



январь-февраль 2026 • #146

Движок

про автомобили в деталях

Из чего и как сделан
потенциальный бестселлер?

МЫ РАЗОБРАЛИ

38

Lada Iskra



Крузный лайнер **Soueast**
S09

Changan Примерный семьянин
CS75Plus 4WD



26

22



42

Тест вентиляторов
отопителя для
Volkswagen Polo

Проверяем на ресурс
8 образцов



46

Как делают
тормозные колодки

Изучаем на примере
завода FAP

50

Автосервисная
отрасль в 2025 году

Итоги и перспективы

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



ИНСТРУМЕНТЫ

набор универсальный

132 SKU

высокопрочного
инструмента

в **2** раза

превышает ГОСТ
по запасу прочности



- **Высокопрочная легированная сталь**
- **Маслобензостойкие материалы рукояток**
- **Ударопрочный пластиковый кейс**



ВЫБРАТЬ

Учредитель и издатель:
ООО «КВС-Медиа»

Генеральный директор:
Силков Константин Валентинович

Главный редактор:
Зубко Роман Юрьевич

Обозреватели:
Вадим Аскарлов
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

Выход в свет: 10.02.2026 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.

Мнения авторов могут не совпадать
с позицией редакции.

Редакция не несет ответственности
за содержание предоставленных
рекламных материалов.

ЧЕГО ЖДАТЬ В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ?

Российский авторынок в 2026-м

Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) подвела итоги продаж легковых и легких коммерческих автомобилей на российском рынке в 2025 году и опубликовала предварительный прогноз на 2026-й. Что ждет российский авторынок в наступившем году и как ситуация на нем отразится на автосервисной индустрии?

Как сообщает пресс-служба Комитета автопроизводителей АЕБ со ссылкой на данные АО «ППК», в минувшем году в России было реализовано в общей сложности 1 366 535 легковушек и LCV, что на 17% меньше, чем в 2024 году. Продажи новых легковых машин, по данным агентства «Автостат», снизились по итогам прошлого года на 15,6% — до 1 326 016 единиц.

По словам председателя Комитета Алексея Калищева, столь существенное снижение продаж на авторынке «отражает сложную ситуацию в отрасли, которая испытывает на себе как внешнее давление в виде санкционных ограничений, так и изменения внутреннего регулирования». В профильном комитете АЕБ, как рассказал его председатель, полагают, что в наступившем году на российский авторынок продолжат влиять такие факторы, как вступившие в силу новые ставки НДС, очередное повышение утилизационного сбора, а также сохраняющаяся высокая ключевая ставка Банка России.

«В случае положительного изменения в течение года одного или нескольких факторов, таких как геополитическая ситуация, снижение ключевой ставки, при

поддержке со стороны государства, текущий тренд может привести к коррекции рынка в 2026 году», — отметил А. Калищев. И сообщил, что, с учетом всех указанных выше факторов, Комитет автопроизводителей АЕБ прогнозирует, что в 2026 году в России будет продано порядка 1,4 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей — на 2,5% больше, чем в 2025-м. Подобный прогноз, на наш взгляд, можно признать адекватным текущей ситуации только в одном случае: если рассматривать его как оптимистичный. Базовый же сценарий должен предполагать как минимум стагнацию на авторынке по итогам 2026 года, а скорее всего — дальнейшее снижение продаж новых машин на 5–10%.

Главная причина, по которой подобное развитие событий наиболее вероятно, состоит в том, что ни один из перечисленных профильным комитетом АЕБ факторов, негативно влияющих на авторынок, не прекратит свое действие: новые ставки НДС вступили в силу и корректироваться в сторону снижения в обозримой перспективе не будут, утильсбор продолжит индексироваться (читай: повышаться) вплоть до 2030 года, а ЦБ РФ, как уже не раз заявляла его председатель Эльвира Набиул-

лина, будет сохранять жесткую денежно-кредитную политику столько, сколько необходимо для достижения целевого показателя по инфляции на уровне 4% в год. А на это, как отмечает Центробанк в собственных регулярно выходящих обзорах, потребуются не месяцы, а годы.

Но даже если реализуется оптимистичный сценарий Комитета автопроизводителей АЕБ, результат на уровне 1,4 млн проданных за год машин будет одним из худших для российского авторынка за последние 10 лет. И он по-прежнему будет бесконечно далек от пиковых значений 2008 и 2012 годов, когда у нас продавалось свыше 2,5 млн легковушек и LCV в год.

Для индустрии послепродажного обслуживания машин затяжное снижение продаж на первичном авторынке ничего хорошего, естественно, не сулит. Подобная ситуация чревата все более медленным пополнением активного автопарка, все более быстрым его старением, дальнейшим снижением количества машинозаявок на СТО при росте спроса на сложный и специфический ремонт.

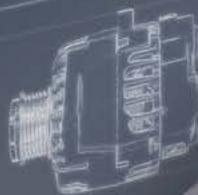
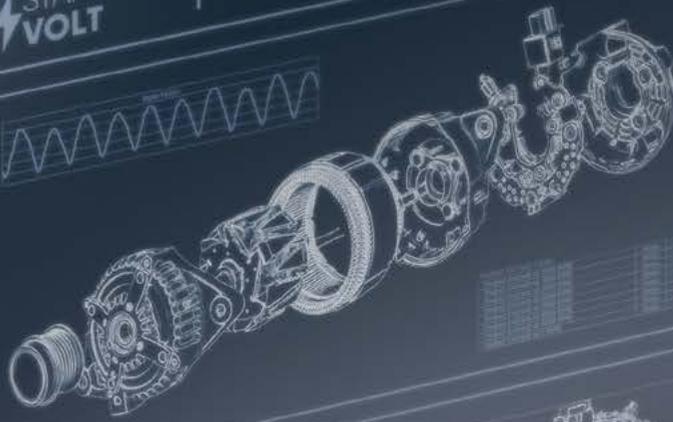
Но для удовлетворения подобного спроса нужны грамотные, подготовленные специалисты и инвестиции в специальное оборудование. А где взять новый персонал при нынешнем кадровом дефиците в экономике и дополнительные средства при текущей денежно-кредитной политике ЦБ? Вопрос из серии «Знал бы прикуп — жил бы в Сочи»...

**START
VOLT**

TecDoc®
DATA SUPPLIER

АВТОЭЛЕКТРИКА STARTVOLT

START
VOLT



STARTVOLT.COM



**ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
ГАРАНТИЯ**

ПОДОБРАТЬ



Рынок автомобильных товаров в 2026 году

Тенденции, прогнозы и перспективы

14



Примерный семьянин

Тест-драйв Changan CS75Plus 4WD

22



Мы разобрали Lada Iskra

Из чего и как сделан потенциальный вазовский бестселлер?

38



Тест вентиляторов отопителя для Volkswagen Polo

Проверяем на ресурс 8 образцов

42



Тест наборов комбинированных ключей

Проверяем на прочность и коррозию

56



Круизный лайнер

Тест-драйв Soueast S09

26



Автобизнес

- 6 **Новости**
- 12 **«Привычные инструменты маркетинга и рыночного анализа сейчас неактуальны – нужно использовать новые»**
Игорь Явдошук, STARTVOLT
- 14 **Рынок автомобильных товаров в 2026 году**
Тенденции, прогнозы и перспективы

Автомобили

- 18 **Новости**
- 22 **Примерный семьянин**
Тест-драйв Changan CS75Plus 4WD
- 26 **Круизный лайнер**
Тест-драйв Soueast S09

Автокомпоненты

- 30 **Новости**
- 38 **Мы разобрали Lada Iskra**
Из чего и как сделан потенциальный вазовский бестселлер?
- 42 **Тест вентиляторов отопителя для Volkswagen Polo**
Проверяем на ресурс 8 образцов
- 46 **Как делают тормозные колодки**
Изучаем на примере завода FAP
- 50 **Автосервисная отрасль в 2025 году**
Итоги и перспективы

Автоаксессуары

- 54 **Новости**
- 56 **Тест наборов комбинированных ключей**
Проверяем на прочность и коррозию

Автоспорт

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

Автосервисная отрасль в 2025 году

Итоги и перспективы

50



Средняя цена автомобиля на «вторичке» снизилась более чем на 7%

В «Авито Авто» проанализировали среднюю стоимость автомобилей с пробегом, представленных на платформе в 2025 году, и сравнили с данными за 2024 год.

За минувший год средняя цена машины на российском вторичном рынке снизилась на 7,5% и составила 1 500 000 рублей, сообщает пресс-служба сервиса.

Больше всего за отчетный период снизилась средняя цена на Lada 2111 (-6,7%, до 139 000 рублей), Audi Q5 (-6,4%, до 1 960 000 рублей), Audi Q7 (-6,3%, до 2 998 000 рублей), Lada 2112 (-6,3%, до 150 000 рублей) и Nissan Primera (-6,3%, до 300 000 рублей).

Также в десятку рейтинга попали Hyundai Grand Starex (-6,1%, до 1 500 000 рублей), Toyota Land Cruiser Prado (-6,1%, до 3 100 000 рублей), Lada Niva Legend (-6%, до 935 000 рублей), Lada 2113 Samara (-5,9%, до 160 000 рублей), Lexus LX (-5,8%, до 6 500 000 рублей).

По словам директора направления «Автомобили с пробегом» в «Авито» Андрея Ковалева, на протяжении всего 2025 года динамика цены была неоднородной, что обусловлено множеством факторов, включая снижение ключевой ставки и введение новых норм таможенно-тарифного регулирования ■



Емкость рынка автосервиса превысила триллион рублей

В 2025 году емкость рынка сервисных услуг для легковых автомобилей достигла 1 трлн 204,1 млрд рублей.

Об этом сообщает агентство «Автостат» в отчете «Рынок автосервиса в России». Обновленный отчет учитывает статистику по 69 регионам, где сосредоточено около 97% парка легковых автомобилей.

Объем рынка услуг по техническому обслуживанию и ремонту составил 719,1 млрд рублей, а по ведущим услугам — 485 млрд рублей.

На долю официальных дилеров пришлось 8,5% от объема рынка услуг по ТО и ремонту (60,7 млрд рублей). Независимые СТО заняли примерно в 4,5 раза больше (37%, или 267,4 млрд рублей). Потенциал рынка (то есть работы, производимые лично автовладельцами или механиками-частниками) эксперты оценили в 54,5%, или 391 млрд рублей.

Также объем услуг автомойки составил 221 млрд рублей, а шиномонтажа и кузовного ремонта — 46,8 млрд и 217,2 млрд рублей соответственно ■

За 2025 год российский авторынок упал почти на 16%

В 2025 году в России было продано в общей сложности 1 326 016 новых легковых автомобилей — на 15,6% меньше, чем в 2024-м.

Об этом сообщает «Автостат» со ссылкой на данные АО «Паспорт промышленный консалтинг» и с учетом собственной сегментации.

Как отмечают эксперты агентства, около четверти (24,88%) от общего объема продаж приходится на отечественную марку Lada (329 890 реализованных экземпляров). Годом ранее ее доля составляла около 28%.

Также в десятке марочного рейтинга — Haval (173 302 шт.), Chery (99 810 шт.), Geely (94 047 шт.), Belgee (68 064 шт.), Changan (66 242 шт.), Jetour (36 472 шт.), Solaris (34 519 шт.), Tenet (33 484 шт.) и Toyota (29 144 шт.).

В топ-10 больше всего упали продажи Chery (-36,4%), Geely (-36,9%) и Changan (-37,6%). Реализация Solaris увеличилась на 132%, а Belgee — на 96,5%.

В модельном рейтинге лидируют Lada Granta (146 990 шт.), Lada Vesta (79 796 шт.), Haval Jolion (65 757 шт.), Belgee X50 (38 304 шт.), Geely Monjaro (37 660 шт.), Haval M6 (36 093 шт.), Lada Niva Legend (34 310 шт.), Lada Niva Travel (34 076 шт.), Changan UNI-S / CS55 Plus (30 600 шт.) и Lada Largus VP (27 738 шт.).

По итогам декабря прошлого года в нашей стране было продано 136 463 новых легковых автомобиля (+10,6% к декабрю 2024-го) ■





ROSPART

С ROSPART
ЗАВЕДЕТСЯ



rospart.ru

Акции Aumovio подорожали за три месяца торгов более чем на 20%

Акции немецкого производителя и поставщика автокомпонентов Aumovio (бывшего подразделения Automotive концерна Continental) подорожали с момента начала торгов на 22%.

Торги акциями Aumovio стартовали на Франкфуртской бирже 18 сентября 2025 года; на момент их начала, по сообщению агентства Reuters, акции компании стоили 35 евро за бумагу. Общая рыночная стоимость компании составляла в день начала торгов около 3,5 млрд евро.

По состоянию на 17 декабря 2025 года, по данным Reuters, акции Aumovio стали стоить 42,7 евро за бумагу. Рыночная капитализация компании достигла 4,272 млрд евро.

О выделении подразделения Automotive в независимую структуру в руководстве Continental AG объявили, напомним, в августе 2024 года. Независимая компания получила название Aumovio и стала специализироваться на разработке и поставках электронных компонентов, а также «передовых решений для средств мобильности с программным управлением».

В ноябре 2025 года, как уже сообщил «Движок», компания Aumovio объявила о возвращении запчастей бренда VDO на рынок послепродажного обслуживания автомобилей ■



Назван самый угоняемый автомобиль в 2025 году

По предварительным итогам 2025 года, самым угоняемым автомобильным брендом в России стал Kia.

На угоны машин корейской марки приходится 21% от общего числа хищений. Самой востребованной моделью у российских угонщиков стал спортивный лифтбек Kia Stinger (14%), сообщает ВСК «Страховой Дом».

На втором месте – автомобили Lada (14%). Также в антирейтинг попали Lexus, Chery, Lixiang, Hyundai, Land Rover, Mercedes-Benz и Toyota (12%). Доля китайских марок в общей структуре краж выросла до 21%.

За 11 месяцев 2025 года количество угонов в России снизилось на 37% по сравнению с аналогичным периодом 2024-го.

В Москве было зафиксировано 35% угонов, в Санкт-Петербурге – 23%, а в Амурской и Воронежской областях, Дагестане, Татарстане и Рязани – по 5%.

Число угонов грузовиков за указанный период достигло 14%. Практически все случаи связаны с хищением китайских грузовиков FAW, уточняют в ВСК «Страховой Дом» ■



У Hyundai Palisade обнаружилось проблемы с подушками безопасности

Компания Hyundai Motor отзовет с рынка США более полумиллиона кроссоверов Palisade из-за проблем в работе подушек безопасности.

Как сообщает Reuters со ссылкой на американскую Национальную администрацию по безопасности дорожного движения (NHTSA), под отзыв подпадут 568 576 автомобилей.

Кроссоверы отзывают в связи с неправильным срабатыванием боковых шторок безопасности, уточняет агентство.

В NHTSA заявили, что в случае столкновения боковые шторки для пассажиров третьего ряда на проблемных машинах могут срабатывать некорректно, и отметили, что в настоящее время работают над решением проблемы.

Шторки безопасности для Hyundai Palisade были поставлены компанией Autoliv – шведским производителем подушек и ремней безопасности, сообщает Reuters ■

ЕСЛИ ФИЛЬТР, ТО – **BIG FILTER**



ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ: 8 800 555 98 00

ЗВОНКИ БЕСПЛАТНЫЕ ДЛЯ РФ

E-MAIL: INFO@BIGFILTER.COM



Geely открыла новый центр тестирования безопасности автомобилей

В Китае открылся центр тестирования безопасности автомобилей под названием Geely Safety Centre.

Новый центр занимает территорию площадью 45 тыс. кв. м. Первоначальные инвестиции в проект составили более 2 млрд юаней, сообщает пресс-служба Geely.

Geely Safety Centre позволяет проводить комплекс различных испытаний. Среди них – высокоскоростные краш-тесты, проверка уровня защиты пешеходов, моделирование работы систем активной безопасности, исследование надежности тяговых батарей и силовых установок на новых источниках энергии.

На территории центра проводится проверка способности к предотвращению киберугроз различных типов, оценивается работа микросхем и программного обеспечения, тестируется качество передачи данных и шифрования, включая технологии беспроводного обновления «по воздуху» (OTA), а также исследуется функционирование датчиков и контроллеров транспортных средств.

За последние 10 лет компания Geely инвестировала в научно-исследовательскую деятельность свыше 250 млрд юаней ■



Россияне стали покупать больше подержанных «электричек»

В ноябре 2025 года в России было продано 1590 электромобилей с пробегом.

Это на 36% больше, чем годом ранее, и на 27% меньше, чем в октябре, сообщает «Автостат».

На три марки – Nissan (521 шт.), Tesla (210 шт.) и Zeekr (204 шт.) – приходится около 60% реализованных в ноябре б/у электрокаров.

Показатели остальных брендов составили менее ста экземпляров, отмечают эксперты агентства.

В модельном рейтинге лидируют Nissan Leaf (503 шт.), Zeekr 001 (136 шт.) и Tesla Model 3 (99 шт.).

По итогам 11 месяцев 2025 года россияне приобрели 13,6 тыс. электромобилей с пробегом (+26% к январю – ноябрю 2024-го) ■

В Калуге планируют выпустить 35 тыс. Haval M6 в 2026 году

В 2025 году на заводе «Автомобильные технологии» в Калужской области собрали 24 500 кроссоверов Haval M6.

Как сообщает пресс-служба предприятия, годовой производственный план был выполнен; минувший год стал для автозавода годом прорыва, отмечают также в компании.

В феврале была запущена крупноузловая сборка Haval M6 и параллельно с этим проводилась модернизация цехов. В июле стартовало производство кроссовера по полному циклу.

В 2026 году компания планирует выпустить 35 тыс. таких автомобилей ■





Движок

ЖУРНАЛ «ДВИЖОК»
И САЙТ DVIZHOK.SU

ВСЁ,
ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ
ОБ АВТОКОМПОНЕНТАХ
И НЕ ТОЛЬКО!



ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ
dvizhok.su

Совокупный охват всех
онлайн-площадок – около

1 000 000

УНИКАЛЬНЫХ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
в месяц!

Распространение – во всех федеральных округах через сети крупнейших российских дистрибьюторов запчастей

Привычные инструменты маркетинга и рыночного анализа сейчас неактуальны — нужно использовать новые

Игорь Явдошук,
STARTVOLT

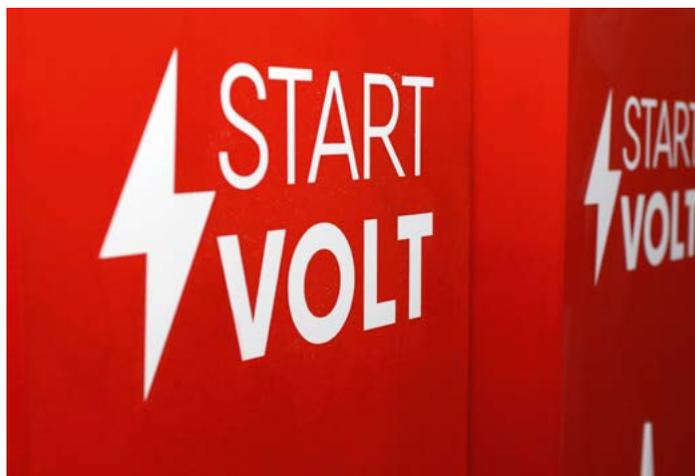


Роман Зубко

Как развивался рынок автоэлектрики в 2025 году и каковы его перспективы на 2026-й? Как изменилось поведение потребителей в этом сегменте рынка автокомпонентов и стремятся ли сегодня автомобилисты экономить на запчастях? Как будет развивать свой ассортимент один из ведущих отечественных производителей и поставщиков автоэлектрики и какие новинки он готовит на 2026 год? Об этом и многом другом «Движку» рассказал директор по маркетингу компании STARTVOLT Игорь Явдошук.

❶ Игорь, какие тенденции отмечались в развитии российского рынка автоэлектрики в 2025 году и какова была динамика продаж? Продолжилось ли охлаждение рынка, фиксировавшееся во втором полугодии 2024 года?

