



сентябрь 2025 • #142

Движок

про автомобили в деталях



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

+ КОМТРАНС

Для
Volkswagen
Polo Sedan

Испытаем на прочность
и коррозионную стойкость
18 образцов

28

16

«Нива Тайга»
И

«Нива Тайга Трофи»

Индulгенция
на тюнинг



Легковой
грузовик

Changan Hunter Plus

46



34

Выставка
«ИнтерАвтоМеханика —
2025»

Новинки и тренды.
Часть 1



50

ComAutoTrans
и AutoBusExpo 2025

Новинки рынка
коммерческого транспорта

14

«От автомобилей
никто не откажется —
это из области
фантастики!»

Эдуард Стадник,
«Армтек»

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





1680 НМ

максимальный
крутящий момент

2.3 кг

легкий вес
для длительных работ

ГАЙКОВЕРТ

пневматический композитный



Трехскоростной редуктор



Удобство

Рельефная рукоятка обеспечивает уверенный хват



Надежность

Композитный корпус отличается высокой ударопрочностью



ВЫБРАТЬ

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»**Генеральный директор:**
Силков Константин Валентинович**Главный редактор:**
Зубко Роман Юрьевич**Обозреватели:**
Вадим Аскаров
Алина Болдырева**Менеджер по рекламе:**
Владислав Белов**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 «Эталон»,
г. Санкт-Петербург, ул. Трефолева, 2 АУ

Подписано в печать 04.09.2025 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.

Обвал рынка грузовиков

**О чем
говорят цифры
и почему они
не лукавые?**

Когда этот номер «Движка» выйдет в свет, одной из главных тем для обсуждения среди аналитиков и участников российского авторынka станет продолжающийся обвал продаж в грузовом сегменте. Что скрывается за сухими цифрами статистики и о чем, как пишет в своих регулярных обзорах ЦБ РФ, «говорят тренды»?

По данным Минпромторга РФ, с января по июль 2025 года в России было продано 31 430 новых грузовых автомобилей (большегрузных и среднетоннажных) — это на 55% меньше, чем за аналогичный период 2024-го. В августе негативная тенденция продолжилась: как сообщает министерство, за последний летний месяц текущего года российские автодилеры реализовали в общей сложности 4523 новых грузовых автомобиля (-58% к августу 2024 года), а за 8 месяцев — 35 957 единиц подобной техники (-56% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Если так пойдет и дальше, то по итогам нынешнего года результат продаж на российском рынке может оказаться одним из худших за последние пять лет. И хорошо, если не самым худшим.

Отечественные автопроизводители (и стоящие за большин-

ством из них госкорпорации) ожидаемо винят во всем жесткую кредитно-денежную политику вышеупомянутого Центробанка: задрали, мол, ключевую ставку в погоне за «таргетом» по инфляции — ну и охладили перегретую до этого экономику. Да так, что «холодок бежит за ворот и мурашки по спине»: кредиты для бизнеса стали неподъемными, равно как и лизинговые платежи за технику.

Между тем нынешнее падение спроса на грузовики — это отражение куда более негативных тенденций в российской экономике, нежели те, на которые могут повлиять наши финансовые власти. Первое и главное: бизнес сегодня не просто не может себе позволить приобретать технику в кредит или лизинг по текущим ставкам — ему, по всей видимости, просто-напросто нечего возить. Экономика РФ стагнирует: в июле темпы ее роста, по данным Минэкономразвития, составили 0,4% год к году, что практически неотличимо от нуля; при этом инфляция — за малым не галопирующая. Налицо, таким образом, классическая ситуация

стагнации, когда роста экономики нет, зато инфляция бьет антирекорд за антирекордом.

Подливают масла в огонь рост налогов (ставка налога на прибыль, напомним, увеличена с этого года с прежних 20 до 25%), удорожание логистики (там свои кризисные явления, включая нехватку водителей), кадровый дефицит, а также растущие издержки. В такой ситуации неудивительно, что, согласно подсчетам «Известий» на основе данных Росстата, более 30% российских предприятий в первом полугодии 2025 года стали убыточными. При том что оптимальной эта доля считается в том случае, если находится в пределах 15–20%.

Откуда на этом фоне должен возникнуть спрос на новые грузовики, неясно. Равно как и то, насколько существенно может повлиять кредитно-денежная политика ЦБ РФ на указанный набор факторов. Даже если совет директоров Центробанка начнет в такой ситуации активно снижать ключевую ставку, первым и основным последствием этого станет не «перезапуск» охлажденной экономики, а окончательный выход инфляции из-под какого-либо контроля. И тогда те самые кредиты для бизнеса станут не просто неподъемными — банки могут и вовсе перестать их выдавать, совершенно справедливо полагая, что заемщики возьмут у них живые деньги, а вернут обесценившиеся фантики.

Получается замкнутый круг: текущая ставка (наряду с другими факторами) сдерживает рост экономики, но и радикально снизить ее нельзя (что бы ни говорили представители промышленного лобби). Разорвать этот самый круг теоретически можно, но на практике это потребует принятия решений в таких сферах, которые лежат далеко за пределами сферы ответственности экономических властей.

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ

ВСЕ ВИДЫ МАТЕРИАЛОВ И КОНСТРУКЦИЙ



-  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



**«От автомобилей
никто не откажется —
это из области фантастики!»**

Эдуард Стадник, «Армтек»

14



Индульгенция на тюнинг

Тест-драйв Lada Niva «Тайга»
и Niva «Тайга Трофи»

16



Выставка

«ИнтерАвтоМеханика — 2025»

Новинки и тренды. Часть 1

34



**Тест тормозных колодок
для Volkswagen Polo Sedan**

Испытываем на прочность
и фрикционные свойства
18 образцов

28



**ComAutoTrans
и AutoBusExpo 2025**

Новинки рынка коммерческого
транспорта

50



Автобизнес

8 Новости

- 14 «От автомобилей никто не откажется — это из области фантастики!»
Эдуард Стадник, «Армтек»

Автомобили

- 16 Индულгенция на тюнинг
Тест-драйв Lada Niva «Тайга» и Niva «Тайга Трофи»

Автокомпоненты

20 Новости

- 28 Тест тормозных колодок для Volkswagen Polo Sedan
Испытываем на прочность и фрикционные свойства 18 образцов
- 34 Выставка «ИнтерАвтоМеханика — 2025»
Новинки и тренды. Часть 1

Комтранс

40 Новости

- 46 Легковой грузовик
Тест-драйв Changan Hunter Plus
- 50 ComAutoTrans и AutoBusExpo 2025
Новинки рынка коммерческого транспорта
- 56 4Diesel
Инженерия вместо имени:
честная альтернатива премиуму в тормозных системах
- 58 Уход эпохи
Последние рейсы паровых грузовиков

Автоаксессуары

60 Новости



タツミパフォーマンススペアパーツ



Автокомпоненты
TMI TATSUMI

Японские традиции
инженерного искусства

www.tatsumi.ru



INTERNATIONAL TOOL EXPO

11-14 ноября 2025
Москва, Крокус Экспо
Павильон 2

18-я Московская международная
выставка инструмента,
оборудования и технологий

Я ВЫБИРАЮ #MITEX

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР ВЫСТАВКИ

greenworks

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

Ассоциация Торговых компаний
и производителей электроинструмента
и средств малой механизации **ПАТНЭ**

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕРЫ

ПОТРЕБИТЕЛЬ
www.master-forum.ru

MASTER-FORUM.RU

ОРГАНИЗАТОР

МОСКВА РОССИЯ
ЕВРОЭКСПО
VIENNA AUSTRIA
EUROEXPO
Exhibitions and Congress Development GmbH

12+ РЕКЛАМА ООО «ЕВРОЭКСПО»

WWW.MITEXPO.RU





Детали системы охлаждения на 97% актуального автопарка

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



* полный ассортимент для китайских автомобилей
на сайте luzar.ru

Рекомендуем использовать высокоэффективные
охлаждающие жидкости **CARVILLE RACING**



АвтоВАЗ готовит новую Lada Iskra к производству в Петербурге

«Автозавод „Санкт-Петербург“» и АвтоВАЗ приступили к финальной стадии подготовки серийного производства Lada Iskra в Северной столице.

В течение лета из Тольятти в Петербург было отправлено 200 машинокомплектов «Искры». На них отработывались технологические операции, обучение персонала и контроль качества, сообщает пресс-служба автопроизводителя.

В сборочный комплект Lada Iskra входят окрашенный кузов, силовой агрегат, элементы салона, шасси и другие компоненты. Всего в комплекте представлено около 1 тыс. сборочных единиц.

С начала сентября в город на Неве будут поставляться сборочные комплекты для серийного производства всех модификаций семейства Lada Iskra (седан, универсал и SW Cross).

До конца этого года на заводе могут выпустить до 4 тыс. автомобилей. Машины, собранные в Тольятти и Санкт-Петербурге, будут технически и визуально идентичны, отмечают в АвтоВАЗе.

Президент АвтоВАЗа Максим Соколов и гендиректор «Автозавода „Санкт-Петербург“» Иван Миронов подписали соглашение об организации производства Lada Iskra в Петербурге в середине июня 2025 года на площадке ПМЭФ-2025 ■



В июле в РФ было продано рекордное количество подержанных машин

В июле 2025 года россияне приобрели 567 236 легковых автомобилей с пробегом.

Это на 21,4% больше, чем месяцем ранее (467 433 шт.) и на 3,8% больше, чем в июле 2024-го (546 239 шт.), сообщает «Автостат».

Июльский результат стал наибольшим с ноября прошлого года, то есть за последние 9 месяцев, отмечают эксперты агентства.

В октябре 2024-го объем вторичного рынка составил 605,3 тыс. единиц.

Лидерами марочного рейтинга в июле стали Lada (139 169 шт.), Toyota (58 415 шт.), Kia (33 103 шт.), Hyundai (31 679 шт.) и Nissan (24 994 шт.). Далее следуют Volkswagen (23 644 шт.), Honda (20 204 шт.), Chevrolet (19 801 шт.), Renault (18 689 шт.) и Ford (16 597 шт.).

В модельном рейтинге среди б/у машин лидируют Lada 2107 (13 136 шт.), Hyundai Solaris (10 973 шт.), Kia Rio (10 967 шт.), Lada 2114 «Самара-2» (10 240 шт.) и Ford Focus (9867 шт.). За ними расположились Toyota Corolla (9746 шт.), Lada 2170 (9291 шт.), Lada 4x4 (8752 шт.), Toyota Camry (8038 шт.) и Lada 2190 (7935 шт.).

За 7 месяцев 2025 года в России было продано 3 301 011 легковых автомобилей с пробегом — на 0,2% больше, чем за аналогичный период 2024 года ■

Свечи Meteor претерпят ребрендинг

Холдинг «Кордиант» объявил о создании зонтичного бренда Cordiant для свечей зажигания, которые ранее выпускались под брендом Meteor (до этого — Bosch).

Вывод на рынок новой марки обусловлен бизнес-стратегией, направленной на расширение присутствия на рынке автокомпонентов, сообщает пресс-служба холдинга.

Помимо пяти шинных предприятий, в состав «Кордианта» входят заводы по выпуску компонентов из пластмассы в Дзержинске, трубок для систем кондиционирования и тормозных систем в Калуге.

Свечи Cordiant будут производиться в России на заводе ООО «Энгельс Свечи зажигания». На этом же предприятии продолжат выпускаться свечи зажигания среднего ценового сегмента под товарным знаком «ЭЗ».

По данным Минпромторга, доля незаконного оборота свечей зажигания достигает порядка 74%, а в онлайн-сегменте превышает 90%. Одной из мер борьбы с контрафактом может стать введение цифровой маркировки продукции. На данный момент система маркировки «Честный знак» охватывает 31 товарную группу. Свечи зажигания — одна из 16 категорий, участвующих в добровольных экспериментах до 2026 года ■



Toyota оценила ущерб от американских пошлин

Корпорация Toyota Motor заявила, что ожидаемый ею ущерб от введенных президентом США Дональдом Трампом пошлин на импортируемые в страну автомобили составит порядка 9,5 млрд долларов в год.

Об этом сообщает Reuters со ссылкой на опубликованный 7 августа отчет корпорации, а также заявления представителей ее руководства. В Toyota Motor снизили также свой прогноз операционной прибыли на 2025 год на 16%. Подобное решение, как отмечает агентство, отражает трудности, с которыми сталкиваются ведущие мировые автопроизводители в связи с ростом расходов из-за пошлин США на автомобили, комплектующие, сталь и алюминий.

«Честно говоря, нам очень сложно предсказать, что произойдет с рыночной конъюнктурой», — цитирует Reuters заявление финансового директора Toyota Таканори Азумы. Тем не менее г-н Азума заявил, что компания продолжит «производство автомобилей для клиентов в США вне зависимости от влияния пошлин».

Как отмечает агентство, американские конкуренты «Тойоты» сообщили о меньшем влиянии трамповских пошлин на маржинальность бизнеса. Например, в GM оценивают это влияние в 4-5 млрд долларов по итогам года, в Ford ожидают снижения валовой выручки на 3 млрд долларов, альянс Stellantis, выпускающий, в частности, автомобили Jeep, заявил, что тарифы увеличат расходы на 1,7 млрд долларов за год.

Bloomberg тем временем пишет о том, что «это лишь вопрос времени, когда американцы начнут платить за трамповские пошлины». «Вне зависимости от того, выразятся ли они в форме более высоких цен, более низкого качества товаров или менее широкого выбора, избежать их влияния вечно невозможно», — отмечается в материале агентства ■



STRON

ПРЕМИАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОХЛАЖДЕНИЯ ДВИГАТЕЛЯ

ПОДБОРТЬ АВТОЗАПЧАСТИ
ДЛЯ СВОЕГО АВТОМОБИЛЯ

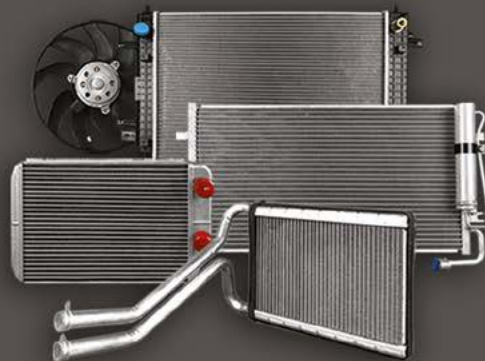


• НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

3 ГОДА ГАРАНТИИ



ВАША НАДЕЖНОСТЬ НА ДОРОГАХ,
ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ



Биржевые цены на «92-й» бензин достигли рекордных показателей

Стоимость бензина АИ-92 на Петербургской бирже по национальному индексу, отражающему средневзвешенную цену на всех крупных НПЗ России, составила 70 729 рублей за тонну.

Предыдущий максимум был зафиксирован 15 сентября 2023 года – 70 372 рубля за тонну, сообщает «Интерфакс», ссылаясь на данные площадки.

Стоимость по территориальному индексу европейской части РФ достигла 70 484 рублей за тонну и приблизилась к рекорду, установленному 18 сентября 2023 года (70 508 руб./т).

Цена на бензин АИ-95 по национальному индексу по итогам торгов снизилась на 0,02% и составила 79 959 руб./т.

Новые рекорды биржевых цен на топливо фиксируются несмотря на распространение запрета на экспорт бензина на крупных производителей ■



На петербургском авторынке сменился лидер

За 7 месяцев 2025 года в Санкт-Петербурге было зарегистрировано 33 279 новых автомобилей – на 26% меньше, чем за аналогичный период 2024-го.

В июле в городе на Неве было поставлено на учет 6123 новых легковых и легких коммерческих автомобиля (–15% к июлю 2024-го). Об этом сообщает телеграм-канал AutoRun SPb, ссылаясь на данные аналитического центра «Автомаркетолог».

Лидером марочного рейтинга по итогам 7 месяцев стал Haval (5035 зарегистрированных автомобилей). Китайский бренд после первой половины года отставал от отечественной Lada, но обошел ее в июле (показатель Lada за 7 месяцев – 4995 шт.). В топ-5 также попали Chery, Geely и Changan.

В премиум-сегменте на первое место поднялась марка Tank с результатом 128 зарегистрированных автомобилей.

Уход «Лад» с позиции лидера на авторынке Северной столицы частично объясняется недобором в продажах из-за отсутствия полноценного предложения модели «Искра». Покупатели ждут новинку и не приобретают другие модели – в первую очередь Granta и Vesta.

В июле продажи Lada Vesta в Петербурге упали на 22% относительно того же месяца прошлого года, а Lada Granta – на 44%. Общие продажи марки снизились на 11% ■

Продажи новых электромобилей в РФ выросли на 15%

В июле 2025 года в России было реализовано 1257 новых электромобилей – на 15% больше, чем в том же месяце 2024 года (1094 шт.).

Продажи «электричек» выросли впервые за 13 месяцев: последний раз они росли в июне прошлого года (+2%), сообщает «Автостат».

Также впервые в этом году объем их реализации за месяц превысил отметку 1 тыс. единиц, отмечают эксперты агентства.

В топ-5 марочного рейтинга попали Zeekr (313 шт.), «Москвич» (249 шт.), Evolute (224 шт.), Avatr (87 шт.) и BYD (67 шт.). Результаты продаж электрокаров остальных марок составили менее 50 штук.

За 7 месяцев 2025 года в РФ было продано 5655 новых электромобилей – в два раза меньше, чем за аналогичный период 2024 года.

Доля электрокаров в общем объеме авторынки снизилась до 0,9% ■



«Соллерс» отчитался о более чем миллиардных убытках в первом полугодии

В первом полугодии 2025 года чистый убыток ПАО «Соллерс» по МСФО составил 1,2 млрд рублей против прибыли 1,6 млрд рублей за аналогичный период 2024 года.

Выручка компании упала на 42,2%, до 25,5 млрд рублей, сообщает «Интерфакс» со ссылкой на отчетность компании.

«Снижение выручки в размере, превышающем снижение фактических розничных продаж группы, обусловлено мерами по снижению остатков автомобилей в дилерской сети и повышению эффективности управления оборотным капиталом в условиях существенного падения спроса на российском автомобильном рынке», — цитирует агентство пресс-службу «Соллерса».

Согласно отчетности, себестоимость продаж группы снизилась на 43%, до 20,3 млрд рублей. Показатель EBITDA составил 1,4 млрд рублей, а операционная прибыль — 50 млн рублей. Чистая сумма от операционной деятельности — 21,4 млрд рублей (–6%).

На конец отчетного периода долгосрочные кредиты и займы группы достигли 8 млрд рублей (на конец 2024-го — 7,4 млрд рублей), а краткосрочные — 526 млн рублей (против 6,8 млрд рублей). Кредиторская задолженность по налогам выросла до 39,9 млрд рублей ■



premium oils
REXOL

**Моторные и трансмиссионные
масла для легковых и грузовых
автомобилей**



Exeed представил новые пакеты сервисных услуг



Бренд Exeed представил новые пакеты сервисных услуг для автовладельцев, купивших машину в официальном дилерском центре.

На выбор доступны четыре пакета с разным количеством опций: Bronze, Silver, Gold и Platinum. Сервисный пакет можно оформить в рамках программы «Exeed страхование». Срок его действия составляет 1 год, сообщает пресс-служба бренда.

В пакет Bronze стоимостью 90 600 рублей входит базовый комплекс услуг: персональный оператор кол-центра и мастер-консультант, помощь на дороге (техническая и юридическая консультация), приоритетная запись на сервис, ремонт скола лобового стекла, оплата ремонта при отсутствии ОСАГО у виновника ДТП (до 400 тыс. рублей) и оплата ремонта свыше лимита покрытия ОСАГО.

