



ЛИЦОМ К ЛИЦУ
СОБЫТИЕ

с. **12**



FAW В РОССИИ
АВТОРЫНОК

с. **18**

НОВОСТИ
НА
АВТОСВЯЗЬ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

www.abiznews.net

ГРУЗОВОЙ

ПОРТАЛ

№ 4-5 (14-15) СЕНТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2020

КОММЕРЧЕСКИЙ
ТРАНСПОРТ
И СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА



ЭФФЕКТИВНЫ
В ЛЮБЫХ
УСЛОВИЯХ
ТЕХНОЛОГИИ
с. **30**

SCANIA.
СЕРВИС 2.0
РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ
с. **34**

КОМПЛЕКСНАЯ
КОНЦЕПЦИЯ
АВТОКОМПОНЕНТЫ
с. **38**

F-MAX:
МУЗЫКА ДОРОГ
ТЕСТ-ДРАЙВ
с. **24**

НЕТРИВИАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
ВЫСТАВКА
с. **43**

РАСКРОЙТЕ ВЕСЬ ПОТЕНЦИАЛ СВОЕГО ГРУЗОВИКА.



Аккумулятор VARTA ProMotive AGM специально разработан для тяжелых коммерческих автомобилей. Это единственный аккумулятор, который позволит использовать самые требовательные устройства и наиболее энергоемкие функции, включая независимый кондиционер/обогреватель, без износа аккумулятора, который приведет к простоям.



- ▶ В шесть раз более длительный ресурс в циклах по сравнению с обычными аккумуляторами
- ▶ Подходит для расширенных функций отеля, включая парковочный кондиционер / обогреватель
- ▶ Подходит для установки в хвосте рамы (EURO 5/6) благодаря высочайшему уровню устойчивости к вибрации



Зайдите на наш портал varta-automotive.com/fleet-ru и запланируйте встречу с нашими экспертами, чтобы оптимизировать общую стоимость владения автопарком.

Всё начинается с VARTA®



В течение 2020 года российский бизнес, образно выражаясь, пережил взлет, падение и снова взлет. Осторожный оптимизм начала года, когда казалось, что рынок пусть медленно, но стабильно развивается, весной сменился разочарованием и паникой, и было ощущение, что всё рухнет на глазах. Однако надо отдать должное нашим предпринимателям: никто не опустил руки, пользовались всеми возможностями, чтобы продолжить работать даже в условиях карантина, – и в итоге, когда ограничения начали снимать, рынок стал стремительно наверстывать упущенное. В результате уже к концу II квартала ситуация стабилизировалась, III квартал прошел практически без сюрпризов – и тут наступила третья волна... Итоги года подводить рано, но эксперты сходятся во мнении: падение рынка в 2020 году произошло, но не обвальное, как многие боялись, а в границах 5–10 %, что тоже очень плохо, но не смертельно.

Давайте останемся оптимистами: из любого кризиса можно сделать выводы, которые пригодятся в будущем. Во-первых, даже в самых критических ситуациях надо продолжать работать, когда есть запрос от клиентов, даже если государственные органы пытаются помешать: ваш бизнес зависит от клиентов, а не от государства. Во-вторых, надо ценить сотрудников даже тогда, когда бизнес растет, – тогда и они будут вам лояльны и помогут пережить трудные времена. Наконец – и это, наверное, самое главное, – 2020 год показал, что кризис может случиться внезапно, никем не предсказанный, а значит, теперь надо всегда быть готовым к чему-то подобному, иметь запас сил, ресурсов и, конечно же, оптимизма. Хотя наша редакция надеется, что в 2021 году ничего подобного не случится, и искренне желает вам и вашим близким в новом году успехов, процветания и здоровья!



Петр Левицкий,
генеральный директор

Учредитель и издатель
ООО «Таби Медиа»
Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций,
свидетельство о регистрации ПИ
№ ФС77–71620 от 23.11.2017 г.

Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных материалов.
Редакция вступает в переписку
с читателями по своему усмотрению.
Рукописи не рецензируются
и не возвращаются

Отпечатано в типографии
«Вива-Стар»
Тираж 10 000 экз.
Адрес: г. Москва, ул. Электровзаводская,
д. 20, стр. 3
Цена свободная
Подписано в печать 20.12.2020
Распространение –
по всем регионам России
прямой адресной рассылкой

© Перепечатка и использование
материалов допускается только
с письменного разрешения редакции.

Москва, ул. Николаямская, д. 49, стр. 5
Для писем: 127434, г. Москва, а/я 89
E-mail: abiznews@abiznews.net
www.abiznews.net

Генеральный директор
Петр Левицкий

Руководитель проекта
Григорий Мерлин

Главный редактор
Андрей Станиславович Савченко

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

Над номером работали:
Юрий Буцкий
Ильдар Садыков

Корректор
Алина Соколова

Дизайн
Студия «Кречет»

Верстка
Ксения Винниченко



12+

ЛИЦОМ К ЛИЦУ Событие с. 12

FAW В РОССИИ АВТОРЫНОК с. 18

№ 4-5 (14-15) СЕНТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2020

ГРУЗОВОЙ ПОРТАЛ

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ И СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА

ЭФФЕКТИВНЫ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИИ с. 30

SCANIA. СЕРВИС 2.0 РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ с. 34

КОМПЛЕКСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ АВТОКОМПОНЕНТЫ с. 38

F-MAX: МУЗЫКА ДОРОГ ТЕСТ-ДРАЙВ с. 24

НЕТРИВИАЛЬНЫЙ ПОДХОД к работе с. 43

Вместе с редакцией: Автопарк | Технологии | Ремонт и обслуживание | Автокомпоненты | Вестник | Автоцентр



Новости 4

Событие

А ТЕПЕРЬ И DAEWOO!..... 8

В августе пришла отличная новость: грузовики Daewoo официально продаются в России. А это значит, что теперь можно купить новый корейский трак, не опасаясь за его обслуживание и запчасти. А нам, журналистам, еще и покататься дали. И вот вам спойлер: техника что надо!

ЛИЦОМ К ЛИЦУ 12

С 11 по 13 октября 2020 г. в Сочи прошла большая конференция компании «ТракМоторс» – знаковое событие для рынка обслуживания коммерческого транспорта. 35 участников со всех уголков России говорили об эффективности бизнеса в современных реалиях.

Авторынок

СПРОС РАСТЕТ, А С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ВСЁ СЛОЖНО 16

Эксперты Авито Авто по просьбе редакции abiznews подготовили аналитику по вторичному авторынку грузового транспорта в России. Согласно данным сервиса на протяжении 2020 г. спрос на грузовую технику с пробегом – грузовики, легкий транспорт, погрузчики, тягачи и прицепы – рос по сравнению с 2019 г. Даже по результатам II квартала, на который пришелся по времени режим самоизоляции, спрос на поддержанную грузовую технику оказался на 10 % выше, чем годом ранее. При этом предложения продаж в этом сегменте коммерческой техники, наоборот, снижались.

FAW В РОССИИ 18

FAW стал одним из первых китайских автопроизводителей, открывших представительство в России, которое начало работу еще в 2007 г. Компания «Фав – Восточная Европа» выполняет функции полноценного представительства марки FAW в России. За продажи грузовой техники FAW в компании отвечает Андрей Попов, которому мы задали несколько вопросов.

Тест-драйв

LADA LARGUS CROSS QUEST: СПОСОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕСА 20

LADA Largus – один из последних представителей легкого коммерческого транспорта в подобном формате. А в своем ценовом сегменте – единственный. Что, безусловно, обеспечивает модели оглушительное конкурентное преимущество перед более дорогими соперниками, поскольку вся эта история в первую очередь – это, конечно же, история про бизнес, в котором просчитывается каждая копейка.

F-MAX: МУЗЫКА ДОРОГ 24

Если бы этого автомобиля не существовало, его стоило бы придумать: Ford Trucks F-MAX так резко ворвался на рынок, что царившее на нем многие годы блаженное умиротворение рухнуло чуть ли не в одночасье. Большие парни из «Европейской Семерки», похоже, даже не сразу поняли, что произошло: привычная вселенная дала сильный крен, отдавшись воле новой, только зарождающейся, но уже очень интересной истории.

Технологии

VARTA PROMOTIVE AGM: ЭФФЕКТИВНЫ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ 30

Зима близко, и это время испытаний для аккумуляторных батарей коммерческого транспорта: падение температуры ниже нуля градусов приводит к тому, что АКБ быстрее разряжаются и выходят из строя. Компания Clarios, ведущий мировой разработчик передовых технологий сохранения энергии, в сотрудничестве с крупнейшими производителями грузовых автомобилей предлагает VARTA ProMotive AGM – новейшая технология, реализованная в этих батареях, делает их максимально приспособленными к работе в любых условиях, более эффективными, чем традиционные АКБ.



Ремонт и обслуживание

SCANIA. СЕРВИС 2.0 34

Обилие маркетинговых инструментов в современном мире всё чаще отпугивает потенциального клиента от восприятия правильных инновационных проектов. В мире коммерческого транспорта такие программы просто необходимы, а если говорить о сервисном обслуживании, то без инструментов под названием «сервисные программы» современный автопарк полноценно эксплуатироваться не должен.

Автокомпоненты

КОМПЛЕКСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ 38

Внедряя FAG Complete Hub, компания Schaeffler расширяет свой ассортимент продукции для качественного, легко выполняемого и эффективного ремонта ступичных подшипников грузовых автомобилей, прицепов и полуприцепов.

Выставка

БИЕННАЛЕ В ДОЛИНЕ МОТОРОВ 40

Достижения итальянской авторемонтной индустрии широко известны. Недаром множество авторемонтного оборудования, используемого в России, имеет табличку: Made in Italy.

НЕТРИВИАЛЬНЫЙ ПОДХОД 43

Современные возможности и достижения сварочной отрасли воочию показала международная специализированная выставка «Оборудование, технологии и материалы для процессов сварки и резки» Rusweld 2020, которая прошла в «Экспоцентре» 20–25 октября. Компания ESAB представила на выставке демонстрационный грузовик со сварочным оборудованием и новые «солнечные» электроды.

Автоспорт

ВСЁ ДЛЯ СПОРТА, ВСЁ ДЛЯ ПОБЕДЫ 46

«КАМАЗ-мастер» – одна из самых известных команд мирового автоспорта. Это, пожалуй, единственная в России заводская команда, успешно представляющая нашу страну в мировых ралли-рейдах. Она является многократным призером и 17-кратным победителем супермарафона «Дакар».

Анонс 48



САМОСВАЛ FORD ДЛЯ РОССИИ

Компания Turbotrucks, эксклюзивный дистрибьютор Ford Trucks в России, представляет новый четырехосный самосвал Ford Trucks 4142D с колесной формулой 8x4, который воплощает в себе основные требования российских перевозчиков к оснащению и характеристикам грузовика для строительного сектора перевозок. Ford Trucks 4142D оснащен 6-цилиндровым дизельным двигателем Ecotorq рабочим объемом 12,7 л мощностью 420 л. с. и с крутящим моментом 2150 Н·м при 1000–1300 об/мин экологического класса Euro-5, который агрегируется с механической трансмиссией ZF 16S 2230. Опционально возможен заказ самосвала, оборудованного автоматизированной коробкой передач ZF TraXon. Дневная кабина грузового автомобиля оснащена водительским сиденьем на пневматической подвеске с поясничным подпором с множеством регулировок, жидкостным автономным отопителем, кондиционером и подогревом лобового стекла для удобной и комфортной работы водителя в любое время года. Самосвальный кузов Grunwald F22-SH-II типа half-pipe объемом около 22 м³ изготовлен из износостойкой стали HARDOX 450 и сертифицирован по программе Hardox in my body. Он оснащен интегрированным в козырек сворачиваемым тентом, который защищает груз от рассыпания. Для комфортной эксплуатации самосвала в зимний период его кузов оборудован системой обогрева отработавшими газами.



ЭЛЕКТРОГРУЗОВИК MOSKVA

Первый российский крупнотоннажный электрогрузовик MOSKVA передан вместе с зарядной станцией в опытную эксплуатацию розничной сети. Автомобиль создан Drive Electro, компанией-разработчиком батарей московского электробуса. Электрогрузовик полностью спроектирован по требованиям компании «Магнит».

Снаряженная масса электрогрузовика MOSKVA аналогична дизельному такого же класса и составляет примерно 10 т, максимальная грузоподъемность – 9 т, максимальная скорость – 110 км/ч, запас хода – 200 км, что является одним из самых высоких показателей в мире среди аналогов. Около 40 % всех торговых точек «Магнит» в России расположены в радиусе 80 км от распределительных центров, поэтому запаса хода нового транспорта хватит на обеспечение свежей продукцией большого количества магазинов. В настоящее время у розничной сети в столице насчитывается около 600 точек разных форматов. Зарядка электрогрузовика возможна в двух режимах: быстрая зарядка за 20 минут и ночная – 8 ч. Источником питания может стать обычная промышленная сеть напряжением 380 В. В дополнение ко всем техническим характеристикам автомобиль оснащен изотермическим фургоном и холодильной установкой для сохранения максимальной свежести продуктов, а также гидробортом грузоподъемностью 1500 кг.



НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ГРУЗОВИКОВ VOLVO

Volvo Trucks показала новое поколение тяжелых грузовых автомобилей с акцентом на безопасность, производительность и рабочее место водителя. Это четыре модели для тяжелых условий эксплуатации: FH, FH16, FM и FMX. Модели автомобилей в линейке Volvo Trucks будут доступны с несколькими вариантами кабин и могут быть подготовлены для разных видов работ. В магистральных автомобилях кабина часто служит водителю вторым домом. Во время региональных перевозок автомобиль порой становится своеобразным мобильным офисом, а в строительной отрасли грузовые автомобили должны выполнять роль надежных и практичных рабочих инструментов. Поэтому при разработке всех новых моделей грузовых автомобилей во главу угла были поставлены обзор, комфорт, эргономика, уровень шума, маневренность и безопасность. Изменился и внешний вид автомобилей, позволив объединить всю линейку посредством родственного современного дизайна.

Volvo FH и Volvo FM поставляются с двигателем, работающим на СПГ. Он соответствует стандарту Euro-6, обеспечивая экономию топлива и производительность наравне с аналогичными дизельными автомобилями Volvo, но с гораздо меньшим воздействием



на климат. Газовый двигатель может работать на биогазе, сокращая выбросы CO₂ вплоть до 100 %, или на природном газе, который уменьшает выбросы CO₂ вплоть до 20 % по сравнению с аналогичными дизельными автомобилями Volvo. Речь идет о вредных выбросах при эксплуатации автомобиля в цикле «от бака до руля».

Новый Volvo FH можно оснастить новым эффективным дизельным двигателем Euro-6, который включен в пакет I-Save и обеспечивает значительную экономию топлива, одновременно снижая выбросы CO₂. Например, для магистральных перевозок новый Volvo FH с I-Save оснащается двигателем D13TC с новым пакетом функций и может обеспечить экономию топлива до 7 %. Также версии Euro-3 и Euro-5 были улучшены такими функциями, как Volvo Torque Assist.

ПОМОЩЬ ОТ «СОЛЛЕРС ИНЖИНИРИНГ»

Российская инженеринговая компания «Соллерс Инжиниринг» заключила соглашение с Reload Motors GmbH о сотрудничестве в рамках реализации проекта по созданию и запуску в серийное производство электрического грузовика Reload. Базовой моделью станет легкий коммерческий электромобиль, предназначенный для служб доставки. Его расчетная грузоподъемность будет примерно на 10–12 % выше, чем у аналогов, благодаря применению современных облегченных материалов и инновационной компоновке основных агрегатов. Грузовик Reload в полностью электрической версии будет оснащен модульной батареей емкостью от 50 до 90 кВт, обеспечивающей запас хода от 120 до 250 км. Также предусмотрена модификация автомобиля, оборудованного водородными топливными ячейками, что в сочетании с небольшой батареей обеспечит запас хода в 800–1000 км. В целях снижения рисков и стоимости разработки планируется частичное использование ключевых компонентов, в том числе элементов силовой установки, от ведущих мировых поставщиков.



ТРЕНАЖЕРЫ-СИМУЛЯТОРЫ ДЛЯ «МОСГОРТРАНСА»

«Группа ГАЗ» поставила ГУП «Мосгортранс» три электронных тренажера для обучения водителей работе на дизельных автобусах современных модификаций и на электробусах. Тренажеры являются точной имитацией рабочей кабины серийных автобусов ЛиАЗ, где в режиме реального времени моделируются различные дорожные ситуации. Они предназначены для обучения водителей работе на электробусах и двух флагманских моделях с дизельным двигателем (автобус большого класса ЛиАЗ-5292 и автобус особо большого класса ЛиАЗ-6213). Кабины-имитаторы разработаны производителем компьютерных тренажеров совместно с инженерами Ликинского автобусного завода с учетом особенностей конструкции и технического оснащения каждой модели. Тренажеры установлены в учебно-курсовом комбинате ГУП «Мосгортранс».



ЯМЗ ПОВЫШЕННОЙ МОЩНОСТИ

Ярославский моторный завод «Автодизель» в октябре 2020 г. приступил к серийному производству V-образных двигателей ЯМЗ-6580 повышенной мощности. Мощность новой версии двигателей увеличена по сравнению с базовой моделью с 420 до 530 л. с. при сохранении удельного расхода топлива. Двигатели повышенной мощности предназначены для техники увеличенной грузоподъемности и производительности. Первые 100 двигателей завод выпустит до конца года. В отличие от двигателей ЯМЗ-6585 420 л. с., в конструкции моторов повышенной мощности ЯМЗ-6580 использована более эффективная система охлаждения поршней. За счет изменения конструкции шестерен увеличена производительность масляного насоса со 165 до 175 л/мин, что позволяет поддерживать оптимальную работу двигателя при увеличении мощности. Повысить мощность двигателя без увеличения удельного расхода топлива позволяет использование модернизированных турбокомпрессора и электронного блока управления двигателями.



ПРЕДСЕРИЙНЫЕ ОБРАЗЦЫ GAZELLE E-NN



Горьковский автозавод представил на конференции «Цифровая индустрия промышленной России» первые предсерийные образцы электроавтомобиля GAZelle e-NN: представительский микроавтобус, маршрутный микроавтобус и грузопассажирский фургон-комби. Электроавтомобили собраны на заводском конвейере в рамках подготовки к старту серийного производства новой модели.