— 2025 год стал не только для нас, но и для всего рынка неравномерным. Первый квартал 2025-го продемонстрировал стойкие признаки торможения и охлаждения. Вдобавок ко всему зима — а это основной сезонный период для автоэлектрики — в сезоне 2024/25 выдалась мягкая, что дополнительно сократило потребности рынка. Почти все наши клиенты констатировали полупустые магазины



Директор по маркетингу компании STARTVOLT Игорь Явдошук

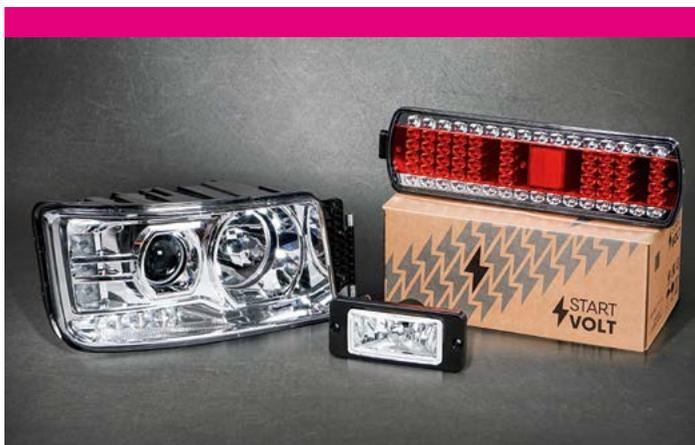
запасных частей и посты на СТО в тот период. Однако начиная со второго квартала, благодаря общей стабилизации и вовремя предпринятым нами мерам, реализация поэтапно вернулась к плановым показателям. Рынок адаптировался, потребители также скорректировали спрос с учетом новой экономической реальности.

Год мы закончили с небольшим приростом, что в целом соответствовало нашим пересмотренным планам. Тренд был исправлен еще летом, и мы

полностью контролировали и прогнозировали такой результат. Однако отмечу, что наши ассортиментные и производственные планы в этот необычный год никак не были скорректированы в меньшую сторону, даже наоборот: возникшие трудности добавили нам смелости и агрессивности. Привычные инструменты маркетинга и рыночного анализа более не актуальны, нужно использовать новые. Мы с огромным энтузиазмом приняли этот вызов и чувствуем, что выбрали верный вектор.

❷ Как изменилось поведение потребителей в сегменте автоэлектрики: стремятся ли автомобилисты в массе своей сэкономить на запчастях, меняется ли интенсивность использования машин в активном автопарке, растет ли спрос на детали экономсегмента?

— Я считаю в корне неверными часто употребляемые в нынешней ситуации на рынке оценки — такие как «сокращение покупательской способности», «потребитель экономит» и прочие депрессивно-пессимистические словосочетания. Ситуация, с которой мы все столкнулись, безусловно, непростая, но никак нельзя назвать ее критической. Как правило, «депрессивные» выводы делаются на основе таких показателей, как сокращение среднего чека, общая стагнация объемов реализации и прочие.



Мне кажется, что сообщество маркетологов и экспертов, приходящее к таким выводам, зачастую недооценивает потребителя, углубляясь все дальше в кабинетный теоретический анализ. На мой взгляд, имеет место не стагнация сегментов и емкости рынка, а развитие рационального поведения. Мы уважаем потребителя и считаем, что главная причина сегодняшнего положения вещей в том, что инфляционные ожидания, разогревавшие спрос в прошлые годы, сменились стабилизацией и имеет место логичная корректировка предпочтений.

Автомобили в движущемся парке продолжают активно использоваться, растет объем реализации подержанных автомобилей по итогам 2025 года вкуче с общим старением автопарка. Кроме того, период гарантийного обслуживания первых бестселлеров китайского автопрома подходит к концу. Да, продажи новых автомобилей падают, однако это повлияет на емкость постгарантийного рынка автоэлектрики лишь в последующие годы и не является значимым фактором для нас здесь и сейчас.

Очевидно, что в целом есть ряд назревших действий, шагов и решений в интересах экономики, которые давно уже пора предпринять. Однако в их отсутствие потребитель адаптируется и корректирует свои предпочтения, оценивая действующее предложение и выбирая оптимальный, по его мнению, продукт среди прочих похожих друг на друга.

❷ Одной из главных новинок в ассортименте STARTVOLT в 2025–2026 годах стала светотехника для легковых и коммерческих автомобилей. Каковы первые результаты продаж деталей новой товарной группы и оправдали ли они ваши ожидания?

— Безусловно, мы сделали первый шаг в новом — сложном, но крайне интересном — направлении. Фары и фонари находятся на стыке кузовных деталей и автоэлектрики. С учетом производственной специфики и отличных от остального автомобильного



электрооборудования технических требований, стоимости освоения и прочего, мы развиваемся аккуратно и не так активно, как в других товарных направлениях. Наша ключевая цель и гарантийное обязательство состоят в том, что с нашим автосветом автомобилист сможет уверенно пройти техосмотр.

Такой подход отличает нас от большинства представленных на рынке брендов, особенно в недорогом сегменте, и одновременно сдерживает более активное производственное развитие. Однако у нас уже сформирован очень достойный качественный ассортимент для грузовых автомобилей, в 2026 году поэтапно будем стремиться покрыть бестселлеры легкового сегмента. Мы более чем воодушевлены спросом и продолжим активное развитие в этом направлении.

❸ Как будет развиваться ассортимент STARTVOLT в 2026 году и в последующие годы? На чем будет делаться акцент? Какие новинки появятся в продаже в ближайшее время?

— Прежде всего мы дополним смежное направление кузовных деталей и деталей автоэлектрики новой товарной группой — боковыми зеркалами (они же — зеркала заднего вида). Специально для читателей «Движка» отмечу, что мы можем анонсировать начало поставок этого продукта с середины текущего года.

Развивая логику предыдущих лет, мы наконец подошли к за-



вершению развития товарных матриц действующих товарных групп. У нас закрыта потребность автопарка РФ по генераторам, стартерам, катушкам зажигания (рекордное покрытие — на 99% автопарка), клапанам фаз ГРМ, датчикам кислорода, свечам зажигания и накаливания, модулям топливного насоса и моторам. Можно открыто говорить о том, что ассортимент STARTVOLT по этим товарным группам отвечает всем основным потребностям российских автомобилистов. Во всех этих группах совокупно более 600 SKU — это уникальные ходовые товарные позиции, не имеющие на данный момент, кроме оригинала и STARTVOLT, альтернативных предложений на российском рынке.

Выполнив задачу наполнения основных товарных групп, мы полностью готовы к расширению — наша экспансия спланирована на ближайшие два года. Мне кажется, мы, как один из лидеров в производстве и поставках деталей автоэлектрики, сумеем удивить рынок и вдохнуть в него новую жизнь!

Также не могу не отметить наши планы по открытию в Петербурге уже в этом году новой линии сборки генераторов. Первоначальные производственные планы насчитывают более 20 тыс. единиц генераторов за первый год работы конвейера — основной акцент на первом этапе будет сделан на удовлетворении небольшой части нашей доли на вторичном рынке. Вместе с тем мы открыты к предложениям со стороны автопроизводителей в контексте OEM-поставок.

❹ Каков ваш прогноз по развитию рынка автоэлектрики на 2026 год? Увидим ли мы на нем стагнацию, прогнозируемую рядом экспертов в отношении рынка запчастей в целом, и насколько вероятен существенный рост или падение продаж?

— Наверное, самый существенный фактор неопределенности — маркетплейсы: они занимают все более заметную долю в выборе покупателя и влияют на изменение привычных каналов сбыта. Это элементы новой реальности, к которой предстоит адаптироваться всем игрокам. Конечно, любое изменение, особенно такое хаотичное и сверхбыстрое, как рост онлайн-реализации, — это стресс и страх в отношении изменения привычного порядка вещей для традиционных участников рынка. Однако важно помнить, что любые радикальные смещения в спросе — это всегда новые возможности.

Мы настроены умеренно оптимистично и планируем прирост на 15% на этот год. Показатели востребованности нашей продукции в декабре и январе значительно превосходят эти скромные планы, однако мы пока не меняем нашего прогноза — будем следить за более длительным трендом. Более длительное планирование я считаю преждевременным: слишком много переменных и факторов, которые могут проявиться в течение этого года. Будем наблюдать.



РЫНОК АВТОМОБИЛЬНЫХ ТОВАРОВ

в 2026 году



**Тенденции,
прогнозы
и перспективы**

На просторах интернета и в соцсетях читатели могут найти множество прогнозов в отношении продаж автомобилей и различные сценарии будущего развития этого важного сегмента нашей экономики. «Автомобильная» часть экономики весьма показательна и отражает тенденции изменения благосостояния населения. Но о развитии сегмента автотоваров крайне сложно найти более или менее профессиональную информацию. Постараемся исправить это в нашем материале.



Петр Нечипоренко



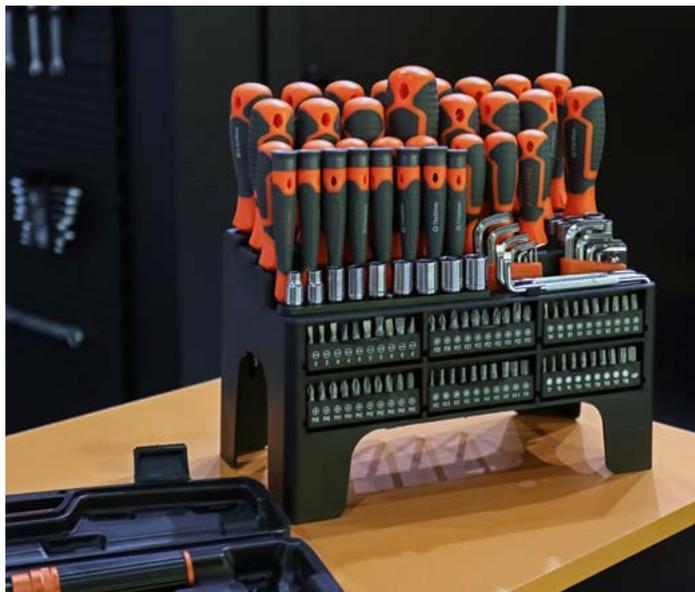
Динамика рынка: рост или падение?

Несмотря на падение продаж новых автомобилей в 2025 году (-16%), общий размер автопарка не уменьшился. В России уже много лет количество эксплуатируемых автомобилей только увеличивается — с учета ГИБДД традиционно снимается меньше машин, чем на него ставится. В среднем прибавка составляет около 500 тыс. автомобилей в год. При этом чем хуже ситуация с продажами новых автомобилей, тем меньше старых машин выбывает из эксплуатации.

Следует ли из этих данных вывод, что рынок автотоваров в 2025 году также вырос и будет расти и в 2026-м? Не совсем так. И вот почему:

1. Коэффициент эксплуатации.

По некоторым данным, потребление топлива в 2025 году снизилось; это является индикатором снижения пробегов — значит, и потребность в запчастях снизилась. Тренд сокращения пробегов соответствует тренду на сокращение потребительской активности



и переходу на «сберегательную» модель поведения.

2. Грузовые перевозки.

Замедление экономики напрямую повлияло на сокращение перевозок; соответственно, это приводит к падению продаж автозапчастей для грузовых автомобилей.

3. **Снижение цен.** Общеэкономическая ситуация влияет также

на состояние цен — за 2025 год цены автозапчастей снизились в пределах от 5 до 15% (в зависимости от категории товаров). Причина снижения цен — падение объемов продаж. В итоге в штучках запчасти могут продаваться в том же или даже большем количестве, при этом в деньгах объем их продаж уменьшился.

По совокупности факторов хочется верить в стабилизацию рынка автотоваров в 2026-м — предлагаем оптимистично рассчитывать на 0% роста. В пользу такого мнения существуют аргументы как за, так и против экономического, климатического и политического характера.

Аргументы в пользу роста продаж:

- Снижение ключевой ставки должно увеличить потребительскую активность.
- Сокращение товарных запасов остановит тренд на снижение цен и поможет увеличить средний чек.
- Нормализация зимнего сезона. Два года подряд на европейской территории России была мягкая зима; сейчас мы наблюдаем настоящие морозы, которые уже привели к росту продаж автотоваров.

— Свершившаяся коррекция цен. Цены уже приблизились к уровню себестоимости и дальше им падать некуда.

Контраргументы (против роста продаж) довольно традиционные:



— Политическая неопределенность может привести к дальнейшему снижению потребительской активности.

— Низкая стоимость нефти может повлиять на курс валюты, что также негативно отразится на продажах.

— Инфляция в связи с изменением НДС и налогов для малого бизнеса теоретически может повлиять на цены и снизить объемы продаж.

Традиционная дистрибуция и электронная торговля

Упомянутые «оптимистичные 0% роста» касаются всего рынка автозапчастей и автотоваров. Вероятно, «традиционные» каналы товародвижения (дистрибьютор — магазин — потребитель) продолжат падать на 5–10%, а новые каналы (маркетплейсы) продемонстрируют рост на 20–30%.

Тенденции усиления маркетплейсов сохраняются. Однако традиционные дистрибьюторы активно входят в число селлеров на электронных площадках, вытесняя небольших продавцов. «Крупные ребята» имеют значительно более существенный потенциал перед небольшими селлерами — в перспективе это приведет к значительному усилению конкуренции между ними на e-com-площадках.

Ситуация неопределенности в 2026 году ярко проявится в отношении небольших селлеров на маркетплейсах, работающих по УСН, — смогут ли они сохранить свои позиции при ужесточении налоговой нагрузки и усилении таможенного контроля? Вопрос скорее риторический.

Маркетплейсы наиболее сильно влияют на жизнедеятельность традиционной розницы — именно она по-прежнему находится под ударом в наибольшей степени. Наиболее значительно процесс реструктуризации рынка сказывается на категории дистрибьюторов, которые специализируются на запчастях для отечественных автомобилей, — маркетплейсы отнимают продажи в старом автопарке, наиболее чувствительном к ценам, а федеральные дистрибьюторы за счет более качественного сервиса



забирают продажи запчастей более свежего и маржинального автопарка в СТО.

Новые и старые бренды

Бренды без отсутствия официальной поддержки продолжают терять свои рыночные позиции: везти товары по параллельному импорту становится невыгодно. Причины — конкуренция, отсутствие контроля за ценами, контрафакт, сложные и дорогие каналы поставок и платежей.

Также чистке подвергнутся небольшие бренды. Не имея должной экономии на масштабе, они не могут предложить дистрибьюторам нужной доходности (точнее могут, но при этом ли-

шаются собственного капитала); не имея достаточных объемов продаж, в ситуации падающего рынка небольшие бренды будут выбывать из ассортимента дистрибьюторского канала в первую очередь. Возможно, они найдут себя в более активной торговле на маркетплейсах.

Появление новых брендов в ситуации стагнации продаж очень сомнительно. Скорее произойдет сокращение малоэффективных продуктов. Дистрибьюторы продолжают делать акцент на продвижении собственных торговых марок. В СТМ они ищут максимальную доходность.

Также продолжатся тенденции «капсулирования» СТМ в своей

сети сбыта — «чужие» дистрибьюторы не будут способны конкурировать с владельцем СТМ. Если в 2023–2024 годах «родоначальники» СТМ давали скидку на «свой» бренд около 10%, то в 2025-м размер дисконта доходит уже до 20–25%! Непонятно, как (и зачем) в такой ситуации заниматься продвижением «чужого» СТМ, тем более в условиях стагнации рынка.

Усиление конкуренции

В условиях сокращения и видоизменения рынка конкуренция неизбежно будет усиливаться.

С одной стороны, в этой ситуации максимальное преимущество имеют федеральные дистрибьюторы — за счет эффекта масштаба, опоры на сервисно-ориентированных и высокомаржинальных клиентов, развитых технологий ценообразования, прямых поставок и низких цен ликвидных импортных товаров. С другой стороны, у локальных дистрибьюторов есть свои приоритеты в связи с возможностью оптимизации затрат и знанием специфики местного рынка.

В любом случае наилучшие шансы у дистрибьюторов, сумевших максимально адаптироваться к новой сбытовой структуре (получивших свою долю в продажах на маркетплейсах), а также добившихся максимальной



эффективности в новой «затратной» реальности.

Конкуренция среди брендов — как независимых, так и СТМ — зависит от способности предложить дистрибьюторам оптимальные условия в наценке, наилучший ассортимент, непрерываемое качество и эффективную маркетинговую поддержку. Вообще, в 2026 году борьба за потребителя продолжит усиливаться, и вместе с ней — рекламные бюджеты. Маркетинговые затраты станут восприниматься не только как способ повысить узнаваемость бренда среди потребителей, но и как инструмент повышения «допустимой цены» своего товара на рынке. Также популяризация торговой марки жизненно необходима для создания прямых «брендовых запросов» в поиске на маркетплейсах — это позволит привлекать своего уникального клиента, а не бороться ценой с товарами сотен брендов.

Цены

В этом материале мы уже много писали о ценах, которые являются весомым фактором продаж. Наш прогноз динамики цен на автотовары: несмотря на повышение налоговой нагрузки в 2026 году, цены не будут расти. Причины этого — отсутствие сколько-нибудь существенного



роста продаж и изменение структуры рынка автотоваров в пользу более дешевого канала сбыта.

Еще одним важным следствием процессов, происходящих в сегменте автотоваров, стало усиление ценовой чувствительности (эластичности). Классический коэффициент эластичности находится в интервале от 2 до 2,5. Это значит, что при снижении цены на 5% вы измените объем продаж на 10–12,5%. Естественно, данное значение усреднено и для низкостоймых товаров эластичность (чувствительность) будет ниже, а для дорогих — выше.

В канале маркетплейсов ценовая эластичность существенно

больше и достигает уровня 4–5. То есть снижение цен на среднестоймостной товар на 5% даст прирост продаж 20–25%! И наоборот, такое же повышение цены обрушит продажи на те же 20–25% (хотя это академический взгляд; по нашему опыту, отрицательная эластичность всегда больше — повышение цены на 5% приведет к потере 40–50% в объеме продаж товара).

Естественно, цены на маркетплейсах оказывают непосредственное влияние и на цены в «традиционной» дистрибуции. Еще недавно эти два канала почти не пересекались. Но при сегодняшней доле маркетплейсов в автотоварах такая масса

не может не влиять на традиционный канал сбыта.

Почему мы наблюдаем эффект увеличения ценовой эластичности?

1. При стагнации рынка цены усиливают свое значение в выборе клиента.

2. На маркетплейсах находят непрофессиональные покупатели, которые не разбираются в брендах. В классических каналах продавец магазина и мастер автосервиса дают экспертный совет о покупке определенной марки, на маркетплейсах такой экспертизы нет.

3. Потребители на маркетплейсах доступны все цены на все товары практически мгновенно. Огромный выбор вариантов при отсутствии знаний приводит к единственно доступному рациональному выбору — ценовому.

4. Продажи порождают продажи за счет роста количества клиентов. В случае маркетплейсов чем больше рейтинг товара, тем выше его продажи. В итоге селлеры просто обязаны гнаться за ростом, получить который позволяет более низкая цена. Это создает безумную волатильность цен, невозможную в классическом канале сбыта.

5. Свой огромный взнос в ценовые баталии вносит сама площадка — посредством соинвеста. Крупные селлеры при стандартной комиссии 41% получают соинвест на уровне 35% и более! Как будто обычной волатильности (созданной селлерами) недостаточно, маркетплейсы еще больше разгоняют колебания цен.

Каков итог?

Можно много говорить о текущих тенденциях в 2026 году. Точно можно сказать одно: любые прогнозы будут очень приблизительными. Ситуация неопределенности и усиливающаяся динамика рынка не позволяют делать точные предсказания. Но в любом случае мы рассчитываем, что этот год будет лучше предыдущего, — именно этого мы желаем в наступившем году всем участникам рынка автозапчастей и автокомпонентов!



Стали известны сроки начала продаж Lada Azimut



Новая модель АвтоВАЗа – кроссовер Lada Azimut на полностью локализованной платформе – поступит в продажу в четвертом квартале 2026 года.

Об этом в рамках пресс-конференции по итогам 2025 года сообщил глава компании Максим Соколов.

В настоящее время, по его словам, продолжаются финальные испытания «Азимута» и подготовка его производства.

В течение новогодних каникул было проведено 43 работы по модернизации производственных линий в цехах сварки и сборки, а также в производстве двигателей, отмечают в АвтоВАЗе.

В первые месяцы этого года планируется выпуск партии предсерийных автомобилей, которые будут собираться на главном конвейере. Запуск производства новой модели намечен на третий квартал.

Lada Azimut будет предлагаться с модернизированными 1,6-литровым (120 л.с.) и 1,8-литровым (132 л.с.) двигателями, а также с 6-ступенчатой механической коробкой передач и вариатором ■

JAС T9 в новой версии получил рублевый ценник

Компания JAС объявила о начале продаж на российском рынке пикапа T9 в новой версии Urban.

