партию автомобилей бренда на российский рынок.

Седельный тягач Chenglong H7 с колесной формулой 4x2, как сообщает пресс-служба компании, оснащен 6-цилиндровым рядным двигателем Yuchai, развивающим 480 л.с. и 2250 Нм и работающим в паре с трансмиссией ZF AMT с ретардером.

В салоне автомобиля – бортовой компьютер, дополнительный 10-дюймовый мультимедийный дисплей с Bluetooth, многофункциональный руль, люк с электроприводом, кондиционер, кожаные сиденья с подогревом, зона отдыха с двумя спальными местами и блоком управления, холодильник и ящики для хранения вещей.

Кроме того, в оснащение Chenglong H7 входят адаптивный круиз-контроль и полный пакет электронных систем безопасности (ESP, EBS, ESC, HAS, LDWS, AEBS, FCW, контроль усталости водителя, камеры кругового обзора).

До конца нынешнего года в Россию будет поставлено еще 400 машин марки, а в 2024-м – более 1000. Как уточняет дистрибьютор, в течение года модельный ряд Chenglong Motor пополнят также самосвалы и среднетоннажная техника ■



КАМАЗ выпустил свыше 3 тыс. грузовиков поколения K5

По итогам трех кварталов нынешнего года КАМАЗ выпустил более 3 тыс. грузовых автомобилей пятого поколения – тягачей КАМАЗ-54901.

Такой результат, как сообщает пресс-служба камского автозавода, в 2,5 раза превышает объем производства грузовиков поколения K5 за аналогичный период прошлого года. С января по сентябрь 2022 года было произведено 1,15 тыс. таких машин.

При этом, как уточняет КАМАЗ, в сентябре выпуск новых тягачей КАМАЗ-54901 увеличился в четыре раза: со 150 до 600 единиц. В феврале прошлого года компания выпустила на рынок 407 флагманских грузовиков поколения K5.

Ранее, как уже сообщал «Движок», Камский автозавод заявлял, что планирует включить в перспективную гамму грузовиков K6 тягачи с чисто электрической и водородной силовыми установками. Экспериментальную водородную машину планируют выпустить в 2025 году ■

В России зарегистрировано свыше 3,5 млн грузовиков

По состоянию на середину нынешнего года в России насчитывалось 3 млн 688 тыс. грузовых автомобилей.

Об этом сообщает агентство «Автостат» со ссылкой на данные собственного исследования, результаты которого опубликованы в отчете «Парк ТС в РФ на 01.07.2023 г.».

Более четверти (26%) грузового автопарка страны приходится на машины КАМАЗ. Их количество в РФ составляет 936 тыс. единиц. На втором и третьем месте в рейтинге – грузовые автомобили ГАЗ (600 тыс. шт.) и ЗИЛ (402 тыс. шт.). В топ-5 также вошли марки МАЗ и «Урал» (265 тыс. и 170 тыс. шт. соответственно).

Исходя из данных отчета, 57% грузовиков зарегистрированы в Центральном (855 тыс. шт.), Приволжском (693 тыс. шт.) и Сибирском (535 тыс. шт.) федеральных округах. Среди регионов лидируют Подмосковье (175 тыс. шт.) и Краснодарский край (144 тыс. шт.); в Москве насчитывается 138 тыс. грузовых машин ■



БЕЛАЗ показал в Петербурге новый газовый самосвал

Белорусский автозавод представил на прошедшем в Санкт-Петербурге XII Международном газовом форуме 90-тонный карьерный самосвал БЕЛАЗ-7558Н, работающий на сжиженном природном газе (СПГ).

По словам генерального директора БЕЛАЗа Сергея Никифоровича, газовый двигатель нового грузовика примерно на 35% экономичнее его дизельного аналога и существенно экологичнее стандартного дизельного мотора.

«С учетом постоянного роста цены дизтоплива при стабильной стоимости СПГ экономия при эксплуатации БЕЛАЗ-7558Н может достигать 10 млн российских рублей на единицу техники в год», — отметил С. Никифорович в ходе выступления на стратегической сессии форума.

В 2024 году, по его словам, белорусское предприятие планирует выпустить газовый карьерный самосвал грузоподъемностью 130–136 тонн. «Здесь экономический эффект от внедрения двигателей на СПГ еще более существенный — около 25 млн российских рублей в год на единицу техники», — заявил С. Никифорович.

По словам гендиректора БЕЛАЗа, предприятие в настоящее время работает над проектами по созданию карьерных самосвалов на газе в двух направлениях: монотопливные машины, работающие на сжиженном или компримированном природном газе, и битопливные самосвалы, эксплуатируемые в газодизельном режиме.