В конструкции электроавтомобиля GAZelle e-NN сочетаются унифицированные компоненты модельного ряда самого популярного российского легкого коммерческого автомобиля «ГАЗель NEXT» (шасси, кузов, салон) и оригинальные электрические узлы: тяговые батареи, электродвигатель, преобразователь напряжения, зарядное устройство и другие компоненты. Полная масса автомобиля – 4,6 т, грузоподъемность – до 2,5 т (бортовые модификации). Электродвигатель – синхронный на постоянных магнитах, пиковая мощность – 100 кВт, максимальный крутящий момент – 310 Н·м. Энергоемкость аккумуляторных батарей – 48 кВт·ч. Максимальная скорость – 100 км/ч, а запас хода на одной зарядке – 120 км. По желанию заказчика запас хода может быть увеличен до 200 км за счет установки дополнительных батарей. Предусмотрена возможность быстрой зарядки до 80 % емкости за 30 мин.

MAN TGX – ЛУЧШИЙ ГРУЗОВИК 2021 ГОДА

Новый MAN TGX получил международную премию «Грузовой автомобиль 2021 года». Это одна из самых престижных наград в сегменте коммерческого транспорта. На церемонии награждения, прошедшей в режиме онлайн, Джаненрико Гриффини, председатель жюри международного конкурса «Грузовой автомобиль года», вручил желанную премию Андреасу Тостману, исполнительному директору компании MAN Truck & Bus. Жюри в составе 24 журналистов из 24 наиболее влиятельных европейских изданий, посвященных грузовым автомобилям, признало новую модель MAN TGX самой продвинутой с точки зрения ходового комфорта, обустройства кабины, безопасности, топливной экономичности, средств подключения, инновационных сервисов, а также концепции управления и отображения информации для водителя. Члены жюри конкурса «Международный грузовой автомобиль года» тщательно изучали модель MAN TGX с февраля 2020 г. Помимо ходового комфорта их особенно впечатлило рабочее место водителя. Они отдельно отметили продуманно упорядоченные приборы на цифровом дисплее, новое многофункциональное рулевое колесо с множеством параметров регулировки и органами управления функциями вождения и мультимедийными функциями, а также удобный поворотный-нажимной контроллер системы MAN SmartSelect. Не менее высоко члены жюри оценили и организацию жилого пространства в новой кабине грузовика.



«ДИКСИ» ТЕСТИРУЕТ ГАЗОВЫЕ IVECO

Компания IVECO предоставила на тест-драйв ГК «Дикси» два грузовых автомобиля, работающих на сжатом природном газе (метане). При сжигании метана выброс токсичных веществ, таких как оксид углерода, оксиды азота и углеводорода, снижаются в 2–3 раза. Такой двигатель практически не дымит, а сажа в отработавших газах отсутствует.

Первый – пятитонный фургон-рефрижератор IVECO Daily Blue Power с двигателем 130 л. с. – отправился развозить продукты по магазинам Москвы. На одной заправке он способен преодолеть до 490 км. Второй – 20-тонный седельный тягач IVECO Stralis NP на сжатом природном газе с двигателем 460 л. с. и запасом хода 580 км – отправился в челябинский распределительный центр ГК «Дикси».

«Жить и работать в экологически чистом районе, следуя экопринципам, – современный тренд, который разделяют и в России. Но очень многие не готовы отказаться от преимуществ городской жизни. Наша всеобщая задача – интегрировать «зеленые технологии» в повседневную жизнь городов, не вредя природе и сохраняя высокое качество жизни. И мы рады поддержать наших ключевых партнеров в этом направлении», – сообщил руководитель IVECO в России Роберто Каматта.



ВСЁ ГЕНИАЛЬНОЕ ПРОСТО!

Компания ESAB, один из лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки, объявила о выходе на российский рынок новых сварочных источников – Fabricator EM 400i и Fabricator EM 500i. Fabricator – это серия инверторных источников питания для MIG/MAG- и MMA-сварки в тяжелых условиях. Пополнение этой линейки продукции двумя новыми моделями – ответ на потребности ранее не охваченного сегмента рынка, нуждающегося в простом, надежном и доступном сварочном оборудовании. В числе ключевых преимуществ новых сварочных источников – повторяющийся четырехтактный режим, который позволяет, например, перестраиваться от режимов для вертикальной сварки к режимам горизонтальной сварки одним нажатием триггера на горелке, а также отличная производительность сварки MIG/MAG как при использовании смеси защитных газов, так и при работе с CO₂. Широкий диапазон напряжения питающей сети (от 342 до 484 В) и класс защиты IP23S гарантируют пользователю уверенность и надежность работы со сварочным источником в любом месте.



Широкий диапазон напряжения питающей сети (от 342 до 484 В) и класс защиты IP23S гарантируют пользователю уверенность и надежность работы со сварочным источником в любом месте.

ЛУЧШИЙ АВТОБУС 2020 ГОДА



Автобус «ГАЗель City» признан лучшим автобусом года на конкурсе «Лучший коммерческий автомобиль в России». Жюри конкурса состоит из журналистов профессиональных изданий, пишущих об автомобильном и коммерческом транспорте. Главным критерием при определении лучших является вклад автомобиля или автобуса в повышение эффективности грузовых и пассажирских перевозок. Производство автобуса «ГАЗель City» началось на Горьковском автозаводе весной 2020 г. Отличительные особенности модели – низкий уровень пола, накопительная площадка для пассажиров в центральной части салона, пневматическая система понижения высоты пола на остановках, широкая двойная дверь. Модель сконструирована в соответствии с требованиями программы «Доступная среда» и обеспечивает высокий уровень комфорта, в том числе удобство входа и выхода для маломобильных пассажиров. Автобус рассчитан на перевозку 22 пассажиров и имеет 17 сидячих и 5 стоячих мест.

НОВЫЕ ГРУЗОВЫЕ ШИНЫ ОТ BRIDGESTONE

Компания Bridgestone Россия и СНГ выводит на российский рынок инновационную линейку высокотехнологичных грузовых шин Duravis R002 для магистральной и региональной эксплуатации. Линейка представлена шиной для рулевой оси Duravis R-Steer 002, шиной для ведущей оси Duravis R-Drive 002 и шиной для прицепной оси Duravis R-Trailer 002. Модели линейки Duravis R002 обладают рядом выдающихся технологических решений, позволяющих владельцам грузовых автомобилей и автопарков получить продукт высокого качества с непревзойденными характеристиками и при этом значительно сократить расходы на эксплуатацию на протяжении всего периода использования.

Шины Duravis R002 отличаются высокой износостойкостью, что позволяет увеличить пробег до 15 % и снизить стоимость 1 км пробега на 12 % в сравнении с предшествующими моделями, представленными на российском рынке. Согласно тестам независимой организации TÜV SÜD шины Duravis R002 показали лучшие результаты в своем классе по сцепным характеристикам на мокрой покрытии.



25 000-Й MERCEDES-BENZ ACTROS

Завод по производству грузовых автомобилей Mercedes-Benz отметил этой осенью очередное важное событие, выпустив 25 000-й Mercedes-Benz Actros, собранный в г. Набережные Челны. Юбилейным грузовиком стал белый Mercedes-Benz Actros 1845 LS нового поколения. В скором времени грузовой автомобиль пополнит автопарк крупного корпоративного клиента Mercedes-Benz Trucks в России. Высокое качество грузовых автомобилей Mercedes-Benz, которые сходят с производственного конвейера завода, обеспечивается не только современными инновационными технологиями, многозонной системой контроля качества и строжайшей системой аудита, но и требовательным подходом к отбору и обучению персонала. «Российское производство – немецкое качество» – главное правило, которому следует завод по сборочному производству грузовых автомобилей Mercedes-Benz в г. Набережные Челны.



НОВОЕ РУКОВОДСТВО CARGOBULL PARTS&SERVICES

В конце июня 2020 г. д-р Петер-Хендрик Кес, на протяжении многих лет возглавлявший дочернюю компанию, ушел на заслуженный отдых. В Совет директоров Cargobull Parts & Services вошли Патрисия Азнар и Бритта Спрей.

Патрисия Азнар – дипломированный инженер. Она присоединилась к Schmitz Cargobull в 2001 г., приняв участие в запуске производственной площадки компании в г. Сарагоса (Испания). В 2014 г. перешла в подразделение компании в г. Альтенберге, которое обеспечивает послепродажное обслуживание техники производства Schmitz Cargobull. В качестве руководителя подразделения заказа запасных частей Патрисия разработала систему автоматизированного учета и обработки заказов.

Бритта Спрей поступила на работу в компанию в 2003 г., еще в годы учебы в университете. Закончив в 2007 г. университет в Мюнстере со степенью в области управления бизнесом, Бритта возглавила подразделение логистики производственного предприятия Schmitz Cargobull в г. Вредене. Позже возглавила группу закупок компании, обеспечив внедрение автоматизированной системы закупок Cargoray. В 2017 г. перешла на работу в Cargobull Parts & Services. Помимо должности управляющего директора Бритта Спрей будет возглавлять направление послепродажного обслуживания.





Ильдар САДЫКОВ

А ТЕПЕРЬ И DAEWOO!

В августе пришла отличная новость: грузовики Daewoo официально продаются в России. А это значит, что теперь можно купить новый корейский трак, не опасаясь за его обслуживание и запчасти. А нам, журналистам, еще и покатались дали. И вот вам спойлер: техника что надо!

Первым и единственным дистрибьютором грузовиков Daewoo в России стала компания из Владивостока «Премиум Авто», которая теперь имеет представительство и в Москве. Сложно представить более честный тестовый полигон, чем Сибирь и Дальний Восток, где корейские грузовики стали достойной альтернативой не только китайским маркам, но и отечественной технике. И чтобы исключить любые спекуляции на тему нежности Daewoo для наших морозов и прекрасных дорог, давайте признаемся: в России эти машины активно эксплуатируют как минимум с середины 2000-х. Как оказалось, владельцев, которые их распробовали, вряд ли заставишь пересечь на другой грузовик. Разве что на другой Daewoo, новый.

Именно такие новые машины и собрались на Дмитровском полигоне утром 27 августа, чтобы ответить на все вопросы моих порой крайне придирчивых коллег.

В то утро нас ждали фургон-рефрижератор Daewoo Novus CR9CS и самосвал Daewoo Novus CR7DS. Оба с колесной формулой 8x4 и 420-сильным Doosan DV11K (V6, 11 л). Самосвал берет 28,5 т, а 53,3-кубовый фургон – 23 т. Фургон был пустым. А вот в самосвал загрузили 25 т песка, который за ночь перед тестами еще больше потяжелел после ливня. Его-то я и хотел! Зная, что на полигоне есть не только ровный асфальт, но и честная грунтовка, я уже потирал руки, чтобы проверить, как справится эта 12-колесная детина с мокрым песком и глиной. Потому что бездорожье для

«совка» – подчас трудная задача, если он не полноприводный.

Если сегодня мейнстрим грузового двигателя – это рядная «шестерка», то V-образная схема уже выглядит уходящей натурой, мол, неудобно обслуживать, и обусловленные конструкцией неизбежные вибрации ухудшают комфорт и поддерживают нежелательный для других компонентов высокий вибрационный фон. Да, замечание справедливо. Но крайние формы этого явления не имеют отношения к Novus. В этом убедились все присутствующие тест-драйверы. Ну а я дождался своей очереди – и вот он, 40-тонный Novus, и вот я за рулем груженого самосвала.

К каждому новому автомобилю в твоей жизни надо «пристреливаться». Избалованный грузовыми «автомата-

ми», я уже начал терять хватку с «механикой», а двухрядный восьмискоростной ZF заставил собраться и немного честно поработать. Что ж, я даже за!

Трогаемся, как обычно, на холостом ходу со 2-й. Novus даже не поморщился. Едем в одиночестве по ровным полигоновским асфальтам. Освоив тумблер между 4-й и 5-й передачами, заезжаем на 7-й в долгий пологий тягун в режиме максимального момента в районе 1200 оборотов. В конце после развилки разворот – и еще одно раздвоение: обратно на асфальт или... Выбираю «или» – и въезжаю на лесную грунтовку. Вот оно: хода – немного, дорожка мокрая – чуть вверх, поэтому даже в небольшой тяге чувствуешь, как он под тобой елозит, но 40 т стоят уверенно, что уж. Начался вполне заметный спуск. Подрулевой рычаг горного тормоза переводим вперед. Эффект есть, но ждать от него волшебства взрослого ретардера не приходится. Переключаемся вниз на 5-ю, снова эти едва ощутимые скольжения. Дальше вижу примерно такой же подъем, но разогнаться не спешу: в конце спуска поперек небольшая канавка, подрамытая ночным дождем, с ходу будет совсем некрасиво.

– На четвертой спокойно заедем, – подсказывает мне **Леонид Стаммо** из «ПремиумАвто», который сидит на пассажирском месте, чтобы в случае чего подсказать и вселить уверенность. Включаю 4-ю, но за переездом канавы упускаю переключить тумблер, т. е. включаю 8-ю. Услышав легкое удивление Novus, тут же, пока всё еще катимся, быстро исправляю ситуацию, но теряю скорость, и обороты на 4-й оказались около 1000. Да еще и подъем. Внутренне сокрушаясь от по-



тери хватки, слышу справа спокойное: «Всё равно заедем». Дожимаю газ, и тут начинается мое спасение. Novus секунды три всё так же невозмутимо держит эту тысячу, а затем начинает прибавлять. В горку. Я чувствовал, как он переваливается из стороны в сторону, слегка пробуксовывая, как снова елозит задними осями и пробует «обнюхать» обочины, но как бы нехотя, и одновременно между делом, не замечая неточностей «этого, который за рулем», вывозит нас наверх. Дальше дорога уходила вглубь, и я воспользовался короткой перемычкой, по которой мы снова выезжаем на асфальт, на ходу отряхиваясь и разбрасывая мокрый песок, забившийся в протекторы. Да, можешь, дружище. Ох уж эта странная привычка одушевлять технику! Когда я вышел из кабины, мне показалось, что за спиной кто-то хихикнул. Я обернулся, и вроде, кроме нового самосвала с белой кабиной и ярко-синим кузовом, никого не было. Хотя у современной техники столь выразительный дизайн, что всё равно кажется, что он смотрит.

Аналитики-экономисты, чтобы дать косвенную оценку развитию, часто используют в качестве инструмента динамику роста и состояние грузового парка страны. И это, наверное, здорово, что у нас становится всё больше выбора, что в шкале от отечественного б/у до нового импорта появился еще один торговый ряд со своим набором новых и по-своему уникальных предложений. Наш малый и средний бизнес протоптал еще одну тропинку для конкурентной техники, распробовал ее и создал спрос там, где, казалось бы, всё уже занято.

И раз уж сегодня мы не можем представить дороги без корейских легковушек, то, может быть, хорошо сбитые корейские грузовики завтра станут такой же приметой времени? Может, через несколько лет, лавируя между незатейливым китайским «железом» и европейскими технологиями, появятся те самые Deos Novus, которые повезут на себе новую экономику?

Вы как, в деле?!





СПЕЦТЕХНИКА DAEWOO

На статичной площадке стояли еще три машины, как бы в тени дебютантов, хотя они тоже впервые «вышли на публику». Наряду с полностью собранным в Корее автобетононасосом здесь были представлены две машины, надстройки на которые ставили уже в России. На трехосных (6x4) шасси Daewoo Novus SE были представлены: бетононасос КСР 37 на специальном удлиненном шасси CL8KR, на шасси CL8CF – бортовая платформа с краноманипуляторной установкой Palfinger PK23500A. На двухосном шасси СС6СТ – бортовая платформа с КМУ тросового типа НКТС 7016.

Давайте разберемся в особенностях каждой из показанных машин. Под бетононасосом КСР 37 с 36-метровым подъемом раствора шасси CL8KR оснастили V-образным 6-цилиндровым двигателем Doosan DV11K экологического класса Euro-5 рабочим объемом 10,96 л, мощностью 390 л. с. Он комплектуется 6-ступенчатой механической коробкой передач T16S6. Полная масса автомобиля – 22,6 т. Грузовой автомобиль полной массой 31 т при массе перевозимого груза 15 т на шасси CL8CF оснащен рядной «шестеркой» Doosan DL08K экологического класса Euro-5 рабочим объемом 7,64 л, мощностью 350 л. с. с крутящим моментом 1471 Н·м при 1200 об/мин. Коробка передач – механическая 6-ступенчатая T15S6. Грузовая платформа длиной 8,2 м – стальная с алюминиевыми бортами. Гидравлический трехсекционный кран-манипулятор Palfinger PK23500A – один из самых мощных в своем классе. Максимальная грузоподъемность – 6,1 т, высота подъема – 11,5 м. И наконец, двухосный грузовой автомобиль на шасси СС6СТ с бортовой платформой грузоподъемностью 6,63 т с КМУ тросового типа НКТС 7016. Длина бортовой платформы со стальным полом и алюминиевыми бортами может варьироваться в пределах 4,5–7,5 м в зависимости от заказа. Рядная «шестерка» Doosan DL06K экологического класса Euro-5 рабочим объемом 5,89 л, мощностью 270 л. с. с крутящим моментом 863 Н·м при 1400 об/мин работает в паре с механической 6-ступенчатой коробкой передач T8S6. Грузовик оборудован шестисекционной КМУ грузоподъемностью 7,0 т с максимальной высотой подъема 22 м. Особенность машины – применение на передней и задней оси колес различного размера. Впереди это 10R22,5, сзади – 245/70R19,5. Такое решение, очень распространенное в автомобилях японского и корейского производства, позволяет заметно снизить погрузочную высоту. Правда, оно же создает и определенные неудобства при эксплуатации: необходимо возить «запаски» двух размеров. Одна из них крепится под кузовом слева, вторая – за задним мостом по центру рамы.



Никита Кушнеров, территориальный менеджер «Премиум Авто»:

– Небольшая, около 1 м, погрузочная высота при грузоподъемности 7 т позволяет монтировать на шасси эвакуаторы и транспортеры для перевозки, например, дорожно-строительной техники: катков, фронтальных погрузчиков, колесных и гусеничных бульдозеров. Кроме представленной модели мы готовы предложить шасси СС6СТ грузоподъемностью 11,3 т с базой почти 6 м и трехосные шасси CL8CF/KR грузоподъемностью более 22,0 т. Двигатели – V-образный 6-цилиндровый 11-литровый Doosan DV11K Euro-5 мощностью 390 л. с. или 8-литровый рядный 6-цилиндровый Doosan DL08K Euro-5 мощностью 350 л. с. На таких шасси можно монтировать системы тросовой погрузки кузовов-мусоровозов, крайне востребованных коммунальщиками. В этом случае их можно эксплуатировать с прицепами, тягово-сцепное устройство ставится на заводе по заказу.