Стоимость автомобиля составляет 3 689 000 рублей. На старте продаж действует спецпредложение, предоставляющее выгоду в 100 000 рублей, сообщает пресс-служба компании.

JAС T9 Urban оборудован новой задней многорычажной пружинной подвеской Multilink. Комплектация включает электронное управление системой полного привода, отмечают представители компании ■





Audi Q5 и A6 получают новый дизель

Кроссовер Audi Q5 и седан A6 2026 модельного года будут оснащаться новым турбодизелем 3.0 V6 TDI.

Как сообщает пресс-служба компании из Ингольштадта, двигатель серии EA897evo4 будет работать по схеме так называемого «мягкого» гибрида — по технологии MHEV plus. В ее основе — три электрифицированных компонента (стартер-генератор с ременным приводом, генератор силовой установки и электрокомпрессор), а также литий-железо-фосфатная аккумуляторная батарея.

Двигатель будет развивать мощность 220 кВт (299 л.с.) и максимальный крутящий момент 580 Нм. Дополнительные 18 кВт (24 л.с.) будет обеспечивать генератор силовой установки при старте с места или обгоне.

Еще одной задачей этого же генератора станет обеспечение функции движения на электротяге: в полностью электрическом режиме Q5 и A6 с новым двигателем смогут передвигаться в медленном городском потоке, при маневрах на парковке, а также при равномерном загородном движении.

При замедлении генератор силовой установки будет возвращать в батарею до 25 кВт энергии за счет функции рекуперации. Основная задача стартер-генератора — запуск двигателя и снабжение батареи электричеством.

Электрокомпрессор нового поколения установлен позади традиционного турбокомпрессора и интеркулера во впускном тракте. Питается он от бортовой 48-вольтовой электросистемы. Среди основных преимуществ нового электрокомпрессора в Audi называют его способность быстро раскручиваться до рабочих оборотов в ответ на нажатие педали газа и работать во всем диапазоне оборотов двигателя.

Новый двигатель будет способен работать как на обычном дизельном топливе, так и на гидроочищенном растительном масле (HVO 100). Заказы на Audi Q5 и A6 в версии 3.0 V6 TDI quattro ultra уже принимаются. В Европе продажи автомобилей официально стартуют ориентировочно в первом квартале 2026 года ■

В Европе назвали «Автомобиль года — 2026»

Жюри европейского конкурса «Автомобиль года» выбрало лауреата премии 2026 года — им стал Mercedes-Benz CLA.

Модель набрала в рамках голосования членов жюри, представляющих ведущие европейские автомобильные издания, 320 баллов, сообщает пресс-служба оргкомитета конкурса. На втором месте — Skoda Elroq (220 баллов), на третьем — Kia EV4 (208 баллов).

В числе финалистов в этом году также были Citroen C5 Aircross (207 баллов), Fiat Grande Panda (200 баллов), Dacia Bigster (170 баллов) и Renault 4 (150 баллов).

Это второй раз в истории Mercedes-Benz и за 63 лет проведения конкурса «Автомобиль года», когда бренд получает награду, отмечают организаторы премии. В предыдущий раз так было в 1974 году с Mercedes-Benz 450 SE/SEL.

В 2025 году, напомним, «Автомобилем года» стал электрический хэтчбек Renault 5 / Alpine A290 ■



Subaru оценила в долларах новый Trailseeker

Компания Subaru объявила о скором начале продаж на рынке США среднеразмерного электрокроссовера Trailseeker и назвала долларовые цены на электромобиль.

Как сообщает пресс-служба Subaru of America, новый Trailseeker будет стоить в Штатах от 39 995 долларов без учета местных налогов и стоимости доставки до дилера (MSRP – Manufacturer Suggested Retail Price).

Кроссовер оснащается полностью электрической силовой установкой с системой полного привода Subaru Symmetrical All-Wheel Drive (предполагается, видимо, что в движение машина приводится парой электромоторов – по одному на каждой оси).

Суммарная мощность силовой установки составляет 375 л.с., время разгона с места до 60 миль в час (96 км/ч) – 4,4 секунды. В Subaru заявляют, что новый Trailseeker – самый динамичный автомобиль бренда из всех, что когда-либо поставлялись в США официально.

Питается Trailseeker от литий-ионной аккумуляторной батареи емкостью 74,7 кВт·ч. Заявленная дальность хода на одной зарядке – около 280 миль (450,6 км). От станции быстрой зарядки стандарта NACS (North American Charging Standard) разряженную батарею можно зарядить до 80% за 28 минут при мощности до 150 кВт.

Новый Trailseeker оснащается фирменной системой выбора внедорожных режимов движения X-Mode с пресетами Snow/Dirt и Deep Snow / Mud («Снег/Грязь» и «Глубокий снег / Грязь»), а также мультимедийной системой с широкоформатным 14-дюймовым сенсорным дисплеем.

В салонах дилеров Subaru в США новый Trailseeker появится в начале 2026 года ■



Volkswagen готовит к премьере электрический Polo

Концерн Volkswagen AG проводит финальные испытания нового электромобиля ID. Polo.

Габариты новинки – 4053 x 1816 x 1530 мм; длина колесной базы составляет 2500 мм. Объем багажного отделения увеличился на 24% по сравнению с классическим Polo – с 351 до 435 литров; при сложенных задних сиденьях он увеличивается до 1243 литров.

На первых порах электрохэтчбек будет предлагаться с тремя электродвигателями на выбор: мощностью 85, 99 и 155 кВт.

В дальнейшем появится спортивная версия Volkswagen ID. Polo GTI с электромотором мощностью 166 кВт. Во всех версиях привод – передний, сообщает пресс-служба концерна.

Начальные комплектации оснащают литий-железо-фосфатной батареей емкостью 37 кВт·ч, а топовую и спортивную – никель-кобальт-марганцевой батареей емкостью 52 кВт·ч. Заявленный запас хода электрокара – до 450 км.

Стоимость Volkswagen ID. Polo на домашнем рынке будет начинаться от 25 тыс. евро. Новинка будет производиться на заводе Seat & Cupra в испанском городе Мартореле. Всего в 2026 году концерн планирует выпустить шесть новых электромобилей бренда Volkswagen ■

В Китае выпустили первый серийный iCAUR V27

С конвейера завода iCAUR сошел первый серийный экземпляр среднеразмерного кроссовера V27.

С этого момента модель официально перешла в стадию массового производства, сообщает пресс-служба китайского бренда.

Первые экземпляры iCAUR V27 могут появиться на зарубежных рынках, начиная со стран Ближнего Востока, в первом квартале 2026 года. Позже в этом же году модель дебютирует и в России.

Автомобиль получил последовательную гибридную силовую установку (Golden REEV). Батарея емкостью 34,3 кВт·ч обеспечивает запас хода более 120 км в полностью электрическом режиме и более 800 км в смешанном режиме по циклу WLTP.

Мощность двухмоторной системы – 456 л.с. Привод – интеллектуальный полный (i-AWD). Машина разгоняется с места до «сотни» за 5,9 секунды.

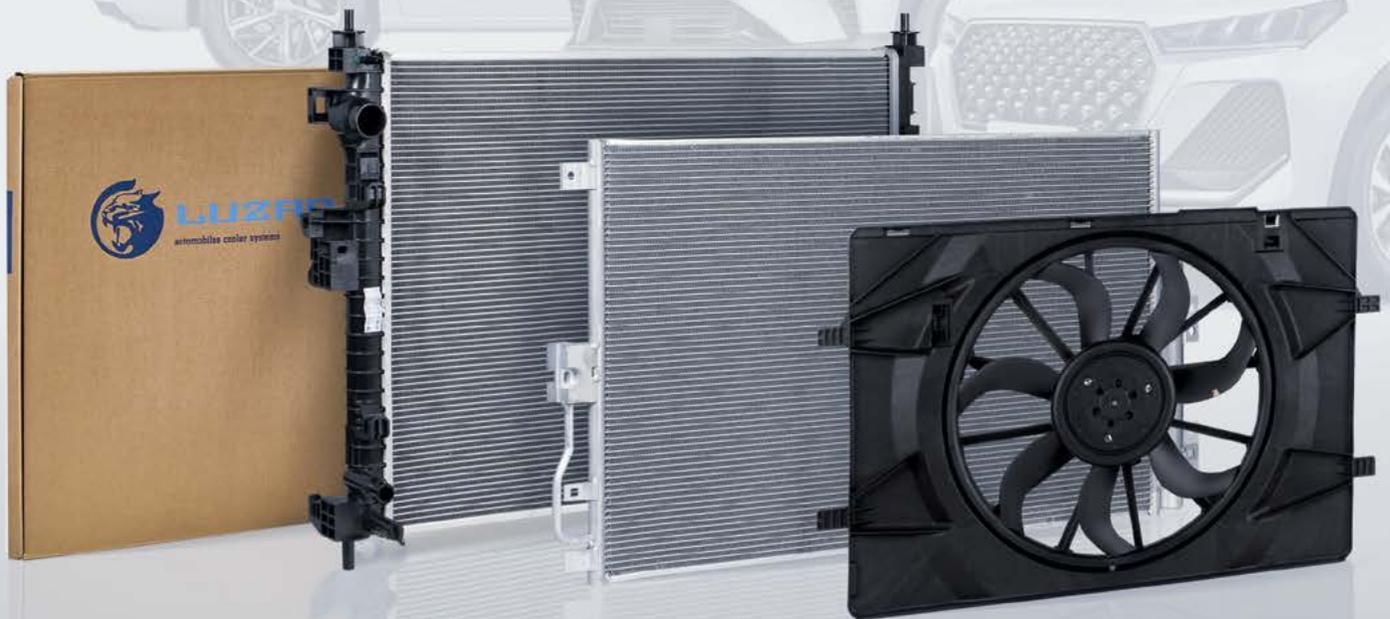
Длина колесной базы составляет 2900 мм. Высота салона – 1357 мм, а объем багажника увеличивается с 715 до 1818 литров при сложенных задних сиденьях. Уже в «базе» iCAUR V27 получил семь подушек безопасности, комплекс активных и пассивных систем, а также двухсекционную панорамную крышу ■





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**



Changan CS75Plus 4WD



Примерный семьянин



Роман Зубко

Кроссовер Changan CS75 не так давно отметил 10-летие: автомобиль первого поколения встал на конвейер в 2013 году. В 2018-м он претерпел рестайлинг, а уже через год в продажу поступил кроссовер второго поколения. На конвейере он продержался четыре года, после чего, в 2023-м, его сменил автомобиль третьей генерации (CS75Plus) — тот самый, который побывал у нас на тесте весной 2025 года.

CS75Plus четвертого поколения начали выпускать

Китайские производители в погоне за долей на мировом авторынке, похоже, решили сломать все возможные стереотипы. Европейцы, японцы и корейцы вроде бы уже приучили нас к тому, что смена поколений моделей происходит раз в семь-восемь лет. Но китайцы, кажется, живут по собственному календарю. Казалось бы, давно ли мы тестировали кроссовер Changan CS75Plus третьего поколения (см. «Движок» № 138 за май 2025-го), выпускавшийся с 2023 года? И вот уже российское представительство компании устраивает в Заполярье ездовую презентацию CS75Plus 4WD — кроссовера четвертой генерации, получившего полный привод в паре с 2,0-литровым мотором. Чем отличается новый «Семьдесят пятый» от предшественника и насколько уверенно он чувствует себя в условиях русской зимы, мы выясняли в Мурманской области и окрестностях поселка Териберка.

в 2025 году. Его предшественники к тому времени разошлись по миру общим тиражом свыше 2,8 млн экземпляров, и в Changan рассчитывают, что новый «Семьдесят пятый» будет продаваться как минимум не хуже модели любой из прежних генераций. Позиционируется CS75Plus как современный семейный кроссовер,

способный стать единственным автомобилем в семье, не вынуждая при этом главу семейства идти на какие-либо серьезные компромиссы.

Возможно, именно поэтому во внешности модели ее создатели решили сохранить преемственность поколений. Автомобиль получил «подретуши-

рованную» радиаторную решетку, новую переднюю и заднюю оптику; кроме того, изменился силуэт кроссовера. Тем не менее модель осталась безошибочно узнаваемой. За дизайн нового «Семьдесят пятого», к слову, отвечал Клаус Зичиора, вице-президент Changan Automobile и глава подразделения глобального дизайна компании. Ранее г-н Зичиора возглавлял отдел дизайна Volkswagen Group и разрабатывал, в частности, внешность современных электромобилей VW семейства ID.

«Четвертый» CS75Plus построен на новой платформе Fangzhou и стал на 60 мм длиннее, на 45 мм шире и на 5 мм ниже предшественника; колесная база удлинилась на 90 мм. Габаритные размеры новинки (длина/ширина/высота) — 4770 x 1910 x 1705 мм. Как заявляют в Changan, с переходом на новую платформу также понизился центр тяжести автомобиля, а жесткость кузова на кручение возросла на 15% и достигла 17 671 Нм/град. Конструкция кузова новинки позволяет выдерживать большие нагрузки при столкновениях спереди, сбоку и сзади; повышенный уровень активной безопасности обеспечивает комплекс современных электронных систем ADAS.

В салоне нового CS75Plus главенствующее место занимает панорамный экран, под огромным стеклом которого (1150 x 216 мм) спрятаны сразу три LCD-дисплея: полностью цифровая приборная панель диагональю 10,25 дюйма, головной экран мультимедийной системы (14,6 дюйма) и пассажирский дисплей (12,3 дюйма). У всех трех экранов высокое разрешение и антибликовое покрытие, устойчивое к царапи-





Управление основными функциями (за исключением ряда электрообогревов) вынесено на огромный дисплей мультимедийной системы. Меню логичное: долго искать нужный пункт не придется. Среди полезных цифровых функций – беспроводной Apple CarPlay и Android Auto, навигация на базе Яндекс, VK Music, а также беспроводная зарядка для смартфона

Двухлитровый турбомотор бодр и весел даже в режиме «Стандарт», а в «Спорте» он реагирует на подачу топлива даже излишне активно. И если на трассе гиперчувствительность педали газа оправдана тем, что это позволяет ускориться без заминок, обгоняя попутный грузовик, то в городе езда в режиме «Спорт» становится излишне нервной и дерганой.

Автоматическая 8-ступенчатая коробка передач Aisin, которой оснащается CS75Plus, вполне под стать заводному мотору. Коробка не тупит при переключениях вверх, вовремя подтыкает пониженную при обгонах и не путается в передачах при более или менее равномерном движении. И от дерготни в пробках классический «автомат» с гидротрансформатором полностью избавлен. Единственное, чего не хватило для полного счастья, – это ручного режима управления трансмиссией (в некоторых ситуациях на заснеженных дорожках в окрестностях Териберки он бы нам пригодился). Кроме того, селектор в виде подрулевого рычажка справа на рулевой колонке – так себе решение с точки зрения эргономи-



нам, пыли и отпечаткам пальцев; сенсорные дисплеи изготовлены по специальной технологии, повышающей чувствительность к нажатиям.

Посадка за рулем автомобиля в целом удобна, но в частности, с точки зрения высокорослого водителя, вопросы возникли. Устраиваясь «по педалям», я по привычке сдвинул сиденье до упора назад и не без удивления обнаружил, что отодвинулся даже дальше, чем нужно. Придвинуться поближе пришлось, впрочем, еще и по другой причине: диапазон регулировки рулевой колонки по вылету оказался, напротив, сильно ограниченным.

Так что, устраиваясь «по рулю», пришлось еще и спинку кресла поставить за малым не вертикально.

По эргономике вопрос возник один, но, как говорится, глобальный: управление практически всеми возможными функциями автомобиля (включая регулировку зеркал) вынесено на центральный LCD-дисплей. «Физические» кнопки отвечают за включение электрообогревов руля, сидений и лобового стекла. При этом обогрев заднего стекла и зеркал активируется через «климатическое» меню.

Обращаться к последнему, кстати, приходится часто:

система микроклимата работает на новом CS75Plus по-китайски своенравно, и, чтобы и стекла не запотевали, и пассажирам было комфортно, приходится регулировать все вручную. Благо само меню организовано вполне логично, а активировать его можно одним нажатием на экран.

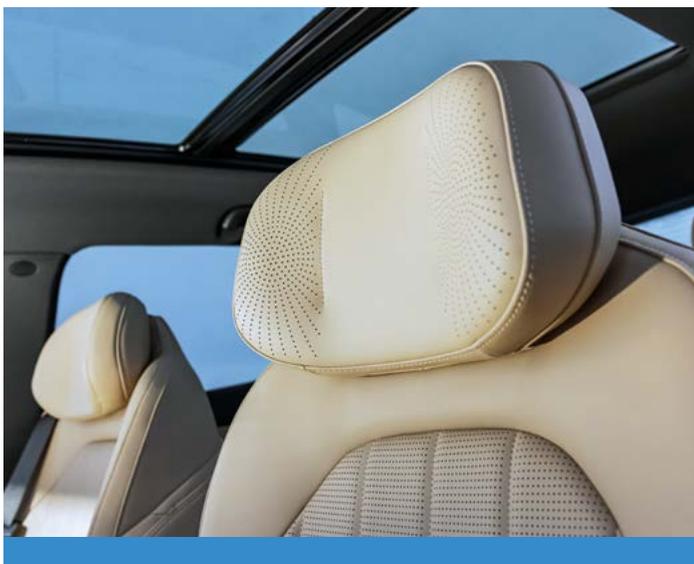
Под капотом нового CS75Plus – бензиновый турбомотор 2.0T семейства Blue Core в версии JL484ZQ1 рабочим объемом 1997 куб. см. Двигатель развивает мощность 235 л. с. при 5500 об/мин и максимальный крутящий момент 390 Нм в диапазоне от 1900 до 3500 об/мин. В наличии система выбора режимов движения с тремя дорожными пресетами («Эко», «Стандарт», «Спорт») и тремя внедорожными («Снег», «Грязь», «Песок»).



Задние сиденья CS75Plus радуют простором: «сам за собой» водитель ростом 193 см усаживается вполне комфортно — даже с небольшим запасом. И крыша на макушку не давит, несмотря на наличие панорамного люка

ки: трудно сосчитать, сколько раз мы с коллегой по экипажу тянулись к селектору, желая на самом деле включить дворники.

Муфта BorgWarner шестого поколения, положенная в основу полноприводной трансмиссии CS75Plus, обеспечивает, по заявлению производителя, скорость срабатывания на уровне 0,2 секунды и преодоление уклонов до 60%. Подъемов и спусков подобной крутизны на нашем маршруте не было, но в глубоком снегу муфта работает вполне адекватно для подобных конструкций. А вот названия некоторых из внедорожных режимов вождения китайцам



воплне внятными информативными усилием и в то же время не производит впечатления «зажатого». И на действия рулем автомобиль реагирует правильно: с готовностью, но и без лишней нервозности. На шоссе до Териберки со смешанным снежно-ледовым покрытием, изобилующим к тому же разнокалиберными ухабами, подобный характер управляемости оказался в самую масть!

При этом в погоне за ходовыми качествами инженеры Changan отнюдь не стали жертвовать плавностью хода:

Багажник кроссовера со сменой поколений чуть уменьшился в размерах, но все равно вмещает 610 литров поклажи при установленных задних сиденьях и 1505 литров — при сложенных. В подполье — органайзер для инструментов и «докатка»

логично было бы переименовать. «Снег», например, следовало бы окрестить «Льдом»: в этом режиме автомобиль стремится стартовать максимально плавно, не допуская пробуксовки. Название «Снег» больше подошло бы пресету «Песок»: в нем кроссовер активно гребет «всеми четырь-

мя», максимально задействуя весь потенциал полноприводной трансмиссии.

Весьма удачно оказалась настроена ходовая часть полноприводного CS75Plus. Руль налит



ХАРАКТЕРИСТИКИ Changan CS75Plus 4WD

ХАРАКТЕРИСТИКИ Changan CS75Plus 4WD	
Габариты и масса	
Длина x ширина x высота, мм	4770 x 1910 x 1705
Снаряженная масса, кг	н. д.
Объем багажника, л	610
Клиренс, мм	190
Двигатель	
Тип	Бензиновый, R4, с турбонаддувом
Объем, куб. см	1997
Мощность, л. с. при об/мин	235/5500
Крутящий момент, Нм при об/мин	390/1900–3500
Трансмиссия	8-ступенчатая, автоматическая
Привод	Полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	7,4
Максимальная скорость, км/ч	215
Средний расход топлива, л	8,8

новый CS75Plus одинаково легко проглатывает и большинство типичных для города неровностей в виде трещин и стыков в асфальте (и даже сильно выступающих над покрытием рельсов на железнодорожных переездах), и ухабы посерьезнее, и «лежачих полицейских». Чтобы пробить подвеску этого «Чангана», нужно либо зевнуть на трассе яму глубиной с полколеса, либо совсем уж немилосердно дубасить по колдобинам.