Как уточняет пресс-служба БЕЛАЗа, первые газовые самосвалы (грузоподъемностью 30 и 45 тонн) завод выпустил более трех лет назад. Машины работали в «реальных условиях горнодобычи» и за это время «доказали свою надежность и эффективность: выбросы вредных веществ в атмосферу снизились до 10 раз, а затраты на топливо — почти вдвое по сравнению с дизельными аналогами», заявляет производитель ■



РАДИАТОР ОХЛАЖДЕНИЯ



ЭФФЕКТИВНОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ ДВИГАТЕЛЯ
ЗА СЧЕТ ЛАМЕЛЕЙ ПОВЫШЕННОЙ ЧАСТОТЫ



ВЫСОКАЯ КОРРОЗИОННАЯ СТОЙКОСТЬ



БАЧКИ ИЗ ТЕРМОСТОЙКОГО ПОЛИАМИДА



3-Х СТУПЕНЧАТЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА
НА ЗАВОДАХ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯХ



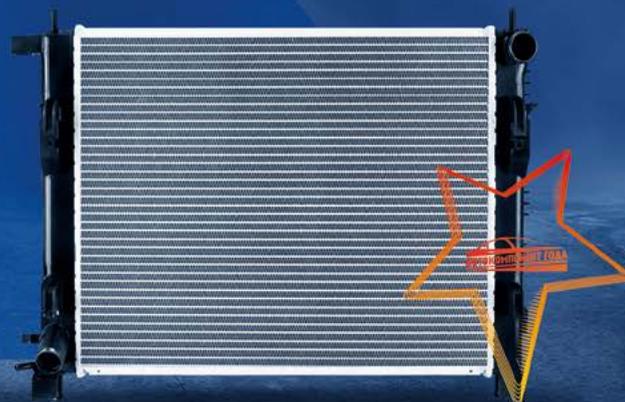
ПРОВЕРКА ПОД ДАВЛЕНИЕМ 2 АТМ



ДОСТУПНАЯ ЦЕНА

 ПРАМО

Тел.: + 7 (495) 782-25-10
www.pramo.ru



*АРТ. ЛР214110-0078R – победитель Национальной Премии
«Автокомпонент года 2021» в номинации «Радиатор года среди отечественных брендов»

ПРЕМИЯ
АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА
2021

Renault готовит к премьере новый Master

Компания Renault объявила о предстоящей премьере взна Master нового поколения и выложила тизер автомобиля.

Новый Renault Master, как сообщает пресс-служба компании, будет представлен на выставке Solutrans 2023, которая пройдет в Лионе с 21 по 25 ноября.

Судя по представленному изображению, новый Master получит переработанную переднюю часть. Кроме того, как отмечают в компании, дизайн автомобиля будет выполнен в стилистике "Aerovan", а его силуэт будет отличаться аэродинамичной формой. Это, по заявлению французского автопроизводителя, позволит снизить сопротивление воздуха и, как следствие, повысить топливную экономичность новинки.

Например, потребление энергии электроверсией нового Master снизится на 21% по сравнению с моделью прежнего поколения, а модификации с ДВС будут расходовать на 100 км пути на 1,5 литра меньше топлива.

Как сообщают в Renault, на экономичность нового «Мастера» благотворно повлияет также «новая тормозная система». Какие-либо подробности на этот счет пока не разглашаются, но можно предположить, что речь идет о системе рекуперации энергии при торможении. Так что есть вероятность, что все версии нового Master будут так или иначе электрифицированы: он станет оснащаться либо полностью электрическими силовыми установками, либо гибридными.

Новый Master, как и его предшественники, будет выпускаться на заводе Renault во французском Батийи. С 1980 года модель Master разошлась по миру тиражом более 3 млн экземпляров, и в Renault рассчитывают, что автомобиль нового поколения как минимум повторит успехи предшественников ■



LUZAR выпустил радиатор интеркулера для КАМАЗ «Компас»

Бренд LUZAR объявил о расширении фирменной линейки компонентов системы терменеджмента для грузовиков.

Ассортимент LUZAR, как сообщает пресс-служба бренда, пополнился новым радиатором интеркулера для среднетоннажников КАМАЗ и JAC. Модель LRIC 0712 предназначена для таких автомобилей, как КАМАЗ «Компас 12» (43082) и JAC N120 с двигателем Cummins ISF 3.8.

Новинка представляет собой алюминиевый радиатор с паяной сердцевинкой и алюминиевыми же бачками. Размер сердцевинки детали — 520 x 389 x 50 мм. В рознице, по данным производителя, радиатор LRIC 0712 стоит 29 160 рублей.

Вся продукция LUZAR, как заявляют в руководстве бренда, изготавливается на современном высокоточном оборудовании. Гарантия на автокомпоненты марки составляет 2 года или 125 тыс. км.

Ранее, как уже сообщал «Движок», в продажу поступил термостат LUZAR LT 0113, предназначенный для спецтехники марки «Ростсельмаш» ■

В октябре в России снизились продажи грузовиков

По итогам октября нынешнего года в России было продано 13 007 новых грузовых автомобилей, что на 5% меньше, чем в предыдущем месяце.

Об этом сообщили эксперты агентства «Автостат» в ходе онлайн-эфира «Автостат Оперативка. Оперативная информация по авторынку России. Итоги октября 2023 года».

Рост объема продаж новых грузовиков отмечался с июня по август; при этом в последние два месяца их продажи снижались. «Несмотря на то что показатель октября на 85% превысил результат годичной давности, он оказался на 5% ниже, чем в сентябре», — отметили специалисты агентства.