DAEWOO TRUCKS делает первые шаги на российском рынке коммерческой техники, и организация масштабного показа возможностей компании в не самое простое время – событие неординарное. Но, как гласит древняя мудрость, путь длиной в тысячу миль начинается именно с первого шага! ПП





ЛИЦОМ К ЛИЦУ

С 11 по 13 октября 2020 г. в Сочи прошла большая конференция компании «ТракМоторс» – знаковое событие для рынка обслуживания коммерческого транспорта. 35 участников со всех уголков России говорили об эффективности бизнеса в современных реалиях.

Говорить о большой конференции «ТракМоторс» как о важном для отрасли явлении можно по нескольким причинам. Во-первых, в период карантинных ограничений любая очная встреча профессионалов отрасли уже становится событием – разумеется, все эпидемиологические меры аккуратно соблюдались, но для организации «живого» мероприятия в 2020 г. требовалось известное мужество. Во-вторых, конференций такого формата для независимого рынка обслуживания коммерческого транспорта в принципе проходит не так много, хватит пальцев одной руки, чтобы пересчитать их все, при том что рынок этот большой, развивающийся и крайне важный для российской экономики. Наконец, широкой и представительной была география встречи – участники прибыли из разных регионов, от Омска до Петрозаводска.

Конференцию открыл генеральный директор «ТракМоторс» **Денис Абрамов**.

Пожелав участникам продуктивной работы, он отметил, что современный рынок требует новых подходов, которые вырабатываются, в том числе, и в ходе таких мероприятий. Тему продолжил коммерческий директор «ТракМоторс» **Фёдор Мотузко**. По экспертной оценке, к концу года падение оборота отрасли грузовых перевозок составило примерно 15%. Разумеется, и продажи запасных частей сильно сократились в период карантина весной 2020 г. В III квартале ситуация немного улучшилась, но прогноз итогов года – негативный: продажи автокомпонентов для коммерческого транспорта упадут минимум на 5%.

В этих условиях обычная ценовая конкуренция перестает быть эффективной: себестоимость продукции понятна, бесконечно снижать цену невозможно, слишком низка при этом рентабельность бизнеса. Что же может быть конкурентным преимуществом сейчас? Во-первых, сервис – в конкурентной

борьбе выигрывают те компании, которые могут обеспечить конечному клиенту не только продажу, но и разностороннюю поддержку.

И во-вторых, важным преимуществом является уровень покрытия спроса в регионе. Эффективное управление складскими остатками, способность оперативно реагировать на запросы с учетом сезонного фактора дают возможность работать с прибылью даже в кризисный период.

О конкретных способах повышения эффективности бизнеса участникам рассказали представители компаний-производителей запасных частей для коммерческого транспорта: **Bosch, Mann+Hummel, Sonder и ZF Wabco**. Специалисты компаний-партнеров не только рассказывали о своей продукции, но и делились экспертными оценками состояния рынка, методами эффективных продаж и рекомендациями по улучшению работы.

Наряду со знаменитыми брендами на конференции была представлена марка **Sonder** – и она вызвала особый интерес участников, поскольку пока еще не так широко известна в России. Торговая марка была создана и зарегистрирована в Германии, а с 2016 г. «ТракМоторс» является полноценным и эксклюзивным представителем бренда в мире.

Цель бренда – предложить наилучшее качество по доступным ценам. Производство расположено по всему миру. В ассортименте бренда – диски, барабаны, колодки, накладки, радиаторы, интеркулеры, подушки, компрессоры и их ремкомплекты, ремкомплекты суппорта, тормозные механизмы (энергоаккумуляторы, тормозные рычаги, краны...) и т. д. Покрывает в среднем 96% потребности рынка. Основной задачей на ближайшее время является продвижение на рынке пневморессор и ремкомплектов суппорта, так как качество **Sonder** не уступает оригинальной продукции, а цена существенно ниже среднего ценового сегмента.

Говоря о выгоде для независимых СТО при работе с брендом **Sonder**, надо сказать, что марка предлагает качество, не уступающее конкурентам, но по более выгодной цене, что позволяет СТО зарабатывать больше. Уверенность в качестве подтверждается гарантией 2 года на все товарные группы. В случае возникновения рекламации **Sonder** запрашивает минимальное количество документов, что ускоряет процесс замены: более 90% рекламационных случаев решается положительно в пользу СТО или магазина.

Важной частью конференции стало общение участников и представителей компаний-производителей: помимо презентаций состоялись круглые столы, в ходе которых участники смогли задать интересующие их вопросы, а производители получили обратную связь от своих клиентов. Открытый характер диалога и уникальную возможность коммуникации отметили все собравшиеся на конференции.

Алексей Сулов, Mann+Hummel:

– Прекрасное мероприятие. Очень хорошо, что наши дистрибьюторы

организуют такие конференции, приглашают поставщиков и основных клиентов, стараются сблизить их, подружить – это действительно важно, когда создается профессиональное сообщество, когда даже конкуренты могут продуктивно общаться. Для нас, представителей компаний-поставщиков, подобные мероприятия – это уникальная возможность получить информацию из первых рук, узнать, как налажен процесс взаимодействия конечных покупателей и компаний-дистрибьюторов, понять, чем мы можем быть полезны тем компаниям, с которыми мы не работаем

напрямую. Сделать автобизнес более прозрачным, понятным и в результате более эффективным – это наша общая задача.

Алексей Рязанов, менеджер по работе с ключевыми клиентами, Bosch:

– Хочу отметить высокий уровень организации мероприятия. Очень интересный состав участников, что дает возможность получить обратную связь, которую трудно услышать из других источников: цепочка передачи информации от производителя автокомпонентов до конечного потребителя не всегда работает идеально, и мероприятия, подобные этой конференции, показывают нам «узкие места» в работе с клиентами. Участники конференции весьма компетентны – как с технической точки зрения, так и с экономической, понимают, как развивается их бизнес и чем мы можем быть им полезны.

Виталий Обрученко, сеть магазинов «ПроТрак», г. Екатеринбург:

– Отличное впечатление от уровня организации мероприятия – мы ехали сюда, чтобы пообщаться с представителями мировых брендов производителей автокомпонентов, узнать что-то новое, в частности о марке **Sonder**, и отдохнуть тоже, всё-таки почти весь год нигде не выезжали, а тут Сочи, тепло и море рядом. Сразу скажу, что у «ТракМоторс» всё получилось, – даже если на какие-то вопросы не даны ответы на месте, мы обменялись контактами и можем продолжить общение напрямую.





У нас СТО и три магазина в Екатеринбурге, но на рынке мы не так давно – всего 4 года, – поэтому также очень полезным оказалось пообщаться с коллегами, которые в этом бизнесе 10 лет и более.

Должен сказать, что мы из практики поняли: то, что продается в магазинах, и то, что устанавливается на СТО, – это разные продукты. Просто завозить на станцию остатки из магазинов невыгодно, и мы пересматриваем ассортимент именно компонентов для станции в сторону увеличения доли премиум-марок. Но это работает и в обратную сторону: если какая-то деталь по итогам применения в сервисе вызывает множество нареканий, то и из магазина ее тоже имеет смысл убрать.

Совместная работа всех участников цепочки «производитель – дистрибьютор – дилер» крайне важна для развития рынка: даже если продукция не



продается напрямую, техническая, маркетинговая и гарантийная поддержка необходима и региональным дилерам, и независимым СТО по обслуживанию коммерческого транспорта. В этом с участниками согласны и представители компаний-производителей.

Алексей Суслов:

– В ходе конференции выяснилось, чего ждут от нас региональные дилеры: это более оперативная связь, большая техническая и информационная поддержка. Сейчас на рынке очень много фильтров разных марок и производителей, по внешнему виду понять качество продукта невозможно, и задача продавца – объяснить клиенту, почему один фильтр стоит дороже внешне похожего и за что он платит. Вот об этом мы и рассказываем: как надо предлагать нашу продукцию, на чем делать акцент, почему покупка

премиум-продукта гарантирует безопасность – уверен, что клиент готов платить больше, когда понимает, за что он платит. Это касается и гарантии – есть компании, которые готовы пойти на всё, чтобы не выполнять свои гарантийные обязательства, но у премиум-производителей всё точно наоборот: мы не только предоставляем гарантию, но и стараемся организовать процесс так, чтобы гарантийная замена осуществлялась максимально легко и быстро.

Рад, что из года в год растут знания о нашей продукции, – значит, мы правильно работаем, и те усилия, которые предпринимает компания по техническому обучению, оправданы и эффективны. Кстати, эффективность подразумевает и обмен информацией и опытом с конкурентами: «закрывать» компания отстает от рынка, который стремительно меняется.



Кризисный год, разумеется, внес коррективы в бизнес: падение продаж отмечали все участники, и даже те, у кого значительная доля продаж запасных частей приходится на премиум-марки, видят снижение спроса.

Юрий Васильев, «Большие детали», г. Омск:

– У нас 4 магазина и 2 станции технического обслуживания, и могу сказать, что доля запчастей премиум-поставщиков выше 60 %, и на сервисе она еще больше – примерно 70 %. В этом году доля может сократиться, поскольку автоперевозчики также пострадали от кризиса, а сэкономить им, по большому счету, кроме ремонта, особо и не на чем: цена бензина от них не зависит, расценки на платные дороги – тоже... Но со стабилизацией ситуации, уверен, продажи вернутся к прежнему уровню.

Однако правильно организованная работа поставщиков и компаний-дистрибьюторов способна поддержать клиентов в трудный период и обеспечить восстановление рынка в близкой перспективе. Тем более что соответствующие программы существуют – о них надо просто рассказывать тем, кто еще не в курсе имеющихся возможностей.

Алексей Рязанов:

– Традиционно много вопросов было о гарантии – мы слышим запрос наших партнеров и стараемся адаптировать свою гарантийную политику к их потребностям. В этот раз, что не может не радовать, участники оказались хорошо информированы и о программе лояльности Bosch eXtra, которая может быть очень выгодной для потребителей нашей продукции. К сожалению, в рамках действующего российского законодательства мы не можем в полной мере



реализовать программу восстановления запасных частей – вопрос актуальный, рынком эта услуга востребована, надеемся, что европейский опыт будет внедрен и в России.

Третий, заключительный день конференции был рабочим только до обеда – в рамках бизнес-завтрака участники снова общались с представителями компаний-производителей, но уже не в конференц-зале, а в помещениях трассы гонки «Формула-1» в Сочи. После окончания работы все желающие смогли также оценить качество трассы самостоятельно – для них были организованы тестовые заезды.

В целом большая конференция «ТракМоторс» прошла успешно – в этом единодушны все, кто провел эти три дня в Сочи. Участники рассчитывают, что традиция проведения таких мероприятий будет продолжена в 2021 г. □



Григорий МЕРЛИН



СПРОС РАСТЕТ, А С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ВСЁ СЛОЖНО

Эксперты Авито Авто по просьбе редакции abiznews подготовили аналитику по вторичному авторынку грузового транспорта в России. Согласно данным сервиса на протяжении 2020 г. спрос на грузовую технику с пробегом – грузовики, легкий транспорт, погрузчики, тягачи и прицепы – рос по сравнению с 2019 г. Даже по результатам II квартала, на который пришелся по времени режим самоизоляции, спрос на поддержанную грузовую технику оказался на 10 % выше, чем годом ранее. При этом предложения продаж в этом сегменте коммерческой техники, наоборот, снижались.

Динамика спроса и предложения на грузовой транспорт и технику с пробегом в 2020 г.

По данным Авито Авто, рост спроса на поддержанную грузовую спецтехнику в этом году начался еще в I квартале: по итогам периода покупкой грузовиков с пробегом интересовались на 10,5 % чаще, чем за год до этого, а покупкой легкого транспорта – на

23,6 % активнее. Покупательский интерес к погрузчикам в I квартале вырос на 10,9 %, к прицепах – на 16,8 %.

Во II квартале на фоне общего снижения деловой активности, связанного с самоизоляцией, наметилось временное замедление спроса, и динамика год к году по итогам периода стала чуть слабее, но все равно осталась положительной. Грузовиками покупатели интересовались на 9,9 % чаще, чем во II квартале 2019 г., а спрос на легкий транспорт и погрузчики вырос на 18,5 и 15,0 % соответственно.

В III квартале 2020 г. вторичный рынок грузового транспорта и техники снова продемонстрировал значитель-

ный прирост год к году с точки зрения спроса: грузовики – на 23,8 %, легкий транспорт – на 18,5 %, погрузчики – на 27 %, прицепы и тягачи – на 24,6 и 15,6 % соответственно.

В IV квартале тренд сохраняется: в период с 1 октября по 6 декабря спрос на грузовики с пробегом стал на 18,3 % выше, чем в прошлом году, на легкий транспорт – на 31 %. Покупкой поддержанных погрузчиков интересовались на 20,9 % активнее.

Как отмечают эксперты Авито Авто, столь положительная динамика спроса на грузовую технику отчасти объясняется ростом онлайн-торговли и объема доставок в этом году.

Как отмечает **Сергей Никольский**, руководитель категорий «Автоуслуги» и «Коммерческий транспорт» Авито Авто, покупка поддержанного транспорта стала для бизнеса способом быстро решить задачу наращивания логистических мощностей в условиях бума электронной торговли на фоне пандемии.

При этом, если говорить о предложении на вторичном рынке грузового транспорта с пробегом, данные Авито Авто свидетельствуют об отрицательной динамике по итогам II и III кварталов.

Динамика спроса на грузовую технику с пробегом год к году, вся Россия, 2020 г., %

Тип техники	I квартал	II квартал	III квартал	01.10 – 06.12
Грузовики	+10,50	+9,90	+23,80	+18,3
Легкий транспорт	+23,62	+18,46	+32,37	+31,1
Погрузчики	+10,9	+15,0	+27,1	+20,9
Прицепы	+16,81	+14,57	+24,63	+25,4
Тягачи	-3,36	-7,39	+15,56	+21,2



Динамика предложения поддержанной грузовой техники год к году, вся Россия, 2020 г., %

Тип техники	I квартал	II квартал	III квартал	01.10 – 06.12
Грузовики	+13,14	-2,46	-3,53	-10,0
Легкий транспорт	+13,14	-2,46	-3,53	-7,7
Погрузчики	+21,7	+19,8	+21,8	+17,5
Прицепы	+9,22	-0,49	+6,86	+3,9
Тягачи	+5,26	-8,29	-2,91	-11,5

В I квартале 2020 г. предложение по продаже поддержанной грузовой техники в Россииросло. По данным Авито Авто, за первые месяцы года количество опубликованных объявлений о продаже грузовиков увеличилось по сравнению с прошлым годом на 13,1 %, легкого транспорта – на 13,2 %, погрузчиков – на 19,8 %, прицепов – на 9,2 %, а тягачей – на 5,3 %.

С развитием пандемии динамика предложения на вторичном рынке грузового транспорта сменила вектор на

противоположный: желающих продать грузовики, легкий транспорт и тягачи во II квартале стало меньше по сравнению с прошлым годом. В III квартале этот тренд сохранился, как и по итогам прошедших месяцев IV квартала.

Как отмечает Сергей Никольский, для продавцов коммерческого транспорта это сигнал о том, что сейчас есть возможность продать технику оперативнее и по лучшей цене: количество запросов контактов продавцов грузо-

вой техники на Авито Авто растет, и на одно объявление о продаже приходится больше заявок.

За ростом спроса – рост цен: как изменилась средняя стоимость единицы техники по итогам года

По данным Авито Авто, рост цен на основные категории грузового транспорта год к году наблюдался по итогам каждого из трех минувших кварталов. В IV квартале этот тренд сохранил влияние и даже усилился. Так, например, средняя стоимость грузовиков с пробегом в период с 1 октября по 6 декабря составила 600 000 руб. – на 23,7 % больше, чем в прошлом году. По итогам III квартала рост средней цены год к году составлял 12,3 %.

Средняя стоимость поддержанного грузового транспорта, вся Россия, 2020 г., руб.

Тип техники	I квартал	II квартал	III квартал	01.10 – 06.12	I квартал	II квартал	III квартал	01.10 – 06.12
Грузовики	500 000	500 000	489 953	485 000	509 986	550 000	550 000	600 000
Легкий транспорт	350 000	350 000	349 070	350 000	360 005	370 012	378 000	380 000





FAW В РОССИИ

FAW стал одним из первых китайских автопроизводителей, открывших представительство в России, которое начало работу еще в 2007 г. Компания «ФАВ – Восточная Европа» выполняет функции полноценного представительства марки FAW в России. За продажи грузовой техники FAW в компании отвечает Андрей Попов, которому мы задали несколько вопросов.

– Что отличает грузовики FAW от техники других китайских автопроизводителей? Какие у них преимущества, как они подготовлены к дорожным и климатическим условиям эксплуатации в России?

– Нашими главными преимуществами являются присутствие в РФ компании «ФАВ – Восточная Европа» как дистрибьютора, а также развитая дилерская сеть. Владельцы грузовиков FAW всегда могут связаться с находящимся в России представителем завода и задать ему любые вопросы, касающиеся машин, их эксплуатации и обслуживания.

Кроме того, на наши автомобили установлен довольно продолжительный срок гарантии – 18 месяцев или 180 000 км пробега. У других китайских производителей этот показатель составляет не более 60 000 км на тяжелые грузовые автомобили.

Немаловажный фактор – наличие каталога запчастей для автомобилей FAW, которым он соответствует.

– Приостанавливались ли поставки техники FAW из-за пандемии?

– Да, в связи с закрытием границ поставки грузовиков FAW, как и машин других

производителей, приостанавливались. Но на данный момент техника поступает в полном объеме.

– Чем обусловлен рост продаж грузовиков FAW в последнее время?

– На рост продаж грузовиков FAW повлиял целый ряд факторов. В конце 2019 г. мы привезли в Россию большое количество автомобилей. Таким образом, мы успели пополнить складские запасы перед повышением ставок утилизационного сбора и по стечению обстоятельств оказались готовы к закрытию границ.



К началу этого года дилерская сеть FAW выросла примерно на 30 %. Кроме того, в декабре 2019-го в РФ стартовали продажи среднетоннажного грузовика FAW Tiger V в различных модификациях, реализация которого составила около 7 % от всего объема продаж.