Ну а самое приятное для пассажиров — то, что CS75Plus 4WD оказался весьма тихим для семейного кроссовера среднего класса: шумы любого рода (и источника) проникают в салон в сильно приглушенном виде. В целом же уровень шумоизоляции автомобиля — за малым не премиальный.

Наш вердикт

В заключение — о главном: цене вопроса. На момент старта российских продаж (8 декабря 2025 года) новый Changan CS75Plus 4WD стоил 4 099 900 рублей в комплектации

Luxe и 4 249 900 рублей в исполнении Tech. На первый взгляд недешево, но для кроссовера подобных габаритов и с таким оснащением новый «Семьдесят пятый» вполне, как выражаются маркетологи, «в рынке».

Спозиционирован же он у нас в стране очень точно, претендуя на роль единственного автомобиля в семье с полным на то основанием! С отмеченными нами недостатками вполне, как говорится, можно жить, а с таким набором достоинств, как классический «автомат», полный привод и энергоемкая подвеска, «Семьдесят пятый» мог бы вполне успешно конкурировать не только с «соотечественниками», но и с целым рядом моделей ушедших из России брендов. Сколько россиян думают так же, узнаем как минимум через полгода активных продаж новинки.



Стоимость
на момент подготовки материала
Changan CS75Plus 4WD
4 249 900 ₽

ОЦЕНКИ Changan CS75Plus 4WD

ОЦЕНКИ	Changan CS75Plus 4WD	
Интерьер	8,00	В салоне нового CS75Plus цифровизация входит порой в антагонистическое противоречие с эргономикой. Тем не менее здесь просторно и в целом удобно.
Обзор	8	
Эргономика	7	
Качество материалов	8	
Простор	9	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	8	Едет автомобиль именно так, как и ожидаешь от современного 2,0-литрового кроссовера. И на бездорожье не пасует.
Багажник	8	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	7,80	
Динамика	8	
Управляемость	8	
Тормоза	7	
Экономичность	8	Новый CS75Plus по-премиальному тих. К тому же он уверенно справляется с типично российскими дорожными невзгодами.
Внедорожные способности	8	
КОМФОРТ	8,33	
Акустический	9	
Ездовой	8	
Оснащенность опциями	8	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,04	Автомобиль, отлично подходящий на роль единственного в семье!



Soueast S09



Круизный
лайнер

ТЕСТ
ДРАЙВ



Роман Зубко

С автомобилями Soueast постоянные читатели «Движка» знакомы не понаслышке. Без малого год назад наш обозреватель принял участие в премьерном тесте двух моделей бренда: S07 и S09. Но то были практически тепличные условия пресс-тура, пусть и зимние. Теперь же мы решили испытать флагманский кроссовер Soueast S09 по гамбургскому счету: в условиях самой что ни на есть реальной эксплуатации. Мы взяли автомобиль на длительный тест, дважды проехали на нем от одной столицы до другой (причем один раз — с почти полной загрузкой) и выяснили, насколько он подходит для путешествий по России на дальние расстояния. Все подробности — в нашем материале.

Если мы говорим об автомобиле для дальних поездок, то начать в любом случае придется с удобства посадки за рулем: это важный параметр для любой машины, но для «дорожного крейсера» он важен вдвойне. У S09 с этим в целом порядок: за рулем кроссовера удобно устроится человек практически любой комплекции. Лишь водителю ростом за метр девяносто, скорее всего, захочется отодви-

нуться назад чуть дальше, чем позволяет автомобиль. Что же до самих передних кресел, то они удобны практически без оговорок: в дальней дороге спина не устает.

Что касается эргономики, то в салоне флагмана модельного ряда Soueast есть ряд весьма удобных и редких для нынешних «китайцев» решений (среди них, например, традиционные кнопки регулировки зеркал слева от руля





Несмотря на гигантский ЖК-дисплей диагональю 15,6 дюйма, цифровизация салона S09 не тотальна: зеркала регулируются традиционными кнопками слева от руля, а микроклимат – сенсорными клавишами. За единственный подстаканник водителю и переднему пассажиру предстоит конкурировать

или ряд отдельных сенсорных клавиш управления микроклиматом), но есть и те, что раздражают. К числу последних относится запрятанная в недра меню головного ЖК-дисплея «виртуальная» кнопка включения электрообогрева лобового стекла. Или излишне нервная система датчиков парковки, весьма болезненно реагирующая на приближение других автомобилей в плотном городском трафике.

Панель приборов кроссовера – не самая удачная по дизайну, к тому же выбрать другой вариант оформления невозможно. Хорошо хоть скорость отображается в виде крупных цифр. Однако главенствующее место на «приборке» занимает анимация движущегося автомобиля – так себе решение, откровенно говоря: в дальней дороге рано

или поздно начинаешь от этого «мультика» уставать.

Система климат-контроля на S09 работает по-китайски своенравно: в сырую и холодную погоду, характерную для поздней осени и ранней зимы в городе на Неве и окрестностях, чтобы и сидеть было комфортно, и стекла не запотевали, лучше не доверять автоматике и настраивать все вручную. Задние пассажиры, к слову, могут не только направлять потоки воздуха куда нужно, но и регулировать скорость работы вентилятора обдува.

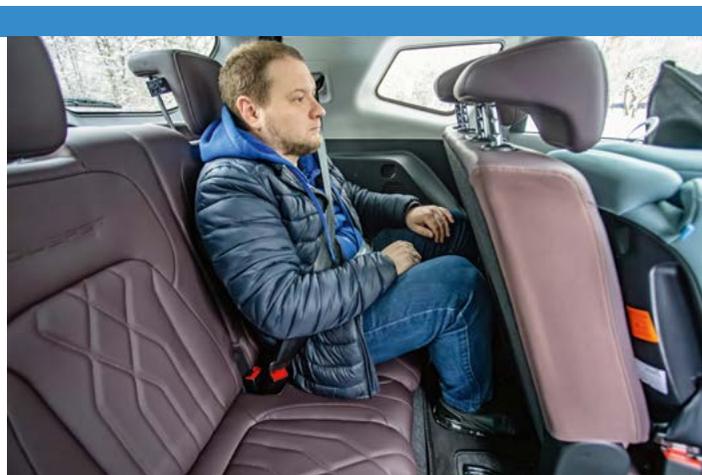
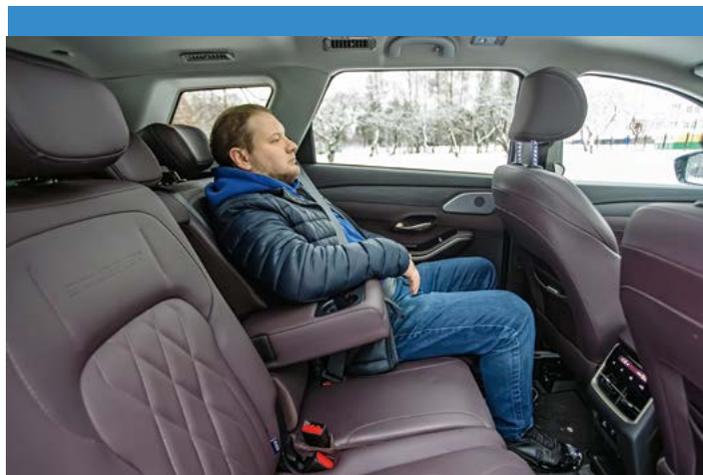
В целом на втором ряду флагманского кроссовера Soueast удобно и просторно (высокорослый водитель с комфортом усаживается «сам за собой»), к услугам седоков, помимо собственного блока регулировки

климата, – USB-разъемы для подзарядки гаджетов и трехступенчатый подогрев сидений. А вот третий ряд – «галерка» в прямом смысле слова: с относительным комфортом там устроятся разве что дети, подростки или люди ростом ниже среднего; остальные протянут здесь недолго.

Под капотом S09 стоит известный по целому ряду других моделей концерна Chery рядный 4-цилиндровый двигатель SQR4J20 рабочим объемом 1998 куб. см с непосредственным впрыском топлива и турбонаддувом. Мотор развивает мощность 197 л. с. при 5500 об/мин и максимальный крутящий момент 375 Нм в диапазоне от 1750 до 4000 об/мин. Судя по информации на лючке бензобака, двигатель способен работать на «92-м» бензине.

В целом турбомотор вполне бодр как в городе, так и на трассе – на свои без малого две сотни «лошадей» автомобиль едет. Но в частности вопросы возникли. Педаль газа, например, сильно задемпфирована в начале хода: пока ее не продавишь довольно резким движением ступни, машина сколько-нибудь активно не поедет. Частично это «лечится» активацией режима Sport в системе выбора режимов движения, но полностью проблема не решается: заминка становится лишь немного меньше.

Вот к 8-ступенчатому классическому «автомату», с которым агрегируется двигатель, претензий минимум. Работает коробка плавно и шустро, пониженную при необходимости активно ускориться включает вовремя,





путаться в передачах не склонна; к тому же в пробках нет и намека на подергивания, которыми славятся модные нынче «роботы» с двойным сцеплением.

Излишним аппетитом двигатель S09 не страдает, но и особо экономичным его не назовешь — даже со скидкой на длину и снаряженную массу кроссовера (4,85 метров, 1935 кг). Бортовой компьютер в смешанном цикле показывает 9,6–9,8 литра на 100 км (в зависимости от того, насколько равномерным получается движение), по чекам с АЗС на маршруте Санкт-Петербург — Москва у нас вышло 10,69 литра на «сотню».

При езде по платной трассе М11 появились вопросы к тормозам: педаль показалась излишне



легкой, длинноходной и малоинформативной. Впрочем, в ходе нашего теста автомобиль стал «проситься» на ТО, так что весьма возможно, что все объясняется активным износом тормозных колодок по ходу предыдущих журналистских тестов: все-таки жизнь любого автомобиля в пресс-парке — мягко говоря, не сахар.

Рулевое управление флагмана модельного ряда Soueast

тонкостью настройки не поражает: руль старательно имитирует наличие информативного усилия, но на проверку оказывается, что усилие это скорее фоновое. Оно крайне слабо зависит от степени загрузки управляемых колес в повороте. Да и момент начала скольжения воспринимается

больше вестибулярным аппаратом, нежели пальцами рук. Зато по автомагистрали вести автомобиль — одно удовольствие: на скоростных прямых S09 демонстрирует за малым не безукоризненную устойчивость.

Подвеска кроссовера оставила двойственное впечатление. Если не торопясь катить по городу в полпедали, кажется, что все хорошо: автомобиль неплохо справляется с большинством «дорожных невзгод». Но если поехать поактивнее, то на типично городские неровности (в виде стыков на эстакадах или трамвайных путей) S09 начинает реагировать излишне нервно, а в повороте, если поймать загруженным колесом череду неровностей, его может и вовсе переставить на траектории.

Зато на трассе автомобиль весьма неплохо сглаживает

Багажник Soueast S09 вмещает 136 литров поклажи в 7-местной конфигурации и свыше 700 литров — при сложенных сиденьях третьего ряда. «Докатка» размещена под днищем автомобиля



ХАРАКТЕРИСТИКИ Soueast S09

Габариты и масса	
Длина x ширина x высота, мм	4858 x 1925 x 1795
Снаряженная масса, кг	1935
Объем багажника, л (7/5 мест)	136/723
Клиренс, мм	190
Двигатель	
Тип	Бензиновый, 4R, с турбонаддувом
Объем, куб. см	1998
Мощность, л. с. при об/мин	197/5500
Крутящий момент, Нм при об/мин	375/1750–4000
Трансмиссия	8-ступенчатая, автоматическая
Привод	Полный
Ездовые параметры	
Разгон до 100 км/ч, с	8,9
Максимальная скорость, км/ч	н. д.
Средний расход топлива, л/100 км	8,9

по-настоящему серьезные ухабы. Так что возможно, что отмеченные нами в городе огрехи по части плавности хода — заслуга 20-дюймовых низкопрофильных шин размерности 255/45 R20. Думается, на «19-х» колесах S09 ехал бы покомфортнее.

Шумоизоляция у флагманской модели Soueast — на среднем для кроссовера подобного класса уровне. Тихоней автомобиль не назовешь, но и особой назойливости в проникающих в салон звуках нет.

Ответ на вопрос, сколько все это удовольствие стоит, прост и краток: за полноприводный Soueast S09 2025 года производства просили на момент подготовки этого материала 4 099 000 рублей. Есть модификация подешевле (за 3 899 000 рублей), но она настолько же проще технически: турбомотор тот же, но трансмиссия — 7-ступенчатый «робот» с двойным сцеплением, а привод — исключительно передний.

Наш вердикт

Ответ на основной вопрос, которым мы задались по ходу теста, — положительный. S09 отлично подходит для путешествий по России и вообще неплохо приспособлен к нашим дорогам и климату: классический «автомат», полный привод, а также полный набор необходимых в условиях русской зимы электрообогревов.

Стать бестселлером на российском авторынке автомобилю может помешать лишь цена: полный привод с «автоматом» доступны исключительно в топовой комплектации Premium, но на «премиум» она не тянет — типичный среднеразмерный семейный SUV среднего класса. Если бы полный привод и АКП сочетались с комплектацией попроще — вот это был бы настоящий бестселлер!..



Стоимость
на момент подготовки материала

Soueast S09
4 099 000 ₽

ОЦЕНКИ		Soueast S09
ИНТЕРЬЕР	8,43	Салон тестового Soueast S09 в исполнении Premium выглядит и воспринимается современным, удобным и просторным. Но в эргономике есть вещи, раздражающие в дальней дороге.
Обзор	8	
Эргономика	8	
Качество материалов	9	
Простор	8	
Передние сиденья	8	
Задние сиденья	9	
Багажник	9	
ЕЗДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	7,6	На свои без малого две сотни сил S09 едет. Однако аппетит кроссовера умеренным не назовешь, а тормоза и рулевое управление можно было бы настроить и получше.
Динамика	8	
Управляемость	8	
Тормоза	7	
Экономичность	7	
Внедорожные способности	8	
КОМФОРТ	8,33	Шумоизоляция у S09 неплоха, а подвеска довольно прилично справляется с нашими дорожными невзгодами (со скидкой на «20-е» колеса).
Акустический	8	
Ездовой	8	
Оснащенность опциями	9	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	8,12	Будь у полноприводного S09 комплектация попроще и подешевле — был бы бестселлер! Но за 4,1 млн рублей на рынке есть не менее привлекательные модели.



Trialli расширил ассортимент 16 товарных групп

Бренд Trialli выпустил в общей сложности 140 новых деталей для легковых автомобилей.

Ассортимент увеличился в 16 товарных группах, сообщает пресс-служба бренда.

Среди них – приводы (29 новых SKU), колодки тормозные дисковые (16 SKU), диски тормозные и комплекты сцепления (по 14 SKU), ступицы (12 SKU), ремни ГРМ (11 SKU), суппорты тормозные (10 SKU), ремонтные комплекты ступицы (7 SKU), поршни суппорта, ремни поликлиновые 7PK и ремкомплекты суппорта (по 6 SKU).

Также в каталоге появились новые электродвигатели суппорта (4 SKU), скобы суппорта (2 SKU), ремни поликлиновые 4PK, ремни поликлиновые 8PK, ремкомплекты скобы суппорта (по одному SKU).

Для Kia K5 2020 модельного года подходит ступица с артикулом MR 0867, для Toyota Probox 2002 м.г. – тормозной диск DF 155115, для Hyundai Creta 2021 м.г. с 6-ступенчатой МКПП – сцепление FR 0840, для Kia Optima JF 2015 м.г. – приводы AR 948 и AR 950, а для Sollers Argo 2022 м.г. – приводной ремень 8PK2688.

Также новые детали адресованы владельцам Subaru, Mitsubishi, Geely, Ford, Citroen, Opel, Nissan, Mercedes-Benz, Jetour, JAC, Changan, Chery, Volkswagen, Renault, BMW, «Москвич», Haval, Mazda, Voyah, Aito, GAC, Land Rover, Volvo, Audi, Daewoo и Chevrolet ■



«Роспарт» запустил продажи стартерных АКБ

Компания «Роспарт» объявила о начале продаж стартерных аккумуляторных батарей.

В новой товарной группе представлены батареи AGM и EFB (серий Classic, Standard и Premium), включая 60, 70, 80 и 95 А·ч.

Для заказа доступны более 50 позиций, покрывающих потребности 99% автопарка – от современных машин с системой «Старт-стоп» до классических моделей, сообщает пресс-служба компании.

Изделия подходят для большинства европейских и азиатских автомобилей.

Все аккумуляторы «Роспарт» соответствуют строгим стандартам качества, отмечают представители компании ■

LUZAR обновил линейку турбокомпрессоров

Бренд LUZAR выпустил новый турбокомпрессор и актуаторы турбокомпрессора для легковых и легких коммерческих автомобилей.

Всего для заказа стали доступны четыре новые позиции. Турбокомпрессор с артикулом LAT 1852 предназначен для автомобилей Volkswagen Tiguan 2016 модельного года и Skoda Octavia A7 2012 м.г. 1.4T.

Розничная цена детали составляет 38 000 рублей, сообщает пресс-служба бренда.

Актуатор турбокомпрессора с артикулом LTC 1807 подходит для Volkswagen Transporter T5 (03–) 1.9D (2990 рублей), а с номером LTC 1848 – для Skoda Octavia (04–) и Volkswagen Passat B6 (05–) 1.8T (3250 рублей).

Изделие с артикулом LTC 0836 выпущено для Hyundai H1 Starex (00–) 2.5D (2290 рублей) ■



Ассортимент Zekkert пополнили 115 новых позиций

Бренд Zekkert объявил о расширении фирменного ассортимента деталей для легковых автомобилей.

В каталоге появились в общей сложности 115 новых позиций; среди них – 50 газовых упоров, 32 датчика, 25 катушек зажигания и восемь зеркал, сообщает пресс-служба бренда.

Новые газовые упоры адресованы владельцам Suzuki Swift (MZ, EZ) 2005 модельного года, Volkswagen Passat I и II (08-); Audi A4 (04-), Toyota Prius (XV20) (03-), Volvo S40 II (04-), BMW 3 (G20, G21) (18-).

Более 30 датчиков выпущены для автомобилей Lexus GS (S190) (05-), Kia Sportage IV (15-), Hyundai Tucson III (15-), Honda Accord VIII (08-) и Mitsubishi Lancer X (07-).

Новые катушки зажигания подходят для Mazda 6 (05-), Kia Sportage II (04-), Ford Focus III (12-), Mitsubishi Galant IX (03-), Opel Astra G и H (00-), а зеркала – для Volkswagen Passat VII (10-), Ford Mondeo V (14-) и Renault Clio III (05-) ■



GSP расширил линейку деталей привода

Бренд GSP объявил о расширении фирменного ассортимента деталей системы привода за счет 17 новых артикулов.

Как сообщает пресс-служба бренда, в каталоге GSP появились 17 новых позиций приводных валов и ШРУСов.

Новинки предназначены для послепродажного обслуживания одного из самых популярных в России кроссоверов: Haval Jolion 2021 модельного года в версиях 1.5 7DCT 4WD; 1.5 MT 2WD / 7DCT 2WD.

В линейке GSP появились приводные валы для передней оси (артикулы 256137, 256141, 256180, 256181, 256968, 256969), приводные валы для задней оси (арт. 256138, 256139), внутренние ШРУСы (арт. 603100, 603101, 603102, 603181, 603182), наружные ШРУСы (арт. 803163, 803168, 803169, 804435).

Все позиции уже доступны для заказа на складах официальных дистрибьюторов GSP, сообщают представители бренда ■



Ganz выпустил новые тормозные колодки

Бренд Ganz объявил о расширении фирменного ассортимента деталей тормозной системы за счет новых тормозных колодок для популярных в России иномарок.

Как сообщает пресс-служба бренда, линейку запчастей Ganz дополнили колодки двух серий: в базовой представлены детали для комфортной повседневной езды, в серии PRO-Line – колодки для активного вождения и высоких нагрузок.