Исходя из данных исследования, в октябре было реализовано 2423 автомобиля КАМАЗ, что составило 19% от общего объема. На нашем рынке также было продано 2090 грузовиков Sitrak, 1781 автомобиль Shacman, 1603 грузовика FAW и 738 машин Foton.

Всего с января по октябрь 2023 года в России реализовано 118 820 новых грузовиков — на 81% больше, чем за аналогичный период прошлого года ■



КАЧЕСТВО ПРОВЕРЯЕМ РАССТОЯНИЕМ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ



Детали системы трансмиссии TRIALLI – это результат продуманной работы отечественных инженеров и обязательного альфа и бета-тестирования командой механиков

TRIALLI.RU



Двигатели для среднетоннажников, которые выпускаются сегодня в России

ОБЗОР

Литр на цилиндр



Николай Мордовцев

Среди российских автомобилей давно стала признаком хорошего тона критика отечественного автопрома. Порой она объективная, но чаще становится просто безудержной, далекой от реальности и лишенной элементарного анализа. Что однозначно можно считать положительным явлением за последние лет пятнадцать, так это то, что в России появились два моторных завода по выпуску дизелей для грузовиков полной массой от 8 до 20 тонн. Или, по советским меркам, — для машин грузоподъемностью от 4 до 12–15 тонн, а также большинства автобусов. Это новое производство в Ярославле, построенное под семейство ЯМЗ-530, и завод «Камминз Кама» в Набережных

Самые массовые грузовики на рынке сегодня — среднетоннажники грузоподъемностью от 4 до 10 тонн: коммерческие машины и вездеходы. Также с использованием части агрегатов среднетоннажников строятся большинство городских автобусов. Какова в России ситуация с двигателями для таких автомобилей? И есть ли перспективы развития соответствующей отрасли? В этих вопросах разобрался обозреватель «Движка».

Челнах, который в первую очередь освоил выпуск «четверок» и «шестерок» Cummins ISB.

Что в «Европах»?

Практически у всех производителей грузовиков из «Большой европейской семерки» в модельной линейке есть среднетоннажники: легкой серии, от 7,5 до 12 тонн полной массы, и более тяжелые машины — от 12 до 16 тонн. В СССР такие грузовики выпускали не на одном заводе одной марки — их производство было поделено между ГАЗом, ЗИЛом, МАЗом и производителем вездеходов АЗ «Урал».

Мировая практика — иметь дизели с рабочим объемом одного цилиндра чуть больше литра и с диаметром поршня от 102 до 110 мм. Такие моторы давно выпускает MAN (серия D08), у Mercedes-Benz двигатели семейства OM900 пережили уже две смены поколений, у Iveco есть семейство Tector (хотя это



Двигатель MAN серии D08



Двигатель ЯМЗ-534



«ГАЗон Next»

подтвердили высокий технический уровень ярославских разработок.

В дальнейшем для экономии времени при доводке семейства ЯМЗ-530 было решено продолжить сотрудничество именно с AVL. Моторы второго поколения, которые выпускаются в Ярославле серийно с 2012 года, как раз и являются результатом этого сотрудничества.

Здесь совершенно новый блок цилиндров повышенной прочности, сохранены мокрые гильзы, применена общая для цилиндров чугунная 4-клапанная головка блока. Конструкторы отказались от 3- и 5-цилиндровых моторов, убрали балансирные валы – все для оптимизации будущего производства. Диаметр и ход поршня увеличили до 105 x 128 мм, применили топливную систему Common Rail производства Bosch с давлением распыла 1800 бар и выше. Уровень токсичности закладывали сразу же на уровне «Евро-3» и «Евро-4». Моторы ЯМЗ-534 объемом 4,45 литра и ЯМЗ-536 (6,7 литра) развивают

мощность от 140 до 330 л.с. и крутящий момент до 1240 Нм.

После того как ЯМЗ-534 начали устанавливать на ГАЗ-3309 и вездеход ГАЗ-3308, на автобусы ПАЗ, они полностью вытеснили под капотами этих автомобилей дизели MMЗ и Cummins. Но главное предназначение «четверки» – «ГАЗон Next» и «Садко Next». ЯМЗ-536 удачно встали на модернизированные вездеходы «Урал М» и совершенно новые «Урал Next», их применяет МАЗ, ставят на ЛиАЗы и КАВЗ. Есть промышленные версии дизелей семейства ЯМЗ-530 – для различной строительной и сельскохозяйственной техники. Возможно, если бы выпуск «536-го» мотора наладили лет на пять раньше, выжил бы и московский ЗИЛ.

На выставке Comtrans 2023 показали два новых ярославских мотора: ЯМЗ-535 и ЯМЗ-537 с коленвалом, обеспечивающим больший ход поршня, и самим поршнем увеличенного диаметра (размерность 110 x 135 мм). Теперь у «четверки» объем 5,1 литра, максимальная

моторы Cummins). Компания Volvo покупала «маленькие» моторы с жидкостным охлаждением у Deutz, Scania выпускала рядные «пятерки» объемом около 9 литров, унифицированные с ее же 6-цилиндровыми дизелями, и только сравнительно недавно стала использовать «шестерки» Cummins ISB.