Наконец, важно отметить, что в последнее время мы значительно расширили продуктовую линейку. Если раньше нашими основными продуктами являлись самосвалы и тягачи, то с середины 2019-го мы начали выпускать в России различные модификации машин, монтируя надстройки на шасси. На данный момент доля произведенной в РФ спецтехники FAW составила 29,3 % от общего объема продаж.

– Почему именно самосвалы FAW так популярны в России?

– Поскольку грузовики FAW являются коммерческим транспортом, их самым большим преимуществом являются огромные кузова: на самосвалах 8x4 их объем достигает 34 м³. Это современные машины, которые имеют все необходи-



мое для комфортной работы водителя, отличаются надежностью и устойчивостью к значительным нагрузкам при невысокой цене. Кроме того, наши клиенты ценят комфортные условия гарантии и наличие разветвленной дилерской сети, позволяющей обслуживать автомобили в различных регионах России.

– Сколько на сегодня у вас дилеров в России и собираетесь ли развивать их сеть?

– Мы постоянно расширяем дилерскую сеть и повышаем ее качество. Сейчас в РФ работают 44 станции по продажам и обслуживанию грузовой техники FAW, три из них – в Москве, Южно-Сахалинске и Уфе – были открыты в 2020 г.

FAW предъявляет определенные требования к дилерским центрам: обязательным условием является наличие стоянки, сервисной зоны с необходимыми инструментами и диагностическим оборудованием, а также склада для хранения запасных частей.

Существует чек-лист, по которому оценивается качество работы дилеров. Кроме того, мы регулярно получаем обратную связь от наших покупателей. Наконец, всегда можно оценить работу центра, исходя из продаж, особенно вторых, ведь именно они являются показателем качественного сервиса.

– Какие схемы покупки техники FAW (аренда, лизинг) вы предлагаете своим клиентам?

– В 95 % случаев приобретение техники происходит с помощью лизинга, в остальных — за собственные средства покупателей. В настоящий момент проблем с финансированием нашей техники нет, поэтому перед нами не стоит вопрос о запуске собственной лизинговой программы. Но мы думаем над ее созданием, поскольку хотим, чтобы наши клиенты получали полный пакет услуг в едином окне.

Вопросы задавал Андрей Савченко.





Михаил КАЛИНИН

LADA LARGUS CROSS QUEST: СПОСОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕСА

LADA Largus – один из последних представителей легкого коммерческого транспорта в подобном формате. А в своем ценовом сегменте – единственный. Что, безусловно, обеспечивает модели огушительное конкурентное преимущество перед более дорогими соперниками, поскольку вся эта история в первую очередь – это, конечно же, история про бизнес, в котором просчитывается каждая копейка.

Впрочем, и в интерпретации LADA автомобиль выходит не таким уж и дешевым. Но что сейчас дешево? Точнее, что сейчас можно считать недорогим автомобилем? Этот метафизический дискурс не имеет общих знаменателей, потому что в сложившейся экономической ситуации бездарно падающего рубля цены на все предметы потребления меняются с пугающей

регулярностью. И в своем круговороте имеют тенденцию исключительно к росту, какую бы диалектическую область социальной стратификации мы ни взяли.

Однако совершенно очевидно, что в контексте конкурентного окружения LADA Largus и его самая свежая специальная версия, протестированная мною, – LADA Largus Cross Quest экономически гораздо привлекательнее

какого бы то ни было другого типологически и функционально схожего. Там, в общем-то, и ходить-то далеко не надо – все эти названия моделей наперечет, поскольку у сегмента, ориентированного главным образом на малый/средний бизнес и многодетные семьи при всем нам известных сложностях и с первым, и со вторым, нет ни малейшего шанса на успешное размножение в естественной среде.



А в его бюджетном крыле не осталось вообще никого, кроме LADA Largus. Это позволяет производителю достаточно широко играть с комплектациями и ценой, что в целом, естественно, на руку и рынку, и потребителям: люди получают возможность в принципе вполне себе достойного выбора на этом опустевшем поле.

Так что же такое собой представляет LADA Largus Cross Quest, выделенный в отдельную версию? Это, на самом деле, очередная интерпретация приятной и полезной темы в ярком стилевом концепте. Машина модно оформлена, броско, сочно. У нее новые эргономичные передние сиденья с трехступенчатым подогревом и увеличенным диапазоном регулировки по высоте. Причем сами кресла с витиеватыми выстрочками Quest в верхней части обладают более развитым профилем и комбинированной обивкой из ткани и экокожи. В этих креслах очень удобно сидеть – четкая боковая поддержка, приличные подголовники. Но особенно удалось оранжевые вставки. Мне кажется, именно эти

вставки меня безоговорочно пленили, определив комфортабельность моего мироощущения в пространстве.

Строго говоря, оранжевый в салоне LADA Largus Cross Quest вообще стал доминантной изюминкой: его не так много, но он используется очень к месту, обрамляя и фиксируя точки притяжения. Вкупе с серебряными элементами отделки создается энергичная игра цвета, не только убажывающая высокие эстетические воззрения, но и просто поднимающая настроение в нашем сером будничном мире.

Еще одна очень удачная новация – улучшенная шумоизоляция. Эта опция априори лишней не бывает. Тем более тогда, когда автомобиль эксплуатируется активно и времени в нем проводится изрядно. А в том, что шумоизоляция улучшена, причем значительно, нет никаких сомнений.

Среди прочих отличий специальной версии – оригинальные колеса: комбинация черного лака и алмазной огранки формирует симметричный рисунок спиц, особенно гармонично смотрящийся с присутствующим модификациям Cross защитным об-

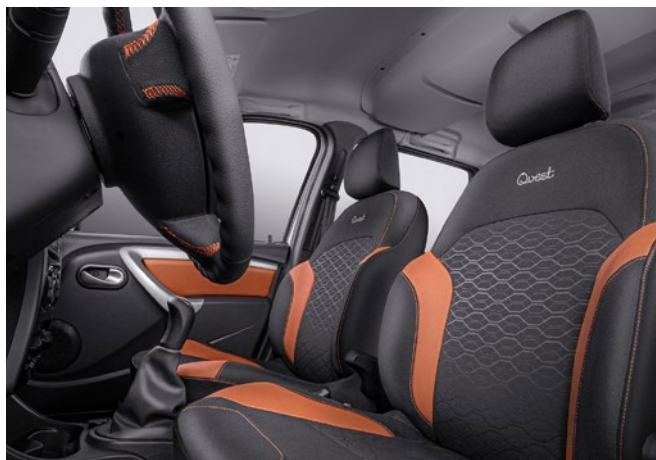
весом кузова, а также черные глянцевые корпуса наружных зеркал и шильды с обозначением ее названия – Quest.

В техническом же отношении LADA Largus Cross Quest – это все тот же LADA Largus, оснащенный 1,6-литровым 16-клапаным 106-сильным двигателем, агрегатированным 5-ступенчатой механической коробкой передач. Здесь всё очень хорошо известно и понятно.

Да, эта парочка не отличается динамикой, чтобы дать жару на LADA Largus Cross Quest... А на нем и не надо давать жару. Мы его ценим совсем за другие добродетели. Хотя, если уж прям так сильно вас припекает, автомобиль способен на некоторую распушенность, главное – его для этого хорошо раскрутить (вплотную к красной отбивке), не опасаясь высоты оборотов. А чего опасаться? Двигатель достаточно мощный, покладистый, силовая линия работает надежно, поэтому проблем можно не опасаться – главное, повторюсь, не надо бояться его крутить.

Впрочем, гарцевать на LADA Largus Cross Quest... А ту ли машину вы купили?





Ну, или собираетесь купить? Для бодрой выездки с красной попой по парадному манежу предусмотрено немало иных героев, а этот герой для совершенно других наслаждений. И не факт, что они в чем-то уступают. Не робейте, переключайтесь пониже, он это прощает и даже любит, подхватывает легко и уверенно. Вот только смысла, право слово, в такой безнравственности я не вижу. И не потому, что я слишком консервативен или зануден. Просто к автомобилю надо относиться так, как предполагает его предназначение.

LADA Largus Cross Quest – это, как я уже сказал выше, история о бизнесе, о больших семьях и дружных компаниях. Поэтому «сорваться с места» под поволоку горячей резины – это не про него. А экономичность – 6 л на 100 км пути с пассажирами (полный салон рук и голов), правда, без максимальной, но с приличной загрузкой багажного отделения – это про него. И неприхотливость – это тоже про него. Низкая стоимость

обслуживания – опять же, его тема. Это действительно автомобиль, который был бы очень полезен малому бизнесу, будь он у нас достаточно развит, и большим семьям, потому что LADA Largus Cross Quest предлагается и в 5-местном, и в 7-местном исполнении.

И хотя я тестировал 5-местную версию, так получилось, что во время нашего редакционного путешествия мы встретились с партнером, у которого тоже был LADA Largus (но не Cross Quest), и как раз 7-местный вариант для бизнеса и семьи. Он поэтому его и взял именно таким, решая сразу две актуальнейшие для себя задачи. И решением этим наш партнер был вполне доволен. Так вот, трехрядный LADA Largus стал, по моим воспоминаниям, первым легковым автомобилем, где на третьем ряду было, пожалуй, даже комфортнее, чем на втором.

Казалось бы, бизнес и семейные узы... настолько разные сферы, а как много их роднит в автомобильном мире!

Потрясающая метаморфоза, в которой LADA Largus Cross Quest показывает себя с самой лучшей стороны.

Эх, если бы и правда все эти малые бизнесы развивались, это был бы ни дать ни взять аппарат-нарасхват. Хотя и конкуренция в сегменте была бы, безусловно, гораздо жарче. А когда ее нет никакой, LADA сама себе устраивает конкуренцию. Что абсолютно правильно, поскольку тем самым производитель дает людям огромный выбор – пусть и из одной модели, но в широчайшем диапазоне вариантов базового оборудования, функционального оснащения и т. д. LADA Largus Cross Quest в этом многообразии – один из немногих и самый свежий, в котором и помимо дизайна есть за что зацепиться пронзительной мысли. Лично мне очень понравился предлагаемый для спецверсии органайзер (назовем это так) в багажном отсеке. Вроде ничего особенного – зачем этот поддон с палкой мне пригодится? – ду-



мал я поначалу. Даже сгоряча хотел его подальше убрать с глаз долой на время теста, чтобы не мешался. Но что-то меня остановило. Внутренне чутье опытного продумана называется это «что-то».

И оно меня в который раз не подвело. Органайзер оказался отличной идеей. Я просто представить себе не мог, что это может быть так удобно. Не мог, потому что никогда им не пользовался. И остался бы навсегда в неведении, если бы поддался минутной слабости. Но великое знамение в итоге на меня снизошло. Снизошло настолько, что я бы даже добавил в этот органайзер еще больше перегородок и поперечин, потому что действительно чрезвычайно удобно, когда отдельные предметы и объекты бытия, которые ты берешь с собой в дорогу, не летают по полу багажного отделения, а четко сидят в своих строго огороженных ячейках, не гремят и не бьются.

Как я уже потом выяснил, весь секрет органайзера – в резиновом коврике, ле-

жащем в поддоне и обладающем высочайшей степенью адгезии. На этом коврике, мне кажется, даже лед перестанет скользить и от отчаяния растает. Занятая, в общем, вещица, мне бы и в быту пригодилась.

Помимо органайзера сзади еще есть кармашек в двери, что тоже довольно полезно. Плюс угловой отсек для хранения всякой мелочевки и специальная ниша с креплением для домкрата, баллонника и прицепного. Натяжная полка багажного отделения. Багажная полка на обивке крыши в салоне. Рейлинги. Что и говорить, сконструирован автомобиль абсолютно под свое предназначение. Просто садись и сразу зарабатывай деньги, на развозе хоть людей, хоть грузов – да как угодно. Потому что в твоих руках готовый и довольно проворный инструмент бизнеса.

Это тот случай, когда прозорливая утилитарность – признак самого хорошего тона. Поэтому от LADA Largus Cross Quest не стоит ждать изысков ху-

дожественного вкуса, но как Cross Quest автомобиль получился действительно ярким. Машинка сразу как-то заиграла. А ведь, казалось бы, и добавили-то всего ничего... но визуальные впечатления меняются кардинально.

Собственно, мы проехали на LADA Largus Cross Quest около 4 тыс. км. Для теста – дистанция исчерпывающая. Причем мы всё это сделали менее чем за неделю. Поэтому, что уж греха таить, мы сроднились с машиной. Мы прониклись ею и досконально изучили, поняв суть вещей.

Это машина для бизнеса и больших компаний/семей в чистом виде. Чтобы экономно, чтобы накладные расходы – минимальны, а если еще и в лизинг – то вообще красиво. То есть минимум инвестиций, но полный функционал, который работает на тебя и твою семью. И рассматривать LADA Largus Cross Quest надо именно в этом ключе, как инструмент, который должен цениться прежде всего за экономичность и практичность. П





F-MAX: МУЗЫКА ДОРОГ

Если бы этого автомобиля не существовало, его стоило бы придумать: Ford Trucks F-MAX так резко ворвался на рынок, что царившее на нем многие годы блаженное умиротворение рухнуло чуть ли не в одночасье. Большие парни из «Европейской Семерки», похоже, даже не сразу поняли, что произошло: привычная вселенная дала сильный крен, отдавшись воле новой, только зарождающейся, но уже очень интересной истории.

Я был свидетелем того, как два года назад в Ганновере Ford Trucks получал за F-MAX престижнейшую награду «Лучший грузовик года» (ITOU). Скажу прямо, аудитория была в нескрываемом изумлении. Это уже потом «прозорливые эксперты» говорили, что иначе и быть не могло, что больше, по сути, и некому было присудить победу... Но поверьте опытному взгляду – их лукавство от меня не ускользнуло. Претендентов, на самом деле, было изрядно. Претендентов самых разных мастей всегда в Ганновере полным-полно, потому что именно туда свозят свои новинки, не побоюсь этого слова, абсолютно все. Причем со всего мира и даже его отдаленных окрестностей. Поэтому выбирать там – не пере-выбирать. Столько соблазнительного искушения, столько маститых имен и фантастических технологий...

Но верх одержал Ford Trucks F-MAX. И как мы прекрасно понимаем, не за фантастические технологии. И не за элитарный дизайн премиальных ателье. А за что? В этом я решил разобраться лично, протестировав заморскую новинку.

Осваиваемся

Я из тех людей, кто во многом полагается на первое впечатление. Я считаю, оно никогда не обманывает. Не обмануло оно меня и в отношении Ford Trucks F-MAX – автомобиля, всем своим видом внушающего уверенность. Я, конечно, понимаю, что чуть ли не любой тягач, чуть ли не любой грузовой автомобиль так или иначе внушает уверенность, просто потому что это достаточно большой автомобиль, но F-MAX цепляет за немного иные струны стройной, гармоничной музыкальной темы.

А начинается эта тема с приятного comodamente, позволяющего удобно расположиться на рабочем месте и, опустив руки на рулевое колесо, легко и быстро сориентироваться в окружающей обстановке. Так-с, что у нас здесь?

Кожаный руль – всегда кожаный руль, никакого мозолистого пластика, грубой выделки. Никогда! Сиденье водителя – с пневмоподвеской (с поясничным подпором и подогревом) и чрезвычайно широким диапазоном управления жесткостью: от максимальной «табуретки» до пышного дивана, чтобы было комфортно и человеку 50 килограмм от роду, и перевалившему в своих аппетитах за центнер живого веса. Причем кресла и сами по себе очень удобные: мягкость изгибов, принимающих твоё тело, плавно проминаясь, разрушает малейшие сомнения.

Не менее авторитетна, надо сказать, и амплитуда регулировок рулевой ко-

лонки. Далеко не все конкуренты могут похвастаться подобным «размахом», мне кажется, прекрасно подходящим под любой рост и телосложение.

А что касается роста, так кабина Ford Trucks F-MAX – это просто праздник какой-то с ровным полом. При ширине 2,5 м и высоте более 2 м (от пола до потолка) она не просто просторная, она не просто позволяет дышать во все легкие, расправив грудную клетку мощными вдохами, – она дает возможность совершать грациозный променад по периметру, стоя во всю свою нескончаемую длину даже довольно высокому человеку. Лично я с моими метр-девятью в плюс запросто его совершал, не рискуя случайно приложиться к элементам внутренней отделки.

Даже несмотря на то, что всевозможных ящичков, полочек и прочих сподручных аксессуаров в кабине Ford Trucks F-MAX огромное количество, включая ящики, как принято их называть, «самолетного» типа – по мне, так наиболее удачная из всех известных конструкций. Поэтому продуманно и логично скомпоновать свои личные вещи не составит никакого труда. Отдельно – чистая одежда, отдельно – грязная, отдельно – постельное белье, а сюда можно положить ноутбук или планшет, фотокамеру с комплектом сменных объективов, подшивку «Грузового Портала», макраме (да, есть у меня некоторые причуды).

В принципе... В принципе, при желании и особом складе характера место найдется, в том числе, и для кадки с геранью. Она очень гармонично впишется в окружающий интерьер мягких светлых тонов.



Если честно, я даже не смог сосчитать в уме всю емкость объемов хранения, но и взяв калькулятор, я в итоге сбился, осознав тщетность этой пустой затеи. Почему пустой? Да потому, что сам по себе объем – это всего лишь цифра. Гораздо важнее форма и конфигурация, которые за ней скрываются. К сожалению, всем нам известно немало примеров, когда изощренная фантазия отдельных дизайнеров глубокой одаренности превращала порой и самые грандиозные объемы в совершенно непригодные для использования, скажем так, полости, куда даже банальная пара носок влезает с огромным трудом.

Ford Trucks F-MAX в этом плане лишен каких бы то ни было изъянов. Эргономически кабина организована очень логично, предлагая при этом добротный сервис для самых дальних поездок. Тут есть и 38-литровый холодильник под нижним спальным местом, и шторка с электроприводом, и два автономных отопителя Eberspaecher сухого (2,2 кВт) и мокрого типа (9,5 кВт) – один для двига-

Гарантийная политика бренда в России довольно привлекательна: в отличие от большинства производителей Ford Trucks не выделяет отдельно силовую линию, обеспечивая полное 2-летнее гарантийное покрытие всего автомобиля без ограничения пробега.

теля, другой для салона, причем с функцией вентиляции кабины. Казалось бы, абсолютно прозаичная вещь – вентиляция кабины, но ее наличием могут похвастаться далеко не все автомобили. Хотя это же так удобно – вряд ли кому-то доставит острое эстетическое удовольствие сон с приоткрытым окном (чтобы не задохнуться в спертом воздухе) морозной сибирской ночью.