В базовой серии в рамках расширения ассортимента появились детали для таких автомобилей, как Citroen C4 Picasso II/Peugeot 308 II (14-) (арт. GIJ07191), Nissan X-Trail T32/Infiniti Q50 (арт. GIJ07192), Hyundai Terracan (01-) (арт. GIJ07193), Genesis GV80 (20-) (арт. GIJ07194), Chevrolet Tahoe (15-)/Cadillac Escalade (15-) (арт. GIJ07196), BMW 5 Series (E39) (95–04) (арт. GIJ07198).

Серию PRO-Line Ceramic дополнили колодки с артикулами GIJ07191C (для Citroen C4 Picasso II/Peugeot 308 II (14-), GIJ07196C (для Chevrolet Tahoe (15-)/Cadillac Escalade (15-), GIJ07197C (для Genesis GV80 (20-), GIJ07192C (для Nissan X-Trail T32/Infiniti Q50), GIJ07195C (для Citroen C4 II (11-)/Peugeot 308 II (13-)/3008 (16-).

Ранее, в конце 2025 года, как уже сообщал «Движок», Ganz представил тормозные колодки серии PRO-Line для популярных в РФ автомобилей китайских брендов ■

STARTVOLT расширил линейку свечей зажигания

Бренд STARTVOLT объявил о расширении ассортимента товарной группы «Свечи зажигания LPG».

Для приобретения доступны семь новых SKU, сообщает пресс-служба бренда. Новинки подходят для автомобилей с газовыми двигателями, а также для мотоциклов и садовой техники.

Свеча зажигания с артикулом VSP 0122 предназначена для автомобилей Lada 2101–2108, 2121, а с номером VSP 0123 – для Lada и УАЗ.

Для Lada, ГАЗ, УАЗ и ЗАЗ подходит деталь с артикулом VSP 0121, только для Lada, ГАЗ и УАЗ – с номером VSP 0124. Также владельцам ГАЗ и УАЗ с двигателями ЗМЗ-402 и УМЗ-421 адресовано изделие VSP 0323.

Среди других новинок – свечи зажигания для BMW R1200 (арт. VSP 3017) и для садовой техники (арт. VSP 3007). Розничная цена деталей варьируется от 190 до 1470 рублей.

Новые свечи зажигания соответствуют оригинальным изделиям по выходным характеристикам и посадочным размерам, отмечают в STARTVOLT.

Гарантия на перечисленные запчасти бренда составляет 2 года с момента продажи или 25–60 тыс. км пробега (в зависимости от типа свечи зажигания) ■



STARTVOLT представит в России зеркала заднего вида

Бренд STARTVOLT объявил о предстоящем появлении в фирменном ассортименте новой товарной группы – боковых зеркал (зеркал заднего вида).

Об этом сообщил в эксклюзивном интервью «Движку» директор STARTVOLT по маркетингу Игорь Явдошук. По его словам, поставки деталей новой для бренда товарной группы на российский рынок начнутся в середине нынешнего года. Какие-либо другие подробности о зеркалах заднего вида STARTVOLT в руководстве бренда пока не разглашают.

Как рассказал «Движку» Игорь Явдошук, в настоящее время в STARTVOLT готовятся к дальнейшему расширению ассортимента – на ближайшие два года запланирована весьма активная товарная экспансия бренда.

В нынешнем году, по словам И. Явдошука, в Петербурге будет запущена новая линия сборки генераторов STARTVOLT. Производственный план на первый год работы конвейера – свыше 20 тыс. единиц генераторов. «Мы также открыты к предложениям со стороны автопроизводителей в контексте OEM-поставок», – отметил директор STARTVOLT по маркетингу ■



Masuma запустила продажи механических помп охлаждения ДВС

Бренд Masuma объявил о начале продаж на российском рынке механических водяных насосов (помп) двигателя.

В линейке представлены новые детали для Toyota, Mazda, Hyundai, Ford, Volvo и Land Rover. Новинки полностью соответствуют конструкции OEM-помп, сообщает пресс-служба бренда.

Ключевое преимущество помп Masuma – наличие двойных подшипников, металлических крыльчаток и алюминиевого корпуса, устойчивого к коррозии, отмечают представители бренда.

Гарантия на помпы Masuma составляет 2 года или 50 тыс. км пробега ■



Sidem выпустил новые детали подвески для Mini

Компания Sidem объявила о расширении фирменного ассортимента деталей подвески и рулевого управления для автомобилей марки Mini.

Одна новая позиция уже доступна на складе, сообщает пресс-служба компании.

Осевой шарнир можно найти по артикулу 21115, его OEM-номер – 32 10 5 A44 DD4. Новинка подходит для пятидверного Mini 2024 модельного года и кабриолета Mini 2025 м. г.

Ранее, как сообщал «Движок», Sidem представил левую и правую стойки стабилизатора для электрического хэтчбека MG4 2022 м. г. ■



Continental представил новые зимние шины

Continental AG выпустил новые зимние шипованные шины IceContact 8 для легковых автомобилей.

Новинка разработана специально для эксплуатации в условиях сурового климата, сообщает пресс-служба концерна. Размерный ряд представлен в диапазоне от 15 до 22 дюймов.

Шины IceContact 8 получили два типа шипов и новый рисунок протектора – в нем оптимизировано расположение ламелей. В составе резиновой смеси, из которой изготавливаются шины, использован новый полимер с высокой эластичностью.

Среди ключевых характеристик новинки в Continental AG называют оптимальное сцепление на дороге вне зависимости от степени износа шины, а также более высокую эффективность торможения.

Продажи шин Continental IceContact 8 на европейском рынке начнутся во втором квартале 2026 года ■



 **ZEKERT**
IT WORKS FOR ALL.



АВТОЗАПЧАСТИ С ГАРАНТИЕЙ

www.zekert.de

У MARSHALL появились новые тормозные суппорты и ремкомплекты

Бренд MARSHALL расширил фирменный ассортимент за счет новых тормозных суппортов и ремонтных комплектов для суппортов.

Для заказа доступны в общей сложности 80 новинок. Среди них – 8 суппортов и 72 ремкомплекта.

Артикулы новых суппортов – MBC0007, MBC0008, MBC0017, MBC0019, MBC0507, MBC0508, MBC0519 и MBC0520. Перечисленные детали адресованы владельцам Audi, Ford, Lexus, Mazda, Nissan, Opel, Renault, Skoda, Toyota и Volkswagen.

Для защиты от коррозии каждый суппорт проходит фосфатирование цинком и покрывается порошковой краской бренда American Tiger. Толщина покрытия – 60–200 мкм, сообщает пресс-служба бренда.

Артикулы некоторых ремкомплектов суппортов – MRK0001, MRK0002, MRK0003, MRK0005, MRK0010, MRK0013, MRK0015, MRK0018, MRK0022, MRK0025, MRK0029, MRK0032, MRK1003, MRK1007, MRK1014, MRK1033, MRK1035, MRK1031, MRK1034, MRK1036, MRK1037, MRK1038, MRK1039, MRK1040.

Каждый комплект включает все необходимые детали: поршни, уплотнения, направляющие, крепеж и специализированную смазку, отмечают в MARSHALL.

Ремкомплекты суппортов подходят для Audi, BMW, Ford, Hyundai, Kia, Mercedes-Benz, Nissan, Renault, Toyota, Volkswagen и автомобилей других марок.

Пыльники и кольца из EPDM и NBR сохраняют эластичность и герметичность при температуре от –45 °С до +150 °С; синтетическая PAG-смазка работает в диапазоне от –40 °С до +200 °С и не вымывается тормозной жидкостью, добавляют в MARSHALL ■



Новый Renault Clio поедет на шинах Continental

Концерн Continental AG будет поставлять Renault шины для конвейерного оснащения хэтчбека Clio нового поколения.

Автомобиль станет серийно оснащаться покрышками EcoContact 7 с посадочным диаметром 16 и 18 дюймов. Высокая энергоэффективность шин обусловлена использованием новой резиновой смеси и технологии Smart Energy (применение новых материалов в каркасе, подкладке и боковине для снижения внутреннего трения и уменьшения сопротивления качению), сообщает пресс-служба концерна.

За счет нового рисунка протектора удалось снизить уровень шума при качении, отмечают в Continental AG. Производитель оптимизировал расстояние между блоками протектора и углы их наклона, чтобы они соответствовали частотам шума, создаваемого на низких скоростях при движении в городских условиях.

Для Renault Clio нового поколения шины EcoContact 7 будут поставляться в двух типоразмерах: 195/60 R16 93H XL FR и 205/45 R18 90H XL FR ■

Bilstein выпустил амортизаторы для Volkswagen California

Компания Bilstein объявила о расширении фирменной линейки амортизаторов для микроавтобусов и кемперов за счет моделей B6 Camper и B6 Camper Advanced для Volkswagen California T6 и T6.1.

Амортизаторы B6 серий Camper и Camper Advanced стали доступны в вариантах для взнов California T6, производимых с апреля 2015-го по декабрь 2019 года, и T6.1, выпускаемых с октября 2019 года, сообщает пресс-служба немецкого производителя элементов подвески. Также новинки подходят для микроавтобусов Mercedes-Benz Sprinter B910, производимых с октября 2021 года.

Среди основных преимуществ новых амортизаторов в Bilstein называют улучшение управляемости машин, снижение эффекта парусности в ветреную погоду, а также увеличенный срок службы деталей при частой езде с полной нагрузкой.

Амортизаторы B6 Camper Advanced отличаются от «обычных» B6 Camper наличием функции DampMatic – полностью механической автоматической регулировки усилия демпфирования ■



Cordiant выпустил новые свечи зажигания

В ассортименте Cordiant появились новые артикулы свечей зажигания для автомобилей российских, европейских и азиатских марок.

Для заказа со склада доступны в общей сложности 30 новинок, сообщает пресс-служба бренда.

Ассортимент «зеленой» линейки (с применением специальных сплавов на основе никеля) расширился за счет трех новых артикулов: SA 102 (тип-формула W7BC), SS 161 (WSR6F) и SS 164 (WR7D).

Новые артикулы свечей зажигания «синей» линейки (с применением специальных сплавов на основе иттрия): SA 201 (WR7DC+), SA 202 (Y7LER02), SA 204 (FQR8LEU2), SA 206 (FR8DC+), SA 207 (HR8MCV+), SA 208 (FR7DC+), SA 211 (FR7DCX+), SA 212 (WR6DC+), SA 213 (FR6DC+), SA 215 (YR8SEU), SA 219 (FR8DCX+), SA 221 (WR7DCX+), SA 223 (HR7MEV), SA 224 (VR8SC+), SA 253 (VR6NEU), SA 253 (VR6NEU), SA 301 (F7LDCR), SA 307 (FR7LDC+), SA 309 (FLR8LDCU+).

Артикулы новых свечей зажигания «черной» линейки (с применением драгметаллов): SA 426 (FR8DPP33+), SA 427 (FR5KPP332S), SA 433 (Y5KPP332), SA 440 (FR7DPP30X), SA 501 (FR6HI332), SA 532 (YR8SII30W), SA 535 (FR8DII33X), SA 537 (YR8SII33U), SA 552 (YR7MII33X).

Гарантия на свечи зажигания Cordiant составляет 24 месяца с момента продажи при соблюдении ряда условий, включая требования ТУ и ГОСТ Р 53842-2010 ■



Стало известно, что россияне делают с изношенными шинами

Компания Ikon Tyres провела опрос среди российских автолюбителей, чтобы узнать, как они утилизируют изношенные шины.

Только 39,9% жителей нашей страны целенаправленно оставляют старые шины в специализированных местах (на шиномонтажах, АЗС или пунктах приема), где гарантирована их последующая передача на переработку.

Еще 7% пользуются программами Trade-in, которые также предусматривают утилизацию, сообщает пресс-служба компании. Чуть менее 32% опрошенных не задумываются о дальнейшей судьбе шин и просто оставляют их в шиномонтажных мастерских.

Почти 10% респондентов признались, что выбрасывают покрышки с бытовым мусором в контейнеры или вывозят на полигоны.

Только 11,6% россиян используют старые шины для творчества: создают арт-объекты, клумбы или элементы декора. Об административной ответственности за неправильную утилизацию шин знают 68% респондентов.

Напомним, что штраф для физлиц составляет от 1 до 2 тыс. рублей, а для юрлиц — от 100 до 250 тыс. рублей (либо административное приостановление деятельности на срок до 90 суток) ■

Autovio показал новый бортовой компьютер

Компания Autovio представила новый бортовой компьютер на базе процессора NXP S32N79 на выставке CES в Лас-Вегасе.

Чип от NXP позволяет консолидировать различные автомобильные домены (шасси, ходовую часть и кузов) на одной платформе. Процессор S32N79 обеспечивает аппаратное разделение функций для безопасной консолидации, сообщает пресс-служба компании.

Такая «междоменная интеграция» уменьшает количество электронных блоков управления, снижает вес и обеспечивает более гибкую архитектуру автомобиля, отмечают в Autovio.

Новый бортовой компьютер может обрабатывать информацию с датчиков в режиме реального времени и использовать ее для новых приложений, таких как прогнозируемое техническое обслуживание, оптимизированная диагностика или дополнительные подключенные сервисы обработки данных, масштабируемые на весь автопарк ■





ВЫБРАТЬ ФИЛЬТРЫ
НА САЙТЕ



**ПРОВЕРЕНО
АВТОСПОРТОМ**
СОЗДАНО ДЛЯ ВАС

CR

CARVILLE RACING

ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА

НА ВСЁМ МЕЖСЕРВИСНОМ ИНТЕРВАЛЕ



Высокая эффективность
фильтрации и большая
грязеемкость



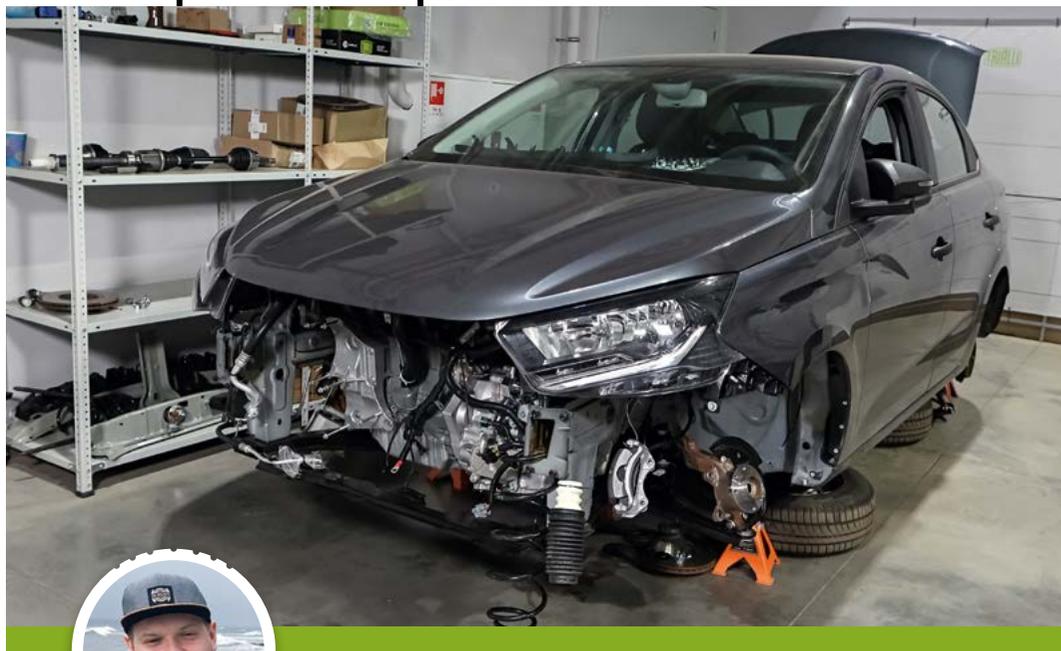
Механическая надежность
и высокое качество
материалов



Гарантия 1 год



Мы разобрали Lada Iskra



Вадим Аскарлов

«Лада Искра» — без преувеличения главная новинка нашего рынка за последние годы. АвтоВАЗ в принципе не так уж часто балует нас новыми разработками, а такими — абсолютно новыми автомобилями на новой платформе — и подавно. Так что самое время покопаться во «внутренностях» гарантированного бестселлера нашего рынка ближайших лет (а может, и десятилетий) и выяснить, из чего состоит отечественный «бюджетник» на французской платформе.

Перед тем как начать «перемывать кости» Lada Iskra, стоит напомнить, что это за автомобиль и как он появился на прилавках дилерских центров тольяттинского предприятия. Впервые машину представили еще летом 2024 года на Петербургском международном экономическом форуме. Однако официального запуска производства ждать пришлось едва ли не год, и только в апреле 2025-го первые экземпляры модели появились на свет.

«Лада Искра», как и «Веста», предлагается в трех вариан-



Под капотом разобранной нами «Искры» стоял 106-сильный вазовский мотор с вариатором

Из чего и как сделан потенциальный вазовский бестселлер?

тах кузова: седан, универсал и универсал Cross. Несмотря на то что официально платформа Iskra считается технически независимой, по сути это тележка CMF (Common Module Family) альянса Renault-Nissan, известная в основном по Renault Logan третьего поколения.

Ну и, по традиции, куда же без рубрики «что хотели и что получилось». Изначально «Искра» позиционировалась как замена «Гранте». Но сразу после объявления предварительных цен стало понятно, что Lada Granta останется с нами еще надолго, так как ценник «Искры» оказался гораздо ближе к «Весте». На данный момент базовая Lada Iskra оценивается в 1 277 000 рублей.

Под капотом новинки — два мотора объемом 1,6 литра: на 106 и 90 л.с., которые агрегируются с 6- и 5-ступенчатой «механикой» соответственно. Более мощный двигатель может также сочетаться с вариатором, но такая машина оценивается уже минимум в 1 497 000 рублей. И именно такой автомобиль (с бесступенчатой трансмиссией) и попал к нам в руки, так как по традиции продажи новых вазовских автомобилей начинаются с самых дорогих версий.

Начнем, как всегда, с качества сборки. Уже в который раз продукция АвтоВАЗа нас приятно удивляет. Последние «Весты», которые мы разбирали, также не вызывали у нас особых претензий с точки зрения качества производства. Только «Нива» заставила наших технических специалистов вспомнить о проблемах, преследовавших когда-то «Жигули», но это мы спишем на почтенный возраст отечественного внедорожника. «Искра» же показала себя с этой стороны хорошо. Напомним, что



сборка модели налажена как в Тольятти, так и на мощностях бывшего завода Nissan в Санкт-Петербурге, который теперь принадлежит АвтоВАЗу. Наша машина, к слову, произведена в городе на Неве.

С силовым агрегатом подопытной «Искры» мы и наши читатели неплохо знакомы: пара «мотор — коробка» переключалась на новинку с Lada Vesta. Тем же, кто хотел бы освежить в памяти информацию об этом агрегате, рекомендуем прочитать наш материал об эволюции модели Vesta за минувшие 10 лет (см. № 141 за август 2025 года).

Обзор основных узлов и компонентов начнем с системы термоменеджмента. Несмотря на внешнюю схожесть «искровского» блока охлаждения с «вестовским», он отличается местами крепления: каждый элемент не взаимозаменяем с ранее применявшимися на «Весте». Радиатор охлаждения производит и поставляет компания «Автоприбор», которая выкупила бывший

российский завод известного производителя Valeo. Впервые трубка расширительного бачка от радиатора сделана под быстросъемные соединения (ранее на «Ладах» такая конструкция не встречалась), да и сам расширительный бачок — новой формы. Кронштейны и способ крепления детали к кузову стали абсолютно другими, из-за этого конфигурация нижней подушки радиатора также обновилась.

Электромотор вентилятора охлаждения, судя по клейму, производится во Вьетнаме. АвтоВАЗ использует такие моторы уже много лет — и нареканий пока не было. Кожух вентилятора поставляет уже упомянутая компания «Автоприбор». Изменилась форма патрубков, а конструкция термостата для охлаждения вариатора осталась прежней. Радиатор кондиционера на «Искре» также «самодостаточный», тогда как компрессор «кондея» — такой же, как на Lada Vesta. Интересный момент, который, скорее всего, связан



с позиционированием модели в бюджетном сегменте: в радиаторе не предусмотрена замена осушителя, так что при разгерметизации радиатора единственное решение — менять его в сборе.