Ярославские моторы с австрийскими корнями

В России известны прежде всего моторы ЯМЗ-530 двух поколений. К первому относятся те, что разрабатывали в Ярославле в 1992–1993 годах силами собственного КБ. Производство этих двигателей планировали

развернуть в Заволжье, на предприятии ЗМЗ. Первое поколение включало целую гамму моторов, максимально унифицированных между собой: три цилиндра, четыре, пять и шесть.

На ЯМЗ-533 и ЯМЗ-534 для гашения вибраций поставили балансирные валы (не у каждой иномарки, к слову, они есть). Моторы были с приводом ГРМ переднего расположения и отдельными 4-клапанными головками блока цилиндров. Топливная аппаратура была двух видов: с механическими ТНВД и электронно-управляемая, типа «мерседесовской» PLD. В начале 2000-х специалисты австрийской инженеринговой фирмы AVL List



«Урал Next»





ISB6.7 удачно дополнили традиционные «восьмерки» на самосвалах КАМАЗ-65115, бортовых КАМАЗ-65117 и шасси КАМАЗ-65116. В разные годы, в зависимости от модели, моторами ISB6.7 оснащались от 70 до 90% этих грузовиков. Кроме того, моторы серии Cummins ISB успешно применялись и применяются на автобусах НЕФАЗ, на ЛиАЗах, ПАЗах и КАВЗах.

мощность 240 л.с. и момент 890 Нм, а у 6-цилиндрового мотора – 7,7 литра, 360 л.с. и 1240 Нм. ЯМЗ-535 мощностью 240 л.с. уже установили на двухосный вездеход «Урал-66», выпуск которого планируют скоро начать.

Рядные «четверки» семейства ЯМЗ-530 перспективны для всего модельного ряда среднетоннажников Горьковского автозавода: «ГАЗон Next» и «Валдай Next», автобусов ПАЗ и ЛиАЗ. На основе «Садко Next» с этими моторами вполне возможно создать российскую версию Unimog. Кроме того, представленное там же, на Comtrans 2023, новое семейство Valдай компании «Нижегородские грузовые автомобили» просто немыслимо без ярославских дизелей – и в частности без ЯМЗ-534 и ЯМЗ-536.

Новинка выставки Comtrans 2023 – двигатель ЯМЗ-537 CNG, работающий на сжатом природном газе

Важный момент: все семейство двигателей ЯМЗ-530 имеет газовые версии под сжатый и сжиженный природный газ (CNG и LNG, под метан). А это в первую очередь актуально для городских автобусов, коммунальной техники и развозных фургонов.

Челнинский Cummins

Помнится, еще в 2002 году один из инженеров НТЦ КАМАЗа сказал, что в Набережных Челнах идет разработка «маленького» дизеля с диаметром поршня 102 мм. Спустя четыре года, в 2006-м, было создано совмест-

ное предприятие Cummins Inc. и КАМАЗ – «Камминз Кама». Благодаря сотрудничеству с Cummins Камский автозавод получил двигатели семейства ISB: рядные «четверки» и «шестерки» объемом 4,5 и 6,7 литра мощностью от 140 до 310 л.с., с моментом от 550 до 1200 Нм. Эти дизели – одни из самых распространенных двигателей в мире. Производство Cummins ISB налажено в Великобритании, США, Бразилии, Индии и Китае. За более чем 20 лет выпуска этих рядных «четверок» и «шестерок» изготовили около 5 млн.

За 15 лет работы завод «Камминз Кама» выпустил более 100 тыс. двигателей: «четверок» Cummins ISB4.5, 6-цилиндровых моторов Cummins ISB6.7, а также Cummins ISL 8.9. Двигатели

Четырехцилиндровый Cummins ISB4.5 сейчас будет очень востребован на новых среднетоннажниках КАМАЗ «Компас». Пока на них устанавливаются Cummins ISF 3.8 в двух вариантах отдачи: 152 л.с., 491 Нм на «Компас 9» и 166 л.с., 592 Нм на «Компас 12». При дальнейшей локализации этих изначально китайских грузовиков место Cummins ISF 3.8 займет челнинский Cummins ISB4.5.

После введения санкций в отношении России СП «Камминз Кама» стало называться «Кама Дизель», моторы Cummins ISB6.7 переименовали в КАМАЗ-667, а Cummins ISB4.5 – в КАМАЗ-445. Важный момент: теперь, когда нет чрезмерно жесткой привязки к выпуску оригинального Cummins ISB, появилась возмож-





ность создания на основе этих моторов своих версий.

Специалисты «Камминз Кама» и ранее носили полезные изменения: устанавливали заглушки водяной рубашки из нержавеющей стали, нашли более оптимальное расположение обводных роликов на приводном ремне и т. п. Сейчас, с развязанными руками, вполне реально загильзовать блок сухими сменными гильзами, наладить выпуск двигателей увеличенного объема — около 7,5 литра и мощностью под 350–360 л.с. Но это — в перспективе.