В этом году Ford Trucks в России реализовал уже свыше 400 автомобилей, из которых примерно половина – Ford Trucks F-MAX. Вначале клиенты, естественно, опасались приобрести новую во всех отношениях модель: имелись понятные сомнения в отношении надежности, качества, сервисного покрытия и пр. – всё новое неизбежно наталкивается на подобные сомнения. Но сейчас благодаря эффективной и добросовестной работе производителя продажи идут уверенно, даже несмотря на не совсем благоприятную экономическую обстановку.

Такое впечатление, что инженеры Ford Trucks, продумав все нюансы до самых мельчайших деталей, постарались максимально снять с водителя любые обременения, связанные с обеспечением достаточно комфортных бытовых ус-

ловий на маршруте дальнемагистральной протяженности. Именно, повторюсь, – до самых мельчайших деталей. Как будто себя поставили на его место.

Я даже пожалел о том, что мой тест не настолько интимен, чтобы бесстыд-

но завалиться вздремнуть на спальную полку, позволив себе каждой мышцей, каждой клеточкой напряженного тела проникнуться антуражем Ford Trucks F-MAX... а ведь я уже присмотрел полочку, куда положил бы томик Орхана Памука и утренний гамбургер.

Едем

Запущенный двигатель Ford Trucks F-MAX ускоряет нашу музыкальную тему до торжественного *andante maestoso*. Ее изящно выводит бодрим баритоном 6-цилиндровый 12,7-литровый рядный Ecotorq (FHT5). Агрегат, однозначно, энергичный, полный жизненных соков, выдающий 500 л. с. мощности (при 1800 об/мин) и 2500 Н·м момента (при 1000–1200 об/мин). В паре с ним трудится автоматизированная 12-ступенчатая КПП TRAXON (ZF 12 TX2620) с возможностью ручного выбора передачи и тремя режимами работы трансмиссии: стандартным, динамическим и раскачкой. Передаточный ряд: 16.69–1.00. Главная передача: 2.64.

Впрочем, дремлющая до поры мощь не выдает себя излишней нервозностью – в кабине удивительно тихо. Тихо и на полста километрах в час, и на максимально разрешенных восьмидесяти восьми (ограничитель скорости – 88 км/ч). Мы спокойно разговариваем с коллегой, отвечаем на звонки, записываем голосовые сообщения (не проклинаяте нас – они только для заслу-

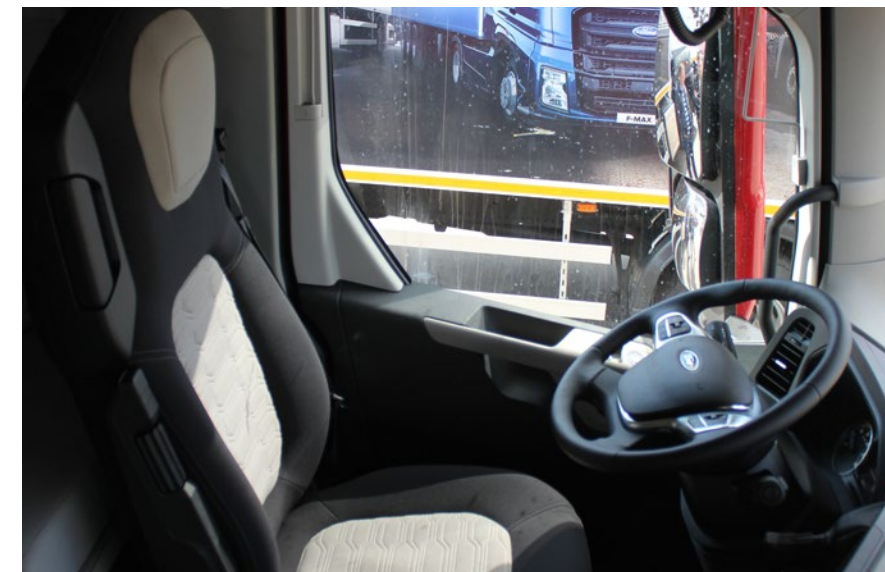
живающих того адресатов). Кто бы мог подумать, что грузовой автомобиль может иметь настолько высокий уровень шумоизоляции? У меня холодильник на кухне работает громче.

Эх, если бы Ford Trucks F-MAX еще и рулился сам...

Хотя это уже капризы – есть вещи, которые обязательно надо делать самому. За это мы и любим наш мир. Тем более что Ford Trucks F-MAX рулится на все сто, не вызывая ни малейших сложностей, – управление под полным контролем. Управление – действительно в удовольствие. Малейшего движения достаточно, чтобы произвести необходимую корректировку, не отвлекаясь на внешние раздражители. По моим ощущениям, рулевое управление Ford Trucks F-MAX совершенно лишено запаздывания и многозначительной задумчивости – реакция молниеносная и вполне прогнозируемая.

Суетиться не стоит. Запускайте двигатель и спокойно стартуйте. Шаг вправо, шаг влево, обгон по прямой – какой бы способ маневрирования вы ни предпочли, Ford Trucks F-MAX дружелюбно откликнется на любой ваш широкий жест, пройдя предложенную траекторию максимально уверенно и четко.

А сориентироваться в пространстве вам поможет восхитительная обзорность широкого остекления кабины. Причем аэродинамика продумана настолько ловко, что боковые стекла не загрязняются от потоков, которые го-



нат к стойке стеклоочистители. Можете даже сами поэкспериментировать на досуге – занятный, скажу я вам, эксперимент получится.

Для усиления эффекта проведите его в темное время суток. Заодно оцените оптику автомобиля. Низко посаженные фары мало того что придают образу Ford Trucks F-MAX определенный нонконформистский шарм, так они еще и освещение обеспечивают довольно удачно, выжимая из галогена максимум возможного. И пожалуй, даже немного больше – по светотеневой границе можно диссертации писать.

Но только не увлекайтесь. Дорога ждет. Поэтому подкиньте-ка газа и, расслабившись, наслаждайтесь: сейчас вам откроются глубинные сущности Ford Trucks F-MAX, как открылись они мне.

Главное, не стесняйтесь в своих желаниях. Действуйте смелее – машина готова к любым сумасбродствам. Она идет твердо, с напором, подтверждая своим характером законы природы и незыблемость физических постулатов: 500 сил наделяют Ford Trucks F-MAX завидной динамикой. Даже несмотря на то, что движок очевидно «придушен» в угоду экологическим требованиям. Но почувствовать это практически невозможно (если, конечно, не придирается к пустякам). Готов поклясться, вы вряд ли это почувствуете. Потому что мощь. Потому что напор. Потому что автомобиль – не игрушка. Он создан для бизнеса. Он должен ехать так, чтобы приносить своему обладателю прибыль. И он ее принесет – тут без вариантов.





Функциональность

Ford Trucks F-MAX – не волшебная палочка. В нем нет фантастических функций на грани иллюзорного бахвальства, как это теперь модно. Ford Trucks F-MAX – прагматик. Его инь и янь сложены из удивительно прикладных, чрезвычайно полезных в труде и отдыхе опций. Как будто – опять это неотступное ощущение – ребята из Ford Trucks, заранее всё тщательно продумав, поставили себя на место каждого конкретного водителя, чтобы самым оптимальным образом удовлетворить его пожелания и отдельные нескромные фантазии.

Это очень здорово. В ситуации, когда кадры решают, подвижной состав – качество этого подвижного состава – одно из основных конкурентных преимуществ перевозчика как работодателя. Современные комфортные автомобили словно магнит притягивают профессионалов, позволяя транспортной компании выбирать лучших. Поэтому в данном контексте Ford Trucks F-MAX представляет собой еще и отличный ресурс для эффективного рекрутинга. Что, несомненно,

ни, ни в коем случае нельзя сбрасывать со счетов.

Убедиться в этом несложно. Возьмите спецификацию. Автомобиль располагает целым рядом инструментов, обеспечивающих удобство и экономичность эксплуатации. Например, в Ford Trucks F-MAX есть круиз-контроль. Но не банальный круиз-контроль, который для поддержания заданной скорости жарит в горку на все деньги, а настраиваемый MAX Cruise. Нет, это не адаптивный круиз-контроль (хотя и адаптивным круиз-контролем автомобиль можно доукомплектовать) – задача MAX Cruise совершенно иная. Он не отслеживает впереди идущие транспортные средства, он действует в полном согласии с рельефом местности и дает возможность экономить топливо, снижая скорость, когда это необходимо.

Существуют три предустановленных варианта: плюс-минус 9 км/ч к заданной скорости, плюс-минус 6 км/ч и плюс-минус 3 км/ч. Либо традиционный круиз, о котором с таким разумным напарником и вспоминать не стоит.

Я выбрал первый вариант и отважно рванул в подъем, имея на входе пример-

но 85 км/ч. Прямо на глазах они снизились до 76 км/ч – не разгоняя автомобиль, MAX Cruise обеспечивал наиболее оптимальную подачу горючего, чтобы заткнуться на горку в наиболее экономичном режиме. И, поверьте мне, это очень хорошо ощущалось – мой F-MAX как будто шел накатом, его никто не подталкивал. Обороты при этом держались в самом выгодном с точки зрения расхода диапазоне.

А на спуске MAX Cruise уже дал себе больше воли и, постепенно раскручивая движок, сохранял динамику, опять же не злоупотребляя топливоподачей. Скорость приблизилась к 90 км/ч. Мощность очень точно дозировалась, чтобы оставаться в рамках приличия.

Для сравнения на следующем подъеме я отключил «плюс-минус 9 км/ч», задействовав обычный круиз-контроль, и увидел чудовищную разницу в мгновенном потреблении – оно резко увеличилось в пиковых значениях с 20 л почти до 50 л.

Еще одна функция, пресекающая никчемное расточительство, – EcoRoll. Данная система при движении автомобиля накатом автоматически включает

нейтральную передачу. Причем включает моментально: фактически только убрал ногу с педали акселератора, как она тотчас активировалась – так торопится Ford Trucks F-MAX сэкономить ваши деньги. И это, безусловно, очень верное решение.

А вот Power Mode, наоборот, об экономии совсем не заботится, представляя собой нечто вроде спортивного, если можно так выразиться, режима. Но и это бывает очень полезно в определенных режимах движения, поскольку Power Mode несколько меняет алгоритм функционирования КПП. Он как бы затягивает передачи, препятствуя их частому переключению (из-за чего, собственно, отключается программа экономии топлива).

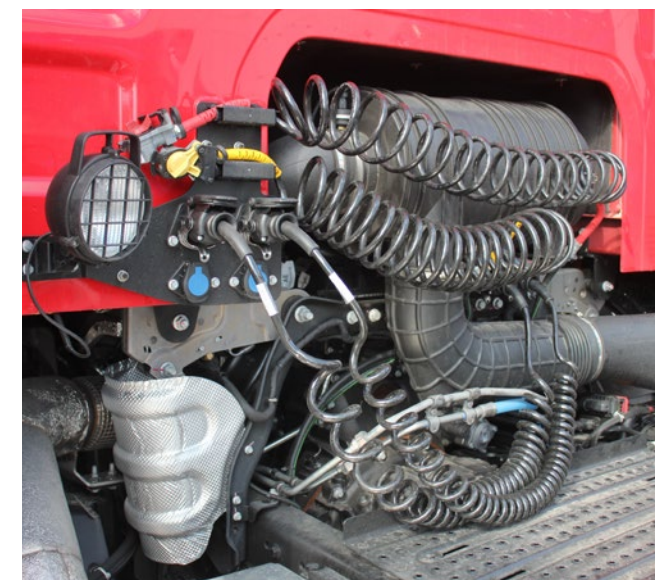
Это довольно-таки удобно, например, при преодолении затяжных подъемов, чтобы коробка в самый неподходящий момент не переключила передачу. Опытные водители в подобных ситуациях обычно переходят в ручной режим, на Ford Trucks F-MAX в этом нет никакой необходимости – автоматика всё сделает сама, помогая человеку упростить процесс управления. Не зря же она автоматика.

Для максимально точной оценки расхода топлива Ford Trucks в России отправил один из автомобилей Ford Trucks F-MAX с 19-тонным балластом в 35-тысячный километровый пробег по всей стране – от Иркутска до Мурманска. Расход получился около 29 л на 100 км пути, учитывая, что движение осуществлялось по самым разным дорогам в условиях равнинных и горных местностей.

Она же, кстати, и с раскачкой поможет, когда автомобиль застрял – это, пожалуй, самый страшный ночной кошмар водителей, пересаживающихся с «механики» на «автомат»: а как? – вопрошает ответственный перевозчик, не в силах справиться с переизбытком трудно выражимых эмоций. А запросто, отвечает Ford Trucks F-MAX, – при включении соответствующей функции, опять же, автоматически включаются третья передача и блокировка моста, отключается антипробуксовочная система. Водителю остается только нажать на педаль акселератора, всё остальное произойдет без его участия. Автомобиль сам отследит проскальзывание колес и в этот момент отключит сцепление, давая возмож-

ность машине откатиться назад. То есть он сам будет планомерно и целенаправленно «качать», пока не выберется на свободу, чтобы помчаться в темпе самого стремительного аллегро за дальние линии горизонтов.

А в этом темпе, вы сами знаете, очень приятно проводить время. Приятно, потому что для большинства из нас – это темп жизни, темп бизнеса, темп, если хотите, судьбы. Судьбоносный то есть, в известном смысле. Динамичный, бодрый, свежий. Ford Trucks F-MAX готов поддержать наш темп, он создан жить в темпе, и вот, пожалуй, как раз именно за это, как мне кажется, его и отметили самой престижной в отрасли наградой. П



Петр ЛЕВИЦКИЙ

VARTA PROMOTIVE AGM: ЭФФЕКТИВНЫ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

Зима близко, и это время испытаний для аккумуляторных батарей коммерческого транспорта: падение температуры ниже 0 °С приводит к тому, что АКБ быстрее разряжаются и выходят из строя. Компания Clarios, ведущий мировой разработчик передовых технологий сохранения энергии, в сотрудничестве с крупнейшими производителями грузовых автомобилей предлагает VARTA ProMotive AGM – новейшая технология, реализованная в этих батареях, делает их максимально приспособленными к работе в любых условиях, более эффективными, чем традиционные АКБ.

Успешное применение в экстремальных условиях

Андерс Йоханссон знает о проблемах эксплуатации грузового транспорта зимой не понаслышке: он и владелец, и управляющий, и водитель небольшой транспортной компании, обслуживающей север Швеции. Ежедневно он проводит до пяти ночей в рейсе, часто при минусовых температурах и в условиях полной темноты. Разумеется, такие условия работы водителя – тяжелое испытание для аккумуляторных батарей. «Когда ты проводишь столько часов в дороге, –

говорит Андерс, – то освещение, микроволновая печь, холодильник, iPad и кофемашинка становятся абсолютно необходимыми, чтобы обеспечить нормальное существование в рейсе. И конечно, не стоит забывать про отопитель кабины».

Отопитель, кстати, работает всю ночь, а иногда и днем, когда машина паркуется на обед, и на это требуется много электроэнергии. Все компоненты отопительной системы, включая топливный насос, системы вентиляции и охлаждения, должны работать безукоризненно. «Проснуться ночью от того, что аккумуляторная батарея села и в кабине всего градус или два тепла, – не самое большое удовольствие», – рассказывает Йоханссон.

VARTA ProMotive AGM сохраняет энергию

Использование VARTA ProMotive AGM в автопарке – это не только вопрос тепла и комфорта в кабине. Еще важнее то, что VARTA ProMotive AGM обеспечивает эффективный запуск двигателя даже после нескольких часов перерыва в работе. Для Йоханссона это было одной из самых серьезных проблем с другими АКБ: «Когда ты в лесу где-то здесь, на Крайнем Севере, ближайшая сервисная станция может быть на расстоянии 250–300 км. Поэтому водители раньше не глушили двигатель на ночь, чтобы сохранить заряд батареи для следующего дня». С VARTA ProMotive AGM это перестало быть нужным, а зна-



Андерс Йоханссон: «Такое чувство, что у меня с собой собственная электростанция»

чит, экономятся топливо и деньги, что в случае с коммерческим транспортом особенно актуально, и это реальная экономия, компенсирующая розничную цену батареи, которая немного выше аналогов. Такое чувство, что у меня с собой собственная электростанция», – улыбается Йоханссон.

Не только холод

Лето позади, но опытные водители заранее готовятся к будущим испытаниям, а для аккумуляторных батарей жаркая погода является именно испытанием, поскольку как минимум продукты питания нуждаются в постоянном охлаждении на всем протяжении пути от производителя до покупателя. Не стоит забывать и о водителях – им для хорошей работы необходим комфортный температурный режим в кабине. Высокое энергопотребление требует соответствующей эффективной работы АКБ. У Clarios есть решение – VARTA ProMotive AGM отлично работает в условиях любых температур.

Можно обойтись без обычных батарей

Энрике Руссо уже хорошо знаком с VARTA ProMotive AGM, и вот почему: его логистическая компания Russo SRL обеспечивает поставку продуктов по всей Италии уже много лет. Продукты питания должны охлаждаться на всем протяжении маршрута, иначе они испортятся. «Если система охлаждения выйдет из строя, мне придется всё выбросить», – рассказывает Энрике.

Энрике Руссо и его водителям нужна уверенность в том, что система охлаждения и все остальные системы, питаю-

щиеся электричеством, будут работать днем и ночью. «Мы работаем в жестких условиях, – рассказывает Руссо, – если возникают какие-то проблемы с АКБ, двигатель не запускается или система охлаждения перестает работать, то это может иметь далеко идущие последствия». И это понятно: если продукты испортятся или даже просто придут на место позже срока, супермаркеты, магазины, рестораны, да и просто покупатель останутся без еды.

Машина – второй дом

Для водителя эффективная работа АКБ также очень важна – об этом не понаслышке знает Фабио Билибио, владелец транспортной компании Autotransporti Bilibio из региона Тревизо (Италия).

«Не так легко найти хороших водителей, особенно в Италии, – делится Билибио. – Чтобы такой специалист пришел к вам на работу, ему необходимо обеспечить максимально комфортные новые

машины, ведь для водителя это практически второй дом». И это так: жизнь в рейсе трудно назвать комфортной – не всегда можно спокойно принять душ или получить горячее питание. Молодежь отлично это понимает, и работа водителя не кажется молодым людям привлекательной.