Также автовладелец может несколько раз воспользоваться услугами шиномонтажа, при этом единовременно — доставкой машины на ТО, услугой «Трезвый водитель», мобильной зарядкой или подвозом топлива, услугой «Шинный отель» (хранение колес), бесплатной парковкой в аэропорту в течение трех дней.

Сервисный пакет Silver по цене 196 200 рублей включает в себя тот же набор услуг, что и Bronze. Его главное отличие в том, что автовладелец может воспользоваться доставкой машины на ТО, мобильной зарядкой или подвозом топлива несколько раз.

В набор услуг пакета Gold стоимостью 234 800 рублей входят все опции пакета Silver, но с большей частотой использования некоторых из них и бесплатным ТО (включены первые три ТО). Бесплатный проезд по платным дорогам доступен в пределах лимита 15 тыс. рублей в течение 14 дней.

В пакет Platinum за 500 600 рублей входят все опции пакета Gold, но в увеличенном объеме. Также в его рамках автовладелец может единовременно воспользоваться химчисткой салона и заменить ароматизатор, пять раз в год воспользоваться подменным автомобилем на время ремонта. Бесплатный проезд по платным дорогам доступен в пределах лимита 30 тыс. рублей в течение 30 дней ■

Бизнес Continental по выпуску шлангов и подшипников перейдет к Regent

Концерн Continental AG объявил о готовящейся продаже бизнес-отделения OESL (Original Equipment Solutions) компании Regent.

Отделение OESL, входящее в структуру подразделения ContiTech немецкого концерна, будет выкуплено Regent после одобрения антимонопольными органами, сообщает пресс-служба Continental AG.

Сумму сделки, а также другие подробности о ней стороны договорились пока не раскрывать.

Продажа OESL является частью анонсированной ранее стратегии ContiTech, в рамках которой подразделение Continental сконцентрируется на промышленных заказах.

OESL специализируется на разработке и производстве шлангов и подшипников как для машин с традиционными ДВС, так и для электромобилей.

В компании работают свыше 16 тыс. сотрудников; в 2024 финансовом году ее выручка от продаж составила около 1,9 млрд евро.

Regent представляет собой глобальный холдинг с инвестициями в автомобильном, потребительском, техническом и медиасекторах. В его портфолио входят, в частности, компании Bally, DIM Paris, Playtex, Lydech, Foundry, TechCrunch ■



Мировые продажи «электричек» замедлились

В июле 2025 года в мире было продано 1,6 млн электромобилей и подключаемых гибридов – на 21% больше, чем в том же месяце 2024 года.

Месяцем ранее продажи таких машин увеличились на 25% (по отношению к июню 2024 года).

Несмотря на положительную динамику двух летних месяцев, это самые низкие темпы прироста с января, сообщает Reuters, ссылаясь на данные исследовательской компании Rho Motion.

На долю Китая приходится свыше половины мировых продаж электромобилей и гибридов. В количественном выражении – около 1 млн реализованных экземпляров.

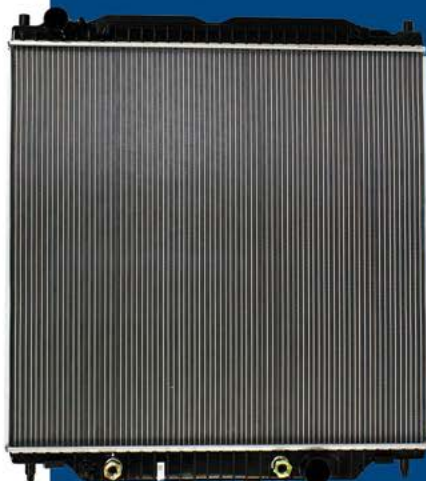
В первом полугодии рост продаж в Поднебесной составлял в среднем 36% в месяц, а в июле снизился до 12%. С августа темпы роста продаж электрокаров и подключаемых гибридов в КНР могут увеличиться.

В Европе реализация «электричек» выросла на 48%, достигнув 390 тыс. шт., а в Северной Америке – на 10% (до более чем 170 тыс. шт.). В остальных странах продажи увеличились на 55% и превысили 140 тыс. единиц ■



REACH

Лучшая теплоотдача и устойчивость к коррозии по результатам испытаний журнала Движок*



Забота о двигателе начинается с радиатора

REACH



*по результатам тестирования модели 40-21230 с 9 аналогами других производителей для номера январь-февраль 2025

От автомобилей никто не откажется — это из области фантастики!

Эдуард Стадник,
«Армтек»



Роман Зубко

Как компания, работавшая на рынке недвижимости, за 30 лет смогла стать крупным международным дистрибьютором автокомпонентов? В чем состоит специфика рынков запчастей в Республике Беларусь, Казахстане и России? Как повлияла на бизнес дистрибьюторов структурная трансформация российского рынка автозапчастей 2022–2023 годов и как развивается рынок сейчас? Об этом и многом другом «Движку» рассказал заместитель генерального директора группы компаний, работающих под брендом «Армтек», Эдуард Стадник.

❶ В нынешнем году «Армтек» отмечает 30-летие. С чего началась история его развития в автобизнесе и как были приняты решения о выходе на рынки России, а затем и Казахстана?

— История компании началась не с автобизнеса. Первым, пусть и кратковременным, шагом стало создание ООО с вдохновляющим названием «Новый город». И изначально компания работала на рынке недвижимости, оказывая юридические и информационные услуги. Но в 1997 году волею судеб возникло второе направление деятельности — продажа автокомпонентов индивидуальным предпринимателям для реализации.



Эдуард Стадник,
заместитель генерального
директора группы компаний,
работающих под брендом «Армтек»

ниша, огромный формирующийся рынок с растущими потребностями. Мы были полны энтузиазма, однако общий уровень компетенции на тот момент оставлял желать лучшего. Лучшее мы и получили — пусть и не сразу: путь был полон разнообразных экспериментов, ошибок, поражений и побед.

Коллектив был небольшой и сплоченный. Мы решали, какой ассортимент привозить, как и у каких поставщиков заказывать, где хранить товар. Приобретение знаний и опыта не всегда проходило безболезненно, однако жалеть об этом не приходилось — мы прошли суровую школу весьма бурной эпохи, что в дальнейшем неоднократно помогало ориентироваться в последующей неопределенности и перипетиях развития рынка.

Выходы на рынки России и Казахстана стали закономерными этапами масштабирования бизнес-модели компании. Если цели по развитию в России были очевидны, то решение о выходе на рынок Казахстана далось нам нелегко. К счастью, время показало правильность этого решения.

❷ В чем состоят основные отличия белорусского, российского и казахстанского рынков автозапчастей с точки зрения дистрибьютора?

— Если речь идет о наших бизнес-моделях, то их общая схема одинакова — это импорт и дистрибуция автокомпонентов. Мы используем одинаковые технологии и процессы, ориентируясь при этом на структуру и свойства каждого конкретного рынка. Несмотря на схожие черты и объединение в экономический союз, каждый из них имеет свои особенности — это

размеры и потенциал, география, уникальность конкурентной среды, уровень развития потребительских сервисов, отличия в инфраструктуре отрасли (магазины и СТО). И конечно, отличия в законодательстве, параметры которого неизбежно накладывают определенные ограничения на развитие бизнес-модели, так как «Армтек» твердо соблюдает законодательство на всех рынках. Нельзя обойти вниманием и разницу в менталитете населения, оказывающую влияние на выстраивание рабочих процессов как с клиентами, так и с персоналом компании.

Белорусская бизнес-модель сейчас больше ориентирована на розничную аудиторию, что видно невооруженным глазом при оценке наших продуктов для данного сегмента, — большой интернет-магазин с широким ассортиментом и крупнейшая в Республике Беларусь сеть магазинов для розничных клиентов.

Бизнес-единица в Казахстане — самая молодая, и пока что она представлена только оптовым бизнесом. Это определено скорее текущей готовностью рынка Казахстана и удаленностью его регионов.

Конечно, мы хотим, чтобы все наши бизнес-единицы развивались по одной бизнес-модели. Но пока каждая из моделей на каждом из рынков находится в разной степени развития, что

обусловлено местной спецификой, командами, действующими на данных рынках, особенностью конъюнктуры.

Для дальнейшего развития нужно искать новые каналы сбыта. На российском рынке основное направление — оптовая дистрибуция. Мы совсем недавно встали на путь розничного обслуживания — запустили интернет-магазин два года назад, в настоящее время активно идет интеграция с компанией «Авто3Н», а также развитие собственной сети пунктов выдачи заказов в магазинах автокомпонентов. Разумеется, данная инфраструктура также доступна и оптовым клиентам.

❗ Как повлияла на бизнес компании структурная трансформация российского рынка автозапчастей в 2022–2023 годах? И какие решения позволили преодолеть первоначальный шок, охвативший рынок в тот период?

— Мы не впервые сталкиваемся и справляемся с результатами волнений на рынке, и события 2022–2023 годов не стали исключением. Эпоха девяностых, девальвация рубля, ковидные ограничения и многое другое — это только верхушка айсберга. Компания постоянно работает с внешними обстоятельствами, которые меняют рынок. Это

не значит, что подобные трансформации даются нам легко и без усилий, — мы хорошо знакомы с интенсивной работой в режиме форсмажора и постоянных мозговых штурмов с большим объемом как потенциальных решений, так и инструментов для их имплементации. Как результат — вышеупомянутые структурные изменения рынка в конечном итоге повысили устойчивость и гибкость компании.

Без ложной скромности отмечу, что компетенции «Армтека» в части кризисного управления очень высоки. У нас высокопрофессиональная мобильная команда, способная быстро принимать и реализовывать стратегические решения. В качестве сильной стороны «Армтека» не могу не упомянуть организацию внешней логистики компании. Мы можем быстро и мобильно перестраивать условия поставок. Есть сильная команда продуктовок, которая способна оперативно находить альтернативных поставщиков, готовых работать с рынками СНГ. И конечно, наша команда дистрибуции и продаж готова продвигать на рынок любой продукт, который соответствует требованиям потребителей.

❗ Ощущает ли «Армтек» нынешнее охлаждение российского рынка автозапчастей, о котором его участники говорят со второй половины прошлого года? Есть ли признаки разворота этого тренда? И как, по-вашему, будет меняться рынок автомобильных товаров в России в дальнейшем?

— Да, безусловно, все тенденции рынка отражаются и на нас. У «Армтека» нет абсолютного иммунитета к внешней среде. Мы просто умеем подстраивать свои бизнес-процессы под актуальные обстоятельства. При сужении рынка мы оцениваем ситуацию и принимаем решения по сдерживанию развития. Разумеется, в данном случае речь не идет о танатозе испуганного опосума. Наш опыт показывает, что на падающем рынке стоит частично замереть в ожидании,

дабы не лишиться команды и компетенций, а также избежать необдуманных затрат любого типа.

Игрокам рынка необходимо принять тот факт, что рынок меняется. К примеру, в настоящее время очень высок процент покупок электромобилей, что меняет структуру потребления автокомпонентов. Но стоит учесть, что тренд на электрификацию несколько замедлился и те страны, на которые мы ориентировались в данном вопросе, уже получили ряд проблем, связанных с электрификацией. Теперь они ведут «разбор полетов». Очевидны также общие тенденции в развитии маркетинговых, росте онлайн-продаж с сопутствующим ужесточением государственного регулирования рынка автозапчастей.

Меняется сама структура автопарка. После 2022 года на рынок поставки автомобилей вышли новые игроки, в основном из Азии. Что это значит? С момента ухода автомобиля от гарантийного обслуживания и перехода его в aftermarket проходит от трех до пяти лет в зависимости от условий производителя. Соответственно, в течение трех — пяти лет все дистрибьюторы должны перестроить свои процессы для поставки компонентов для обслуживания данных автомобильных марок.

Меняется брендовая структура портфеля. Меняется и сама модель потребления — будет расти доля СТО и потребность клиентов в профессиональном обслуживании. Ремонтопригодность автомобилей снижается, а сложность ремонта, наоборот, возрастает. При этом нужно понимать, что в будущем от автомобилей никто не откажется, такие предположения — из области фантастики. Воистину автомобиль не роскошь, а средство передвижения. Потребители скорее сократят расходы иного типа. Поэтому говорить о будущей стагнации рынка неверно, ее не последует. А вот изменения — да, есть и будут. И мы прекрасно понимаем, что должны соответствовать новым трендам.





Индульгенция
на тюнинг

ТЕСТ
ДРАЙВ

Lada Niva «Тайга» и Niva «Тайга Трофи»



Вадим Аскаров

Казалось бы, кого можно удивить очередным тюнингом внедорожника, которому вот-вот стукнет 50 лет и который потребители и поставщики разного рода дооборудования знают как облупленного? Ну хорошо: поставили шноркель, новую оптику, внедорожные шины. Но все это давно устанавливают на свои машины «нивоводы» по всей стране и... получают штраф! С требованием в 10-дневный срок вернуть все к «заводским настройкам». Именно для такого рода автомобилистов компания «Промтех» подготовила свой набор решений для расширения внедорожных возможностей «Нивы». А для самых продвинутых любителей офф-роуда – еще и «заряженную» версию машины для совсем сурового бездорожья. Выясняем, как едет по дорогам и без них подготовленная «Промтехом» Lada Niva.

Начнем с небольшого ликбеза для тех, кто все еще не пони-

мает: что мешает просто взять и заменить в принадлежащем тебе автомобиле все, что тебе же не нравится? Ведь логика подсказывает, что вряд ли кто-то из автолюбителей будет делать свою машину менее безопасной, ставить свет хуже штатного или устанавливать шины с худшими

характеристиками. Вот только логика и здравый смысл отнюдь не всегда включаются в процессе принятия решений людьми, у которых есть на это полномочия.

Именно так в 2011 году был написан технический регламент Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных

средств», в котором одним росчерком пера оказались под запретом любые вмешательства в штатную конструкцию любого автомобиля. И естественно, представители ГИБДД решили интерпретировать дух и букву нового регламента в своих (сделаем вид, что неизвестных



нам) целях и стали считать «вмешательством в конструкцию» практически все возможное дополнительное оборудование, оставив при этом без разъяснения, например, то, как влияет на безопасность езды установка того же шноркеля.

На любой вопрос инспектор сухо ответит: смотрите, мол, пункт 1 статьи 12.5 КоАП РФ. Этот самый пункт, именуемый в народе просто «12-5-1», подразумевает, что даже если вместо простецкого штатного света «Нивы» поставить современные светодиодные фары и вас с этим «хозяйством» остановит на дороге инспектор, то штраф 500 рублей гарантирован. Кроме того, в течение 10 дней необходимо явиться в ГИБДД и продемонстрировать, что вы вернули на место заводской свет и вновь, как законопослушный гражданин, не видите, куда едете ночью. Не сделав это, вы столкнетесь с приостановкой регистрации ТС. И всеми вытекающими последствиями.

Конечно, закон оставляет возможность усовершенство-



вать автомобиль и сделать то, что почему-то не стал делать завод-изготовитель. Можно официально сертифицировать нововведения, которые вы хотите внести. Но это будет вам стоить кучу денег, нервов и потрачен-

ного времени с отнюдь не гарантированным результатом. Подавляющее большинство «нивоводов», особенно в регионах, резонно заметит, что все эти деньги проще постепенно тратить на «переговоры» с экипажами

ДПС и их, скорее всего, хватит до конца жизни — либо «Нивы», либо ее владельца. Так что законопослушным «нивоводам» остается лишь уповать на то, что всю работу за них сделает кто-то другой.

Сцепление **FINWHALE** проверено **ритмом движения в мегаполисах** — с их частыми переключениями передач вследствие интенсивного торможения и маневрирования

Не подведёт в **самых суровых условиях бездорожья**

Будет надёжной опорой **при буксировке и на горной трассе**

Finwhale®

КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЯ

защищённое качество!

finwhale.ru

Именно это решили сделать в компании «Промтех», но еще и добавить толику своего видения того, как должна выглядеть современная «Нива» и что такое, по мнению специалистов компании, подготовка для офф-роуда. Тем более что у «Промтеха» солидный опыт в создании различных модификаций легенды отечественного автопрома. Так, пару лет назад компания представила две «санитарные» версии внедорожника.

Журналистам на сей раз выкатили на пробу две новые модификации Lada Niva: «Тайга» и «Тайга Трофи». Слово «Трофи» в названии указывает на расширенные внедорожные возможности и без того весьма мощного «проходимца». Но в целом обе машины обладают множеством общих черт. «Промтех» оснастил их новым обвесом из прочного черного пластика, такими же бамперами и расширителями колесных арок. В бамперах, кстати, расположены «секреты» — гнезда

для домкрата, спрятанные под магнитными крышками.

На обеих машинах есть и дополнительная «люстра» сверху — правда, пока она спрятана в защитный кожух, поскольку процесс сертификации все еще продолжается. Хотя вряд ли кто-то стал бы использовать дополнительный свет на дорогах общего пользования, а в полях и болотах на все эти техрегламенты можно не обращать никакого внимания.

Однако вряд ли «нивоводам» интересен именно этот свет. Штатные «галогенки» обычной «Нивы» уже утомили владельцев машины тем, что, помимо тусклого света, еще и часто лопаются и корродируют. «Промтех» решил эту проблему внесением в сертификат одобрения светодиодных фар. Так что теперь у «Нивы» есть полноценные светодиодные фары. АвтоВАЗ, к слову, так до конца и не решил этот вопрос и даже на свою самую громкую новинку — «Ниву Спорт» — ставит



Обвес от «Промтеха» разработан на базе классической модели, так что 122-сильного мотора под капотом ждать не стоит: здесь старый добрый 83-сильный «атмосферник» на 1,7 литра

старые фары, просто добавляя к ним простенькие дневные ходовые огни, подозрительно напоминающие те, что за копейки можно заказать на одном известном китайском сайте.

Зато других нововведений хоть отбавляй. Официально сертифицированы шины новой размерности — теперь на дорогах можно будет увидеть «Ниву»

с колесами 235/75 R15. Их главный плюс — большая ширина пятна контакта, что позволит





Для «заряженной» для бездорожья версии придумали также и новое место хранения запасаки — сзади на «калитке». У простой «Тайги» место хранения старое — под капотом рядом с домкратом

шинам эффективнее цепляться за нетвердый грунт. Естественно, просто так ставить большие колеса нельзя: нужно еще поработать с подвеской. Машины от «Пром-

тех» получили новые пружины, сделавшие клиренс внедорожников существенно выше: 230 мм на «Тайге» и 250 мм на «Тайге Трофи».

Есть еще одна вещь, которая вошла в фольклор «нивоводов» так же прочно, как и запаска под капотом, — способ открывания багажника. Владельцы таких машин уже много лет смеются над тем, что его можно открыть только из салона. Вот и «Промтех»

показал АвтоВАЗу, что нет ничего сложного в том, чтобы внедрить более современную систему. Обе модификации внедорожников от нижегородской компании оснащены замками задней двери с кнопками разблокировки снаружи — под рукояткой открытия.