Под прессом санкций

Не секрет, что до последнего времени в наших автомобилях вообще и в двигателях в частности было много импортных

Двигатель Cummins серии F показали в России еще в 2021 году на выставке Comtrans. Сейчас моторы ISF 3.8 работают на КАМАЗах нового семейства «Компас»

компонентов. В прежнюю эпоху так было проще и дешевле. Как проведена локализация моторов ЯМЗ-530 и Cummins ISB и насколько она глубока?

Семейство двигателей ISB очень быстро было локализовано, еще за несколько лет до введения санкций. Отливки блока, головки, коленвала, маховика — все это давно уже камазовское, без всякого импорта. Обработка шла на автоматизированных линиях «Камминз Камы» и КАМАЗа. По состоянию на лето 2021 года более 114 компонен-

тов по Cummins ISB завод делал сам или получал от российских предприятий. Тем самым обеспечивалось более 60% локализации по «шестерке». Сейчас уровень локализации стал еще более высоким. За последний год освоили еще 68 деталей. Но некоторые позиции все еще импортные, их закупают у других производителей Cummins ISB: в Китае, Бразилии, Индии. К производству ряда компонентов привлекаются российские и белорусские предприятия.

В Ярославле на семействе ЯМЗ-530 первое время применяли импортное чугунное литье с германского завода Fritz Winter. Это ведущий поставщик отливок для автомобилестроения Европы. Если бы отливки блока и головки делал сам Ярославский моторный завод, двигатель получился бы тяжелее, чем нужно. Уже более шести лет литье блока локализовано на ОАО «ГАЗ». Кроме того, год назад в Нижнем Новгороде открылось новое литейное производство.

«Нижегородский литейный завод» дополняет имеющееся на самом автозаводе производство чугунного и цветного литья. Здесь абсолютно новые цеха, новое оборудование и новые технологии. Завод специализируется только на литье чугуна, с алюминием работают на старой территории.

Литье алюминиевых деталей для ЯМЗ-530 было освоено значительно раньше. Поршневая группа здесь — двух производителей. В первую очередь — с завода Federal Mogul в Набережных Челнах, второй поставщик —

костромская «Мотордеталь»: там используют технологии и материалы компании Kolbenschmidt. Эти же заводы работают и с «Камминз Кама». Кроме того, новое производство поршней освоено в Минске, на ЯМЗ: там вообще размеры поршней близки к ЯМЗ и Cummins.

Раньше стальные поковки коленвалов делала германская ThyssenKrupp AG, но обработка сразу же велась на ЯМЗ. Теперь заготовки коленчатых валов поставляет металлургическое производство КАМАЗа. Вкладыши коленвала, втулки распределителя делают на Заволжском заводе подшипников скольжения. В 2007 году его купила японская компания Daido Metal Co. Еще один российский производитель вкладышей — Димитровградский автоагрегатный завод.

На Ярославском заводе дизельной аппаратуры (ЯЗДА) налажен выпуск ТНВД для системы Common Rail, что очень важно и для ЯМЗ-530, и для Cummins ISB. Топливные форсунки осваивают в Барнауле. Вообще, по топливной аппаратуре можно рассчитывать и на помощь из КНР. Электронный блок управления двигателем делает московская фирма «Ителма». Турбокомпрессоры выпускает НПО «Турботехника» из подмосковного Протвино.

Кроме того, в середине 2000-х годов КАМАЗ самостоятельно делал турбины для «восьмерок», потом перешел на импорт. Сегодня есть огромный стимул развивать собственное производство!



Двигатель КАМАЗ-445



Двигатель КАМАЗ-667



Нижегородский флагман

Тягач «Валдай 45»



Станислав Мартинкевич

К вопросу об экономичности и запасе хода

«Валдай 45» представляет собой классический магистральный тягач бескапотной компоновки, который предназначен для работы в составе автопоездов полной массой до 45 тонн. Геометрия автомобиля выполнена по стандарту ISO 1726, что обеспечивает ему совместимость с большинством современных полуприцепов.

В составе силовой установки грузовика – 11,8-литровый дизельный двигатель Cummins мощностью 470 л.с. и 12-ступенчатая роботизированная коробка передач. Мотор развивает крутящий момент 2193 Нм, пик которого достигается в диапазоне от 1000 до 1400 об/мин.

Кроме того, автомобиль может похвастаться неплохой

Сегодня российский автомобильный рынок находится в трудном положении: купить привычные всем японские и европейские машины становится все сложнее, так как многие именитые производители ушли из России. Да, есть параллельный импорт, но это совсем другие масштабы. С китайскими машинами, которые появляются как грибы после дождя, тоже не все так просто: есть нюансы и с ценами (из-за динамики курсов валют), и с обслуживанием, когда у владельцев возникают сложности при поиске запчастей. Подобная ситуация наблюдается не только в сегменте легковых машин: всё вышперечисленное происходит и в сфере коммерческого транспорта. Впрочем, потребности отечественных грузоперевозчиков в современном транспорте собираются закрывать российские же автопроизводители. В частности, компания «Нижегородские грузовые автомобили» (НГА), которая не так давно представила свою флагманскую модель – «Валдай 45».