Билибио, разумеется, старается обеспечить своих водителей максимальным комфортом в дороге – например, оборудовать кабину телевизором, бытовым холодильником, Wi-Fi и, разумеется, кондиционером и отопителем кабины. «С оригинальными батареями, которые устанавливаются на конвейере, бывали такие случаи, что машина не заводилась после положенной остановки», – рассказывает владелец транспортной компании.

Решение найдено

Эти проблемы остались в прошлом после того, как компания стала использовать VARTA ProMotive AGM. Технология



С тех пор, как Йоханссон установил VARTA ProMotive AGM на своих машинах, двигатель запускается без проблем даже после холодной ночи



То, что нужно Энрике Руссо, – батарея, которая обеспечит работу охлаждающей установки днем и ночью

абсорбирующего стекловолокна, которое впитывает электролит и обеспечивает стабильность цикла «заряд – разряд», позволяет исключить проблемы с запуском двигателя. Более того: система управления электропитанием и данные сенсоров, установленных на машинах, подтверждают тот факт, что батареи VARTA, в отличие от оригинальных, не теряют эффективности в ходе простоев автомобиля и гарантируют бесперебойную работу оборудования. Расходы Билибио на оснащение машин новыми батареями уже оправдались: в отличие от коллег ему не пришлось сокращать парк из-за нехватки водителей.

Его коллега Энрике Руссо подтверждает: до сих пор не было случая, чтобы батареи VARTA ProMotive AGM стали причиной непредусмотренных остановок или задержек в пути. Паскуале Ди Сабатино, представитель компании-

дистрибьютора, доволен итогами продаж – его клиенты всегда ищут эффективное решение, даже если оно не выглядит дешевым. «Очевидно, что батареи с новой технологией VARTA чуть дороже при покупке, но это компенсируется, – рассказывает Ди Сабатино. – Батареи других производителей приходится менять через год эксплуатации, – AGM служат дольше почти в шесть раз. А если учесть потери от непредусмотренных остановок в пути, то цена батарей, которую предлагает производитель, более чем оправданна».

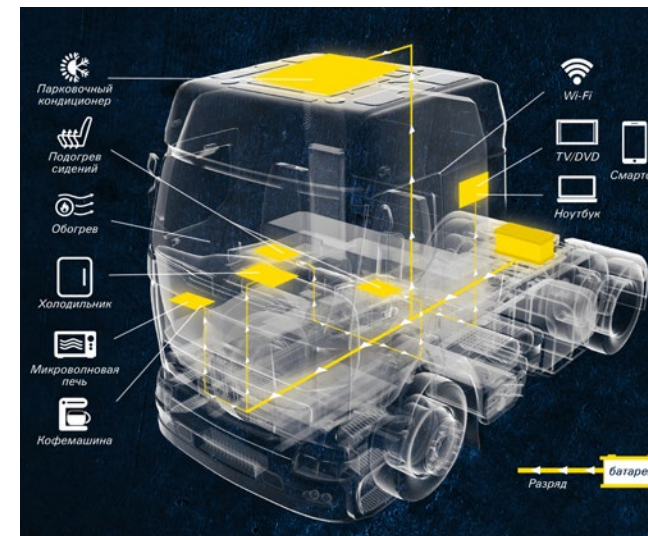
Что такое VARTA ProMotive AGM?

AGM переводится как Absorbent Glass Mat (абсорбирующее стекло-

волокно) – это новый шаг в развитии технологий свинцово-кислотных АКБ. Электролит в таких батареях впитывается специальным стекловолоконным сепаратором, что позволяет избежать расслоения электролита – одной из основных причин сокращения срока службы АКБ. Еще одно преимущество VARTA ProMotive AGM – высокоэффективное обеспечение циклов «заряд – разряд». При первом запуске батарею можно зарядить полностью не только в условиях лаборатории, но и на действующей машине. Таким образом, полный заряд батареи гарантирован даже после остановки транспортного средства на ночь. Вместе с запатентованной технологией решетки VARTA PowerFrame® батареи VARTA ProMotive AGM гарантируют эффективный запуск двигателя даже в том случае, если батарея частично или почти полностью



Для Фабио Билибио найти новых квалифицированных водителей непросто: «Машина для них – второй дом»



Батарея в грузовом автомобиле сегодня должна питать множество электронных компонентов



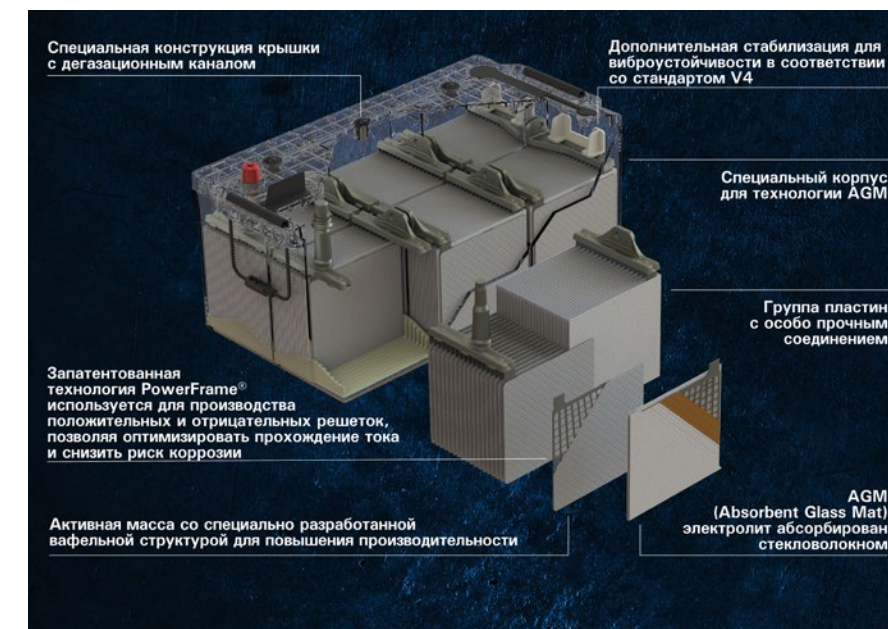
Водители сейчас должны чаще делать остановки и чаще находятся в дороге несколько дней, а значит, и электронные устройства работают дольше

разряжена. И всё это работает в условиях низких температур, и даже в том случае, если водитель оставляет систему отопления кабины и другие электрические устройства включенными на ночь.

Энергоэффективная технология батарей AGM ярко выделяет их на фоне конкурентов: тестирование в условиях реальных автопарков показало, что батареи VARTA практически в три раза устойчивее к коррозии, что значительно продлевает срок эксплуатации АКБ. Технология решетки PowerFrame гарантирует полное использование поверхности пластин, повышая эффективность работы батареи более чем на 60 %.

VARTA Fleet Program: всегда на связи

Не секрет, что современные грузовые автомобили становятся сложнее, что создает трудности в управлении автопарком. Чтобы эксплуатирующая организация могла быть уверена в эффективности своей работы, VARTA предлагает не только высококачественный продукт завтрашнего дня – батареи с технологией AGM, – но и соответствующий сервис. Пользователям грузовых аккумуляторов VARTA доступна поддержка непосредственно от производителя VARTA – благодаря онлайн-порталу VARTA Fleet Program. После регистрации в программе клиенты получают доступ к информации о правильной эксплуатации батарей, результатах исследований и рекомендации по эффективному управлению автопарком. Регистрация бесплатная по ссылке: <https://fleet.varta-partner-portal.com/ru-RU/fleet-program>





SCANIA. СЕРВИС 2.0

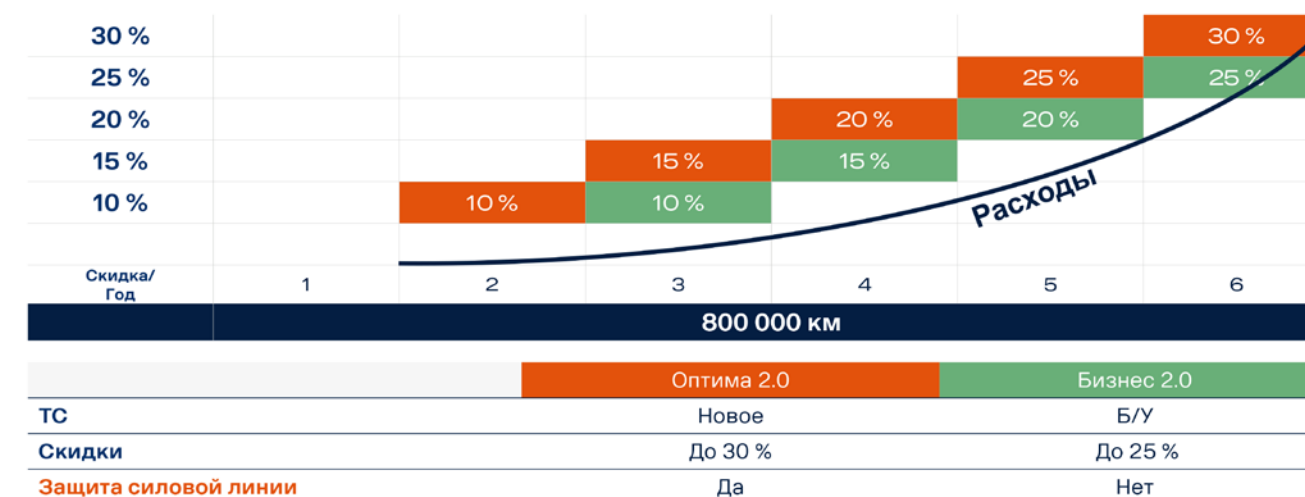
Обилие маркетинговых инструментов в современном мире всё чаще отпугивает потенциального клиента от восприятия правильных инновационных проектов. В мире коммерческого транспорта такие программы просто необходимы, а если говорить о сервисном обслуживании, то без инструментов под названием «сервисные программы» современный автопарк полноценно эксплуатироваться не должен.

Санкции, введенные в отношении России и по-прежнему продолжающие влиять на экономику, плюс ограничения, связанные с пандемией

COVID-19, – это те вызовы, которые в 2020 г. коснулись всего рынка коммерческого транспорта и, в целом, всех аспектов перевозок: от сокращения пробегов до выхода из строя со-

трудников, занятых в отрасли. Вместе с тем клиенты – крупные транспортные компании – продолжают укрупняться, а мелкие постепенно вытесняются с рынка. Также продолжается рост цен

Чем старше техника, тем выше скидка



Чем старше техника, тем выше скидка

на топливо, на комплектующие и в целом на сервисное обслуживание.

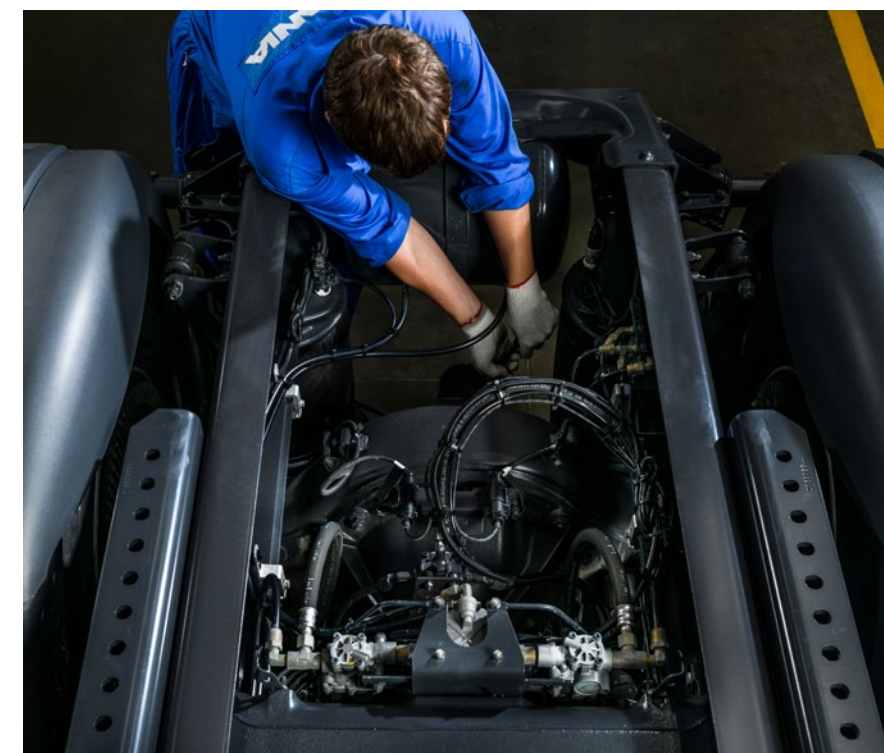
Все эти факторы сподвигают автопроизводителей предлагать клиентам так называемые сервисные контракты. Это инструмент, который не только упрощает сам процесс обслуживания автомобилей, – в первую очередь он позволяет клиентам прогнозировать почти со стопроцентной вероятностью расходы на все процессы, связанные с сервисом, и планировать дальнейшие шаги в развитии бизнеса.

Компания Scania всегда была одним из лидеров в качественном послепродажном обслуживании, и несмотря на общие кризисные факторы, дилерская сеть компании растет. В 2021 г. к 89 дилерским станциям планируется прибавить еще 10 точек. Продолжают работать станции-сателлиты, к которым прибавился так называемый «выезд к клиенту»: это организация комплексного сервиса с включением доставки запчастей в удаленную точку, где присутствует один клиент компании. Причем гибкая поли-

тика позволяет вместе с бизнесом клиента приостанавливать работу, оставляя склад запчастей, а затем снова быстро запускать все процессы.

Денис Титов, директор департамента рынка сервисных услуг ООО «Скания-Русь»:

– На начало октября 2020 г. с сервисными контактами было приобретено 81 % автомобилей Scania. По итогам 2019 г. – 79 % техники, в то время как в 2018-м – 50,8 %. Прозрачная система

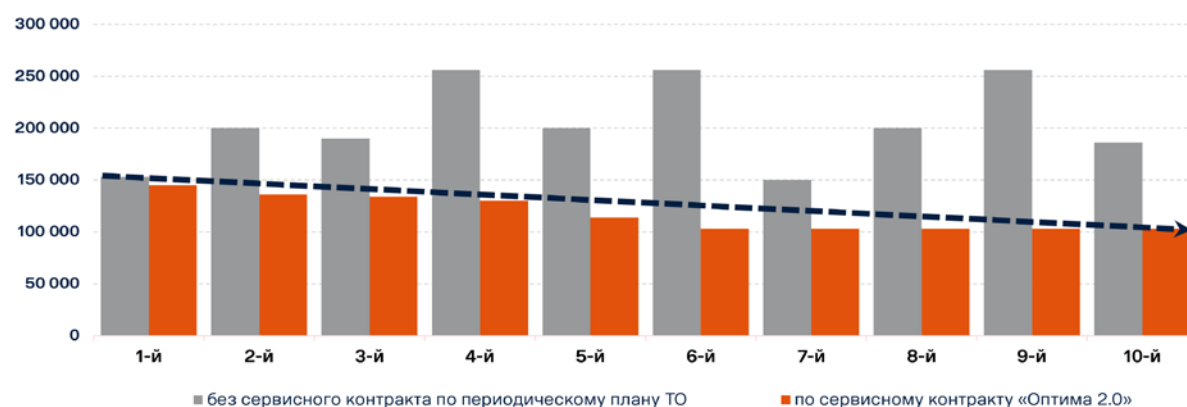


Денис Титов, директор департамента рынка сервисных услуг ООО «Скания-Русь»



Стоимость технического обслуживания

на примере магистрального тягача 4x2 с годовым пробегом 200 000 км



Стоимость технического обслуживания

планирования и контроля за расходами, а также отлаженная система администрирования способствуют улучшению административного управления. А качественный сервис и оригинальные запчасти обеспечивают защиту от непредвиденных поломок и высокую остаточную стоимость техники.

Scania в России выпустила на рынок обновленные сервисные решения, которые помогут владельцам техники увеличивать свою прибыль. Покупателям новых автомобилей Scania адресован контракт «Оптим 2.0», а владельцам техники с пробегом – «Бизнес 2.0». Главное отличие от предыдущих версий «Оп-

тима» и «Бизнес» заключается в новом подходе к ценообразованию стоимости обслуживания: чем старше техника, тем выше скидка. Причем эта скидка привязана к шасси: собственник может меняться, но дисконт остается, – это то уникальное предложение, которое должно действительно понравиться клиентам.

Спрос на сервисные контракты растет, поскольку клиенты тщательно анализируют затраты и интересуются не только ценой автомобиля, но и совокупной стоимостью владения, включая техническое обслуживание и текущий ремонт, а также стоимостью перевозки груза из расчета на 1 км или 1 т (в зависимости от сегмента).

Контракт для нового автомобиля «Оптим 2.0» предлагается на срок от 2 до 10 лет без ограничения по пробегу, его владельцу предоставляется прогрессивная скидка на ТО, которая возрастает с каждым годом и может достигать 30%. Дополнительное преимущество – защита силовой линии на бесплатной основе в течение 6 лет или до 800 тыс. км пробега.

Для владельцев техники с пробегом разработан сервисный контракт с прогрессивной системой скидок на техническое обслуживание – «Бизнес 2.0». Скидка на ТО по этому контракту достигает 25%. Кроме того, владельцы сервисных контрактов «Оптим 2.0» и «Бизнес 2.0» имеют дополнительное преимущество и получают на сопутствующие ремонты, не покрываемые сервисным контрактом, персональ-

ную скидку до 30% по программе «Контракт+».