Радиатор отопителя для новой Iskra позаимствован у модели Vesta; маркировка на нем — китайского производителя Kinga. А вот форма трубки отопителя и шлангов изменилась. Кстати, заменить на «Искре» радиатор отопителя стало гораздо проще, чем на большинстве предыдущих моделей АвтоВАЗа, — для этого



Кожух вентилятора охлаждения — отечественный, а вот электромотор сделан во Вьетнаме



теперь не нужно разбирать половину салона. Изменилась также форма корпуса вентилятора отопителя: по сути, к используемому сейчас на «Весте» вентилятору в литье корпуса введена дополнительная пластиковая отливка, расширяющая корпус и делающая вентилятор невзаимозаменяемым.

У воздушного фильтра на «Искре» – собственная конструкция, выпускает деталь петербургский производитель BIG Filter. Салонный фильтр, в свою очередь, сделан в Китае; производителя по маркировке установить не удалось.

Генератор для Iskra, судя по маркировке, поставляется НПП «Итэлма», а производится он в КНР. Стартер – классической для моделей АвтоВАЗа конструкции, он ставится также на «Гранту»; производит деталь компания «Автоприбор». Катушки зажигания на «Искре» – китайской компании Torch. Датчики кислорода – производства бренда «СПТ». Топливный модуль выпускается в России – поставляет его компания «Моторика».

Приводной ремень на «Искре» остался той же длины, что и на «Весте», и того же производителя: Suncare. Моторчик стеклоочистителя, судя по маркировке, изготавливается в России, при этом на «Весту» аналогичная деталь приходит из Китая. Deta-



Генератор и стартер для Iskra АвтоВАЗу поставляют российские компании. Но если стартер – отечественного производства, то генератор сделан в КНР

ли подвески – тоже не взаимозаменяемые с другими моделями АвтоВАЗа: амортизаторы СААЗ, стойки стабилизатора, опоры стоек и пружины здесь собственной конструкции.

Задние тормоза на новой Lada Iskra – от предыдущей версии «Весты», передние – от нынешней Vesta NG. Ступицы и кулаки позаимствованы у Logan, а задняя ступица – та же, что используется на Largus. У приводов классическая тольяттинская конструкция, но с собственными номерами, что, скорее всего, исключает взаимозаменяемость. Интересный факт: на пыльнике внутреннего ШРУСа мы нашли маркировку VAG. Рулевая рейка новинки – новой конструкции, усилитель руля – электрический.

Выхлопная система «Искры» – цельносварная: ни одного несварного соединения здесь



нет. Соответственно, в случае повреждения выхлопа придется вырезать «банки» и «колхозить» глушитель.

Наш вердикт

Однозначно ответить на вопрос, что представляет собой новая Lada Iskra с технической точки зрения, не получится. Одно можно сказать определенно: воспринимать вазовскую новинку просто как клон «третьего» Logan с российским кузовом было бы в корне не верно!

У «Искры» гораздо большего общего с «Вестой» – по крайней мере в том, что касается компонентной базы. Однако многие

детали, которые мы увидели на Iskra, не встречались нам ранее на автомобилях Lada. По сути, новая «Искра» представляет собой гибрид проверенных временем компонентов от «Весты» и новых – от Logan третьего поколения. Выводы же о надежности вазовской новинки можно будет сделать позже, когда первые проданные автомобили пробегут по нашим дорогам хотя бы сотню тысяч километров. Так что ждем отзывов первых владельцев и следим за дальнейшей судьбой разобранной нами машины.



CORDIAN



СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ



2023

2024

2025

Обновленный ДИЗАЙН Неизменное КАЧЕСТВО

ТЕСТ ВЕНТИЛЯТОРОВ ОТОПИТЕЛЯ для Volkswagen Polo



Проверяем
на ресурс
8 образцов



Вадим Аскарлов

В автомобиле одновременно функционирует множество различных электроприборов, которые имеют жизненно важное значение в самые разные моменты эксплуатации транспортного средства. Однако именно сейчас – в лютые зимние морозы – любой российский автолюбитель точно скажет, что нет ничего важнее хорошей «печки», а функционировать ей позволяет электровентилятор. Именно эти элементы машины мы и решили испытать в нашей лаборатории, чтобы не дать замерзнуть отечественным автомобилистам – владельцам седана Volkswagen Polo и лифтбека Skoda Rapid.

*Все испытания проводились в лаборатории ООО «НПО „Талис“».
Результаты испытаний распространяются только на протестированные образцы.*

Протестированные образцы

Stellox 29-99473-SX
3944 Р



LUZAR LFh 18531
4794 Р



MARSHALL MB3893
5455 Р



Metaco 6800-003
5474 Р



STRON STIF 015
6311 Р



TMI Tatsumi TGD1006
5503 Р



Valeo 715240
15 283 Р



VAG 6R1819015A
15 333 Р



Методика и ход испытаний

На первом этапе производился замер потребляемой силы тока в свободной среде. Свободной средой для вентилятора является не просто нахождение вне кожуха, но и отсутствие ограничений пространства в радиусе одного метра.

Важно отметить, что частота вращения вентилятора — максимальная. Выражаясь простым языком (если у вас «классический» автомобиль с механической рукояткой переключения скорости вентилятора), это режим работы на четвертой скорости. Ну, или в режиме Max, если у вас современный автоматический климат-контроль.

Проверка на ресурс

На втором этапе вентиляторы были установлены на стенд проведения ресурсных испытаний. За временем работы каждого участника теста следили специальные контроллеры со счетчиком времени. Контроллер постоянно отслеживает количество тока, потребленного вентилятором, и отключает

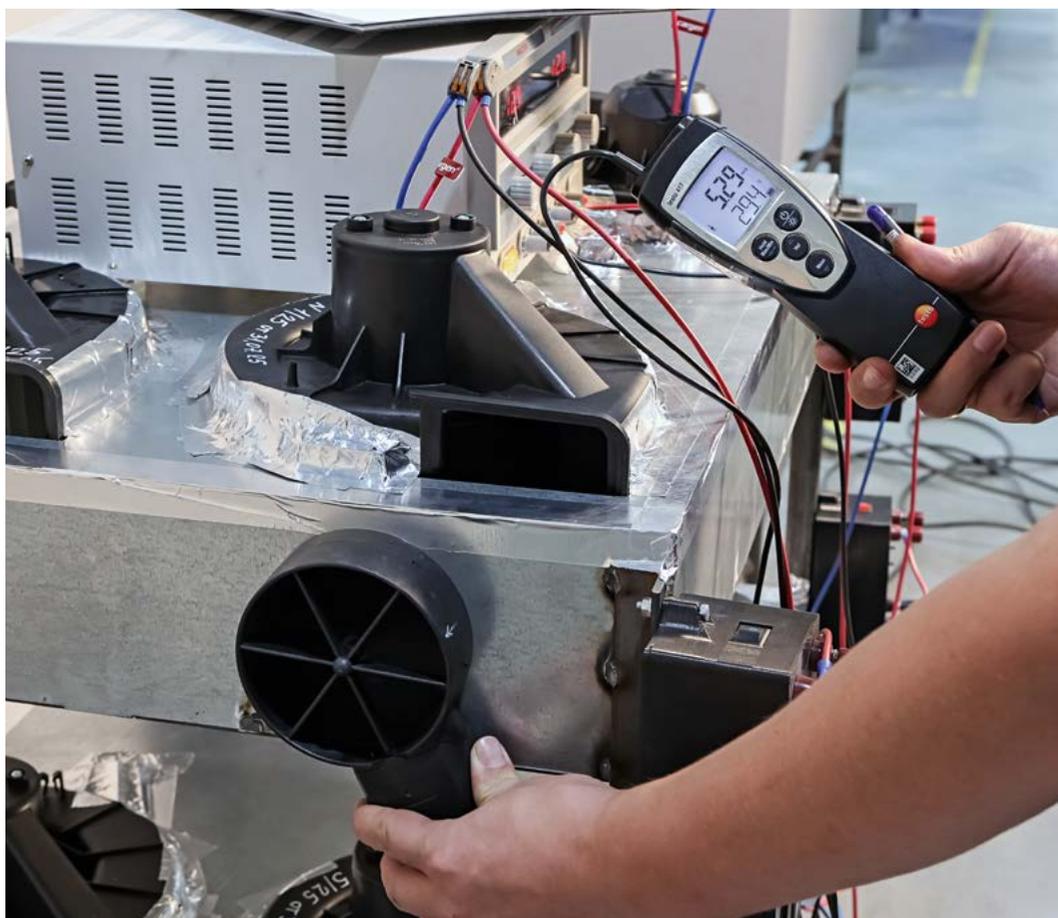
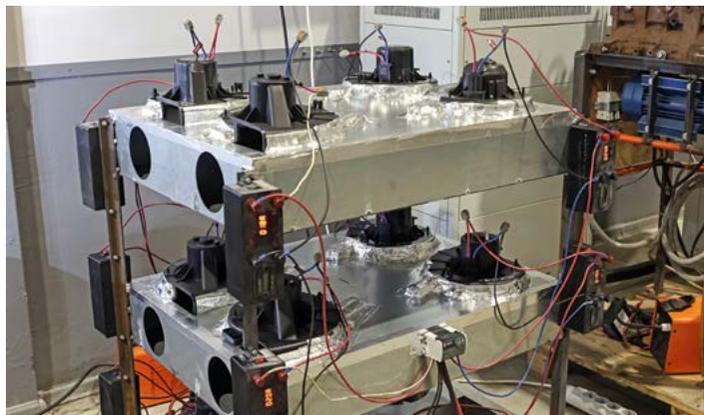


Таблица № 1. Потребляемая сила тока и результаты ресурсных испытаний

№	Образец	Бренд	Потребляемая сила тока при 12 В, А	Ресурсные испытания с контроллером потребляемого тока, час
1	LFh 18531	LUZAR	13,7	3000
2	6R1 819 015A	VAG	19,6	519
3	715240	Valeo	19,2	360
4	TGD1006	TMI Tatsumi	15	1524
5	6800-003	Metaco	14,4	2524
6	29-99473-SX	Stellox	14,4	2653
7	MB3893	MARSHALL	14,9	2238
8	STIF 015	STRON	15,3	1909



питание при начинающихся перепадах потребляемой силы тока, так как именно такие перепады свидетельствуют о неисправности электродвигателя или коллектора, истирании или заклинивании щеток.

Результаты оказались весьма неожиданными. Оригинальная запчасть и деталь одного из мировых лидеров в области автокомпонентов показали худшие результаты и проработали меньше всех. Сразу отметим, что под оригиналом скрывалась запчасть известного бренда **Behr**. Логично, что и продукт от **Valeo** недалеко ушел от оригинала, ведь, по мнению наших техни-

ческих специалистов, эта одна и та же запчасть, но с разными шильдиками.

Вентиляторы **Metaco**, **MARSHALL** и **Stellox** отработали более чем достаточное время. Напомним, что детали работали на износ – на пределе возможностей, что в реальной эксплуатации случается довольно редко. Продукты **TMI Tatsumi** и **STRON** хоть и не показали выдающиеся результаты, но тоже выдержались вполне достойный отрезок времени.

Абсолютным лидером теста на ресурс стал электровентилятор **LUZAR**, который нам так и не удалось вывести из строя: спустя 3 тыс. часов работы в мак-



симальном режиме он все еще продолжал функционировать.

После проведения ресурсных испытаний мы разобрали все вентиляторы, чтобы оценить их конструкцию и выявить причины выхода из строя. При осуществлении этой процедуры мы обнаружили, что испытанные вентиляторы можно разделить на две группы по типу электродвигателей. **MARSHALL**, **STRON**, **Metaco**, **TMI Tatsumi**, **Stellox** и **LUZAR** используют подшипник скольжения в электродвигателе, а оригинал и **Valeo** – втулки. Таким образом, мы можем прийти к простому выводу: вентиляторы

с подшипником гораздо надежнее «втулочных». Однако данный тезис применим только к нашему тесту, ведь, по сути, у нас был только один участник с втулкой (**Valeo** и оригинал – по сути, один и тот же продукт).

Абсолютно все участники теста, вышедшие из строя (кроме **LUZAR**), остановились по причине истирания щеток. Однако мы решили углубиться в исследование проблемы и провели замеры износа коллекторов – выяснили, какую максимальную глубину канавки проточила щетка на пластинах коллектора. Результаты – в таблице № 2.

Таблица № 2. Результаты замеров износа коллекторов

Бренд	Глубина канавки, мм
LUZAR	0,25 (щетки целы)
VAG	0,35
Valeo	0,85
TMI Tatsumi	0,85
Metaco	0,3
Stellox	0,25
MARSHALL	0,85
STRON	0,85

Итоги испытаний

Образцами, **провалившими наш тест**, можно считать **оригинальную запчасть** и продукт бренда **Valeo**. Эти детали показали наихудший ресурс. В очередной раз приходится констатировать, что покупка запчастей под видом оригинала сегодня – сомнительная лотерея, в результате которой можно получить самое низкое качество при самой высокой цене.

В группу вполне достойных и **рекомендуемых к покупке** деталей относим электровентиляторы **Metaco, MARSHALL, Stellox, TMI Tatsumi** и **STRON**. Они прослужат долго и не разочаруют автолюбителя.

Победителем нашего теста однозначно стал продукт бренда **LUZAR**, который нам так и не удалось вывести из строя. Он обладает самым высоким ресурсом.



MASUMA[®]
AUTO SPARE PARTS

ЗИМНИЕ ЩЁТКИ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЯ

series
**Nano
Graphite**

15
млн | До 1,5 миллиона
циклов работы

- ✓ Тонкий слой графитового напыления увеличивает срок службы в 2 раза.
- ✓ Улучшенный состав резины позволяет эксплуатировать щётки стеклоочистителя при t ниже -30°C .

series
Optimum

10
млн | До 1,0 миллиона
циклов работы

- ✓ Качественное исполнение классической зимней щётки стеклоочистителя.
- ✓ Сменные крепления на все популярные автомобили.



подбери автозапчасти
на свой автомобиль

masuma.ru



Изучаем
на примере завода
FAP



Вадим Аскарлов

Как и любая запчасть в автомобиле, тормозная колодка появляется не просто так, а рождается из сложной комбинации, первым элементом которой является сырье. Именно со склада сырья для фрикционного слоя колодки и начинается жизненный путь этой детали.

Со склада сырье попадает в специальные отсеки, в каждом из которых находится конкретный ингредиент фрикционного слоя. Специальный автоматический аппарат забирает необходимое количество каждого

КАК ДЕЛАЮТ

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

Раньше очень часто приходилось слышать, что китайское тождественно плохому. Так у нас говорили про все — от детских игрушек до радиоприемников. Однако время идет и, пусть отчасти вынужденно, отечественным автолюбителям приходится считаться с продукцией из Поднебесной, ведь теперь даже самые передовые и технологичные компании имеют там свои сборочные предприятия. Но для многих покупка китайских запчастей — все еще преодоление собственных стереотипов, особенно когда дело касается таких жизненно важных элементов, как тормоза. Журнал «Движок» решил развеять опасения автолюбителей — мы приехали на один из китайских заводов в город Нанкин, где производят тормоза бренда FAP, в том числе и для российского рынка. Выясняем, стоит ли опасаться тормозных колодок, выпускаемых в Поднебесной.

ингредиента в зависимости от того, какую колодку и на какой автомобиль планируется пустить в производство, ведь у каждой модели свои характеристики торможения.

Далее все ингредиенты отправляются в специальную емкость, где они смешиваются в течение строго определенного времени, чтобы смесь была максимально эффективной.

После смешивания фрикционный материал переходит на специальный склад, где поддерживаются оптимальные температура и влажность, чтобы материал сохранился как можно дольше, оставаясь максимально эффективным. При температуре менее 25 °C и влажности на уровне 60% смесь хранится три дня. Это не связано с ее химическими свойствами — трехдневный запас необходим, чтобы всегда была возможность взять материал в производство без длительного простоя конвейера. На складе смесь маркируется различными цветами. Цвет коробов обозначает, какой состав с какой формулой фрикционной смеси в ней находится.

Следующий шаг — непосредственно рождение колодки. Ее основание (каркас), на которое будет наноситься клеевой состав, подвергается пескоструйной обработке и очищается в специальной машине. Если этого не сделать, основание будет грубым и шероховатым и фрикци-



Колодка начинается с сырья для фрикционного слоя



В этих отсеках хранятся ингредиенты для фрикционной смеси



В этом «миксере» ингредиенты смешиваются в правильной пропорции



Сырье для фрикционного слоя хранится на складе при постоянной температуре и влажности

онный слой не совместится с ним с должной плотностью. После очищения заготовка становится гладкой и идеально подходящей для нанесения клеевого состава.

Далее основание колодки фиксируется на специальном стенде, где на клей наносится фрикционная смесь, и полученный состав прессуется под определенным давлением. Следующим шагом является, по сути дела, придание колодке привычной нам формы. Для этого она четыре минуты

запекается при температуре 150 °C и выходит из установки уже почти в том виде, в котором будет устанавливаться на автомобиль.

Однако так только кажется. На самом деле колодка на этом этапе все еще грубая и отнюдь не законченная, к тому же она обладает слабыми фрикционными свойствами. Чтобы деталь стала той колодкой, которую можно ставить на автомобиль, она отправляется в печь, где

разогревается до температуры 200 °C и остается в таком состоянии шесть часов. Именно «запекание» делает колодку тверже, чтобы она могла максимально эффективно тормозить.

Но и это не все. Необходимо еще несколько «косметических» процедур. На специальном стенде на колодку наносится засечки, снимается фаска, а края скругляются для более быстрой притирки и уменьшения различного рода шумов. Далее колод-

ку подхватывает необычное устройство, похожее на щупальце осьминога. Оно перекладывает ее на машину, которая наносит специальное напыление, защищающее колодку от ржавчины и придающее ей привычный нам черный цвет.

После этого на отдельном участке колодка оснащается противоскрипной пластиной, а далее происходит процесс лазерной маркировки, и колодка вплотную подходит к завершающему этапу



Заготовку под основу колодки необходимо чистить и пескоструить. Основа «до» и «после» (справа)

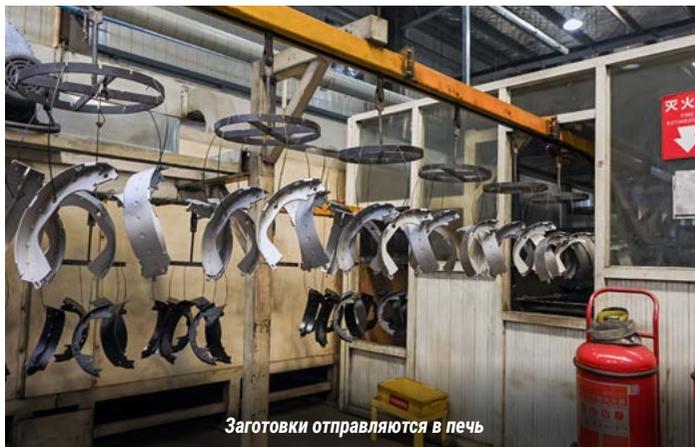


Фрикционный слой прессуется с основанием колодки





Заготовки под барабанные колодки



Заготовки отправляются в печь

своего создания: упаковке. Сразу после монтажа «скрипунов» колодки распределяют по комплектам, после чего они запечатываются в вакуумную упаковку и упаковываются в картонную коробку.

Однако завод FAP производит не только колодки. В самом начале мы упомянули, что на складе присутствует смесь для барабанных колодок, которые также в большом количестве собираются на предприятии в Нанкине. Процесс их начальной

подготовки точно такой же, как и у дисковых, так что начать стоит с процесса, когда заготовка уже готова для дальнейшей обработки. Первая проблема — грубая начальная обработка, так что первым делом специалисты шлифуют заготовку, чтобы ее края стали более ровными для дальнейшей работы. Далее уже обработанная основа барабанной тормозной колодки опускается в специальную ванну, где покрывается слоем, который защищает

ее от коррозии, а также придает благородный черный цвет.

Следующий шаг — покрытие основания колодки специальным клеем и нагрев ее в печи до 100 °С. Процесс финальной сборки барабанной тормозной колодки представляет собой соединение фрикционного слоя с основанием. Всю эту конструкцию монтируют в специальный инструмент, который растягивает колодки, чтобы эти два слоя как можно лучше друг с другом

слиплись. Для еще большей плотности в таком же виде они отправляются в печь, где сушатся в течение часа при температуре 210 °С, чтобы клеевой состав под давлением максимально плотно соединил две части колодки.

По сути дела, после этого барабанная колодка готова, далее она отправляется на финальную сборку, где избавляется от сдерживающей резинки и уезжает в упаковку — сначала вакуумную, а потом и картонную.