Если вы читаете эти строки, вам, скорее всего, понятно, что представляет собой классическая «Нива» вне асфальта: застрять на ней сложно, засадить ее намертво почти невозможно, а долго буксовать не рекомендуется. В случае с доработками «Промтех» (особенно в версии «Трофи») формулировка немного меняется: застрять еще сложнее, засадить точно невозможно, а буксовать все так же не советуем. Хотя за несколько часов наших с коллегами усиленных штурмов песчаного карьера ни один из трех внедорожников не закипел и ни одно сцепление не сгорело.

Наш вердикт

Так что мы получаем за 1 545 000 рублей в слу-

чае с обычной «Тайгой» и за 1 649 000 рублей в случае с «Тайгой Трофи»? Самая дорогая обычная Lada Niva Legend оценивается сейчас в 1 209 000 рублей. Однако это будет та самая старая «Нива» с кучей детских болезней, которые решаются в принципе довольно просто, но... не совсем закононо?

«Промтех» же предлагает решение многих из этих проблем, добавляя сюда еще целый комплекс усовершенствований для бездорожья, которые владельцы «Нивы» и так, скорее всего, предпримут: увеличенный клиренс, внедорожные шины, лебедка, шноркель и много другое. А самое главное — автовладельцы получают документ, к которому не подкопается даже самый въедливый инспектор ДПС. Стоит ли все это переплаты в три-четыре сотни тысяч рублей, каждый решит для себя сам, но само предложение — точно заманчивое!



PROHIM

professional industry

КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО АВТОХИМИИ И БЫТОВОЙ ХИМИИ

От идеи до идеального продукта
«под ключ»!

 prohim@pro-him.com

 www.pro-him.com

 +7 (495) 136-64-96



LUZAR разработал новые радиаторы интеркулера

Бренд LUZAR выпустил семь новых радиаторов интеркулера (ОНВ) для иномарок.

Для Geely Atlas II 2023 модельного года предназначен радиатор LRIC 3048, для Exeed VX 2021 м.г. и TXL 2019 м.г. — LRIC 3039, а для Haval F7 и F7x 2019 м.г. — LRIC 3017.

Розничная стоимость изделий составляет 22 200, 18 200 и 15 850 рублей соответственно, сообщает пресс-служба бренда.

Радиатор интеркулера LRIC 3041 (25 200 рублей) подходит для Chery Tiggo 7 2016 м.г., 7 Pro 2020 м.г. и 7 Pro Max 2022 м.г., а LRIC 3005 (14 700 рублей) — для Chery Tiggo 8 Pro 2021 м.г., Omoda C5 2022 м.г. и Jaecoo J7 2023 м.г.

Также LUZAR представил новые радиаторы интеркулера для Sollers Argo 2022 м.г., JAC N25 и N35 2019 м.г. (арт. LRIC 3059; 25 200 рублей), Sitrak C7H и Howo T5G с двигателем MC13 (арт. LRIC 3068; 55 100 рублей) ■



Carville Racing запустил продажи мотоциклетных масел

Бренд Carville Racing объявил о выпуске моторных масел, предназначенных для обслуживания мототехники.

Среди новинок — полностью синтетические масла 2Т для мотоциклов, снегоходов, водной и малой техники, а также масла 4Т для мотоциклов всех классов и лодок.

Артикулы масел: L1Z00129, L1Z00132, L1Z00130, L1Z00126, L1Z00426, L1Z00127, L1Z00427, L1Z00128, L1Z00428 и L1Z00431.

Моторные масла Carville Racing производятся на базовых маслах и присадочных пакетах Infineum, Chevron и Lubrizol и соответствуют международным требованиям API, JASO, ISO и NMMA, отмечают представители бренда.

Новая продукция выпускается в канистрах объемом 1 и 4 литра ■



STARTVOLT выпустил стартер для BMW

Бренд STARTVOLT расширил фирменный ассортимент стартеров для автомобилей BMW.

Для заказа доступна одна новая позиция, сообщает пресс-служба бренда.

Стартер с артикулом LSt 2601 предназначен для BMW 5 Series (G30, F90) 2016 модельного года, X3 (G01, F97, G08) 2017 м.г. и X4 (G02, F98) 2018 м.г.

Также новая деталь адресована владельцам BMW 5 Series Touring (G31), BMW 6 Series Gran Turismo (G32) и BMW 7 Series (G11, G12).

Розничная цена стартера составляет 27 750 рублей ■



Бренд Febest представил новые запчасти для автомобилей, выпускаемых концерном Chery

Для приобретения доступны 10 новинок. Всего в каталоге представлено около 300 деталей для машин концерна, сообщает пресс-служба бренда.

Сайлентблок задней продольной тяги с артикулом CYAB-011 предназначен для Chery Tiggo 4, Tiggo 7 и Tiggo 8, а также «соплатформенников» Jaecoo J7, Exeed LX, Omoda C5 и Jetour X70 Plus.

Сайлентблок задней балки с номером CYAB-010 подходит для Chery Tiggo 4, Kaiyi X3 и Omoda C5, а передние тормозные колодки 1201-ELANF – для Chery Tiggo 7 и Tiggo 8. Для Chery Tiggo 4, Tiggo 7, Tiggo 8, Exeed LX изготовлен комплект передних колодок 1501-T15F.

Среди других новинок – задние колодки (арт. 1501-T1CR и 1501-T19R) и комплекты для ремонта тормозных суппортов (арт. 1574-TIG5F-KIT, 2974-DISC4F-KIT, 1775-A6C7F и 0376-CLF) для ряда моделей Chery.

Гарантия на перечисленные изделия составляет 2 года или 60 тыс. км пробега в зависимости от того, что наступит раньше ■



Kranz®

Максимум эффективности – минимум усилий!

Пневматические гайковерты
и трещотки



купить
на Ozon



стать
партнером

Masuma представила новые комплекты ремней ГРМ

Бренд Masuma объявил о расширении фирменного ассортимента за счет новых комплектов ремней ГРМ.

В каждый комплект входят ремень ГРМ, ролики и натяжители. В зависимости от конструкции и температурных режимов мотора ремни ГРМ Masuma производятся из четырех типов материалов, сообщает пресс-служба бренда.

Среди них — CR (устойчив к маслам, озону и старению; термостойкость до 100 °C), HNBR (гидрогенизированный нитрил-бутадиеновый каучук; до 120 °C), HNBR+ (усиленный HNBR со специальными добавками фторполимерами; до 130 °C), НК (усиленный HNBR с кевлароподобным армированием).

Комплекты ремней ГРМ Masuma адресованы владельцам автомобилей Toyota, Hyundai, VAG, Renault, Ford, General Motors, Mitsubishi, Mazda, Nissan, Chrysler, Citroen, Fiat, Kia, Lada, Opel, Peugeot, Porsche, Subaru, Suzuki, Volvo.

Гарантия на новинки составляет 2 года или 80 тыс. км пробега при условии их установки в любых сертифицированных автосервисах или в ACЦ Masuma ■



Zekkert обновил ассортимент тормозных суппортов

В ассортименте Zekkert появились новые тормозные суппорты для ряда популярных на российском рынке легковых автомобилей.

Для приобретения доступны в общей сложности 84 позиции, сообщает пресс-служба бренда.

Новинки адресованы владельцам Hyundai Accent IV 2010 модельного года, Mitsubishi Outlander 2001 м.г., Ford Focus II 2004 м.г. и Mondeo IV 2007 м.г., Volkswagen Golf V и VI, Jetta III и IV 2004 м.г.

Как отмечают представители бренда, тормозные суппорты производятся в соответствии с конструкцией OEM-продукции, а также тестируются в лабораториях, сертифицированных CNAS.

Гарантия на изделия составляет 1 год или 30 тыс. км пробега ■



Zentparts запустил продажи щеток стеклоочистителей

Компания ARMTEK объявила о начале продаж на российском рынке щеток стеклоочистителей, выпускаемых под брендом Zentparts.

В новой товарной группе доступны классические каркасные, гибридные, бескаркасные, зимние, а также задние щетки стеклоочистителей.

Изделия подходят для легковых и грузовых автомобилей, сообщает пресс-служба компании.

Среди их основных преимуществ в ARMTEK выделяют низкий уровень шума и вибраций, устойчивость к атмосферному воздействию, коррозионную стойкость и оптимальную твердость.

Как отмечают представители компании, производственная площадка соответствует требованиям к системе менеджмента качества и имеет сертификаты соответствия ISO 9001, IATF 16949 и ISO 14001 ■

В России зафиксировано снижение цен на автозапчасти

Союз автосервисов проанализировал изменение цен на автозапчасти в оптовом сегменте рынков Москвы и Петербурга на основе аналитики «ЕвроАвто».

В первом полугодии подавляющее большинство деталей разных товарных групп и брендов подешевело в среднем на 11% (год к году).

Исключением стали лобовые стекла, стоимость которых выросла на 43% (в анализе участвовали 1210 позиций), сообщается в телеграм-канале Союза.

В фокус исследования попали 375 тыс. артикулов из таких товарных групп, как фильтры, колодки, прокладки ДВС, детали подвески и рулевого управления, тормозные диски, глушители и ремни ГРМ. Для оценки использовано около 500 прайс-листов поставщиков двух столиц ■

BIG Filter выпустил 17 новых фильтров

Компания «БИГ Фильтр» объявила о расширении фирменного ассортимента воздушных и салонных автомобильных фильтров.

Для заказа доступны 17 новинок, сообщает пресс-служба компании. Воздушный фильтр с артикулом GB-95181 предназначен для Lixiang L6, L7, L8 и L9.

Новые антибактериальные салонные фильтры серии PRO подходят для BMW (арт. GB-98002PRO, GB-9810PRO и GB-98063PRO), Mercedes-Benz (арт. GB-98079PRO, GB-98080PRO, GB-9952PRO и GB-9998PRO), Mazda и Hongqi (арт. GB-98023PRO), Mitsubishi (арт. GB-9965PRO).

Среди других новинок — фильтры серии PRO для Audi, Bentley, Lamborghini, Porsche и Volkswagen (арт. GB-98072PRO), Audi, Seat, Skoda и Volkswagen (арт. GB-9901PRO), Audi и Porsche (арт. GB-9997PRO), Audi и Bentley (арт. GB-9999PRO), Jaguar, Land Rover и Volvo (арт. GB-9986PRO), Volvo и Lynk & Co (арт. GB-98081PRO), Geely Tugella и Knewstar 001 (арт. GB-98094PRO) ■



В продажу поступили кузовные детали Stellox

Бренд Stellox представил на российском рынке новую товарную группу — панели кузова для легковых автомобилей.

Для приобретения уже доступны бамперы, решетки радиатора, рамки противотуманных фар, кронштейны и крылья кузова, сообщает пресс-служба бренда.

Новинки предназначены для Audi, Volkswagen, BMW, Kia, Hyundai, Skoda, Toyota, Haval, Geely, Chery и Renault.

Панели кузова Stellox полностью соответствуют OE-деталям, отмечают представители бренда.

Гарантия на детали составляет 1 год ■



TRUSTMISSION

HAFT

МОНУМЕНТАЛЬНАЯ ПРОЧНОСТЬ

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

HAFTJOINT.DE



Прочность и надёжность благодаря особой конструкции и применяемым материалам



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Широкий ассортимент



Полная информация о товаре по QR-коду на упаковке



CARBERRY.

Performance for value

Лесар запустил продажи радиаторов кондиционера

Бренд Лесар объявил о начале продаж на российском рынке радиаторов кондиционера для автомобилей отечественных брендов и иномарок.

В новой товарной группе доступны 33 позиции; в дальнейшем ее ассортимент будет расширяться, сообщает пресс-служба бренда.

Радиаторы кондиционера выпущены для автомобилей Nissan, Renault, Hyundai, Toyota, Chevrolet, Chery, Haval, Exeed, Omoda и «Москвич».

Как отмечают в Лесар, все изделия соответствуют требованиям заводов-изготовителей, OEM-спецификациям, а также проходят 100%-ный контроль качества.

В товарную группу «Пружины подвески» входят 104 детали. В числе новинок – пружины для Ford, Volkswagen, Skoda, Renault, Toyota, Mitsubishi, Nissan, Kia и Hyundai.

После формовки каждая пружина подвергается специальной термообработке, повышающей усталостную прочность материала и ресурс изделия, добавляют в пресс-службе бренда ■



Haft расширил ассортимент ступиц

Компания Carberry GmbH объявила о расширении ассортимента компонентов трансмиссии, выпускаемых под брендом Haft.

Новые позиции из товарной группы «Ступицы» уже доступны для заказа, сообщает пресс-служба компании.

Владельцам Audi 100, A4 и A6 1997 модельного года и Volkswagen Passat 1996 м.г. адресована ступица с артикулом RV0389.

Для Ford Escort, Fiesta и Focus 1995 м.г. предназначена деталь с артикулом RV0386, а для Renault Duster, Fluence и Megane 2010 м.г. – с номером RV0388.

Ступица с артикулом RV0390 подходит для автомобилей Nissan Skyline и Stagea 01.

Элементы систем трансмиссии Haft являются сертифицированной продукцией, отвечающей всем требованиям законодательства ЕС и ТС, отмечают в Carberry GmbH.

Все заводы, принадлежащие Carberry GmbH, сертифицированы по системе ISO/TS 16949:2009.

На всю продукцию Haft распространяется безусловная годовая гарантия с момента покупки ■

Ассортимент TMI Tatsumi дополнили шесть новых позиций

Бренд TMI Tatsumi объявил о расширении фирменного ассортимента амортизаторов.

Шесть новых позиций уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба бренда.

Задний газовый амортизатор с артикулом TAA5244 предназначен для Subaru Forester 2013 модельного года, а с номером TAA6026R – для Subaru Impreza 2002 м.г.

Для автомобилей Toyota Camry V70 2017 м.г. выпущено изделие с артикулом TAA5242.

Амортизатор TAA5243 подходит для Honda Shuttle 2001 м.г., TAA5251 – для SsangYong Rexton 2007 м.г. и TAA5245 – для Mercedes-Benz Sprinter 2006 м.г.

Вся продукция бренда сертифицирована в соответствии с требованиями рынков, на которых она распространяется; действующие заводы сертифицированы по стандарту ISO/TS 16949:2009, отмечают в TMI Tatsumi.

Гарантия на детали бренда составляет 2 года с момента покупки ■



Лукойл начал выпускать оригинальное масло для Haval

Компания «Лукойл» объявила о начале производства оригинального моторного масла для автомобилей Haval.

Масло производится по заказу ООО «Грейт Волл Мотор Рус», сообщает пресс-служба компании.

Для Haval F7, F7x, Jolion, Dargo, H7 и H3 с бензиновыми двигателями предназначено моторное масло Haval SP 0W-20, а для Haval Jolion, M6, H3, H5, H9 (в бензиновой версии) и Kingkong Pore 2.0T — масло Haval C2 0W-30.

Моторное масло Haval C3 5W-30 выпущено для машин Pore, Kingkong, Haval H5 и H9 с дизельными двигателями нового поколения.

Синтетические моторные масла Haval производятся на основе высококачественных базовых масел и современных

пакетов присадок и соответствуют международным стандартам качества API и ACEA, отмечают в «Лукойле».

Масла Haval уже поставляются в дилерские центры сетей Haval Pro и Haval City ■



MASUMA

НАДЁЖНЫЕ ЗАПЧАСТИ
ДЛЯ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

С ГАРАНТИЕЙ
2 ГОДА



masuma.ru



Широкий
ассортимент



Продвинутый онлайн
подбор запчастей



Простая и понятная
гарантия 2 года



Авторизованные
сервисные центры



MasterKit разработал комплекты маслосъемных колпачков

Бренд MasterKit объявил о начале продаж комплектов маслосъемных колпачков манжетного и фланцевого типа.

На старте продаж в ассортименте представлено более 30 артикулов.

Все комплекты уже доступны для заказа у дистрибьюторов, сообщает пресс-служба бренда.

Для Mercedes-Benz с двигателями M271.910 и M271 подходит комплект маслосъемных колпачков с артикулом 77BSV0029, а для BMW с моторами N63 B44 C и S63 B44 B — с номером 77BSV0079.

Комплект 77BSV0014 выпущен для Audi, Skoda и Volkswagen с двигателями AAR, AAT и CEBB, а 77BSV0049 — для Ford с моторами Mada, Mudd и XTJA.

Среди других новинок — комплекты для Renault с двигателями K7J 710, K7M 710 и K7M 732 (арт. 77BSV0017) и Mitsubishi с моторами 4G15T, 4G18, 4B11 и 4J11 (арт. 77BSV0152).

Изделия разработаны с учетом современных требований автопроизводителей, отмечают представители бренда.

Гарантия на все детали данной товарной группы составляет 1 год или 30 тыс. км пробега в зависимости от того, что наступит раньше ■



AZUMI представил 14 новых фильтров

Бренд AZUMI объявил о расширении фирменного ассортимента воздушных и топливных фильтров, а также фильтров АКПП.

Для заказа доступны в общей сложности 14 новинок, сообщает пресс-служба бренда.

Семь воздушных фильтров адресованы владельцам Audi, Volkswagen, Bentley, Porsche, Citroen, Opel, Changan, JAC, «Москвич», Haval и Exeed. Артикулы деталей — A33030, A33032, A42013, A80005, A80007, A83011, A81014.

Топливный фильтр с номером FST47008 предназначен для автомобилей Land Rover.

Шесть новых фильтров АКП подходят для Audi (арт. JT33025 и JT33026), BMW (арт. JT32006K), Volkswagen (арт. JT33022K), Cadillac и GMC (арт. JT52018K), Honda (арт. JT28492K) ■

Ganz расширил ассортимент тормозных дисков для «немцев»

В ассортименте Ganz появились новые тормозные диски для автомобилей «Большой немецкой тройки».

Двадцать пять новинок уже доступны для заказа в России, сообщает пресс-служба бренда.

Для Audi A4 2001 модельного года выпущен задний тормозной диск с артикулом GIJ10389, а для Audi A4, A5, A6, A7 и Q5 2015 м. г. — с номером GIJ10400.

Владельцам BMW «первой» и «второй» серий, кроссоверов X1 и X2, а также Mini Clubman и Countryman 2014 м. г. адресовано изделие с артикулом GIJ10448.

Для кроссоверов Mercedes-Benz GLE и M-Class (X166/W166) 2011–2019 м. г. подходит тормозной диск GIJ10367.

Артикулы других новинок — GIJ10356, GIJ10425, GIJ10420, GIJ10394, GIJ10407, GIJ10458, GIJ10447, GIJ10383, GIJ10424, GIJ10405, GIJ10399, GIJ10398, GIJ10459, GIJ10403, GIJ10457, GIJ10442, GIJ10410, GIJ10357, GIJ10379, GIJ10386 и GIJ10358 ■



LECAR Store

Федеральная сеть
магазинов автозапчастей

LECAR Store



Внимание к деталям

В мультибрендовой сети магазинов запчастей,
автохимии и аксессуаров для LADA и иномарок



8 800 200-45-19

lecar.ru

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

для Volkswagen Polo Sedan



Илья Шельменкин

Испытываем
на прочность
и фрикционные
свойства
18 образцов

В прошлом году «Движок» уже тестировал тормозные колодки для популярного в России седана Hyundai Solaris, который, помимо всего прочего, в массовом порядке использовался в такси. На сей раз мы решили провести испытания аналогичных деталей для другого известного у нас трудяги-«таксиста» — седана Volkswagen Polo. И приобрели 18 образцов колодок, включая оригинальную (происхождение ее остается спорным, но об этом — позже). Все подробности о том, что из этого всего вышло, кто оказался в лидерах и аутсайдерах теста, а также почему нам пришлось закупить оригинальный образец повторно, — в материале «Движка».