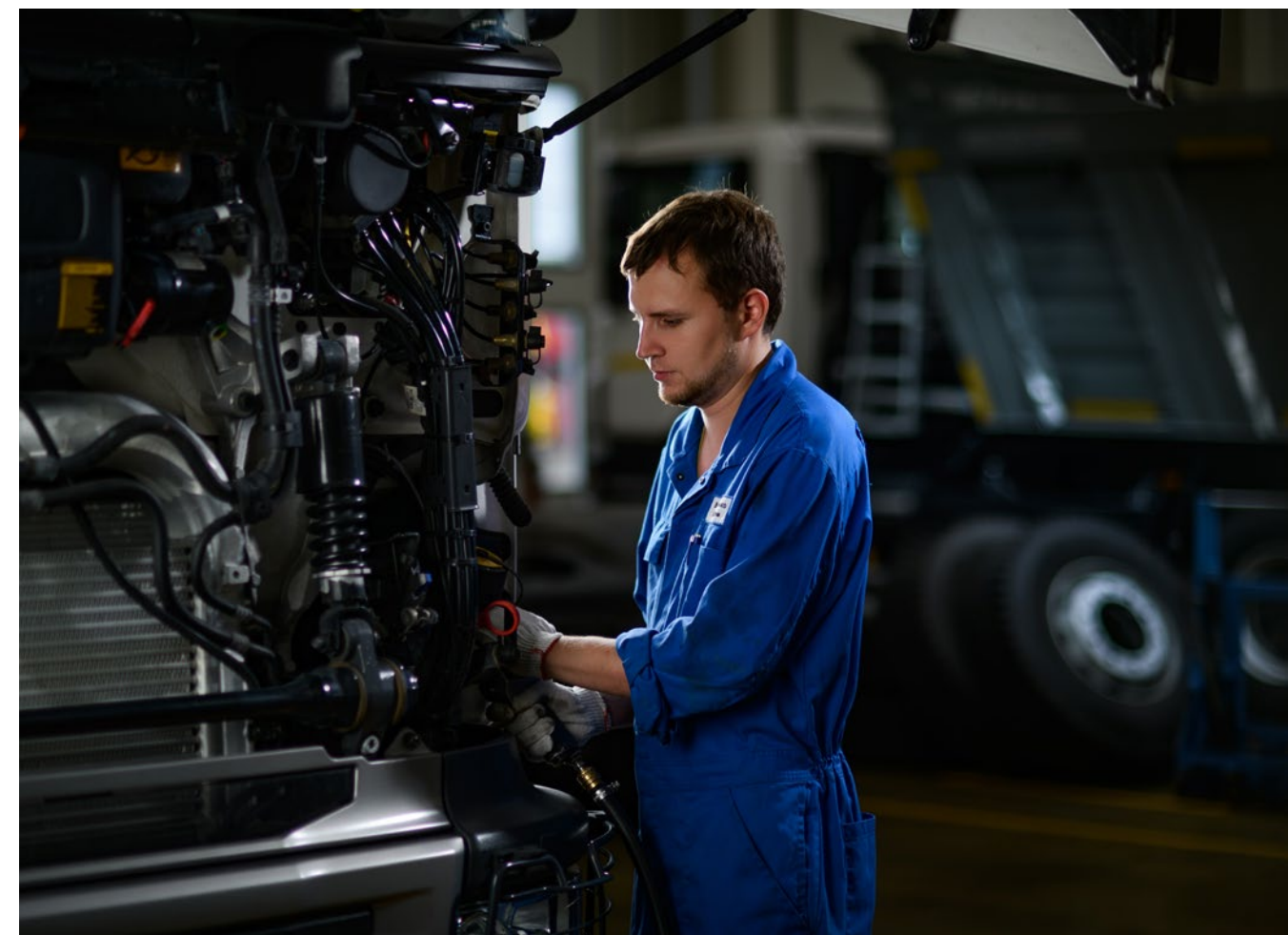
Техобслуживание в рамках контрактов ведется по гибкому индивидуальному плану Scania Flex, который формируется на основе данных цифровой системы управления автопарком Scania FMS о текущем состоянии каждого автомобиля и позволяет точно определять содержание работ. Схема обслуживания техники максимально удобна: можно обратиться в любой официальный сервисный центр Scania по всей России, что особенно актуально при магистральных перевозках.

Ирина Байло, начальник отдела сервисных контрактов и бизнес-анализа:

– Процесс взаимодействия с клиентом при заключении контракта максимально упрощен: используется договор оферты, который оформляется без личных визитов в дилерский центр. Расчеты на этапе согласования условий проводятся онлайн. Также дистанционно ведутся финансовый документооборот и администрирование по сервисному контракту.



Ирина Байло, начальник отдела сервисных контрактов и бизнес-анализа



КОМПЛЕКСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ



Внедряя FAG Complete Hub, компания Schaeffler расширяет свой ассортимент продукции для качественного, легко выполняемого и эффективного ремонта ступичных подшипников грузовых автомобилей, прицепов и полуприцепов.

Решение актуальной проблемы

Специалисты прекрасно знают, что ступичные подшипники являются одним из наиболее нагруженных компонентов коммерческих автомобилей. Причем связанные с ними ремонтные операции по замене довольно трудоемки и сложны.

Чтобы максимально упростить эти операции, сэкономив драгоценное время механиков и операторов автотранспортных предприятий, компания Schaeffler разработала полностью готовый к установке узел FAG Complete Hub, который предварительно собран, спозиционирован и смазан на весь срок службы. При этом за счет упрощения ремонта воз-

можные причины преждевременного выхода из строя, такие как недостаточная смазка или попадание грязи, сразу исключаются.

Это позволяет сервисным центрам выполнять замену безопасно и эффективно, минимизируя косвенный ущерб, связанный с установкой, и обеспечивать длительный срок службы компонентов.

Более того, благодаря повышенному качеству ремонта и долговечности компонентов интервалы обслуживания автотехники увеличиваются, что положительно сказывается на эксплуатационных расходах перевозчиков.

Главное преимущество

В зависимости от области применения готовый к установке ступичный узел FAG Complete Hub содержит ступицу колеса – соответствующее решение для ремонта ступичных подшипников Schaeffler: FAG Repair Insert Unit, FAG Truck Hub Unit или FAG SmartSET, а также кольцо ABS, весь необходимый крепеж (болты, винты и т. д.) и прочие требуемые для монтажа компоненты. Поэтому в случае предстоящего технического обслуживания или, например, ремонта тормозов FAG Complete Hub позволяет быстро провести работу – ступица и ступичный подшипник всегда остаются единым целым при разборке и повторной сборке. То есть отсутствует всякая необходимость повторно устанавливать внутреннее кольцо или смазывать подшипник, что, естественно, экономит механикам довольно много времени.

В этом заключается ключевое отличие FAG Complete Hub от конкурентов, особенно в сочетании с FAG SmartSET для автомобилей со стандартными коническими роликоподшипниками.

Премиальное качество

FAG Complete Hub содержит только ступичные подшипники FAG проверенного качества оригинального оборудования. Каждый комплект проходит строгие многоэтапные проверки качества. Идеальное положение подшипника, плавность и сбалансированность его вращения в ступице колеса – предмет постоянного контроля специалистов при производстве. Безусловно, все комплектующие соответствуют стандартам качества автопроизводителей. Ассортимент из 24 позиций под маркой FAG включает точно подходящие ремонтные решения для всех общеевропейских применений.

Дополнительную информацию о продукции под маркой FAG и о полном ассортименте продукции Schaeffler для рынка автозапчастей можно найти на портале: www.repxpert.ru

FAG Complete Hub – это:

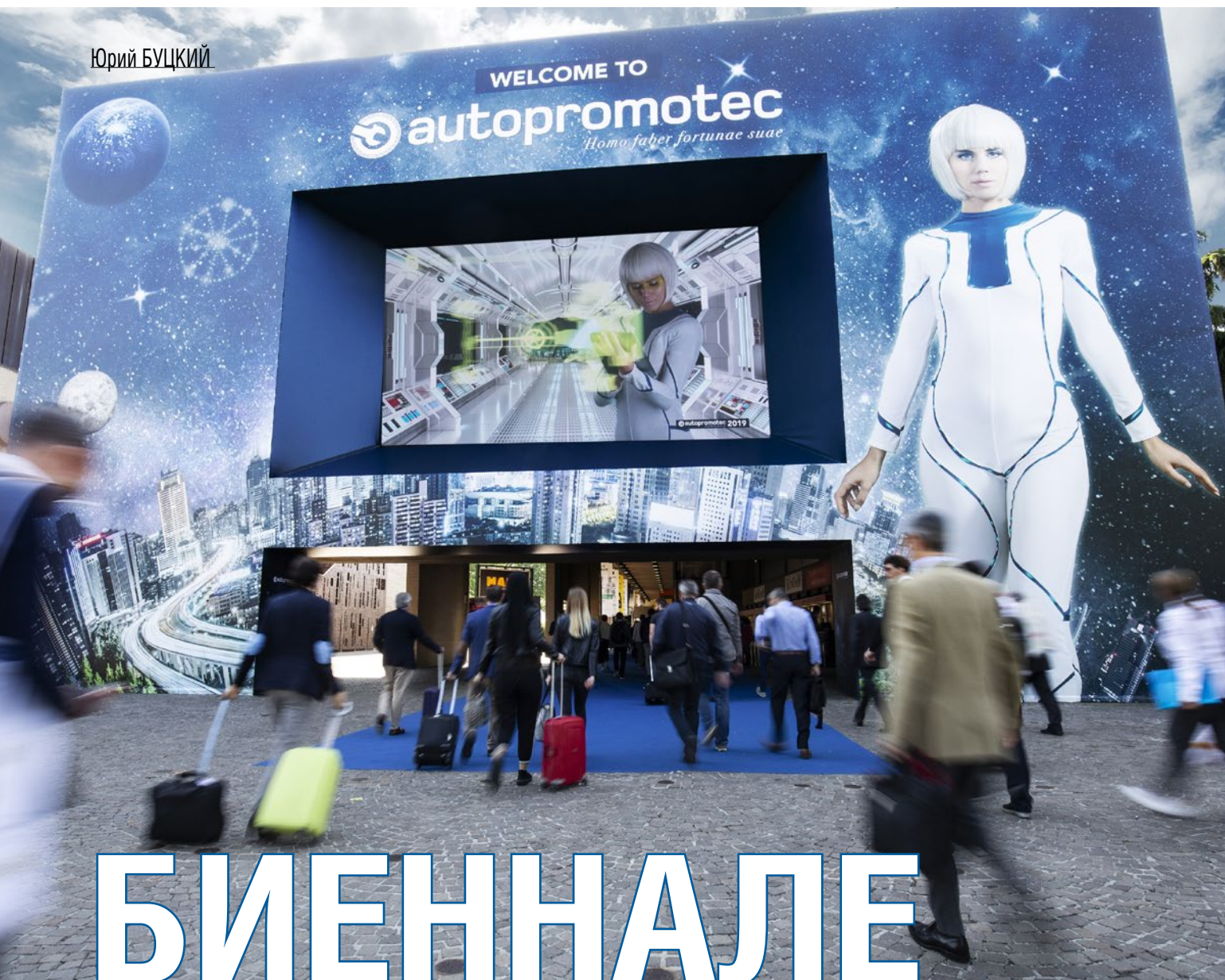
- простая установка для абсолютной безопасности и максимального срока службы;
- быстрый ремонт при первоначальной установке и последующем обслуживании;
- подтвержденное качество оригинального оборудования.



Хотите узнать больше? Переходите по ссылке:



Юрий БУЦКИЙ



БИЕННАЛЕ В ДОЛИНЕ МОТОРОВ

Достижения итальянской авторемонтной индустрии широко известны. Недаром множество авторемонтного оборудования, используемого в России, имеет табличку: Made in Italy.

Поговорим об Autopromotec, крупнейшей выставке автосервисной индустрии на юге Европы. Проходит эта выставка в Болонье, административном центре региона Эмилия-Романья.

Чем знаменит этот регион? Конечно, Долиной Моторов, где сосредото-

чены производственные мощности Lamborghini, Ferrari, Ducati и Maserati. А еще там расположены предприятия по выпуску оборудования для автосервисов, автокомпонентов, лакокрасочных материалов. Поэтому Autopromotec органично сочетает холодный инженерный расчет с итальянской страстью к автомобилям.

Выставка проходит раз в два года, отсюда и биеннале. А ее история насчитывает более полувека – возраст прекрасной зрелости. К слову, автор этих строк с 2009 по 2019 г. посетил шесть выставок Autopromotec и потому неплохо знаком с их биографией.

Солидный опыт отшлифовал организацию Autopromotec до тонкостей.



Ренцо Сервадеи, босс Autopromotec



Autopromotec – это множество залов, открытых площадок и помещений для конференций. С чего начать?

Общение здесь очень эффективно. В 2019 г. свою продукцию на выставке представили 1676 компаний – что на 4,4 % больше, чем в 2017 г. Доля иностранных участников составила 43 %, а приехали они из 53 стран. Выставка проводилась в 17 залах и на 5 открытых площадках, а общая выставочная площадь составила 162 000 м². Кстати, два года назад было задействовано 14 залов и 5 открытых площадок общей площадью 158 000 м². Так что стабильный рост налицо.

А чего стоят географические устремления Autopromotec! Биеннале теперь не ограничивается Италией. В сфере интересов организаторов – Россия, Польша, Ливан, Мексика, США, Иран, ЮАР, Индонезия, Вьетнам, Южная Корея, Аргентина, Китай, Турция... Каких-нибудь пять лет назад такого и представить было нельзя.

Одна из причин успеха Autopromotec – высокое качество экспонатов. Секрет прост: во-первых, выставка проводится при поддержке профес-

сиональных ассоциаций. Во-вторых, участвуют в ней профессионалы. В-третьих, основной контингент посетителей – тоже профессионалы. Поэтому все друг друга прекрасно понимают. Выставлять здесь устаревшие решения просто несолидно.

Давайте назовем ассоциации, вносящие вклад в организацию Autopromotec.

Начнем с AICA – Итальянской ассоциации производителей автомобильного оборудования. Сегодня AICA сотрудничает более чем с сотней компаний, частью которых руководит напрямую.

А вот ANFIA – Итальянская ассоциация автомобильных промышленников, одна из ведущих торговых организаций. ANFIA объединяет порядка трех тысяч компаний и обладает правом голоса в CLEPA (Европейская ассоциация поставщиков автомобилей).

Или взять AIRP – Ассоциацию итальянских специалистов по восстановлению шин. Она играет важную роль не только на итальянском, но и на общеевропейском рынке.

Список этим не исчерпывается, но высокий уровень поддержки очевиден и так.

Autopromotec – это не только стенды. Это конференции, бизнес-переговоры, разнообразные дискуссии и обучающие семинары. А еще – награждение победителей в различных номинациях многочисленных конкурсов. Общее название этих встреч и событий – AutopromotecEDU.

Круг тем широк: изменение рынка послепродажного обслуживания, мобильные решения, запчасти для грузовых автомобилей, применение природного газа на магистральном автотранспорте и многое другое. Все встречи расписаны буквально по часам, но регламент все равно нарушается, времени не хватает, и споры зачастую продолжаются в кулуарах. Участники дебатов приходят к единому мнению: с развитием автономного вождения, электрификации и подключенных автомобилей правила игры на рынке послепродажного обслуживания будут меняться!



На выставке реально ощущается экспансия грузовой тематики. Сервисное оборудование выставляется и на открытых площадках



Главная передача – эти шестерни имеют повышенный ресурс. И вообще красиво сделано...



Автор на одной из выставок Autopromotec



Corghi «переобуют» любую технику

Вот еще несколько тезисов. Электронификация приведет к значительному сокращению доходов в послепродажной сети, но при этом создаст новые возможности для бизнеса, связанные с инновационными технологиями и гарантийными работами.

Исследования говорят о готовности потребителей уже сегодня предоставлять данные о транспортном средстве, чтобы пользоваться услугами подключения. А самостоятельное вождение, основанное на искусственном интеллекте, потребует новых навыков от сервиса, и прежде всего владения информационными технологиями.

К 2025 г. прогнозируется снижение аварийности благодаря системам помощи водителю (ADAS). При этом развитие сенсорных технологий и бортовой электроники приведет к удорожанию запасных частей и потребует

дополнительных операций калибровки ADAS.

Изменяются и бизнес-модели: например, послепродажному рынку придется меньше работать с премиальными брендами, уделяя внимание бюджетным.

Вот мнения российских специалистов, посетивших Autopromotec в 2017 и 2019 гг. и принявших участие во встречах B2B.


Александр Смеян, генеральный директор компании «Гардиа»:

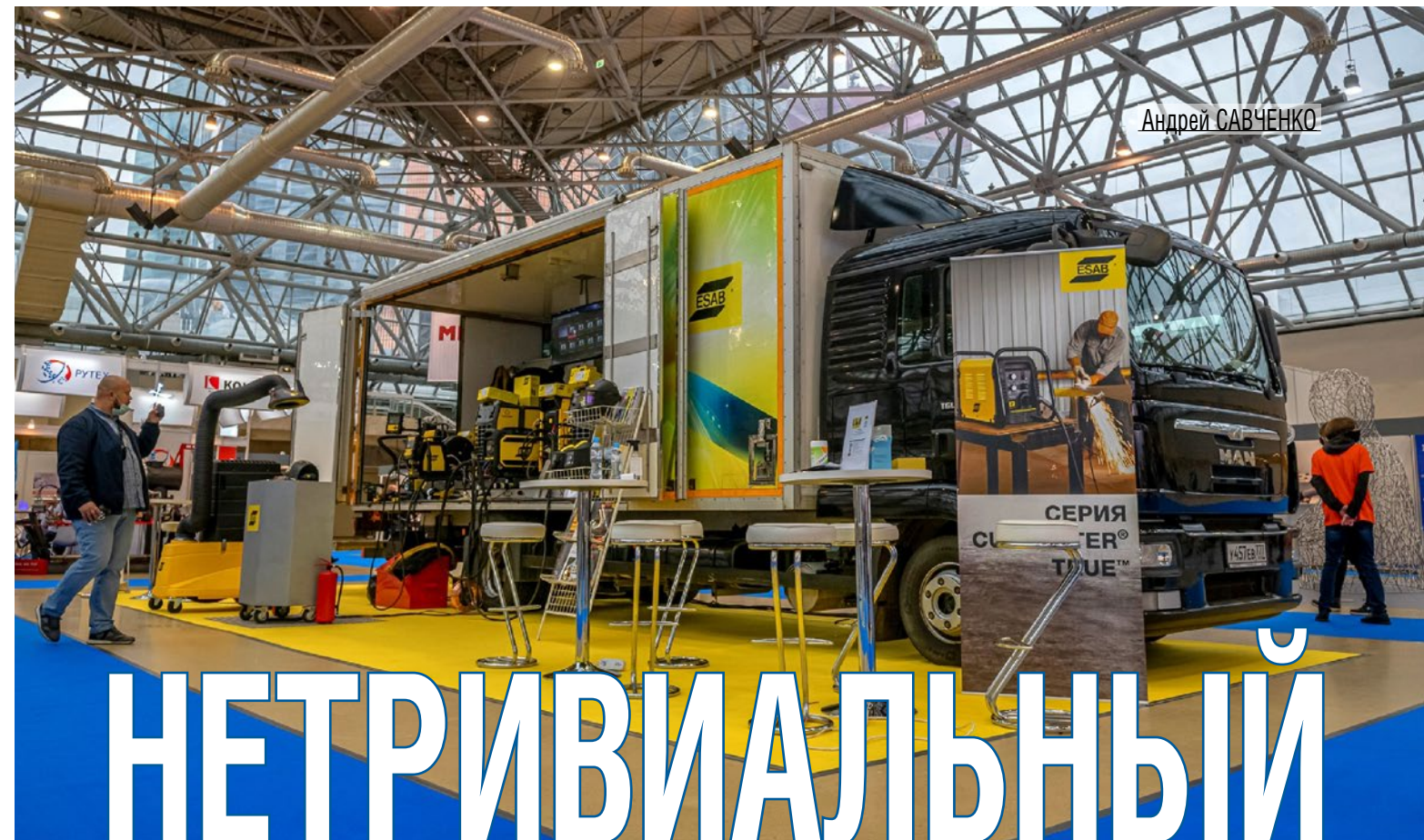
– График получился плотный, а эффективность мероприятий превзошла все ожидания. Хочу отметить профессионализм команды Autopromotec, безупречно организовавшей более 30 круглых столов.