Естественно, большое производство не может обойтись без лаборатории контроля качества, оснащенной целым рядом стендов, которые проверяют уже выпущенную продукцию. В частности, здесь работает динамометрический стенд, который проверяет тормозные колодки в разных режимах на ресурс и качество торможения. Есть также стенд, имитирующий различные манеры вождения, в том числе экстремальную, причем делает он это с нагрузкой, имитирующей разную скорость и массу автомобиля.

Кроме того, в лаборатории проверяется предел прочности колодки на сдвиг, чтобы выяснить, какую нагрузку выдержит фрикционный слой колодки. Ну и нельзя не отметить, что R&D-отдел компании FAP ежемесячно осваивает более 50 новых артикулов колодок.

Каков итог?

Посетив предприятие компании FAP в Нанкине, мы лично убедились в том, что все



Установка для испытания колодки в разных режимах вождения



опасения наших автомобилистов, связанные с производством автокомпонентов в Китае, можно смело считать необоснованными. Контроль качества, современное оборудование и безопасность на производстве – все это делает производство FAP весьма современным и соответствующим самым высоким мировым стандартам.



MZ SW MARSHALL
CARS

MARSHALL. НОВАЯ ЭРА. НОВЫЕ ДЕТАЛИ.

Свечи зажигания

- Сталь уровня мировых автоконцернов
- Иридий/платина – ресурс до 100 000 км
- Уверенный запуск до -25°C



АВТОСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ в 2025 году



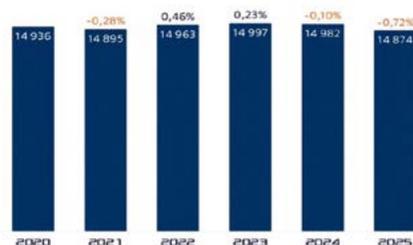
Алина Болдырева

Сеть станций технического обслуживания FIT Service совместно с партнерами – аналитическим агентством «Автостат» и компанией Gruzdev-Analyze – проанализировала ключевые показатели автосервисного бизнеса в России в минувшем году и наметила его перспективы на 2026-й. Журнал «Движок» изучил опубликованные данные и приводит основные тезисы исследований. О том, как изменился активный автопарк в РФ, сколько автовладельцы тратят на ремонт, а также о перспективах индустрии послепродажного обслуживания в наступившем году – в нашем материале.

Итоги и перспективы

по данным FIT SERVICE

СРЕДНЕГОДОВОЙ ПРОБЕГ, км/год



по данным аналитического агентства Автостат

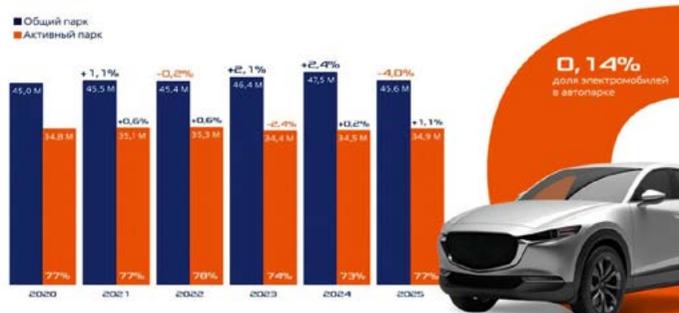
по данным FIT SERVICE

ВОЗРАСТ АВТОПАРКА



по данным аналитического агентства Автостат

ДИНАМИКА АВТОПАРКА, МЛН. ШТ.



Авторынок и автосервисная отрасль в 2025 году

За 10 месяцев прошлого года количество зарегистрированных автомобилей в России снизилось на 4% (до 45,6 млн шт.), однако эксплуатируемый парк увеличился на 1,1% (до 34,9 млн шт.). По данным «Автостата», это максимальный прирост активного парка за последние пять лет. Активно эксплуатируются в настоящее время 77% от общего числа автомобилей (отметим, что доля стала больше, чем в предыдущие годы). Доля электромобилей в автопарке составила всего 0,14%.

Средний возраст машин достиг 15,5 года. Доля машин старше 10 лет выросла с 52% (такой показатель был пять лет назад) до 61%. Средний возраст

автомобилей, которые заезжают на обслуживание в FIT Service, оказался ниже: 12,7 года. При этом представители сети отмечают, что он также демонстрирует устойчивый рост.

Среднегодовой пробег машин в российском движущемся автопарке составляет 14 874 км. За 10 месяцев 2025 года он сократился на 0,72%. На фоне старения парка растут расходы на ремонт и обслуживание автомобилей. За 10 месяцев 2025 года средний чек в сети FIT Service составил 11 745 рублей, что на 15% выше результата аналогичного периода 2024-го. Выручка на одного клиента (ARPU) увеличилась лишь на 9% (до 22 599 рублей). Годом ранее она увеличилась на 33% (до 20 664 рублей). Как отмечают

аналитики, замедлилась динамика обоих показателей.

По словам директора сети FIT Service Татьяны Овчинниковой, рынок новых автомобилей охлаждается, парк стареет и потребность в сложных и агрегатных ремонтах (двигатели и трансмиссии, а также кузовные работы)

продолжает расти. «Водители предпочитают обслуживать уже знакомый и предсказуемый автомобиль, а подход к тратам на машину становится более осознанным и взвешенным», — отмечает эксперт.

Количество автосервисов в России в 2025 году сократилось на 6% после рекордного роста числа точек годом ранее. Эксперты «Автостата» фиксировали непрерывный рост в течение четырех лет, однако сейчас рынок вступил в фазу структурной перестройки. В 2021 году в нашей стране было открыто 83 195 автосервисов, в 2022-м — 94 559, в 2023-м — 95 957, в 2024-м — 116 647. В 2025-м, по данным ГЕО-справочников, их насчитывается 109 210. «На фоне усложнения рынка и роста требований происходит естественное вымывание слабых игроков, которые заходили в отрасль без выстроенных процессов и долгосрочной стратегии на волне резкого спроса на услуги автосервисов. Те, кто не смог адаптироваться к новым условиям, в 2025 году уходят с рынка, освобождая место для профессиональных игроков», — добавила Т. Овчинникова.



По итогам прошлого года емкость рынка сервисных услуг для легковых автомобилей достигла 1 трлн 204,1 млрд рублей. Об этом ранее сообщил «Авто-стат» в отчете «Рынок автосервиса в России». В обновленном отчете учитывается статистика по 69 регионам, где сосредоточено около 97% парка легковых автомобилей.

Объем рынка услуг по техническому обслуживанию и ремонту составил 719,1 млрд рублей, а по ведущим услугам – 485 млрд рублей. На долю официальных дилеров пришлось 8,5% от объема рынка услуг по ТО и ремонту (60,7 млрд рублей), а на независимые СТО – примерно в 4,5 раза больше (37%, или 267,4 млрд рублей). Потенциал рынка (то есть работ, производимых самими автовладельцами или механиками-частниками) эксперты оценили в 54,5%, или 391 млрд рублей. Объем услуг автомойки составил 221 млрд рублей, а шиномонтажа и кузовного ремонта – 46,8 млрд



и 217,2 млрд рублей соответственно.

Более половины опрошенных владельцев автосервисов (59%) оценивают состояние своего бизнеса в 2025-м как удовлетворительное: «есть сложности, но справляемся». Еще 14% респондентов отметили, что «испытывали значительные трудности». «Стабильное состояние и хорошие показатели» у 18% владельцев автосервисов,

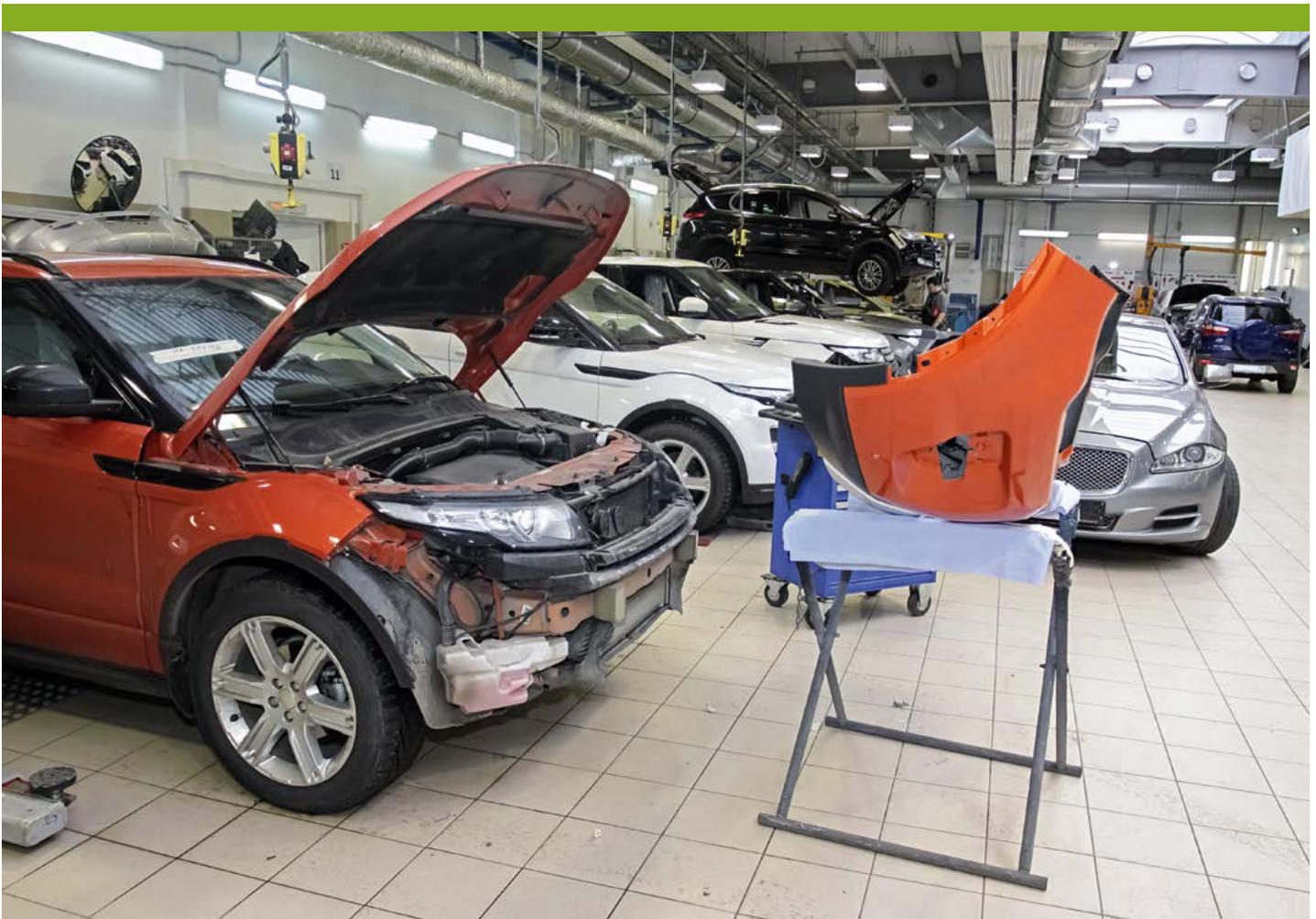
а «отличное состояние, был прорывной год» – только у 9% участников опроса. Отвечая на вопрос об изменении выручки, 52% респондентов отметили рост оборотов, а 22% – их снижение. Еще 20% сообщили о стабильном уровне данного показателя.

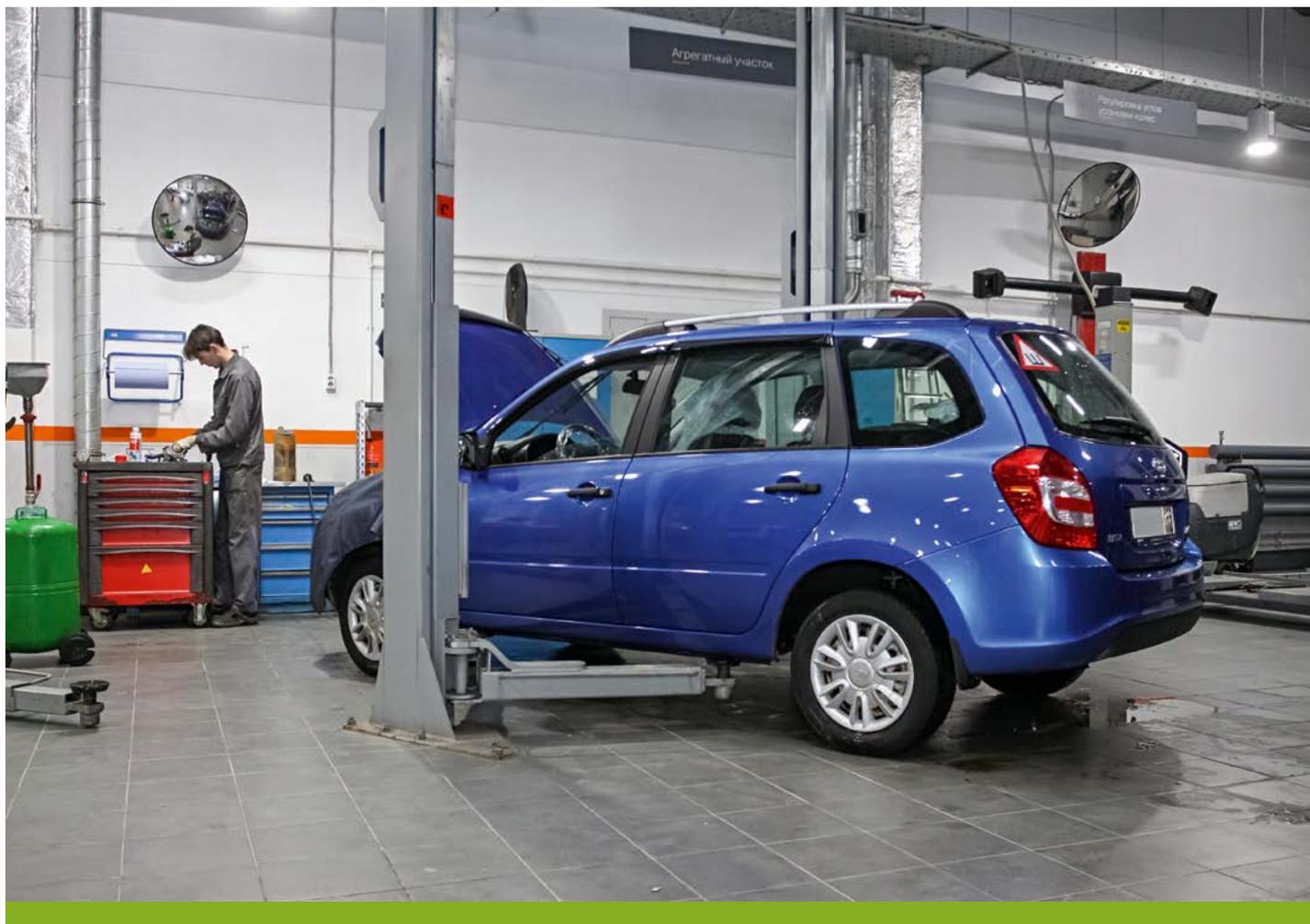
Планы владельцев СТО на 2026 год

В FIT Service отмечают, что нынешний год станет годом

перезапуска стратегий на рынке автосервисов. По данным сети, более 55% предпринимателей в автосервисной сфере планируют развитие бизнеса в 2026 году, несмотря на растущее давление экономики и кадровый дефицит. В этом году предприниматели ожидают, что решающим драйвером изменений станет макроэкономика. Около половины участников опроса (46%) связывают перспективы своего бизнеса с общей экономической ситуацией и покупательной способностью клиентов, еще 38% – с влиянием новых законов, налоговых реформ и регулирования.

На таком фоне владельцы автосервисов готовятся к более жесткой конкуренции за клиента и пересмотру ценовой политики. «Настроения предпринимателей нашей сферы остаются в целом умеренно оптимистичными: более половины опрошенных владельцев автосервисов планируют развитие – улучшение





процессов, расширение действующего сервиса, запуск дополнительных направлений. Из них 11% задумываются об открытии новой точки», — рассказала Татьяна Овчинникова.

Порядка 24% собственников сохраняют текущие позиции без масштабного роста, а 17% сократят издержки. Для повышения прибыльности в 2026 году предприниматели планируют увеличить затраты на маркетинг и продвижение для привлечения новых клиентов (27% респондентов), обучение и повышение квалификации персонала (22%). Около 15% опрошенных планируют усилить личное участие собственника в управлении бизнесом. Среди других планов — рост технологичности и цифровизация бизнеса, закупка нового оборудования и ремонт помещений.

«Расстановка приоритетов руководителей бизнеса не совсем коррелирует с реальной структурой рисков: без инвестиций в качество сервиса и стандар-

ты работы даже усиленный маркетинг не обеспечивает устойчивого роста. Стоимость привлечения нового клиента существенно выше, чем удержание действующего, поэтому выгоднее формировать сильную репутацию бренда, вкладывать в качество и сервис. Для устойчивого роста в 2026 году ключевыми факторами станут управляемая экономика сервиса, сильная команда и стандартизированный клиентский опыт. Маркетинг тоже важен, но он работает только там, где бизнес уже выстроен изнутри», — отметил директор направления развития франчайзинговой сети FIT Service Дмитрий Бабаев.

По данным аналитического агентства Gruzdev-Analyze, двумя наиболее значимыми проблемами для независимых несетевых СТО становятся коммерческие трудности и недостаток клиентов (31 и 29% соответственно). Для независимых сетевых станций эти показатели ниже — 19 и 21% соот-

ветственно, они занимают вторую и третью позиции, а на первом месте — вопросы дисциплины и мотивации персонала (23%).

«Разница в структуре проблем показывает, что рынок как будто проверяет каждую модель управления на прочность: несетевые сервисы сталкиваются с давлением извне, а сетевые — с вызовами изнутри. И в обоих случаях выигрывают те, кто умеет быстро адаптироваться и, главное, честно смотреть на свои слабые места», — резюмировал генеральный директор компании Gruzdev-Analyze Александр Груздев.

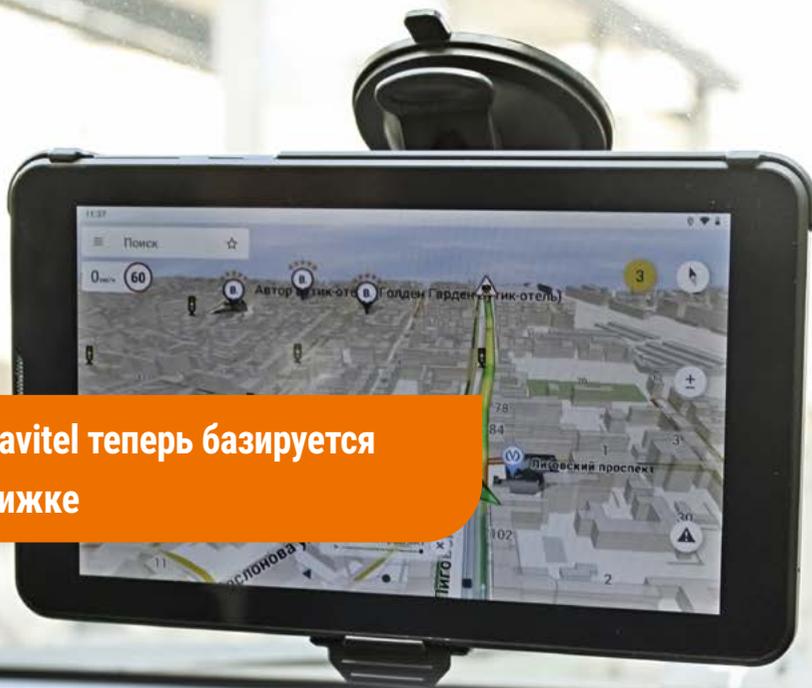
Каков итог?

Российский автопарк продолжает стареть — на этом фоне увеличивается потребность в сложных и агрегатных ремонтах. По этой же причине растет стоимость ремонта и обслуживания автомобилей. При этом в 2025 году стало снижаться количество автосервисов после рекордного роста числа точек

в 2024-м. Сейчас, как отмечают эксперты, рынок вступил в фазу структурной перестройки: с него уходят слабые игроки, которые пришли в отрасль без выстроенных процессов и долгосрочной стратегии. Рынок покинут те, кто не смог адаптироваться к новым условиям 2025 года. Владельцы автосервисов готовятся к ужесточенной конкуренции за клиента, а также к изменению ценовой политики.