Результаты испытаний распространяются только на протестированные нами образцы.

Все испытания проводились в лаборатории ООО «НПО „Талис“».

Детали для теста закупались на известном онлайн-агрегаторе автозапчастей, не стала исключением и оригинальная колодка, которая обошлась нам почти в 18 тыс. рублей (!). При этом в процессе испытаний в определенный момент выяснилось, что купленное нами «оригинальное» изделие начало с треском проваливать испытания, поэтому нам пришлось закупить еще один (теперь уже гарантированно «родной») комплект оригинальных колодок.

Все образцы тестировались с использованием тормозных дисков одной и той же марки и модели.

Протестированные образцы

VAG 6RU 698 151 A
17 995 ₽



ZentParts Z07232
2025 ₽



Tyren TYR1218371
2096 ₽



Metaco 3010-002
1139 ₽



Unio BRP-20121
1960 ₽



Fremax FBP-1974
1707 ₽



Finwhale V1061
1973 ₽



TRIALLI PF1807
1700 ₽



Brembo P85 121
3185 ₽



Протестированные образцы

LPR 05P1795
1834 Р



Ferodo FDB4590W
2688 Р



AMD AMD.BF388
859 Р



Miles E100042
897 Р



Jeenice WS2422.00
1424 Р



ATE 13-0460-2612-2
7622 Р



Sufix SX-1413
1850 Р



Hi-Q SP1595
2437 Р



MARSHALL M2625681
1990 Р



VAG 6RU 698 151 A
17 995 Р



AREOL

ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО
В КАЖДОЙ КАПЛЕ



Методика и ход испытаний

Автомобильные тормоза относятся к весьма ответственным деталям, поэтому на них распространяются международные правила ЕЭК ООН № 90. Этот стандарт регламентирует методику проведения испытаний, поэтому он и был взят за основу нашего теста.

Для определения фрикционных свойств колодок использовался специальный стенд Multi-Function Friction Tester JF75 производителя Wanda, который был разработан для проведения данного вида испытаний согласно правилам ЕЭК ООН № 90 (и уже отмененному в 2018 году ГОСТ Р 41.90-99 – по сути, списанному с этих правил).

Стенд позволяет определить коэффициент трения при двух видах испытаний:

- 1) с постоянным давлением на поршень суппорта;
- 2) с постоянными тормозными моментами, создаваемыми стендом при определенном переменном давлении.

Исходные данные по давлению и моменту рассчитываются



по формулам исходя из параметров тормозной системы конкретного автомобиля: размера тормозного диска, суппорта и колодки.

Так как стенд работает в автоматическом режиме, то кажется, что провести испытания колодок довольно просто, однако инженеру-испытателю перед началом теста необходимо заполнить довольно большой массив данных, в том числе указать площадь фрикционной поверхности колодки. Для этого ее сканирует оператор

высокоточного 3D-сканера и рассчитывает точную площадь с помощью CAD-системы. Далее инженер-испытатель устанавливает на стенд тормозной диск (в нашем случае – от VW Polo), закрепляет термопару и монтирует в суппорт пару испытываемых тормозных колодок.

Перед началом замеров необходимо обеспечить приработку колодок к диску. По стандарту, нужно обеспечить пятно контакта не менее чем до 80% от всей площади накладки, но мы стараемся обеспечить 100%-ный контакт. Число циклов притирки различалось от бренда к бренду и составляло от трех до десяти. Чем больше требовалось циклов притирки, тем колодка жестче и должна, по идее, медленнее из-



нашиваться. (Один цикл притирки включает 30 пятисекундных торможений, то есть пять циклов притирки – это 150 торможений автомобиля.)

После притирки и оценки испытателем площади притертой фрикционной поверхности накладки начинается процесс определения фрикционных свойств. Стенд вращает тормозной диск с постоянной скоростью 660 об/мин. Если взять наружный диаметр стандартной шины 185/60 R15, то получается, что это имитация движения автомобиля на скорости 75,6 км/ч.

Тестер проводит по 100 условных торможений при постоянном давлении в тормозной системе и постоянном моменте. Условными торможения можно считать потому, что тормозной диск при таких испытаниях никогда не останавливается, а продолжает вращаться с той же частотой 660 об/мин. А собственно торможением при этом считается подача давления на поршень.

Основной критерий оценки фрикционных свойств колодок –

БРЕНД	ИСПЫТАНИЯ С ПОСТОЯННЫМ ДАВЛЕНИЕМ Коэффициент трения (μ)			ИСПЫТАНИЯ С ПОСТОЯННЫМ ТОРМОЗНЫМ МОМЕНТОМ Коэффициент трения (μ)			Изменение толщины (мм)	Снижение массы (г)	Максимальная температура прогрева поверхности трения (°C)	Кол-во циклов для притирки поверхности трения
	min	μ	max	min	μ	max				
VW Polo orig. 1	0,217	0,261	0,44	0,196	0,275	0,458	0,04	1,44	433	6
VW Polo orig. 2	0,315	0,367	0,491	0,365	0,399	0,548	0,13	1,77	470	4
HI-Q	0,335	0,377	0,498	0,188	0,356 (89%)	0,478	0,19	2,35	454	4
MARSHALL	0,314	0,353 (96%)	0,477	0,16	0,293 (73%)	0,505	0,16	2,35	438	4
FERODO	0,299	0,394	0,552	0,326	0,419	0,627	0,22	2,43	473	3
BREMBO	0,3	0,323 (88%)	0,409	0,237	0,328 (82%)	0,469	0,09	1,59	462	4
TRIALLI	0,342	0,431	0,543	0,322	0,46	0,614	0,15	2,33	460	3
ATE	0,301	0,373	0,561	0,322	0,395 (99%)	0,599	0,21	1,75	458	3
SUFIX	0,31	0,353 (96%)	0,495	0,163	0,316 (79%)	0,495	0,18	2,43	439	4
ZentParts	0,288	0,359 (98%)	0,433	0,265	0,409	0,522	0,09	1,65	471	3
MILES	0,28	0,425	0,489	0,212	0,394 (99%)	0,5	0,17	2,06	459	3
Jeenice	0,302	0,379	0,501	0,153	0,312 (78%)	0,528	0,16	2,47	452	3
TYREN	0,309	0,343 (93%)	0,477	0,306	0,354 (89%)	0,599	0,21	2,14	438	5
UNIO	0,269	0,294 (80%)	0,379	0,28	0,369 (92%)	0,495	0,08	1,43	431	3
FREMAX	0,303	0,322 (88%)	0,482	0,297	0,354 (89%)	0,489	0,11	1,34	458	4
AMD	0,265	0,359 (98%)	0,502	0,245	0,388 (97%)	0,482	0,07	1,54	465	5
LPR	0,302	0,351 (96%)	0,467	0,245	0,35 (88%)	0,501	0,12	1,8	445	3
FINWHALE	0,299	0,375	0,453	0,166	0,381 (95%)	0,496	0,08	1,63	441	4
METACO	0,312	0,323 (88%)	0,447	0,312	0,356 (89%)	0,471	0,14	1,26	468	5

Подделка/оригинал.

Коэффициент трения лучше, чем у оригинальных колодок.

Коэффициент трения меньше, чем у оригинальных колодок, не более чем на 5%.

Коэффициент трения меньше чем у оригинальных колодок более чем на 5%.

коэффициент трения. Чем выше его среднее значение, тем лучше. Второй критерий (температуру поверхностей трения) можно использовать как справочный, поскольку разные колодки могут иметь оптимальное трение при различных температурах.

Для расчета коэффициента трения стенд создает постоянный тормозной момент и фиксирует температуру и коэффициент трения. Говоря простым языком, этот этап теста — режим торможения, когда водитель нажал педаль тормоза до определенного положения и не отпустил ее.

Для расчета коэффициента трения при испытаниях с постоянным тормозным моментом стенд фиксирует данные по давлению, которое ему необходимо создавать для поддержания определенного тормозного момента. С повышением температуры стенду приходится прилагать больше усилий (создавать все большее давление) для поддержания этих моментов. Грубо говоря, это, по сути, имитация торможения автомобиля, который катится с горы, — когда короткими притормаживаниями надо поддерживать скорость на одном уровне.

Именно на основе этих данных стенд в автоматическом

режиме создает отчет об испытаниях в виде графика зависимости коэффициента трения от создаваемого давления на поршень суппорта и зафиксированных температур для каждой колодки. По данным этих графиков можно анализировать, при каких температурах фрикционный материал будет работать эффективнее всего, а при каких его фрикционные свойства существенно снижаются.

По итогу работы стенда со всеми колодками, участвовавшими в тесте, мы получаем коэффициент трения фрикционного материала каждой колодки. Чем он выше, тем эффективность торможения будет лучше. Кроме того, стенд позволяет зафиксировать минимальный и максимальный коэффициент трения. Эти данные показывают, какие колодки при прогреве от 300 °C и выше теряют свои фрикционные свойства со снижением коэффициента трения.

После проведения испытаний фиксируются износ толщины колодки (с точностью до 1/100 мм при помощи микрометра) и снижение массы колодки (с точностью до 1/100 грамма при помощи высокоточных лабораторных весов). Однако в данном случае стоит отметить, что этот фактор — во многом субъективный для оценки качества колодок, ведь колодки с хорошим коэффициентом трения в большинстве своем пылят и имеют ощутимый износ. И тут уже сам автовладелец должен решить, что для него важнее: эффективность тормозов или срок службы колодок. Хотя для нас ответ очевиден, ведь колодки — это один из расходников, который, однако, влияет на безопасность движения и от которого во многих случаях зависят жизни водителя и пассажиров автомобиля.

По сравнению с предыдущим тестом мы провели еще один этап испытаний — определение усилия прочности на сдвиг фрикционной накладки от металлического основания как новой колодки, так и выдержанной в камере соляного тумана в течение 96 часов в 5%-ном нейтральном соляном тумане. Все результаты представлены в таблице.

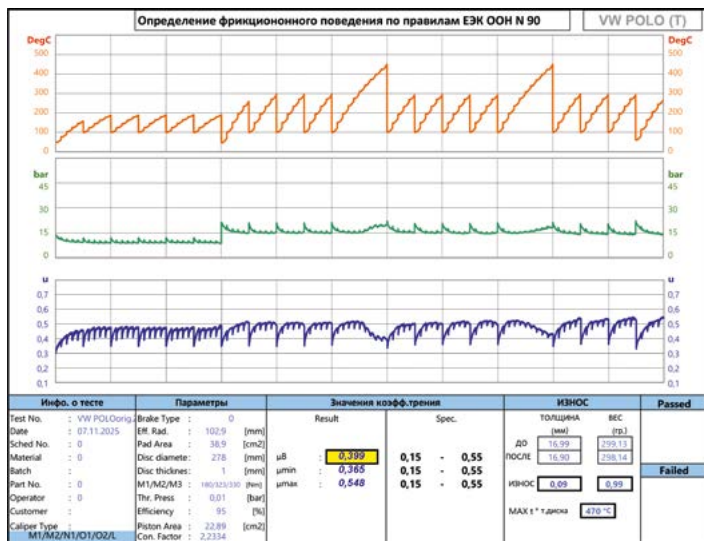


IT WORKS FOR ALL.

ZEKERT. ЭТО РАБОТАЕТ ДЛЯ КАЖДОГО.

ZEKERT

www.zekert.de



БРЕНД	Усилие на сдвиг ИСХОДНЫЙ (кгс)	Усилие на сдвиг СОЛЯНОЙ ТУМАН 96 ЧАСОВ (кгс)	Предел прочности на сдвиг ИСХОДНЫЙ (Н/см²)	Предел прочности на сдвиг СОЛЯНОЙ ТУМАН 96 ЧАСОВ (Н/см²)
VW Polo orig.1	3220	2350	704	514
VW Polo orig.2	2417	2101	578	503
HI-Q	2661	2939	588	650
MARSHALL	2001	2638	455 (79%)	600
FERODO	2222	1814	507 (88%)	414 (82%)
BREMBO	3907	4087	883	924
TRIALLI	1992	2452	474 (82%)	563
ATE	2395	2373	528 (91%)	525
SUFFIX	2634	3170	631	759
ZentParts	2618	2610	599	597
MILES	4318	4263	968	956
Jeenice	2145	2471	488 (84%)	562
TYREN	3619	3669	843	854
UNIO	2503	2804	562 (97%)	630
FREMAX	2988	3173	695	739
AMD	1734	1502	404 (70%)	351 (70%)
LPR	2099	2165	489 (85%)	504
FINWHALE	3088	3944	704	899
METACO	4073	1783	952	417 (83%)
			норма 250	норма 250

Наш вердикт

Рекомендуем

Эти колодки имеют равный или более высокий коэффициент трения по отношению к оригиналу — их мы расположили в алфавитном порядке.

ATE — колодка по всем показателям совпадает с оригиналом, но и цена стремится к оригиналу (более 7,5 тыс. рублей), что, несомненно, отпугивает многих покупателей.

Ferodo — второе место по эффективности торможения. Одни из самых быстроистираемых колодок — во время теста потеряли 2,43 грамма и 0,22 мм толщины. По сравнению с оригиналом несколько ниже усилие сдвига. Стоимость высоковата.

Finwhale — показатели коэффициента трения близки к оригинальной, колодка истирается меньше, чем оригинальная.

Miles — второй результат по коэффициенту трения на испытаниях с постоянным давлением, стирается быстрее оригинальных.

TRIALLI — отличный результат по коэффициентам трения, четвертое место по мягкости (истираемости).

VAG 6RU 698 151 A — повторно закупленный оригинал оказался, как и следовало ожидать, эталоном на всех этапах теста.

ZentParts — близки по торможению к оригиналу, но чуть жестче.

Рекомендуем с некоторыми оговорками

Данные колодки имеют коэффициенты трения несколько ниже оригинальной детали.

AMD — по торможению близка к оригинальной, но ее усилие сдвига накладки от основания на 30% слабее.

Brembo — коэффициент трения ниже, чем у оригинальной, на 10 и 20% на разных этапах теста.

Fremax — показатели трения ниже на 10%, третья по жесткости.

Jeenice — в одном тесте чуть лучше оригинала, в другом на 20% хуже. Это самая мягкая колодка — потеряла больше всего массы во время теста.

Hi-Q — при постоянном давлении коэффициент трения лучше оригинала, при постоянном моменте — на 10% хуже, третье место по мягкости, «похудела» на 2,35 грамма за время испытаний.

LPR — показатели трения хуже на 5 и 10% на разных этапах, по жесткости близка к оригинальной.

MARSHALL — при постоянном давлении коэффициент трения близок к оригиналу, но при постоянном моменте уступает оригиналу, третье место по мягкости.

Metaco — показатели трения стабильно ниже на 10% от оригинальных тормозных колодок. Колодки потеряли наименьшее количество массы при проведении теста.

Suffix — коэффициент трения ниже оригинальной на 4 и 21% на разных этапах теста, второе место по истираемости (мягкая).

TYREN — показатели трения ниже примерно на 10%, стирается быстрее оригинальной.

UNIO — при постоянном давлении коэффициент трения хуже оригинала на 20%, при постоянном моменте — на 8% хуже. Жестче, чем оригинальная колодка.

Не рекомендуем

Самый худший результат — на треть хуже оригинала по коэффициенту трения (а это, по сути, увеличение тормозного пути на треть!) — показала колодка, первоначально закупленная нами по артикулу оригинального изделия.

Однако однозначно утверждать, что нам попалась подделка, мы не можем. Как отметили инженеры лаборатории «НПО „Талис“», проводившие тест, проблемные колодки могли быть просто отсыревшими, поскольку непонятно, сколько времени они пролежали на складах и какие факторы повлияли на результат. Однако вероятность того, что мы действительно нарвались на подделку, все же весьма велика.



TEKNOROT

STEERING & SUSPENSION PARTS

НА ШАГ ВПЕРЕДИ



Конвейерный
ОЕ-
поставщик



Крупнейший европейский производитель
деталей подвески и рулевого управления

Собственное производство
200 000 м²

Входит в ТОП-300 компаний
Турции с 2021

Экспорт в более чем
100 стран



КАТАЛОГ ТЕКНОРОТ У ВАС
ПОД РУКОЙ!



Teknorot Part Finder

Установить

GET IT ON
Google Play

Available on the
App Store



SMARTARM - инновационная
технология для
безопасного вождения





«ИнтерАвтоМеханика – 2025»

Новинки и тренды.
Часть 1



Роман Зубко

В середине августа в столичном выставочном комплексе «Крокус Экспо» прошли три выставки, объединенные под брендом «АвтоКластер»: «ИнтерАвтоМеханика» (выставка автозапчастей, аксессуаров и сервисных решений), ComAutoTrans (выставка и тест-драйв коммерческого транспорта) и AutoBusExpo (международный автобусный салон). О том, что представили в Москве крупные производители грузовиков и автобусов, читайте в этом номере журнала в рубрике «Комтранс». Здесь же речь пойдет о главных новинках выставки «ИнтерАвтоМеханика», а также об основных тенденциях рынка запчастей и послепродажного обслуживания автомобилей. Все подробности – в материале «Движка».



AUTOCOM

Ассоциация AUTOCOM (экс «GROUPAUTO Россия») выступила на прошедшей «ИнтерАвтоМеханике» в качестве своего рода выставочного хаба, предоставив своим партнерам значительную часть площадей в одном из павильонов «Крокус Экспо». О том, как появилась подобная идея, «Движку» рассказал генеральный директор AUTOCOM Эдуард Арамян: «Цель AUTOCOM – это развитие автосервисов и продвижение проверенных брендов автозапчастей. Экспозиция брендов и дистрибьюторов ассоциации AUTOCOM на выставке «ИнтерАвтоМеханика» – важная часть этого продвижения. «ИнтерАвтоМеханика» стала местом встречи участников партнерской сети автосервисов «ЭВРИКАР» (свыше 8,5 тыс. СТО), которую организовала и администрирует AUTOCOM. Представители сети приехали со всей России».

«Мы вместе с нашими партнерами (Sigma Expo Group. – Прим. ред.) выступили в качестве соорганизатора выставки и привлекли своих участников и партнеров, предоставили значительную часть площадей главного павильона «Крокус Экспо», организовали их участие в выставке, привлекли по своим каналам посетителей, и мы, на мой взгляд, со своей работой отлично справились. Судя по количеству людей, которые пришли на «ИнтерАвтоМеханику», по тем активностям, которые здесь проходили, можно с уверенностью сказать: выставка

«ИнтерАвтоМеханика» как профессиональная площадка для заключения контрактов, обмена мнениями и просто встреч специалистов рынка послепродажного обслуживания автомобилей сложилась», – отметил также г-н Арамян.

LUZAR

Бренд LUZAR выставил на «ИнтерАвтоМеханике» ряд деталей как в ключевой для него товарной группе «Детали системы охлаждения», так и в новых направлениях. В частности, на выставке были представлены новинки нынешнего года: прокладки ГБЦ, клапанные крышки и прокладки для них, а также компоненты системы термоменеджмента для интенсивно растущего в настоящее время парка автомобилей китайского производства.

По словам представителей бренда, фаза охлаждения российского рынка автозапчастей, начавшаяся во втором полугодии 2024 года, распространилась и на начало года нынешнего, однако динамика постепенно меняется, и сейчас уже можно говорить о выравнивании ситуации на рынке.