топливной экономичностью. На это влияют сразу несколько факторов. Во-первых, на моторе установлена современная аккумуляторная система впрыска. Во-вторых, электронный блок управления КПП умеет подбирать оптимальные передачи и алгоритмы их переключения, исходя из дорожной ситуации. К примеру, на спусках чаще используется движение накатом. В-третьих, кабина «Валдая 45» обладает хорошей аэродинамикой – коэф-

фициент лобового сопротивления здесь составляет всего 0,564. Если учесть, что в баки помещается 840 литров топлива, то запаса хода обещает быть внушительным. По паспорту, данная величина может достигать 3 тыс. км.

Что внутри?

Ни для кого не секрет, что шофер-дальнобойщик проводит очень много времени в дороге и машина часто становится для него едва ли не вторым

домом. Что может «Валдай 45» продемонстрировать в этом плане? В кабине сразу замечаешь солидный запас пространства (внутренняя высота составляет 190 см). Компоновку тоже можно считать удачной: ровный пол, развитая система хранения из более чем двадцати ящиков и полок, которые расположены в потолочной и центральной консолях, и т. д.

Инженерам, в свою очередь, также удалось разместить в салоне два полноценных спальных места, причем размер нижнего «спальника» составляет 230 x 88 см. Что касается опций, то автомобиль оснащен всем необходимым – есть подогревы кресел, климат-контроль, автономный отопитель и т. д.

Производственные планы и локализация

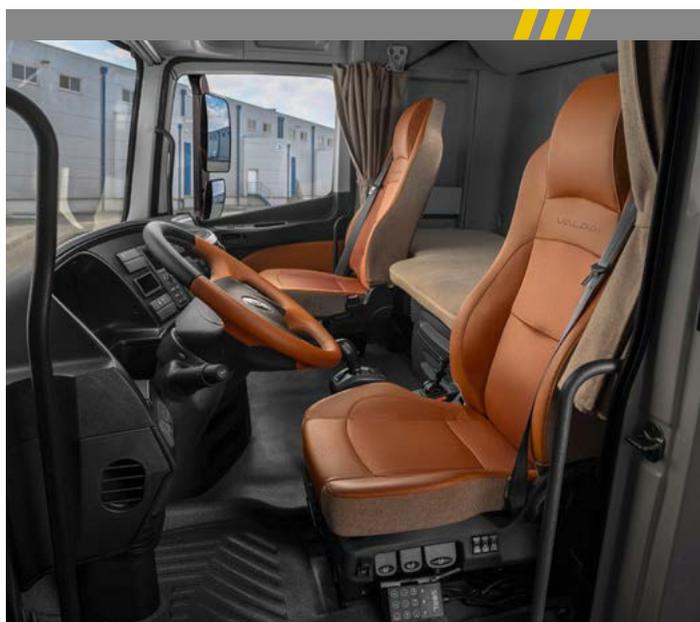
Как уже было сказано, производством «Валдая 45» занимается компания НГА, а весь процесс организован на мощностях Горьковского автомобильного завода, которые НГА взяла в аренду. Причем «Валдай» станет наименованием для целого семейства автомобилей, в которое также войдут модели 33 и 18 (все они были представлены в начале осе-

ни на выставке Comtrans 2023). У многих может возникнуть вопрос: а ведь Горьковский автомобильный завод тоже производит «Валдай» (например, среднетоннажник «Валдай 8») – причем здесь НГА? Тут все интересно: компания является независимой, а горьковчане передали в аренду не только свои цеха, но и право на использование упомянутого бренда «Валдай» – правда, лишь в сегменте тяжелых грузовиков.

На сегодняшний день сборка тягача ведется крупноузловым методом. То есть на предприятие приходят агрегаты, рамы, кабины и т. д., а затем все собирается воедино. Да, технологическим партнером выступает китайская компания Foton, однако у НГА есть все основания называть «Валдай 45» именно российским автомобилем благодаря планам по локализации.

Уже сейчас тягач подготовлен для российской эксплуатации: на него устанавливается дополнительный пакет термоизоляции, предпусковой подогреватель и подогревы топливных магистралей. Постепенно производитель собирается локализовать простые компоненты: стекла, аккумуляторы, расходники. Затем произойдет переход на использование российского сталеπροката. В НГА заявляют, что сборку полного цикла со сваркой и окраской организуют уже к середине следующего года. Впрочем, компания планирует пойти еще дальше, внедрив в будущем российские агрегаты – двигатели и коробки передач.

Отечественные фирмы, к слову, уже готовы предложить подходящие решения. К примеру, в следующем году Ярославский моторный завод должен запустить производство перспективного мотора – 12,4-литрового V-образного дизеля ЯМЗ-770. Разработка отечественной роботизированной коробки также ведется сразу несколькими фирмами. Что касается вопросов реализации и сервисного обслуживания «Валдая 45», то ими займется ГК «Современные транспортные технологии», сервисная сеть которой охватывает 85 регионов.