При этом, несмотря на растущее экономическое давление и кадровый дефицит, большая часть предпринимателей в автосервисной сфере планирует развивать свой бизнес в 2026 году. Конкурентное преимущество в отрасли послепродажного обслуживания будет формироваться на стыке сетевой структуры, управленческой зрелости и способности быстро адаптироваться к изменению спроса, следует из данных FIT Service и Gruzdev-Analyze.





Навигатор Navitel теперь базируется на новом движке

Компания Navitel представила обновленную версию приложения «Навител Навигатор 12», созданную на новом программном движке. Новая версия уже доступна для загрузки, сообщает пресс-служба компании. В версии 12 появился переработанный интерфейс. Пользователи могут выбрать тему «как в системе», чтобы интерфейс автоматически подстраивался под оформление устройства.

Кроме того, стали доступны: редактор маршрута, позволяющий добавлять или удалять точки прямо во время движения, не выходя из режима навигации; возможность делиться сохраненным маршрутом, отображение линейных парковок (пока только в Москве), оптимизация многих элементов интерфейса и настроек; новые параметры оповещений.

Также в приложении расширены настройки отображения полезных мест (POI) – можно выбирать предпочитаемые бренды заправок, кафе и магазинов по пути ■

Airline выпустил новые инструменты для СТО

Бренд Airline объявил о расширении фирменного ассортимента инструментов для автосервисов.

Для приобретения стали доступны новые переставные клещи серии Pro. В каталоге доступны четыре артикула: АТВН004, АТВН005, АТВН006 и АТВН007.

Шарнирно-губцевый инструмент изготовлен из специальной высококачественной инструментальной стали, сообщает пресс-служба компании.

При производстве режущие кромки подвергаются индукционной закалке; применяется финишное покрытие двух типов (хромирование и фосфатирование), отмечают в Airline.

Розничная цена новых клещей варьируется от 1025 до 2870 рублей ■



Patron запустил продажи датчиков давления в шинах

Бренд Patron объявил о расширении фирменного ассортимента за счет датчиков давления в шинах (TPMS) для легковых автомобилей.

В каталоге стала доступна 81 новая позиция. Изделия уже доступны для заказа со склада в Минске, в скором времени они появятся на всех складах в России, сообщает пресс-служба бренда.

Артикулы некоторых новинок – PE60501, PE60502, PE60503, PE60504, PE60505, PE60506, PE60507, PE60536, PE60537, PE60538, PE60539, PE60540, PE60541, PE60542, PE60556, PE60557, PE60558, PE60559, PE60560, PE60561, PE60562, PE60563, PE60564, PE60565, PE60566, PE60567, PE60569, PE60573, PE60574, PE60575, PE60576, PE60577, PE60578, PE60579, PE60580, PE60581.

Новые датчики давления в шинах адресованы владельцам Audi, BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Porsche, Ford, Chevrolet, Chrysler, Jeep, Dodge, Renault, Peugeot, Citroen, Toyota, Lexus, Honda, Nissan, Infiniti, Hyundai, Kia, Genesis, Geely, Tesla и Lada.

Датчики имеют разные частоты (315 МГц, 433 МГц, 434 МГц, Bluetooth) и полностью соответствуют OEM-стандартам, отмечают в Patron ■



TIREI анонсировал новые товарные группы

Бренд TIREI объявил о расширении ассортимента аксессуаров за счет четырех новых товарных групп.

Среди них – «Нейлоновые хомуты-стяжки», «Автомобильные предохранители», «Гаечные ключи» и «Автомобильные коврики». Для заказа доступны в общей сложности 185 позиций, сообщает пресс-служба бренда.

Одиннадцать нейлоновых хомутов-стяжек предлагаются в восьми размерах (от 2,5×100 мм до 4,8×400 мм – с охватом до 121 мм), а также в белом и черном цветах. В каждой упаковке – 100 шт. Изделия выполнены из самозатухающего нейлона (UL94V2): они выдерживают нагрузку от 8 до 22 кг и работают при температуре от –40 °С до +85 °С, отмечают в TIREI.

Девятнадцать автомобильных предохранителей, произведенных из цинкового сплава, охватывают номиналы от 5 А до 60 А. В каждый комплект входит пинцет.

Гаечные ключи (комбинированные, разрезные, накидные, трещоточные комбинированные и накидные трещоточные удлинённые) представлены в количестве 80 штук. Инструменты произведены из закалённой хромованадиевой стали (методом горячей штамповки); упакованы в пластиковые трапеции или мягкие тетроновые чехлы. На гаечные ключи без трещоточного механизма действует пожизненная гарантия, а на трещоточные – один год.

Гарантия на автомобильные коврики составляет один год. В каталоге доступны 75 артикулов. Коврики произведены из термопластичного полиуретана – материала, устойчивого к деформации, агрессивным реагентам и истиранию; эксплуатационный температурный диапазон: от –50 °С до +50 °С, добавляют представители бренда ■



Patron представил новую пасту для очистки рук

Бренд Patron объявил о расширении фирменного ассортимента автохимии.

В каталоге стала доступна паста для очистки рук объемом 650 мл, 5 и 11 литров.

Артикулы пасты в разных фасовках – PAC306, PAC305 и PAC311, сообщает пресс-служба бренда.

Новое средство предназначено для удаления въевшихся загрязнений с кожи рук, включая сажу и антикоррозийные материалы, смазки и масла, клей и битум ■

Arnezi выпустил новый инструмент для СТО

Бренд Arnezi объявил о расширении фирменной линейки специализированного инструмента для сервисного обслуживания за счет серии крышек для прокачки тормозной жидкости.

Новинки, как сообщает пресс-служба бренда, предназначены для корректного проведения процедуры замены жидкости без риска повреждения расширительного бачка.

Ассортимент Arnezi дополнили несколько моделей, каждая из которых соответствует резервуарам соответствующих автопроизводителей.

Модель с артикулом R7703053 предназначена для автомобилей Changan и Suzuki; R7703054 – охватывает широкий спектр марок, включая BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen Group, Land Rover и Volvo.

Для обслуживания машин корейских, японских и французских брендов, таких как Hyundai, Kia, Subaru и Mitsubishi, подходит модель с номером R7703055; R7703056 и R7703058 предназначены для различных моделей Ford, а также Audi, Mazda и других. Модель R7703057 подходит, в свою очередь, для автомобилей Honda и BYD.

Использование специализированных крышек позволяет герметично подключить магистраль прокачки, что делает процесс более удобным и снижает вероятность попадания воздуха в систему, уточняют в Arnezi ■





Проверяем
на прочность
и коррозию

ТЕСТ НАБОРОВ КОМБИНИРОВАННЫХ КЛЮЧЕЙ



Вадим Аскарлов

Журнал «Движок» уже неоднократно проводил испытания гаечных ключей разных типоразмеров, но ранее мы тестировали только те ключи, что продаются поштучно. А на сей раз решили испытать наборы комбинированных ключей: по два образца из каждого набора проверили на прочность, еще два были отправлены на исследование коррозионной стойкости. О том, что из этого вышло и кто оказался в победителях и аутсайдерах, читайте в нашем материале.

Все испытания проводились в лаборатории ООО «НПО „Талис“». Результаты испытаний распространяются только на протестированные образцы.

Протестированные образцы

Airline AT-6-44
1040 ₽



«Автодело» Professional 36080 14014
1096 ₽



«Дело Техники» 511080
840 ₽



Gross CrV 15148
1215 ₽



Matrix 15418
601 ₽



Thorvik CWS0008 52045
1256 ₽



Торех 35D755
783 ₽



«Вихрь» 73/6/5/7
716 ₽



«Хард» FIT CrV 63424
1210 ₽



Методика и ход испытаний

Так как мы приобрели наборы комбинированных ключей, то ориентировались в ходе испытаний на требования ГОСТ 16983-80 «Ключи гаечные комбинированные. Конструкция и размеры», который, в свою очередь, ссылается на ГОСТ 2838-80 «Ключи гаечные. Общие технические условия». В последнем документе, собственно, и прописаны параметры определения прочности ключей. Проверка участников испытаний на прочность проходила на тестере крутящего момента ANJ-M1000.





Худший результат на этом этапе показали ключи марки **FIT**, которые обладают наименьшей прочностью среди участников этого теста, а самыми нестабильными по качеству оказались ключи «**Вихрь**»: ключ на 14 показал один из лучших результатов, при этом ключ на 17 – самый худший результат по прочности: ниже, чем ключ на 14.

Самым примечательным стало то, что среди участников не нашлось ни одного набора, в котором оба ключа выдерживали бы крутящий момент согласно требованиям для группы А (минимум 127,6 Нм для ключа на 14 и 201 Нм – для ключа на 17). Наборы, в которых ключ на 14 легко проходил в А-класс, «17-й» ключ проваливался в группе В

и, наоборот, хотя ключам брендов **Airline** и **Gross** до А-класса не хватило всего лишь 5–6 Нм для «14-х» ключей. Это является ключевым показателем стабильности качества набора. Оба ключа **Торех**, **FIT** и «**Автодело**» и близко не дотягивают до класса А по прочности.

Следующей проверкой был замер поверхностной твердости губок ключей. Измерения проводились с помощью твердомера TP-5006-M по методу Роквелла по пяти замерам. Согласно требованиям ГОСТа, твердость должна быть не менее 41,5 HRC.

Большинство участников теста соответствуют указанным требованиям. Самая низкая твердость оказалась у комбинированного ключа на 17 марки «**Вихрь**»: на 20% ниже минимальных требований. Чуть лучше ситуация у **FIT**: в среднем они не дотягивают до требований по твердости около 15%.

Как известно, ключи чаще всего хранятся либо в сыром гараже, либо в багажнике автомобиля — тоже в не самом сухом месте. Так что качество антикоррозийной обработки ключа — весьма важный фактор. Для того чтобы оценить этот параметр, мы взяли из каждого набора ключи на 10 и на 12, поместили в камеру Weiss Technik SSC1000 и оставили их там на 96 часов в 5%-ном нейтральном соляном тумане.

Самый худший результат вновь показал набор **FIT**. Эти ключи покрылись просто коркой из ржавчины — определенно худшие антикоррозийные свойства в нашем тесте. Интересный результат показали ключи «**Дело Техники**»: один ключ покрылся приличным слоем ржавчины, а вот второй оказался гораздо более стойким к коррозии. Ключи «**Вихрь**» также покрылись ржавчиной во многих местах, но не слишком обильно. Похожий результат был и у ключей **Matrix** и **Торех**. Гораздо лучше проявили себя ключи брендов **Gross** и «**Автодело**»: у них были отмечены всего лишь небольшие точки ржавчины. Наилучший результат (как будто их и не было в камере соляного тумана) показали ключи брендов **Thorvik** и **Airline**.



Ключи **Торех**, **Matrix** и «**Вихрь**» после испытаний на коррозионную стойкость



Ключи FIT показали худший результат в тесте на коррозию



Ключи «Дело Техники» оказались как будто из разных наборов: один покрылся слоем ржавчины, второй выдержал испытание существенно лучше

Размер ключа	Лабораторный номер	Размер зева после испытаний, мм	Группа С	Группа В	Группа А	Максимальный выдерживаемый момент		Твердость, HRC	Марка стали
						Открытый зев	Закрытый		
14	Airline	14,7	+	+	-	122,56 (поворот)	234,79 (поворот зева)	41,8	Ст6Сп (сталь 40)
	«Дело Техники»	14,7	+	+	-	119,4 (поворот)	289,6 (поворот зева и деформация тела ключа)	43,3	30ХЛ (32Х06Л)
	Торех	15,1	+	+	-	116,64 (поворот)	239,9 (поворот зева и деформация тела ключа)	43,5	30ХЛ (32Х06Л)
	Matrix	14,7	+	+	+	137,56 (поворот)	244,41 (поворот зева и деформация тела ключа)	41,3	30ХЛ (32Х06Л)
	FIT	14,7	+	+	-	91,67 (поворот)	183,23 (деформация тела ключа)	35,7	Сталь 35 (40)
	«Вихрь»	14,7	+	+	+	164,6 (поворот)	263,7 (поворот зева и деформация тела ключа)	40	35Л (25Л)
	GROSS	14,7	+	+	-	121,45 (поворот)	277,1 (деформация тела ключа)	43,2	30ХЛ (32Х06Л)
	Thorvik	14,6	+	+	-	101,7 (поворот)	293,7 (деформация тела ключа)	41,3	30ХЛ (32Х06Л)
	«Автодело»	14,6	+	+	-	116,1 (поворот)	256,7 (поворот зева и деформация тела ключа)	39	25Л (Ст4Сп)
17	Airline	17,9	+	+	+	209,52 (поворот)	424,06 (поворот зева и деформация тела ключа)	44	Ст6Сп (сталь 40)
	«Дело Техники»	17,7	+	+	+	208,75 (поворот)	345,5 (поворот зева и деформация тела ключа)	40,8	30ХЛ (32Х06Л)
	Торех	17,6	+	+	-	177,5 (поворот)	347,2 (поворот зева и деформация тела ключа)	46	30ХЛ (32Х06Л)
	Matrix	17,7	+	+	-	164,6 (поворот)	304 (поворот зева)	41,5	30Л (35Л)
	FIT	18,4	+	-	-	135,1 (поворот)	292,5 (деформация тела ключа)	36,7	Сталь 35 (40)
	«Вихрь»	17,9	+	-	-	129,4 (поворот)	269,7 (деформация тела ключа)	33,3	35Л (40Л)
	GROSS	17,8	+	+	+	232,3 (поворот)	377,9 (поворот зева и деформация тела ключа)	44,3	30Л (30ХЛ)
	Thorvik	17,5	+	+	+	218,2 (поворот)	402,7 (деформация тела ключа)	40	30ХЛ (32Х06Л)
	«Автодело»	18,3	+	+	-	171 (поворот)	333,54 (поворот)	42,5	30Л (Ст5сп)

Наш вердикт

Наихудшие результаты в нашем тесте продемонстрировали ключи марок **FIT** и **«Вихрь»**. Набор **FIT** оказался на грани по выдерживаемому моменту, но худшие коррозионная стойкость и твердость оставляют этот набор на последнем месте в нашем тесте, а у **«Вихря»** явные проблемы со стабильностью качества (ключ на 14 прочнее, чем ключ на 17), да и коррозионная стойкость у него не очень хорошая.

Рекомендовать с существенными ограничениями мы можем ключи **Matrix**, **Торех**, **«Дело Техники»** и **«Автодело»**. Они обладают неплохими характеристиками, но при этом не самыми сильными антикоррозийными свойствами.

Победителями нашего теста стали наборы ключей брендов **Gross**, **Thorvik** и **Airline**. У этих ключей одни из лучших результатов и по выдерживаемому моменту, и по твердости, и по коррозионной стойкости.



Движок

Dvizhok.su

– самый посещаемый сайт
среди российских автомобильных

B2B-изданий

250 000 уникальных посетителей в месяц*

•
Еще больше самых актуальных новостей
из мира автомобилей и автокомпонентов

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

•
Эксклюзивные интервью и комментарии от представителей
российского и зарубежного автобизнеса

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

•
Для рекламодателей – все возможные форматы
интернет-размещений

* по данным Yandex.Metrica за первый квартал 2019 года

бизнес

автомобили

компоненты

аксессуары

гаджеты

автоспорт

комтранс



Мировой автоспорт в цифрах и фактах

Вадим Аскарков



Нассер Аль-Аттия стал шестикратным победителем ралли «Дакар», выиграв марафон 2026 года в зачете «Авто» за рулем прототипа Dacia ■



Лучано Бенавидес выиграл ралли «Дакар-2026» в категории «Мото» в составе команды KTM ■



Николай Грязин выступит в чемпионате мира по ралли в сезоне-2026 в составе заводской команды Lancia в категории WRC2 ■



36 очков завоевал в «Формуле-Е» по итогам первых двух этапов сезона-2026 пилот команды Andretti FE Джейк Деннис, лидирующий в личном зачете чемпионата ■



На **9 минут 42 секунды** опередил победитель «Дакара-2026» в зачете «Авто» Нассер Аль-Аттия финишировавшего вторым Хуана Нани Рому ■



2 секунды составил отрыв победителя «Дакара-2026» в категории «Мото» Лучано Бенавидеса от занявшего второе место Рики Брабека ■

РАЛЛИ-МАРАФОН «ДАКАР-2026»

РЕЗУЛЬТАТЫ ГОНКИ В КАТЕГОРИИ «АВТО» (ЗАЧЕТ ULTIMATE):

1. Нассер Аль-Аттия, Dacia Sandriders.....**48:46:53**
2. Хуан Нани Рома, Ford Racing.....**+9:42**
3. Маттиас Экстрём, Ford Racing.....**+14:33**
4. Себастьян Лёб, Dacia Sandriders.....**+15:10**
5. Карлос Сайнс, Ford Racing.....**+28:30**



Баха «Россия – Северный Лес» в 2026 году проводиться не будет

В этом году впервые за много лет в календарь чемпионата России по ралли-рейдам не включена снежно-ледовая баха «Северный Лес».

Согласно официальному календарю чемпионата, опубликованному на сайте Российской автомобильной федерации (РАФ), первый этап серии пройдет в конце апреля в Астраханской области. Напомним, что с середины 2000-х годов, за редкими исключениями, чемпионат РФ открывала проходившая в феврале баха «Северный Лес».

В пресс-службе РАФ «Движку» подтвердили, что «календарь на сайте Федерации указан верный» и что первый этап чемпионата страны по ралли-рейдам пройдет в апреле под Астраханью.

В Автомобильной федерации Санкт-Петербурга и Ленинградской области нашему корреспонденту сообщили, что в нынешнем году баха «Северный Лес» «проводиться не будет и не планировалась».

Дальнейшая судьба и статус гонки пока не ясны. Этот вопрос, как рассказали «Движку» в Федерации, будет решаться в мае-июне текущего года.

Баха «Северный Лес» впервые состоялась в 2003 году. С момента основания и по 2014 год (с перерывом на 2011–2012 годы) она проходила на территории Приозерского района Ленинградской области, затем, с 2015 по 2019-й, – в окрестностях поселка Вяртсиля в Республике Карелия. В начале 2020-х, после ввода в строй нового автоспортивного комплекса «Игора Драйв», ставшего титульным партнером «Северного Леса», снежно-ледовая баха «вернулась» в Ленобласть ■



Российские пилоты одержали две победы в «24 часах Дубая»

В середине января на Международном автодроме Дубая прошел суточный марафон – вторая гонка двухэтапной ближневосточной серии 24H. На стартовую решетку заезда в нескольких классах вышли почти 30 пилотов из России. В рамках серии все они выступали под российским флагом.

В абсолютном зачете экипаж Станислава Минского на BMW M4 GT3 EVO команды WRT финишировал на втором месте. Сразу за ним на подиуме оказался экипаж Сергея Столярова, выступавшего за команду Winward Racing на Mercedes AMG GT3 Evo № 16.

Для экипажа под 16-м номером гонка выдалась непростой. После контакта с одним из соперников заблокировалось колесо, а поздний режим нейтрализации Code 60 вынудил проводившего финальный отрезок Маро Энгеля изменить стратегию и экономить горючее.

А вот экипажу под номером 81, в составе которого выступал Ринат Салихов, не повезло. На старте Габриэле Пьяна ошибся с выбором передачи, откатившись на 16-е место, но вскоре пилоты уже были в первой десятке, а затем и в пятерке. Вечером, после завершения Ринатом Салиховым двойной смены, экипаж вышел уже на первое место, но ближе к восьми вечера случилась техническая поломка, и он сошел с дистанции.

Алексей Несов из команды Pure RACING за рулем Porsche 911 GT3 R финишировал шестым. На девятом месте гонку закончил Владислав Ломко, вице-чемпион ELMS, который присоединился к команде Razon почти в последний момент. Финишировав на 10-м месте в абсолютке, победу в классе AM одержал экипаж команды Continental Racing в составе Василия Владыкина, Андрея Солуковцева, многократного чемпиона России Михаила Симонова, Алекса Аки и Пола Шошнера.

Не смог добраться до финиша экипаж команды Rossa. Утром у Романа Русинова произошла авария по вине двух экипажей на Porsche. В итоге болид Rossa LM GT, созданный Русиновым и показывавший хороший темп, был разбит. Роман и его партнеры по команде – Евгений Киреев, Вячеслав Гута, Амна Аль-Кубаиси и пилот из Узбекистана Исмаил Ахмедходжаев – сошли ■





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

для грузового транспорта

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

Выбрать на сайте luzar.ru



START VOLT

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
амортизаторы и опоры TRIALLI



Выбрать