Леонид Игнатьев, исполнительный директор компании ЮВК:

– На Autopromotec я встретил много интересных новинок в области автотехники, произведенных в Италии. В целом я очень доволен посещением выставки. Думаю, скоро будут и практические результаты.

И в заключение отметим, что очередная выставка Autopromotec должна была состояться в мае 2021 г. Но эпидемиологическая обстановка вынудила перенести ее на 2022 г. Надеемся, что участников и посетителей там будет больше, чем на предыдущих биеннале.

Приезжайте в Болонью. Поработав на выставке, пройдите по Via Stalingrado, а перед возвращением домой посетите Флоренцию или Венецию. Это недалеко от Болоньи. Впрочем, в Италии всё близко. Хорошая страна, дружелюбная. О профессионализме итальянцев мы уже сказали. 



Андрей САВЧЕНКО

НЕТРИВИАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Современные возможности и достижения сварочной отрасли воочию показала международная специализированная выставка «Оборудование, технологии и материалы для процессов сварки и резки» Rusweld 2020, которая прошла в «Экспоцентре» 20–25 октября. Компания ESAB представила на выставке демонстрационный грузовик со сварочным оборудованием и новые «солнечные» электроды.



Дмитрий Куракса, управляющий директор ESAB Россия и СНГ

Демонстрационный грузовик компании был оснащен 15 аппаратами для сварки и резки, системой вытяжки, блоком управления и подающими механизмами. Помимо этого, на передвижном «стенде» было представлено почти 20 марок расходных материалов.

Дмитрий Куракса, управляющий директор ESAB Россия и СНГ:

– 2020-й год стал испытанием для всех отраслей промышленности. Мы учились быстро подстраиваться под обстоятельства и принимать новые вызовы. И мы решили нетривиально зайти на выставку Rusweld 2020: вместо стенда в павильоне расположили демонстрационный грузовик ESAB!



Новый рутиловый электрод 6013 OK GoldRox для сварки стальных конструкций



Одна из новинок ESAB – сварочная маска SENTINEL A50 из высокопрочного нейлона



На презентации новинок ESAB каждому журналисту предоставлялась возможность попробовать себя в сварке



Деловые переговоры с клиентами на выставке

Гостям продемонстрировали основную линейку оборудования и расходных материалов, а также предоставили возможность самостоятельно их протестировать.

Ключевым событием в рамках Rusweld 2020 стала презентация новых рутиловых электродов 6013 OK GoldRox для сварки конструкций из низкоуглеродистых и низколегированных сталей. Они дают легкое начальное и повторное зажигание дуги, даже при использовании источников питания с низким напряжением холостого хода. Особая формула обмазки обеспечивает лучшее удаление шлака, плоский и гладкий шов, что позволяет экономить время и средства на послесварочной зачистке. А благодаря исключительной стабильности горения дуги электродов OK GoldRox уровень разбрызгивания ниже по сравнению со стандартными электродами 6013.

Одна из особенностей новинки – ее золотой цвет, полученный благодаря секретному напылению.

Также в числе новинок, представленных посетителям выставки, были универсальный источник питания Aristo 500ix для промышленной сварки, а также два блока подачи проволоки – Robust Feed Pulse и Robust Feed U6, которые с момента выхода на рынок весной 2020 г. успели отлично зарекомендовать себя в ситуациях, требующих прочности и мобильности.

Что касается расходных материалов ESAB, на стенде присутствовали широко известные на российском рынке проволоки сплошного сечения OK PRO 51C 1.2mm, SV-08G2S 1.2mm, рутиловая порошковая проволока OK PRO 71 1.2 mm и премиальная, из высоколегированной стали Exaton 19.9.L 1.2mm.

Алексей Беликов, руководитель направления «Сварочные материалы» ESAB Россия и СНГ:

– На выставке мы хотели не просто презентовать свои продукты и новинки, а показать возможности, которые дают наши решения партнерам и клиентам, а это можно понять только на практике. В частности, универсальный электрод OK GoldRox, хоть и является «новым прочтением» привычного OK 46.00, – это следующая ступень эволюции расходных материалов, но, чтобы в этом убедиться, необходимо испытать их самостоятельно.

Среди оборудования для сварки были продемонстрированы сверхпортативные источники питания линейки Handy Arc, которые весят всего 3 кг и подходят для слесарных работ, ремонта и техобслуживания. А в сегмен-

Компания ESAB – один из мировых лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки металлов.

Сегодня ESAB производит оборудование для ручной сварки и резки, автоматизированной сварки и механических систем резки, а также сварочные материалы и средства индивидуальной защиты. Офисы продаж и техподдержки ESAB функционируют в 145 странах. Компания имеет более 35 производственных предприятий, а ее штат насчитывает свыше 10 тыс. сотрудников. Основной технологический центр компании расположен в Гётеборге, Швеция, там ведется разработка сварочных материалов.

те средств индивидуальной защиты – маска Sentinel из высокопрочного нейлона с площадью обзора 100 x 60 мм. СИЗ оборудована эргономичным регулируемым оголовьем с 5 точками соприкосновения с головой, что обеспечивает максимальные комфорт и равновесие.

Дмитрий Куракса:

– Россия по праву считается родиной сварки, а «отец» всех покрытых электродов был запатентован основателем компании ESAB Оскаром Кельбергом. Потому мы находимся в нужном месте в нужное время! Год не прошел для нас просто так, мы сохраняем традицию пересматривать хорошо зарекомендовавшие себя решения и создавать то, что никто до нас не делал. И новинки, которые мы презентовали на выставке Rusweld 2020, – яркое тому подтверждение. Электрод

GoldRox – это праздник, который мы хотели подарить профессиональным сварщикам и любителям.

Также при поддержке ESAB состоялся круглый стол «Сварка как компонент цифрового производства» (организатор – МГТУ «СТАНКИН»), а следом за ним – дискуссия «Партнерство бизнеса с международными движениями и чемпионатами профессионального мастерства». В числе участников мероприятий – представители РНТКО, МГТУ «СТАНКИН», WorldSkills Russia, «Абилимпикс», а также специалисты компаний ESAB, KUKA и др.

В заключительной части деловой программы выставки прошли конференции: «Сварка и аддитивные технологии для промышленного применения» и «Новые кадры ОПК: отвечая на вызовы цифровой промышленности».



Сварочное оборудование ESAB - просто космос!



Алексей Беликов, руководитель направления сварочные материалы ESAB Россия и СНГ



Менеджер по обучению компании ESAB Тимофей Солодилов рассказывает об универсальном источнике питания Aristo 500ix



ВСЁ ДЛЯ СПОРТА, ВСЕ ДЛЯ ПОБЕДЫ

«КАМАЗ-мастер» – одна из самых известных команд мирового автоспорта. Это, пожалуй, единственная в России заводская команда, успешно представляющая нашу страну в мировых ралли-рейдах. Она является многократным призером и 17-кратным победителем супермарафона «Дакар».

Уникальность команды «КАМАЗ-мастер» заключается в том, что она сама разрабатывает, проектирует, собирает гоночные грузовики и выступает на них в соревнованиях. Для этой работы оргструктура команды включает необходимые функциональные звенья: конструкторское бюро, бюро организации процессов производства, отдел маркетинга, службу главного инженера, бухгалтерию и производственный цех.

Владимир Чагин, руководитель команды «КАМАЗ-мастер»:

– Сразу по возвращении с «Дакара-2020» производственный цех сосредоточился на доводке, успешно

зарекомендовавшей себя в ходе гонки модели КАМАЗ-43509 традиционной бескапотной компоновки. Работы по модернизации и улучшению характеристик спортивных машин, которые проводятся ежегодно, чтобы не отставать в конкуренции с соперниками, были продолжены, хотя и не в объемах, запланированных в начале года. Период самоизоляции из-за пандемии COVID-19 и непростая финансовая ситуация осложнили подготовку автомобилей к ралли-рейду. Многих компонентов, заказанных у европейских поставщиков, приходилось долго ждать либо детали вообще не дошли до нас, но мы постарались сделать всё, чтобы не потерять качество.

Аравийский полуостров, где прошла гонка 2020 г., имеет свои географические и климатические особенности. Именно эти факторы стали основополагающими при составлении программы модернизации действующих спортивных грузовиков КАМАЗ.

К примеру, постоянно чередующиеся участки быстрого бездорожья и зоны пересечения дюн накладывают особые требования к динамике автомобиля. Грузовики оснащены системой накачки шин, которая позволяет преодолевать подобные препятствия и снижает риски застревания в рыхлых песках либо взрыва шин от превышения температур. Но такие системы не отличаются высокой производительностью. С учетом предъявляемых



техническим регламентом ограничений по доработке серийных изделий проведены работы по сокращению времени повышения давления в шинах.

Технические проблемы, которые имели место в Саудовской Аравии, потребовали повышения надежности отдельных элементов двигателя. Конструкторы экспериментировали с различными новыми материалами и техническими решениями.

Инженеры команды также активно осваивали область аэродинамики автомобиля и динамики воздушных потоков для охлаждения различных систем автомобиля. Недоработки в этом направлении стали причиной потери времени в первый день «Дакар-2020». Команда имеет много наработок в области снижения неподрессоренных масс и моментов инерции, но, к сожалению, не все решения могут быть применены в связи с большими затратами на их воплощение в жизнь, а также в связи с меняющимся техническим регламентом FIA, который принимается для планируемого с 2022 г. грузового зачета чемпионата мира по внедорожному ралли. Технические регламенты обновляются с периодичностью раз в 5–7 лет, и как правило, исполнение изменений влечет для команд переделки в машинах и существенные финансовые затраты. Последний год прошел в режиме плотного обсуждения специалистами команд и технических комиссаров его пунктов. Большое участие в этой работе

принимал технический директор команды **Владимир Губа**.

Доводка машин и настройки систем были произведены в ходе этапа чемпионата России по ралли-рейдам, прошедшего в сентябре в Астрахани, а также во время горных тестов команды в Кабардино-Балкарии.

Команда «КАМАЗ-мастер» выставит на 43-й по счету «Дакар» четыре спортивных грузовика КАМАЗ-43509. «Дакар-2021» стартует 3 января с побережья Красного моря из Джидды. 9 января участники проведут день отдыха в Хаиле, и наконец после огромной петли через пустыни Аравийского полуострова караван гонки вернется к побережью Красного моря, чтобы финишировать 15 января в Джидде.

Как заявил Владимир Чагин журналистам на встрече, организованной 15 октября в штаб-квартире спортивной команды «КАМАЗ-мастер», представлять Россию в грузовом зачете международного соревнования «Дакар-2021» будут экипажи действующего чемпиона «Дакар» **Андрея Каргинова**, победителя ралли «Шелковый путь – 2019» **Антон Шибалова**, а также экипажи **Айрата Мардеева** и **Дмитрия Сотникова**.

Руководство команды приняло решение, что в гонке не будет участвовать экипаж Эдуарда Николаева. На пятикратного победителя «Дакара» будут возложены не менее ответственные задачи. На гон-

ке он будет ассистировать руководителю команды Владимиру Чагину в решении всех организационных и технических задач.

Эдуард Николаев:

– Для меня это новое испытание, новый вызов. Буду делать всё возможное и невозможное, чтобы быть полезным в новой роли команде, чтобы был результат. Посмотрю на гонку со стороны, как она выглядит глазами менеджера. Многие пилоты проходили через эту роль – и наш Фирдаус Кабиров, и Жерар Де Рой, Жорди Виладомс из КТМ... Делали паузу, но потом возвращались, и я думаю, что у нашего экипажа тоже многое впереди.

Большей частью этот функционал входил ранее в обязанности **Сергея Савостина**, который на этот раз будет координировать действия своих подчиненных из штаба в Набережных Челнах и одновременно сосредоточится на подготовке новой спортивной техники к следующему спортивному сезону.

Руководитель команды Владимир Чагин отметил, что отсутствие Сергея Савостина непосредственно в гонке, конечно же, добавит ему работы, но он уверен, что Эдуард Николаев сделает всё возможное, чтобы быть полезным и эффективным в новом качестве. Да и опыт административной работы не будет для пилота лишним. ПП

Уже более 10 лет команда «КАМАЗ-мастер» использует ручной инструмент только марки **Stahlwille**. Инструменты компании **Stahlwille Eduard Wille GmbH 7 Co.KG** разрабатываются по принципу «продолжение руки». Это позволяет создавать совершенные конструкции, обеспечивающие высочайшую прочность, простоту и надежность в работе. Поставки инструмента **Stahlwille** осуществляются через компанию «Эквинет».

Каждый автомобиль оснащается компактным набором инструментов, в котором имеются комплекты отверток, «трещотка» с битами и др. Присутствует также так называемый большой автомобильный набор – двухсекционный. Он зависит от того, какой двигатель, какие узлы и агрегаты установлены на конкретном автомобиле команды.

Как известно, условия эксплуатации инструмента – крайне экстремальные: это и пустыня с постоянным песком, и горный «серпантин». И единственные потери за всё время происходили только в результате банальной утраты из-за ограниченного времени ремонта в процессе гонки. Поэтому наборы постоянно восполняются и доукомплектовываются.

В «техничках» есть инструментальные пятисекционные ящики под каждый автомобиль, которые используются во время ночного ремонта на биваках.

В производственном цехе используется восьмисекционная инструментальная тележка, которая укомплектовывается всем необходимым оборудованием.

В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ «ГРУЗОВОГО ПОРТАЛА» ЧИТАЙТЕ:



ТЕСТ-ДРАЙВ: IVECO STRALIS NP 460

Несмотря на определенный скептицизм и известную консервативность, интерес к коммерческому транспорту на сжатом метане есть. Интерес достаточно серьезный, но всё-таки осторожный. Сможет ли такой транспорт убедить нашу редакцию? – вопрос, которым я задался, отправившись тестировать IVECO Stralis NP 460.

Скептицизм и осторожность, в общем-то, легко объяснимы. Инфраструктура, обслуживание, морозы, наконец... Всё новое неизбежно наталкивается на огромную массу вопросов, требующих обстоятельных, развернутых ответов во множестве аспектов. И зачастую лежат они в плоскостях далеко за пределами компетенций провайдеров этого нового.



МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ!

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЗАНИМАТЬ ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ

Когда речь идет о безопасности автомобиля и водителя, Knorr-Bremse ничего не оставляет на волю случая. Вот почему тормоза, тормозные диски, тормозные колодки и тормозные камеры Knorr-Bremse прекрасно сочетаются друг с другом. Благодаря оптимизированному взаимодействию между всеми этими компонентами, вместе они обеспечивают необходимое торможение, чтобы безопасно доставлять транспортные средства, грузы и водителей в пункты назначения. В соответствии с принципом эффективности в течение всего жизненного цикла у Knorr-Bremse TruckServices есть подходящие решения для транспортных средств с любым пробегом - от использования новых запасных частей до восстановленных компонентов EconX®. Добавьте к этому комплексные услуги, например, доставку в кратчайшие сроки через нашу сеть дистрибьюторов Expert Network, доступную техническую документацию и «горячую линию» сервисной поддержки.

| www.knorr-bremseCVS.com |



ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ КРУГЛОВ...

Как же тяжело признавать этот факт. 73 года, но еще столько энергии, столько воли к жизни... Однако безжалостная пандемия не щадит никого. Не пощадила она и Леонида Александровича.

Мы много работали вместе, он всегда был на связи с редакцией – практически до конца. Строил планы, предлагал новые темы публикаций. Леонид Александрович стоял у истоков нашего журнала, принимая самое деятельное участие в его создании, в формировании его политики и содержания. Он вместе с нами буквально строил журнал, как принято говорить, с нуля. Строил новое, очень необычное по тем временам специализированное издание для профессионалов автобизнеса, для всех, кто занимается авторемонтом в том или ином качестве: механиков, менеджеров, диагностов, маляров и т. д.

Полностью отдаваясь работе, Леонид Александрович вкладывал в «Новости Авторемонта» весь свой талант, все свои знания и опыт. Он не мог иначе. Он всё время работал только так и потому всегда

был очень востребованным, авторитетным, уважаемым автором. Автором, которого приглашали для реализации самых разных информационных проектов, исторических книг и специализированной литературы, подробных, глубоких обзоров и емких журнальных публикаций.

Мы благодарны, искренне благодарны Леониду Александровичу за тот вклад, который он внес в развитие «Новостей Авторемонта» – «Новостей Автобизнеса». А позже – и «Грузового Портала». Мы навсегда запоем его жизнерадостным, отзывчивым, добросердечным человеком. Нет слов, чтобы выразить горечь утраты, которую понесло профессиональное сообщество, нет слов, чтобы описать наши переживания по поводу его ухода. Это было сродни шоку – внезапному и парализующему, стремительному и неотступному...

Спи спокойно, дорогой Леонид Александрович. Ты взрастил надежную смену, способную продолжить твое дело и сохранить в своей памяти светлый образ неутомимого любознательного путешественника, азартного жизнелюба, настоящего журналиста и просто очень хорошего, душевного человека.

EVERY VEHICLE TELLS ITS STORY.
KEEP IT RUNNING

TRUCKSERVICES



УКОМПЛЕКТОВАН. ГОТОВ К УСТАНОВКЕ. НАДЕЖЕН В ЭКСПЛУАТАЦИИ.



FAG

Ступичные модули FAG – профессиональное решение для быстрой замены ступичных подшипников грузовых автомобилей.

FAG, специалист в деталях системы шасси, расширяет ассортимент и представляет новую продукцию для грузовых автомобилей и прицепов – ступичные модули FAG – полностью укомплектованные, простые решения для замены ступичных подшипников.

aftermarket.schaeffler.ru, rexpert.ru



SCHAEFFLER