У Carville Racing появились новые средства для борьбы с ржавчиной

Бренд Carville Racing объявил о расширении фирменного ассортимента автохимии за счет новых средств для удаления ржавчины и защиты от нее.

В продажу, как сообщает пресс-служба бренда, поступили новый преобразователь ржавчины и автомобильный цинконаполненный грунт. Обе новинки поставляются в аэрозольных баллонах объемом 500 мл.

Как уточняют представители Carville Racing, преобразователь ржавчины на кислотной основе не только избавляет от имеющейся ржавчины, но и предотвращает возникновение новых очагов коррозии.

В местах контакта с коррозией средство приобретает черный цвет после высыхания. При этом преобразователь ржавчины не нужно смывать с обработанной поверхности. Ее можно шлифовать, наносить автошпатлевки, в том числе со стекловолокном, а также любые типы грунтов и эмалей.

Новый однокомпонентный автомобильный грунт содержит мелкодисперсный цинк. Средство предназначено для грунтования поверхностей из черных и цветных металлов перед ремонтной окраской.

Как отмечают в Carville Racing, новый грунт защищает сварные швы, восстанавливает поврежденное анодированное цинком покрытие, обеспечивает дополнительную катодную защиту элементов кузова автомобиля и снижает риск возникновения подслоной коррозии ■



Гибриды Voyah получают интерфейс для подключения смартфонов

Бренд Voyah объявил о внедрении систем Apple CarPlay и Android Auto во все новые гибридные кроссоверы Free EVR и минивэны Dream PHEV, представленные на российском рынке.

Владельцы указанных моделей, как сообщает пресс-служба бренда, также могут обратиться в официальные дилерские центры для обновления программного обеспечения, позволяющего автоматически установить CarPlay и Android Auto в головное устройство бортовой мультимедийной системы.

Подключение к CarPlay и Android Auto позволяет использовать спутниковую навигацию, включать или выключать музыку, отправлять и получать голосовые сообщения в мессенджерах, а также делать звонки. При этом вся информация с мобильного устройства будет отображаться на штатном дисплее машины.

В ближайшее время новый софт будет доступен для всех версий и моделей бренда. Кроме того, специалисты Voyah, как уточняет пресс-служба бренда, продолжают работать над интеграцией русифицированных развлекательных сервисов и адаптацией штатной навигационной системы ■

Airline представил новые ремни крепления груза

Бренд Airline объявил о расширении фирменного ассортимента ремней крепления груза.

Линейку бренда, как сообщает его пресс-служба, пополнили стяжные ремни AS-T-41 длиной 3 метра и AS-T-42 (4,5 метра). В комплектацию обеих моделей входят сам ремень, храповик с ремнем и пакет с наворачием. Ремень AS-T-41 стоит в рознице 560 рублей, модель AS-T-42 — 610 рублей.

Стяжные ремни Airline, как уточняют представители бренда, подходят для крепления грузов на грузовых транспортных средствах, прицепах и в багажниках автомобилей, а также для фиксации различных предметов. Для подъема грузов такие ремни не предназначены.

В числе основных преимуществ ремней крепления груза Airline в пресс-службе бренда называют, в частности, стальной храповой механизм, устойчивую к морозу и влаге полиэфирную ленту, которая изготавливается по технологии Thermo-Flex, а также минимальное растяжение при максимальной нагрузке ■





АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДОМКРАТЫ

Всегда на высоте!



Уникальная
высота подъема



Складная рукоятка
в комплекте
с домкратом



Работа и хранение
при любых
температурных
условиях



Прорезиненная
площадка
увеличивает
устойчивость

airline.su



Мировой автоспорт в цифрах и фактах

Вадим Аскарков



17-ю гонку «Формулы-1» в сезоне выиграл Макс Ферстаппен. Это новый рекорд чемпионата, который еще может быть побит ■



До **4 дней** FIA планирует сократить время на подачу обжалования судейских решений командами «Формулы-1» ■



37-летний бывший пилот «Формулы-1» Ромен Грожан договорился о переходе в команду Juncos Hollinger Racing серии Indycar ■



Ритомо Мията стал чемпионом «Суперформулы» на последнем этапе сезона-2023, прошедшем на трассе «Сузука» ■