LUZAR как значимый участник рынка в сегменте деталей системы термоменеджмента также ощутил снижение спроса: результаты



в начале года демонстрировали значительный разрыв в сравнении с показателями аналогичного периода 2024 года. Тем не менее к июню ситуация заметно выправилась, и первое полугодие бренд завершил с минимальным отставанием от результата 2024-го. От каких-либо точных прогнозов на текущий год представители LUZAR пока воздерживаются.

«АвтоРусь»

Главным шоу-стоппером на стенде компании «АвтоРусь» в рамках нынешней «ИнтерАвтоМеханики» стал популярнейший на отечественном вторичном рынке седан ВАЗ-2107, который, как рассказали «Движку» представители компании, «процентов на восемьдесят оснащен запчастями, аксессуарами и электроникой брендов Ganz и Arnezi». В частности, в салоне автомобиля была установлена мультимедийная система с двухдиновой магнитолой Arnezi и 12 динамиками.

Для демонстрации фирменной линейки оборудования и аксессуаров для СТО использовались домкрат и наборы инструментов бренда. Кроме того, компания представила новую линейку автохимии Arnezi, включающую в себя ассортимент из более ста артикулов. В нее входят клей и герметики, средства по уходу за кузовом и интерьером автомобиля, а также разного рода очистители и смазки. Отличительной особенностью продукции является использование современных технологичных формул, но без наценки за «европейский» бренд. Производитель обеспечивает прямые поставки с современных китайских производств.

От бренда Ganz главной новинкой выставки стали анонсированные ранее и не так давно поступившие в продажу свечи зажигания для автомобилей китайских марок. В линейке представлены модели с иридиевыми, платиновыми и биметаллическими электродами. Произво-



дитель свечей — компания Torch, глобальный поставщик на конвейеры целого ряда автопроизводителей.

Помимо этого, на «ИнтерАвтоМеханике» впервые был представлен бренд BOLK. Продукция бренда выпускается исключительно на отечественных предприятиях и, как заявляют представители «АвтоРуси», отвечает запросам потребителей, ищущих оптимальное соотношение цены и качества. Сегодня в ассортименте BOLK — порядка тысячи SKU, к концу года линейка расширится примерно до 2 тыс. SKU.

Нынешний год в «АвтоРусь» рассчитывают закончить с существенным ростом продаж во всех брендах, имеющих в портфеле компании. По словам ее специалистов, продукция Ganz и Arnezi весьма популярна сегодня как в оптовом, так и в розничном сегменте; особенно востребована она в автосервисах, а именно этот сегмент в настоящее время растет в связи со старением движущегося автопарка в России.





TRIALLI

Бренд TRIALLI представил в Москве обновленные версии таких продуктов, как чугунные цилиндры сцепления и тормозные цилиндры с улучшенным антикоррозийным покрытием (модернизация была проведена по результатам сравнительного теста подобных деталей, проведенного нашим журналом в 2024 году), а также новые керамические тормозные колодки для гражданского использования с улучшенными фрикционными и шумоакустическими свойствами. В TRIALLI объявили также о старте продаж грязезащитных кожухов для тормозной системы — первая партия появилась на рынке в середине июля. В ближайшее время ассортимент бренда расширится карданными валами на крестовинах для легковых и грузовых автомобилей.

Российский рынок автозапчастей, как рассказали «Движку» представители TRIALLI, постепенно выходит из фазы охлаждения и демонстрирует признаки стабилизации. Среди основных трендов специалисты бренда отметили снижение средних цен на 5–10% с начала 2025 года, значительный рост доли отечественных и китайских запчастей, а также повышенный риск приобретения контрафактных изделий именитых брендов, продукция которых поступает на наш рынок по каналам параллельного импорта.

По результатам первого полугодия 2025 года бренд TRIALLI, по словам его представителей, «чувствует себя лучше рынка»: рост продаж составил более 6% по отношению к аналогичному периоду 2024-го. В планах компании — завершить 2025 год, сохранив умеренный прирост продаж относительно прошлого года. Планируется также расширить ассортимент на 3 тыс. SKU.

AZUMI

Бренд AZUMI продемонстрировал в «Крокус Экспо» широкую линейку фильтров, выпускаемых для рынка послепродажного обслуживания,



которые не так давно поступили в продажу в России. Среди них были новые образцы воздушных, салонных, топливных и масляных фильтров. Особый акцент компания сделала на фильтры для автоматических коробок передач разных типов. Все детали, входящие в соответствующую товарную группу, имеются в наличии на центральном складе в РФ.

По словам представителей бренда, обслуживанию машин с «двухпедальными» трансмиссиями (вариаторами, классическими «автоматами» и «роботами») российские автоводители в последнее время уделяют все более пристальное внимание. Связано это с тем, что активный автопарк в нашей стране стареет и автомобилисты стали понимать, что ресурс коробок не безграничен, а потому крайне желательно следовать рекомендациям производителей как автомобилей и агрегатов, так и запчастей для них.

AZUMI, как рассказали «Движку» представители бренда, предлагает сегодня широкий спектр фильтров именно для автоматических, роботизированных и бесступенчатых трансмиссий; многие посетители нынешней «ИнтерАвтоМеханики» отмечали, что узнали об AZUMI в первую очередь как о поставщике фильтров для «автоматов», а затем уже оценили качество остальной линейки фильтроэлементов.



STARTVOLT

Бренд STARTVOLT в рамках нынешней «ИнтерАвтоМеханики» традиционно сделал акцент на своих профильных направлениях — генераторах и стартерах, топливных насосах, датчиках, стеклоочистителях в сборе и деталях системы зажигания (катушка и свечах). Среди новых направлений, презентованных брендом в Москве, были детали светотехники. Заявленная руководством STARTVOLT конечная цель — развитие модельного ряда, на 99% покрывающего все автомобили в России и СНГ по действующей номенклатуре.

Отечественный рынок автозапчастей, по мнению представителей бренда, находится сейчас в фазе изменений, но охлаждением рынка они предпочитают эти изменения не называть, говоря скорее о «логичных и закономерных последствиях всех последних кризисных пяти лет экономической жизни». Предыдущий экономический цикл завершился, начинается подготовка к новому витку, которая всегда сопровождается масштабным изменением правил игры и сменой участников в самом рынке, отмечают в STARTVOLT. Рынок, по словам специалистов бренда, стабилизировался, — теперь настало время адаптации и «выхода на новые траектории роста».

По итогам 2025 года в руководстве бренда рассчитывают выйти на рост продаж в пределах 5–10% по сравнению с 2024-м. «Осень и зима для автоэлектрики — это период высокого спроса, а значит, основные продажи для нас еще впереди», — заявили в STARTVOLT.

ENTERPRISE

Компания «Комтранс» презентовала в российской столице линейку грузовых запчастей, выпускаемых под брендом ENTERPRISE. В част-



ности, на стенде компании были представлены образцы продукции из относительно новой для бренда товарной группы «Фильтры». При этом масляные фильтры корпусного типа выставлялись в разрезе, чтобы посетители смогли оценить качество исполнения фильтрующих элементов деталей. Представители компании особо отметили, что ENTERPRISE — единственный на данный момент бренд в России, на фильтрах которого указаны их технические характеристики, в частности параметры фильтрации. Кроме того, на стенде ENTERPRISE были представлены элементы пневмоподвески для грузовой техники, а также детали тормозной системы (в частности, тормозные колодки).

На рынок запасных частей для грузовиков, как рассказал «Движку» коммерческий директор компании «Комтранс» Марат Ереев, наиболее существенно влияет положение дел на рынке грузоперевозок, который в настоящее время не стабилизировался, — в лучшем случае он стагнирует, если не продолжает падать (об этом говорят данные

ресурсов, показывающих соотношение динамики спроса и предложения в сегменте грузоперевозок). Что касается самих большегрузов, то этот рынок, по мнению эксперта ENTERPRISE, сегодня в России перенасыщен, кроме того, немаловажным фактором является высокая ключевая ставка ЦБ, которая, с одной стороны, позволяет держать под контролем инфляцию, но с другой — сильно давит на кредитоспособность предприятий, а также их возможности по приобретению новой техники в лизинг.

Все указанные факторы, по словам коммерческого директора компании «Комтранс», негативно влияют и на рынок запчастей для грузовиков, и на сферу их послепродажного обслуживания: в определенный момент острой необходимости в большом количестве запасных частей не стало, и у поставщиков так или иначе сформировались «оверстоки». «Мы, как и все, пытаемся найти пути выхода. И видим, что рынок стагнирует: стабильности пока нет», — резюмировал М. Ереев.

«Амтел»

Компания «Амтел» представила на «ИнтерАвтоМеханике-2025» широкую линейку легковых и грузовых запчастей, выпускаемых под брендами Metaco и TopCover, а также моторные и трансмиссионные масла Metaco и REAL. В частности, на стенде компании были выставлены тормозные диски и колодки новой линейки Metaco Premium, компрессоры кондиционера, которые поставляются с завода нового производителя, оптика (включая LED-фары), подвесные подшипники, газовые упоры. Кроме того, компания анонсировала скорое появление у дистрибьюторов карданных валов, а также дальнейшее расширение ассортимента линейки Metaco Premium: в ближайшее время в ней появятся детали подвески и системы рулевого управления.

Бренд TopCover представил на выставке фирменную линейку запчастей для грузовых автомобилей, сделав особый акцент на расходники





для машин китайских брендов. Эти большегрузы в последнее время активно пополняют постгарантийный автопарк, поэтому в TopCover намерены следовать за ростом спроса на запчасти для них.

В июле и августе нынешнего года, по словам представителей «Амтел», в России наблюдался рост рынка автозапчастей: автосервисы заполнены, люди идут в магазины, растут продажи на маркетплейсах. На этом фоне в «Амтел» рассчитывают как минимум повторить по итогам нынешнего года результат 2024-го и не ждут таких серьезных спадов на рынке, которые наблюдались в конце прошлого года и в первой половине 2025-го.

FOQIN

Новый для российского рынка автозапчастей бренд FOQIN представил в «Крокус Экспо» ряд деталей из наиболее востребованных в настоящее время товарных групп. В частности, на стенде бренда были выставлены колесные ступицы и ступичные подшипники, ремни ГРМ и их натяжители, свечи зажигания, термостаты, водяные помпы, датчики кислорода, амортизаторы.

Как рассказал в эксклюзивном интервью «Движку» в рамках «ИнтерАвтоМеханики» основатель бренда Антон Фокин, торговая

марка имеет российское происхождение, а производство деталей осуществляется в Китае — по заказу и под контролем FOQIN Automotive, а также владельца бренда. Продукция поставляется в картонной крафтовой упаковке без ламинации — практичное решение, удобное и в работе, и при утилизации. Гарантия на продукцию составляет 2 года или 60 тыс. км пробега.

Основными тенденциями на российском рынке автозапчастей Антон Фокин назвал продолжающуюся «китаизацию» активного автопарка при росте доли машин, поставляемых в РФ по каналам параллельного импорта (и, как следствие, рост спроса на запчасти для них), а также стагнацию рынка — по словам эксперта, мало кто из серьезных игроков рынка может сегодня похвастаться тем, что продажи у него идут с существенным ростом по сравнению с прошлым годом.

Полную версию интервью с Антоном Фокиным читайте в октябрьском номере «Движка».



ЕСЛИ ФИЛЬТР, ТО – **BIG FILTER**



ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ: 8 800 555 98 00

ЗВОНКИ БЕСПЛАТНЫЕ ДЛЯ РФ

E-MAIL: INFO@BIGFILTER.COM



Volkswagen Transporter стал доступен в новых версиях

Компания Volkswagen Commercial Vehicles объявила о расширении линейки модификаций вэна Transporter нового поколения.

Следом за классическим цельнометаллическим фургоном (ЦМФ) и микроавтобусом Kombi на рынок вышли три новые версии «Транспортера»: бортовой автомобиль Transporter Dropside с двойной кабиной, грузопассажирский Transporter Plus с двойной кабиной и «глухим» грузовым отсеком и он же с L-образной перегородкой (Transporter L-Shape).

Как сообщает пресс-служба компании, все три модели могут оснащаться как дизельными, так и электрическими двигателями; для фургонов также доступна гибридная силовая установка, работающая по схеме Plug-in Hybrid.

Бортовой Transporter получил грузовую платформу площадью 4,2 кв. м, грузоподъемность автомобиля составляет 1073 кг, масса буксируемого прицепа — 2500 кг. В этой версии Transporter по умолчанию имеет шестиместный салон: два пассажирских сиденья спереди плюс трехместный «диван» на втором ряду.

Переднеприводные модификации нового Transporter Dropside с двойной кабиной оснащаются 110- или 150-сильным турбодизелем семейства TDI, полноприводный Transporter Dropside 4Motion — только самым мощным двигателем в сочетании с 8-ступенчатым «автоматом». Также для заказа доступны электрические версии мощностью 100, 160 или 210 кВт.

Новый Transporter Plus представляет собой грузопассажирский фургон с двумя рядами сидений: на переднем может быть как одно, так и два пассажирских места, сзади их в любом случае три. Грузовой и пассажирский отсеки могут разделяться пластиковой перегородкой с окошком. Автомобиль штатно оснащается сдвижной боковой дверью по правому борту, аналогичная дверь слева доступна в качестве опции; обе сдвижные двери по умолчанию имеют окна.

В новой версии L-Shape пассажирский салон «Транспортера» (с двумя сиденьями сзади) отделяется от грузового отсека L-образной перегородкой. Подобная конфигурация упрощает погрузку и перевозку длинномеров за счет того, что с водительской стороны грузовой отсек заканчивается практически у переднего кресла. На переднем ряду такого автомобиля может быть либо одно, либо два пассажирских сиденья, сдвижных боковых дверей по умолчанию две (обе — со штатно врезанными окнами).

Фургоны в обеих новых версиях могут оснащаться подзаряжаемой от сети гибридной силовой установкой мощностью 171 кВт (232 л.с.); в качестве коробки передач в версии eHybrid используется вариатор.

Новые модификации Volkswagen Transporter уже доступны для заказа в Европе. В Германии Transporter Dropside с двойной кабиной стоит от 41 158 евро, Transporter Plus — от 38 525 евро, стартовая цена вэна Transporter Plus L-Shape — 39 990 евро ■



«БПВ-Ост» планирует локализовать производство дисковых осевых агрегатов

К началу 2026 года «БПВ-Ост» планирует запустить в Московской области производство осевого агрегата с дисковым тормозом для прицепов и полуприцепов.

Сертификация, запуск серийного выпуска и поставок на заказ намечены на первый квартал 2026 года, сообщает пресс-служба компании.

«Это необходимо для соответствия постановлению 719 Правительства РФ: с 2026 года локализация должна быть не менее 80% от стоимости техники. Локализация также обеспечивает доступность запчастей и сервисов», — отмечают также в «БПВ-Ост».

Суппорт TS2 — собственного производства: модернизация 2024 г. увеличила ресурс и снизила стоимость владения. Также были улучшены пыльник толкателя и заглушка регулировочного болта для защиты от влаги. Для российских условий предусмотрены грязезащитный щиток над колодками и защитный щиток диска. За год испытания или 230 тыс. км пробега износ колодок составил более 65%, подчеркнули в компании.

«БПВ-Ост» также выпускает осевые агрегаты с барабанными тормозами, пневматические и рессорные подвески, поворотные круги с двухрядной системой подшипников (нагрузка 12-26 т), опорные устройства с катафорезной покраской.

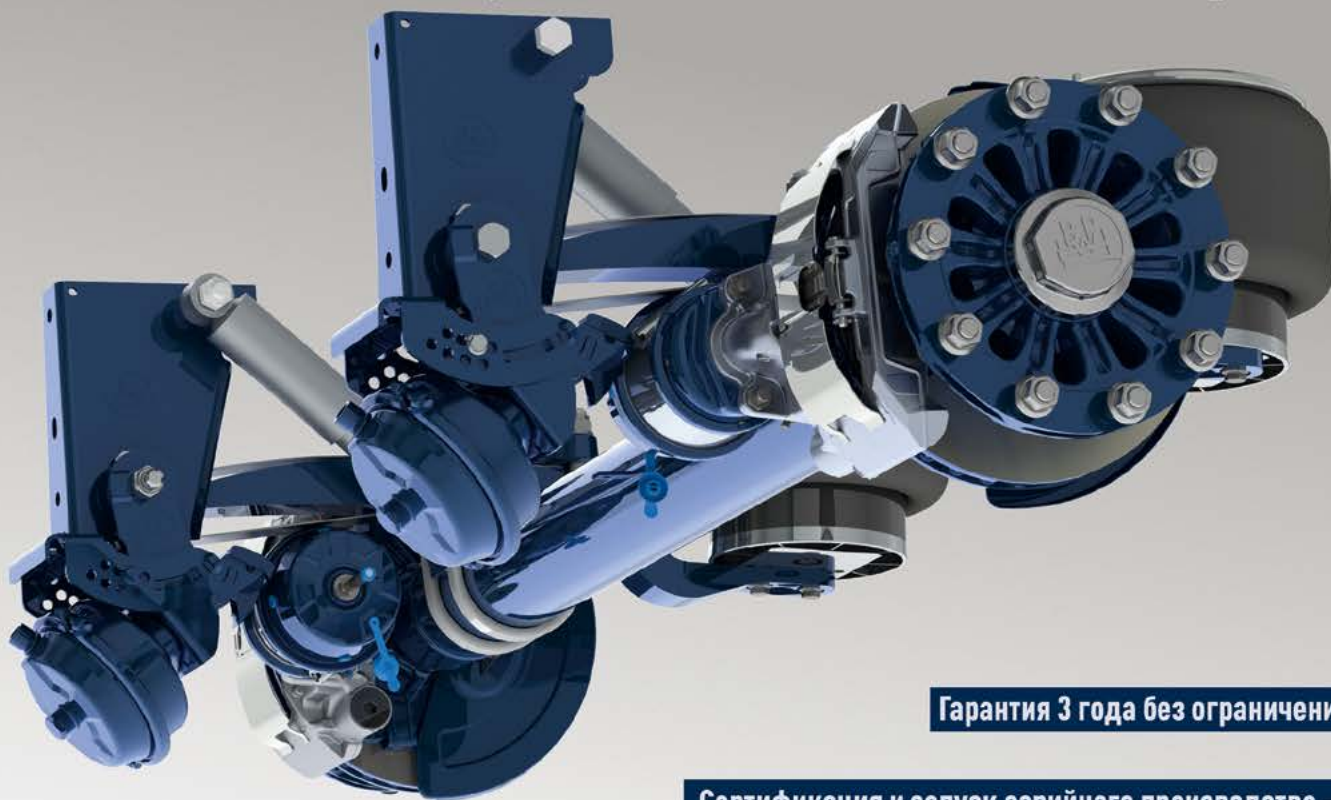
Гарантия на изделия составляет три года без ограничения пробега ■



ОСЕВОЙ АГРЕГАТ



AL II 9 тонн, дисковый тип тормоза



Гарантия 3 года без ограничения пробега

Сертификация и запуск серийного производства — с 2026 г.

- Суппорт TS2 собственного производства, модернизированный в 2024 г. Внедрен более долговечный материал пыльника толкателя, что улучшило защиту от попадания влаги. Отверстие регулировочного болта механизма подвода тормозных колодок оснащено металлической заглушкой с уплотнительным кольцом. В целях повышения ресурса тормозного механизма устанавливаются грязезащитные пыльники тормозного диска и защитная пластина тормозных колодок.
- Пневматическая подвеска AL II HD 9 т включает в себя полурессору со страховочной лентой, амортизаторы HD с увеличенным ресурсом, а также пневморессору, диаметром 360 мм, рекомендованную к применению на территории России и СНГ.
- Ступичная система Eco Plus 3: конструкция ступичного узла, включая подшипники в размере 33213 DIN и 33118 DIN и сальник трехконтурного уплотнения, обеспечивает максимальную надежность и простоту обслуживания. Стальной колпак с внутренней резьбой и резиновым кольцом обеспечивает максимальную герметичность узла. Универсальные колесные шпильки позволяют устанавливать как стальной диск, так и алюминиевый. Осевая гайка комбинирует функции момента затяжки ступичной системы без применения динамометрического ключа и одновременно является съёмником ступицы.

bpw-ost.ru +7 (495) 77-161-77

В России запретили продавать китайские грузовики четырех брендов

Росстандарт объявил о запрете выпуска на авторынок ряда грузовиков Dongfeng, Foton, FAW и Sitrak, а также их шасси.

По результатам внеплановых выездных проверок официальных представительств перечисленных китайских марок была применена защитительная оговорка технического регламента, в соответствии с которой действие ОТТС и одобрений типа шасси было приостановлено.

Как сообщает пресс-служба ведомства, приостановлено действие ОТТС, выданных в отношении грузовиков Dongfeng типа DFH4180, Foton типа BJ4189, FAW типа CA4250 и CA4180, Sitrak типа ZZHS, шасси FOTON типа M4L.

Также защитительная оговорка применена в отношении грузовиков Dongfeng типа DFH5200B, Foton типа H5 и FAW типа JH6-B 8X4, документы об оценке соответствия которых выданы в других государствах — членах ЕАЭС. Выпуск в обращение таких транспортных средств на территории РФ запрещен.

Причиной стали выявленные нарушения обязательных требований, которые «представляют значительную опасность здоровью и жизни как самих водителей транспортных средств, так и других участников дорожного движения, в том числе пешеходов», уточняют в Росстандарте.

«К таким нарушениям относятся, в частности, несоответствия транспортных средств обязательным требованиям в части эффективности тормозной системы, уровня звука, излучаемого движущимися транспортными средствами, идентификации органов управления транспортным средством, установки устройства вызова экстренных оперативных служб», — отмечают также в пресс-службе ведомства.

Компания «Русбизнесавто», официальный дистрибьютор техники Sitrak и Howo, а также официальный дилер FAW в России, объявила о запуске программы выкупа техники, попавшей под приостановку действия ОТТС. Подобное решение «демонстрирует готовность „Русбизнесавто“ брать на себя ответственность и минимизировать ущерб для бизнеса клиента, позволяя избежать заморозки средств», говорится в заявлении компании ■



Ростсельмаш представил 580-сильный трактор

Завод «Ростсельмаш» объявил о выпуске новой модели трактора 3580 с мотором, развивающим 580 л. с.

Как заявляет производитель, это самый мощный трактор для сельскохозяйственных работ среди разработанных и собранных в России.

На машине установлена первая в стране полностью автоматическая трансмиссия совместной разработки Ростсельмаша и МГТУ им. Н. Э. Баумана — АКП типа Power Shift.

Как сообщает пресс-служба предприятия, уже изготовлены два прототипа новых тракторов. В 2025–2026 годах они пройдут полный цикл полевых испытаний, после чего стартует выпуск опытно-промышленной партии.

«Ростсельмаш 3580» открывает новую серию тракторов 3000, в которую войдут модели с двигателями мощностью от 440 до 580 л. с. Технику оснащают мостами собственной разработки, автоматической коробкой передач и цифровой платформой «Агротроник» для контроля работы механизаторов ■

Масла Rolf получили одобрение JASO

Компания Rolf Lubricants получила официальное одобрение моторного масла Krafton S9 M-LA 10W-40 от японской организации автомобильных стандартов (JASO).

Масла стандарта DH-2 предназначены для технического обслуживания тяжелонагруженных дизельных двигателей дорожной и внедорожной техники (в том числе Euro VI, Stage IV, EPA 2010 и Tier 4).

Полностью синтетическое моторное масло Rolf Krafton S9 M-LA 10W-40 совместимо со всеми видами систем снижения токсичности отработавших газов — EGR, DPF и SCR, сообщает пресс-служба компании.

Высокие моюще-диспергирующие свойства предотвращают образование отложений, удерживая во взвеси продукты неполного сгорания топлива, отмечают в Rolf Lubricants.

Rolf Krafton S9 M-LA 10W-40 также имеет официальные одобрения и соответствия требованиям Mercedes-Benz, Scania, MAN, Volvo, Renault, Mack, Caterpillar и Deutz ■





ZHONG TONG BUS



Туристический автобус Zhong Tong H12

ООО «АВТОБОСС» – официальный дилер завода «Зонг Тонг» Zhong Tong представляет автобус, сочетающий в себе большую вместительность, комфорт и функциональность. Богатую комплектацию и широкий выбор опций для любых потребностей.

Заводская гарантия – 2 года или 150 000 км пробега.

Фиксированные цены включают таможенные пошлины, утилизационный сбор, налоги и доставку до клиента. Рассрочка.

Автобусы бережно перегоняются надежными водителями по качественным дорогам.

В собственном сервисном центре проводится предпродажная подготовка и обслуживание с использованием оригинальных запчастей.

8 (800) 444-0778

www.autobossrus.ru



TRIALLI выпустил новые амортизаторы для грузовиков

Бренд TRIALLI объявил о расширении фирменного ассортимента деталей для грузовых автомобилей.

В каталоге стали доступны три новых амортизатора, сообщает пресс-служба бренда. Амортизатор кабины с артикулом AG 15024 предназначен для грузовиков Mercedes-Benz Actros 2003 модельного года, Axor 2004 м.г., Axor 2 и Atego. Розничная цена изделия — 3380 рублей.

Среди других новинок — амортизатор AH 30006 для Sitrak C7H и Howo 2012 м.г., амортизатор AH 30013 для Sitrak C7H и Howo T5G 2012 м.г.

Цена деталей в рознице — 4290 и 6250 рублей соответственно.

Ранее, как уже сообщал «Движок», в ассортименте бренда появилось еще восемь новых запчастей для грузовиков, автобусов и спецтехники. В частности, для прицепов Mercedes-Benz выпущен амортизатор с артикулом AH 15606. Сцепление в сборе (арт. FR 505) подходит для «ГАЗон Next» от 2014 модельного года и «Валдай» с моторами ЯМЗ и Cummins, а FR 847 — для Iveco Stralis от 2006 м.г. Новые сцепления в сборе адресованы владельцам DAF X105 и CF85 от 2005 м.г. (арт. FR 833 и FR 837), DAF 95XF от 1997 м.г. и CF85 от 2001 м.г. (арт. FR 834), Renault Premium от 1996 м.г. (арт. FR 838) и Premium II от 2005 м.г. (арт. FR 839) ■



Представлен новый эвакуатор на шасси Forland 8

Компания «МБ Рус» заключила соглашение о сотрудничестве с отечественным кузовопроизводителем ООО «Смартэко-НН».

В его рамках будут производиться эвакуаторы со сдвижной платформой на шасси Forland 8, сообщает пресс-служба компании.

Машины оснащаются дизельным двигателем объемом 3760 куб. см и мощностью 152 л.с. Максимальный крутящий момент составляет 491 Нм. Мотор агрегируется с 6-ступенчатой механической коробкой передач.

Габариты эвакуатора — 8700 х 2300 х 2500 мм. Вместимость топливного бака — 200 литров. Сдвижная платформа длиной 6270 мм и шириной 2300 мм изготовлена с перфорированным стальным настилом типа «чечевица» толщиной 3 мм и защитной отбортовкой 50 мм по периметру.

Полная масса сдвижной платформы составляет 7990 кг, а грузоподъемность — 2790 кг. Грузоподъемность гидравлической лебедки — 4 тонны. В комплект входят четыре автовозных ремня и четыре противооткатных упора.

Эвакуатор на шасси Forland 8 также оборудован 7-дюймовой мультимедийной системой с интегрированной камерой заднего вида и поддержкой Bluetooth, круиз-контролем, кондиционером, системами ABS и ESC ■

MARSHALL запустил продажи грузовых фар

Бренд MARSHALL объявил о начале продаж на российском рынке противотуманных фар, габаритных и задних фонарей, а также указателей поворота для грузовиков.

В новой товарной группе доступны 40 позиций, сообщает пресс-служба бренда. Новинки предназначены для грузовых автомобилей Mercedes-Benz, Renault, Volvo, Scania и MAN.

Артикулы деталей — M345001N, M345003N, M345004N, M345005N, M345006N, M345002N, M344003L, M344002L, M344004L, M344007L, M344005L, M344006L, M344001L, M344003R, M344002R, M344004R, M344007R, M344005R, M344006R, M344001R, M342011N, M342003L, M342001L, M342002L, M342010L, M342008L, M342012L, M342003R, M342001R, M342002R, M342010R, M342008R, M342012R, M343002N, M343001L, M343005L, M343003L, M343001R, M343005R и M343003R.

Фары, фонари и указатели поворота полностью соответствуют характеристикам оригинальных комплектующих, отмечают представители бренда. Гарантия на детали новой товарной группы MARSHALL составляет два года ■



LuckTech разработал новые грузовые запчасти

Группа компаний «Омега» объявила о расширении ассортимента запчастей, выпускаемых под брендом LuckTech для рынка послепродажного обслуживания коммерческих автомобилей.

Линейка запчастей LuckTech, представленных в России, пополнилась в общей сложности 124 новыми артикулами в семи товарных группах, сообщили «Движку» в пресс-службе группы компаний.

Новинки предназначены для грузовиков и LCV отечественных и зарубежных марок. В частности, на российском рынке стали доступны 12 артикулов энергоаккумуляторов для Mercedes-Benz, Scania, Volvo, MAN, Renault, SAF, BPW.

В товарной группе «ПГУ» (пневмогидроусилителей) представлены шесть артикулов цилиндров ПГУ для Renault Kerax с КП ZF, Scania 4-Series, Volvo FH12, Mercedes Actros MP2/MP3, KAMA3-5490, MAN TGA/TGS, а также ряда моделей Iveco. В линейке тормозных камер — семь артикулов для MAN, DAF, SAF, BPW.

LuckTech выпустил также девять новых артикулов генераторов — новинки адресованы владельцам машин таких марок, как Scania, Mercedes-Benz, MAN, Volvo, Iveco, DAF. В товарной группе «Автолампы» появились лампы наружного и внутреннего освещения (в частности, щитка приборов) различных типов (всего 13 артикулов). Кроме того, линейка деталей электросистемы бренда пополнилась 64 артикулами датчиков.

Ассортимент запчастей LuckTech расширился также за счет 13 артикулов разного рода кранов тормозной системы для автомобилей Volvo, BPW, MAN, KAMA3, MA3, Scania, Mercedes-Benz, Renault, DAF и других брендов ■



4Diesel представил новые детали для прицепной техники

Компания 4Diesel выпустила на российский рынок новые дисковые тормозные колодки для прицепной техники.

Колодки с артикулом 4D29430 подходят для прицепов Bonum, сообщает пресс-служба компании.

Для полуприцепов и прицепов Schmitz предназначены дисковые тормозные колодки с номером 4D29428.

Изделия разработаны специально для новых суппортов Knorr NexTT и Haldex Modul T; они обеспечивают высокую эффективность торможения, а также устойчивы к износу, отмечают в 4Diesel.

В каждый комплект входит монтажный набор ■



Продажи новых грузовиков упали на более чем 60%, автобусов — на 43%

В июле 2025 года в России было реализовано 3639 новых крупнотоннажных грузовых автомобилей (полной массой свыше 16 тонн). Это на 61,6% меньше, чем в июле прошлого года, сообщает «Автостат» в ходе онлайн-эфира «Автостат Оперативка. Оперативная информация по авторынку России».

В марочном рейтинге в сегменте HCV лидирует KAMA3 с долей 32,2%. Во второй летний месяц было продано 1172 таких машины. За ним следуют Sitrak (440 шт.), Shacman (301 шт.), FAW (288 шт.) и Howo (246 шт.). Среди моделей лидирует Sitrak C7H с долей чуть более 12%.

Также во второй летний месяц в нашей стране было продано 868 новых автобусов — на 47% больше, чем в июне, и на 43% меньше, чем в июле 2024-го.

Лидером марочного рейтинга стал отечественный ПАЗ с результатов 373 реализованных экземпляра. Далее следуют китайские Yutong (143 шт.) и российские «Волгас» (67 шт.), НЕФАЗ (57 шт.) и КАВЗ (41 шт.). Среди моделей лидируют ПАЗ-3205 (147 шт.), ПАЗ-3204 (118 шт.), ПАЗ-4234 (94 шт.), Yutong ZK6128H (78 шт.) и НЕФАЗ-5299 (57 шт.).

Всего за 7 месяцев нынешнего года в РФ было реализовано 25 652 новых крупнотоннажных грузовых автомобиля (–56,8% к январю — июлю 2024 года) и 5017 новых автобусов (–57%) ■



Легковой грузовик



Changan Hunter Plus



Вадим Аскаров

Судя по статистике продаж, россияне с недавних пор стали неровно дышать к пикапам: за прошлый год рост востребованности машин с таким кузовом на первичном рынке РФ выросла на 70%, а общее количество проданных у нас пикапов исчисляется десятками тысяч. Неужели российский авторынок становится похожим на американский? Мы решили взять на тест новый Changan Hunter Plus, вошедший в 2024 году в первую пятерку по продажам пикапов в России, и выяснить, что привлекательного находят наши соотечественники в коммерческом, по сути, автомобиле.

Появление в модельном ряду Changan вместо очередного кроссовера полноценного рамного пикапа выглядит, на первый взгляд, странно: чего вдруг компания, ранее не предлагавшая

россиянам ничего подобного, решила выйти в чуждый для себя сегмент рынка? Ответ, как это часто бывает, оказался прост: все дело в коллаборации. В данном случае — с альянсом Stellantis (точнее, его франко-итальянской частью).

Спецы из Peugeot-Citroen-Fiat помогли своим китайским партнерам создать модель Kaicene F70, которая именуется также Peugeot Landtreck или Changan Hunter Plus (в зависимости от рынка сбыта), а в Южной Африке бороздит просторы местных саванн под именем Fiat Titano.

Кроме того, Changan уже больше 15 лет сотрудничает с Mazda: в Китае у компаний-партнеров

есть совместное предприятие, на мощностях которого выпускаются автомобили, двигатели и комплектующие. Кроме того, в Changan используют ряд японских решений в конструкции своих автомобилей. Тот же Hunter Plus, например, получил подвеску и систему рулевого управления, напоминающие пикапы Mazda BT-50 прошлых лет.

На большинстве рынков, к слову, наиболее популярны пикапы с дизельными двигателями и «механикой», тем более что французские моторы на тяжелом топливе славятся своей надежностью и тем, что подходят для работ, что называется, в полях. А вот в России

работа в поле и пикап — вещи, настолько удаленные друг от друга, что в Changan не стали даже пытаться делать вид, что Hunter Plus — это «крестьянин», а сразу заявили о нем как о «городском мажоре». Как иначе объяснить тот факт, что на нашем рынке он продается в бензиновой версии с двигателем такой мощности (226 л.с.), что даже 3,0-литровый V6 на Volkswagen Amarok не имел в свое время столько «лошадей» под капотом? Мощнее был Mercedes X 350 d (258 сил), но сложно даже представить, сколько бы стоил мерседесовский пикап сегодня в России. Почти наверняка примерно как три Hunter Plus.

При этом ехал бы он, подзреваем, не сильно динамичнее тестового Changan. Когда передвигаешься на пустом Hunter Plus, сложенная работа всех 226 «лошадок» и 390 «ньютон» чувствуется при каждом нажатии на педаль газа и в городе, и на трассе. Официальных данных о разгоне до 100 км/ч Changan не предоставляет (да и зачем это для коммерческой, по сути, машины?), но субъективно Hunter Plus в этом плане очень хорош! Отчасти потому что динамично ехать пикапу помогает классический «автомат» ZF на восемь ступеней. И если вам необходимо не просто перевезти какой-то груз в пикапе, а сделать это еще и быстро и комфортно, Hunter Plus вам точно подойдет.

Понятно, что современные пикапы — это отнюдь не те рабочие лошади двадцатилетней давности, которые можно было мыть из шланга не только снаружи, но и внутри. Однако интерьер Hunter Plus удивляет даже по современным стандартам. Здесь и кожаный салон светлых тонов с настоящей просторкой, и мягкий пластик — из шланга все это не польешь хотя бы по причине того, что за все управление машиной отвечает гигантский горизонтальный дисплей, объединяющий и мультимедиа-систему, и панель приборов. И пусть для современных кроссоверов брэнда вся эта красота уже в порядке вещей, но на пикапе такой салон впечатляет — даже по меркам современного «пикапостроения».





В Hunter Plus можно много чего настроить вручную, кроме оформления щитка приборов: изменить можно только цвет. Считываемость остатка топлива тоже весьма сомнительная

Хотели было привычно покритиковать эргономику автомобиля за то, что все управление вынесено на головной дисплей, но Hunter Plus выделился и здесь: у пикапа Changan есть аналоговая «полоска» управления климат-контролем. Правда,

за время тест-драйва кнопки слишком уж часто нажимались не с первого раза. Хотя пробег тестового пикапа едва приближался к 10 тыс. км.

Зато управление настройками машины через дисплей оказалось на удивление удобным. И даже

перевод на русский уже практически идеальный, не считая пары ошибок в падежах, но в целом — без претензий! Функционал у ма-

шин Changan, как и прежде, очень насыщенный. Настроить вручную можно много всего: от различных систем безопасности до функций комфорта.

Кстати, о комфорте. Если про передние сиденья много не скажешь (они удобные и функциональные — как-никак, электропривод по шести направлениям), то вот задний «диван» приятно удивил, так как чаще всего задний ряд в пикапах — это «жердочка», где пассажир должен сидеть с прямой спиной, упираться в потолок головой, а коленями доставать себе до ушей. Нечто подобное автор испытал, когда ездил сзади на уже упомянутом выше X-Class, а это был, на секундочку, премиум-пикап. За счет чего спецам Changan удалось сделать второй ряд сидений Hunter Plus комфортным для пассажиров, остается загадкой, но факт есть: факт: сзади в этом пикапе более чем комфортно. Пусть и с оговоркой, что любой среднеразмерный кроссовер предложит на втором ряду больше комфорта. И все же

Еще больше самых актуальных новостей из мира автомобилей и автокомпонентов

Еще больше ресурсных тестов запасных частей и самых последних новинок автопрома

Эксклюзивные интервью и комментарии от представителей российского и зарубежного автобизнеса

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

Для рекламодателей — все возможные форматы интернет-размещений

Dvizhok.su
— самый посещаемый сайт
среди российских автомобильных

B2B-изданий

нас читают
2,5 млн. человек
ежегодно





спинка здесь установлена под удобным углом, а места над головой и перед ногами более чем достаточно для пассажира средних габаритов.

А что с багажником, ведь у нас все-таки коммерческий автомобиль? Грузовой отсек у Hunter Plus — размером 1600 x 1595 x 500 мм. Высота в полметра подразумевает до шторки-жалюзи, которая запирается на отдельный ключ. Отметим, что уже на заводе днище отсека покрывается специальным материалом для защиты от повреждений.