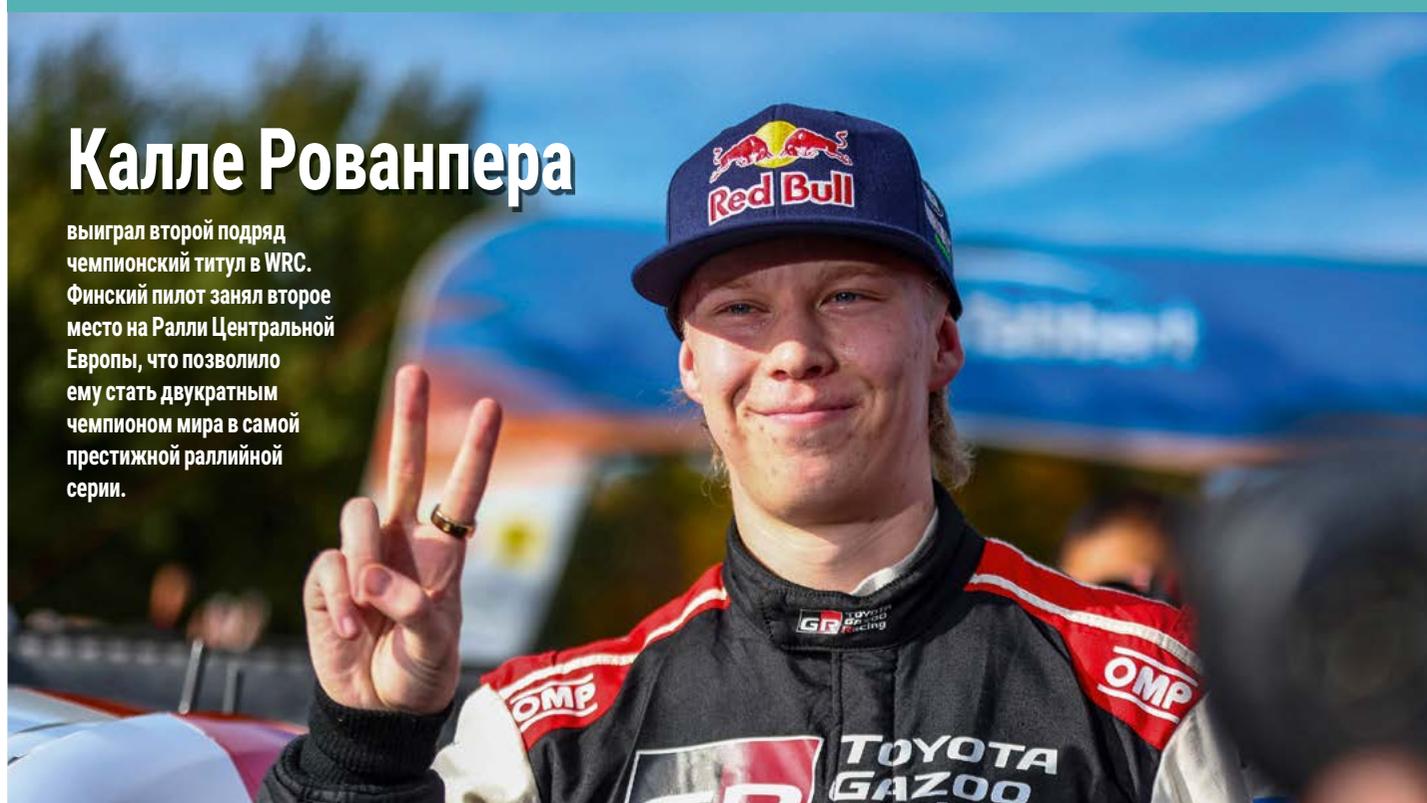
Серхио Перес сошел в первом повороте домашнего для него Гран-при Мексики после опрометчивой попытки пройти сразу двух соперников ■



Роберт Шварцман показал лучшее время на тестах за рулем прототипа Ferrari и планирует выступать в FIA WEC в следующем сезоне ■

Калле Рованпера

выиграл второй подряд чемпионский титул в WRC. Финский пилот занял второе место на Ралли Центральной Европы, что позволило ему стать двукратным чемпионом мира в самой престижной раллийной серии.



АВТОХИМИЯ CARVILLE RACING ПРОВЕРЕНО АВТОСПОРТОМ

CR

CARVILLE RACING



ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЛЮБЫХ
СЕРВИСНЫХ ЗАДАЧ



РАЗРАБОТКА И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА В СОБСТВЕННОМ
ИНЖИНИРИНГОВОМ ЦЕНТРЕ



СОВРЕМЕННЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ СОСТАВЫ НА ОСНОВЕ
КАЧЕСТВЕННОЙ КОМПОНЕНТНОЙ БАЗЫ





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

для грузового транспорта

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

Выбери на www.luzar.ru 





ГЕНЕРАТОРЫ И СТАРТЕРЫ
ДЛЯ ГРУЗОВЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ

КАЧЕСТВЕННАЯ АВТОЭЛЕКТРИКА



Зарулем **рейс**

Доказана высокая надежность генератора и стартера
для КАМАЗ-5490 / Mercedes-Benz Axor

Согласно независимым ресурсным испытаниям в журнале «РЕЙС» № 11-12 2022



Индивидуальный технический
паспорт в комплекте



100%-й контроль качества



Расширенная гарантия

STARTVOLT.COM





SAKURA

12 | МЕСЯЦЕВ
ГАРАНТИЯ



**ФИЛЬТРЫ SAKURA -
КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛЬНЫХ
КОМПЛЕКТУЮЩИХ**

РЕКЛАМА. РЕКЛАМОДАТЕЛЬ
АО "БРИКСО", ИНН 9721065723

brixo