После рассказа о том, что пикап действительно классно едет, а комфорт подвески не уступает многим кроссоверам, логично было бы столкнуться с обратной стороной медали в виде ограниченной грузоподъемности. Тем более что предпосылки для этого, казалось бы, есть: сзади здесь — пружины, а не рессоры, как на многих других пикапах. Однако, как выяснилось, свои полтонны пикап увезет без проблем, и это даже не особо повлияет на его управле-

мость, а вот с весом побольше уже будут проблемы. Нет, Hunter Plus справится с задачей, но вот об удовольствии от вождения придется забыть. Машина будет прилично раскачиваться и крениться, и, хоть динамика во многом сохранится, гонять на этом Changan в режиме «тапку в пол» вам точно не захочется.

А вот что точно хочется делать на этом пикапе, так это покорять

бездорожье! Засадить машину сложно даже для самого неопытного водителя. Огромный ход подвески, полный привод с раздаточной коробкой BorgWarner, понижающей передачей и муфтой подключения передней оси. Автомобиль действительно может на бездорожье многое, если...

поставить правильную резину. Наш пикап был «обут» в обычные шоссейные покрышки, и несколь-

ко раз нам было тяжело просто из-за того, что колеса без грунтозацепов по бокам нисколько не помогли выбраться из колеи. В остальном же Hunter Plus — отличный «проходимец»!..

Наш вердикт

У Changan Hunter Plus есть два неоспоримых преимущества, которые довольно просто объясняют его популярность. Первое: в нем и близко нет ощущения «грузовика», как во многих других пикапах. Очень бодрый легковой мотор вкупе с легковыми по конструкции и настройкам подвеской и рулевым управлением позволяют водителю чувствовать себя в этом пикапе как в обычном кроссовере. Только с возможностью перевезти тонну полезного груза за спиной.

Второй плюс тестового Changan — цена. Это отнюдь не самый дешевый пикап на нашем рынке, но большинство его конкурентов предложат вам более простой набор: тяговитый дизелек на «механике» и более



ОЦЕНКИ Changan Hunter Plus

ИНТЕРЬЕР	8,43	
Обзор	8	Материалы отделки выдают в пикапе отнюдь не работягу. Задний ряд совсем не формальность, и на нем с комфортом пройдет даже длительное путешествие. Несмотря на все управление настройками, запитанное на «планшет», эргономика от этого не страдает.
Эргономика	8	
Качество материалов	9	
Простор	8	
Передние сиденья	9	
Задние сиденья	9	
Багажник	8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	8,6	
Динамика	10	Столь динамичного пикапа на нашем рынке не было очень давно. На бездорожье Changan тоже очень хорош.
Управляемость	9	
Тормоза	7	
Экономичность	8	
Внедорожные способности	9	
КОМФОРТ	8,33	
Акустический	8	В пикапе ощущаешь себя как в обычном кроссовере.
Ездовой	9	
Оснащенность опциями	8	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,45	

ХАРАКТЕРИСТИКИ Changan Hunter Plus

Габариты и масса	
Длина х ширина х высота, мм	5350 x 1980 x 1875
Снаряженная масса, кг	2060
Размеры грузового отсека, мм	1600 x 1595 x 500
Клиренс, мм	225
Двигатель	
Тип	Бензиновый, 4R, с турбонаддувом
Объем, куб. см	1988
Мощность, л. с. при об/мин	226/5500
Крутящий момент, Нм при об/мин	390/1900–3300
Трансмиссия	8-ступенчатая, автоматическая
Привод	Полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	н. д.
Максимальная скорость, км/ч	190
Средний расход топлива, л	н. д.

простой салон с меньшим количеством опций.

Для покупателя главное — определиться, чего он хочет от машины. Если нужен автомобиль для каждодневного нелегкого труда с перевозками тяжелых грузов, то дизельный рессорный пикап будет выигрышнее. А вот если основная задача — езда по городу с перевозками стройматериалов на дачу по выходным, то здесь уже Changan Hunter

Plus выглядит едва ли не идеальным вариантом!..



Стоимость
на момент подготовки материала

Changan Hunter Plus
3 819 900 ₽



О том, какие масла применяются для силового агрегата, которым оснащается Changan Hunter Plus, «Движку» рассказал старший технический эксперт SINTEC Lubricants Павел Бахарев.

Под капотом Hunter Plus стоит бензиновый ДВС собственной разработки Changan с индексом JL486ZQ5: рядный 4-цилиндровый двигатель с чугунным блоком и алюминиевой ГБЦ. Его отличают высокая мощность, прямой впрыск, цепной ГРМ, фазовращатели на обоих распредвалах, а также турбина — не простая, а с жидкостным охлаждением.

Современные ДВС довольно привередливы к качеству смазочных материалов: производитель рекомендует использовать масло с классом вязкости 0W-20, соответствующее стандарту SN/GF-5. Для Hunter Plus мы рекомендуем продукт **Sintec Premium 9000 SAE 0W-20 ACEA C5 API SN PLUS**. Он отлично зарекомендовал себя в современных турбомоторах и обеспечивает надежную защиту в российских климатических условиях.

АКП — одна из «фишек» модели. Автомобиль оборудован коробкой 8HP от ZF. Классический 8-ступенчатый «автомат» заслужил доверие как автопроизводителей, так и потребителей по всему миру. Данная КП по праву считается исключительно надежной, но требовательной к сервисному обслуживанию: ZF рекомендует менять масло не реже, чем 1 раз на 100 тыс. км, (а в тяжелых условиях — еще чаще). Для ZF 8HP подойдет трансмиссионная жидкость **Sintec ATF VI**. Современный европейский пакет присадок и синтетическое базовое масло с высоким индексом вязкости обеспечат длительную и бесперебойную эксплуатацию трансмиссии.

Полноприводная система Hunter Plus включает раздаточную коробку, которая распределяет крутящий момент между осями, и передний/задний редукторы (главные пары). Немаловажным фактором является правильный выбор масла в эти агрегаты. В «раздатку» рекомендуется заливать трансмиссионную жидкость, соответствующую классу Mercon LV, и здесь отлично подойдет **Sintec ATF VI**. Для редукторов рекомендуется масло стандарта API GL-5 вязкости 75W-90 — такой продукт лучше всего подойдет для эксплуатации автомобиля в широком температурном диапазоне России. В нашем ассортименте это полностью синтетическое масло **Sintec Transmission SAE 75W-90 API GL-4/GL-5**, которое обеспечит высокую защиту агрегата в любое время года и в любых дорожных условиях.

В расширительный бачок рекомендуем заливать высококачественный карбоксилатный антифриз OAT, который обеспечит эффективное охлаждение двигателя пикапа. Немаловажной особенностью JL486ZQ5 является дополнительное водяное охлаждение турбины: к качеству охлаждающей жидкости нужно относиться со всем вниманием. В портфеле Sintec есть специальный антифриз, разработанный совместно с китайскими автопроизводителями: **Sintec Antifreeze OEM China OAT RED-40** — он станет оптимальным выбором для Hunter Plus.



ComAutoTrans и AutoBusExpo 2025

Новинки рынка коммерческого транспорта



Вадим Аскарлов

В августе на территории столичного выставочного комплекса «Крокус Экспо» прошли сразу две выставки, посвященные коммерческому транспорту: ComAutoTrans и AutoBusExpo. Журнал «Движок» побывал на обеих и узнал, что нового представили в Москве ведущие российские и зарубежные производители автобусов, грузовиков, LCV и шин для них и каковы сегодня главные тренды в развитии соответствующих рынков в России.



Yutong

Один из крупнейших китайских игроков на российском рынке автобусов был представлен на выставке его лучшим дилером по продажам за прошлый год. Компания представила в «Крокусе» свой актуальный модельный ряд, где, помимо широко известных у нас классических автобусов вроде туристической модели «6128», присутствовал также новый гибрид, который способен передвигаться на электротяге со скоростью до 20 км/ч.

Дилер «Ютонга» представил также еще несколько популярных моделей из своего продуктового портфеля. Немалую его часть составляет параллельный импорт. Так, на стенде компании присутствовали два популярных микроавтобуса в тех вариациях, что реализуются в Китае. Хотя, по сути, это хорошо знакомые нам модели. Так, Ford Transit на 17 мест, несмотря на ряд дизайнерских элементов, характерных только для китайского рынка, представляет собой старый добрый «Транзит» с дизелем Ford на 2,3 литра. Предлагается автомобиль по цене от 8 млн рублей.

Кроме «американца», на стенде располагался всем хорошо знакомый микроавтобус Iveco на 19 мест с дизельным 3,0-литровым мотором и 6-ступенчатой «механикой». Такой автобус оценивается уже минимум в 10 млн рублей.

В компании весьма нетривиально подошли к вопросу гарантийных обязательств, так как официальная гарантия Ford в России, по понятным причинам, не действует. Клиенту предлагается несколько вариантов: купить машину по самой низкой цене и без гарантии, купить чуть дороже, но с ограниченной гарантией или выбрать самый дорогой вариант, но с полной гарантийной поддержкой.

Sitrak

Все свои самые актуальные новинки компания показала на выставке схожей тематики в мае, где внимание гостей к стенду Sitrak было едва ли не самым пристальным. Поэтому в августе представители бренда решили не искать добра от добра и повторили свою



майскую экспозицию, главным экспонатом которой стал новый тягач С9Н. Помимо него, в компании продемонстрировали целый ряд машин «под застройку», нацеленных скорее на взаимодействие с дистрибьюторами, которые уже сами изготавливают (или заказывают) надстройки под потребности клиентов.

Представители бренда также отметили, что, несмотря на непростой, по всеобщему мнению, год для индустрии, цель Sitrak — сохранить свои позиции в РФ. Да и в целом в компании с пониманием относятся к текущей ситуации на нашем рынке. По мнению представителей Sitrak, все было вполне ожидаемо, поскольку не бывает так, чтобы рынок все время рос: в какой-то момент он все равно переходит к стабилизации. И сегодня именно такая ситуация и наблюдается.

Российский рынок для Sitrak — один из приоритетных, и в компании не сомневаются, что даже на фоне повсеместного лоббирования разного рода запретов на продажи китайских грузовиков «естественный отбор» все равно сделает свое дело. И те, кто пришел на российский рынок с намерением играть вдолгую, справятся и с нынешними кризисными явлениями.

Higer

Укрепивший за последние годы свои позиции на российском рынке производитель автобусов Higer был представлен на выставке компанией «Русбизнесавто». Главными новинками стенда стали автобусы V-серии: V12 и V12 Pro.

Higer V12 — модель с капотной компоновкой. Автобус разработан с учетом российских условий эксплуатации и предлагает усиленную шумоизоляцию, модернизированную подвеску и систему климат-контроля.

V12 Pro, в свою очередь, представляет собой туристический автобус нового поколения, предназначенный для перевозок на длинные



**ЗАВОД ИЗГОТОВИТЕЛЬ
ООО "ТЕПЛОВЫЕ СИСТЕМЫ"**

**ПОДГОТОВЬ СВОЁ АВТО ЗАРАНЕЕ!
КУПИ И УСТАНОВИ:**

ПЖД • АВТОНОМКИ



8 800 600 27 57
www.tepsys.ru

**АРКТИК 4Д-24
ЗВЕЗДА ТЕПЛА 4Д-24/12**
Автономные воздушные отопители

ПЖД 5-01ТС
Предпусковые дизельные подогреватели
для малотоннажных машин

ПЖД 16-01СТ
Предпусковые дизельные подогреватели
для крупнотоннажных машин

ЗВЕЗДА ТЕПЛА 4Д-24/12/220
Мобильные отопители



дистанции и с высоким уровнем комфорта для пассажиров. Модель оснащается автоматической коробкой передач и пневматической подвеской.

«Промтех»

Нижегородский производитель надстроек представил на выставке пригородный автобус «Руслайнер» под собственным брендом. В дизайне автобуса с первого взгляда узнается всем знакомый Hyundai County, весьма популярный в корпоративных автопарках. Первые серийные машины в компании планируют выпустить уже в декабре, а пока ее представители собирали на выставке первые отзывы потенциальных покупателей, чтобы сделать модель еще более актуальной для российского рынка.

Машина позиционируется как отечественная, но пока агрегатная база представляет собой сборную солянку: двигатель Cummins, коробка передач ZF, ряд узлов и агрегатов бренда Foton. Предполагается множество различных модификаций: школьные автобусы, машины для пригородных пассажирских перевозок, полулюксовые туристические варианты и многие другие.

В компании видят в новом автобусе большие перспективы, так как он подпадает под актуальные программы Минпромторга и подойдет для госзакупок. А с учетом того, что парк автобусов подобного класса у нас считается устаревшим примерно на 80%, продажи таких машин будут только расти.

Avior

Компания представила посетителям выставки сразу две новые модели: минивэн V90 VIP и пассажирский фургон G10 VIP. Первый оснащается 2,0-литровым дизельным двигателем мощностью 150 л.с. в паре с 6-ступенчатой механической коробкой передач; в машине можно перевозить 10 человек. Автомобиль оборудован потолочным монитором диагональю 19 дюймов, дополнительными багажными полками с индивидуальными блоками и подножкой с электроприводом у боковой сдвижной двери.

Фургон Avior G10 VIP оснащается 2,0-литровым турбодизелем на 160 л.с. и 6-ступенчатой МКП. В интерьере – сиденья с широкими подголовниками с функциями боковой поддержки, а также массажем и электронной регулировкой спинки.

Помимо указанных новинок, на стенде бренда демонстрировался фургон Avior V90 MED B-класса, а также рефрижератор Avior V90 Freeze.



«Центр технического оборудования»

Несмотря на обилие официальных производителей коммерческой техники, немалую долю выставки занимали компании, которые специализируются на поставках новых LCV из Европы. Одним из самых ярких представителей этого сектора стала компания «Центр технического оборудования», которая уже 12 лет занимается продажей различной коммерческой техники и не так давно начала заниматься ввозом из Европы новых цельнометаллических фургонов.

В компании отмечают, что, естественно, не завозят модели напрямую из ЕС, а используют в качестве посредника Турцию, но все машины закупаются непосредственно с заводов в Европе. Закупки фургонов самых популярных модификаций осуществляются в больших объемах, что, по словам представителей компании, позволяет удерживать цены на привлекательном уровне даже с учетом логистики.

Специалисты компании видят весьма значительный спрос в России на новые машины из Европы. В частности, на популярный и в ЕС, и в РФ Fiat Ducato. Сегодня наиболее востребованы средние по насыщенности комплектации, и в компании предлагают их нашему покупателю по цене 4 млн рублей. При том что эти машины действительно хорошо зарекомендовали себя в России, такие цены кажутся



вполне адекватными. К тому же весомым преимуществом «Фиатов» является тот факт, что на рынке сегодня нет недостатка в запчастях для европейских LCV, тогда как на «китайцев», вроде бы поставляемых к нам официально, не так-то просто найти даже расходники.

Гарантию в компании дают, что называется, «от себя» и не опасаются этого. По мнению специалистов фирмы, все машины — новые, европейской сборки, так что проблем с ними быть не должно. Единственное условие по гарантии — обслуживание строго в авторизованных центрах для уверенности в качестве проведенных работ.

Cordiant

На ComAutoTrans 2025 был представлен также целый ряд производителей шин. Так, холдинг «Кордиант» выставил в «Крокусе» линейку региональных грузовых шин Cordiant Professional второго поколения. Модельный ряд включает три шины: FR-2 для рулевой оси, DR-2 для ведущей оси и TR-3 для прицепной оси. Все три — в наиболее массовых типоразмерах с посадочным диаметром 22,5 дюйма.

Модель Cordiant Professional FR-2 имеет специальные индикаторы прикатки, что позволит вовремя заметить неравномерный износ шины и переставить ее на другой борт. Покрышки получили также повышенные индексы нагрузок в типоразмерах 385/65 R22,5, 315/70 R22,5, 295/80 R22,5.

В шине Cordiant Professional DR-2 для ведущей оси реализована технология Re-COR: когда рисунок протектора стирается на 65%, открываются специальные поперечные ламели, усиливающие сцепление. Они позволяют сохранить тягово-сцепные характеристики на протяжении всего жизненного цикла покрышки.

Модель Cordiant Professional TR-3 для прицепной оси имеет улучшенные характеристики торможения, а также маркировку 3PMSF на боковине, позволяющую эксплуатировать шину в зимних услови-



ях. От возможных повреждений во время эксплуатации протектор и верхние слои брекера защищают широкие канавки с применением 3D-геометрии по технологии Stone-CO R.

Серийное производство новых моделей запланировано на вторую половину текущего года и будет осуществляться на Ярославском шинном заводе.

MZ MARSHALL
TRUCKS



60 товарных групп

7500+ SKU

marshall.parts

Kama Tyres

Отечественный бренд «Кама» выставил в Москве только актуальный модельный ряд. По словам представителей бренда, все новинки ближайшего будущего планируется анонсировать в течение сентября. Зато в компании планируют расширять географию экспорта. Уже сегодня, по словам специалистов «Камы», есть договоренности с компаниями в Иране и Саудовской Аравии. Большие планы у компании на выставку в Дубае.

Представители бренда отмечают, что в России «Каму» уже хорошо знают и проблем с продажами на домашнем рынке нет, поэтому приходится активно искать новые направления сбыта.

Также в компании отметили растущую популярность своего нового бюджетного грузового суббренда Forza, который был представлен только в позапрошлом году, но уже успел найти поклонников. Кроме этого, «Кама» показала в «Крокусе» свою самую последнюю шину (шипованную Kama Ice Trac), разработанную специально для «ГАЗели». Как отмечают представители компании, она изготавливается из новой резиновой смеси, применение которой позволяет сэкономить до 5% топлива.

Linglong

Китайский бренд уже традиционно представил на выставке один из самых крупных и ярких стендов. Главное место на нем занимала актуальная линейка легкогрузовых шин, которая включает порядка 15–20 типоразмеров. В компании отмечают, что каждый сезон в линейку моделей для LCV добавляются новые типоразмеры.

Кроме того, гостям выставки была вновь показана одна из главных новинок компании прошлых лет — зимняя шипованная легкогрузовая модель Grip VAN 2. Это шина, рассчитанная на работу в суровых зимних условиях, уже неплохо себя зарекомендовала.

Несмотря на то что в последние годы российский рынок пополнился множеством новых китайских грузовиков, в Linglong не спешат делать упор на них, а предпочитают работать с полным спектром автомобилей коммерческой направленности в России. Особенно с учетом того, что российский рынок весьма важен для компании и она считает его стратегическим.



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЧИСТКА
ДЕТАЛЕЙ ДВИГАТЕЛЯ

МОЕЧНАЯ КАМЕРА
KSYM 1500



Эффективная очистка деталей двигателя и прочих узлов, и агрегатов.

Благодаря системе равномерной обработки всей поверхности детали, моечная камера удаляет самые стойкие загрязнения.

Установка оснащена системой автоматического подогрева раствора до оптимальной температуры (65–80°C), что значительно повышает качество очистки.

Управление всеми процессами мойки осуществляется через удобную панель управления.

Портальные моечные машины широко применяются в различных отраслях промышленности, включая автомобильную, железнодорожную, авиационную и машиностроительную отрасли. Они подходят для очистки крупных и тяжелых узлов и агрегатов, обеспечивая качественную подготовку деталей к дальнейшим операциям.

Портальная моечная машина является незаменимым инструментом для предприятий, стремящихся повысить качество ремонта и сократить затраты на очистку деталей. Высокая производительность, надежность и удобство эксплуатации делают ее идеальным выбором для любого производственного предприятия.



4Diesel

Инженерия вместо имени: честная альтернатива премиуму в тормозных системах



Dvzhok.su

История начинается с людей

За брендом 4Diesel стоит команда инженеров и аналитиков с опытом работы в отрасли, который исчисляется несколькими десятилетиями. Специалисты компании принимали участие в разработке и контроле производства запчастей для крупнейших европейских производителей в Германии, Италии и Нидерландах. Сегодня этот опыт лег в основу продукта под маркой 4Diesel.

«Мы изначально ставили задачу иметь в своем портфеле бренд, который будет ассоциироваться не с очередным по пате из Азии, а с реальным контролем качества и прозрачной логисти-

В условиях изменчивого рынка грузовых автозапчастей российские транспортные компании и дистрибьюторы все чаще ищут честную альтернативу премиальным брендам: с понятным качеством, без переплат за имя и с реальным контролем на производстве. Именно на этих принципах строится философия бренда 4Diesel — молодого, но профессионального игрока в сегменте тормозных систем для коммерческого транспорта.

кой для клиента. В коллаборации с нашими партнерами — владельцами бренда 4Diesel мы создали адаптированный под российский рынок продукт», — комментирует Максим Самарин, генеральный директор компании «Запчасть Запад», официального представителя 4Diesel в России.

Контроль на каждом этапе

В основе ассортимента 4Diesel — тормозные системы: колодки (дисковые и барабанные), тормозные накладки, энер-

гоаккумуляторы и тормозные камеры, ремкомплекты суппортов, тормозные валы и ремкомплекты тормозных валов, тормозные рычаги (трещотки) механические и автоматические, тормозные диски с установочными комплектами, тормозные барабаны и грязезащитные щитки. Продукция производится на аккредитованных заводах в Азии, Турции и Европе. Важно: на этих же заводах выпускается продукция для премиальных брендов в рамках закрытых

контрактов. Именно поэтому 4Diesel может предложить рынку OEM-уровень качества по более доступной цене.

На заводах постоянно присутствуют собственные инженеры и аналитики 4Diesel, отвечающие за контроль качества как в процессе производства, так и при отгрузке. Например, 100% энергоаккумуляторов проходят обязательную проверку на герметичность под давлением (опрессовку) — этот процесс позволяет выявить малейшие отклонения еще до поступления детали на склад. Так делают далеко не все, так как это дополнительные затраты.

Реальные испытания — наша гарантия качества

Ключевой особенностью бренда 4Diesel являются регулярные испытания продукции в реальных

условиях эксплуатации. Это якорный элемент нашей системы контроля качества. Инженеры компании тестируют компоненты на транспорте в рабочих режимах, учитывая факторы, которые невозможно предусмотреть в лабораторных условиях: перепады температур, неровности дорог, особенности эксплуатации в разных регионах. Такой подход позволяет выявлять нюансы поведения деталей и своевременно корректировать производственные процессы.

Тенденции и аналитика отрасли

Согласно данным независимых исследовательских агентств, за последние три года рынок запчастей для коммерческого транспорта в России демонстрирует устойчивый рост на уровне 8–10% ежегодно. При этом доля продукции премиального сегмента постепенно сокращается в пользу более доступных, но надежных решений, способных обеспечить ресурс и стабильность при интенсивной эксплуатации.

Особенно остро потребность в качественной альтернативе стоит в сегменте тормозных систем: на фоне роста цен на европейские бренды и логистических сложностей возрастает интерес к молодым маркам, предлагающим баланс цены и надежности. Именно эту нишу сегодня занимает 4Diesel, предлагая решения, проверенные в реальных условиях и подтвержденные собственными испытаниями.

«Надежность запчастей 4Diesel — важный аспект компании. Дисковые колодки 4Diesel изготавливаются с применением **арамидного волокна и шипованной пластины**, что обеспечивает высокую прочность на сдвиг и устойчивость к перегреву до 600 °C. Энергоаккумуляторы 4Diesel отличаются **прочной и усиленной крышкой, улучшенной мембраной с двойным кордом и антикоррозийной защитой**. Ремкомплекты суппортов 4Diesel включают все необходимые детали для восстановления суппорта. Они изготовлены из износостойких материалов, устойчивы к гра-

зи, влаге и перепадам температур и отлично себя показывают даже в плохую погоду и в сложных дорожных условиях», — отмечает ведущий инженер бренда 4Diesel Антон Штерн.

По данным внутреннего мониторинга 4Diesel:

- Доля альтернативных брендов растет в этом году более чем на **12%**.
- Спрос на дисковые тормозные колодки увеличился на **24%**.
- Продажи камер и энергоаккумуляторов выросли на **18%**.
- Рост спроса на ремонт суппортов — более чем на **10%**.

Средний срок эксплуатации продукции 4Diesel по результатам тестов в автопарках составил **100–150 тыс. км** до замены при наименьшей цене в сравнении с аналогичными брендами, а процент заказов через онлайн-каналы увеличился до **60%**.

Эти показатели подтверждают, что потребители все чаще делают выбор в пользу решений, обеспечивающих оптимальный баланс цены и ресурса, при этом не уступающих в надежности более дорогим аналогам.

Омологация: уровень OEM

Часть продукции, выпускаемой нашими заводами, поставляется под брендами предприятий OEM в том же исполнении, что и продукция под маркой 4Diesel. Для читателей стоит отметить, что такие поставки — это не просто знак качества, а результат прохождения сложной процедуры омологации. Омологация — это официальное подтверждение соответствия продукции самым строгим требованиям автопроизводителей, которое может длиться несколько лет и включает регулярные аудиты производства.

Надежность, доступность, честность

Продукция 4Diesel уже используется в крупных автопарках России, включая транспортную компанию «Борт № 1» в Краснодаре. Парк компании насчитывает более 400 машин техники, цистерн и рефрижераторов для обеспечения перевозок. По словам главного механика компании, ключевыми факторами работы стали стабильность качества и оперативность поставок. Этому способствует логистика бренда: склады в Краснодаре и Санкт-Петербурге, а также планомерное размещение продукции на складах партнеров по всей стране.

Для конечного клиента бренд предлагает максимально прозрачную гарантийную политику и быстрое решение любых вопросов, связанных с качеством.

Современные решения

Важная деталь: помимо поставок через дистрибьюторов, продукция 4Diesel распространяется на портале w-part.ru — официальной платформе компании «Запчасть Запад». Здесь можно найти широкий ассортимент не только продукции 4Diesel, но и других запчастей для коммерческого транспорта. Портал рассчитан на профессионалов отрасли и значительно упрощает поиск и заказ нужных позиций.

В условиях рыночной турбулентности 4Diesel предлагает честный и доступный стандарт для вашего дизеля — с качеством, которое проверяется не на словах, а на деле.



Сканируйте QR-код и узнайте больше на w-part.ru



О компании



4Diesel — надежные тормозные системы для коммерческого транспорта. Молодой бренд с профессиональной командой и OEM-уровнем качества. Контроль на каждом этапе производства и поставок

Последние рейсы паровых грузовиков



Юрий Буцкий

У большинства наших читателей словосочетание «паровой автомобиль» почти наверняка ассоциируется с пыхтящей и громыхающей повозкой, от которой шарахались лошади. Когда-то, действительно, так оно и было. Но в начале XX века в мире появились совсем другие паровые машины. Подробнее о них — в материале «Движка».

Внешне паровые автомобили нового (по тем временам) поколения походили на бензиновых и дизельных «собратьев». Но вместо ДВС у них стоял паросиловый агрегат: котел и паровой поршневой двигатель. Такие агрегаты в то время успешно конкурировали с ДВС. И нередко побеждали, поскольку судья в соревнованиях выступала экономика.

Яркий пример — британский опыт. Да, именно британские инженеры создали серийные, пригодные к ежедневной эксплуатации паровые грузовики. Работали их детища на угле, что понятно. Своей нефти в метро-

УХОД ЭПОХИ

полии не было, зато знаменитый высококачественный уголь добывался в огромных количествах. По железным дорогам Англии неслись паровозы, по Темзе сновали паровые катера, в портах грузились пароходы, повсеместно дымили угольные электростанции. В этот ряд вписались и паровые автомобили.

В некоторых отраслях экономики паровой автомобиль был особенно выгоден. Допустим, нужно доставить товарную партию угля из шахты в порт для отгрузки. Для этого прекрасно подходили паровые грузовики. Их можно заправлять малоценным топливом, непригодным для продажи на рынке, но вполне подходящим для непритворного автомобильного котла низкого давления. Кроме того, паровые грузовики развозили по всей стране строительные материалы, различное оборудование, ману-

Паровой грузовик
Sentinel S6. Наши дни.
©Terry Pinnegar Photography

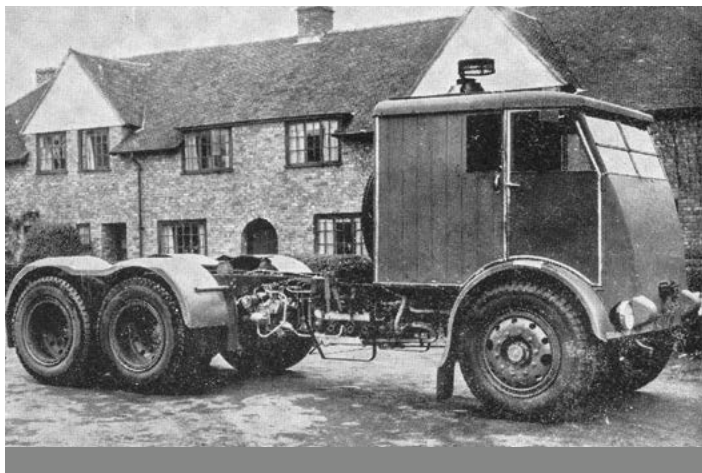
фактуру, продукты для города — да мало ли грузов требовали доставки!

Паровые грузовики выпускали многие английские и шотландские фирмы: Sentinel, Foden, Atkinson, Garrett, Mann, Yorkshire и другие. Но мы остановимся на компании Sentinel — лидере в производстве паровых грузовиков. Полное ее название — Sentinel Waggon Works Ltd. Кабины ее автомобилей украшает фигурка шотландского воина. Это и есть Sentinel, по-английски — «страж», «часовой».

В 1906 году компания выпустила первые паровые грузовики серии Standart. Они подкупали аскетизмом: открытая кабина (спасибо, что была крыша!), силовая установка от парового катера, цепная передача на правое заднее колесо. Несмотря на скромные возможности двух-



Автор за рулем парового
Sentinel S4 на одном из паровых
ралли в Англии в 2023 году



Шасси Sentinel S6 для
Аргентины. На него уста-
навливали самосвальный
кузов

цилиндровой паровой машины мощностью 26 л. с., автомобиль уверенно вез 5-тонный груз.

В июне 1923 года компания выпустила новый паровой грузовик серии Super Sentinel. Он весил меньше и стоил дешевле, чем Standart. Автомобиль получил дифференциал, объединенный с коленчатым валом паровой машины. Изменилась и трансмиссия: вместо одной цепи появились две — каждая вращала свое колесо.

В 1927 году фирма представила автомобиль серии DG. Эта аббревиатура означала Double Geared — «двойной редуктор» (двухступенчатая коробка передач). Паровой двигатель стал мощнее, а кабина — комфортнее. Вскоре появился шестиколесный DG6, а в августе 1929-го из ворот завода вышел восьмиколесный автомобиль DG8 с жестким (без сочленений) кузовом. Его грузоподъемность была 12–15 тонн, полная масса — 23 тонны. А в 1931 году на одной из выставок показали новый DG6 — уже

не с цепным приводом, а с карданным валом.

В 1933 году компания выпустила автомобиль новой серии S — двухосный S4: привод за задние колеса — карданный, пневматические шины, компрессоры для их накачки, валы отбора мощности, стеклоочистители, новое электрооборудование. Да и внешний вид у него был как у бескапотных грузовиков с ДВС. А потом появился трехосный грузовик S6 и четырехосный S8 грузоподъемностью до 15 тонн.

Серия S была технологической вершиной Sentinel. Она же стала и лебединой песней паровой автомобильной эпохи. Компания перешла на дизельные грузовики, но вдруг пришел заказ из Южной Америки. Об этом есть отдельная история.

Аргентина в конце 1940-х годов испытывала энергетический голод. Положение могла спасти переброска угля из новых шахт в различные регионы страны. Но как перевозить уголь, скажем, из Рио-Турбио в Рио-Гальегос?

Это 520 км, железной дороги нет. Пробовали использовать бензиновые грузовики, но это оказалось настолько дорого, что уголь буквально становился золотым.

Тогда решили закупить паровые грузовики — выбор пал на Sentinel. В компании Sentinel Waggon Works Ltd. удивились: на дворе 1950 год, выпуск паровых грузовиков давно прекращен. Но все же трянули стариной: построили и продали аргентинцам 100 автомобилей серии S6.

Новые S6 отличались от прежних моделей. Паровые двигатели получили усовершенствованную механику, котлы стали более производительными, а электрооборудование — более развитым. Автомобили оснастили гидравлическими тормозами и механизмом подъема кузова. Заднюю часть кабины обшили деревом,

а руль, в отличие от английского варианта, разместили слева.

Задачу свою самосвалы S6 выполнили. Уголь возили колоннами по 10–15 грузовиков. Топливо брали прямо из кузова, а воду — из местных источников. Какова судьба этих машин? Практически все пошло в итоге на металлолом. По данным Railwaysofthefarsouth.co.uk, один грузовик, чудом сохранившийся в Рио-Турбио, был в 2016 году отреставрирован компанией Cromwell Engineering в Буэнос-Айресе.

Заказ сотни Sentinel для Аргентины стал последним в истории угольного парового транспорта. Но что важно: паровые угольные грузовики не умерли — они остаются с нами и сегодня. В Великобритании на ретрофестивалях можно встретить действующие Sentinel и другие паровики из частных и клубных коллекций, что видно по представленным здесь фотографиям.



Судя по фото, жизнь паровых грузовиков в Аргентине была суровой. Ну, хоть красили иногда — и за то спасибо. ©Federico Kirbus



В Аргентине паровые грузовики ласково называли «чуфи» (los chufi)

Airline выпустил новые светодиодные фары

Бренд Airline объявил о расширении фирменного ассортимента товарной группы «Фары светодиодные универсальные».

Шесть новых позиций уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба бренда. Новинки предназначены для использования в качестве дополнительного источника света на коротких и средних дистанциях.

Артикулы светодиодных фар — ALED126, ALED127, ALED135, ALED137, ALED140 и ALED147. Их стоимость варьируется от 1125 до 2000 рублей.

Изделия можно устанавливать на транспортные средства с напряжением бортовой сети 12 или 24 В, в том числе на грузовики, автобусы, мотоциклы, квадроциклы и вездеходы.

Корпус фар изготовлен из ударопрочных материалов, стойких к механическим повреждениям, коррозии и экстремальным температурам; степень влагозащиты соответствует европейскому стандарту IP67, отмечают в Airline.

Гарантия на все модели фар составляет 1 год ■



Arnezi представил новую автохимию

В ассортименте Arnezi появилась новая линейка средств по уходу за автомобилем.

Двадцать три новинки уже доступны для заказа, сообщает пресс-служба бренда. В их числе — автошампуни, полироли, очистители салона, стекол и шин, чернитель шин, промывка системы охлаждения и герметик системы охлаждения.

Также в фирменном каталоге доступны обезжириватель, удалитель следов клея и тонирующей пленки, реставратор пластика, антизапотеватель и паста для удаления масляной пленки с лобового стекла с эффектом антидождя.

Артикулы новинок — N4025001, N4041000, N4073000, N4074001, N5001003, N5002100, N5011000, N5011003, N5011006, N5011009, N5011100, N5012001, N5012002, N5012003, N5012004, N5012100, N5012400, N5013101, N5015001, N5015100, N5021001, N5022000, N5022001 ■



Navio представила интерфейс PlayAuto

Компания Navio объявила о разработке нового программного обеспечения PlayAuto для автомобильных мультимедийных систем.

Новый софт создан специально для российских автовладельцев и «призван создать новый цифровой опыт за рулем автомобиля», сообщает пресс-служба компании.

Первоначально автовладельцам доступна навигация по России на картах 2ГИС в офлайн- и онлайн-режимах, музыкальный сервис «Звук», сервис «Заправить авто», виртуальный ассистент на базе GigaChat и «Сбер ID».

В дальнейшем функционал сервисов для авторизованного пользователя будет расширяться, отмечают представители компании.

Платформа может устанавливаться на автомобиль как на производстве, так и на базе дилерской сети: PlayAuto Sync (подключение к головному устройству с помощью приложения в смартфоне), PlayAuto Lite (софт встраивается в качестве приложения в исходную мультимедиа-систему) и PlayAuto Pro (цифровая система с интеграцией платформы PlayAuto для OEM-производителя) ■

«Маяк» расширил ассортимент хомутов

Бренд «Маяк» вывел на российский рынок новые хомуты для использования на СТО.

Среди них — хомуты червячные и червячные усиленные оцинкованные, хомуты силовые из нержавеющей стали, хомуты стяжки стальные.

Также для приобретения доступны хомуты пружинные и хомуты ленточные, сообщает пресс-служба бренда. В каждой упаковке — два изделия.

Ранее, как сообщал «Движок», бренд выпустил 70 новых катушек зажигания для BMW X5, Mercedes Benz C-Class, Volkswagen Golf, Ford Focus, Opel Astra, Peugeot 206, Volvo S60 и Chevrolet Aveo.

Также катушки «Маяка» адресованы владельцам Chery Tiggo, Daewoo Nexia, Honda CR-V, Hyundai Solaris, Kia Ceed, Mazda 6, Mitsubishi Pajero, Nissan Almera, Toyota Corolla, Lada Largus и ГАЗ Volga Siber ■



АВТОЛАМПЫ ГОДА



Чемпионат России
по ралли-рейдам
"Холмы России 2024".
фото: Анвар Магдеев

ВСЕ ЧЕТКО!

ЛАМПЫ ДЛЯ ТРАНСПОРТА **МАЯК ORIGINAL PRO**
ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ





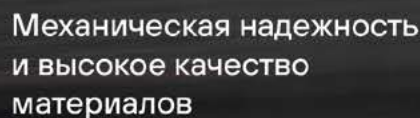
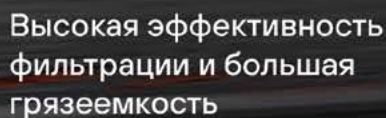
ВЫБРАТЬ ФИЛЬТРЫ
НА САЙТЕ



**ПРОВЕРЕНО
АВТОСПОРТОМ**
СОЗДАНО ДЛЯ ВАС

CARVILLE RACING

НА ВСЁМ МЕЖСЕРВИСНОМ ИНТЕРВАЛЕ





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

для сельскохозяйственных
машин и спецтехники

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

Выбрать на сайте **luzar.ru**





**КАЧЕСТВЕННАЯ
АВТОЭЛЕКТРИКА ДЛЯ
ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА**



100%-й контроль
качества



Индивидуальный технический
паспорт в комплекте



Расширенная
гарантия

STARTVOLT.COM

БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ
О ПРОДУКЦИИ НА САЙТЕ





Всегда под рукой

Профессионалы рекомендуют
сцепление TRIALLI



Выбрать